

BNBVERHUURCURSUS

NIKKI KOPPEDRAAIJER, oprichter en eigenaar
PRISCILLA JANSMA, oprichter en eigenaar

HET RENDEMENT VAN VAKANTIEVASTGOED IS HOOG

Opgroeien in Egmond aan Zee brengt met zich mee dat je als kind al weet hoe vastgoed werkt. **Nikki Koppedraaijer** zag in zijn badplaats dat bijna iedereen nog een vakantiewoning erbij had voor de verhuur. Zo ook zijn eigen ouders. Met dat beeld in zijn achterhoofd kocht hij in 2008 zijn eerste vakantiewoning en met succes, want inmiddels bezit hij samen met zijn vrouw **Priscilla Jansma Koppedraaijer**, 7 woningen en hebben ze beiden hun baan opgezegd. Priscilla: 'We hoeven niet meer te werken, maar vinden het leuk om mensen te helpen met hoe ze zelf de verhuur kunnen doen.' Daarvoor richtten ze de **Bnbverhuurcursus** op.

STEEDS DEZELFDE VRAGEN

De cursus is geboren in de Covid-tijd. Nikki: 'We waren zelf al lang actief in het vakantievastgoed en daardoor vroegen mensen telkens: 'Hoe doe je dat nou?' Aangezien we zelf de stappen al tientallen keren doorlopen hadden, zijn we mensen gaan helpen met het hele proces: Hoe vind je bijvoorbeeld de juiste woning? Gaat die wel geld opleveren? Hoe zit het met bestemmingsplannen? Wat zijn de mogelijkheden voor de financiering en hoe ga je de marketing opzetten en de verhuur?' Al dit soort vragen beantwoorden Priscilla en Nikki in hun cursus, die online en in video's te volgen is, maar ook fysiek in Van Der Valk één keer per maand. Nikki: 'We hebben nu 22.000 man die onze mini-cursus hebben gevolgd, waarin we kijken of een vakantiewoning kopen iets voor hen is en waar ze rekening mee moeten houden. Die kennis bieden we gratis aan, maar we hebben ook betaalde trajecten van 300 tot 3.000 euro. Zij worden lid van een community en volgen het hele traject waarin we

ze aan hun hand meenemen met alle stappen van A tot Z. Ook ontmoet men elkaar dan bij fysieke bijeenkomsten en kunnen de digitale leeromgeving gebruiken als naslagwerk.'

VAKANTIEWONING VERSUS VASTE VERHUUR

Volgens Nikki en Priscilla zijn er voordelen om in vakantievastgoed te investeren. Nikki: 'Wij hebben geen last van de regels uit Den Haag. In de vaste verhuur heb je te maken met zelfbewoningsplicht, regulering middenhuur en de puntentelling waar ze in Den Haag wat van gaan vinden en gaan bepalen wat de huurprijs mag worden. Dat heb je met vakantiewoningen niet, want het zijn toeristen die maar tijdelijk hier zijn en dan weer gaan. En het werkt ook in het buitenland, bijvoorbeeld Spanje. Den Haag heeft dus weinig te vinden van vakantiewoningen en ze bemoeien zich er ook niet mee. Ik maak mij er dan ook niet druk om. Natuurlijk hebben we wel te maken met die box 3 belasting - als dat allemaal doorgaat - maar daar



NIKKI & PRISCILLA KOPPEDRAAIJER

Eigenaar en coach van
Bnbverhuurcursus.nl

VOORAL BEZIG MET:

Mensen helpen met het vinden van de juiste vakantiewoningen en de investering + opzetten verhuur in Nederland en veel in Spanje op het moment

WIL BEREIKEN:

Dit jaar 1.000 mensen helpen met een investering in een vakantiewoning in Nederland of buitenland

OVER TIEN JAAR:

Doen wij nog steeds wat wij nu doen, maar dan vanuit de Canarische eilanden of Portugal

HET KANTOORMOMENT VAN DE DAG:

