alysee
leisure properties

Investeren in vastgoed met vakantieverhuur



Inhoud

Seizoensverhuur eenvoudig uitgelegd	3
7 redenen om te kiezen voor seizoensverhuur	4
Samenwerken met Novasol	5
Enkele mogelijkheden met seizoensverhuur	6
Mogelijke opbrengsten per type met seizoensverhuur	8
Jouw huuropbrengst	9
Verschillende aankoopformules	11
Verwerven zakelijke rechten op grond	12
Aankoop constructie	12
Is vastgoed aan zee een goede belegging?	13

Seizoensverhuur eenvoudig uitgelegd

Concreet betekent seizoensverhuur dat je jouw appartement per dag, per week of per maand kan verhuren, wat zorgt voor hogere opbrengsten dan klassieke jaarverhuur. Een combinatie van eigen gebruik en seizoensverhuur is echter enkel ideaal op centrumlocaties of aan de Kust. Een investering in vastgoed vormt dus steeds een goede investeringsformule waarbij je de keuze hebt uit verschillende verhuurkanalen:

1. Agentschappen
Door te werken met agentschappen kies je voor een zorgeloze investering. Zij nemen de verhuur en het beheer ervan volledig op zich: sleuteloverdracht, opnemen van de tellers, eindschoonmaak, handdoek- en lakenpakketten,... Je kiest zelf welke periodes je zelf jouw appartement gebruikt en hoe lang. Op die manier kan je probleemloos genieten van de opbengst van jouw investering.

2. Airbnb
Airbnb, hét fenomeen van de 21ste eeuw op vlak van verhuur, is een online platform voor het verhuur van een tijdelijke verblijfplaats tussen particulieren. Het is een win-win voor beide partijen: als gastheer verdien je goed geld, mede omdat hoge prijzen per dag mogelijk zijn voor een appartement op een toplocatie. Anderzijds krijg je als huurder de kans te overnachten op een unieke luxueuze plek in de stad.

3. Eigen verhuur
Ook vrienden, familie, collega's,...brengen graag eens een bezoekje aan zee. Om het hen een comfortabel verblijf te bezorgen, kan je jouw appartement uiteraard ook binnen eigen beheer aan hen verhuren. Je stemt hen gelukkig door hen een prachtig appartement op een uitstekende locatie aan te bieden en je verdient er zelf nog een centje aan.



7 redenen om te kiezen voor seizoensverhuur

1. Maximale opbrengsten er kan een hoge prijs per dag of per week gevraagd worden

2. Onbeperkt eigen verbruik

3. Je kan zelf kiezen wanneer en aan wie je verhuurt

4. Je kan de financieren van jouw appartement deels af-betalen met de huuropbrengst die je ontvangt

5. Een zorgeloze investering met professioneel beheer van jouw vastgoed

6. Je kiest jouw eigen interieur en de inrichting van het appartement

7. Historisch gezien verwerf je steeds een meerwaarde op vastgoed*

*Zie cijfer www.statbel.be; evolutie verkoopprijzen vastgoed tussen 1950 en 2020



Samenwerken met Novasol

Voor velen van ons vormt onze vakantie een beleving van onschatbare waarde, een moment waar we het hele jaar naar uitkijken. Bij Novasol doen we er alles aan om onze gasten mooie vakantieherinneringen te bezorgen, om de juiste voorwaarden te scheppen voor een betrouwbare samenwerking met onze vele huiseigenaren en om de kwaliteit van vakantie te verhogen.

- **Vakantieplezier** sinds 1968
- Een **betrouwbare partner** waarop je kan rekenen
- **Financiële zekerheid:**
  Wij betalen jouw verhuurinkomsten voorafgaand aan het verblijf van de gasten
- **Wervelende prestaties** professionele foto's en een gedetailleerde beschrijving van jouw vakantieverblijf in 14 talen
- Jouw **persoonlijke adviseur**, ook tijdens de samenwerking houden wij altijd persoonlijk contact met jou
- **Voordelig op vakantie** bespaar 25% op jouw volgende vakantie

Vandaag de dag hebben we meer dan 50.000 vakantiehuizen in Europa en groeien nog steeds. We groeien in aantal vakantiehuizen, huiseigenaren, landen, gasten en boekingen. We streven ernaar om altijd verder te gaan dan verwacht en de beste service in deze markt , zodat onze huiseigenaren kunnen ontspannen en zich ervan verzekerd voelen dat wij in hun beste belang handelen.

