

'Ik kreeg een stel vandalen in mijn vakantiehuisje'

Beleggen in een eigen vakantiewoning, het lijkt ideaal. Maar het kan ook helemaal verkeerd uitpakken

Jeroen Groot
Amsterdam

Het lijkt zo mooi: een eigen vakantiehuis dichtbij op Nederlandse bodem. En door dat huis te verhuren als je zelf even geen vakantie viert, maak je als particuliere belegger ook nog een mooi rendement. Maar door onverwachte kosten kan die winst als sneeuw voor de zon verdwijnen. Voor sommige beleggers draait de droom van een tweede huis uit op een flinke teleurstelling.

Bijvoorbeeld voor Helma van Balen Schnyder uit het Noord-Hollandse Bergen. 'Ik ben blij dat ik ervan af ben', zegt ze nu. Ze kocht in 2005 haar vakantiehuisje op recreatiepark Woudhoeve in Egmond aan den Hoef. € 99.000 stak ze er in, om het na bijna tien jaar te verkopen voor € 56.000. Een waardevermindering dus van € 43.000.

Op televisie, in de krant en op internet wordt momenteel veel geadverteerd voor het beleggen in recreatiewoningen op vakantieparken, waarbij soms geschermd wordt met 'gegarandeerde' rendementen tot wel 8% per jaar. Die rendementen moeten komen van de verhuur, waarbij de belegger grofweg kan kiezen tussen twee mogelijkheden.

Bij de eerste methode regelt het management van het vakantiepark waar het huisje staat de verhuur en incasseert in ruil daarvoor een percentage van de huurpennningen, doorgaans rond de 20%. Bij de tweede constructie betaalt het vakantiepark een vast bedrag per jaar, en is het risico van leegstand voor de verhuurorganisatie.

Van Balen Schnyder koos destijds voor de eerste constructie, maar liep al snel tegen minder prettige huurders op. 'Het werd verhuurd aan een stel vandalen. Sigarettenpeuken waren uitgedrukt op de vloer, de bedbank lag in twee stukken. Er zat zelfs

'De gegarandeerde huuropbrengsten zijn € 7500. Na aftrek van de kosten is het rendement maar 2%'

Off-piste
beleggingen



De rente staat extreem laag, sparen levert niets meer op. Vermogende particulieren worden naar de beurs gedreven, waar de aandelenkoersen zo hoog staan dat voor een bubbel wordt gevreesd. Waar kun je je geld nog meer in steken? Het FD verkent 'off-piste'-beleggingen: investeringen die buiten het toezicht van de AFM vallen. Een stuk risicovoller dan de spaarrekening bij de bank, maar de rendementen die worden beloofd zijn ook een stuk hoger. Hebt u een suggestie voor een off-piste-belegging? Mail naar jeroen.groot@fd.nl.

poep op de muur.' De kersverse belegger annex verhuurster was niet verzekerd en draaide dus zelf op voor de schoonmaak en de kosten van de reparaties. 'Ik kreeg alleen de borg terug die de huurders hadden betaald, € 100. Bij lange na niet genoeg om de kosten te dekken. En de huurders waren niet meer te traceren.'

Een woordvoerder namens TopParken, dat behalve Woudhoeve nog vijftien parken door heel Nederland uitbaat, stelt in een reactie dat het de eigen verantwoordelijkheid is van de verhuurder om zich te verzekeren tegen schade.

Een andere belegger op hetzelfde vakantiepark, die niet met zijn naam in de krant wil,



ILLUSTRATIE: JACOB STEAD VOOR
HET FINANCIEELE DAGBLAD

heeft geen heftige ervaringen met malafide huurders, maar stelt dat het rendement behoorlijk tegenvalt. Oorzaak: kosten. 'Ik krijg € 7500 gegarandeerde huuropbrengsten per jaar. Dat komt in mijn geval neer op een rendement van ongeveer 7% op de investering. Maar daar moeten de kosten nog van af. Onroerendzaakbelasting, waterschap, verzekering, en niet te vergeten de afschrijving op het huisje en het meubilair. Dan blijft er nog 2% rendement over.'

Nu nog wel, want over twee jaar loopt de contractperiode met het gegarandeerde rendement af en moet er opnieuw worden onderhandeld met TopParken. 'En ik heb niet echt een goede onder-

handelingspositie.'

Volgens TopParken wordt er bij de verkoop van de huisjes duidelijk gewezen op de lokale lasten. Het risico van waardevermindering is voor de belegger, want de waarde van het huisje kan ook omhooggaan, stelt de woordvoerder.

'De kosten, vooral de afschrijving, worden vaak onderschat,' zegt Martijn Rol, sectormanager Horeca & Recreatie bij de Rabobank. 'Bovendien ben je afhankelijk van de verhuurder. Die moet zorgen dat er voldoende huurinkomsten binnenkomen. En in de huidige markt is dat topsport geworden.' Volgens Rol is de vakantieconsument steeds verwerder en grilliger geworden,

waardoor het vechten is om de gunst van de huurder.

'Die wil steeds wat nieuws, maar dat betekent ook steeds meer investeringen. Wie zegt dat jouw vakantiehuis, of het park waar het op staat, over een paar jaar nog voldoet aan de eisen?'

Positieve ervaringen met vakantiehuisen zijn er ook. Hans Bodewes uit het Drentse Oostershessen kocht twaalf jaar geleden een vakantieappartement op het eiland Ameland, en verhuurt dat naar volle tevredenheid. 'Ik maak zo'n 5% rendement, na aftrek van kosten. Ik heb mijn eerste huurders de eerste jaren zelf geworven met advertenties in Duitse kranten, en nu heb ik mijn vaste klantenkring.'

