



**Het Nieuwe Samenwerkingsmodel**  
BvE introductie - maart 2024

# Introductie

- De vakantiewoning markt is afgelopen jaren sterk veranderd. We zien dat ook terug in de wensen van onze nieuwe kopers en huidige eigenaren
- EuroParcs is hard gegroeid de afgelopen jaren. Daardoor is niet alles zo goed geregeld als we zouden willen met als resultaat dat op sommige parken de Eigenarentevredenheid onvoldoende is
- In samenwerking met eigenaren (BEX werkgroep en klankbordgroepen) is een nieuw Samenwerkingsmodel ontworpen om de ontevredenheid van eigenaren te adresseren
- We zetten samen een grote stap om EuroParcs gereed te maken voor de toekomst.
  - Betere opties die aansluiten bij de wensen van eigenaren
  - Services en dienstverlening verduidelijken en verbeteren
  - Kosten transparant maken
  - Complexiteit reduceren
  - Verhuuropbrengsten verhogen
- Na een succesvolle pilot op De Zanding en De Wijde Werelt gaan we opschalen naar de andere parken
- Nieuwe eigenaarmodellen gaan in vanaf 1 januari 2025

# Doelgroepen eigenaren en kopers bij EuroParcs



## Eigengebruiker

- Tweede huis als plek om tot rust te komen (buiten de stad)
- Geen vreemden in het huis
- Persoonlijk maken van de woning
- Donderdagavond besluiten om weekendje weg te gaan
- Buitenland (BE, DE): eigen buitenverblijf
- Wil ontzorgd worden

*Kosten te hoog bij alleen eigengebruik, deel verhuur*



## Hybride gebruiker

- Tweede huis als plek om tot rust te komen (buiten de stad)
- Heeft vermogen voor 2<sup>e</sup> woning maar wil kosten drukken met verhuur
- Wil vaak "minstens quitte spelen"
- Vrijheid om van eigen huis gebruik te maken
- Wil ontzorgd worden



## Rendement zoeker

- Tweede huis als een mogelijkheid om een stukje rendement te behalen
- Zeer beperkt gebruik van eigen huis (2-4 weken)
- Wil zeker zijn van het rendement

*Eigengebruik te beperkt, optie om rendement om te wisselen voor betere eigengebruik voorwaarden*



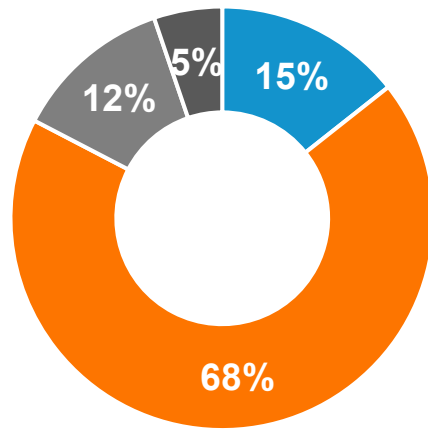
## Professionele Investeerder

- Professionele investeerder
- Op zoek naar goed rendement
- Niet verbonden aan een specifieke accommodatie
- Mogelijkheid om grotere bedragen te investeren
- Zoekt naar professioneel beheer van de investering

# De meeste vakantiewoningkopers zijn hybride gebruikers met wensen rondom ligging/omgeving en eigengebruik

## Verreweg het grootste deel van geïnteresseerden is hybride

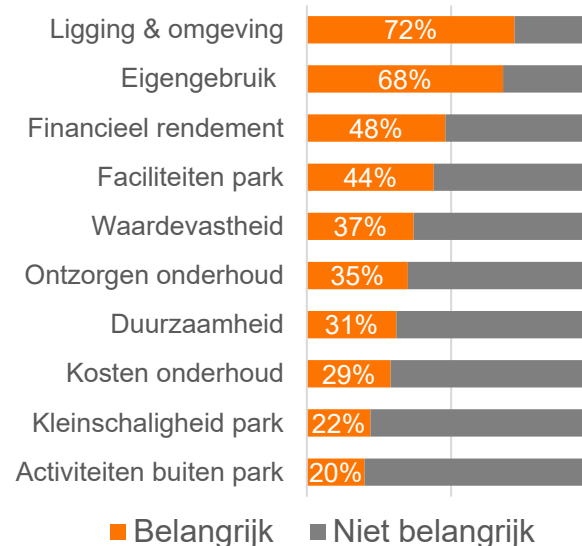
Grootste deel van de potentiële kopers valt in de hybride gebruikersgroep



- Rendement (geen eigen gebruik)
- Hybride
- Volledig eigengebruik
- Geen voorkeur