50 jaar verhuur
Van 7 vakantiehuizen in Noorwegen naar 50.000 vakantiehuizen in 28 landen

Bescherming bij schade
Jouw woning is bij ons in veilige handen

Wereldwijde marketing
Een 14-talige website, meer dan 10.000 reisbureaus en internetpartners, social media, brochures, nieuwsbrieven en nog veel meer kanalen

Zorgeloos boekingen ontvangen
Wij zorgen voor iedere stap die in het boekingsproces

Optimaliseren van de verhuur
Gebaseerd op 50 jaar ervaring en continue analyse van reistrend

Customer care
Wij zorgen voor een optimaal klantcontact en beantwoorden de vragen van alle klanten

Enkele mogelijkheden met seizoensverhuur

Sint Paulus

Adres
Sint Paulusstraat 23
Oostende

Trekpleister
Stijlvolle architectuur in hartje Oostende

Aantal appartementen
19 appartementen

Architect
Architectuurbureau Ar-Co





Crystal Residence

Adres
Troonstraat 226 - 230
Oostende

Trekpleister
Luxe-appartementen met open zeezicht

Aantal appartementen
196 appartementen + 190 parkings

Architect
B2ai



Bcity

Adres
Koning Leopold III - plein 15
Blankenberge

Trekpleister
Unieke appartementen met roof-top-zwembad

Aantal appartementen
23 appartementen

Architect
Marc Corbiau



Miramar

Adres
Artanhelling 3
Blankenberge

Trekpleister
Open lateraal zeezicht

Aantal appartementen
14 appartementen

Architect
Hendrik Van Biervliet

Mogelijke opbrengsten per type met seizoensverhuur

2-4 personen
Studio
Opbrengst tussen 305 en 575 euro per week
+ dagvergoeding verbruik € 4 per dag

4 personen
Eenslaapkamer-appartement
Opbrengst tussen 371 en 700 euro per week
+ dagvergoeding verbruik € 5 per dag

6 personen
Tweeslaapkamer-appartement
Opbrengst tussen 397 en 750 euro per week
+ dagvergoeding verbruik € 6 per dag

8 personen
Drieslaapkamer-appartement
Opbrengst tussen 424 en 800 euro per week
+ dagvergoeding verbruik € 7 per dag



Jouw huuropbrengst

1. Hoe Novasol jouw verhuurprijs bepaalt
Gebaseerd op ervaring en inzichtelijke analyses helpt jouw persoonlijke adviseur je een weekprijs te bepalen, die past bij jouw vakantiewoning.

Sinds Novasol zijn deuren opende in 1968 hebben ze honderdduizenden vakantiewoningen gezien en ook met miljoenen gasten gesproken. Ze geloven dat, om de beste partner voor jouw te zijn, het essentieel is dat ze alles weten en begrijpen over de vakantiemarkt. Om deze kennis te vergaren, is informatie cruciaal. Samen met de voortdurend monitoren van trends over de hele wereld, gebruiken ze de kennis en informatie die ze gedurende de jaren hebben vergaard om ervoor te zorgen dat ze uw vakantiehuis op een zo goed mogelijke manier kunnen aanbieden met een optimale prijs-kwaliteitsverhouding.

2. Hoeveel wil je verdienen?
Heb je een doel voor ogen wat je ongeveer in een seizoen wilt verdienen? Dan kan je dat gebruiken om samen met jouw Novasol-adviseur een budget op te stellen. Het aantal vrij te verhuren weken vergeleken met de weekprijs geeft een indicatie of deze opbrengst haalbaar is.

3. Meer weten tegen een eerlijke prijs
Het is een complexe taak een huurprijs te bepalen. Een verkeerde prijs is een van de belangrijkste redenen voor een lage bezettingsgraad. Elk huis is anders en we moeten rekening houden met een groot aantal kenmerken.
Het is de taak van Novasol je te helpen een optimale opbrengst met jouw vakantiehuis te genereren. Ze werken vanuit de gedachte, dat het voordeliger is meer weken tegen een eerlijke prijs te verhuren, dan slechts enkele weken met een te hoge weekprijs. Als je meer weken verhuurt zullen meer gasten jouw vakantiewoning leren kennen en zullen deze ook eerder tevreden te zijn met hun keuze, wat vaak resulteert in gasten die vaker terugkomen. En dat is onbetaalbaar.

4. Hoe kunt u meer verdienen?
Zoals vrijwel overal bepalen vraag en aanbod de prijs en de aantallen, voor jou dus het aantal boekingen. Gelukkig zijn er een aantal mogelijkheden om het aanbod beter af te stemmen op de vraag en de zodoende de prijs en bezetting van jouw vakantiewoning te verbeteren. Novasol heeft daarom diverse verhuurconcepten ontwikkeld.





5. Wie betaalt als de klant annuleert?
Novasol zorgt ervoor dat al onze huiseigenaren hun huurpenningen toch ontvangen als gasten überhaupt moeten annuleren. Zij garanderen je de uitbetaling van de volledige netto huur van een definitieve boeking, als onze gasten binnen 20 dagen voor aankomst annuleren.

