

Meer rendement uit je tweede huis via vakantie verhuur

29-03-2019 16:47

Een woning kopen in het buitenland wordt steeds populairder, waarbij Frankrijk een van de favoriete landen is. [Volgens cijfers](#) van de Franse notarissen zijn er in 2018 ruim 900.000 woningen verkocht, waarvan zo'n 6% aan buitenlanders. Nederlanders en Belgen maken een groot deel uit van deze buitenlandse kopersgroep. Veelal gaat het om relatief goedkopere woningen, maar ook in dure regio's zoals de Cote d'Azur worden veel villa's aangeschaft als vakantiewoning. Dankzij de toename van online boeking mogelijkheden en de internationalisatie bekostigen steeds meer kopers hun woning deels uit de verhuur, waardoor de potentiële kopersgroep vergroot wordt.

Professionele aanpak

Waar vroeger het verhuren van een vakantiehuis vaak via een lokale makelaar verliep, met een foto op het raam en een vaak provisorisch uitgeprint mapje, heeft de vakantie verhuur sector in de afgelopen jaren een sterke professionalisatie slag doorgemaakt. Partijen als Homeaway, Airbnb en de Tripadvisor groep hebben een enorm aanbod aan woningen en een groot internationaal bereik.

De toenemende bekendheid van deze grote portals, in combinatie met klanten opinies en veilige betaal opties, hebben sterk bijgedragen aan de betrouwbaarheid en de bereidheid van huurders om hun huis online te boeken. Tegelijkertijd heeft dit meer eigenaren wakker geschud die in zien dat ze een deel van hun kosten kunnen dekken met vakantie verhuur. Ook zijn er steeds meer kopers die al bij voorbaat rekenen met het rendement van de verhuur van hun woning.

Agent of self-service

Dankzij de online mogelijkheden en het enorme potentieel van de bekende verhuur portals, is het voor veel eigenaren aantrekkelijk om zelf de verhuur te organiseren. Dit betekent meer marge en meer flexibiliteit. Schoonmaak en check-in / check-out wordt dan vaak uitbesteed aan een kennis of lokale partij. Aan de andere kant is er ook een groep eigenaren die behoefte heeft aan meer service.

Zij kiezen bewust voor partijen die meer service kunnen bieden, die als aanspreekpunt fungeren naar de huurders en die veel praktische zaken uit handen kunnen nemen. Een voorbeeld van een professionele vakantie verhuur organisatie is [Azurselect](#), gespecialiseerd in villa verhuur in Zuid Frankrijk. Onder de villa eigenaren bevinden zich diverse buitenlandse klanten met huizen in een hoge prijsklasse voor wie het verhuur rendement belangrijk is, maar zonder hier de zorgen van te hebben. Ook heeft een agent vaak vaste klanten, naast de inzet van de online promotie en verhuur portals.

Focus op rendement

Bij de verhuur van een vakantie woning ligt de focus van eigenaren vaak op een zo hoog mogelijke verhuur prijs. Een goede bezetting is echter minstens zo belangrijk. Sectoren als luchtvaart maatschappijen en hotels zijn uiterst bedreven in het bepalen van de optimale prijs per periode, om zo gedurende het jaar zo veel mogelijk boekingen te realiseren. In dit kader is het vaak rendabeler om iets minder huur te vragen, maar de woning wel gedurende een groter aantal weken verhuurd te hebben.

Andere zaken die van belang zijn voor een goed rendement is het aansluiten bij de wensen en minimale verwachtingen van de doelgroep. Zo is Wifi tegenwoordig een basis voorwaarde. Ook de kwaliteit van de foto's en de stijl van de inrichting is belangrijk voor het verkrijgen van boekingen. Goede bedden, een eettafel waar alle gasten aan passen, een zwembad, vermaak voor kinderen, al dit soort zaken kan het verschil maken als men meerdere huizen vergelijkt. Ook extraatjes als fietsen of golf materiaal kunnen bepalend zijn bij de keuze en derhalve bijdragen aan het rendement van de vakantie verhuur.

VASTGOED JOURNAAL

Redactie