



■ ■ ■ De Nederlandse markt voor recreatiewoningen



INHOUDSOPGAVE

Voorwoord.....	5
Samenvatting.....	6
Inleiding	13
1. Trends en ontwikkelingen.....	16
2. De vraag naar recreatiewoningen.....	20
2.1 Omvang van de vraag.....	20
2.2 Kenmerken van de vraag.....	21
3. Het aanbod aan recreatiewoningen	26
3.1 Huidige voorraad en ontwikkeling	26
3.2 Het huidige aanbod.....	29
3.3 Het toekomstige aanbod	31
3.4 Conclusies	36
4. De marktsituatie voor recreatiewoningen	37
4.1 Kenmerken van de markt voor recreatiewoningen.....	37
4.2 Conclusies.....	42
5. Actoren op de markt voor recreatiewoningen	43
6. Kansen op de markt voor recreatiewoningen.....	45
6.1 Marktruimte recreatiewoningen.....	45
6.2 Marktperspectief per regio	46
Bijlage: Deelnemers expertsessie recreatiewoningen	50

VOORWOORD

Veel Nederlanders brengen de vakantie of weekendjes weg door in een recreatiewoning in eigen land. Dat gebeurt aan de kust in het westen van het land, op een van de eilanden, of in bosrijke omgevingen, zoals in Limburg. Nederland telt naar schatting ongeveer 110.000 recreatiewoningen, waarvan iets minder dan de helft zich bevindt op vakantieparken.

Een verblijf in een Nederlandse recreatiewoning is dus een populair tijdverdrif voor veel Nederlanders. Maar opvallend genoeg was er nog weinig bekend over de Nederlandse markt voor recreatiewoningen. In opdracht van de NVM heeft Bureau Stedelijke Planning hier onderzoek naar verricht en de resultaten verzameld in het rapport dat u nu onder ogen heeft.

Ik presenteer dit bijzondere onderzoek met trots, omdat het veel helderheid verschaft over deze markt. Mede dankzij de database van de NVM is er een omvangrijke hoeveelheid gegevens over de markt voor recreatiewoningen bij elkaar gebracht. Het rapport laat bijvoorbeeld zien dat de recreatieve sector in Nederland in de afgelopen tien jaar, ondanks de crisis, een stevige groei heeft doorgemaakt.

Ook goed nieuws is dat de vooruitzichten voor de komende vijf jaar positief blijven. Veel mensen overwegen een recreatiewoning, een tweede huisje, aan te schaffen. Voor eigen gebruik of als beleggingsobject. Mensen willen ook meer luxe, de kwaliteitseisen nemen toe. Comfortabele en luxe uitgevoerde recreatiewoningen liggen goed in de markt. Negatieve punten die in het rapport worden aangekaart, zijn dat banken zich terughoudend opstellen bij het verstrekken van een hypotheek. Ook zijn veel verouderde vakantieparken toe aan een modernisering.

Ik vind dat in het rapport een zeer helder en omvangrijk beeld wordt geschetst van de markt voor recreatiewoningen. Al met al zijn er de komende jaren veel kansen op de markt voor recreatiewoningen, zo wijst het rapport uit. En dat is goed nieuws voor ontwikkelaars, eigenaren van recreatiewoningen en (NVM-) makelaars.

Ger Hukker, voorzitter NVM

SAMENVATTING

Het bezit van recreatiewoningen lijkt sterk in opkomst. Met name in de periode tot de financiële en economische crisis is de voorraad fors toegenomen. Op dit moment liggen er vele plannen klaar om uitgevoerd te worden, voor zowel grootschalige als kleine vakantieparkontwikkelingen. Maar er zijn ook voorbeelden van vakantieparken waar de prijzen sterk zijn gedaald en een groot deel van de woningen te koop staat.

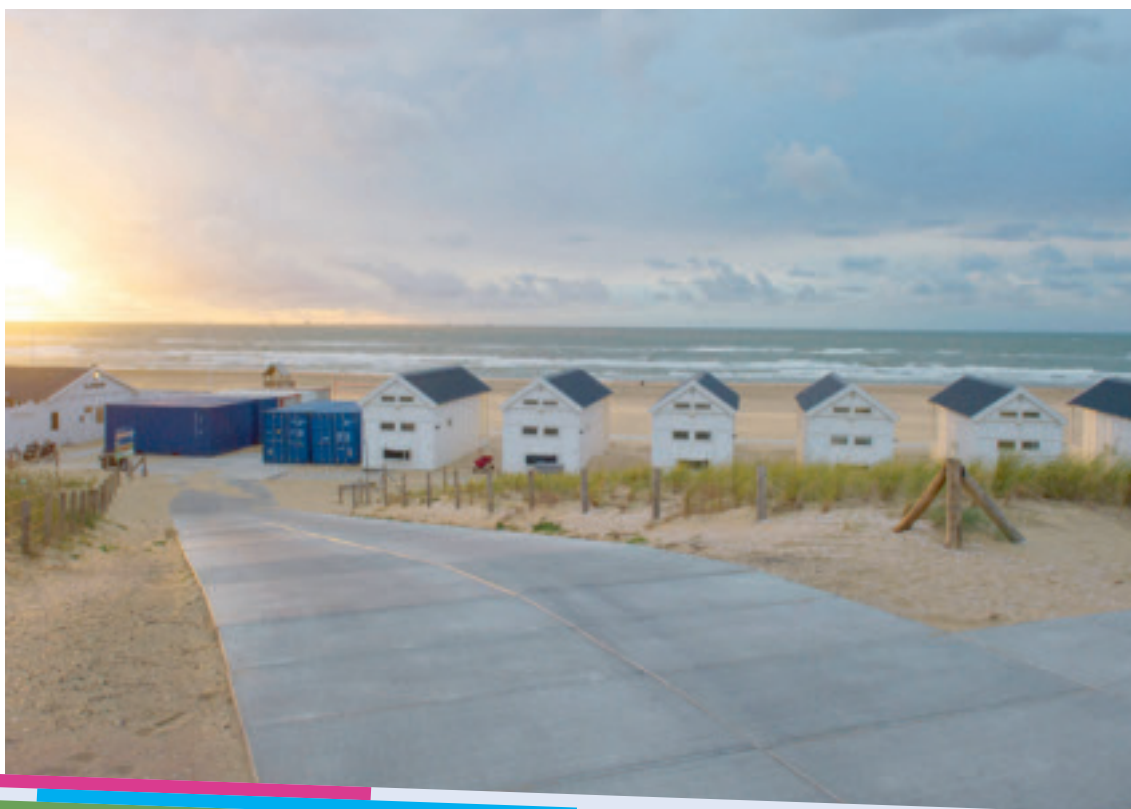
Ondanks deze ontwikkelingen is er over de markt voor recreatiewoningen nog weinig bekend. Momenteel worden er nog geen recente cijfers gepubliceerd die een goed beeld geven van de situatie en ontwikkelingen. De NVM wil hier meer inzicht over verschaffen en heeft daarom aan Bureau Stedelijke Planning gevraagd om de markt voor recreatiewoningen te onderzoeken. De voorliggende publicatie is hiervan het eindproduct. In de rapportage zijn recente trends en ontwikkelingen, de huidige voorraad, de vraag- en aanbodzijde, transactiecijfers en partijen voor de recreatiewoningenmarkt in kaart gebracht.

“De NVM wil meer inzicht verschaffen in recente trends en marktontwikkelingen.”

Het onderzoek beantwoordt vragen als: Heeft de recreatiewoningenmarkt ook last gehad van de crisis en is er al herstel zichtbaar? Is het verstandig om op dit moment in een recreatiewoning te beleggen en welke regio is het meest kansrijk? Welke doelgroepen zijn in de komende vijf jaar geïnteresseerd en wat is de omvang van de vraag die we kunnen verwachten? Hoe groot is de transformatieopgave van verouderde parken? Om deze vragen te kunnen beantwoorden dient echter eerst duidelijk te zijn wat wij in dit onderzoek verstaan onder recreatiewoningen.

Wat is een recreatiewoning?

In dit onderzoek is voor recreatiewoningen de volgende definitie gehanteerd: *Een recreatiewoning betreft een tweede woning voor recreatieve doeleinden, die qua verschijningsvorm vergelijkbaar is met reguliere woonvormen (geen stacaravans of tuinhuisjes). De recreatiewoning kan voor eigen gebruik bedoeld zijn, maar ook als investering (verhuur) of een mix van beiden.*



Trends en ontwikkelingen

De markt voor recreatiewoningen bestaat uit een koop- en een huurmarkt. De verhuur van recreatiewoningen is sterk gerelateerd aan en afhankelijk van de toeristisch-recreatieve markt. En de verhuurmogelijkheden zijn mede beslissend voor de potentiële koper om tot de aanschaf van een recreatiewoning over te gaan. Daarom zijn ook de trends op de toeristisch-recreatieve markt van invloed op de markt voor recreatiewoningen.

De belangrijkste trends en ontwikkelingen zijn:

- De recreatieve sector in Nederland heeft in de afgelopen tien jaar een stevige groei doorgemaakt. Door de crisis was echter sprake van een afname van het aantal overnachtingen in logiesaccommodaties.
- De snelle toename van de voorraad logiesaccommodaties en de afname van het aantal overnachtingen door de economische crisis hebben geleid tot lagere bezettingsgraden, overaanbod en prijsconcurrentie.
- In 2013 en 2014 is herstel van de markt voor verblijfsrecreatie zichtbaar. De grote concerns in de markt hebben in 2013 een omzetgroei van 2,5% behaald.
- Binnen de verblijfsrecreatieve sector is sprake van seizoensverbreding en branchevervaging.
- Voor ondernemers in de branche is het steeds belangrijker geworden om een onderscheidend product te leveren; een uniek belevingsaanbod heeft een streepje voor bij de consument.
- Verblijfsrecreatieve voorzieningen krijgen steeds meer te maken met concurrerende initiatieven van particulieren, bijvoorbeeld *Airbnb*, *bed & breakfast* en boerderijcampings.
- De Vromraad signaleert de opkomst van 'meerhuizigheid' als een belangrijke trend op het gebied van wonen.
- Het aantal 'empty nesters' neemt toe. Dit draagt bij aan meer tweede woningbezit onder de Nederlandse bevolking.
- Doordat het aanbod van budgetvluchten sterk is toegenomen wint het bezit van een recreatiewoning in het buitenland aan populariteit.
- Zowel de eigenaar als de toerist stellen steeds hogere kwaliteitseisen aan recreatiewoningen. Hierdoor neemt de vraag naar luxe en comfortabele recreatiewoningen met alle bijbehorende voorzieningen toe.
- Naast eigen gebruik wordt de recreatiewoning steeds vaker aangewend als beleggingsobject.
- Decentralisatie beleid: met name provincies en gemeenten in toeristische regio's hebben veel aandacht voor de verblijfsrecreatieve sector vanwege de bijdrage aan de economie.
- Veel parken met recreatiewoningen zijn aan het verouderen. Hier kunnen verschillende oorzaken aan ten grondslag liggen. Ondermeer de kwaliteit van het beheer door de parkexploitant is van grote invloed. Maar ook stelt de consument hogere eisen aan de kwaliteit en luxe van recreatiewoningen.
- Recreatiewoningen in verouderde parken worden in toenemende mate verhuurd voor tijdelijke huisvesting van bijvoorbeeld arbeidsmigranten. Op zich biedt dit een oplossing voor de verhuurbaarheid. Anderzijds zorgen de arbeidsmigranten nogal eens voor overlast waardoor de kwaliteit en de waarde van de woningen in het park verder afneemt.
- Banken zijn terughoudend met de financiering van herstructurerings- of nieuwbouwplannen van vakantieparken. Ook richting consumenten stellen de banken zich kritisch op bij een tweede hypotheek.
- Door de toename van het aantal recreatiewoningen ontstaan vaker conflicten met agrarisch grondgebruik en natuur.

"In 2013 en 2014 is herstel van de markt voor verblijfsrecreatie zichtbaar."

De vraag naar recreatiewoningen

Met behulp van een online enquête is een aselechte steekproef uitgezet onder huishoudens met een inkomen van minimaal modaal in heel Nederland. In totaal hebben 596 personen aan de enquête meegewerkt, waarvan 120 aangaven (mogelijk) interesse te hebben in een recreatiewoning.

De vraag naar recreatiewoningen in Nederland is omvangrijk: ongeveer 15.000 huishoudens per jaar geven aan zeker te zijn over de aanschaf van een recreatiewoning.

“3.500 huishoudens per jaar zullen een recreatiewoning kopen.”

Onze verwachting is dat hooguit een kwart tot een daadwerkelijke aankoop overgaat, dit komt neer op circa 3.500 huishoudens per jaar. Hoewel de enquête is uitgezet onder een representatief deel van de Nederlandse bevolking met een aselechte steekproef, kan het zijn dat het thema van de enquête juist dat deel van de huishoudens aanspreekt die eerder geneigd zijn om een recreatiewoning aan te schaffen. Hierdoor zou de vraag in werkelijkheid dus lager uit kunnen vallen.

De vraag is ongeveer gelijk verdeeld tussen solitaire recreatiewoningen en vakantieparken, en tussen bestaande recreatiewoningen en nieuwbouw.

De meest populaire regio's zijn Zeeland en Brabant, en in iets mindere mate de Veluwe en de kustgebieden van Noord- en Zuid-Holland. De belangrijkste omgevingskenmerken zijn bos, strand en/of open water. De woning ligt bij voorkeur op een niet al te grote reisafstand van de hoofdwooning. Kansrijke plekken voor de toekomst zijn dan ook bos en/of waterrijke regio's in de nabijheid van sterk verstedelijkte gebieden.

De meest gewenste woningtypen zijn de vrijstaande woning en de bungalow tussen de 50 en 100 m². Een derde van de potentiële doelgroep geeft de voorkeur aan een woning van € 50.000 tot € 100.000, een kwart opteert voor de prijsklasse € 100.000 tot € 150.000 en nog eens een kwart kiest voor de prijsklasse € 150.000 tot € 200.000. De vraag is gevarieerd voor wat betreft prijs, omvang en ligging en verandert snel; maatwerk per regio en per vakantiepark is daarom noodzakelijk. Wat betreft het voorzieningenaanbod is de nabijheid van winkels voor dagelijkse boodschappen een belangrijke locatiekwaliteit (75%).

De primaire doelgroep voor een recreatiewoning zijn empty nesters, vooral zij die beschikken hebben over (vrijkomend) vermogen. Omdat deze groep fors in aantal toe gaat nemen, is in de komende periode een groei van de vraag te verwachten. In opkomst is de groep met een leeftijd tussen 20 en 40 jaar.

De gewenste omgevingskenmerken verschillen naar leeftijdscategorie. Huishoudens met een leeftijd tussen 20 en 40 jaar vinden de nabijheid van toeristische attracties (45%), dagelijkse voorzieningen (80%) en het strand (80%) vaker belangrijk dan de hogere leeftijden. Dit heeft te maken met de aanwezigheid van (jonge) kinderen in het gezin. Personen ouder dan 60 jaar hebben een zeer grote voorkeur voor een bosrijke omgeving.

Recreatief gebruik is de belangrijkste reden voor de aanschaf van een recreatiewoning, maar een meerderheid zet deze ook in voor de verhuur aan derden. De recreatiewoning wordt daarmee steeds meer een beleggingsobject, waar ook nog plezier aan beleefd wordt.

Het aanbod aan recreatiewoningen

Nederland telt in 2014 naar schatting ongeveer 110.000 recreatiewoningen. Deze zijn vooral gesitueerd aan de kust en in bosrijke omgevingen.

Naar schatting iets minder dan de helft bevindt zich op vakantieparken.

“Nederland telt 110 duizend recreatiewoningen, waarvan bijna de helft op een park.”

De voorraad is in de afgelopen tien jaar met meer dan 15% toegenomen, ongeveer twee keer zo snel als de reguliere woningvoorraad. Sinds 2008 is echter een afname van de jaarlijkse groei van de voorraad zichtbaar. De markt voor recreatiewoningen heeft net als de reguliere woningmarkt last gehad van de crisis. Gemiddeld kwamen er in de afgelopen 10 jaar 1.500 recreatiewoningen per jaar bij. In 2012 waren dat er maar 400. Vooral op de Veluwe, in Drenthe en aan de Zuid-Hollandse kust groeide de voorraad sterk.

Al voor het begin van de crisis is een toename van het aantal te koop staande recreatiewoningen en een daling van de vraagprijs zichtbaar. Dit duidt op een te snelle toename van de voorraad. In totaal staat momenteel naar schatting 6% van de voorraad in Nederland te koop aangeboden. In de perifere regio's in noordwest Nederland ligt dit percentage zelfs boven de 10%. In de regio's aan de Noordzee en Limburg is het aanbod juist zeer beperkt. Veruit het grootste deel van het aanbod (70%) is gebouwd na 1990. Door de bij dit onderzoek betrokken makelaars is aangegeven dat vooral de onderkant van de markt een probleem is: de incurante voorraad recreatiewoningen op verouderde vakantieparken.

Hoewel er een ruime vraag is geconstateerd voor de komende 5 jaar, staat daar ook een ruime plancapaciteit tegenover. Met name in Zeeland en Noord-Brabant komen tot 2020 veel recreatiewoningen tot stand.

De marktsituatie voor recreatiewoningen

Net als bij de reguliere woningvoorraad heeft de crisis effect gehad op de verkoop van recreatiewoningen. Het aantal transacties nam met 40% af in vergelijking met de periode daarvoor. Het herstel lijkt echter ingezet: het aantal transacties is in 2013 met 40% gestegen ten opzichte van 2012. In vrijwel alle regio's neemt de verkoop toe en nemen de verkooptijden af.

