

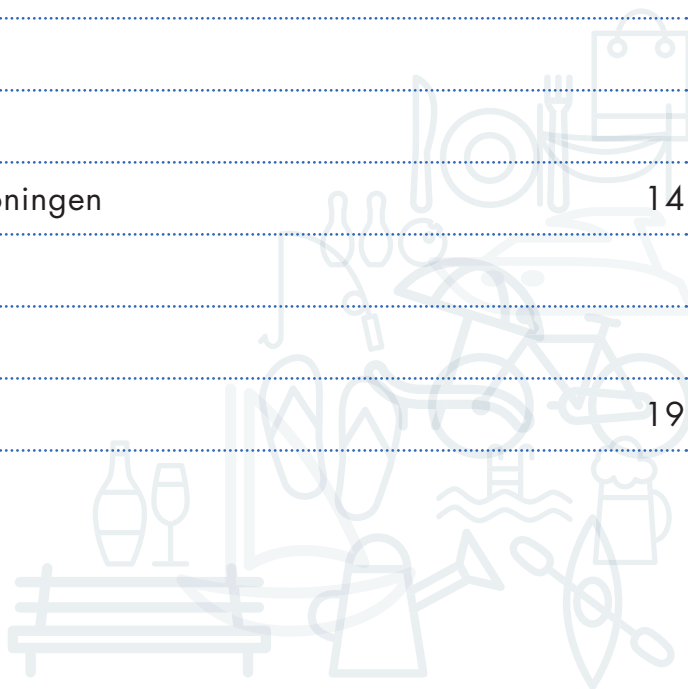
De Nederlandse markt voor recreatiewoningen 2015





Inhoud

	Inleiding	4
1	Conclusies en belangrijkste ontwikkelingen	6
2	Ontwikkeling voorraad recreatiewoningen	9
3	Huidig en toekomstig aanbod	10
3.1	Het huidige aanbod	
3.2	Het toekomstige aanbod	
4	Actualisatie marktsituatie voor recreatiewoningen	14
4.1	Kenmerken van de markt	
4.2	Vergelijking regio's	
5	Interviews NVM-makelaars	19



De Nederlandse markt voor recreatiewoningen 2015

Het bezit van een recreatiewoning is sterk in opkomst. De voorraad recreatiewoningen is in de afgelopen 10 jaar met ca. 15% toegenomen.

Door de financiële en economische crisis was na 2008 wel sprake van een afname van de groei.



Maar op dit moment zijn er weer veel plannen voor de bouw van nieuwe recreatiewoningen. De markt voor recreatiewoningen heeft een sterke relatie met het toerisme. Dit komt omdat veel eigenaren de recreatiewoning ook inzetten als belegging en het rendement is afhankelijk van de bezettingsgraad. De markt voor recreatiewoningen kent een sterke tweedeling. Naast succesvolle regio's en vakantieparken zijn er ook gebieden in Nederland waar een groot deel van de woningen te koop staat en waar de prijzen sterk zijn gedaald.

Over de markt voor recreatiewoningen was tot voor kort weinig informatie beschikbaar. Medio 2014 heeft de NVM daarom aan Bureau Stedelijke Planning opdracht gegeven om de Nederlandse markt voor recreatiewoningen in beeld te brengen: de voorraad, de vraag, het huidige en toekomstig aanbod en de marktsituatie (prijsontwikkeling, transacties en looptijden). Daarbij is onder andere gebruik gemaakt van de kennis die beschikbaar is bij de NVM-makelaars die gespecialiseerd zijn in recreatiewoningen. Voorliggende rapportage betreft een actualisatie van de cijfers over de tweede helft van 2014. Waar data beschikbaar was zijn ook de eerste maanden van 2015 in beeld gebracht. Naast een update voor de totale Nederlandse markt, is ook een verdieping gemaakt naar toeristische gebieden. Dit is gedaan op basis van markt cijfers en diepte-interviews met NVM-makelaars in vijf toeristische regio's.

Wat is een recreatiewoning?

In dit onderzoek is voor recreatiewoningen de volgende definitie gehanteerd:

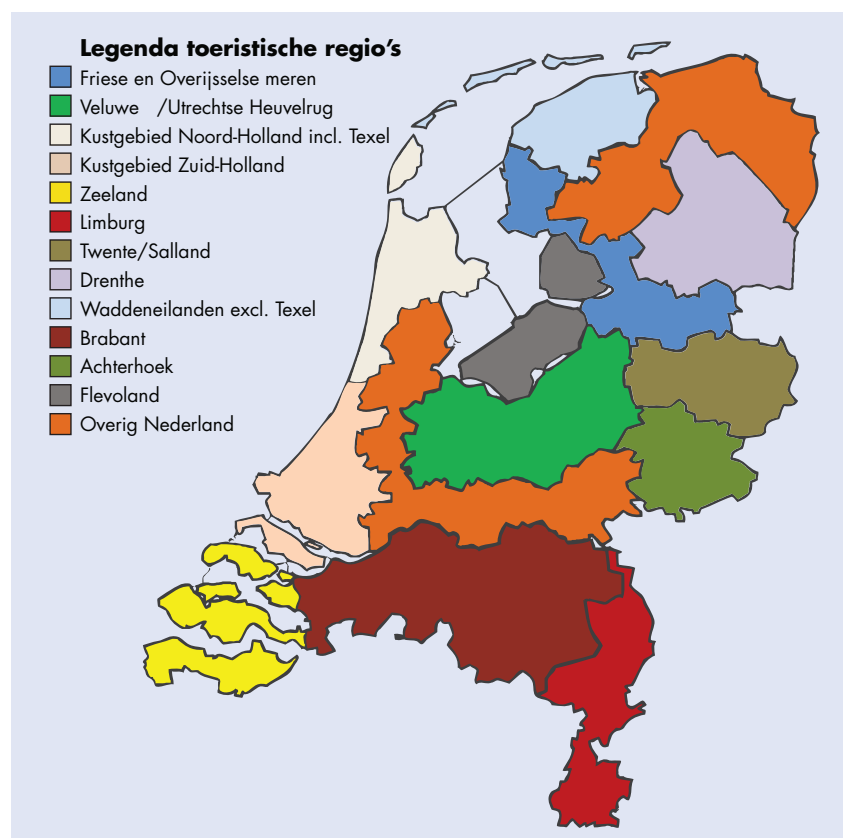
Een recreatiewoning betreft een tweede woning voor recreatieve doeleinden, die qua verschijningsvorm vergelijkbaar is met reguliere woonvormen (geen stacaravans of tuinhuisjes). De

recreatiewoning kan voor eigen gebruik bedoeld zijn, maar ook als investering (verhuur) of een mix van beiden.

Indeling naar toeristische regio's

De markt cijfers zijn uitgesplitst naar toeristische regio's die zijn samengesteld op basis van Corop-regio's, omdat de meeste data op dit aggregatieniveau beschikbaar zijn (figuur 1).

Figuur 1 Overzicht indeling toeristische regio's



1 Conclusies en belangrijkste ontwikkelingen

Medio 2014 heeft Bureau Stedelijke Planning in opdracht van de NVM onderzoek gedaan naar de Nederlandse markt voor recreatiewoningen. Deze publicatie is een actualisatie van dat onderzoek en geeft een beeld van de ontwikkeling van de markt in het afgelopen jaar.

Forse toename van de voorraad recreatiewoningen

In het afgelopen jaar zijn er circa 1.100 recreatiewoningen in Nederland gerealiseerd. Dit betekent een forse toename ten opzichte van 2012 toen nog sprake was van 400 gerealiseerde woningen. Wel ligt dit aantal nog onder het 10-jarig gemiddelde van 1.500 woningen per jaar.