Community beantwoorden en marktonderzoeken checken van de mensen die een vakantiewoning hebben gevonden in Nederland, maar ook veel in Spanje dus

LEUKSTE COLLEGA:

Priscilla

BUITEN DE DEUR NAAR:

Partners om mee samen te werken, meestal experts voor het buitenland, denk aan bv financieel adviseurs of makelaars uit het buitenland

EEN DEAL MET/OVER:

Vakantiewoningen

DE STAND VAN HET LAND:

Mensen nemen het heft in eigen handen (pensioen - vakantiewoning)

DE BELANGRIJKSTE

ECONOMISCHE ONTWIKKELING:

Voor Nederland wetgeving reguliere verhuur en rente verhoging

DE BELANGRIJKSTE

GEOPOLITIEKE ONTWIKKELING:

Uitbreiding BRICS Iran, Saudi-Arabië, de Verenigde Arabische Emiraten, Argentinië, Egypte en Ethiopië. Ontkoppeling petrodollar

UITKIJKEN NAAR:

Proefwonen Portugal en Tenerife

ZORGEN VOOR/OVER:

Hoe gaan we het doen met onze



kids van bijna 2 en 3,5 jaar met bv school

NIET VERGETEN:

Te zorgen voor elkaar in het drukke bestaan en datenights plannen

ONMISBAAR:

Goed team voor de verhuur en in het bedrijf. In je eentje kom je ver, samen kom je verder. Zeker belangrijk als je een vakantiewoning in Spanje koopt

BELANGRIJKSTE PERSOON/ PERSONEN:

Familie

WEGGEVEN:

Kennis en ervaring van ons eigen verhuurbedrijf wat wij al sinds 2008 hebben

AANVAARDEN:

Beleid omtrent vastgoed Den Haag (cirkel van invloed, hier heb je geen invloed op)

VERANDEREN:

Land van investeren (als dat nodig is!). Daarom veel Spanje op het moment

DURVEN:

Te investeren en fouten te maken, van fouten leer je

GOEDE VOORNEMENS:

Balans op alle vlakken creëren

NOOIT MEER DOEN:

Negatieve emoties en gedachten snel onderkennen

en verwerken

VRIJE TIJD:

Gezin, surfen, sporten, buiten

WELK CIJFER GEEF JE 2023:

8

DE BELANGRIJKSTE LES WAS:

Meer samen werken met partners bv Spanje/Portugal

MOOISTE MOMENT:

Meerdere leden geholpen aan vakantiewoning in Nederland en Spanje

BESTE ZET:

Financieringspartijen samenwerken

MOOISTE DEAL:

Rent-to-rent opstarten voor onze leden en ze begeleiden in hun aankoop in bv Spanje

BESTE ZAKELIJKE

BIJENKOMST:

Onze livetrainingen in Van der Valk

OPVALLENDSTE NIEUWS:

Veel Spanje... Maar ook andere landen

GROOTSTE IRRITATIE:

Spelregels veranderen in Den Haag tijdens het spel

AAN WIE GEËRGERD:

Niet doen ergeren, je kan iets vervelend vinden, maar je kiest nog steeds je eigen reactie daarop!

BESTE SPEECH:

Michael Pilarczyk

BESTE ZAKENBOEK:

Rich dad poor dad

HET MEEST GELEERD VAN:

Tony Robbins

TALENT VAN HET JAAR:

Jonge leden van onze cursus tussen 18 - 20 jaar met een vastgoed mindset

WAT IS JE PLAN VOOR 2024:

Cursus verbeteren, denk aan meerdere landen toevoegen omtrent financiering en investeer spel regels en beleid. En uiteraard AI blijven onderzoeken voor de verhuur

WAT GA JE ANDERS DOEN DAN IN 2024:

Niet veel, trekken de focus en lijnen door waar wij mee bezig zijn

WAAR ZIE JE HET MEEST

TEGENOP:

Niet echt veel. Veranderende regels uit Den Haag

WAT IS JE GROOTSTE

UITDAGING:

Moelijke tijden maken goede investeerders, dat is lastig om aan mensen over te brengen. Je moet blijven creëren, maar juist in deze periodes (aankomende 10 jaar) gaan er kansen ontstaan waar je echt geld mee kan verdienen, mits je 'wakker' bent.