“Het aantal verkopen is tijdens de crisis met 40% afgenomen.”

Het marktaandeel van bij de NVM aangesloten makelaars bedraagt ongeveer 25% tot 40% van het totale aantal transacties in Nederland. Het grootste aantal van de NVM-transacties heeft betrekking op recreatiewoningen die niet ouder zijn dan 25 jaar. Maar in deze categorie is dan ook sprake van een omvangrijk aanbod. Het aanbod van recreatiewoningen die voor 1990 zijn gebouwd is beperkt.

Het marktaandeel van NVM-makelaars op de markt voor recreatiewoningen ligt op basis van de bij het Kadaster geregistreerde aantallen naar verwachting tussen de 25% en 40%, waarvan 4% nieuwbouw. Naar verwachting heeft momenteel een vijfde van de markt voor recreatiewoningen betrekking op nieuwbouw. Dit betekent dat NVM-makelaars relatief weinig zijn betrokken bij de verkoop van de recreatiewoningen op de grootschalige vakantieparkontwikkelingen die in de afgelopen jaren zijn gerealiseerd.

Net als bij de reguliere woningmarkt is onderscheid te maken in regio's die het zeer goed doen (hoge vierkante meterprijzen en snelle stijging van de woningwaarde) en regio's die het minder goed doen (lage vierkante meterprijzen en stagnatie of daling van de woningwaarde). Tot de eerste categorie behoren de Waddeneilanden, Zeeland, de kust van Noord-Holland en de Friese en Overijsselse meren. De resterende toeristische regio's behoren tot de tweede categorie. In de Achterhoek, Twente/Salland, Noord-Brabant en de kust van Zuid-Holland was sprake van een daling van de vierkante meterprijzen in de periode 2000-2013.

De regio's met de grootste prijsstijgingen zijn allen gesitueerd in een waterrijke omgeving (kust en/of meren). De regio's met een beperkte stijging of daling worden op het kustgebied van Zuid-Holland na juist gekenmerkt door het ontbreken van water.

Actoren op de markt voor recreatiewoningen

De markt voor recreatiewoningen kan verdeeld worden in de markt voor solitaire woningen en de markt voor woningen op vakantieparken. De markt voor solitaire woningen bestaat vooral uit transacties van bestaande woningen tussen particulieren. De markt voor recreatiewoningen op vakantieparken wordt beheerst door projectontwikkelaars en beleggers die woningen verkopen of verhuren aan particulieren.

Ongeveer een vijfde van de vakantieparken in Nederland is onderdeel van een ketenorganisatie. De drie grootste exploitanten van vakantieparken zijn Roompot Vakanties (circa 100 parken), Landal GreenParks (circa 70 parken) en Center Parcs (9 parken). Meer dan de helft van het planaanbod bestaat uit projecten van niet-ketenorganisaties, bijvoorbeeld regionaal georiënteerde ontwikkelaars of eigenaren van verouderde campings of vakantieparken die het terrein herontwikkelen met nieuwe recreatiewoningen.

“Vanuit institutionele beleggers is momenteel nog weinig interesse in recreatiewoningen.”

De eigenaren van recreatiewoningen zijn in meerderheid vakantiepark-exploitanten/verhuurorganisaties en particulieren. Vanuit institutionele beleggers is momenteel nog weinig interesse. Mogelijke redenen hiervoor zijn het gebrek aan inzicht in de bezettingsgraden en rendementscijfers, en de afhankelijkheid van de resultaten van een goed parkbeheer.

Vaak is de Provincie en/of de regio nauw betrokken vanwege de landschappelijke waarden en het economisch belang van toerisme. Ondermeer zijn zij bezig met het ontwikkelen van strategieën voor de omvangrijke voorraad recreatiewoningen op verouderde vakantieparken; met name dit aanbod zal de komende periode aan waarde verliezen.

Bij de grote vakantieparkontwikkelingen spelen lokale makelaarskantoren een beperkte rol, omdat de initiatiefnemende organisaties over eigen verkoopkanalen en specialistische kennis van de markt voor recreatiewoningen en regelgeving beschikken. Toch vindt er wel samenwerking plaats. Naar verwachting betreft het hier met name recreatiewoningen op kleine tot middelgrote vakantieparken, en weinig nieuwbouwwoningen.

Marktruimte nieuwbouw recreatiewoningen

Diverse factoren hebben in de afgelopen 10 jaar bijgedragen aan een toename van de vraag naar recreatiewoningen: de groei van de bestedingen en het aantal overnachtingen in de recreatieve sector, een hoger besteedbaar inkomen, de goede rendementen als beleggingsobject, de toename van de primaire doelgroepen ('empty nesters' en gezinnen) en de opkomst van 'meerhuizigheid'.

In diverse regio's zijn plannen voor parken met recreatiewoningen in ontwikkeling. De totale plancapaciteit tot 2020 omvat circa 8.000 woningen. Ongeveer 60% daarvan is in uitvoering of vrij zeker van realisatie. Dit betekent dat er naar verwachting rond de 1.000 recreatiewoningen per jaar worden opgeleverd. Ondanks dat er momenteel sprake is van een verzadiging van de markt, zal er in de komende jaren naar verwachting een toename van de marktruimte ontstaan. Tenminste als het economisch herstel zich doorzet, het consumentenvertrouwen verder groeit en de mogelijkheden voor de financierbaarheid van recreatiewoningen toenemen.

“De totale plancapaciteit tot 2020 omvat circa 8.000 woningen.”

De markt lijkt zich nu al te herstellen: in het afgelopen jaar is het aantal transacties weer toegenomen en is het aantal te koop staande woningen niet meer gegroeid. De geprognosticeerde jaarlijkse vraag naar 3.500 recreatiewoningen is veel hoger dan de geplande bouwproductie in de komende periode. Wel is er momenteel nog sprake van een ruim aanbod van circa 8.000 recreatiewoningen. Een groot deel daarvan betreft incourante woningen op verouderde vakantieparken die niet meer aansluiten op de huidige vraag naar meer luxe en kwaliteit; de verkoop van dit deel van de voorraad zal zeer lastig zijn.



Marktperspectief per regio

De marktruimte verschilt per regio, en ook binnen de regio's is er veel onderscheid. Vooral de kust en bosrijke omgevingen zijn zeer populair, maar ook locaties in de nabijheid van steden en unieke concepten waar beleving centraal staat zijn kansrijk.

Marktperspectief voor recreatiewoningen per regio

	Ligging	Landschap	Vraag	Aanbod	Plancapaciteit	Prijzontw.	Marktperspectief
Limburg	-	++	-	+	0	0	0
Noord-Brabant	+	0	++	0	-	-	0
Zeeland	0	++	++	+	--	++	++
Kustgebied Zuid-Holland	++	++	+	+	0	0	+
Kustgebied Noord-Holland	++	++	+	+	0	++	++
Veluwe/Utrechtse Heuvelrug	+	++	+	-	0	0	+
Achterhoek, Twente en Salland	-	0	-	-	++	--	-
Drenthe	-	0	-	--	0	0	0
Friese en Overijsselse Meren	-	+	-	--	0	++	+
Waddeneilanden	-	++	+	0	+	++	++

Bron: Bureau Stedelijke Planning

Het kustgebied van Noord-Holland en de Waddeneilanden hebben een goed marktperspectief. De regio's zijn gewild bij de consument en de plancapaciteit is relatief laag. In de afgelopen periode was de prijsontwikkeling positief. De Zuid-Hollandse kust is vergelijkbaar populair maar heeft in tegenstelling tot Noord-Holland een licht negatieve prijsontwikkeling laten zien. In Zeeland is het marktperspectief positief, maar in de komende periode komen hier wel veel nieuwe recreatiewoningen tot stand, wat een mogelijk risico is. Noord-Brabant lijkt een groot deel van de consumenten aan te spreken, maar de regio ondervond een negatieve prijsontwikkeling en de plancapaciteit is vrij groot.

“Het kustgebied van Noord-Holland en de Waddeneilanden hebben het beste marktperspectief.”

Limburg, Achterhoek, Twente, Salland en Drenthe hebben een neutraal tot negatief marktperspectief. Voor een deel komt dit door de afstand tot de Randstad. Maar ook omdat in een aantal regio's sprake is van een grote hoeveelheid te koop staande woningen, weinig transacties en een negatieve prijsontwikkeling. Naar verwachting zijn deze regio's ook het minst aantrekkelijk voor de buitenlandse toerist of koper van een recreatiewoning. Het onderscheidende karakter van de kust heeft voor deze groep de grootste aantrekkingskracht.

INLEIDING

Het bezit van recreatiewoningen lijkt sterk in opkomst. Met name in de periode tot de financiële en economische crisis is de voorraad fors toegenomen. Op dit moment liggen er vele plannen klaar om uitgevoerd te worden, voor zowel grootschalige als kleine vakantieparkontwikkelingen. Maar er zijn ook voorbeelden van vakantieparken waar de prijzen sterk zijn gedaald en een groot deel van de woningen te koop staat.

Ondanks deze ontwikkelingen is er over de markt voor recreatiewoningen nog weinig bekend. Momenteel worden er nog geen recente cijfers gepubliceerd die een goed beeld geven van de situatie en ontwikkelingen. De NVM wil hier meer inzicht over verschaffen en heeft daarom aan Bureau Stedelijke Planning gevraagd om de markt voor recreatiewoningen te onderzoeken. De voorliggende publicatie is hiervan het eindproduct. In de rapportage zijn recente trends en ontwikkelingen, de huidige voorraad, de vraag- en aanbodzijde, transactiecijfers en partijen voor de recreatiewoningenmarkt in kaart gebracht.

Het onderzoek beantwoordt vragen als: Heeft de recreatiewoningenmarkt ook last gehad van de crisis en is er al herstel zichtbaar? Is het verstandig om op dit moment in een recreatiewoning te beleggen en welke regio is het meest kansrijk? Welke doelgroepen zijn in de komende vijf jaar geïnteresseerd en wat is de omvang van de vraag die we kunnen verwachten? Hoe groot is de transformatieopgave van verouderde parken? Om deze vragen te kunnen beantwoorden dient echter eerst duidelijk te zijn wat wij in dit onderzoek verstaan onder recreatiewoningen.



Wat is een recreatiewoning?

Eerder uitgevoerde onderzoeken naar de markt voor recreatiewoningen laten sterk uiteenlopende aantallen voor de huidige voorraad zien. Dit komt omdat in deze onderzoeken steeds andere definities zijn gebruikt en het object recreatiewoning niet altijd hard te onderscheiden is van bijvoorbeeld een tweede woning. Een recreatiewoning is per definitie een tweede woning naast de hoofdwoning. Maar niet alle tweede woningen worden ingezet voor recreatief gebruik. Denk bijvoorbeeld aan een pied-à-terre. Daarnaast zijn er sterk uiteenlopende verschijningsvormen van recreatiewoningen. Zo zijn er woningen op vakantieparken en solitaire woningen. Ook met betrekking tot omvang, indeling, bouwkwiteit en verschijningsvorm is er veel onderscheid.

In dit onderzoek is voor recreatiewoningen de volgende definitie gehanteerd:

Een recreatiewoning betreft een tweede woning voor recreatieve doeleinden, die qua verschijningsvorm vergelijkbaar is met reguliere woonvormen (geen stacaravans of tuinhuisjes). De recreatiewoning kan voor eigen gebruik bedoeld zijn, maar ook als investering (verhuur) of een mix van beiden.



Vraagstelling

Dit onderzoek geeft antwoord op de vraag: *Wat is de omvang, samenstelling en ontwikkeling van de markt voor recreatiewoningen in Nederland en hoe functioneert deze?*

Daarbij komen de onderstaande deelvragen aan bod:

1. Wat zijn de kenmerken van de huidige voorraad recreatiewoningen in aantallen, typen, geografische spreiding, bouwjaar en ligging?
2. Wat zijn de kwantitatieve ontwikkelingen aan de vraag- en aanbodzijde, zoals aantallen te koop staande woningen, vraag- en transactiepreizen en looptijden (de periode waarin een woning te koop is aangeboden)?
3. Hoe groot is het aandeel van de NVM-makelaars in de markt voor recreatiewoningen?
4. Wat zijn de belangrijkste thema's en ontwikkelingen in de huidige markt, zoals consumentenwensen en -patronen, toekomstig planaanbod, nieuwe concepten en ruimtelijk overheidsbeleid?
5. Welke belangrijke stakeholders zijn actief op de markt voor recreatiewoningen?
6. Hoe functioneert de markt voor recreatiewoningen?

Onderzoekopzet

Op basis van deskresearch en een kennissessie met makelaars uit verschillende toeristische regio's en experts in het vakgebied zijn de belangrijkste trends en ontwikkelingen (hoofdstuk 1) op de markt voor recreatiewoningen in kaart gebracht.

De vraagzijde van de markt (hoofdstuk 2) is geanalyseerd met behulp van een landelijke internetenquête onder huishoudens met een inkomen van minimaal modaal. De enquête is representatief voor de populatie. In de enquête is gevraagd naar de koopbereidheid en de gewenste kenmerken van de recreatiewoning en de omgeving. De vraagzijde is op kwalitatieve wijze nader verkend met behulp van een uitgebreide enquête over product- en locatie-eisen onder eigenaren van recreatiewoningen.

De huidige voorraad (hoofdstuk 3.1) is in beeld gebracht met de data van het CBS en de Basisregistratie Adressen en Gebouwen van het Kadaster. Het huidige aanbod (hoofdstuk 3.2) is geïnventariseerd met behulp van de websites van de tien grootste aanbieders van recreatiewoningen in Nederland en de database van de NVM. Het toekomstig aanbod (hoofdstuk 3.3) is geïnventariseerd met behulp van nieuwsberichten en websites van ontwikkelaars, exploitanten, makelaars, gemeenten en provincies. Het betreft hier uitsluitend de bekende plancapaciteit op vakantieparken en geen plannen voor solitaire woningen.

De analyse van de marktsituatie (hoofdstuk 4) is gebaseerd op de transactiecijfers van de NVM en het Kadaster, een confrontatie van vraag- en aanbodcijfers, en nader aangescherpt met behulp van de resultaten uit de kennissessie met makelaars. De actoren en hun rol op de markt voor recreatiewoningen (hoofdstuk 5) zijn gezamenlijk met de makelaars en experts tijdens de kennissessie geanalyseerd.

Het marktperspectief per regio (hoofdstuk 6) is opgesteld met behulp van een confrontatie van vraag, aanbod en marktsituatie. De toeristische regio's zijn samengesteld op basis van Corop-regio's, omdat de meeste datasets die voor dit onderzoek zijn gebruikt op dit aggregatieniveau beschikbaar zijn (figuur 1).

Figuur 1. Overzicht indeling toeristische regio's

Legenda toeristische regio's



1. TRENDS EN ONTWIKKELINGEN

Dit hoofdstuk beschrijft de belangrijkste trends en ontwikkelingen op het gebied van recreatiewoningen in Nederland. De markt voor recreatiewoningen bestaat uit een koop- en een huurmarkt. De verhuur van recreatiewoningen is sterk gerelateerd aan en afhankelijk van de toeristisch-recreatieve markt. En de verhuurmogelijkheden zijn mede beslissend voor de potentiële koper om tot de aanschaf van een recreatiewoning over te gaan. Hoewel dit onderzoek in hoofdzaak de koopmarkt beschrijft, zijn daarom ook de belangrijkste ontwikkelingen op de markt voor verblijfsrecreatie beschreven.

Bestedingen toerisme met 20% gestegen

De recreatieve sector in Nederland heeft in de afgelopen tien jaar een stevige groei doorgemaakt. Ook de markt voor recreatiewoningen heeft hiervan geprofiteerd. Het aantal toeristisch-recreatieve voorzieningen is toegenomen, evenals het aantal bezoekers. De totale bestedingen in het toerisme in het Nederland zijn met bijna 20% gestegen in de periode 2005-2012¹. De totale jaaromzet van vakantiecentra in Nederland bedroeg in 2013 circa 1,2 miljard euro².

Afname aantal overnachtingen door crisis

De gevolgen van de financiële en economische crisis zijn echter wel merkbaar geweest in de verblijfsrecreatieve sector. Door de recessie en het lage consumentenvertrouwen daalde de vraag. In de periode 2008-2012 is het aantal bungalowovernachtingen met 4,3% afgenomen³. Deze daling kwam vooral door een afname van het binnenlands toerisme; het aantal buitenlandse overnachtingen is in deze periode licht toegenomen.

Lagere bezettingsgraad

Het aanbod van logiesaccommodaties is in de afgelopen 10 jaar sterker toegenomen dan de groei van het aantal overnachtingen. Dit heeft geleid tot prijsconcurrentie en lagere bezettingsgraden. De gemiddelde bezettingsgraad van parken met recreatiewoningen in Nederland varieerde in 2013 van 20% in januari tot 60% in augustus⁴.