De toename van de voorraad is een gevolg van het aantrekken van de vraag. Dit is mede een gevolg van de lage rentestand waardoor de recreatiewoning als belegging weer wint aan populariteit. Ook lijkt de vraag vanuit het buitenland, met name Duitsland, weer aan te trekken. De vraag concentreert zich vooral in de regio's met een grote toeristische aantrekkingskracht, met name de kustgebieden. Bijna de helft van de gerealiseerde woningen staat in Zeeland. Deze provincie blijft zeer populair voor de ontwikkeling van vakantieparken. Hoewel de vraag op de Waddeneilanden zeer groot is, kan de voorraad slechts beperkt toenemen door de beperkte ruimte en de limiet die gesteld

is aan het aantal overnachtingsplaatsen op de eilanden. Waar Drenthe in het verleden een sterke groei liet zien, is de voorraad in het afgelopen jaar nauwelijks toegenomen.

Verdere toename van het aantal te koop staande recreatiewoningen

Ten opzichte van 1 januari 2014 worden er 4% meer recreatiewoningen aangeboden op Funda en het totale aanbod op de tien grootste aanbodwebsites is met ca. 2% toegenomen. Dit duidt er op dat de vraag in de praktijk nog steeds achterblijft bij het aanbod. De grote aantallen opgeleverde nieuwbouwwoningen verkopen beter dan bestaande woningen: in vergelijking met medio 2014 is het aandeel nieuwbouw gedaald van 7% naar 6% van het totale aanbod.

Sinds 2013 is er sprake van een lichte stijging van de vraagprijzen van recreatiewoningen op Funda. De vraagprijs bedroeg op 1 januari 2015 gemiddeld € 171.000. Ten opzichte van een jaar eerder is dat een stijging met 2%. Dit duidt er op dat vraag en aanbod op de markt voor recreatiewoningen weer meer in evenwicht komen. De prijsniveaus liggen nog wel fors lager dan voor de crisis.

Er zijn grote regionale verschillen. In Drenthe en het Kustgebied Noord-Holland is het aanbod met 20% tot 30% toegenomen. Het aanbod nam vooral af in Zeeland en Brabant (-5%). Dit betekent dat er in Zeeland, ondanks de grote aantallen opgeleverde

woningen, ook veel woningen zijn verkocht. De gemiddelde vraagprijs is het hoogste op de Waddeneilanden en Zeeland. In 2014 zijn de vraagprijzen in deze regio's verder gestegen met respectievelijk 3% en 8%.

Afname van de plancapaciteit

Door de grote hoeveelheid gerealiseerde recreatiewoningen is de plancapaciteit in het afgelopen jaar met 15% afgenomen tot 6.500 á 7.000. Ook heeft een aantal plannen te maken gehad met faillissementen, een vernietiging van het plan door de Raad van State of een bijstelling van het programma. Ten opzichte van vorig jaar is tevens een veel groter deel van de plancapaciteit in uitvoering. In totaal gaat het om 40% van de plannen. De verwachting is dat in het komend jaar de voorraad nog sterker gaat toenemen doordat nu meer plannen in uitvoering zijn dan medio 2014. Die groei zal net als afgelopen jaar vooral in Zeeland plaatsvinden. Naast Zeeland kent Brabant een grote plancapaciteit. De realisatie blijft hier echter achter omdat de vraag tegenvalt. Een mogelijke verklaring is dat de aanschaf van een recreatiewoning als beleggingsobject hier risicovol is door relatief lage bezettingsgraden.

Stabilisatie van het aantal transacties

In 2014 heeft het Kadaster in totaal 1.750 transacties van recreatiewoningen geregistreerd. Dit aantal is vergelijkbaar met 2013 en net iets lager dan het 10-jaars gemiddelde (1.850 per jaar).

Het totaal aantal transacties van NVM-makelaars bedroeg in 2014 als geheel ca. 780 woningen. Dit is een stijging van bijna 20% ten opzichte van 2013. Hoewel het aantal transacties nog lager is dan het verleden, is nu 2 jaar achter elkaar sprake van herstel in het aantal verkopen ten opzichte van 2012. De meeste transacties kwamen tot stand in het Kustgebied Noord-Holland

(ca. 300), gevolgd door Zeeland en Veluwe/Utrechtse Heuvelrug (ca. 250). Dit is vergelijkbaar met het beeld over de afgelopen 10 jaar. Van de regio's met het grootste aantal transacties nam alleen in Zeeland het aantal toe (+6%). Deze regio doet het dus relatief goed.

De meeste NVM transacties hebben betrekking op recreatiewoningen die niet ouder zijn dan 25 jaar. Deze woningen worden ook het vaakst aangeboden. Daarnaast vinden er relatief veel transacties plaats van woningen uit de periode 1971-1980. Een mogelijke oorzaak hiervoor is dat de kwaliteit van het aanbod uit deze periode beter is omdat het om stenen woningen gaat die, in tegenstelling tot bouwmaterialen van mindere kwaliteit, nog steeds tot de courante voorraad horen. Het aanbod van recreatiewoningen gebouwd na 2001 is sinds vorig jaar toegenomen, terwijl het aantal transacties vrijwel gelijk is gebleven. Aangezien nieuwbouwrecreatiewoningen relatief goed verkopen, betreft dit naar verwachting vooral woningen uit het begin van deze eeuw.

Daling van de transactiepreizen zet door

Het Kadaster registreerde een daling van de transactiepreizen van 6% in het afgelopen jaar. De gemiddelde transactiepreis van door NVM-makelaars verkochte woningen was in 2014 ongeveer vergelijkbaar met 2013. Een mogelijke verklaring is dat de NVM-makelaars actief zijn in een kwalitatief beter segment recreatiewoningen dan gemiddeld.

Maar per vierkante meter daalt ook bij de NVM de gemiddelde transactiepreis sinds 2011. Het gemiddelde over 2014 bedraagt € 1.820 / m². Hoewel de prijs per m² bij de NVM in 2014 is gedaald met ca. 4%, bleef de totale transactiepreis vrijwel gelijk. Dit wijst op de verkoop van grotere woningen.

Verdere stijging van de verkooptijden

De verkooptijden zijn in 2014 met 20% toegenomen tot gemiddeld 535 dagen. Dit duidt op een verslechtering van de markt. Waarschijnlijk met name door de problematiek rond de verouderde voorraad. Dit blijkt onder andere in het kustgebied Zuid-Holland waar de verkooptijd fors gestegen (+128%) is. Uit de interviews met makelaars is bekend dat het hier om een sterk verouderde voorraad gaat en de concurrentie van nieuwbouw in Zeeland effect heeft op de vraag. Onder meer in Noord-Holland en Zeeland daalden de verkooptijden.

Stijgers en dalers

Een vergelijking van het prijsniveau en de prijsverandering voor vierkante meterprijzen laat zien welke regio's het relatief goed deden op de markt voor recreatiewoningen in het afgelopen jaar. Dit is niet per se gelijk aan de waardeontwikkeling van individuele recreatiewoningen in de voorraad.

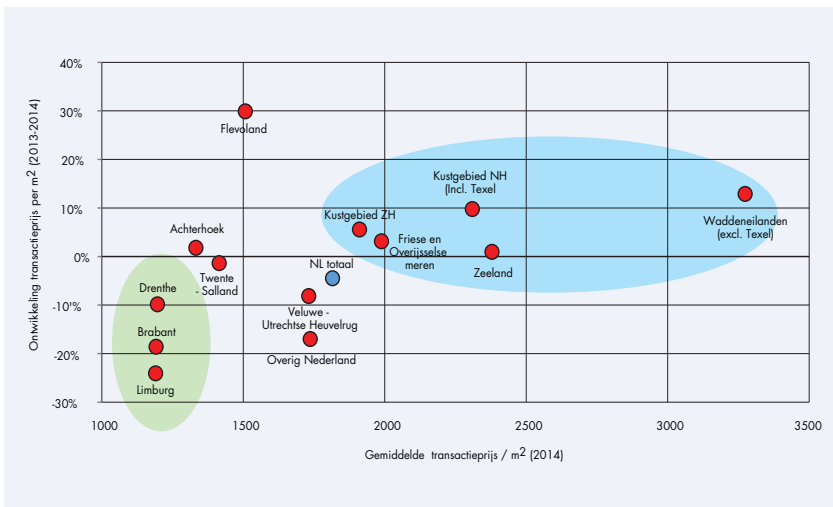
Op de Waddeneilanden is niet alleen het prijsniveau hoog (ca.

