

Tweede huis op een park

Het wemelt in ons land van de bungalowparken. Vanwege de goede reputatie die deze parken over het algemeen genieten en de aantrekkelijke prijzen van de huisjes, is het niet vreemd dat menig potentiële koper een recreatiewoning op een park overweegt. Wat maakt zo'n huisje zo aantrekkelijk? En: kleven er ook nadelen aan?

Van de Waddeneilanden tot Zuid-Limburg: overal in ons land zijn wel bungalowparken te vinden. Volgens Henkjan Prins, Exhibition Manager van de Second Home Beurs, telt Nederland er zo'n 1100, goed voor in totaal ruim honderdduizend recreatiewoningen. Qua omvang en voorzieningenniveau zijn al die parken en huisjes verschillend. Het gevarieerde aanbod illustreert niet alleen hoe afwisselend Nederland als vakantieoord kan zijn, maar ook hoe elk type recreant hier wel iets van zijn gading kan vinden.

Hiermee is meteen een eerste pluspunt van een tweede huisje op een recreatiepark in eigen land genoemd. Een tweede betreft de goede reputatie die Nederlandse parken genieten. Uit onderzoek van Zoover, de vergelijkingssite voor vakantiebestemmingen en -accommodaties, blijkt dat Nederlandse recreatieparken gemiddeld een 7,95 scoren. Dat is hoger dan parken in Duitsland (7,81), Frankrijk (7,39) en België (6,73).

Niet alleen kwalitatief scoren parken goed. Ook prijstechnisch is er wel iets te zeggen voor een huisje in Nederland. "De prijzen van huisjes op Nederlandse recreatieparken liggen lager dan die in de landen rondom de Middellandse Zee", weet Henkjan Prins. "Tweedehands heb je hier al iets leuks voor 50.000 euro. Nieuwbouw begint vanaf 80.000."

Wie zich verdiept in de parkreglementen en -diensten voor huiseigenaren, zal al snel constateren dat deze aanzienlijk kunnen verschillen. Zo zijn er – voor wie weinig tijd heeft om zelf zaken als onderhoud en verhuur te regelen – parken die huiseigenaren alles uit handen nemen. Bij andere parken moeten de eigenaren juist veel zelf doen. De zogenaamde 'parkkosten' waar iedere huiseigenaar mee te maken krijgt, lopen navenant uiteen. Volgens Derk-Jan van der Zwaag, financieel adviseur bij VvAA, variëren de kosten van circa 1000 euro per jaar op een minder toeristische locatie tot 3500 euro per jaar op een toplek.

Beperkingen

Een vakantiewoning op een Nederlands park kan heel goed als tweede huisje fungeren om in weekenden en vakanties tot rust te komen. De voordelen zijn evident: dicht bij huis, geen taalproblemen en makkelijk bereikbaar voor vrienden en kinderen. En de kans op onbegrijpelijke buitenlandse bureaucratie en onvermoede belastingen is relatief klein.

Maar aan een huisje op een recreatiepark kleeft wel een aantal beperkingen. "De meeste parken kennen een maximum aantal nachten dat de eigenaar zelf in zijn huisje mag doorbrengen", aldus Henkjan Prins. Een beperking die niet iedere eigenaar overigens als nadeel zal ervaren wanneer een woning juist is aangeschaft om óók te verhuren. >



Wel of geen huisje op een park?

- Bepaal of u de woning vooral als belegging ziet of dat u er ook zelf gebruik van wilt maken.
- Laat u goed informeren hoe eventueel gegarandeerde rendementen zijn opgebouwd en welke kosten en belastingen daarmee nog verrekend moeten worden. Wat zijn de historische rendementen, hoe ontwikkelt de bezettingsgraad van het park zich?
- Welke cijfers geven gasten het park (Zoover.nl)? Welke plannen zijn er om het park in de toekomst aantrekkelijk te houden?
- Voor hoe lang gaat u een overeenkomst aan? En wat gebeurt er daarna? Uw huisje verouderd niet alleen in technische zin, maar ook in economische zin. Worden er in de toekomst nieuwe huisjes bijgebouwd?
- Wat verwacht de parkorganisatie van u als eigenaar? Hoe is het bestuur georganiseerd? Hoe zijn de vertegenwoordiging door woningeigenaren en de samenwerking met de parkorganisatie geregeld?
- Welke regels gelden er ten aanzien van de inrichting van de woning?
- Hoe ervaart u het park? Hoe zijn de omgeving, voorzieningen en de service? Is het kindvriendelijk? Boek er eerst zelf een vakantie!



- > Wie over weinig tijd beschikt, zal dankbaar gebruikmaken van het feit dat een parkorganisatie zaken als verhuur, marketing en administratie uit handen kan nemen. Een keerzijde is dat de parkorganisatie vaak ook voorschrijft hoe de vakantie woning moet worden ingericht. Van meubels en gordijnen tot aan het bestek: de meeste vakantieparken kennen een standaard-assortiment.

Landal is een voorbeeld van een parkorganisatie die zelfs eigen stylisten in dienst heeft om vakantiehuizen te 'stylen' in de uitstraling die het park wenst. Jeannette ten Kate, Public Relations Manager van Landal, legt uit dat belang wordt gehecht aan een voor alle parken eigen, unieke en tegelijk uniforme 'look'. "Gasten moeten overal dezelfde, herkenbare kwaliteit aantreffen."

Gegarandeerd rendement

Vakantieparken adverteren ook met recreatiehuisjes als pure belegging. Het huisje wordt dan door het park verhuurd en de eigenaar mag niet, of maar heel beperkt, zelf gebruikmaken van de woning. Op internet wemelt het van de aanbiedingen – meestal nieuwbouwprojecten – waarbij gegarandeerde rendementen worden beloofd van 5 tot 7 procent. Financieel adviseur Van der Zwaag: "Een gegarandeerd rendement betekent dat je dit ook krijgt, ongeacht het aantal nachten dat een huisje daadwerkelijk wordt verhuurd." Maar hij waarschuwt wel voor de adder onder het gras, namelijk dat het rendement voor hooguit vijf jaar wordt gegarandeerd. "Wat er na die vijf jaar gebeurt, is onzeker. Als de parkorganisatie stelt dat een woning minder aantrekkelijk is geworden, dan zal het geboden rendement aanzienlijk dalen." Van der Zwaag stelt dat veel afhangt van de locatie van een park. "Recreatiehuizen op een toplocatie, zoals langs de kust, worden al gauw zo'n veertig weken per jaar verhuurd. De risico's voor particuliere eigenaren zijn daar kleiner dan in een park in een minder toeristisch gebied."

Wie geen gegarandeerd rendement heeft, is afhankelijk van het aantal gasten. Nederlandse parken blijven in trek, maar onttrekken zich niet aan de crisis. Zo is het aantal korte vakanties in eigen land het afgelopen jaar met 6 procent gedaald, blijkt uit cijfers van het ContinuVakantieOnderzoek 2013 van NBTC-NIPO Research.

De langetermijnwaarde van een recreatie woning wordt volgens Van der Zwaag nauwelijks bepaald door 'een zomer met slecht weer' of een economische dip. Het gaat veel meer om de ligging, de technische staat van het huisje en de attractiviteit van het park. "De combinatie van deze drie bepaalt hoe goed een huisje te verhuren is." De waarde van recreatiehuizen is minder veranderlijk dan die van eerste woningen, aldus de VvAA adviseur. "Dat komt doordat veel tweede huisjes met eigen geld worden gefinancierd. Strengere hypotheekregels, die de woningmarkt hard hebben geraakt, hebben zodoende minder effect op de prijs van recreatiehuizen." <