



6

INTERVIEW JACK COLBERS

“OOK NU GEEF IK BELEVING MEE”

Jack Colbers is een bekend gezicht in de regio. Waar hij vroeger als horeca-ondernemer topbelevingen creëerde voor zijn gasten, doet hij nu hetzelfde met de verkoop van vakantiewoningen voor EuroParcs, dat in binnen- en buitenland vakantieparken ontwikkelt, verkoopt en beheert. “Bij het verkopen van vakantiewoningen draait het om je klanten begeleiden, de beste optie uitzoeken en het neerzetten van een beleving.”

De succesvolle carrière van Jack Colbers begon in de horeca. “Op mijn veertiende had ik mijn eerste afwasbaantje en in de loop der jaren klom ik met hard werken en het volgen van diverse (management)opleidingen steeds verder op. Mijn eerste horecazaak was Brasserie Maasduinen op vakantiepark EuroParcs Maasduinen in Belfeld. Toen zag ik al regelmatig verkopers van deze organisatie geïnteresseerde kopers rondleiden over het park en kreeg ik het nodige van dit vakgebied mee. Later breidde ik mijn bedrijfsactiviteiten uit met de (mede)exploitatie van het Maashotel en Bij Christoffel in Broekhuizen. Zes jaar geleden besloot ik vanwege de lange werkdagen, gezondheidsproblemen en het feit dat ik meer tijd voor mijn dochter wilde, om de horeca-activiteiten langzaam af te bouwen. Vóór de coronacrisis brak het moment aan om helemaal te stoppen. Achteraf gezien bleek de timing perfect.”

Hoewel Jack eigenlijk van plan was om een tijdje rustig aan te doen, kwam het volgende project al snel op zijn pad. “Voordat ik het wist, zat ik op uitnodiging van EuroParcs op het hoofdkantoor in Apeldoorn en liep ik uiteindelijk met een tas en een laptop naar buiten. Nu ben ik inmiddels alweer vier jaar actief als zelfstandig verkoper van vakantiewoningen, waaronder op het vakantiepark in Maasduinen. Ook klanten die ik vroeger in het Maashotel heb bediend, mag ik nu tot mijn klantenkring rekenen.”

A-LOCATIES

EuroParcs is een grote speler op gebied van de verkoop van vakantiewoningen. De organisatie heeft ruim zeventig vakantieparken in Europa, verdeeld over Nederland, België, Duitsland, Luxemburg en Oostenrijk. Op jaarbasis worden er tussen de 1.500 en 1.700 woningen verkocht. Jack is verantwoordelijk voor het rayon Limburg, België, Duitsland en Luxemburg. “De parken van EuroParcs liggen op a-locaties, zoals in het Duitse Biggensee, de

Luxemburgse Ardennen en geliefde skigebieden zoals de Oostenrijkse Pressegger See. Elk park is voorzien van goede faciliteiten zoals horeca, een zwembad en speeltuinen. Dat geldt ook zeker voor de parken in Limburg. Zo ligt EuroParcs Maasduinen midden in de bossen, terwijl EuroParcs Limburg bij Susteren juist een wat groter en actiever park is. EuroParcs Gulpenerberg, EuroParcs Poort van Maastricht en EuroParcs Brunssummerheide (aan de rand van het gelijknamige natuurgebied) liggen in het Limburgse heuvellandschap en zijn een ideale uitvalsbasis voor wandelingen en fietstochten. Maar ook de parken die nog in aanbouw zijn, lopen erg goed mede dankzij de mooie ligging. Zo zijn op het nog te bouwen park in Cadzand alle 65 woningen in één weekend verkocht.”

VERKOOP IN DE LIFT

Sinds een aantal jaar zit de verkoop van vakantiewoningen in de lift. De coronacrisis heeft daar zeker aan bijgedragen. “Mensen hebben door de pandemie, de beperkingen en de binnenlandse vakanties hun eigen land opnieuw leren kennen. Hetzelfde geldt voor naburige landen. Daarnaast levert het spaargeld al een hele poos weinig op, waardoor mensen nog steeds op zoek zijn naar veilige alternatieven om hun geld te investeren. Los van het rendement dat je behaalt, stijgen de vakantiewoningen nog steeds in waarde. Dus als je uiteindelijk besluit om je woning weer te verkopen, maak je daar ook winst op. Bovendien is een vakantiewoning tastbaar. Het is echt iets dat van jou is.”