€ 3.250 / m²), maar steeg de prijs per m² ook het meest in het afgelopen jaar (+13%). De overige regio's aan de kust of met een waterrijke omgeving scoorden ook bovengemiddeld: de kustgebieden van Noord- en Zuid-Holland, Zeeland en de Friese en Overijsselse meren. Een aantal regio's heeft te maken gehad met forse prijsdalingen. De prijsniveaus in de perifeer gelegen regio's Brabant, Limburg en Drenthe liggen relatief laag en daarnaast was sprake van een daling van de prijs per m² in het afgelopen jaar.

Herstel marktsituatie nog broos en grote regionale verschillen

De stabilisatie van het aantal transacties duidt op een pril herstel van de markt, maar de opgaande lijn is nog niet ingezet. Naar verwachting is nog sprake van te hoge vraagprijzen. Gezien de toename van het aantal te koop staande woningen en de verkooptijden kunnen in bepaalde regio's de prijzen nog verder dalen in de komende periode. Naast succesvolle regio's en vakantieparken zijn er ook gebieden in Nederland waar een groot deel van de woningen te koop staat en waar de prijzen sterk zijn gedaald. De markt voor recreatiewoningen kent een sterke tweedeling: vooral luxe recreatiewoningen (in de kustgebieden) doen het goed, terwijl verouderde woningen (in de periferie) het zeer lastig hebben.

De afzetmogelijkheid van recreatiewoningen is sterk gerelateerd aan de bezettingsgraden in de verhuur. Deze zijn weer afhankelijk van diverse factoren zoals de toeristische aantrekkelijkheid van de regio en de nabijheid van stedelijke concentraties. Op de Nederlandse markt voor recreatiewoningen worden de verschillen tussen regio's groter. Het marktperspectief voor de verkoop van recreatiewoningen is na jaren van crisis positief in de toeristisch sterke regio's (met name de kustgebieden). De lage rentestand draagt hier in sterke mate aan bij en lokale banken zijn steeds meer



bereid om te financieren op goede locaties. Ook is er weer interesse vanuit het buitenland, met name Duitsland. In de overige regio's is het marktperspectief voor de koopmarkt onzeker en sterk afhankelijk van de aanpak van het verouderde deel van de bestaande voorraad. Daarnaast is het overheidsbeleid ten aanzien van bijvoorbeeld permanente bewoning of de toeristische marketing van de regio van invloed.



2 Ontwikkeling voorraad recreatiewoningen

Dit hoofdstuk beschrijft de ontwikkeling van de voorraad recreatiewoningen in Nederland in het afgelopen jaar. Het aantal recreatiewoningen in Nederland wordt sinds 2013 niet meer bijgehouden door het CBS. Dit heeft te maken met de introductie van de BAG-koppeling waarin recreatiewoningen niet meer als een aparte verblijfsrecreatieve functie worden geteld. De ontwikkeling van de voorraad is daarom in beeld gebracht op basis van een inventarisatie van het aantal sinds medio 2014 opgeleverde woningen.

Ontwikkeling voorraad

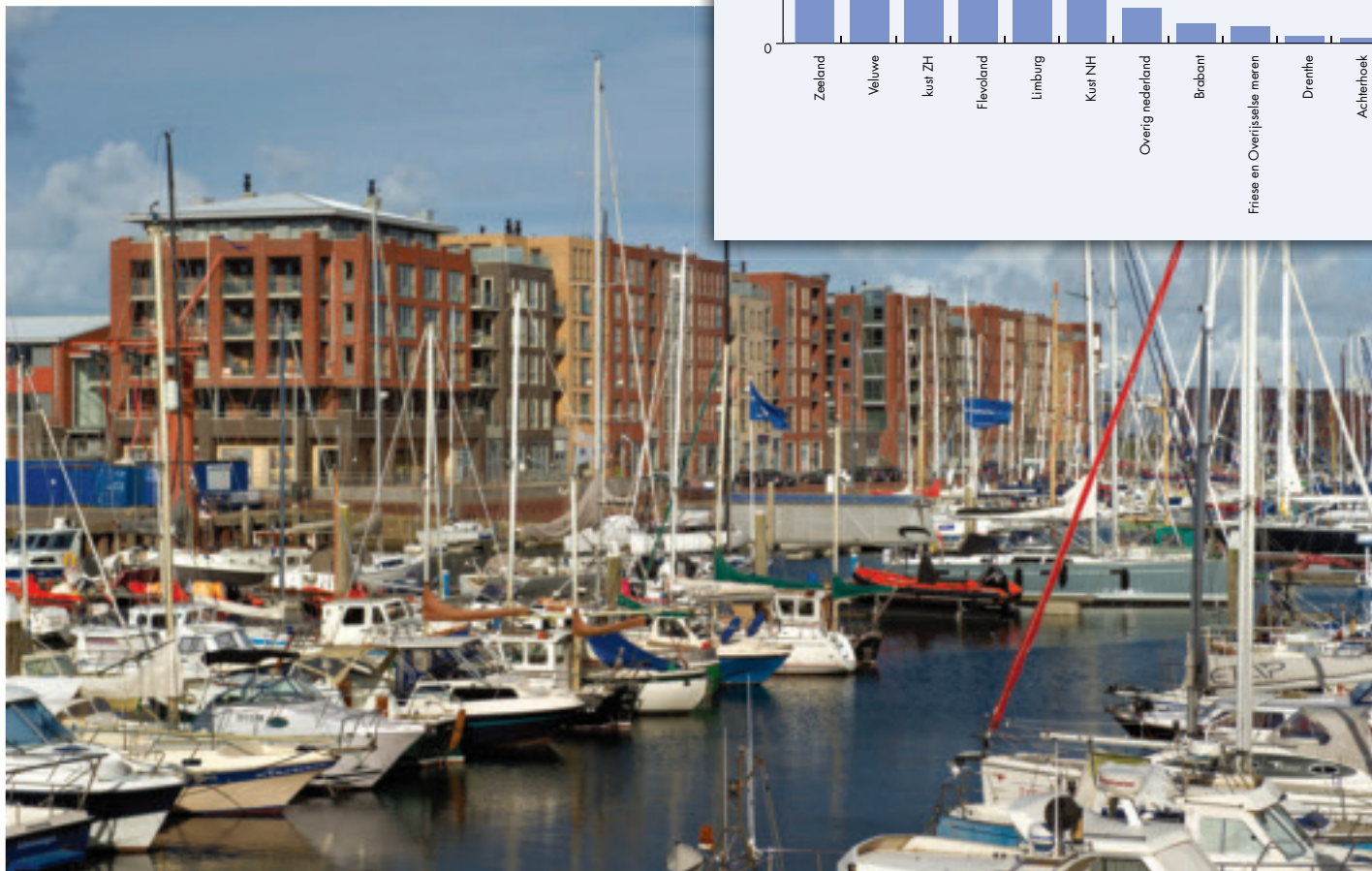
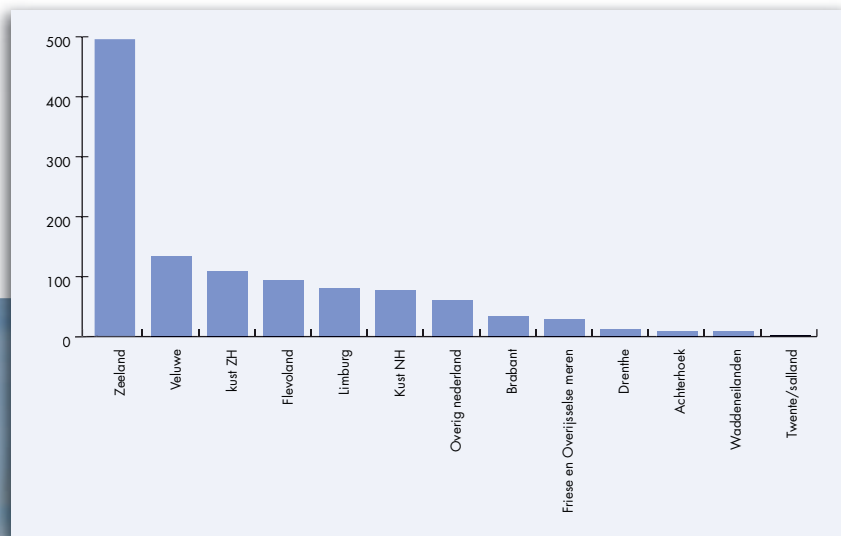
Het aantal jaarlijks opgeleverde recreatiewoningen is vanaf 2008 sterk teruggelopen. In 2012 was sprake van slechts 400 opgeleverde woningen. Sinds medio 2014 zijn echter ca. 1.100 recreatiewoningen in Nederland gerealiseerd. Wel ligt dit nog steeds onder het gemiddelde van ca. 1.500 woningen over de afgelopen 10 jaar.