Recentelijk herstel in de verblijfsaccommodaties

Vanaf 2014 lijkt de situatie enigszins gestabiliseerd en zijn er lichte tekenen van herstel zichtbaar. Het aantal overnachtingen steeg in de eerste helft van 2014 met 0,5% in vergelijking met het eerste halfjaar van 2013, naar in totaal 40,7 miljoen. Het aantal Nederlandse gasten dat verbleef in een hotel, bungalowpark, camping of groepsaccommodatie daalde met 1,5% naar 9,8 miljoen. Maar het aantal gasten uit het buitenland steeg met 3,0%. Deze groep bestond vooral uit Duitsers en Belgen⁵. Van alle logiesaccommodaties deden vooral de bungalowparken goede zaken: het aantal overnachtingen steeg hier met 4,3%. De grote concerns in de verblijfsrecreatie hebben in 2013 een omzetgroei van 2,5% behaald⁶.

Seizoensverbreding en brancheervaging

Binnen de verblijfsrecreatieve sector is sprake van seizoensverbreding en brancheervaging. Exploitanten hebben te maken met tegenvallende bezettingsgraden en komen met nieuwe concepten en aanbiedingen die ook in de maanden buiten het seizoen gasten aantrekken. Bijvoorbeeld door het organiseren van evenementen en het aantrekken van zakelijke toeristen. Een voorbeeld hiervan is Center Parcs dat optredens organiseert van bekende artiesten in combinatie met een verblijf op het park.

-
1. Bron: CBS
 2. Bron: Brancherapport Vakantiecentra Rabobank Cijfers en Trends 2014
 3. Bron: CBS
 4. Bron: CBS
 5. Bron: Brancherapport Vakantiecentra Rabobank Cijfers en Trends 2014
 6. Bron: RECRON Benchmark via Rabobank

Consument wil beleving

Voor ondernemers in de branche is het steeds belangrijker geworden om een onderscheidend product te leveren. Recreatieve voorzieningen met een uniek belevingsaanbod hebben een streepje voor. Dit betekent dat de consument op zoek gaat naar een vrije tijdsbesteding die origineel en anders is dan het al bekende aanbod. En dat de consument nog meer en intensiever vermaakt wil worden tijdens het verblijf. Bijkomend gevolg is dat de vraag sneller aan verandering onderhevig is en minder voorspelbaar wordt.

Toename concurrentie door particuliere verhuur

Verblijfsrecreatieve voorzieningen krijgen steeds meer te maken met concurrerende initiatieven van particulieren. De opkomst van internet heeft ervoor gezorgd dat het aanbod gemakkelijker is te ontsluiten richting de potentiële huurder. Deze initiatieven zorgen ook voor een kwalitatieve verbreding van het aanbod en bieden een alternatieve overnachtingservaring of lagere prijzen. Denk hierbij aan particuliere initiatieven als *Airbnb*, *bed & breakfast* en boerderijcampings.

Meerhuizigheid

De Vromraad signaleert de opkomst van 'meerhuizigheid' als een belangrijke trend op het gebied van wonen⁷. De toegenomen mobiliteit en ontwikkelingen op ICT gebied maken het steeds gemakkelijker om tijdelijk op een andere plek dan de 'hoofdwoning' te verblijven, te recreëren of te werken. Veel kopers van recreatiewoningen schaffen deze aan binnen een straal van 100 kilometer rond de eigen woonplaats⁸. Dit duidt op het belang van de bereikbaarheid, zodat gemakkelijk op en neer kan worden gereisd van en naar de recreatiewoningen wanneer daar behoefte aan is.

Momenteel is de hypotheekrente uitsluitend aftrekbaar op de hoofdwoning. Wanneer op de lange termijn de hypotheekrenteaftrek mocht verdwijnen, is er geen onderscheid meer in de rente die betaald wordt voor de recreatiewoning of de eerste woning. Mogelijk veroorzaakt dit een verschuiving in de vraag naar recreatiewoningen. Consumenten kunnen in dit geval gemakkelijker kiezen voor een kleinere woning nabij de plek waar men werkt, in combinatie met een tweede woning in een goedkopere en landschappelijke regio voor vrije tijd en ontspanning. In ondermeer Scandinavië, Frankrijk en Duitsland is dit al langer gebruikelijk⁹.



Groei welvaart en vergrijzing

Het aantal empty nesters is sterk aan het toenemen. Juist in deze leeftijdscategorie is het aantal bezitters van recreatiewoningen hoog. Dit draagt bij aan meer tweede woningbezit onder de Nederlandse bevolking.

Toename recreatiewoningen buitenland

Doordat het aanbod van budgetvluchten sterk is toegenomen wint het bezit van een recreatiewoning in het buitenland aan populariteit.

7. Bron: Wonen in ruimte en tijd, VromRaad 2009

8. Bron: Pretwerk.nl; onderzoek klantenbestand Droomparken 2011

9. Bron: Afschaf hypotheekrente geeft impuls aan verkoop recreatiewoningen, Cees Swank 2012

Nieuwe generatie hecht mogelijk minder aan bezit

De huidige generatie jongeren zou meer waarde hechten aan gebruik dan aan bezit. Of dit inderdaad zo is dient nog bewezen te worden. Maar als dit inderdaad het geval is zal dat een negatief effect hebben op de vraag naar recreatiewoningen. Nu al is zichtbaar dat consumenten flexibel willen zijn in het kiezen van hun vakantiebestemming.

Meer behoefte aan luxe en duurzaamheid

Zowel de eigenaar als de toerist stellen steeds hogere kwaliteitseisen aan recreatiewoningen. Hierdoor neemt de vraag naar luxe en comfortabele recreatiewoningen met alle bijbehorende voorzieningen toe. Dit gaat ten koste van de populariteit van ondermeer

stacaravans en eenvoudige recreatiewoningen.

Ook vindt de consument het gebruik van duurzame materialen en energiezuinige woningen steeds belangrijker. Daarnaast signaleren makelaars dat de vraag naar ruime recreatiewoningen voor grote groepen (vanaf 10 personen) toeneemt. Een voorbeeld hiervan is Landal Miggelenberg op de Veluwe waar 50 grote en duurzame recreatiewoningen komen, bestemd voor grotere families en vriendengroepen (8 tot 12 persoons bungalows). In de bungalows is rekening gehouden met een duurzame materiaalkeuze, hoge isolatienormen en hergebruik.



Toename recreatiewoning als belegging

Naast eigen gebruik wordt de recreatiewoning steeds vaker gebruikt als beleggingsobject. In het verleden schafte 60 tot 70 procent van de kopers de woning

uitsluitend aan om zelf te gebruiken, terwijl op dit moment ongeveer een gelijk percentage de woning verhuurt op momenten dat ze zelf niet aanwezig zijn¹⁰. Dit wordt versterkt door de huidige lage rente op de spaarrekening. Bij beleggen in recreatiewoningen zijn rendementen van minimaal 5% haalbaar, maar dit is sterk afhankelijk van de ligging, locatie, woningkwaliteit en het parkbeheer. Een verschil in beleggingsrisico met de reguliere woningmarkt is dat (park)exploitanten bepalend zijn voor de kwaliteit van de omgeving en daarmee mede voor de waarde van het vastgoed. Volgens diverse makelaars komt het steeds vaker voor dat kopers negatieve ervaringen hebben met de exploitant van een recreatiepark, vanwege het gebrek aan transparantie over parkregels, rendementsgaranties en tussentijdse verhogingen van de bijdrage aan het parkonderhoud.

Professionele beleggers staan nog niet in de rij om te beleggen in recreatiewoningen, omdat het rendement van de investering voor een groot deel wordt bepaald door de kwaliteit van de onderneming. Dit biedt minder zekerheid dan wanneer het rendement in hoofdzaak afhankelijk is van de kwaliteit van de locatie.

Omzetten reguliere woningen in recreatiewoningen

In regio's waar de druk op de woningmarkt laag is en die tevens recreatief aantrekkelijk zijn (bijvoorbeeld Zeeland, Friesland, Drenthe), is zichtbaar dat reguliere woningen worden ingezet voor recreatief gebruik en ook permanent worden omgezet naar recreatiewoningen. Dit is vooral het geval in aantrekkelijke (historische) dorpskernen. In standaard woonwijken en in het buitengebied doet deze ontwikkeling zich nauwelijks voor.

10. Bron: Europarcs op Pretwerk.nl, 2011

Decentralisatie beleid

Met de intrekking van de Wet op de Openluchtrecreatie in 2008 bestaat er voor de verblijfsrecreatie geen landelijke wetgeving meer. Gemeenten (of regio's) dienen zelf beleid op te stellen. Hierdoor zijn verschillen in beleid en handhaving ontstaan. Met name provincies en gemeenten in toeristische regio's hebben veel aandacht voor de verblijfsrecreatieve sector vanwege de bijdrage aan de economie.

Veroudering parken recreatiewoningen

Veel parken met recreatiewoningen zijn aan het verouderen. Hier kunnen verschillende oorzaken aan ten grondslag liggen. Ondermeer de kwaliteit van het beheer door de parkexploitant is van grote invloed. Maar ook stelt de consument hogere eisen aan de kwaliteit en luxe van recreatiewoningen. De bezettingsgraden van parken met verouderde woningen nemen hierdoor sterk af. Vaak zijn forse investeringen nodig om het aanbod weer aan te laten sluiten op de vraag. De verkoop van (een deel van) de recreatiewoningen is een instrument om deze upgrading te financieren, maar juist dit verouderde aanbod is niet gewild. In de praktijk komt het vaak voor dat eigenaren van recreatiewoningen de kavel waarop de woning is geplaatst huren. Wanneer een park gaat herstructureren gaat dit vaak gepaard met het opzeggen van de 'standplaatsovereenkomst'. Veel huurders zijn hier niet goed van op de hoogte bij het aangaan van de overeenkomst.

Recreatiewoningen in verouderde parken worden in toenemende mate verhuurd voor tijdelijke huisvesting van gescheiden mensen en arbeidsmigranten. Op zich biedt dit een oplossing voor de verhuurbaarheid. Anderzijds zorgen de arbeidsmigranten nogal eens voor overlast waardoor de kwaliteit en de waarde van de woningen in het park verder afneemt en de woningen moeilijker verkoopbaar zijn. Een recent voorbeeld waar deze problematiek speelt is het bungalowpark Buitenplaats Yerseke. De Raad van State heeft hier vastgesteld dat de huisjes permanent mogen worden bewoond en ook mogen worden gebruikt voor de huisvesting van buitenlandse arbeiders. Eigenaren in het park die er niet permanent wonen zijn van mening dat de recreatiewoningen moeilijker te verkopen zijn als er te veel vaste bewoners en arbeidsmigranten vertoeven.

Moeilijke financiering recreatiewoningen

Banken zijn terughoudend met de financiering van parken met recreatiewoningen. Ook bij consumenten stellen de banken zich kritisch op bij een tweede hypotheek. Vaak dient een deel van het bedrag met eigen geld betaald te worden. De hypotheekrenteaftrekgeregeling is ook niet van toepassing bij een tweede woning. Ook is de hypotheekrente vaak hoger dan bij de eerste hypothecaire lening. De hoogte is ondermeer afhankelijk van het materiaalgebruik van de recreatiewoning. Wel is het verhuren van een recreatiewoning fiscaal aantrekkelijk omdat de opbrengsten uit de verhuur onbelast zijn.

Conflicten tussen recreatie, natuur en agrarisch grondgebruik

Door de toename van het aantal recreatiewoningen ontstaan steeds vaker conflicten met agrarisch grondgebruik en natuur. De gemeente Texel hanteert bijvoorbeeld een quotum van 45.000 toeristische overnachtingsplaatsen op het eiland. Alleen bestaande parken mogen met maximaal 25% uitbreiden wanneer dit nodig is om de kwaliteit van het park te verbeteren. Hierdoor blijft op het eiland een goede mix bestaan van boerenbedrijven, recreatie en rust en natuur. In de kennissessie is gewaarschuwd voor het 'slachten van de kip met de gouden eieren' door de grote planvoorraad van met name grootschalige vakantieparken in bijvoorbeeld Zeeland. De populariteit van deze regio kan op termijn de aantrekkelijkheid doen verminderen.

2. DE VRAAG NAAR RECREATIEWONINGEN

Dit hoofdstuk geeft inzicht in de vraagzijde van de markt voor recreatiewoningen: de omvang en ontwikkeling van de vraag, kenmerken van de kopers en wensen en eisen ten aanzien van de recreatiewoningen. Hiertoe is met behulp van een online enquête een aselechte steekproef uitgezet onder huishoudens met een inkomen van minimaal modaal in heel Nederland. In totaal hebben 596 personen aan de enquête meegewerkt, waarvan 120 aangaven (mogelijk) interesse te hebben in een recreatiewoning. Deze personen hebben ook de vervolgvragen ingevuld over de gewenste locaties en producttypes en aankoopmotieven.

2.1 Omvang van de vraag

Bijna 20% van de Nederlandse huishoudens met een inkomen van modaal of hoger overweegt om in de komende 5 jaar een recreatiewoning aan te schaffen in Nederland (tabel 1). Van deze groep weet bijna 10% *zeker* dat ze tot aankoop overgaan (1,7% van alle huishoudens met minimaal modaal inkomen); dat zijn ongeveer 15.000 huishoudens per jaar. Ongeveer 20% van de huishoudens die de aanschaf overwegen geeft aan hier *vrij zeker* over te zijn (3,3% van alle huishoudens met minimaal modaal inkomen); dat zijn ongeveer 30.000 huishoudens per jaar.

Tabel 1. Vraag naar recreatiewoningen onder Nederlandse huishoudens met een inkomen van minimaal modaal

	Aandeel huishoudens (minimaal modaal)	Aantal huishoudens
		Periode 5 jaar
Overweegt de aanschaf recreatiewoning in de komende 5 jaar	19,5%	
Waarvan:		
zeker weten	10%	Circa 80.000
waarschijnlijk	20%	Circa 150.000
totaal	30%	Circa 230.000
op vakantiepark	34%	
solitair	33%	
geen voorkeur	33%	
bestaand	29%	
nieuwbouw	23%	
geen voorkeur	48%	

Bron: Internetenquête recreatiewoningen juli 2014 i.o.v. NVM

Met meer dan 200.000 huishoudens die (vrijwel) zeker weten een woning aan te zullen schaffen in de komende 5 jaar, is sprake van een zeer ruime vraag naar recreatiewoningen. De wens om een woning te kopen wordt echter lang niet altijd omgezet in een daadwerkelijke aanschaf¹¹. Uit onderzoek in de reguliere woningmarkt blijkt dat het aantal verhuiscandidate huishoudens dat daadwerkelijk overgaat tot de aanschaf van een woning is gedaald van 40% naar 35% in de periode 2008-2011.

Voor de aanschaf van een recreatiewoning ligt dit aandeel naar verwachting nog lager. Hoewel de enquête is uitgezet onder een representatief deel van de Nederlandse bevolking met een aselechte steekproef, kan het zijn dat het thema van de enquête juist dat deel van de huishoudens aanspreekt die eerder geneigd zijn om een recreatiewoning aan te schaffen. Hierdoor zou de vraag in werkelijkheid dus lager uit kunnen vallen.

11. Bron: Tussen wens en werkelijkheid, Ministerie BZK 2011

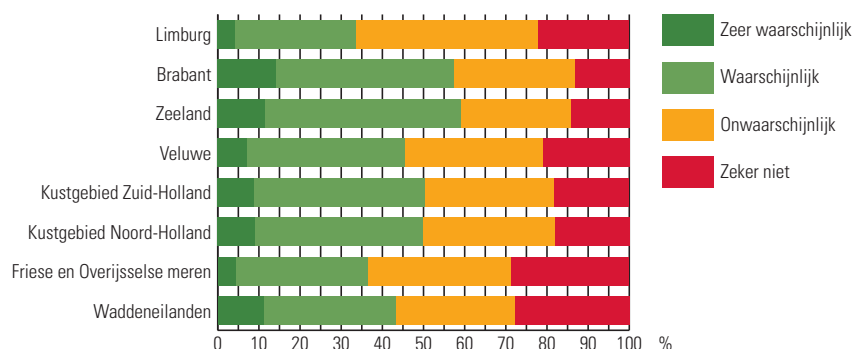
De groep met een voorkeur voor een solitaire recreatiewoning is ongeveer even groot als die met voorkeur voor een woning op een vakantiepark. Datzelfde geldt voor de keuze voor een nieuwbouw of een bestaande recreatiewoning: circa een kwart wil graag een nieuwbouwwoning, en bijna 30% kiest voor een bestaande woning. De meeste huishoudens hebben echter geen voorkeur.

2.2 Kenmerken van de vraag

Toeristische regio's en omgevingskenmerken

Ongeveer 60% van de geïnteresseerden in een recreatiewoning heeft nog geen specifieke voorkeur voor een regio. Voor de belangrijkste toeristische regio's in Nederland is de voorkeur onderzocht. Zeeland en Brabant zijn het meest populair van de aan de respondenten voorgelegde toeristische regio's (figuur 2), gevolgd door de kustgebieden van Noord- en Zuid-Holland en de Veluwe. Limburg en de Friese en Overijsselse Meren hebben de minste voorkeur. De Waddeneilanden kennen een vrij groot aandeel geïnteresseerden, maar daarnaast ook vrij veel personen die hier zeker geen recreatiewoning willen aanschaffen. Naast deze belangrijke toeristische regio's bleek ook een beperkte interesse in de Achterhoek/Twente en Drenthe aanwezig te zijn.

