

# Vakantiehuis als inkomstenbron

*'Bescheiden rendement is al heel mooi'*

Van een onzer verslaggevers

**AMSTERDAM •** Wie wel eens in het hoogseizoen een vakantiehuis in Zuid-Europa heeft gehuurd, weet dat de prijzen niet mis zijn. Een beetje huis met zwembad begint bij enkele duizenden euro's per week en dat loopt op naarmate je dicht bij de kust komt. Toch kom je als eigenaar niet per se uit de kosten.

„Er doen veel broodjeaapverhalen de ronde over de huurinkomsten van tweede huizen”, zegt Marleen de Vijt van Spanje-specialist Azull. Zij constateert dat er soms geschermd wordt met rendementen van wel 7% op de aankoopssom. „Die verhalen zijn niet waar. Je kan maar tien tot twaalf weken per jaar je huis verhuren. Vijftien als je er dicht bovenop zit. Dan heb je ook nog de belastingen en het onderhoud. Op zijn best hou je een rendement van 1,5 tot 2% over. Er zijn uitzonderingen die 4 of 5% doen, maar die kan ik op de vingers van één hand tellen.”

Ondanks alle beslommelingen blijven huurinkomsten natuurlijk een fijn extraatje. „Wij zien veel meer belangstelling om te verhuren”, zegt makelaar Ger Dekker van B&D France. „Maar mensen moeten niet verwachten dat je er schat-hemeltjesrijk van wordt. Als je een bescheiden rendement draait, is het al mooi.”

Dekker noemt een lange rij kosten op waarmee je als eigenaar te maken krijgt, zoals verzekeringen, lokale belastingen, sleutelbeheerders. „Je moet ook huurders vinden. Als je dat wilt uitbe-



Huurinkomsten kunnen fijn extraatje zijn.

FOTO AZULL

*'Alleen in voor- en naseizoen in eigen huis'*

steden, kost het ook weer geld.”

Neemt niet weg dat de huurinkomsten substantieel kunnen zijn. Dekker noemt als voorbeeld een huis in het Zuid-Franse achterland. „Voor een huis met drie kamers en drie badkamers moet je per jaar toch wel €20.000 euro huur kunnen krijgen.”

Wie graag zelf lekker een zomer in zijn eigen huis wil zitten, maakt geen vrienden bij de verhuurorganisaties. „Die hebben het grootste belang bij het hoogseizoen”, zegt Dekker. Hij signaleert een groeiende groep ondernemers en medici die daar geen probleem mee heeft. „Die zeggen: wij hebben kosten die wij gedekt willen hebben door verhuuropbrengsten. Zij zitten vaak in het voor- en naseizoen in hun huis.”