Vervuit de meeste recreatiewoningen zijn het afgelopen jaar opgeleverd in Zeeland (figuur 2). Met 500 woningen gaat het om bijna de helft van het totaal. Twee voorbeelden van recente grote vakantieparken in Zeeland zijn Strand Resort Nieuwvliet-Bad (120 woningen) en Noordzee Vakantiepark Nieuwvliet-Bad (230 woningen). Beiden zijn bijna afgerond.

Op enige afstand van Zeeland volgen de Veluwe, de Kustgebieden van Noord- en Zuid-Holland, Limburg en Flevoland met ongeveer 100 woningen per regio. Vooral Flevoland is opvallend omdat dit de regio was met de kleinste voorraad recreatiewoningen. In de omgeving van Harderwijk wordt momenteel Golf en Villaresort Harderwold gebouwd (in totaal 300 woningen waarvan ca. 100 gerealiseerd). Hoewel Noord-Brabant medio 2014 een grote plancapaciteit kende, zijn in deze regio minder dan 50 woningen gerealiseerd. Waar Drenthe in het verleden een sterke groei liet zien, is de voorraad in het afgelopen jaar nauwelijks toegenomen.

Ontwikkelaars en parkexploitanten zien dus na jaren van terughoudendheid weer mogelijkheden voor de verkoop van recreatiewoningen door een toename van de vraag. Een belangrijke oorzaak is de lage rentestand waardoor de recreatiewoning als belegging weer wint aan populariteit. Ook lijkt de vraag vanuit het buitenland, met name Duitsland, weer aan te trekken. Deze vraag concentreert zich vooral op de regio's met een grote toeristische aantrekkingskracht, met name de kustgebieden. Hoewel de vraag op de Waddeneilanden zeer groot is, kan de voorraad hier slechts beperkt toenemen door de beperkte ruimte en de limiet die gesteld is aan het aantal overnachtingsplaatsen op de eilanden.

Figuur 2 Toename voorraad recreatiewoningen in de periode mei 2014 tot april 2015
Bron: Deskresearch Bureau Stedelijke Planning via websites ontwikkelaars, exploitanten, makelaars, gemeenten en nieuwsberichten



3 Huidig en toekomstig aanbod

Dit hoofdstuk geeft een actualisatie van het aantal en de kenmerken van de recreatiewoningen die momenteel te koop staan. Daarnaast is het toekomstig aanbod in beeld gebracht. Dit betreft de recreatiewoningen die zijn opgenomen in plannen van vakantieparken.

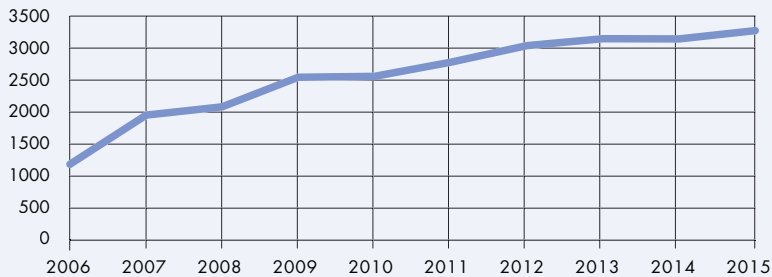
3.1 Het huidige aanbod

Aantal te koop staande recreatiewoningen

Op de grootste tien websites met aanbod aan recreatiewoningen in Nederland staan in totaal ca. 9.500 unieke objecten te

Figuur 3 Aantal te koop aangeboden recreatiewoningen op Funda (2006-2015)

Bron: NVM



koop, waarvan ca. 8.200 vallen onder de in dit onderzoek gehanteerde definitie van een recreatiewoning. Het totale aanbod is met ca. 2% toegenomen ten opzichte van medio 2014.

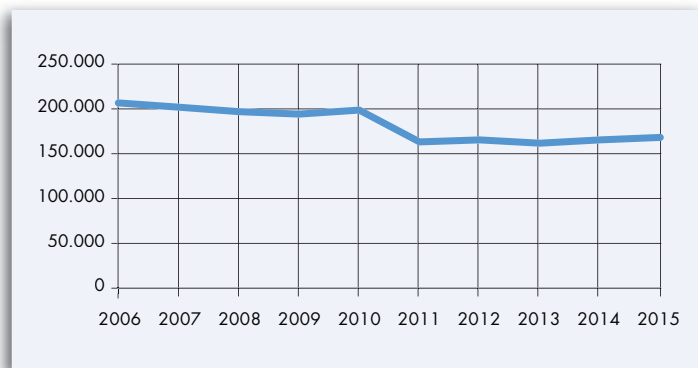
Op 1 januari 2015 bedroeg het aanbod van recreatiewoningen op Funda ongeveer 3.250 woningen (figuur 3). Het aanbod is na een stabilisatie in 2013 weer toegenomen. Ten opzichte van 1 januari 2014 staan 4% meer woningen te koop. Het marktaandeel van de NVM bedraagt momenteel 40%.

Het aantal te koop staande recreatiewoningen neemt nog steeds toe en dit duidt er op dat de vraag achterblijft. Dit wordt vooral veroorzaakt door het bestaande aanbod. De grote aantallen nieuwbouwwoningen verkopen beter en in vergelijking met medio 2014 is dit aantal gedaald van 7% naar 6% van het totale aanbod.

Kenmerken huidig aanbod

Nederland

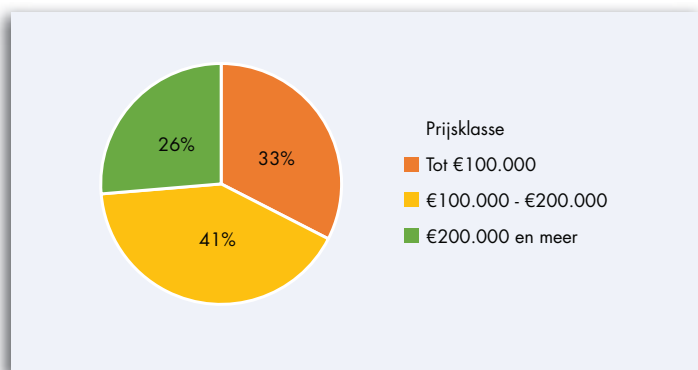
Sinds 2013 is sprake van een lichte stijging van de vraagprijzen van recreatiewoningen op Funda (figuur 4). De vraagprijs bedroeg op 1 januari 2015 gemiddeld € 171.000. Ten opzichte van een jaar eerder is dat een stijging met 2%. Dit duidt er op dat vraag en aanbod op de markt voor recreatiewoningen weer meer in evenwicht komen. De prijsniveaus liggen nog wel fors lager dan voor de crisis. Ten opzichte van 2006 zijn de prijzen gemiddeld ca. € 37.000 lager (-18%).