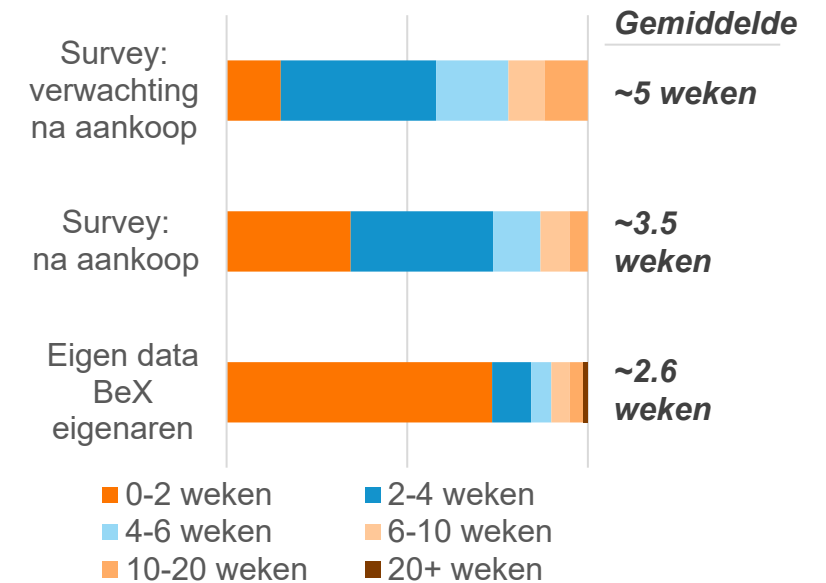
## Aankoop motivatie is veelal niet-financieel gedreven

Potentiële kopers van vakantiewoningen hechten een groot belang aan niet-financiële aankoopredenen zoals de ligging van de woning en eigengebruik



## Eigengebruik lager dan verwacht bij aankoop

Potentiële kopers van EP woningen geven aan de woning veel voor eigengebruik in te willen zetten. In de praktijk is het eigengebruik significant minder



# Wat zijn de concrete verbeterpunten?

- Transparantie in de parkkosten
- Inspraak BvE in structurering en tarifiering van park services
- SLA op services:
  - duidelijker waar je wel/niet recht op hebt
  - wat de consequenties zijn als EuroParcs niet levert
  - Pro-rata geld terug bij uitblijvende service-levering
- Complexiteitsreductie waardoor we kosten(stijging) kunnen beperken
- Harmonisatie en modernisering van voorwaarden
- Vereenvoudiging waardoor de service (e.g. facturen, Topdesk) sneller kan met lager foutmarge
- Minder facturen en beter 'cash-profiel' voor huidige BEX eigenaren
- Verschuiving van een deel van het (verhuur)risico van eigenaren naar EuroParcs (m.u.v. Personal en Active Ownership)
- Duidelijkere definitie en meer vrijheid eigen gebruik
- Periodieke herziening van de inhoud en kosten per service in samenwerking met BvEs en klankbordgroep
- Schades door gasten worden tot 5000 euro per incident niet meer bij eigenaren in rekening gebracht
- Betere compliance (deels geforceerd door ons banken/toezichthouders/gemeentes)
- Voorkomen forensenbelasting bij <90 dagen Eigen Gebruik
- ...



# Een nieuw Samenwerkingsmodel met eigenaren

## **EUROPARCS BASIS CONTRACT** *verplicht voor iedereen*

Beheer contract met bijna alle basis afspraken tussen eigenaren & EuroParcs

- Verantwoordelijkheden van eigenaren en EuroParcs
- Wat zijn de regels bij eigengebruik?
- Wat zijn de regels bij verhuur?
- Parkregels en uitstraling
- Services en dienstverlening
- En meer...