Figuur 2. Voorkeur toeristische regio's



Bron: Internetenquête recreatiewoningen juli 2014 i.o.v. NVM

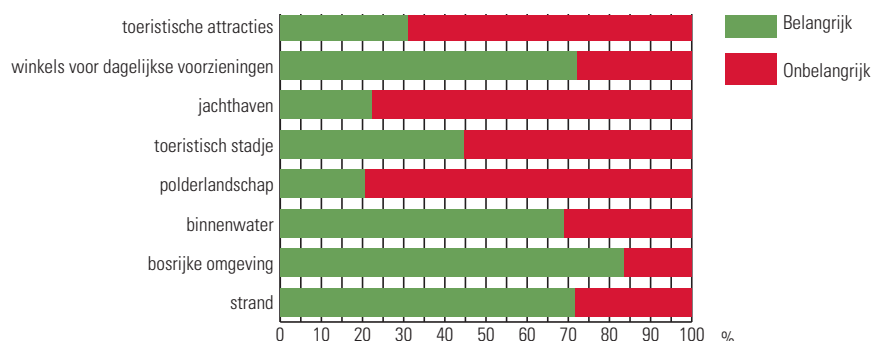
Bij de regionale voorkeur valt op dat de gebieden met de meeste voorkeur ook het dichtst bij de Randstad liggen, de plek waar de meeste mensen wonen. Dit duidt er op dat de recreatiewoning bij voorkeur op korte afstand van de eerste woning gesitueerd is. Dit hangt samen met de ontwikkeling dat veel recreatiewoningen niet alleen in de vakantieperioden worden gebruikt, maar ook in het weekend.

Voor de huidige eigenaren van een recreatiewoning waren de landschappelijke kenmerken van de directe omgeving de belangrijkste aspecten bij de aanschaf van de woning. De potentiële kopers van recreatiewoningen hechten veel waarde aan een mooie, rustige omgeving en de aanwezigheid van recreatief water (figuur 3). Het meest populair is een bosrijke omgeving (85%), op de voet gevolgd door een locatie dicht bij zee (70%) en de nabijheid van een meer of ander open water (70%). Polderlandschap of de nabijheid van een toeristisch stadje zijn voor de meerderheid minder belangrijke omgevingskenmerken. Door een aantal makelaars wordt wel een groei van de vraag naar recreatiewoningen nabij steden gesignaleerd. Ook deze ontwikkeling hangt mogelijk samen met het gebruik van recreatiewoningen in het weekend.

Wat betreft het voorzieningenaanbod is de nabijheid van winkels voor dagelijkse boodschappen een belangrijke locatiekwaliteit (75%). De aanwezigheid van bijvoorbeeld een jachthaven (20%) en toeristische attracties (30%) wordt als minder belangrijk beschouwd. Opvallend is dat voor de huidige eigenaren van recreatiewoningen de aanwezigheid van winkels in de buurt vrij onbelangrijk is.

De gewenste omgevingskenmerken verschillen naar leeftijdscategorie. Huishoudens met een leeftijd tussen 20 en 40 jaar vinden de nabijheid van toeristische attracties (45%), dagelijkse voorzieningen (80%) en het strand (80%) vaker belangrijk dan de hogere leeftijden. Dit heeft te maken met de aanwezigheid van (jonge) kinderen in het gezin. Personen ouder dan 60 jaar hebben een zeer grote voorkeur voor een bosrijke omgeving: 95% vindt dit een belangrijk omgevingskenmerk. Huishoudens met een leeftijd tussen 20 en 40 jaar hebben een grotere voorkeur voor de Waddeneilanden, de kust van Noord-Holland en Zeeland, vanwege de aanwezigheid van het strand. Limburg is populairder onder huishoudens van 60 jaar en ouder.

Figuur 3. Belangrijke omgevingskenmerken



Bron: Internetenquête recreatiewoningen juli 2014 i.o.v. NVM

Type, omvang en prijssegmenten

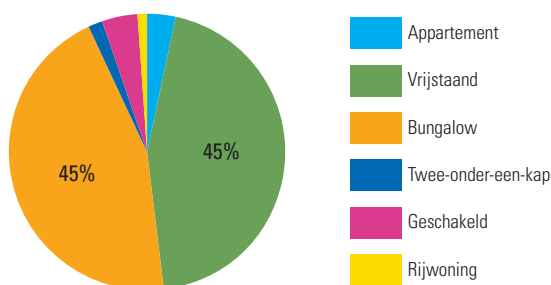
De woningkenmerken zoals type, oppervlakte, architectuur en prijs zijn voor de huidige eigenaren na de ligging de belangrijkste aspecten geweest bij de aanschaf van de woning. Voor de potentiële kopers zijn vrijstaande woningen (45%) en bungalows (45%) veruit de meest gewenste typen recreatiewoningen (figuur 4). Appartementen zijn nauwelijks gewenst (3%). Waarschijnlijk omdat deze geen directe toegang hebben tot tuin of park, terwijl natuur een belangrijk aspect is in de beleving van recreanten.

De minimale gewenste omvang van een recreatiewoning ligt rond de 50 m². Daaronder is nauwelijks vraag (figuur 5). De meeste huishoudens zijn op zoek naar een woonoppervlak tussen de 50 en 100 m² (50%). Ook ruimere woningen van 100 tot 150 m² zijn gewenst (35%). De vraag naar grote recreatiewoningen komt voort uit een stijging van de welvaart.

De recreatiewoning dient over het algemeen over 3 tot 4 kamers te beschikken (70%) en geschikt te zijn voor 4 tot 6 personen (80%). Hoewel door makelaars een groei van de vraag naar recreatiewoning voor grote groepen wordt gesignaleerd, blijkt uit de enquête dat het momenteel nog om een nichemarkt gaat: naar woningen voor meer dan 8-10 personen is de vraag beperkt.

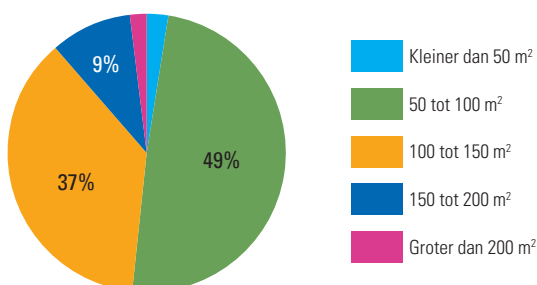
De gewenste prijs van de woning kent een vrij grote variatie, maar ligt voor 80% tussen de € 50.000 en € 200.000 (figuur 6). Een kleine maar toch substantiële groep is op zoek naar een recreatiewoning in de duurdere segmenten vanaf € 200.000 (bijna 20%).

Figuur 4. Voorkeur woningtype



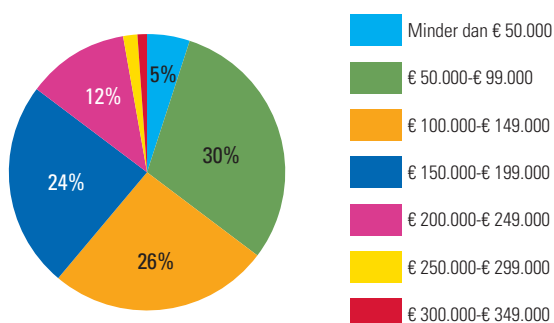
Bron: Internetenquête recreatiewoningen juli 2014 i.o.v. NVM

Figuur 5. Voorkeur oppervlakte



Bron: Internetenquête recreatiewoningen juli 2014 i.o.v. NVM

Figuur 6. Voorkeur woningprijs



Bron: Internetenquête recreatiewoningen juli 2014 i.o.v. NVM

Gewenste voorzieningen

De gewenste voorzieningen waarover de recreatiewoning minimaal dient te beschikken zijn vooral praktisch van aard en gericht op comfort: garage, ruime berging, volledig uitgeruste keuken, open haard, internet/wifi en een voldoende ruime tuin rond de woning. Luxe voorzieningen zoals een sauna of zwembad worden nauwelijks genoemd. Ook is er maar een beperkte behoefte aan duurzame installaties voor energieopwekking.

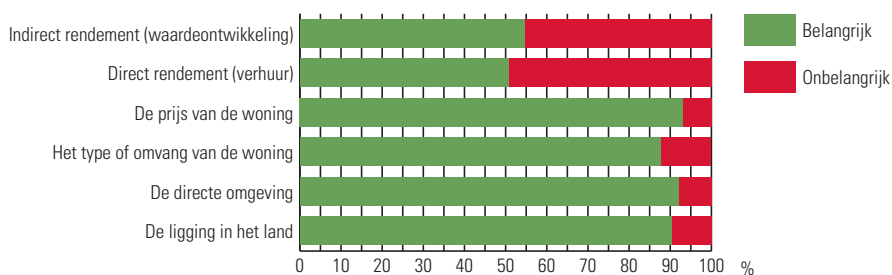
Aankoopmotieven en criteria

De meerderheid wil de recreatiewoning niet alleen voor eigen gebruik inzetten maar ook voor de verhuur (60%). Ongeveer een derde wil de woning alleen voor eigen gebruik aanschaffen. De combinatie van eigen gebruik en verhuur komt iets minder vaak voor bij de huidige eigenaren van recreatiewoningen. Zij zetten de woning voornamelijk in voor eigen gebruik. Wanneer de woning toch voor de verhuur wordt ingezet, vindt dit even vaak in eigen beheer plaats als door de parkexploitant.

Ongeveer 60% van de genoemde aankoopmotieven heeft betrekking op het eigen recreatieve gebruik van de woning, terwijl 20% een financiële achtergrond heeft zoals belegging van vermogen of inkomsten uit de verhuur. Bij huidige eigenaren van recreatiewoningen is dit beeld hetzelfde: de voornaamste aankoopreden is vaak emotioneel van aard en de recreatiewoning is in eerste instantie vooral bedoeld om zelf van te genieten. Wanneer toch sprake is van een financieel nevenmotief dan is dat vrijwel altijd het veilig investeren van vermogen in vastgoed, en niet zo zeer winst door verkoop of verhuur.

Dat het eigen gebruik van de woning belangrijk is volgt ook uit de aspecten die de potentiële kopers belangrijk vinden aan de woning (figuur 7). De ligging, de omgeving en het type wordt steeds door ongeveer 90% als belangrijk ervaren. Direct rendement uit de huuropbrengsten en indirect rendement door toekomstige waardeontwikkeling is voor ongeveer de helft van de huishoudens belangrijk. Wel is de aankoopprijs belangrijk voor de consument (90%). De geënquêteerde eigenaren van recreatiewoningen denken dat de waarde van de recreatiewoning gelijk blijft of enigszins zal toenemen.

Figuur 7. Aankoopcriteria



Bron: Internetenquête recreatiewoningen juli 2014 i.o.v. NVM

Consumentenkenmerken

De belangrijkste doelgroepen bestaan uit tweepersoonshuishoudens zonder kinderen en gezinnen met kinderen (samen bijna 95%). Er zijn vrijwel geen eenpersoonshuishoudens met interesse in een recreatiewoning.

Het grootste deel van de potentiële kopers heeft een leeftijd tussen 40 en 65 jaar (60%). Maar ook de leeftijdscategorie 20 tot 39 jaar is met 35% vrij omvangrijk. Daarmee zijn zowel empty nesters als jonge huishoudens dus een interessante doelgroep. Onder ouderen is de vraag zeer beperkt.

Ongeveer de helft van de potentiële kopers heeft een inkomen tussen € 32.000 en € 65.000 per jaar. Diverse makelaars constateren een groeiende groep Duitsers en Belgen met interesse in een recreatiewoning in Nederland.

Conclusies

De vraag naar recreatiewoningen in Nederland is omvangrijk: ongeveer 15.000 huishoudens per jaar geven aan zeker te zijn over de aanschaf van een recreatiewoning. Onze verwachting is dat hooguit een kwart tot een daadwerkelijke aankoop overgaat, dit komt neer op circa 3.500 huishoudens per jaar. Het lijkt er wel op dat de enquête relatief veel respondenten kende die eerder geneigd zijn om een recreatiewoning aan te schaffen, waardoor de vraag in de praktijk lager uitvalt. Aan de andere kant is bij deze inschatting-vraag nog geen rekening gehouden met de twee keer zo grote groep huishoudens die een aankoop *overwegen*. De vraag is ongeveer gelijk verdeeld tussen solitaire recreatiewoningen en vakantieparken, en tussen bestaande recreatiewoningen en nieuwbouw.

De meest populaire regio's zijn Zeeland en Brabant, en in iets mindere mate de Veluwe en de kustgebieden van Noord- en Zuid-Holland. De belangrijkste omgevingskenmerken zijn bos, strand en/of open water. De woning ligt bij voorkeur op een niet al te grote reisafstand van de hoofdwoning. Kansrijke plekken voor de toekomst zijn dan ook bos en/of waterrijke regio's in de nabijheid van sterk verstedelijkte gebieden. Dit laatste hangt samen met de ontwikkeling om recreatiewoningen ook in de weekenden te gebruiken.

De meest gewenste woningtypen zijn de vrijstaande woning en de bungalow tussen de 50 en 100 m², met 3 tot 4 kamers. Een derde van de potentiële doelgroep geeft de voorkeur aan een woning van € 50.000 en € 100.000, een kwart opteert voor de prijsklasse € 100.000 tot € 150.000 en nog eens een kwart kiest voor de prijsklasse € 150.000 en € 200.000. De vraag is gevarieerd voor wat betreft prijs, omvang en ligging en verandert snel; maatwerk per regio en per vakantiepark is daarom noodzakelijk. Wat betreft het voorzieningenaanbod is de nabijheid van winkels voor dagelijkse boodschappen een belangrijke locatiekwaliteit (75%). De aanwezigheid van bijvoorbeeld een jachthaven (20%) en toeristische attracties (30%) wordt als minder belangrijk beschouwd.

De primaire doelgroep voor een recreatiewoning zijn empty nesters, vooral zij die beschikken hebben over (vrijkomend) vermogen. Omdat deze groep fors in aantal toe gaat nemen, is in de komende periode een groei van de vraag te verwachten. In opkomst is de groep met een leeftijd tussen 20 en 40 jaar.

De gewenste omgevingskenmerken verschillen naar leeftijdscategorie. Huishoudens met een leeftijd tussen 20 en 40 jaar vinden de nabijheid van toeristische attracties (45%), dagelijkse voorzieningen (80%) en het strand (80%) vaker belangrijk dan de hogere leeftijden. Dit heeft te maken met de aanwezigheid van (jonge) kinderen in het gezin. Personen ouder dan 60 jaar hebben een zeer grote voorkeur voor een bosrijke omgeving.

Recreatief gebruik is de belangrijkste reden voor de aanschaf van een recreatiewoning, maar een meerderheid zet deze ook in voor de verhuur aan derden. De recreatiewoning wordt daarmee steeds meer een beleggingsobject, waar ook nog plezier aan beleefd wordt.



3. HET AANBOD AAN RECREATIEWONINGEN

In dit hoofdstuk komt allereerst de ontwikkeling van de voorraad aan recreatiewoningen aan bod. Vervolgens wordt het aanbod belicht, oftewel dat deel van de voorraad dat te koop staat in combinatie met het planaanbod. Dit laatste betreft alle plannen die in uitvoering zijn of op de tekentafel liggen. De aanbodzijde wordt in dit hoofdstuk in aantallen en in kenmerken beschreven en naar spreiding over de toeristische regio's.

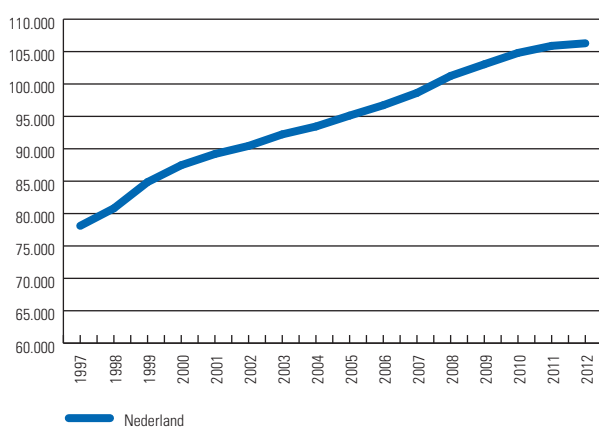
3.1 Huidige voorraad en ontwikkeling

Omvang en ontwikkeling

In Nederland staan in 2014 naar schatting ongeveer 110.000 recreatiewoningen. Het exacte cijfer is onbekend omdat instanties zoals het CBS, de BAG en het Kadaster verschillende definities hanteren en tevens geen eenduidige manier van registratie hanteren. Bij het CBS stonden in 2012 circa 106.000 recreatiewoningen geregistreerd. Sinds dat jaar is het CBS overgestapt op de BAG-registratie die de categorie "woningen met logiesfuncties (waaronder recreatiewoningen)" hanteert; dit betreft 118.000 objecten. Een analyse van het WoON2012 wijst uit dat ongeveer 70.000 Nederlanders over een recreatiewoning in Nederland beschikken. Het verschil met bovengenoemde cijfers komt door bezit van buitenlanders in Nederland (niet meegenomen in het WoON2012) en eigenaren met meerdere woningen.