Figuur 4 Gemiddelde vraagprijs aanbod recreatiewoningen op Funda (2006-2015)

Bron: NVM

In de samenstelling van het aanbod hebben zich tussen 1 januari 2014 en 2015 nauwelijks veranderingen voorgedaan (figuur 5 en 6). Het grootste deel van het aanbod bevindt zich nog steeds in de prijsklasse tussen € 100.000 en € 200.000, al is dit aandeel wel 2% gedaald t.o.v. van 2014 (van 43% naar 41%)



Figuur 5 Vraagprijzen te koop aangeboden recreatiewoningen op Funda (2015)

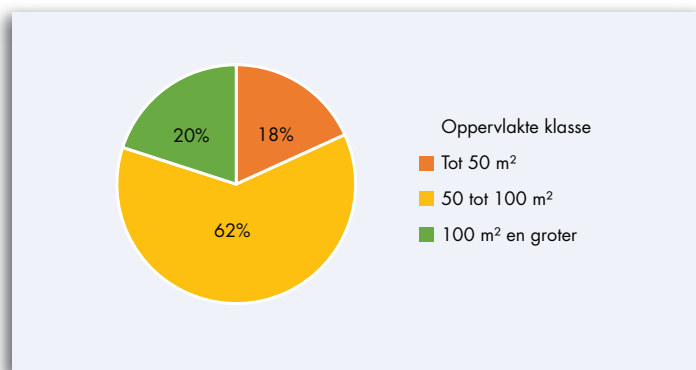
Bron: NVM

en staan er iets meer duurdere en goedkopere woningen te koop. Ook is het aanbod van woningen met een oppervlakte groter dan 100 m² toegenomen (+2%). Het grootste aantal koop staande woningen heeft een oppervlakte tussen 50 en 100 m².

Regionale ontwikkeling

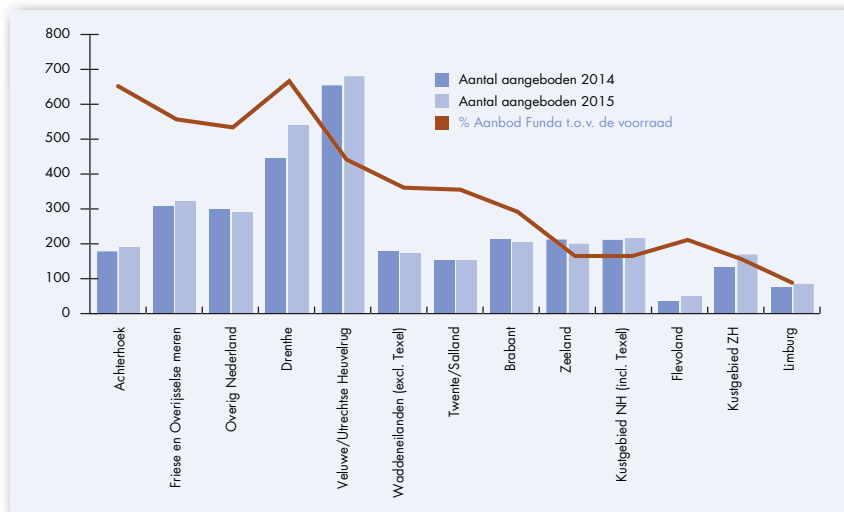
Het grootste aantal woningen dat momenteel te koop staat bij NVM-makelaars bevindt zich net als medio 2014 in de regio Veluwe/Utrechtse Heuvelrug en Drenthe (figuur 7). Ook in de regio Achterhoek staat relatief veel te koop (bijna 6% van de voorraad). In de regio's aan de zee (kust Noord- en Zuid-Holland en Zeeland) staat slechts ca. 2% van de voorraad te koop en in Limburg 1%. Vooral in Drenthe (+21%) en het Kustgebied Zuid-Holland (+28%) is het aanbod toegenomen ten opzichte van medio 2014. Vooral in Zeeland en Brabant nam het aanbod af (-5%).

De ontwikkeling van het aanbod toont dat er grote marktverschillen zijn tussen de regio's. Ook hier blijkt dat de kust het over het algemeen beter doet dan de perifere regio's, met uitzondering



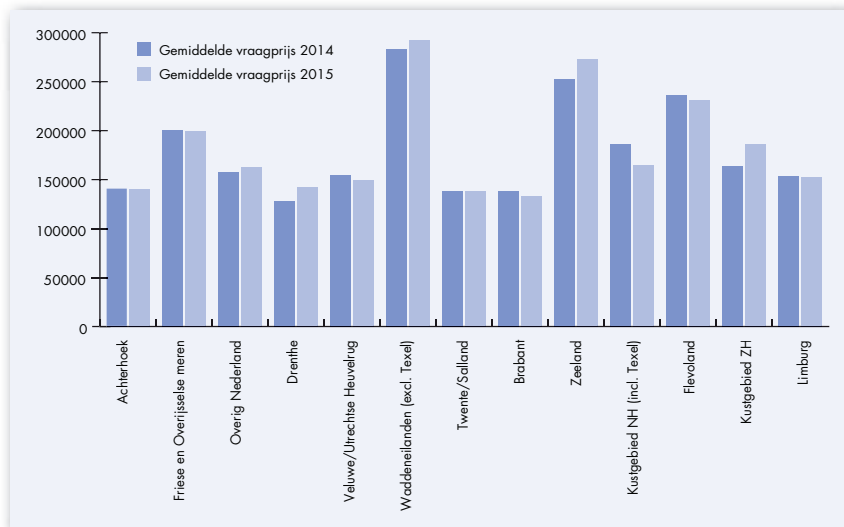
Figuur 6 Oppervlakte te koop aangeboden recreatiewoningen op Funda (2015)

Bron: NVM



Figuur 7 Aanbod recreatiewoningen op Funda en aandeel in de voorraad per regio (2015)

Bron: NVM



Figuur 8 Gemiddelde vraagprijs op Funda per regio in 2014 en 2015

Bron: NVM

van Limburg. De grote toename van het aanbod in Zuid-Holland is mogelijk te verklaren door de verouderde voorraad en het grote aantal concurrerende nieuwbouwwoningen in Zeeland.

De gemiddelde vraagprijs is het hoogste op de Waddeneilanden en Zeeland (figuur 8). In 2014 zijn de vraagprijzen in deze regio's verder gestegen met respectievelijk 3% en 8%. Relatief vond de grootste prijsstijging plaats in het Kustgebied Zuid-Holland (+14%). De vraagprijzen zijn het sterkst gedaald in het kustgebied Noord-Holland (-11%) en Brabant (-4%).

3.2 Het toekomstige aanbod

De inventarisatie van het 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 chalets 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.

