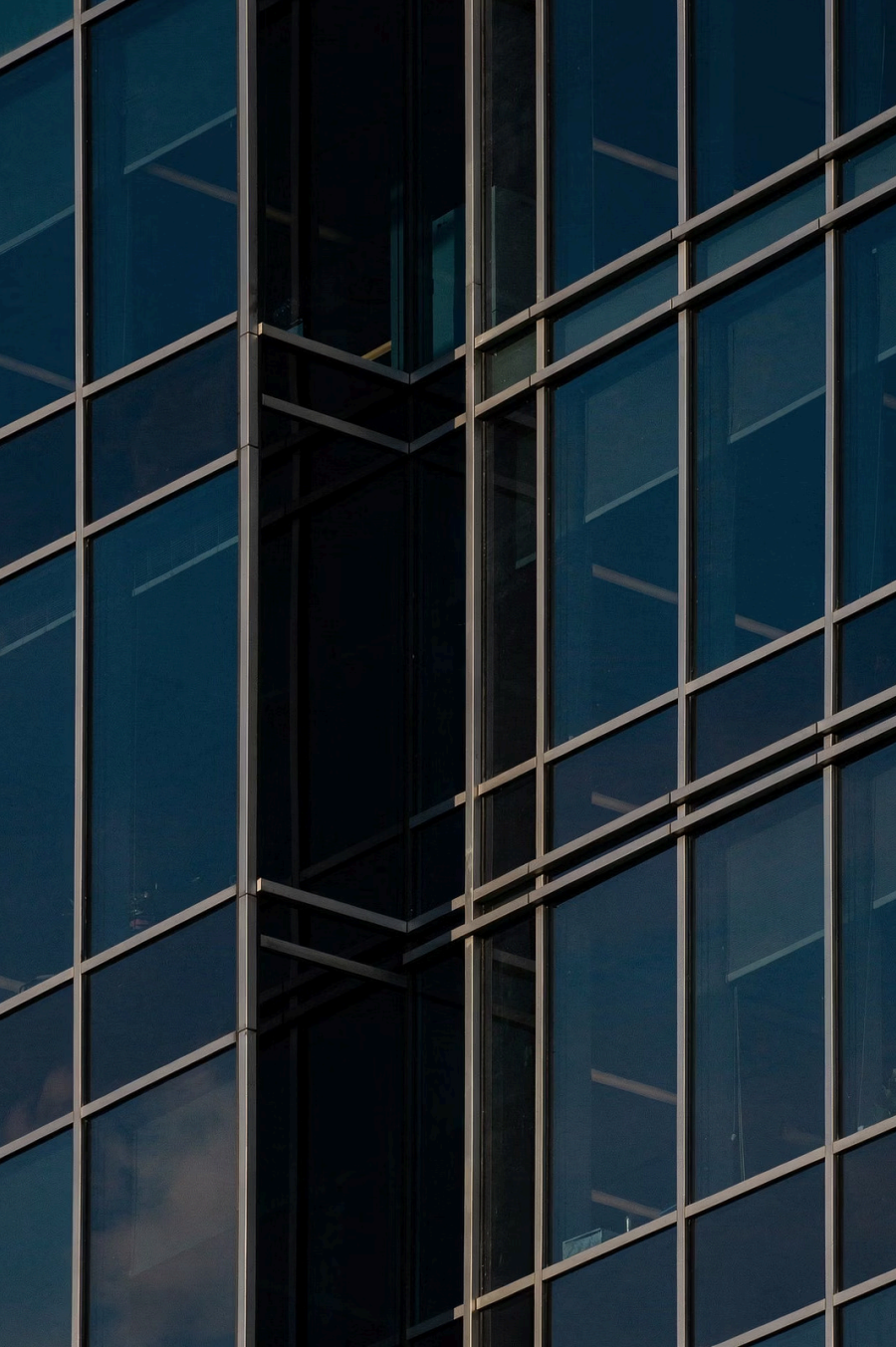




Waarom 'NAR' vaak niet klopt

En waar investeerders geld verliezen

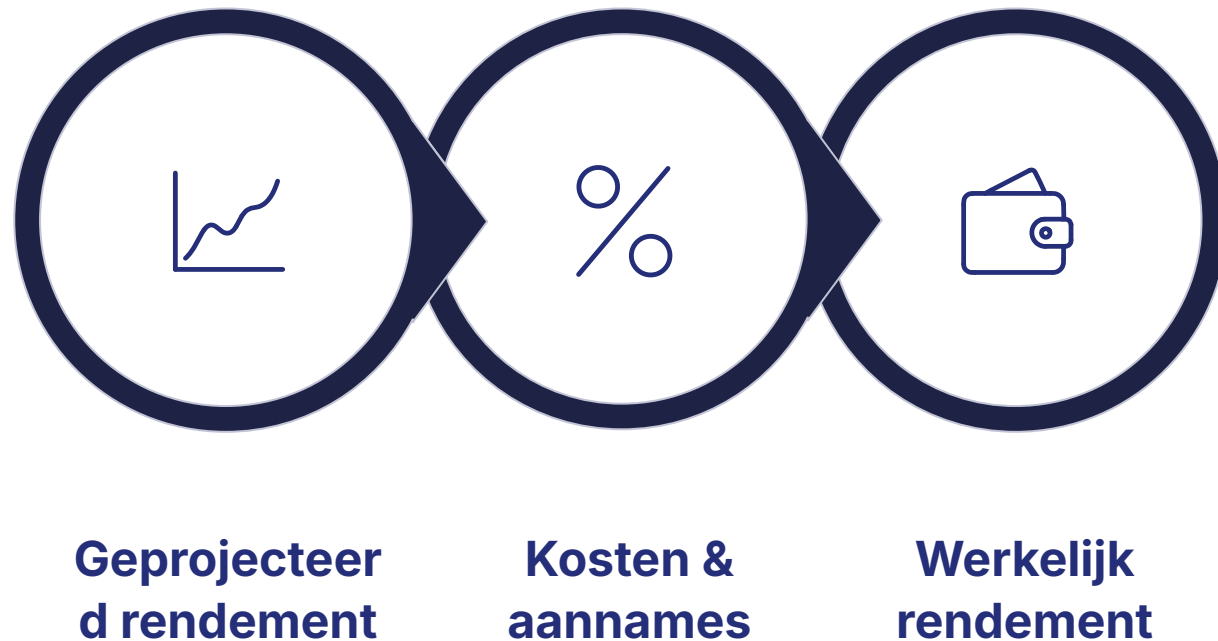


"Als het NAR heet... betekent dat niet dat het klopt."

Veel investeerders vertrouwen op gepresenteerde rendementsberekeningen zonder te weten wat er wél — en wat er *niet* — in zit. Het resultaat: teleurstellende rendementen die achteraf heel anders uitpakken dan verwacht.

Waar rendement verdwijnt

Tussen het geprojecteerde en het werkelijke rendement zit een wereld van verschil. Kosten, aannames en verdienmodellen eten stap voor stap in op wat overblijft.



Dit is de strijkstok die investeerders zelden zien aankomen — maar die het verschil maakt tussen een goede en een slechte deal.

Wat zit er wél en niet in 'NAR'?

Niet alle NAR-berekeningen zijn gelijk. De vraag is niet alleen *wat* er wordt meegenomen, maar ook *wat bewust wordt weggelaten*.

Wat meestal wél wordt meegenomen

Huur

Vaak optimistisch ingeschat, zonder rekening te houden met marktschommelingen of leegstand.

Beheer (basis)

Alleen de meest basale beheerkosten worden opgenomen in de berekening.

Enkele kostenposten

Een selectie van kosten — maar lang niet alle relevante posten worden meegenomen.

Wat wij óók meenemen (maar vaak ontbreekt)

Initiële kosten

- Stamp duty
- Solicitor
- Renovatie
- Leegstand tijdens verbouwing

Terugkerende kosten