## **Eigenaar modellen** **(gebruiks- en verhuuropties)** *Selectie beschikbaar per park/accommodatie*

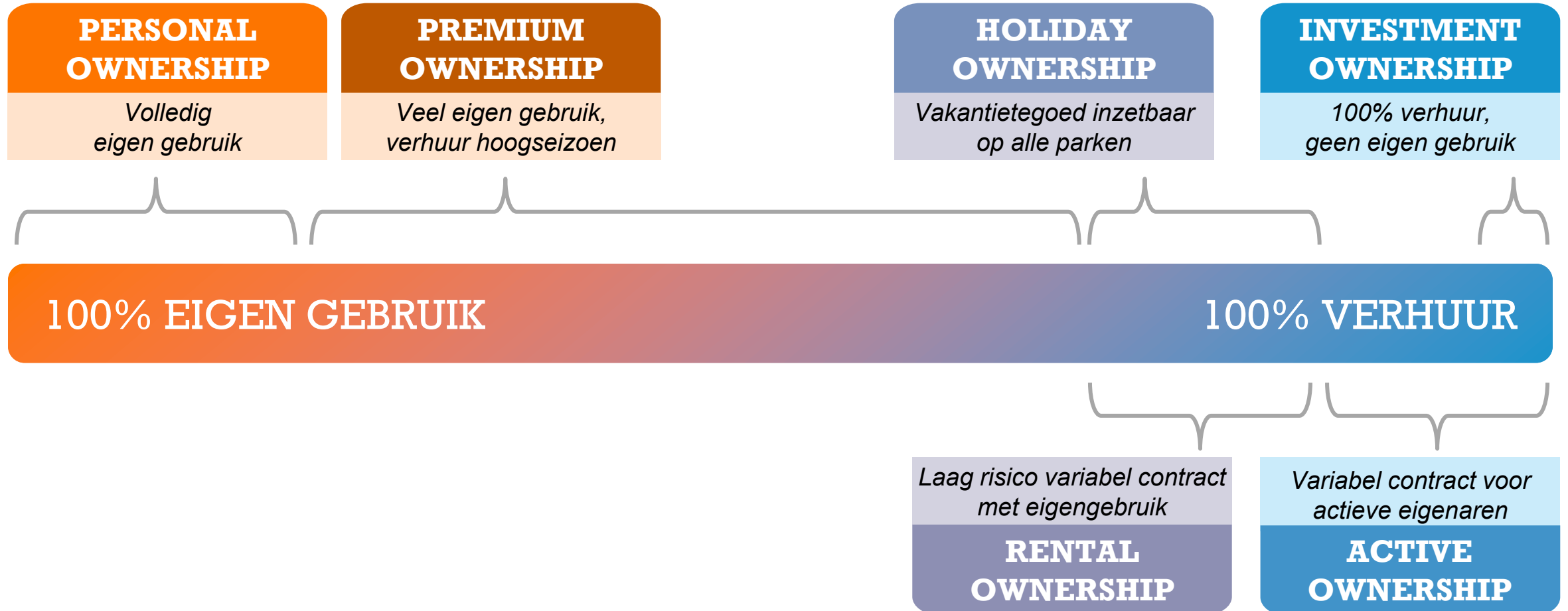
- 6 gebruik/verhuur opties (eigenaar modellen) die het aanbod verbreden van volledig eigengebruik tot volledig ontzorgde verhuur service
- De eigenaar modellen zijn ontworpen om de operationele complexiteit op de langere termijn significant te verminderen
- Een gebruik/verhuur contract wordt als addendum bij het EuroParcs basiscontract getekend en is contractueel korter en overzichtelijker