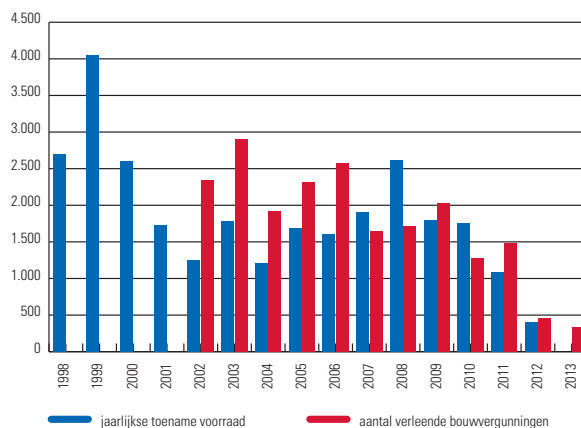
De voorraad recreatiewoningen is in de afgelopen 10 jaar met 16% toegenomen en is daarmee twee keer zo snel gestegen als de reguliere woningvoorraad (figuur 8). Gemiddeld kwamen er in die periode 1.500 recreatiewoningen per jaar bij. Door de financiële en economische crisis is er sinds 2008 echter sprake van een duidelijke afname van de groei (figuur 8). In de periode 2010-2012 nam de voorraad met circa 1.000 woningen per jaar toe en in 2012 was de toename met 400 woningen het laagst sinds 1997¹². Het aantal verleende bouwvergunningen voor recreatiewoningen bedroeg in 2012 slechts 450 en in 2013 was dit met 300 nog minder (figuur 9).

Figuur 8. Ontwikkeling voorraad recreatiewoningen (1997-2012)



Bron: CBS

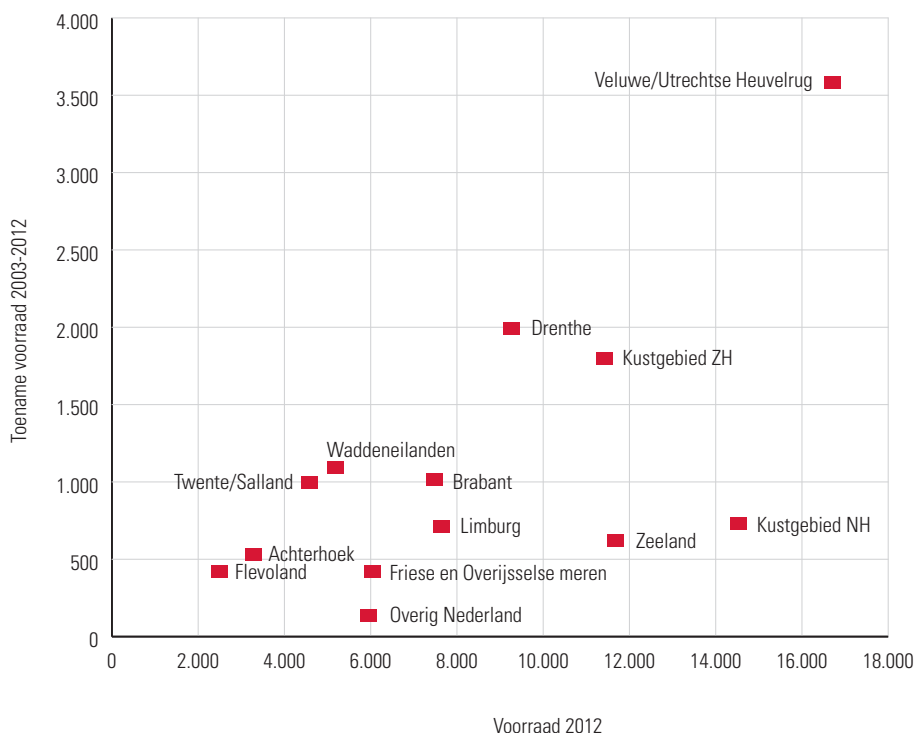
Figuur 9. Jaarlijkse toename voorraad en verleende bouwvergunningen (1998-2013)



Bron: CBS

12. Van de periode daarvoor zijn geen cijfers bekend

Figuur 10. Omvang en toename voorraad recreatiewoningen per regio



Bron: CBS

Geografische spreiding

De Nederlandse recreatiewoningen zijn vooral gesitueerd aan de kust en in bosrijke gebieden. De toeristische gebieden met de meeste recreatiewoningen zijn de Veluwe/ Utrechtse Heuvelrug (17.000), de Noord- en Zuid-Hollandse kust (samen 26.000), Zeeland (12.000) en Drenthe (9.000).

Absoluut gezien was de toename van de voorraad in de periode 2003-2012 met circa 3.500 woningen veruit het grootst in de Veluwe/Utrechtse Heuvelrug (figuur 10). Daarnaast kenden de Zuid-Hollandse kust en Drenthe een grote toename met ieder circa 2.000 woningen. Opvallend is dat de Noord-Hollandse kust en Zeeland ondanks de grote voorraad een relatief beperkte groei van de voorraad kenden (circa 5% sinds 2003). Ook in Brabant was de toename beperkt. Dit is opvallend gezien de grote populariteit van deze regio voor recreatiewoningen.

Recreatiewoningen op vakantieparken

Een groot deel van de voorraad recreatiewoningen bevindt zich op vakantieparken. Het aantal huisjesterreinen in Nederland bedraagt volgens het CBS in 2014 ongeveer 1.400 met in totaal 290.000 slaapplekken. Hieronder vallen echter ook stacaravans e.d. De gemiddelde omvang van een huisje bedraagt 5,2 slaapplekken¹³. Dit betekent dat er maximaal 55.000 recreatiewoningen op vakantieparken staan. Dat is ongeveer de helft van de bestaande voorraad van 110.000. Naar verwachting gaat het om circa 50.000 recreatiewoningen¹⁴. Ongeveer 15% van de vakantieparken telt meer dan 250 huisjes.

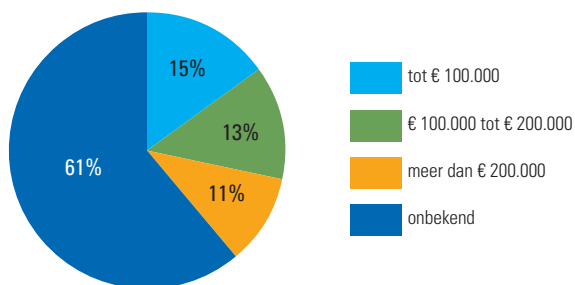
Op vakantieparken komen verschillende beheerconstructies voor de recreatiewoningen voor. De koper heeft vaak de keuze de verhuur zelf te regelen of deze uit te besteden aan de parkexploitant. In dat laatste geval zijn er twee concepten mogelijk: rendement op basis van de daadwerkelijke huuropbrengst of een gegarandeerd rendement gedurende een vooraf vastgestelde periode. Ook grote aanbieders zoals Center Parcs, Landal en Roompot beheren parken met woningen die (deels) in particulier eigendom zijn.

Prijssegmenten en oppervlaktes

Van het deel van de voorraad waarvan de prijs bekend is, heeft ongeveer 40% een prijs tot € 100.000. Circa 30% heeft een waarde van meer dan € 200.000 (figuur 11). In de huidige voorraad zijn het dure, middeldure en goedkope segment ongeveer gelijk vertegenwoordigd. Ongeveer de helft van de voorraad heeft een oppervlakte tussen 50 m² en 100 m² (figuur 12). Kleinere en grotere woningen zijn ongeveer gelijk vertegenwoordigd.

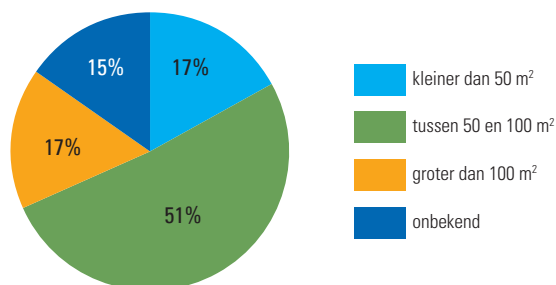
De twee veruit meest voorkomende producttypes zijn de woningen met een oppervlakte tussen 50 m² en 100 m² en een prijs tussen € 100.000 en € 200.000 of lager dan € 100.000. Binnen de middelste oppervlakteklasse is dus ook een groot aandeel in het goedkoopste segment aanwezig.

Figuur 11. Samenstelling voorraad naar prijs (2013, geïndexeerd op basis van transactieprijs)



Bron: Kadaster

Figuur 12. Samenstelling voorraad naar oppervlakte (2013)



Bron: Kadaster

13. CBS Maatwerk, Aantal huisjes op huisjesterreinen 2009

14. Mede gebaseerd op de studie: Tweede woningen, Ruimtelijk Planbureau & RIGO 2003



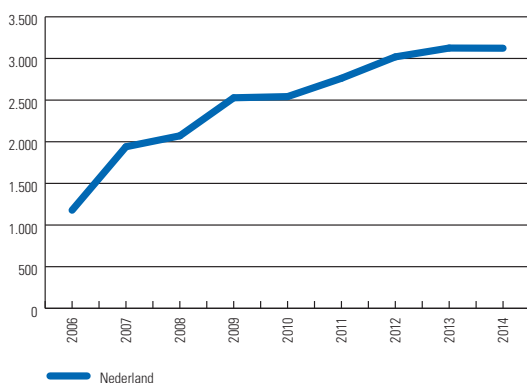
3.2 Het huidige aanbod

Omvang en ontwikkeling

Op de grootste tien websites met aanbod aan recreatiewoningen in Nederland staan in totaal circa 8.000 objecten te koop waarvan ongeveer 7.000 recreatiewoningen die onder de in dit onderzoek gehanteerde definitie vallen¹⁵. Het betreft zowel nieuwbouw als bestaande bouw. Dit betekent dat ongeveer 6% van de totale Nederlandse voorraad recreatiewoningen te koop staat.

Het aanbod van recreatiewoningen op Funda bedroeg medio 2014 ongeveer 3.100 woningen (figuur 13). Funda wordt gevuld met woningen uit de database van de NVM. Dit betekent dat het marktaandeel van de NVM momenteel zo'n 44% bedraagt. In vergelijking met 2006 is het aanbod bijna drie keer zo hoog. Wel neemt het aanbod de afgelopen drie jaar aanzienlijk minder snel toe en is dit in 2014 zelfs iets afgenomen. Ongeveer 7% van het aanbod recreatiewoningen op Funda betreft nieuwbouw.

Figuur 13. Aantal te koop aangeboden recreatiewoningen op Funda (2006-2014)



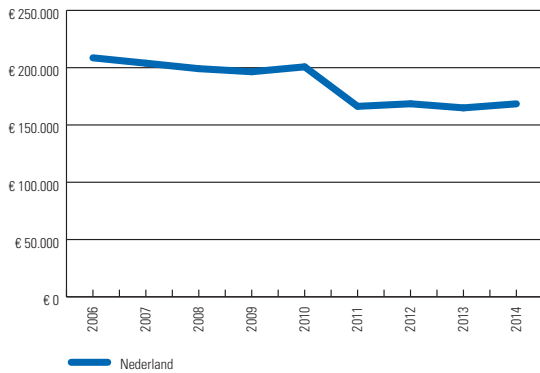
Bron: NVM

15. Hierbij is met een steekproef het overlappend aanbod uitgefilterd

Kenmerken huidige aanbod

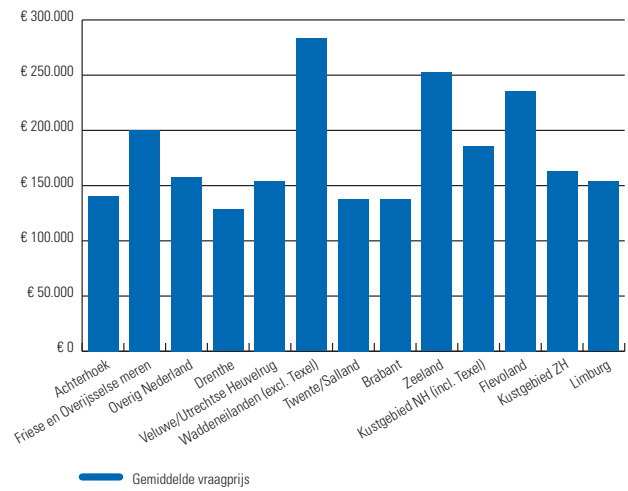
Tegelijk met de toename van het aantal te koop staande recreatiewoningen daalde de gemiddelde vraagprijs tussen 2006 en 2014 met € 40.000 (circa 20%, figuur 14). Opvallend is dat de daling al voor de crisis is ingezet. In 2011 was sprake van een daling met maar liefst 15% in vergelijking met het jaar daarvoor. Maar in 2014 was weer sprake van een lichte stijging met 2% tot gemiddeld € 168.000.

Figuur 14. Gemiddelde vraagprijs aanbod recreatiewoningen op Funda (2006-2014)



Bron: NVM

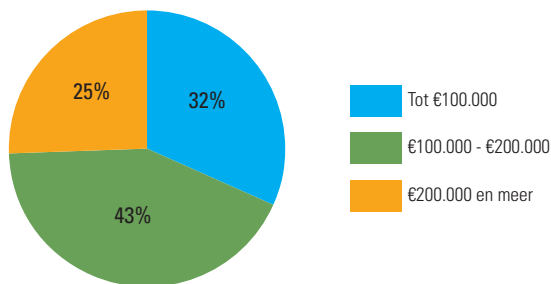
Figuur 15. Gemiddelde vraagprijs op Funda per regio (2014)



Bron: NVM

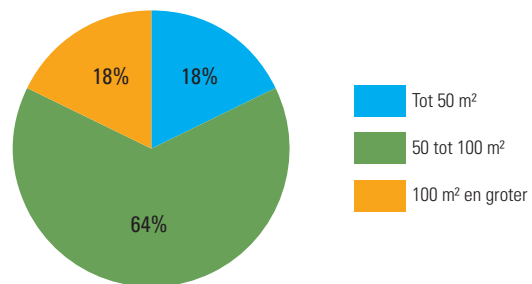
Het grootste deel van het aanbod bevindt zich in de prijsklasse tussen € 100.000 en € 200.000 en heeft een oppervlakte tussen 50m² en 100m² (figuur 16 en 17). De gemiddelde vraagprijs ligt met € 283.000 het hoogst op de Waddeneilanden en met € 128.000 het laagst in Drenthe (figuur 15). Ongeveer 70% van het aanbod is niet ouder dan 25 jaar. Uit de bouwperiode 1980-1990 is het aanbod beperkt (5%). De periode daarvoor, 1970-1980, heeft meer woningen in het aanbod (15%).

Figuur 16. Vraagprijzen te koop aangeboden recreatiewoningen op Funda (2014)



Bron: NVM

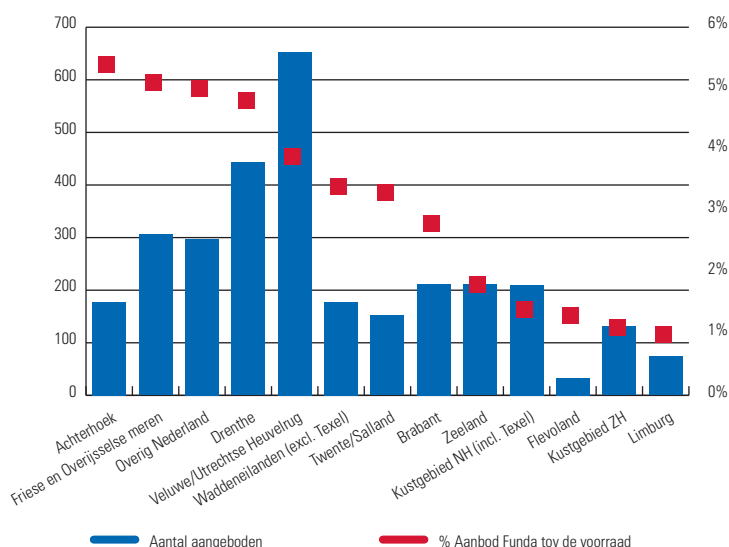
Figuur 17. Gemiddelde prijs aanbod recreatiewoningen op Funda (2006-2014)



Bron: NVM

De meeste recreatiewoningen die op Funda te koop staan bevinden zich in de regio Veluwe/Utrechtse Heuvelrug en Drenthe (figuur 18). In een aantal regio's staat relatief veel te koop. In de Achterhoek, Friese en Overijsselse Meren en Drenthe bedraagt het aanbod op Funda circa 5% van de voorraad. Het exacte aandeel van het aanbod van de NVM per regio is niet bekend. Maar op basis van een aandeel van 40% van Funda in het totale aanbod, staat naar verwachting minimaal 10% van de voorraad in deze regio's te koop. In de regio's aan zee (kust Noord- en Zuid-Holland en Zeeland) en in Limburg staat slechts 2% tot 4% van het aanbod te koop.

Figuur 18. Aanbod recreatiewoningen op Funda en aandeel in de voorraad per regio (2014)



Bron: NVM

3.3 Het toekomstige aanbod

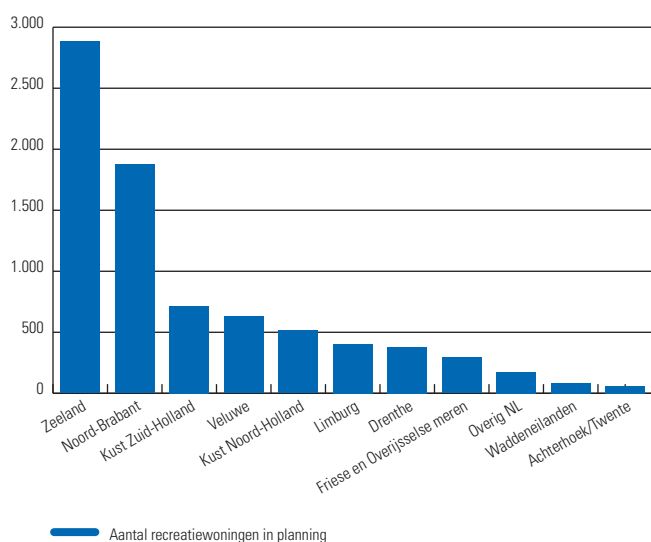
Het hier getoonde toekomstige aanbod betreft alleen de bekende plannen voor vakantieparken. Het gaat om zowel nieuwe parken als de uitbreiding van bestaande parken. Een deel van de plannen betreft de opwaardering van stacaravans of hutjes naar volwaardige recreatiewoningen. De bouwplannen voor solitaire recreatiewoningen zijn niet in kaart gebracht, omdat het veelal om private initiatieven gaat die meestal niet voor de verkoop zijn bedoeld.

