

MARKTONDERZOEK VAKANTIEWONING

*Volg deze 6 stappen voor succesvol
marktonderzoek naar een vakantiewoning*

Welkom,

In deze handleiding leer je de basis voor het uitvoeren van een marktonderzoek voor vastgoedinvesteringen en verhuur! Of je nu een beginner bent of al enige ervaring hebt, deze handleiding biedt je een gestructureerde aanpak om de markt te analyseren en de beste beslissingen te nemen voor je vastgoedprojecten.

Stap 1: Begin bij het begin

Voordat je begint met je marktonderzoek, is het belangrijk om je mindset en doelen helder te hebben. Dit helpt je om gefocust en gemotiveerd te blijven.

Tips voor een goede start:

- Stel duidelijke en haalbare doelen: Bepaal wat je precies wilt bereiken met je vastgoedinvestering. Wil je een bepaald rendement behalen? Zoek je naar een specifieke doelgroep?
- Maak een planning en houd je eraan: Een goed doordacht plan helpt je om georganiseerd te blijven en je voortgang te monitoren.
- Blijf flexibel en pas je doelen aan indien nodig: De vastgoedmarkt kan onvoorspelbaar zijn. Wees bereid om je strategie aan te passen als de omstandigheden veranderen.

Stap 2: Verken de markt

Een grondig marktonderzoek begint met het verkennen van de markt. *Hier zijn enkele belangrijke stappen:*

1. Bepaal je doelgroep: Wie zijn je potentiële huurders? Denk aan toeristen, studenten, expats, etc. Het begrijpen van je doelgroep helpt je om je marketing en aanbod beter af te stemmen.
2. Analyseer de locatie: Gebruik tools zoals onze [AirDNA tool](#) om de populariteit van verschillende locaties te beoordelen. Kijk naar factoren zoals nabijheid van openbaar vervoer, voorzieningen, en veiligheid.
3. Concurrentieanalyse: Bekijk wat andere verhuurders in de omgeving aanbieden. Welke prijzen hanteren ze? Wat zijn hun unique selling points (USP's)?

Praktische tips:

- Maak gebruik van online platforms zoals Airbnb en Booking.com om de concurrentie te analyseren: Bekijk de recensies en prijzen van vergelijkbare accommodaties.
- Bezoek de locatie persoonlijk om een beter beeld te krijgen van de omgeving: Dit geeft je een beter gevoel voor de buurt en de voorzieningen.
- Onze AirDNA Tool voor marktgegevens: Deze tool biedt gedetailleerde informatie over de prestaties van vakantieverhuur in verschillende markten, mocht je hier meer inzichten in willen? Stuur onze even een berichtje via de link.

Stap 3: Gebruik van data en tools

Maak gebruik van data en tools om je marktonderzoek te onderbouwen. Dit helpt je om een realistisch beeld te krijgen van je potentiële inkomsten en uitgaven.

Aanbevolen tools:

- Onze AirDNA Tool voor marktgegevens: Deze tool biedt gedetailleerde informatie over de prestaties van vakantieverhuur in verschillende markten, mocht je hier meer inzichten in willen? [Stuur onze even een berichtje via de link.](#)
- Onze rendement tool voor financiële analyses: Bereken je verwachte rendement op basis van huurinkomsten en kosten. Wil je onze rendementstool ontvangen? [Klik op deze link voor de rendementstool!](#)
- Google Trends voor inzicht in zoekgedrag en populariteit van locaties: Ontdek welke locaties in opkomst zijn en waar de meeste vraag naar is.



Een regio met potentie; als de vergunningen ook in orde zijn, is dat een mooie eerste stap. ↑

Stap 4: Wet- en regelgeving

Het is cruciaal om op de hoogte te zijn van de lokale wet- en regelgeving. Dit voorkomt onverwachte verrassingen en zorgt ervoor dat je compliant bent.

Belangrijke aandachtspunten:

- Controleer de lokale verhuurregels en vergunningen: Sommige steden hebben strikte regels voor kortetermijnverhuur. Dit verschilt natuurlijk ook waar je gaat kopen: [Spanje](#) heeft weer andere regels dan [Italië](#). [Nederland](#) en [België](#) zijn ook weer compleet anders.
- Zorg ervoor dat je voldoet aan de veiligheids- en gezondheidsvoorschriften: Dit kan onder andere brandveiligheid en hygiëne omvatten.
- Raadpleeg een juridisch adviseur voor specifieke vragen: Een expert kan je helpen om juridische valkuilen te vermijden.

Stap 5: Financiering en budgettering

Een goed marktonderzoek omvat ook een financiële planning. Zorg ervoor dat je een duidelijk budget hebt en weet hoe je je project gaat financieren.

Financieringsopties:

- Hypotheken: Traditionele leningen van banken of hypotheekverstrekkers.
- Privé-investeerders: Particuliere investeerders die geïnteresseerd zijn in vastgoedprojecten.
- Crowdfunding: Het verzamelen van kleine bedragen van een groot aantal mensen via online platforms.
- Eigen vermogen: Gebruik van je eigen spaargeld of kapitaal.

Budgetteringstips:

- Maak een gedetailleerd budgetplan: Houd rekening met alle kosten, inclusief aankoop, renovatie, onderhoud en marketing.
- Houd rekening met onverwachte kosten: Zorg voor een buffer voor onvoorziene uitgaven.
- Monitor je uitgaven regelmatig en pas je budget aan indien nodig: Blijf je financiën nauwlettend in de gaten houden om binnen je budget te blijven.

Stap 6: Volg iemand die het pad al heeft bewandeld

Dit is precies de reden waarom wij de cursus zijn gestart. Wij verhuren zelf al sinds 2008, maar daarvoor hebben we het vak geleerd van mijn ouders, die al sinds 1983 actief zijn in de verhuur.

In de loop der jaren hebben we de strategie geoptimaliseerd en maximaal uitgebreid. Inmiddels hebben we wereldwijd mensen geholpen om succesvol vakantiewoningen te verhuren.

Wat ons daarbij opvalt, is dat er een aantal belangrijke factoren zijn die altijd blijven gelden:

- Grondig marktonderzoek: Begrijp de vraag en het aanbod in de regio.
- Inzicht in opbrengsten: Wat levert de investering op en hoe haal je het maximale rendement?
- Wet- en regelgeving: Zorg ervoor dat je voldoet aan de lokale wetten en vergunningseisen.
- Locatiekeuze: De juiste locatie is cruciaal, maar wat als een plek niet perfect lijkt? Dan kijken we naar manieren om de waarde te verhogen, bijvoorbeeld door een wellness toe te voegen.

Leer van degenen die al succes hebben geboekt en pas bewezen strategieën toe om jouw verhuur op te bouwen en te optimaliseren.

Conclusie

Een grondig marktonderzoek is de basis voor een succesvolle vastgoedinvestering en verhuur. Door de stappen in deze handleiding te volgen, ben je goed voorbereid om de markt te verkennen en weloverwogen beslissingen te nemen. Vergeet niet om altijd professioneel advies in te winnen voor specifieke financiële en juridische kwesties.

Veel succes met je marktonderzoek en je vastgoedavonturen!

Groetjes, Nikki & Priscilla

**Wil je meer informatie en met iemand van ons sparren?
Stuur ons een berichtje via WhatsApp**

[Stuur ons hier een berichtje](#)

**Wil je meer inspiratie?
Check onze website voor meer blogs, videos & artikelen.**

[Klik hier voor onze website](#)