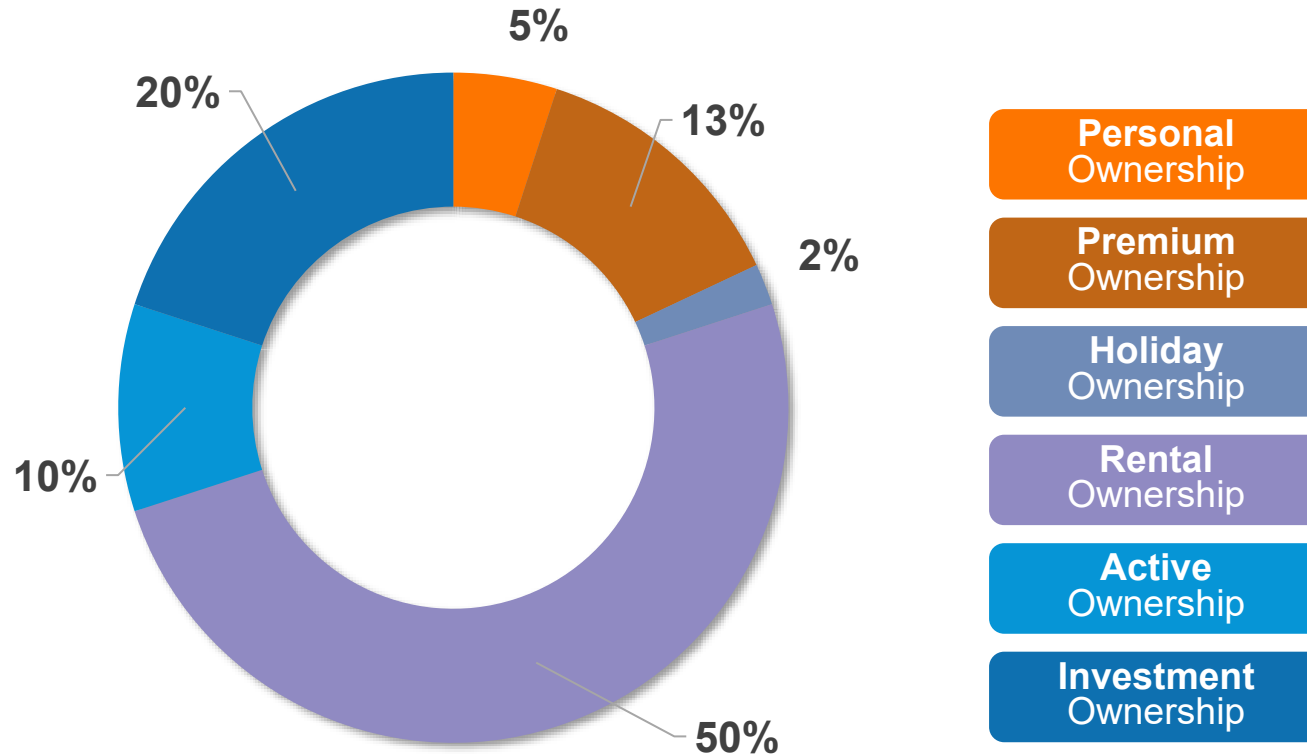
## **Service model**

- Service pakketten verbonden aan het geselecteerde eigenaar model. Bijvoorbeeld services gerelateerd aan de verhuur door EuroParcs
- Transparante afspraken en SLA (Service Level Agreement) met uitleg over de kwaliteitsstandaarden en klachtenprocedure
- Tarievenlijst per park, in samenwerking met BvE en klankbordgroep!

# De 6 nieuwe eigenaarmodellen



# Eerste resultaten pilot (voorlopige keuzes BEX eigenaren)



Op basis van 310 eigenarengesprekken

- Veel tijd door eigenaren van De Zanding en Wijde Werelt om constructief met ons in gesprek te gaan. We hebben veel feedback mee kunnen meenemen
- Veel positieve reacties op het initiatief en de eigenaarmodellen. We hebben vertrouwen dat we met elkaar een grote stap kunnen maken voor eigenaren en EuroParcs in 2025
- Met de huidige distributie van eigenaarmodellen kunnen we veel complexiteit wegsnijden wat goed is voor eigenaren en EuroParcs
- Voor een aantal parken eerst transparantie over de services en kosten voordat we een concreet aanbod doen aan eigenaren



# Overige belangrijke opmerkingen

- Niet alle eigenaarmodellen zullen voor alle parken of alle accommodaties op een park worden aangeboden. Dit kan verschillende redenen hebben:
  - (Lokale) wetgeving
  - Type wijk / ligging op een park
  - Verhuurpotentieel
- Het aanbod wordt specifiek per accommodatie bepaald op basis van data van de afgelopen jaren
- Sommige modellen zijn fiscaal minder interessant voor een aankoop vanuit de BV door een DGA.
  - Bijvoorbeeld Holiday Ownership waarbij het vakantietegoed dan belast wordt.
  - Bijvoorbeeld modellen met veel eigengebruik zoals Personal Ownership of Premium Ownership

# Aanpak voor transparante tarieven samen met BvE

## Top-down analyse

### **Wat is de huidige situatie?**

Inzicht in de park P&L (resultaatrekening), gealloceerd naar de specifieke services/servicepakketten, waar zitten de grootste gaten?

## Park specifieke transparante tarievenlijst

- Vaststellen tarieven 2025 (park specifiek)
- Bepalen en vastleggen gewenst serviceniveau en verplichte en niet verplichte services
- Bepalen kostenverdeling op basis van accommodatiegrootte

## Bottom-up

### **Wat zou marktconform zijn?**

Geredeneerd vanuit de individuele services, wat zou zouden redelijk kosten zijn? En hoe verhoudt zich dit tot de resultaten vanuit de top-down analyse

# Het beoogde proces met de BvE

- Ons team neemt contact op met de BvE zodra we starten met de voorbereidingen voor het in kaart brengen van de services en kosten op het park
- We vragen de BvE een klankbordgroep op te zetten om met ons samen sessies in te plannen
- In 2-3 sessies bespreken we de top-down en bottom-up analyses en discussiëren we over het serviceniveau
- Na afronding van het proces wordt de uitkomst gecommuniceerd naar eigenaren en zal het aanbod voor de nieuwe eigenaarmodellen beschikbaar worden gemaakt.