RUIME KEUZE

De keuze die EuroParcs biedt, is zeer ruim. “Op de zeventig parken - plus de parken die in aanbouw zijn - worden diverse vakantiewoningen aangeboden. Dat varieert van tweepersoons tiny houses tot villa's van een miljoen. Alle



MEETINGS • WERKPLEKKEN • BRAINSTORMEN

INSPIRERENDE MEETINGS

Op zoek naar een centraal gelegen locatie voor een meeting, brainstormsessie, bijeenkomst of werkplek? Check dan **Greenport Center Sevenum** voor een arrangement in één van de 5 zalen. GRATIS parkeren voor de deur.

Greenport Center Sevenum
Erik de Rodeweg 3
5975 SW SEVENUM

088 523 7255
info@greenportcenter.nl

WWW.GREENPORTCENTERSEVENUM.NL

We ♥ PrintMedia



Houdt u ook zo van schitterend drukwerk, scherpe prijzen en uitstekende service? Neem nu contact op en ondervind zelf de geweldige kwaliteit van ons Nederlands/Baltisch traject: optimaal van boom tot deur.

Bouwmeesterweg 52 | 3123 AA Schiedam T 010 247 6666 W www.balmedia.com E info@balmedia.com





nieuwe woningen zijn uitgerust met warmtepompen, zonnepanelen en/of infraroodverwarming. Voor elke woning geldt dat je zowel eigenaar van de grond als de woning wordt en dat de kavels als registergoed door de notaris wordt ingeschreven in het Kadaster. Dit geldt zowel voor de huur- als koopkavels.” Ook is er keuze in de manier waarop je de woning laat renderen. “Koop je de vakantiewoning puur voor je eigen verblijf, dan hoef je in feite nooit meer een vakantiewoning te boeken en te betalen. Je kunt ook kiezen voor gedeeltelijk verhuur en gedeeltelijk eigen gebruik. Je eigen verblijf plan je dan heel makkelijk in via de online kalender van de woning. Als laatste heb je de optie om de woning door EuroParcs te laten verhuren, waarmee je een vast rendement van bijvoorbeeld vijf procent kunt halen. Dan kun je de woning twee weken per jaar voor eigen verblijf inzetten.” Naast bovengenoemde voordelen kijkt EuroParcs per land welke fiscale regels er gelden, hoeveel belasting je over je rendement moet betalen en hoe je een zo hoog mogelijk rendement kunt behalen. “In België is je rendement bijvoorbeeld gebaseerd op het vruchtgebruik. Daar kun je een vast rendement van vijf procent voor twintig jaar krijgen.”

PERSOONLIJKE BEGELEIDING

Klanten die besluiten te investeren in een vakantiewoning, worden door Jack persoonlijk begeleid. “De meeste klanten beginnen met een kleine woning plus grond

van ongeveer 150.000 euro. Vervolgens kunnen zij zelf ervaren wat hun investering doet en hoe de markt zich ontwikkelt. Wanneer dit goed bevalt, willen ze vaak nog een vakantiewoning kopen. Voor alle kopers geldt dat ik samen met de geïnteresseerden het betreffende park bezoek, waar zij een proefovernachting doen om zelf de sfeer te ervaren. Maar er zijn ook investeerders die wat geld over hebben en dit in een of meer vakantiehuizen willen investeren. Dan maak ik een voorstel op maat tegen een vast rendement, met bijvoorbeeld diverse woningen op verschillende parken. Ik ben altijd open en eerlijk naar mijn klanten toe en schets altijd een realistisch beeld. Van de sleuteloverdracht maak ik net als vroeger in de horeca een echte beleving. Dan ben ik samen met de parkmanager aanwezig en krijgen de klanten een flesje bubbels en een goed gevulde vakantiebox. Voordat de woning in de verhuur gaat, genieten zij dan eerst zelf een week van de woning. De horeca heeft nog altijd een bijzondere plek in mijn hart en soms mis ik de adrenaline van het draaien van een feest of bruiloft. Maar wanneer ik zie dat een klant geniet van diens woning en het rendement, dan haal ik daar minstens zoveel voldoening uit.”

Heb je vragen over de mogelijkheden bij EuroParcs? Stuur een mail naar Jack via jack.colbers@europarcs.nl. Meer informatie over investeren in EuroParcs vind je op www.europarcsverkoop.nl/investeren.