6. Kan ik geld vragen voor schoonmaak en verbruikskosten?
Verbruik: Je hebt de keuze om de verbruikskosten inclusief te maken, dus verwerkt in de huurprijs, tijdens de zomer of tijdens het hele jaar of je kiest ervoor om verbruikskosten bij elk verblijf af te rekenen. Dit kan in de vorm van een vast bedrag per dag naar verbruik volgens de meterstanden.

Schoonmaak: Je kan ervoor kiezen dat de schoonmaakkosten inclusief zijn, dat deze kosten verplicht ter plaatse betaald worden of dat de gasten de keuze hebben zelf schoon te maken of het te laten doen.
De kosten voor schoonmaak en verbruik worden ter plaatse betaalt. De prijzen voor schoonmaak en verbruik worden op het contract vastgelegd en blijven gedurende het hele seizoen geldig.

Verschillende aankoopformules

Wanneer je vastgoed aankoopt in een appartementsgebouw bestaat deze aankoop uit het verwerven van de zakelijke rechten op een grondaandeel en het verwerven van de constructie die op deze grond staat. Het grondaandeel is bij een appartement vaak een ontastbaar gegeven, waar je geen tuinfeestje of familiefeest kan op geven. Deze grond heeft dus relatief weinig gebruikswaarde. Hierdoor wordt er vaak gewerkt met verschillende aankoopformules. Zo kan je opteren voor de aankoop van het dure grondaandeel in mede-eigendom te kopen. Je kan ook kiezen voor andere mogelijkheden en dit enkel mits betaling van een gebruiksvergoeding. Zo kan je ook kiezen om te werken met een recht van opstal of erfpacht. Hierbij hoef je het dure grondaandeel niet aan te kopen, maar kan je via een pacht- of huurovereenkomst de rechten op het grondaandeel verwerven voor een vooraf vastgelegde periode. Bij opstal is dit 50 jaar, bij erfpacht 99 jaar.

Volle en mede-eigendom

Volle eigendom zal je waarschijnlijk het bekendste in de oren klinken aangezien de aankoop van vastgoed doorgaans volgens dit concept aangekocht wordt. Veelal gebeurt de verkoop in volle eigendom. Dit wil zeggen dat je over de grond en het gebouw alle gebruiks- en genotsrecht hebt. Ben je niet de enige eigenaar in het gebouw, dan spreekt men over mede-eigendom. Dit komt op exact hetzelfde neer, alleen ben je mede-eigenaar samen met degenen waarmee je de eigendom aangekocht hebt.
Op papier is dit allemaal heel duidelijk: de grootte van je appartement, het aantal slaapkamers, met of zonder balkon of tuin,... In praktijk is dit heel wat meer, al ben je je daar (nog) niet van bewust. Naast de slaapkamers, de keuken en de rest van het gebouw betaal je ook voor de grond. Niet je terras, maar louter het stukje van planeet aarde waarop je appartement staat. Als je dus een appartement koopt via erfpacht heb je 100% gebruiksrecht mits een vergoeding van het grondaandeel en bent u volledig eigenaar van de constructies van jouw appartement.

Erfpacht

“Erfpacht is het zakelijk recht om gedurende een maximum van 99 jaar het volle genots-
en gebruiksrecht te hebben over een onroerend goed. In sommige gevallen heeft de grondeigenaar de intentie om na afloop het contract te vernieuwen. De erfpachter heeft tijdens de duur van de erfpacht dezelfde rechten en plichten als de eigenaar. Voor
het gebruik van de grond betaalt de erfpachter aan de grondeigenaar een jaarlijkse vergoeding, ook wel canon genoemd. Deze canon is, afhankelijk van de situatie van de genieter van het erfpachtrecht, fiscaal aftrekbaar.”
Anders gezegd: met erfpacht word je 100% notarieel eigenaar van je appartement en kan je tot 30% besparen bij je aankoop. Op die manier kan je kiezen voor een groter appartement, een meer kwalitatieve inrichting, een aantrekkelijke ligging,... en hoef je het dure grondaandeel niet te betalen.

Verwerven zakelijke rechten op grond

Mede-eigendom

€ 75.000 Aankoop grond
€ 7.500 10% registratierechten
€ 5000 Ereloon notaris

Totaal 87.500 euro

Erpacht

€ 0 Aankoop grond
€ 4.455 2% registratierechten
€ 5000 Ereloon notaris

Jaarlijkse canon: 1,5% constructieprijs
Looptijd 99 jaar + intentie tot onbeperkt verlengen

Opstal

€ 0 Aankoop grond
€ 4.455 2% registratierechten
€ 5000 Ereloon notaris

Jaarlijkse vergoeding 1,5% constructieprijs
Looptijd 50 jaar + 50 jaar verlengbaar

Aankoop constructie

Constructie

€ 150.000 Aankoopprijs
€ 9.000 Architectkost
€ 9.000 Aanhorighedens
€ 31.500 BTW (21%)

Totaal 199.500 euro



Is vastgoed aan zee een goede belegging?