Het bekende planaanbod tot 2020 bedraagt circa 8.000 recreatiewoningen op ongeveer 80 vakantieparken. De plannen tonen een grote diversiteit aan concepten, aantallen, woningtypes en prijzen. Circa 10% van het planaanbod is in 2014 in uitvoering en ongeveer de helft betreft 'harde' plannen. Van een groot aantal van de zachte plannen is het de vraag of ze nog tot ontwikkeling komen voor 2020. Een aantal ligt stil vanwege financiële, juridische of beleidsmatige belemmeringen.

De gemiddelde omvang van de plannen is 100 recreatiewoningen. Ongeveer een derde betreft relatief grootschalige plannen van meer dan 100 woningen. De grootste plannen bevatten 400 tot 550 woningen, zoals de projecten 'De Duurzame Jachthaven van de Toekomst' op Schouwen-Duiveland en 'Waterdunen' in Zeeuws-Vlaanderen.

Zeeland heeft een planaanbod van bijna 3.000 en heeft hiermee veruit de grootste plancapaciteit (figuur 19). Ook Noord-Brabant heeft een vrij grote plancapaciteit (1.800), hoewel slechts een klein deel van de plannen ook hard is. Daarnaast zijn er veel plannen voor de Noordzeekust (in totaal 1.200) en de Veluwe (circa 600). Opvallend is dat de Waddeneilanden, de Achterhoek en Twente een plancapaciteit hebben van minder dan 100 woningen per regio. Voor de Waddeneilanden is dit verklaarbaar door het gebrek aan ruimte voor uitbreiding, zo is bijvoorbeeld zoals eerder gesteld voor Texel een maximum vastgesteld van 45.000 plaatsen voor toeristische overnachtingen.

Figuur 19. Plancapaciteit recreatiewoningen per regio (2014)



Bron: Deskresearch Bureau Stedelijke Planning via websites ontwikkelaars, exploitanten, makelaars, gemeenten, provincie en nieuwsberichten

Van de meeste plannen zijn nog geen woningtypen, prijssegmenten en oppervlaktes bekend. Ongeveer 80% van de bekende plannen betreft vrijstaande woningen in een prijsklasse boven € 150.000 in diverse prijssegmenten. In vergelijking met de geconstateerde vraag zijn er relatief veel appartementen gepland (circa 10%).



VOORBEELDEN VAN RECENTE VAKANTIEPARKONTWIKKELINGEN

De variatie aan plannen voor vakantieparken is groot wat betreft omvang, omgeving, woningtypes, -prijzen en -oppervlakte, en concepten. Ter illustratie zijn hier enkele recente vakantieparkontwikkelingen getoond; het gaat om zowel recent gerealiseerde als toekomstige projecten.

Noordzee Résidence Cadzand-Bad (Roompot Vakanties, ontwikkelaar Arcus Resorts)

Het vakantiepark Noordzee Résidence Cadzand-Bad is gerealiseerd nabij de kern Cadzand op Zeeuws-Vlaanderen. Het park ligt gelegen op 350 meter van de Noordzeekust. Het park en de woningen zijn ontworpen in stijl met de omgeving. Het park omvat 450 luxe recreatiewoningen en centrumvoorzieningen: een supermarkt, een overdekt zwembad, een sporthal en voetbalvelden. Er zijn 9 type woningen variërend van 4 tot 16 personen. De verkoop is vlot verlopen: (vrijwel) alle in 2011 opgeleverde woningen zijn verkocht. De prijzen variëren van € 240.000 tot € 465.000. De kaveloppervlaktes zijn 522 m² tot 1411 m².



Bron: Bureau Stedelijke Planning

Resort Maastricht (Dormio, in ontwikkeling)

Resort Maastricht is gesitueerd op circa 10 fietsminuten van het centrum van Maastricht. Het recreatiepark bestaat uit 123 geschakelde en vrijstaande woningen op ruime kavels (onderverdeeld in 9 types, voor 4 tot 20 personen) gebouwd in "het dorp". De woningen zijn in Maastrichtse stijl ontworpen. De 2e fase is "het plein" en bevat 60 appartementen, terrassen en faciliteiten zoals een supermarkt, een binnenzwembad en een panorama restaurant met uitzicht over Maastricht en België. De 3e en laatste fase bestaat uit een recreatief appartementencomplex dat bedoeld is voor mensen die langere tijd in het buitenland verblijven. Prijzen van de woningen liggen tussen de € 194.000 en € 364.000 (69 m² tot 160 m²), met twee woningen van € 670.000 (260 m²).



Bron: Resortmaastricht.nl; Dormio

Strandresort Schier (Go! Parcs; ontwikkelaars UniqResorts en Van Wijnen Recreatiebouw)

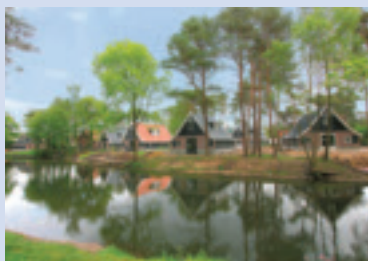
Strandresort Schier ligt op Schiermonnikoog in het duingebied, net buiten het dorp Schiermonnikoog. Hier worden door UniqResorts 37 twee tot vierkamerappartementen gerealiseerd in een voormalig hotel, met een oppervlakte tussen 45 en 90 m². Deze bieden ruimte aan 2 tot 8 personen. De verkoopprijzen starten vanaf € 124.900. Voorzieningen bestaan ondermeer uit een wellness centrum met zwembad, sauna en jacuzzi. Voor de bouw van de huizen is gebruik gemaakt van natuurlijke materialen en licht beige kleuren, waardoor de huizen passen bij de duinrijke omgeving. Door Van Wijnen Recreatiebouw worden in de buurt 9 nieuwbouwappartementen gerealiseerd die gebruik maken van dezelfde voorzieningen. Dit luxe appartementencomplex krijgt de naam Koningskaars en sluit architectonisch aan bij het aangrenzende bungalowpark De Ville welke ook ontworpen is door architectenbureau De Zwarte Hond. De gevel is afgewerkt met duurzaam Western Red Ceder-hout en het complex is midden in het duinlandschap gesitueerd. De 9 appartementen bieden ruimte aan 4 tot 6 personen met een oppervlakte tussen de 80 en 89 m² en de verkoopprijzen zijn vanaf € 269.900,- exclusief btw v.o.n.



Bron: strandresortschier.nl; UniqResorts

De Zanding (DroomParken)

DroomPark De Zanding is een recreatiepark gesitueerd in Otterlo op de Veluwe. Het park bestaat uit 450 recreatieve woningen, variërend van 4 tot 12 persoonsaccommodaties. Het type woningen verschilt van simpel opgezette bungalows tot luxe villa's die zijn ontworpen onder architectuur. In totaal worden er 13 woningtypen aangeboden. De verkoopprijzen van de woningen liggen tussen de € 39.500 en € 249.500. De voorzieningen op het park bestaan ondermeer uit een aangelegd zandstrand, natuurmeer, horeca, kleine supermarkt, diverse sport- en spelmogelijkheden en binnenkort een overdekt zwembad met wellness faciliteiten. DroomPark De Zanding is een park in ontwikkeling met als kernwaarden de omgeving en beleving. Het park werkt daarom ook samen met diverse natuur- en milieuorganisaties met als doel een bijdrage te leveren aan de verrijking van de Veluwse natuur.



Bron: Droomparken

3.4 Conclusies

Nederland telt in 2014 naar schatting ongeveer 110.000 recreatiewoningen. Deze zijn vooral gesitueerd aan de kust en in bosrijke omgevingen. Naar schatting iets minder dan de helft bevindt zich op vakantieparken.

De voorraad is in de afgelopen tien jaar met meer dan 15% toegenomen, ongeveer twee keer zo snel als de reguliere woningvoorraad. Sinds 2008 is echter een afname van de jaarlijkse groei van de voorraad zichtbaar. Gemiddeld kwamen er in de afgelopen 10 jaar 1.500 recreatiewoningen per jaar bij. In 2012 waren dat er maar 400. Vooral op de Veluwe, in Drenthe en aan de Zuid-Hollandse kust groeide de voorraad sterk. De markt voor recreatiewoningen heeft net als de reguliere woningmarkt last gehad van de crisis.

Al voor het begin van de crisis is een toename van het aantal te koop staande recreatiewoningen en een daling van de vraagprijs zichtbaar. Dit duidt op een te snelle toename van de voorraad. In totaal staat momenteel ongeveer 6% van de voorraad in Nederland te koop aangeboden. In de perifere regio's in noordwest Nederland ligt dit percentage zelfs boven de 10%. In de regio's aan de Noordzee en Limburg is het aanbod juist zeer beperkt. Veruit het grootste deel van het aanbod (70%) is gebouwd na 1990. Door de bij dit onderzoek betrokken makelaars is aangegeven dat vooral de onderkant van de markt een probleem is: de incurante voorraad recreatiewoningen op verouderde vakantieparken.

Hoewel er een ruime vraag is geconstateerd voor de komende 5 jaar, staat daar ook een ruime plancapaciteit tegenover. Met name in Zeeland en Noord-Brabant komen tot 2020 veel recreatiewoningen tot stand.



4. DE MARKTSITUATIE VOOR RECREATIEWONINGEN

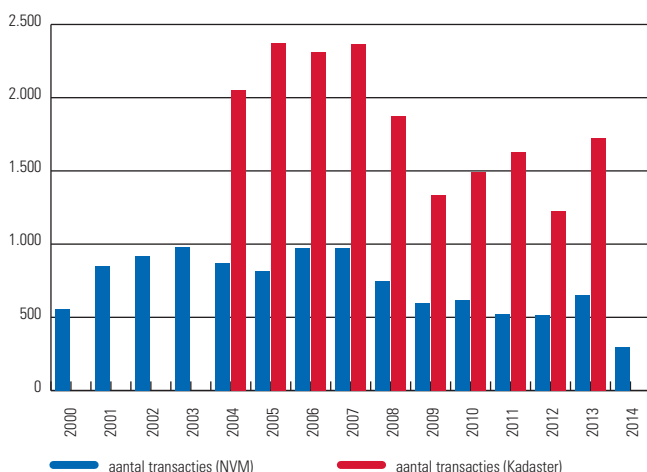
Dit hoofdstuk beschrijft de marktsituatie voor recreatiewoningen: de ontwikkeling van het aantal transacties, verkooptijden en verkoopprijzen. Hiervoor is gebruik gemaakt van zowel de transactiedatabase van de NVM als van de geregistreerde transacties bij het kadaster. Ook is onderscheid gemaakt naar de verschillende toeristische regio's. Voor de transacties en looptijden is gebruik gemaakt van *gemiddelde* prijzen en tijden. Dit kan verschillen van de *mediane* prijzen.

4.1 Kenmerken van de markt voor recreatiewoningen

Ontwikkeling aantal transacties

In de afgelopen 10 jaar waren er gemiddeld 1.850 transacties van recreatiewoningen per jaar in Nederland (figuur 20). Net als bij de reguliere woningmarkt heeft de crisis invloed gehad op het aantal transacties. Zo was in de periode 2004-2007 sprake van bijna 2.300 transacties per jaar terwijl dit in de periode 2009-2012 is gezakt naar 1.400 per jaar (-40%). In 2013 telde het kadaster echter weer 1.725 transacties, een stijging van 40% in vergelijking met het jaar daarvoor.

Figuur 20. Ontwikkeling aantal transacties NVM en Kadaster (2000-2014*)



Bron: NVM en Kadaster; *2014 Voorlopige cijfers 1^e halfjaar

Bij de NVM zijn in de afgelopen 10 jaar 7.300 transacties geregistreerd. In diezelfde periode zijn daarnaast ook nog eens 350 huurtransacties gesloten. Volgens het kadaster bedroeg in deze periode het totale aantal transacties circa 18.500. Naar verwachting ligt het werkelijke aantal transacties in Nederland echter nog iets hoger omdat het Kadaster geen eenduidige definitie van recreatiewoningen hanteert waardoor een deel van de recreatiewoningen als reguliere woningen is geregistreerd. Dit wordt onderschreven door het feit dat de huidige voorraad recreatiewoningen in Nederland volgens het Kadaster 70.000 bedraagt. Volgens het CBS is dit slechts zo'n 65% van de voorraad.

Het aantal transacties dat via de NVM wordt geregistreerd ligt ook iets lager dan verwacht: het aantal transacties per jaar bedroeg in 2013 ongeveer een vijfde van het aantal op Funda aangeboden recreatiewoningen. De gemiddelde looptijd in datzelfde jaar bedroeg ongeveer 450 dagen. Om een dergelijke looptijd te realiseren zou het aantal transacties per jaar ongeveer gelijk aan het aanbod moeten zijn. Mogelijk komt dit omdat de recreatiewoningen niet altijd correct worden afgemeld na de verkoop.

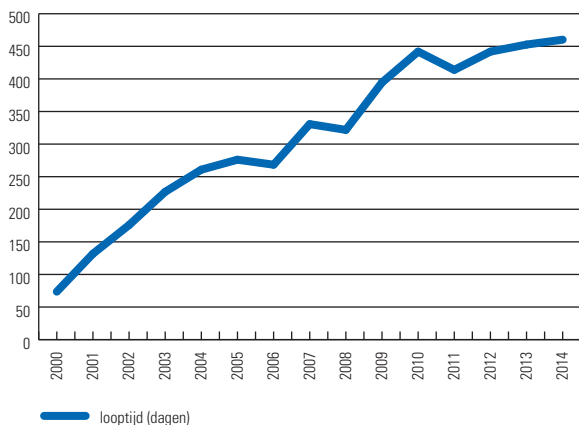
Het marktaandeel van NVM-makelaars op de markt voor recreatiewoningen ligt op basis van de bij het Kadaster geregistreeerde aantallen naar verwachting tussen de 25% en 40%, waarvan 4% nieuwbouw. Naar verwachting heeft momenteel een vijfde van de markt voor recreatiewoningen betrekking op nieuwbouw. Dit betekent dat NVM-makelaars relatief weinig zijn betrokken bij de verkoop van de recreatiewoningen op de grootschalige vakantieparkontwikkelingen die in de afgelopen jaren zijn gerealiseerd.

De ontwikkelende partijen van grote vakantieparken zijn sterk gespecialiseerd in de recreatiewoningenmarkt en beschikken vaak over eigen verkoopkanalen. De NVM-makelaars hebben een laag marktaandeel in de regio's Limburg en Zeeland (20 tot 25%), maar dit is ook zo in de reguliere woningmarkt. In de regio's Achterhoek, Drenthe en Friesche en Overijsselse meren ligt het marktaandeel met 70% relatief hoog.

Verkooptijden

Een belangrijke indicator voor de marktsituatie is de verkooptijd (figuur 21): de gemiddelde periode waarop een recreatiewoning te koop heeft gestaan. Al ruim voor de crisis was er een forse toename van de verkooptijd. Tussen 2000 en 2008 steeg deze van 75 dagen naar bijna een jaar. Vervolgens is de verkooptijd toegenomen tot circa 450 dagen in 2014. De afgelopen drie jaar steeg de verkooptijd wel steeds minder snel.

Figuur 21. Gemiddelde verkooptijd (2000-2014)

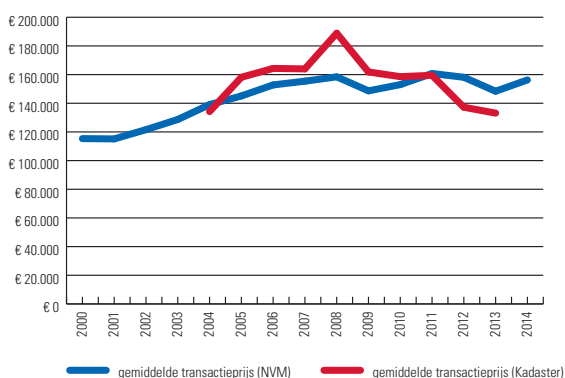


Bron: NVM

Ontwikkeling transactiepreizen

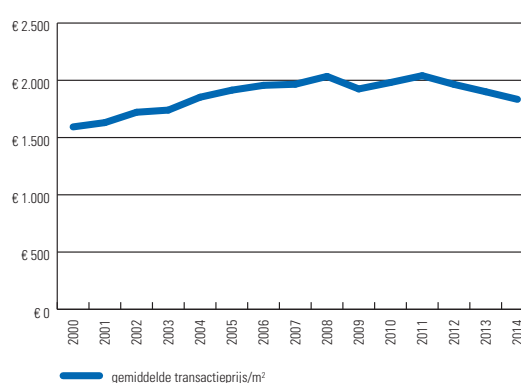
De gemiddelde transactieprijs over de periode 2004-2013 bedroeg volgens het Kadaster € 160.000 (figuur 22). Tot 2008 is de transactieprijs gestegen. In 2013 lag het prijsniveau met € 130.000 ongeveer 30% onder dat van 2008. De gemiddelde transactieprijs van door NVM-makelaars verkochte woningen schommelt sinds 2008 rond de € 150.000. Naar verwachting hebben de NVM-makelaars de laatste jaren dan ook het betere deel van het aanbod in portefeuille, iets wat ook is onderschreven door de bij dit onderzoek betrokken makelaars. De gemiddelde transactieprijs voor een recreatiewoning bedraagt bij de NVM in 2014 circa € 1.850/m² en is sinds 2008 met 9% gedaald (figuur 23).