Wij zijn in ieder geval 'wakker'.

'HET RENDEMENT VAN VAKANTIEVASTGOED TEN OPZICHTE VAN NORMAAL VASTGOED IS ZEKER 2 TOT 3 KEER ZO HOOG'



heeft iedereen mee te maken. Daar heb je ook mee te maken als je op de beurs je geld wegzet. Dat is ver buiten onze cirkel van invloed en daar kun je niets aan veranderen.'

VAKANTIEVASTGOED EN RENDEMENT

Ondanks dat Den Haag vakantievastgoed links laat liggen, is ook niet alles voor deze tak van vastgoed rozengeur en maneschijn. Nikki: 'Natuurlijk moet je met vastgoed altijd kijken naar drie variabelen; de aankoopprijs, de financiering met de bijbehorende rente en aflossing en het rendement. Iedereen snapt dat hoe lager de aankoopprijs en hoe lager de rente, hoe hoger het rendement. Maar ja, de prijzen zijn in Nederland ook voor vakantiewoningen hoog op dit moment en de rente is gestegen dus de rekensom is iets moeilijker te maken.' Maar Nikki blijft positief: 'Het rendement van vakantievastgoed ten opzichte van normaal vastgoed is zeker 2 tot 3 keer zo hoog. Wij zien dat je tussen de 25.000 en 35.000 euro per jaar overhoudt aan een vakantiewoning, met uitschieters van bijvoorbeeld een wellness huisje naar 80.000 euro. En denk creatief. Het werkt ook voor bijvoorbeeld een chalet of glampingtenten. Als je een stukje grond kan kopen waar je zoiets op kan neerzetten, kan je ook een mooi rendement halen. Er zijn in Nederland nog genoeg parels te ontdekken.'

BUITENLAND

Hoewel er in Nederland nog genoeg kansen te vinden zijn, lonkt ook het buitenland voor de ondernemers. Priscilla: 'We zijn ons op dit

moment aan het oriënteren om iets aan te kopen in Spanje. We gebruiken daarvoor onze eigen cursus.' Alles kan vanaf de laptop: van het zoeken van huizen via bijvoorbeeld lokale makelaars of Idealista tot marktonderzoek. Nikki: 'Wij hebben een rendementstool die je kan invullen in een Excel-bestand en daar filteren we bijvoorbeeld 20 woningen uit die we gaan berekenen en daarvan blijven er dan 5 over. Voor die woningen plan je een bezichtiging in en je gaat veel gefundeerder het biedingsproces in. Bovendien hebben we in ons netwerk in Spanje o.a. nog een advocaat zitten die bijvoorbeeld kan helpen bij een eventuele verhuurlicentie en we hebben een financieel expert in Marbella voor het begeleiden bij de aankoop. Op deze manier hebben we al tientallen mensen geholpen bij het kopen van een vakantiewoning in Spanje en alles wat erbij komt kijken.'

WERELDWIJD

Naast de aankoop in Spanje, willen Priscilla en Nikki hun Bnbverhuurcursus verder gaan uitbreiden. Nikki: 'Wij willen exotische landen erbij pakken: Colombia, Antillen, Dubai en Zuid-Afrika. Daar komen natuurlijk ook heel veel toeristen. Onze cursus werkt daarvoor al, maar we nodigen specifieke experts uit die bijvoorbeeld veel weten over de regelgeving en belastingen in Dubai en die mensen daar dan kunnen helpen met het aankopen. We nemen deze experts op en zetten ze dan in video's online in onze cursus. Dit hebben we al voor 15 landen gedaan, maar we willen dat uiteindelijk wereldwijd uitbreiden.'