- Onderhoud (reservering)
- Leegstand (%)
- Verzekeringen
- Accountant
- Certificaten

Verborgene structuren

- Dubbele fees
- Kickbacks
- Doorlopende commissies



Zelfde deal. Ander resultaat.

Het verschil zit in wat je meerekent. Twee investeerders, dezelfde woning, dezelfde huurprijs — maar een compleet andere uitkomst afhankelijk van welke kosten en aannames worden meegenomen in de berekening.

8%

Geprojecteerd NAR

Zoals gepresenteerd door de aanbieder,
zonder volledige kostenopname.

4%

Werkelijk NAR

Na volledige doorrekening van alle
initiële, terugkerende en verborgen
kosten.

50%

Rendement verdampt

De helft van het verwachte rendement
verdwijnt door kosten die niet werden
meegenomen.



Hoe voorkom je dit?

Gebruik een volledige checklist bij elke deal. Laat geen enkele kostenpost buiten beschouwing — van stamp duty tot doorlopende commissies. Alleen een complete berekening geeft je het echte rendement.



Gebruik een volledige kostenlijst

Neem alle initiële, terugkerende én verborgen kosten mee in elke berekening.



Stel kritische vragen

Vraag altijd: wat zit er *niet* in deze NAR-berekening? Laat je niet misleiden door optimistische aannames.



Plan een strategie call

Bespreek jouw specifieke deal met een expert die wél alles meerekent.



Voorkom dure fouten — **plan een strategie call** en ontdek wat jouw deal werkelijk waard is.