Nederland

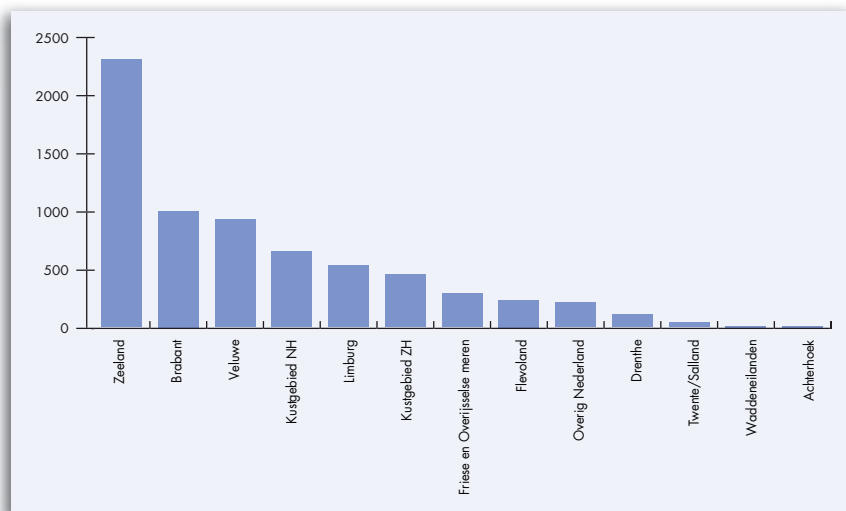
Opvallend is dat een groot deel van de harde plannen in het afgelopen jaar in uitvoering is gekomen. In totaal is nu 40% van de plancapaciteit in uitvoering terwijl dit vorig jaar nog ca. 10% was. Dit duidt op een toegenomen vertrouwen van de ontwikkelende partijen in de afzetkansen van nieuwbouw recreatiewoningen. Het aantal plannen is afgenomen van 80 naar iets meer dan 70 vakantieparken. De gemiddelde omvang van de plannen is vrijwel gelijk gebleven.

Het toekomstige aanbod is ten opzichte van 2014 met 10 tot 15% afgenomen en bedraagt nu tussen 6.500 en 7.000 recreatiewoningen. Dit heeft diverse oorzaken:

- Een aantal plannen heeft te maken gehad met een faillissement of is vernietigd door de Raad van State.
- Voor een aantal zeer grote plannen is het aantal woningen naar beneden bijgesteld of is het woningtype bijgesteld zodat deze niet meer binnen de definitie van dit onderzoek valt. Dit is zelfs het geval in regio's waar het afgelopen jaar veel woningen zijn verkocht, zoals Zeeland. Er zijn ook voorbeelden van plannen waar het aantal woningen juist is verhoogd, maar netto is het resultaat een daling van de plancapaciteit.
- In het afgelopen jaar is een fors aantal woningen opgeleverd.

Regionale ontwikkeling

Het grootste deel van de plancapaciteit bevindt zich met ca. 2.300 woningen nog steeds in Zeeland (figuur 9). Doordat een groot aantal plannen in uitvoering is gekomen ligt de plancapaciteit hier ca. 20% lager dan in 2014. In Brabant is de plancapaciteit met bijna de helft afgenomen. Voor een groot deel is dit te verklaren omdat voor park Beekse Bergen in 2014 ca. 400 woningen zijn meegeteld in de plancapaciteit. Inmiddels is bekend dat dit om chalets gaat die bestemd zijn voor de verhuur en niet om recreatiewoningen binnen de definitie van dit onderzoek. Tevens is de ontwikkeling van park Boekels Ven te Boekel stilgelegd na een uitspraak van de Raad van State. Het planaanbod in de Veluwe is bijna verdubbeld. Op de Waddeneilanden is nauwelijks plancapaciteit vanwege de restrictie op het aantal overnachtingsplaatsen.



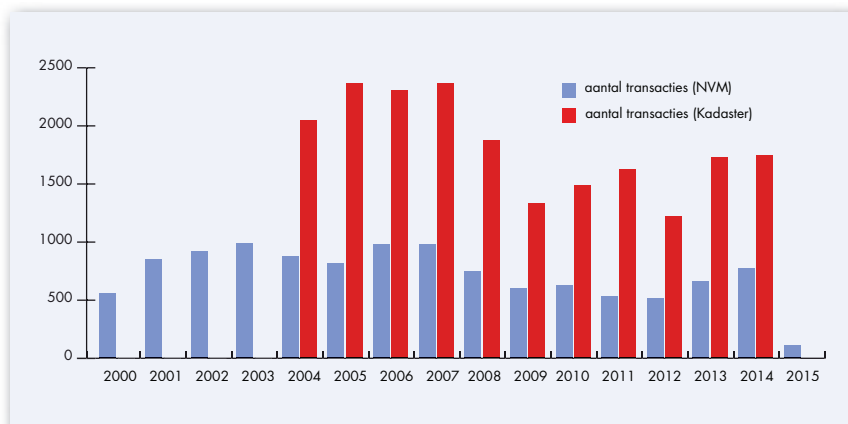
Figuur 9 Plancapaciteit recreatiewoningen per regio (2015)

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



4 Actualisatie 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 verkooptijden is gebruik gemaakt van gemiddelden. Dit kan verschillen van de mediane prijzen en looptijden, zoals de NVM die ieder kwartaal presenteert.



Figuur 10 Ontwikkeling aantal transacties NVM en Kadaster (2000-2015)
Bron: NVM en Kadaster; 2015 voorlopige cijfers 1e kwartaal

4.1 Kenmerken van de markt

Ontwikkeling aantal transacties

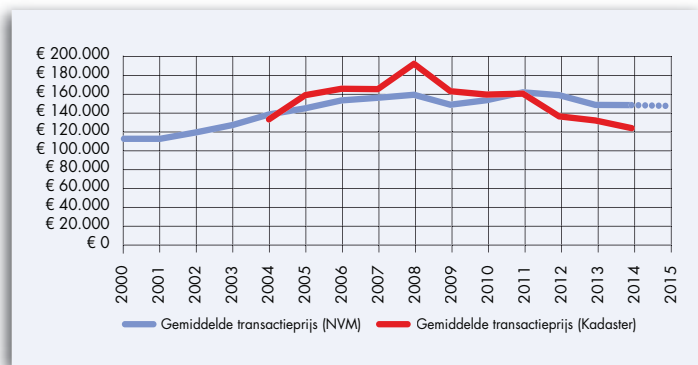
In 2014 heeft het Kadaster in totaal 1.750 transacties van recreatiewoningen geregistreerd (figuur 10). Dit aantal is vergelijkbaar met 2013 en is net iets lager dan het 10-jars gemiddelde (1.850 per jaar). Naar verwachting ligt het werkelijke aantal transacties in Nederland echter nog iets hoger omdat het Kadaster geen eenduidige definitie van recreatiewoningen hanteert. Hierdoor is een deel van de recreatiewoningen als reguliere woning geregistreerd.

Het totaal aantal transacties van NVM-makelaars bedroeg in 2014 als geheel ca. 780 woningen. Dit is een stijging van bijna 20% ten opzichte van 2013. Het marktaandeel van de NVM-makelaars ligt daarmee ten opzichte van een jaar eerder iets hoger (45%). In de eerste twee maanden van 2015 zijn in totaal iets meer dan 100 woningen door NVM-makelaars verkocht.

Hoewel het aantal transacties nog lager is dan het verleden, lijkt sprake van een opgaande lijn en verder aantrekken van de markt voor recreatiewoningen.

Ontwikkeling transactiepreizen

De gemiddelde transactieprijs voor recreatiewoningen bij het Kadaster daalt sinds 2008 (figuur 11). Ook in 2014 was sprake van een daling (-6%). De gemiddelde transactieprijs lag in



Figuur 11 Gemiddelde transactieprijs NVM (2000-2015)

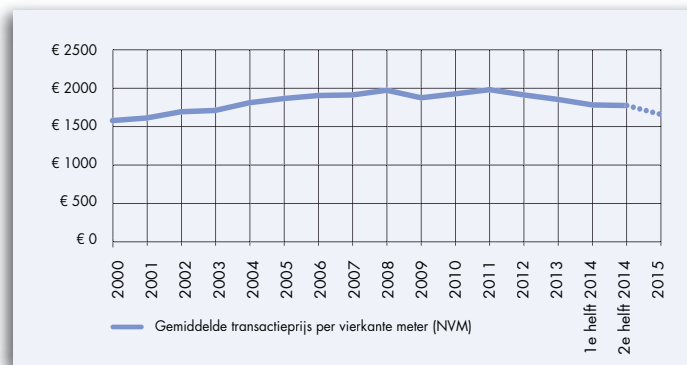
Bron: NVM en Kadaster

2014 op € 125.500. De gemiddelde transactieprijs van door NVM-makelaars verkochte woningen lag in 2014 met bijna € 148.500 hoger. Het begin van 2015 laat bij de NVM-makelaars voorsnog een stabilisatie van de prijs zien.