In de aankomende weken zullen we meer delen over de planning wanneer welk park aan de beurt komt. Een aantal parken zijn al begonnen met het opzetten van de klankbordgroep

# Het proces voor eigenaren:



Algemene website met uitgebreide uitleg wordt online geplaatst

Eigenaren krijgen een mail dat het persoonlijk aanbod klaarstaat op de website

Eigenaar logt in en bekijkt het aanbod en kan direct een keuze maken of hulp inschakelen van EuroParcs:

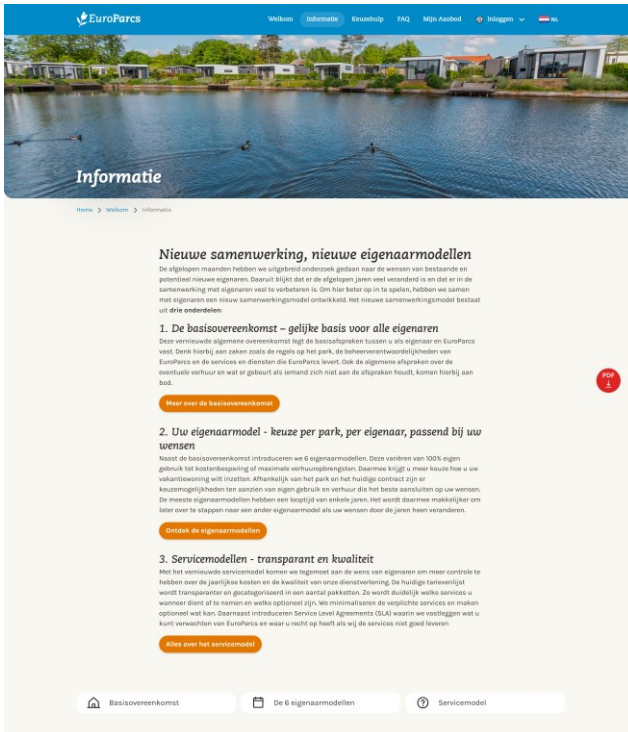
- FAQ (veel gestelde vragen)
- Contact formulier (als u een of enkele vragen heeft)
- Persoonlijk adviesgesprek (samen met een van onze eigenaarmodellen adviseurs)

Eigenaar registreert keuze en ontvangt een digitaal contract waarop de voorwaarden vastgelegd worden (bindende intentieverklaring)

Vanaf Q4 tekenen eigenaren de definitieve contracten en gaat het park als geheel over op het nieuwe Samenwerkingsmodel

# Welke informatie is beschikbaar?

## Informatie website




The screenshot shows the 'Informatie' page on the EuroParcs website. The header features the EuroParcs logo and navigation links for 'Winkeln', 'Informatie', 'Keuzehulp', 'FAQ', 'Mijn Aanbod', and 'Inloggen'. The main content area is titled 'Informatie' and features a large image of a lake with a boat. Below the image, there is a section titled 'Nieuwe samenwerking, nieuwe eigenaarmodellen' with a sub-header 'De afgelopen maanden hebben we uitgebreid onderzoek gedaan naar de wensen van bestaande en potentieel nieuwe eigenaren.' This section is divided into three numbered points: 1. 'De basisovereenkomst – gelijke basis voor alle eigenaren', 2. 'Uw eigenaarmodel - keuze per park, per eigenaar, passend bij uw wensen', and 3. 'Servicemodellen - transparant en kwaliteit'. Each point has a corresponding 'Meer over' button. At the bottom, there are three tabs: 'Basisovereenkomst', 'De 6 eigenaarmodellen', and 'Servicemodel'.

## Video's & Podcasts



The video player shows a woman with blonde hair speaking. A blue overlay box contains the text 'Holiday Ownership' and 'Full service verhuur zonder vaste jaarlijkse kosten'. The video player interface includes a play button, a progress bar at 0:48 / 1:50, and social media icons for Twitter and Facebook.