In de negen kustgemeenten zijn er 104.000 tweede verblijven. Dat leert een studie van de Vlaamse regering. Dat is bijna de helft van de 212.000 tweede verblijven in heel Vlaanderen. Maar is vastgoed aan zee ook een goede belegging?

Er zijn een aantal factoren die in het voordeel van vastgoed aan zee spelen, zoals de vergrijzing en de immigratie van oudere mensen naar de kustgemeenten. Tussen 2002 en 2012 steeg het aantal 65-plussers die aan de kust wonen met 34,5 procent, blijkt uit recentste cijfers van de studiedienst van de Vlaamse Regering en het Agentschap Binnenlands Bestuur.

Senioren zijn een interessant huurpubliek. Doorgaan is her risico op wanbetaling niet groot. Oudere huurders vinden de locatie wel erg belangrijk. Ze wonen graag op wandelafstand van een aantal voorzieningen. Behalve van het huurrendement, voor wie verhuurt, is er nog een mogelijke meerwaarde bij een verkoop. Beide worden sterk beïnvloed door de ligging.

Een appartement met zicht op zee kost over het algemeent meer dan een appartement zonder zeezicht. Dat weegt enigzins op het huurrendement. Maar de potentiële huurprijs ligt ook hoger, wat dan weer positief is voor het rendement.





Zicht op zee

Dat vastgoed met zicht op zee de voorbije decennia meer in waarde is gestegen, hoeft niet te verbazen. De 67 kilometer kustlijn is zo goed als volgebouwd. Er kan niet zo veel vastgoed met zicht op zee meer bij komen. Dat de gemiddelde waarde van appartementen met zeezicht meer daalt dan die zonder zeezicht, komt vooral omdat appartementen op de dijk doorgaan ouder zijn. Ze zijn vaak aan een opknapbeurt toe. Al moet worden gezegd dat veel eigenaars al investeringen hebben gedaan, zodat het niet zeker is dat de prijzen van de appartementen met zeezicht de komende jaren nog zullen zakken.

Hoe de prijzen in de toekomst evolueren, valt moeilijk te voorspellen. Er spelen veel factoren, zoals het algemene economische klimaar, de evolutie van de rente, belastingen en de regelgeving, de ruimtelijke ordening en de demografie. De rentedaling van het rendement op vastgoed. Hoe lager de rente, hoe hoger het bedrag dat kopers kunnen lenen voor een aankoop van vastgoed. Momenteel is de rente al zo laag dat dit effect wellicht niet meer speelt.

Voorbije dertig jaar

De prijzen van appartementen aan zee zijn de voorbije dertig jaar met gemiddeld 6,2 procent per jaar gestegen. Dat is 0,3 procent meer dan het gemiddelde huurrendement voor heel België. Als we ook rekening houden met het huurrendement, is de opbrengst van een appartement in het binnenland zelf hoger dan die van een appartement aan zee. Ook een korf Belgische aandelen deed het over dertig jaar een stuk beter, met een winst van 10,3 procent per jaar.

Vastgoedexperts denken dat de prijzen van tweede verblijven in ons land de komende jaren onder druk zullen blijven staan. Vooral de concurrentie van het buitenland speelt een rol, onder meer omdat vliegtuigtickets steeds goedkoper worden en de prijzen in het Middellandse Zeegebied sterk zijn gedaald. Twintig jaar geleden hadden 90.000 Belgen een tweede verblijf in het buitenland, vandaag zijn er dat meer dan 140.000 Brusselaars en Walen kopen momenteel zelfs vakeer een tweede verblijf in het buitenland dan in België.

Bron: http://trends.knack.be/economie/is-vastoed-aan-zee-een-goede-belegging/article-normal-565295.html



De voorgestelde projecten op deze website zijn geen aanbiedingen, maar een eerste kennismaking met wat wij voor jou kunnen betekenen. Indien je wel een aanbieding wenst te ontvangen, zijn wij graag bereid je een gepersonaliseerd aanbod te doen. Dit kan telefonisch, via email of via een eerste kennismakingsgesprek.

Een investering in nieuwbouwvastgoed moet benaderd worden vanuit het perspectief dat dit een lange termijn investering betreft. Bij een snelle doorverkoop binnen de tien jaar kan men zelden de investering, aankoop- en inrichtingskosten volledig recupereren. Als men de vastgoedinvestering op lange termijn bekijkt is het een zekere investering die kapitaal beschermt en rendement biedt door het eigen gebruik, opbrengstmogelijkheden en eventuele fiscale voordelen.

Meer info?
059 80 00 00
info@alysee.be

Hoofdzetel
Monnikenwerve 17 – 19
8000 Brugge

www.alysee.be