De gemiddelde transactieprijs per vierkante meter daalt bij de NVM sinds 2011 (figuur 12). Het gemiddelde voor het jaar 2014 bedraagt € 1.820 / m². De eerste maanden van 2015 laten een verdere daling zien van 8% ten opzichte van 2014. Dit betreft zeer voorlopige cijfers over slechts twee maanden. Hoewel de prijs per m² bij de NVM in 2014 is gedaald met ca. 4%, bleef de totale transactieprijs vrijwel gelijk. Dit wijst op de verkoop van grotere woningen.

Transacties en aanbod naar bouwperiode

De meeste NVM transacties hebben betrekking op recreatiewoningen die niet ouder zijn dan 25 jaar . (figuur 13). Deze woningen worden ook het vaakst aangeboden. Daarnaast vinden er relatief veel transacties plaats van woningen uit de periode 1971-1980.

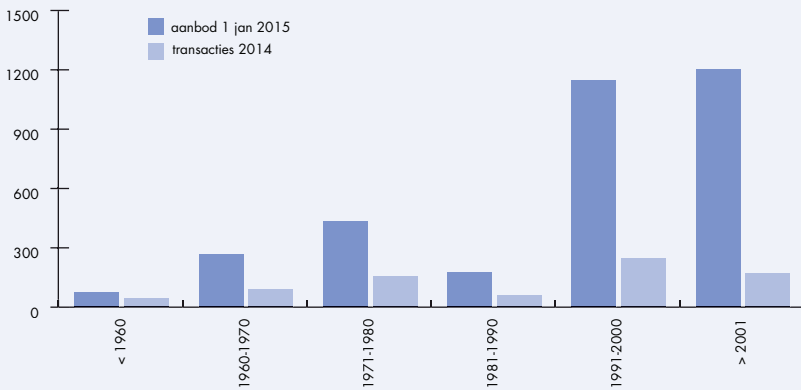


Figuur 12 Gemiddelde transactieprijs/m² (2000-2015)

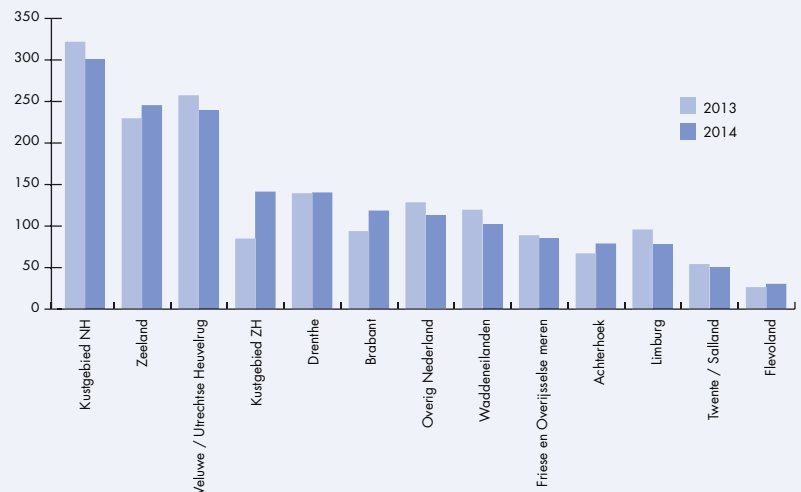
Bron: NVM

Een mogelijke oorzaak hiervoor is dat de kwaliteit van dit aanbod beter is omdat het stenen woningen betreft die, in tegenstelling tot bouwmaterialen van mindere kwaliteit, nog steeds tot de courante voorraad horen. Het aanbod van recreatiewoningen die na 2001 zijn gebouwd is sinds vorig jaar toegenomen, terwijl het aantal transacties vrijwel gelijk is gebleven. Aangezien nieuwbouwwrecreatiewoningen relatief goed verkopen, betreft dit naar verwachting vooral woningen uit het begin van deze eeuw.





Figuur 13 Transacties en aanbod NVM naar bouwperiode
Bron: NVM



Figuur 14 Aantal transacties per regio (2014)
Bron: NVM

Aantal transacties, verkooptijden en prijzen per toeristische regio

Transactieaantallen

In 2014 kwamen de meeste bij het Kadaster geregistreerde transacties (figuur 14) tot stand in het Kustgebied Noord-Holland (ca. 300), gevolgd door Zeeland en Veluwe/Utrechtse Heuvelrug (ca. 250). Dit is vergelijkbaar met het beeld over de afgelopen 10 jaar. Van de regio's met het grootste aantal transacties nam alleen in Zeeland het aantal toe (+6%). Deze regio doet het dus relatief goed. Opvallend is de forse toename van het aantal transacties in het kustgebied Zuid-Holland (+65%) en Brabant (+26%).

Verkooptijden

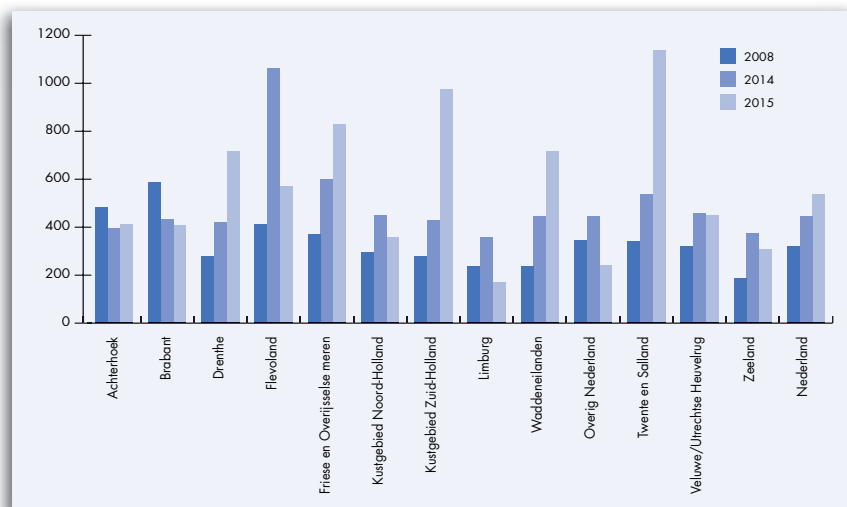
Een belangrijke indicator voor de marktsituatie is de verkooptijd (figuur 15): de gemiddelde periode in dagen waarop een verkochte recreatiewoningen te koop heeft gestaan. De gemiddelde verkooptijd in Nederland is sinds 2008 met ca. 65% toegenomen tot 535 dagen. In vergelijking met een jaar geleden is de verkooptijd met 20% toegenomen. Dit kan duiden op een verslechtering van de markt omdat het lastiger is om een recreatiewoning te verkopen. Een andere mogelijke oorzaak kan zijn dat in 2014 meer woningen verkocht zijn die al lang te koop stonden. Dit zou een verbetering van de markt betekenen. Dit laatste lijkt niet waarschijnlijk omdat in 2013 relatief gezien iets meer woningen zijn verkocht met verkooptijden boven de 400 dagen dan in 2014. Omdat er in 2013 ook iets meer woningen met verkooptijden onder 100 dagen zijn verkocht, was de gemiddelde verkooptijd korter.