## Persoonlijk aanbod



The screenshot shows the 'Persoonlijk Aanbod' page on the EuroParcs website. The page is titled 'Persoonlijk Aanbod Nieuwe Eigenaarmodellen' and features a form for 'De Grinding GBO08'. The form includes fields for 'Soort', 'Aantal', 'De Gronding', 'Categorie', 'Max. Ruimte', 'A', 'B', 'C', 'D', 'E', 'F', 'G', 'H', 'I', 'J', 'K', 'L', 'M', 'N', 'O', 'P', 'Q', 'R', 'S', 'T', 'U', 'V', 'W', 'X', 'Y', 'Z', 'AA', 'AB', 'AC', 'AD', 'AE', 'AF', 'AG', 'AH', 'AI', 'AJ', 'AK', 'AL', 'AM', 'AN', 'AO', 'AP', 'AQ', 'AR', 'AS', 'AT', 'AU', 'AV', 'AW', 'AX', 'AY', 'AZ', 'BA', 'BB', 'BC', 'BD', 'BE', 'BF', 'BG', 'BH', 'BI', 'BJ', 'BK', 'BL', 'BM', 'BN', 'BO', 'BP', 'BQ', 'BR', 'BS', 'BT', 'BU', 'BV', 'BW', 'BX', 'BY', 'BZ', 'CA', 'CB', 'CC', 'CD', 'CE', 'CF', 'CG', 'CH', 'CI', 'CJ', 'CK', 'CL', 'CM', 'CN', 'CO', 'CP', 'CQ', 'CR', 'CS', 'CT', 'CU', 'CV', 'CW', 'CX', 'CY', 'CZ', 'DA', 'DB', 'DC', 'DD', 'DE', 'DF', 'DG', 'DH', 'DI', 'DJ', 'DK', 'DL', 'DM', 'DN', 'DO', 'DP', 'DQ', 'DR', 'DS', 'DT', 'DU', 'DV', 'DW', 'DX', 'DY', 'DZ', 'EA', 'EB', 'EC', 'ED', 'EE', 'EF', 'EG', 'EH', 'EI', 'EJ', 'EK', 'EL', 'EM', 'EN', 'EO', 'EP', 'EQ', 'ER', 'ES', 'ET', 'EU', 'EV', 'EW', 'EX', 'EY', 'EZ', 'FA', 'FB', 'FC', 'FD', 'FE', 'FF', 'FG', 'FH', 'FI', 'FJ', 'FK', 'FL', 'FM', 'FN', 'FO', 'FP', 'FQ', 'FR', 'FS', 'FT', 'FU', 'FV', 'FW', 'FX', 'FY', 'FZ', 'GA', 'GB', 'GC', 'GD', 'GE', 'GF', 'GG', 'GH', 'GI', 'GJ', 'GK', 'GL', 'GM', 'GN', 'GO', 'GP', 'GQ', 'GR', 'GS', 'GT', 'GU', 'GV', 'GW', 'GX', 'GY', 'GZ', 'HA', 'HB', 'HC', 'HD', 'HE', 'HF', 'HG', 'HH', 'HI', 'HJ', 'HK', 'HL', 'HM', 'HN', 'HO', 'HP', 'HQ', 'HR', 'HS', 'HT', 'HU', 'HV', 'HW', 'HX', 'HY', 'HZ', 'IA', 'IB', 'IC', 'ID', 'IE', 'IF', 'IG', 'IH', 'II', 'IJ', 'IK', 'IL', 'IM', 'IN', 'IO', 'IP', 'IQ', 'IR', 'IS', 'IT', 'IU', 'IV', 'IW', 'IX', 'IY', 'IZ', 'JA', 'JB', 'JC', 'JD', 'JE', 'JF', 'JG', 'JH', 'JI', 'JJ', 'JK', 'JL', 'JM', 'JN', 'JO', 'JP', 'JQ', 'JR', 'JS', 'JT', 'JU', 'JV', 'JW', 'JX', 'JY', 'JZ', 'KA', 'KB', 'KC', 'KD', 'KE', 'KF', 'KG', 'KH', 'KI', 'KJ', 'KK', 'KL', 'KM', 'KN', 'KO', 'KP', 'KQ', 'KR', 'KS', 'KT', 'KU', 'KV', 'KW', 'KX', 'KY', 'KZ', 'LA', 'LB', 'LC', 'LD', 'LE', 'LF', 'LG', 'LH', 'LI', 'LJ', 'LK', 'LL', 'LM', 'LN', 'LO', 