Figuur 22. Gemiddelde transactieprijs NVM (2000-2014)



Bron: NVM en Kadaster

Figuur 23. Gemiddelde transactieprijs/m² (2000-2014)



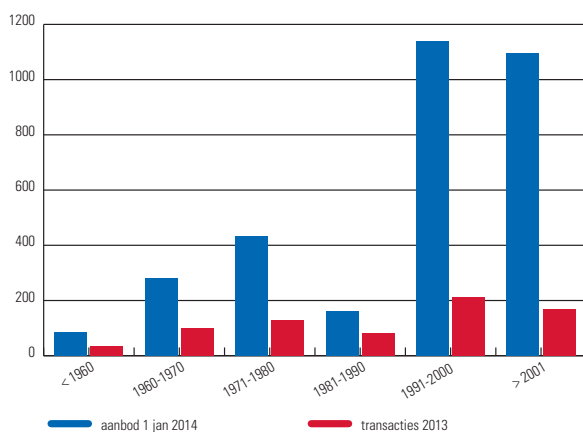
Bron: NVM

Transacties en aanbod naar bouwperiode

De meeste NVM-transacties hebben betrekking op recreatiewoningen die niet ouder zijn dan 25 jaar. Maar in deze categorie is dan ook sprake van een omvangrijk aanbod (figuur 24). Het aanbod van recreatiewoningen die voor 1990 zijn gebouwd is beperkt en het aantal transacties bedraagt ongeveer 50% van het totale aanbod.

De oververtegenwoordiging van aanbod uit de periode 1990 – 2014 ten opzichte van het aantal transacties is opvallend. Dit betreft namelijk relatief nieuwe woningen, terwijl de verwachting is dat vooral oudere woningen lang te koop staan. Een mogelijke verklaring is dat er in deze periode relatief veel recreatiewoningen zijn gebouwd terwijl de transacties in de afgelopen jaren achterbleven als gevolg van de crisis.

Figuur 24. Transacties en aanbod naar bouwperiode

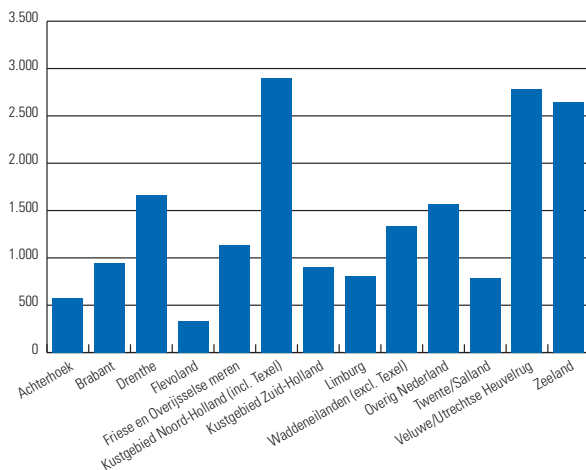


Bron: NVM

Transacties en verkoopprijzen per toeristische regio

In de afgelopen tien jaar kwamen de meeste transacties tot stand in het Kustgebied Noord-Holland, de Veluwe/Utrechtse Heuvelrug en Zeeland (circa 2.700 tot 2.900 transacties per regio, figuur 25). In vrijwel alle regio's deed zich na 2007 een daling voor van het aantal transacties. In 2013 was echter sprake van een duidelijk herstel.

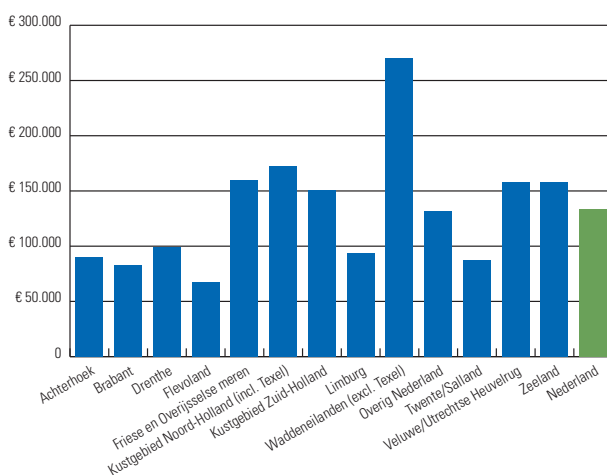
Figuur 25. Aantal transacties per regio (2004-2013)



Bron: Kadaster

De hoogste gemiddelde verkoopprijzen kwamen op de Waddeneilanden tot stand; € 270.000 in 2013 (figuur 26). Daarna volgen de kustprovincies, Friesche en Overijsselse Meren en de Veluwe/Utrechtse Heuvelrug met prijzen tussen € 160.000 en € 175.000. De gemiddelde prijs per m² was in 2013 het hoogst op de Waddeneilanden (€ 2.900/m²) en in Zeeland (€ 2.350/m²).

Figuur 26. Gemiddelde verkoopprijs per regio (2013)



Bron: Kadaster

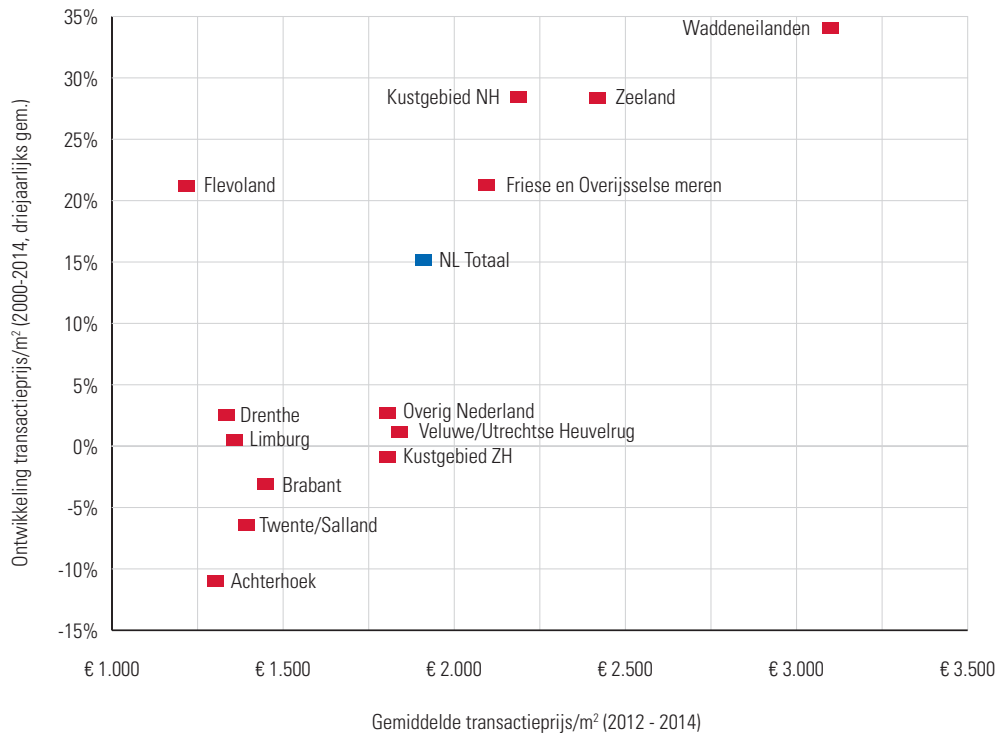
In de afgelopen tien jaar vond de grootste stijging van de gemiddelde verkoopprijs plaats in Flevoland (+36%), Veluwe/Utrechtse Heuvelrug (+24%), Friesche en Overijsselse meren (14%) en Zeeland (14%). De grootste daling vond plaats in het kustgebied Noord-Holland (30%).

In combinatie met het oorspronkelijke prijsniveau doet zich met betrekking tot de groei van de m²-prijzen het volgende onderscheid voor (figuur 27):

- Een select aantal regio's met hoge vierkante meterprijzen die tegelijkertijd een forse prijsstijging hebben doorgemaakt. De prijs per m² in deze categorie steeg sinds 2000 het hardst op de Waddeneilanden (+34%), het kustgebied Noord-Holland (+28%) en Zeeland (+28%).
- Het gros van de regio's, met relatief lage vierkante meterprijzen waar de prijzen vrijwel gelijk zijn gebleven of zelfs gedaald. In de regio's Noord-Brabant, kustgebied Zuid-Holland, Twente/Salland en de Achterhoek daalden de vierkante meterprijzen.

De regio's met de grootste prijsstijgingen zijn allen gesitueerd in een waterrijke omgeving (kust en/of meren). De regio's met een beperkte stijging of daling worden op het kustgebied van Zuid-Holland na juist gekenmerkt door het ontbreken van water.

Figuur 27. Vergelijking transactieprijs/m² (gem. over 2012-2014) en de ontwikkeling van de transactieprijs in de periode 2000-2014 per regio



Bron: NVM

4.2 Conclusies

Al ver voor de financiële en economische crisis nam het aanbod en de verkooptijd van recreatiewoningen fors toe. Dit duidt op een te snelle toename van de voorraad recreatiewoningen. Net als bij de reguliere woningvoorraad heeft de crisis effect gehad op de verkoop van recreatiewoningen. Het aantal transacties nam met 40% af in vergelijking met de periode daarvoor. Het herstel lijkt echter ingezet: het aantal transacties is in 2013 met 40% gestegen ten opzichte van 2012. In vrijwel alle regio's neemt de verkoop toe en nemen de verkooptijden af.

Het marktaandeel van bij de NVM aangesloten makelaars bedraagt ongeveer 25% tot 40% van het totale aantal transacties in Nederland. Het grootste aantal van de NVM-transacties heeft betrekking op recreatiewoningen die niet ouder zijn dan 25 jaar. Maar in deze categorie is dan ook sprake van een omvangrijk aanbod. Het aanbod van recreatiewoningen die voor 1990 zijn gebouwd is beperkt en het aantal transacties bedraagt ongeveer 50% van het totale aanbod.

Het marktaandeel van NVM-makelaars op de markt voor recreatiewoningen ligt op basis van de bij het Kadaster geregistreerde aantallen naar verwachting tussen de 25% en 40%, waarvan 4% nieuwbouw. Naar verwachting heeft momenteel een vijfde van de markt voor recreatiewoningen betrekking op nieuwbouw. Dit betekent dat NVM-makelaars relatief weinig zijn betrokken bij de verkoop van de recreatiewoningen op de grootschalige vakantieparkontwikkelingen die in de afgelopen jaren zijn gerealiseerd. Dit komt omdat de betrokken ontwikkelaars en exploitanten hiervoor meestal hun eigen verkoopkanaal hanteren.

Net als bij de reguliere woningmarkt is onderscheid te maken in regio's die het zeer goed doen (hoge vierkante meterprijzen en snelle stijging van de woningwaarde) en regio's die het minder goed doen (lage vierkante meterprijzen en stagnatie of daling van de woningwaarde). Tot de eerste categorie behoren de Waddeneilanden, Zeeland, de kust van Noord-Holland en de Friese en Overijsselse meren. De resterende toeristische regio's behoren tot de tweede categorie. In de Achterhoek, Twente/Salland, Noord-Brabant en de kust van Zuid-Holland was sprake van een daling van de vierkante meterprijzen in de periode 2000-2013.

De regio's met de grootste prijsstijgingen zijn allen gesitueerd in een waterrijke omgeving (kust en/of meren). De regio's met een beperkte stijging of daling worden op het kustgebied van Zuid-Holland na juist gekenmerkt door het ontbreken van water.

5. ACTOREN OP DE MARKT VOOR RECREATIEWONINGEN

De markt voor recreatiewoningen kan verdeeld worden in de markt voor solitaire woningen en de markt voor woningen op vakantieparken. De markt voor solitaire woningen bestaat vooral uit transacties van bestaande woningen tussen particulieren. De markt voor recreatiewoningen op vakantieparken wordt beheerst door projectontwikkelaars en beleggers die woningen verkopen of verhuren aan particulieren. In beide markten kunnen (NVM-)makelaars actief zijn.

Actoren op de markt voor vakantieparken

Ongeveer een vijfde van de vakantieparken in Nederland is onderdeel van een ketenorganisatie. De drie grootste exploitanten van vakantieparken zijn Roompot Vakanties (circa 100 parken), Landal GreenParks (circa 70 parken) en Center Parcs (9 parken). Andere ketenorganisaties zijn ondermeer Topparken, Droomparken en Europarcs. Center Parcs heeft momenteel geen uitbreidingsplannen in Nederland. Ongeveer een derde van het planaanbod wordt door Roompot en Landal GreenParks ontwikkeld.

Meer dan de helft van het planaanbod bestaat uit projecten van niet-ketenorganisaties, bijvoorbeeld regionaal georiënteerde ontwikkelaars of eigenaren van verouderde campings of vakantieparken die het terrein herontwikkelen met nieuwe recreatiewoningen. Het gaat dan in meerderheid om relatief kleinere projecten tot circa 50 recreatiewoningen.

Enkele ontwikkelaars die actief zijn in recreatiewoningen zijn Van Wijnen, Rotteveel M4, Dormio, Ballast Nedam en Bouwfonds. De grotere ketenorganisaties doen de ontwikkeling veelal zelfstandig. In een aantal gevallen wordt samenwerking gezocht met projectontwikkelaars. Een voorbeeld hiervan is de recente samenwerking tussen Arcus (ontwikkelaar voor Roompot vakantieparken) en Bouwfonds in Noordzee Residence Cadzand Bad. Landal GreenParks (verhuur), Dormio (verkoop) en Ballast Nedam (ontwikkelaar en aannemer) zijn een samenwerking aangegaan in de ontwikkeling van Nieuwvliet-Bad.



De eigenaren van recreatiewoningen zijn in meerderheid vakantieparkexploitanten/verhuurorganisaties en particulieren. Vanuit institutionele beleggers is momenteel nog weinig interesse. Mogelijke redenen hiervoor zijn het gebrek aan inzicht in de bezettingsgraden en rendementscijfers, en de afhankelijkheid van de resultaten van een goed parkbeheer.

Betrokken overheden

Er is geen landelijke wetgeving meer voor recreatiewoningen en het opstellen van beleid is gedecentraliseerd naar provincies en gemeenten, waardoor het Rijk geen rol meer speelt. De gemeentelijke overheid formuleert beleid voor recreatiewoningen met regelgeving over onder andere permanente bewoning en de omvang van recreatiewoningen. De overheid stelt tevens het bestemmingsplan vast. Vaak is ook de Provincie en/of de regio nauw betrokken vanwege de landschappelijke waarden en het economisch belang van toerisme. Ondermeer zijn zij bezig met het ontwikkelen van strategieën voor de omvangrijke voorraad recreatiewoningen op verouderde vakantieparken; met name dit aanbod zal de komende periode aan waarde verliezen.

Ook zijn er vakantieparkontwikkelingen waarbij (semi-)overheidsinstanties zoals Staatsbosbeheer en Rijkswaterstaat betrokken zijn, in verband met grootschalige kustversterking en/of natuurbeheer. Voorbeelden hiervan zijn “De Duurzame Jachthaven van de Toekomst” op Schouwen-Duiveland en “Waterdunen” in Zeeuws-Vlaanderen.

De rol van de makelaar

Bij de grote vakantieparkontwikkelingen spelen lokale makelaarskantoren een beperkte rol, omdat de initiatiefnemende organisaties over eigen verkoopkanalen en specialistische kennis van de markt voor recreatiewoningen en regelgeving beschikken. Toch vindt er wel samenwerking plaats, zo blijkt uit een enquête onder NVM-makelaars. Naar verwachting betreft het hier met name recreatiewoningen op kleine tot middelgrote vakantieparken, en weinig nieuwbouwwoningen.

Grote aanbodwebsites en promotiekanalen voor recreatiewoningen zijn Funda.nl (3.000 woningen), Vakantiehuiswinkel.nl (1.500 woningen) en Vakantiemakelaar.nl (450 woningen). Het aanbod aan recreatiewoningen op Funda wordt aan- en afgemeld door de NVM-makelaars die zijn gespecialiseerd in recreatiewoningen.



6. KANSEN OP DE MARKT VOOR RECREATIEWONINGEN

6.1 Marktruimte recreatiewoningen

Diverse factoren hebben in de afgelopen 10 jaar bijgedragen aan een toename van de vraag naar recreatiewoningen: de groei van de bestedingen en het aantal overnachtingen in de recreatieve sector, een hoger besteedbaar inkomen, de goede rendementen als beleggingsobject, de toename van de primaire doelgroepen ('empty nesters') en gezinnen en de opkomst van 'meerhuizigheid'.

Ook voor de komende vijf jaar is de vraag naar recreatiewoningen omvangrijk. Als een kwart van de huishoudens die momenteel *zeker* zijn over de aanschaf ook daadwerkelijk over gaat tot de aanschaf, zou dit tot jaarlijks tot circa 3.500 transacties leiden. Het betreft hier in meerderheid huishoudens die op dit moment nog geen recreatiewoning bezitten. Ter vergelijking: over de afgelopen 10 jaar waren er gemiddeld 1.850 transacties van recreatiewoningen per jaar. In de periode voor de crisis lag dit aantal op 2.300 transacties per jaar. De daadwerkelijke vraag zou iets lager uit kunnen vallen doordat huishoudens die geïnteresseerd zijn in een recreatiewoning eerder geneigd zijn om mee te werken aan de enquête. Aan de andere kant zijn in deze raming niet de huishoudens meegenomen die *vrij zeker* zijn over de aanschaf, een aantal dat twee keer zo hoog ligt als de huishoudens die *zeker* zijn over de aanschaf.

