

Welkom

Inspiratiedag Vakantieverhuur van uw recreatiewoning



**Hoe verdien ik met mijn
recreatiewoning en hoe
organiseer ik de verhuur slim?**

Vandaag

- Heerlijke Huisjes
- Organiseren van verhuur
- Het rendementsvraagstuk
- Belangrijke startpunten
- Ruimte voor gesprek



Heerlijke Huisjes

Vakantiehuisverhuur

In Nederland, België en Duitsland

- Op een vakantiepark (67%)
- Niet op vakantiepark (33%)
- Groepsaccommodaties (12%)



Ons verhuurmodel

- Verhuur van woningen en parken
- Eigen platform
- Selfservice voor gasten
- Service intensief voor eigenaren
- Commissie per boeking



In cijfers

- 4.000 unieke vermeldingen
- 300 vakantieparken
- Opgericht in 2002
- 30 medewerkers (25fte)
- 3 miljoen websitebezoekers
- 750.000 overnachtingen



Kantoren



Steenwijk



Grijpskerke



Gastenservice



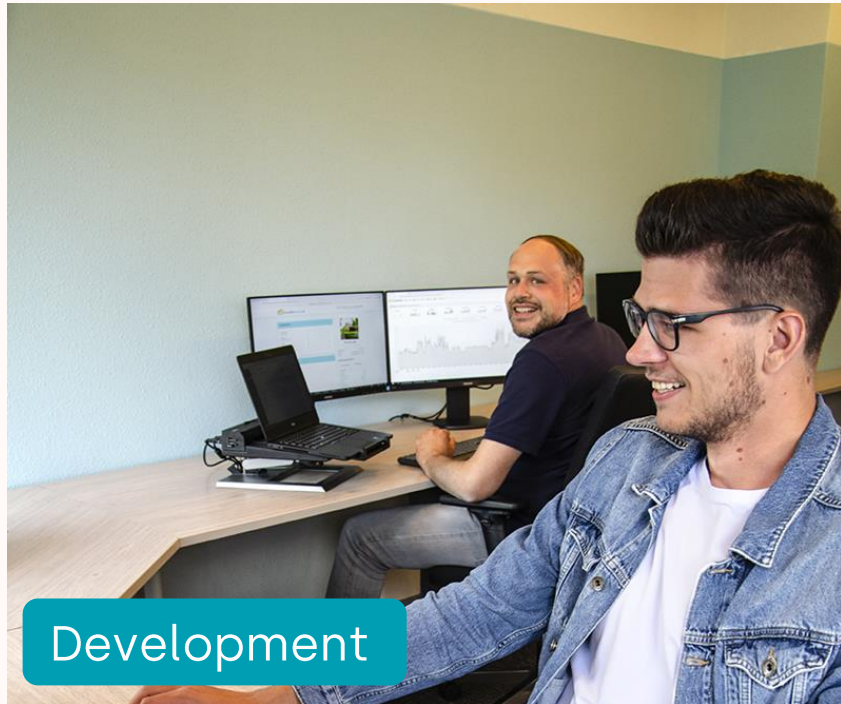
Eigenarenservice



Team Zeeland



Servicekantoor



Development



Administratie

Marketing



על
ה
מ

**Hoe verdien ik met mijn
recreatiewoning en hoe
organiseer ik de verhuur slim?**

Verhuur in IJhorst

- Organiseren van verhuur
- Het rendementsvraagstuk

Uitgangspunten

- Parken zijn vitaal of kansrijk
- Bestemd voor kort, recreatief gebruik
- We willen gezamenlijk vooruit



Organiseren van verhuur

h
h
h

Er gebeurt nogal wat ...

**h
h
h
h**

Er gebeurt nogal wat ...

- Veel aanbod > ruim 5.000 vakantie- en recreatielocaties in Nederland.
- Kosten liggen hoog. Druk op binnenlands toerisme neemt toe. Blijft wel een groeimarkt.
- Fiscaal-juridisch nogal wat in het verschiet. Btw-verhoging in 2026 en in 2027 wordt Box 3 herzien.



Hoe blijf je overeind?

Propositie

- Afstemming met omgeving
- Doelgroepen scherp in beeld
- Uniciteit
- Gericht op lange termijn

Centrale verhuur

- Belang van een goed systeem
 - Koppel de juiste kanalen
 - Flexibel verhuren is de norm
- Gezamenlijke inkoop
 - Energielabels
 - Fotografie
- Type-indeling van woningen
 - Voorkomt onderlinge concurrentie

Het rendementsvraagstuk

u
h
h



המלכה
החדשה

De balans tussen kosten en opbrengsten



Omzet – sterk afhankelijk

- Concurrentiepositie
- Courantheid van de woning
- Onderhoudsniveau park en woningen
- Faciliteiten



Omzet – sterk afhankelijk

- Beschikbaarheid
 - Jaarrond verhuur
 - Eigen gebruik
- Doelgroep
 - Komen wensen overeen?
 - Bv in aankomst en verblijfsduur
 - Voorzieningen (bv wellness voor langer seizoen)
- Marketing
 - Propositie
 - Terugkerende gasten
 - De juiste kanalen (bereik)



Kosten – verschilt per situatie

- Operationele kosten
- Parklasten
- Beheer
- Afschrijvingen
- Financiering
- Verzekeringen
- Etc..



Rendement

- Een gezond rendement is 4 á 5%
- Meer inzet leidt doorgaans tot een hoger rendement
- Bezettingspercentage van 60% is netjes
- Omzet verschilt sterk. 20K is niet zomaar gehaald



Belangrijkste startpunten

h
h
h
h



24/7

Ga aan de slag met ...

- Een sterke propositie, goed afgestemd op de omgeving.
- Een sterke vereniging. Zorg dat je flexibel verhuurt met de juiste kanalen.
- Houd zicht op kosten maar durf wel te investeren. Is de KOR wel of niet interessant?
- Blijf ondernemend en creatief.



על
ה
מ

Vragen?

h
h
h
h



על
ה
מ