'LP', 'LQ', 'LR', 'LS', 'LT', 'LU', 'LV', 'LW', 'LX', 'LY', 'LZ', 'MA', 'MB', 'MC', 'MD', 'ME', 'MF', 'MG', 'MH', 'MI', 'MJ', 'MK', 'ML', 'MN', 'MO', 'MP', 'MQ', 'MR', 'MS', 'MT', 'MU', 'MV', 'MW', 'MX', 'MY', 'MZ', 'NA', 'NB', 'NC', 'ND', 'NE', 'NF', 'NG', 'NH', 'NI', 'NJ', 'NK', 'NL', 'NM', 'NO', 'NP', 'NQ', 'NR', 'NS', 'NT', 'NU', 'NV', 'NW', 'NX', 'NY', 'NZ', 'OA', 'OB', 'OC', 'OD', 'OE', 'OF', 'OG', 'OH', 'OI', 'OJ', 'OK', 'OL', 'OM', 'ON', 'OO', 'OP', 'OQ', 'OR', 'OS', 'OT', 'OU', 'OV', 'OW', 'OX', 'OY', 'OZ', 'PA', 'PB', 'PC', 'PD', 'PE', 'PF', 'PG', 'PH', 'PI', 'PJ', 'PK', 'PL', 'PM', 'PN', 'PO', 'PP', 'PQ', 'PR', 'PS', 'PT', 'PU', 'PV', 'PW', 'PX', 'PY', 'PZ', 'QA', 'QB', 'QC', 'QD', 'QE', 'QF', 'QG', 'QH', 'QI', 'QJ', 'QK', 'QL', 'QM', 'QN', 'QO', 'QP', 'QQ', 'QR', 'QS', 'QT', 'QU', 'QV', 'QW', 'QX', 'QY', 'QZ', 'RA', 'RB', 'RC', 'RD', 'RE', 'RF', 'RG', 'RH', 'RI', 'RJ', 'RK', 'RL', 'RM', 'RN', 'RO', 'RP', 'RQ', 'RR', 'RS', 'RT', 'RU', 'RV', 'RW', 'RX', 'RY', 'RZ', 'SA', 'SB', 'SC', 'SD', 'SE', 'SF', 'SG', 'SH', 'SI', 'SJ', 'SK', 'SL', 'SM', 'SN', 'SO', 'SP', 'SQ', 'SR', 'SS', 'ST', 'SU', 'SV', 'SW', 'SX', 'SY', 'SZ', 'TA', 'TB', 'TC', 'TD', 'TE', 'TF', 'TG', 'TH', 'TI', 'TJ', 'TK', 'TL', 'TM', 'TN', 'TO', 'TP', 'TQ', 'TR', 'TS', 'TT', 'TU', 'TV', 'TW', 'TX', 'TY', 'TZ', 'UA', 'UB', 'UC', 'UD', 'UE', 'UF', 'UG', 'UH', 'UI', 'UJ', 'UK', 'UL', 'UM', 'UN', 'UO', 'UP', 'UQ', 'UR', 'US', 'UT', 'UU', 'UV', 'UW', 'UX', 'UY', 'UZ', 'VA', 'VB', 'VC', 'VD', 'VE', 'VF', 'VG', 'VH', 'VI', 'VJ', 'VK', 'VL', 'VM', 'VN', 'VO', 'VP', 'VQ', 'VR', 'VS', 'VT', 'VU', 'VV', 'VW', 'VX', 'VY', 'VZ', 'WA', 'WB', 'WC', 'WD', 'WE', 'WF', 'WG', 'WH', 'WI', 'WJ', 'WK', 'WL', 'WM', 'WN', 'WO', 'WP', 'WQ', 'WR', 'WS', 'WT', 'WU', 'WV', 'WW', 'WX', 'WY', 'WZ', 'XA', 'XB', 'XC', 'XD', 'XE', 'XF', 'XG', 'XH', 'XI', 'XJ', 'XK', 'XL', 'XM', 'XN', 'XO', 'XP', 'XQ', 'XR', 'XS', 'XT', 'XU', 'XV', 'XW', 'XX', 'XY', 'XZ', 'YA', 'YB', 'YC', 'YD', 'YE', 'YF', 'YG', 'YH', 'YI', 'YJ', 'YK', 'YL', 'YM', 'YN', 'YO', 'YP', 'YQ', 'YR', 'YS', 'YT', 'YU', 'YV', 'YW', 'YX', 'YZ', 'ZA', 'ZB', 'ZC', 'ZD', 'ZE', 'ZF', 'ZG', 'ZH', 'ZI', 'ZJ', 'ZK', 'ZL', 'ZM', 'ZN', 'ZO', 'ZP', 'ZQ', 'ZR', 'ZS', 'ZT', 'ZU', 'ZV', 'ZW', 'ZX', 'ZY', 'ZZ'.