In diverse regio's zijn plannen voor parken met recreatiewoningen in ontwikkeling. De totale plancapaciteit tot 2020 omvat circa 8.000 woningen. Ongeveer 60% daarvan is in uitvoering of vrij zeker van realisatie. Dit betekent dat er naar verwachting rond de 1.000 recreatiewoningen per jaar worden opgeleverd.

Ondanks dat er momenteel sprake is van een vermindering van de markt, zal er in de komende jaren naar verwachting een toename van de marktruimte ontstaan. Tenminste als het economisch herstel zich doorzet, het consumentenvertrouwen verder groeit en de mogelijkheden voor de financierbaarheid van recreatiewoningen toeneemt. De markt lijkt zich nu al te herstellen: het aantal transacties is in het afgelopen jaar weer toegenomen en het aantal te koop staande woningen is het afgelopen jaar niet meer gegroeid.

De realisatie van nieuwe recreatiewoningen was in de afgelopen vijf jaar lager dan de vraag. Bovendien was sprake van uitgesteld koopgedrag. Hierdoor heeft zich een beperkte ophoping van de vraag voorgedaan. De geprognosticeerde jaarlijkse vraag naar 3.500 recreatiewoningen is veel hoger dan de geplande bouwproductie in de komende periode.

Wel is er momenteel nog sprake van een ruim aanbod van circa 8.000 recreatiewoningen. Een groot deel daarvan betreft echter incourante woningen op verouderde vakantieparken die niet meer aansluiten op de huidige vraag naar meer luxe en kwaliteit; de verkoop van dit deel van de voorraad zal zeer lastig zijn.

6.2 Marktperspectief per regio

De marktruimte verschilt per regio, en ook binnen de regio's is er veel onderscheid. Vooral de kust en bosrijke omgevingen zijn zeer populair, maar ook locaties in de nabijheid van steden en unieke concepten waar beleving centraal staat zijn kansrijk.

Voor de belangrijkste toeristische regio's is een globaal marktperspectief opgesteld op basis van een confrontatie van de locatiekwaliteiten, vraag, aanbod, plancapaciteit en prijsontwikkeling (tabel 2). Het effect van iedere indicator op het marktperspectief is verschillend.

Tabel 2. Marktperspectief voor recreatiewoningen per regio

	Ligging	Landschap	Vraag	Aanbod	Plancapaciteit	Prijsontw.	Marktperspectief
Limburg	-	++	-	+	0	0	0
Noord-Brabant	+	0	++	0	-	-	0
Zeeland	0	++	++	+	--	++	++
Kustgebied Zuid-Holland	++	++	+	+	0	0	+
Kustgebied Noord-Holland	++	++	+	+	0	++	++
Veluwe/Utrechtse Heuvelrug	+	++	+	-	0	0	+
Achterhoek, Twente en Salland	-	0	-	-	++	--	-
Drenthe	-	0	-	--	0	0	0
Friese en Overijsselse Meren	-	+	-	--	0	++	+
Waddeneilanden	-	++	+	0	+	++	++

Bron: Bureau Stedelijke Planning

Bij het criterium *ligging* is voor de regio vastgesteld hoeveel huishoudens de regio in kort tijdsbestek kunnen bereiken. Voor het criterium *landschap* zijn de regio's beoordeeld op aantrekkelijke omgevingskenmerken. Zo scoren een bosrijke omgeving en de aanwezigheid van strand of binnenwater hoog. De *vraag* heeft betrekking op de populariteit van de regio bij de consument voor de aanschaf van een recreatiewoning. Regio's met een groot aantal te koop staande woningen ten opzichte van de voorraad scoren laag op het criterium *aanbod*. Wanneer de plancapaciteit omvangrijk is ten opzichte van de vraag scoort de regio laag op 'plancapaciteit'. Tot slot is ook de *prijsontwikkeling* tussen de regio's vergeleken.

Limburg

De toekomstige vraag naar recreatiewoningen in Limburg is relatief klein. Dit heeft te maken met de perifere ligging maar ook door het ontbreken van water. *Unique selling point* is het heuvellandschap en de bosrijke omgeving. De regio is met name in trek onder 60-plussers. Enerzijds omdat deze groep een bosrijke omgeving aantrekkelijk vindt, maar mogelijk ook door de sterke vergrijzing van de eigen bevolking. Limburg neemt een middenpositie in wat betreft de voorraad recreatiewoningen. Deze voorraad is de afgelopen jaren echter niet zo sterk meer toegenomen en ook het aanbod en de planvoorraad zijn beperkt.

Dit duidt op een gezonde marktsituatie, maar de vierkante meterprijzen behoren wel tot de laagste in het land. De prijsontwikkeling heeft relatief weinig last gehad van de crisis maar is in 10 jaar ook nauwelijks gestegen. Samenvattend is Limburg een aantrekkelijke regio, maar met weinig groeimogelijkheden. Dit resulteert in een neutraal marktperspectief voor de regio.

Noord-Brabant

Noord-Brabant neemt een middenpositie in met de voorraad recreatiewoningen. In de afgelopen periode was de groei van de voorraad niet uitgesproken groot. Na Zeeland is Brabant echter de meest populaire regio, en een groot deel van de toekomstige vraag zou hier kunnen landen. Dit is verrassend, want Brabant beschikt maar beperkt over de landschappelijke kenmerken die het meest gewenst zijn (bos en zee). Wel is de ligging ten opzichte van de Randstad goed. De populariteit is ook terug te zien in het planaanbod: de regio kent diverse plannen voor nieuwe parken en uitbreidingen van bestaande.

Dit is een risico, want de regio heeft zich nog niet echt bewezen als een gewilde toeristische bestemming. Het aantal transacties van recreatiewoningen lag in de afgelopen 10 jaar ook een stuk lager dan bijvoorbeeld in de kustgebieden en de Veluwe. De prijsniveaus liggen laag en hebben de afgelopen 10 jaar een negatieve ontwikkeling laten zien. Mogelijk heeft dit vooral te maken met de (problematiek van de) veroudering van bestaande parken. Dit resulteert in een neutraal marktperspectief.

Kustgebied Noord- en Zuid-Holland

De Noordzeekust is een populaire toeristische bestemming, die ook in trek is bij buitenlandse toeristen. De aanwezigheid van de zee is de belangrijkste attractie en de regio is ook goed gesitueerd ten opzichte van de meest verstedelijkte gebieden van Nederland. Een groot deel van de toekomstige vraag naar recreatiewoningen in Nederland richt zich dan ook op de kustgebieden van Noord- en Zuid-Holland. Vooral jongere huishoudens tussen 20 en 40 jaar zijn geïnteresseerd in een recreatiewoning in deze regio's.

Vooral in Zuid-Holland is de voorraad in het afgelopen decennium sterk toegenomen. Beide regio's zijn vergelijkbaar als het gaat om het huidige aanbod ten opzichte van de voorraad: dit behoort tot de laagste van Nederland en dit duidt op een gezonde marktsituatie. De plancapaciteit ligt in Zuid-Holland iets hoger dan in Noord-Holland, maar is voor beide regio's beperkt in vergelijking met Zeeland en Noord-Brabant.

Toch zijn er sterke verschillen: Noord-Holland kent veel meer transacties, hogere prijsniveaus in 2014 en een positieve prijsontwikkeling in de afgelopen 10 jaar. In Zuid-Holland bleef het aantal transacties achter en zijn de prijzen juist gedaald. Mogelijk houdt dit verband met de verschillen in huizenprijzen in de reguliere woningmarkt tussen de Noord- en de Zuidvleugel. Ook is de Noord-Hollandse kust ongerepeter. In beide regio's is in 2013 en 2014 weer sprake van stijgende transactie-prijzen. Het kustgebied Zuid-Holland heeft een positief marktperspectief en voor Noord-Holland is het vooruitzicht zelfs zeer positief.

Veluwe/Utrechtse Heuvelrug

De Veluwe kent een vergelijkbare aantrekkingskracht als de kustgebieden. Dit komt door de bosrijke omgeving en centrale ligging in het land. De regio is qua omvang sinds 2008 de belangrijkste toeristische regio van het land (daarvoor was dit het kustgebied Noord-Holland). Vanaf 2007 is de voorraad veel sterker toegenomen dan in de overige regio's. Het lijkt er wel op dat deze toename tijdens de economische recessie groter was dan de vraag aankon: er staan momenteel zeer veel woningen te koop. De huidige plancapaciteit is beperkter en vergelijkbaar met die van de kustgebieden Noord- en Zuid-Holland.

Het aantal transacties is na 2008 sterk teruggelopen, maar 2013 en 2014 laten weer een toename zien. De prijsniveaus nemen landelijk gezien een middenpositie in, maar zijn de afgelopen tien jaar niet gestegen. Een prijsstijging zal gezien het overaanbod naar verwachting nog even op zich laten wachten. Omdat de regio al lange tijd een belangrijke toeristische bestemming is, speelt hier ook het probleem van veroudering van de voorraad. Het marktperspectief is neutraal tot positief, maar sterk afhankelijk van de mate waarin de bestaande voorraad kan worden verbeterd.

Drenthe en Achterhoek/Twente en Salland

De regio's Drenthe en Achterhoek/Twente/Salland zijn perifeer gelegen en scoren daarmee minder op ligging. De regio's zijn aantrekkelijk vanwege de rust en het authentieke karakter. Voor specifieke doelgroepen zijn deze regio's dan ook zeker aantrekkelijk, maar de grootste vraag richt zich op bos- of waterrijke omgevingen. Voor de komende periode is dan ook geen grote vraag naar recreatiewoningen te verwachten. Drenthe heeft een omvangrijke voorraad recreatiewoningen die de afgelopen periode relatief sterk is gegroeid, maar sinds 2008 veel minder toeneemt.

De Achterhoek staat als toeristische regio nog nauwelijks op de kaart en de voorraad is klein. Beide regio's kampen met een fors overaanbod. Hoewel het aanbod in de Achterhoek in omvang beperkt is, staat er ten opzichte van de voorraad toch veel te koop. Met name in Drenthe is gezien de lange positie als toeristische regio sprake van veroudering en dit heeft bijgedragen aan het grote aantal te koop staande woningen. De provincie Drenthe voert momenteel een actief beleid om deze situatie te verbeteren. Nieuwe plannen zijn hier nauwelijks aan de orde, maar ook de herstructurering blijkt een lastige opgave.

In Drenthe loopt het aantal transacties al sinds 2004 terug, wel is in 2013 voor het eerst weer een kleine stijging te zien. Beide regio's vertonen sinds 2008 een daling van de vierkante meterprijzen, en in 2014 is voorlopig nog geen herstel zichtbaar. De Achterhoek kent landelijk gezien de sterkste daling van de vierkante meterprijs. In beide regio's heeft de markt voor recreatiewoningen het lastig. Deze regio's zijn vooral interessant voor de niche die op zoek is naar rust en authenticiteit. Het marktperspectief voor Drenthe is neutraal en voor de Achterhoek/Twente en Salland negatief.

Friese en Overijsselse Meren

De troefkaart van de regio Friese en Overijsselse Meren is de aanwezigheid van vaarten en meren en is daarmee ondermeer aantrekkelijk voor de watersport. Wel ligt de regio relatief ver weg van de verstedelijkte gebieden in Nederland. De voorraad recreatiewoningen is relatief beperkt en heeft in de afgelopen periode een marginale groei doorgemaakt. Toch kent deze regio een ruim aanbod in relatie tot de voorraad. Voor de komende periode zijn er weinig plannen voor extra recreatiewoningen op vakantieparken.

De regio heeft, zeker gezien de perifere ligging, vrij hoge prijsniveaus die in de afgelopen 10 jaar een positieve ontwikkeling hebben doorgemaakt. In 2013 was sprake van een kleine dip, maar in 2014 steeg de vierkante meterprijs. Het beperkte planaanbod in combinatie met een blijvende vraag naar een waterrijke omgeving, zorgen naar verwachting in de komende periode voor een situatie waarin vraag en aanbod weer in balans zijn. Het marktperspectief is dan ook positief.

Waddeneilanden

De belangrijkste kwaliteit van de Waddeneilanden is de aanwezigheid van zee en strand, en tegelijk de rust en kleine schaal van het toerisme. De voorraad is niet groot, maar in de periode 2006-2008 wel vrij sterk toegenomen. Wat betreft het aanbod nemen de eilanden een middenpositie in. De plancapaciteit is zeer beperkt vanwege de beperkte uitbreidingsmogelijkheden. De prijsniveaus van recreatiewoningen zijn het hoogst van alle regio's en ook is sprake geweest van een stijging met meer dan 30% in de afgelopen 10 jaar.

Ook tijdens de economische crisis bleven de vierkante meterprijzen stijgen. De verwachting is dat deze ontwikkeling door de toenemende druk op de ruimte verder doorzet. Het marktperspectief is zeer positief. Dit betreft dan in hoofdzaak de bestaande voorraad, maar ook kleinschalige nieuwbouwwontwikkelingen zijn kansrijk.

Zeeland

De vraag naar recreatiewoningen in Zeeland is het grootst van alle toeristische regio's. Dit is vooral ingegeven door de aanwezigheid van zee en strand, maar ook is de regio relatief eenvoudig bereikbaar vanuit de Zuidvleugel. De voorraad is omvangrijk maar ondanks de populariteit tussen 2000 en 2012 beperkt toegenomen. Het aantal te koop staande woningen is mede hierdoor beperkt. Het aantal transacties in de afgelopen 10 jaar lag hoog, vergelijkbaar met het kustgebied Noord-Holland en de Veluwe.

In 2013 nam het aantal transacties weer toe in vergelijking met 2012. Dit positieve vooruitzicht is ook gezien door de grote ontwikkelaars van vakantieparken. Nieuwe grootschalige vakantieparkontwikkelingen kenden goede afzetsnelheden, terwijl de reguliere woningmarkt vrijwel stil lag. De plancapaciteit is zeer groot en bedraagt een kwart van de voorraad. De vierkante meterprijs is sterk gestegen en is na de Waddeneilanden de hoogste van Nederland.

De prijsontwikkeling in 2013 en 2014 was stabiel. Zeeland is 'hot' en de groei van de recreatiewoningenmarkt in Zeeland lijkt voorlopig nog niet voorbij; het marktperspectief is dan ook zeer goed. De groei heeft echter wel een keerzijde: het is de vraag of de grootschalige vakantieparken die nu gerealiseerd worden ook op termijn bij de toekomstige vraag van de consument blijven aansluiten. Een te snelle uitbreiding kan enerzijds leiden tot overaanbod en anderzijds de aantrekkelijkheid van de regio als toeristische bestemming aantasten.

BIJLAGE: DEELNEMERS EXPERTSESSIE RECREATIEWONINGEN

Op 20 augustus 2014 is een expertsessie georganiseerd over de markt voor recreatiewoningen. In deze expertsessie zijn de eerste onderzoeksresultaten met de deelnemers besproken en hebben de deelnemers vanuit hun eigen kennisveld en/of regio input geleverd voor de rapportage. In onderstaande tabel zijn de deelnemers en hun organisatie genoemd.

Tabel 3. Deelnemers expertsessie recreatiewoningen

Naam	Organisatie
De heer Michiel Druiventak	Center Parcs Property Investment
De heer Machiel van der Est	Goeman Makelaars en Taxateurs
De heer Frank Harleman	NVM
De heer Paul van Heerwaarden	De Texelse Makelaars
De heer Pieter van der Heijde	Bureau Stedelijke Planning
De heer Bart Knijff	NVM
De heer Edward Kuperus	Van der Velde & Hoen Makelaars
De heer Peter Lubbers	Lubbers Makelaardij
De heer G.J.M. Mulders	Taxattheek
De heer Joris Quaedflieg	Bureau Stedelijke Planning
Mevrouw Karin Tap	Provincie Drenthe
De heer Marcel Tap	RECRON

Colofon

Eindrapportage, december 2014
De Nederlandse markt voor recreatiewoningen
Een uitgave in opdracht van de NVM

NVM – Nederlandse Vereniging van Makelaars o.g. en vastgoeddeskundigen
Postbus 2222, 3430 DC Nieuwegein
Telefoon 030 - 608 51 85
www.nvm.nl



Uitgevoerd door:

Bureau Stedelijke Planning bv
Silodam 1E, 1013 AL Amsterdam
Telefoon 020 – 625 42 67
www.stedplan.nl
amsterdam@stedplan.nl

Begeleidingscommissie

- Ir. J. Quaedflieg
- Drs. P. van der Heijde
- B. Knijff
- Drs. F. Harleman

Fotografie

- Bureau Stedelijke Planning
- Sicco van Grieken

Drukwerk

MediaCenter Rotterdam

Ontwerp/Opmaak

Kamer met Uitzicht/Qunde

Bestelinformatie

Extra exemplaren kunt u opvragen door een mail te sturen naar: info@nvm.nl

Niets uit dit rapport mag worden overgenomen zonder schriftelijke toestemming van de NVM.

Nederlandse Vereniging van Makelaars o.g.
en vastgoeddeskundigen NVM

Fakkelsede 1
3431 HZ Nieuwegein
www.nvm.nl

