

Het Portugal Vastgoed Beoordelingsframework

7 vragen vóór je investeert in nieuwbouw
of verhuurvastgoed in Portugal

Met The Court als praktische case study



Hoe gebruik je dit framework

Een aantrekkelijk project is nog geen goede investering. Dit framework helpt je om vastgoed in Portugal te beoordelen op rendement, risico, financierbaarheid, verhuurpotentieel en exit.

Gebruik het framework om:

- de juiste vragen te stellen vóór je tekent
- verder te kijken dan de brochure
- een project te toetsen aan jouw doel: rendement, eigen gebruik of combinatie



Tijdens het webinar passen we dit framework toe op The Court.

1. Wat is het échte netto rendement na kosten?

Veel projecten communiceren rendement alsof alle kosten logisch verwerkt zijn. Dat is zelden genoeg.



Waar je op moet letten

- opbrengst ná servicekosten, beheer, onderhoud, belastingen en leegstand
- welke kosten al zijn meegenomen en welke niet
- wat er overblijft bij lagere bezetting



Kernvraag

Wat blijft er onderaan écht over?

2. Wie draagt het exploitatierisico?

Een verhuurmodel klinkt pas sterk wanneer duidelijk is wie het risico draagt bij tegenvallende prestaties.

Waar je op moet letten

- wie het verschil opvangt bij tegenvallende bezetting
- of het risico ligt bij eigenaar, operator of ontwikkelaar
- wat er gebeurt als kosten stijgen of prestaties achterblijven



Kernvraag

Als het tegenvalt, wie voelt dan de pijn?

3. Hoe hard is de rendementsgarantie?

Een rendementsgarantie is geen rendement. Het is een afspraak — en de voorwaarden bepalen de waarde.

Waar je op moet letten

- voorwaarden, looptijd en uitbetalingsstructuur
- of het om bruto of netto rendement gaat
- wat er gebeurt ná afloop van de garantie



Kernvraag

Wat is de garantie waard zonder marketingtaal?

4. Hoe financierbaar is het object voor niet-residenten?

Een project kan aantrekkelijk zijn, maar alsnog niet passen bij je financieringsprofiel.

Waar je op moet letten

- loan-to-value, eigen inbreng en betalingsschema
- of het project past binnen jouw cashflow en buffer
- het verschil tussen je gewenste en je werkelijke budget



Kernvraag

Past dit project ook financieel bij mijn situatie?

5. Wat gebeurt er bij vertraging?

Bij nieuwbouw op plan koop je niet alleen een woning, maar ook een planning en een contract.

Waar je op moet letten

- bouwplanning en contractuele bescherming
- wie extra kosten door vertraging draagt
- het effect op rendement, liquiditeit en timing



Kernvraag

Wat gebeurt er als de planning opschuift?

6. Hoe realistisch is de verhuurvraag na oplevering?

Een mooie propositie is niet genoeg.
De vraag moet ook zonder brochure standhouden.

Waar je op moet letten

- doelgroep, seizoenspatroon en concurrentie
- of de vraag ook buiten de marketingfase sterk blijft
- wat de propositie onderscheidend maakt na oplevering



Kernvraag

Is er echte vraag naar dit product?

7. Wat is je exitstrategie?

Veel kopers denken pas aan verkoop wanneer ze willen verkopen. Dan ben je vaak te laat.

Waar je op moet letten

- verkoopbaarheid en liquiditeit over 3 tot 5 jaar
- wie de logische koper is in de toekomst
- hoe afhankelijk de waarde is van garanties of hype



Kernvraag

Kan ik hier later ook logisch uit?

Van framework naar praktijk

Tijdens het webinar gebruiken we dit beoordelingsframework om The Court stap voor stap te analyseren.



Rendement



Risico



Financiering



Verhuur



Eigen gebruik



Exit

Geen
verkooppraat.
Wel structuur.



Volgende stap

Wil je jouw situatie laten toetsen?

Plan een Deal Scan via www.legacyproperty.nl