# Afsluiting & Vragen





**EuroParcs**



## **Vragen naar aanleiding van de introductie sessie met BvEs over het nieuwe Samenwerkings model.**

**Wordt er met individuele eigenaren ook voor het basiscontract pas contact opgenomen nádat met BvE en klankbordgroep is gesproken hierover?**

Wij zullen eerst met de BvE (en eventuele klankbordgroep) spreken over het vaststellen van een transparante tarievenlijst voor 2025. Deze tarievenlijst zullen we gebruiken om het concrete aanbod voor eigenaren te berekenen. Tijdens de besprekingen is er uiteraard ook tijd om andere feedback en zorgen te bespreken. Pas daarna zullen we alle eigenaren op het park individueel gaan benaderen.

**U spreekt steeds over verbeteringen maar vanuit eigenaren is veel vraag naar kosten beheersing, kosten bevrozing of schaalvoordelen**

Dit is exact waarom we nu het gesprek aangaan met de BvE en eigenaren. Er is de afgelopen jaren veel veranderd, zowel binnen de recreatiebranche als de bredere wereld. Om naar een betere toekomst toe te werken zullen we samen moeten kijken hoe we complexiteit kunnen reduceren, de kosten kunnen beheersen en schaalvoordelen kunnen benutten. Daarvoor hebben we de hulp nodig van BvEs om met ons in gesprek te gaan, een klankbordgroep op te zetten en samen kritisch te evalueren hoe we service en dienstverlening kunnen verbeteren en de kosten beperkt en marktconform kunnen houden. Uitgangspunt hierbij is dat we conform het verzoek van veel eigenaren en BVE's transparantie zullen bieden omtrent de kosten van de verschillende diensten die worden aangeboden.

**Hoe bindend is een bindende intentieverklaring als nog niet alles duidelijk is? Aan het begin hadden jullie het nog over een intentieverklaring, zonder 'bindend'**

We hebben het nooit een 'niet-bindende intentieverklaring' genoemd. Echter is ook een bindende intentieverklaring niet bindend als de onderliggende contracten significant veranderen in het nadeel van een van de partijen. Dat hebben we ook duidelijk opgenomen in de bindende verklaring. Eigenaren kunnen er dus nog onderuit als de finale contracten echt minder voordelig uitpakken is de versie tijdens het tekenen van de intentieverklaring.

**Fijn dat EP meedenkt over hoogte van PSB jaarrekening waar eigenaren kennelijk tegen aan hikken. Als dit echt een item is voor eigenaren, in hoeverre heeft EP nagedacht om net als met het energievoorschot te werken met een PSB maandbedrag?**

De opmerkingen omtrent de PSB / Jaarnota worden breed gedragen en hebben we daarom heel serieus genomen. De eigenarenmodellen Rental Ownership en Premium Ownership zijn specifiek ontworpen om dit punt te helpen adresseren. In dit model hoeven eigenaren de vaste kosten helemaal niet meer te betalen aan het begin van het jaar. De verwachting is dan ook dat veel eigenaren voor deze modellen zullen gaan kiezen. Voor de eigenaren die wel een Jaarnota blijven ontvangen (bijv. Active Ownership) zal de mogelijkheid worden geboden om in delen te betalen.

**Komen er ook nieuwe algemene bepalingen 2025, naast de algemene bepalingen 2006 en 2016?**

Nee, de basisovereenkomst is een verduidelijking van alle afspraken en een aanvulling en modernisering van de akte. Deze kunnen echter juridisch zonder problemen naast elkaar bestaan waarbij de afspraken uit de Basisovereenkomst voorrang hebben.

**Hoe kunnen we als Werkgroep eigenaren per park overleggen over tarieven als PSB, MJOP, als we daar nu als BVE met EuroParcs niet eens uitkomen? Wij zien juist meer in algemene transparante tarieven in ieder geval als basis voor elk park.**

Er zijn inderdaad veel overeenkomsten tussen parken en we nemen deze algemene informatie van andere parken mee in de bottom-up inschatting van de kosten zodat we met marktconforme tarieven kunnen werken. Echter is ook gebleken dat schaal en type park een enorme invloed kunnen hebben op de kosten van het park. Grote parken kunnen vanuit het schaalvoordeel vaak goedkoper opereren per eigenaar. Daarnaast zijn sommige parktypes, zoals bosparken, intensiever in het onderhoud en schoonmaak wat ook invloed kan hebben op de kosten.

**Wat betekent het voor het park als er 60 procent van de eigenaren tekent**

Wij zullen dan bekijken of we met deze 60% alsnog een significante complexiteitsreductie kunnen realiseren. Indien dat het geval is kunnen we besluiten om de transitie door te laten gaan. Wij hopen natuurlijk dat we het overgrote deel van de eigenaren kunnen overhalen en hebben n.a.v. de vele gesprekken tijdens de pilot vertrouwen dat we eigenaren een flinke verbetering kunnen bieden t.o.v. de huidige situatie.

**Om een beter gevoel te krijgen bij potentiële rendement lijkt het mij goed om als eigenaar de cijfers te verkrijgen per (type) woning (per park) over de kosten en inkomsten met terugwerkende kracht van de afgelopen jaren (bv 5 jaar, mede ivm de corona tijd moet dit een langere periode zijn om hier lijn in te trekken). Gaat EP die met ons delen?**

De gegevens per type en van de kavel zelf over de afgelopen 2 jaar (indien beschikbaar) zullen gebruikt worden om een inschatting te maken voor het verwachte resultaat in 2025. Deze gegevens zullen worden gedeeld in het persoonlijke aanbod.