Met name in het Kustgebied Zuid-Holland (+128%), Twente en Salland (+112%) en Drenthe (+70%) duurde het in 2014 langer om een recreatiewoning te verkopen. In Flevoland (-47%) en Limburg (-53%) is de verkooptijd sterk gedaald. Ook het kustgebied Noord-Holland (-20%) en Zeeland (-17%) doen het beter in vergelijking met een jaar geleden.

Transactiepreizen

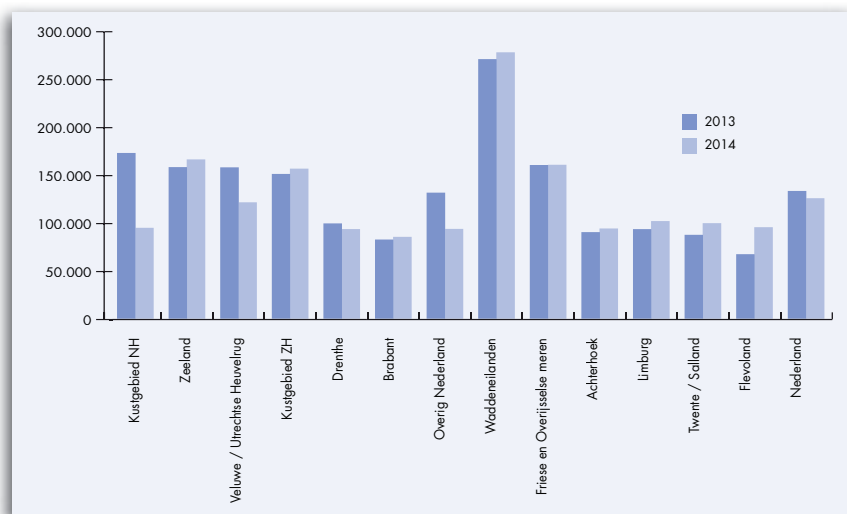
De Waddeneilanden kenden met gemiddeld € 278.000 de hoogste verkoopprijzen in 2014 (bron Kadaster, april 2015). Ten opzichte van 2013 lagen de prijzen in 2014 3% hoger (figuur 16).

De hoge prijzen komen hier voort door een combinatie van een grote vraag en een beperkt aanbod. De verkoopprijzen zijn sterk gestegen in de regio's Flevoland (+42%), Twente en Salland (+14%) en Limburg (+9%). Dalingen van de verkoopprijzen vonden plaats in het Kustgebied Noord-Holland (-45%), Veluwe en Utrechtse Heuvelrug (-23%) en Drenthe (-6%).



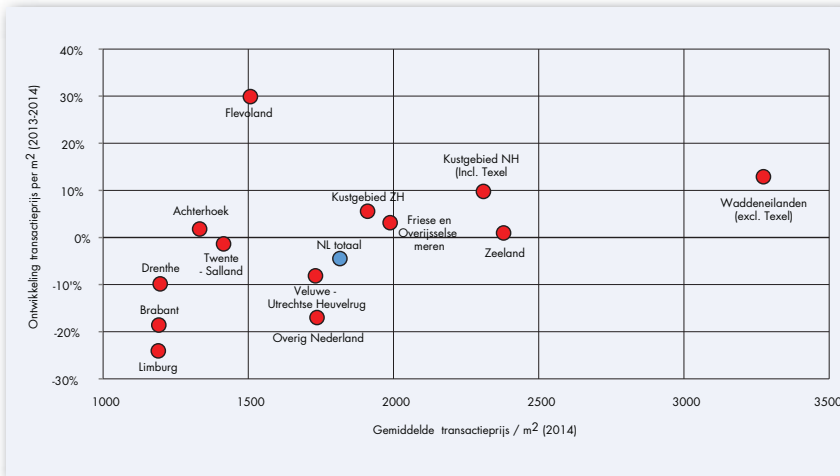
Figuur 15 Gemiddelde verkooptijd per regio in 2008, 2014 en 2015

Bron: NVM



Figuur 16 Gemiddelde verkoopprijs per regio (2014)

Bron: Kadaster



Figuur 17 Vergelijking transactieprijs/m² (gem. over 2014) en de ontwikkeling van de transactieprijs in de periode 2013-2014 per regio
Bron: NVM

Dit is niet per se gelijk aan de waardeontwikkeling van individuele recreatiewoningen in de voorraad.

Op de Waddeneilanden is niet alleen het prijsniveau hoog (ca. € 3.250 / m²), maar steeg de prijs per m² ook het meest in het afgelopen jaar (+13%). Ook in Flevoland is de prijs sterk gestegen, maar dit betreft een beperkt aantal transacties waardoor vertekening plaatsvindt. De overige regio's aan de kust of met een waterrijke omgeving scoorden ook bovengemiddeld: de kustgebieden van Noord- en Zuid-Holland, Zeeland en de Friese en Overijsselse meren.

Een aantal regio's heeft te maken gehad met forse prijsdalingen. De prijsniveaus in de perifeer gelegen regio's Brabant, Limburg en Drenthe liggen relatief laag en daarnaast was sprake van een daling van de prijs per m² in het afgelopen jaar.

4.2 Vergelijking regio's

Een vergelijking van het prijsniveau en de prijsverandering voor vierkante meterprijzen laat zien welke regio's het relatief goed doen op de markt voor recreatiewoningen (figuur 17). De prijzen hebben betrekking op de transactiepreisen van woningen die verkocht zijn in de periode 2013 - 2014.





5 Interviews NVM-makelaars



Peter Lubbers, Lubbers Makelaardij in Bussum (Utrechtse Heuvelrug en Veluwe)

De verwachting voor de Regio's Utrechtse Heuvelrug en Veluwe is dat het aantal transacties en de prijzen in 2015 stabiel blijven of licht stijgen. De belangrijkste driver voor de toegenomen vraag naar recreatiewoningen is de lage rentestand. Een rendement van 5% op een recreatiewoning is dan een aantrekkelijkere optie dan sparen. Een beperkende

factor is echter de terughoudendheid van banken. Het gaat dan meestal om moderne vakantiewoningen van duurzame bouwmaterialen. Oudere houten chalets zijn bij voorbaat kansloos. In de jaren '80 zijn veel van dit soort woningen in de regio gebouwd en dit is nu een problematisch deel van de voorraad. Enerzijds omdat de financiering lastig is, en anderzijds omdat deze woningen niet meer aansluiten bij de huidige vraag.

Waar de kust een breed publiek aantrekt, zijn de Veluwe en Utrechtse Heuvelrug vooral in trek bij oudere huishoudens uit de Randstad. De recreatiewoning wordt hier nog vaak aangeschaft voor eigen gebruik. Woningtypes die het goed doen zijn: strak design (bijvoorbeeld de Cube, een recreatiewoning uit de catalogus in verschillende varianten), boerderijtjes met kunstrietendaken en traditionele stenen woningen. Solitaire vakantiewoningen komen nauwelijks voor, de markt bestaat vooral uit de verkoop op parken.

In deze regio's speelt sterk de problematiek van verouderde parken. De Provincie stuurt actief op het saneren van deze parken: kleine en gedateerde parken mogen niet meer uitbreiden in aantal en ook de woningen zelf mogen niet uitgebreid worden. Hierdoor neemt de kwaliteit van de voorraad op termijn toe en vermindert het overaanbod. Deze ontwikkeling heeft een positieve invloed op de toekomstige marktsituatie. Voor de markt zou het goed zijn wanneer parken met perspectief beter worden gefaciliteerd om de verouderde voorraad op te waarderen. Daarnaast is het nodig dat banken de financieringseisen bijstellen. De hoge eis komt vaak doordat geen specifieke kennis aanwezig is over kansrijke woningtypes en locaties.

Een ander thema in de regio is het onduidelijke beleid rond permanente bewoning. Bij situaties waar sprake is van gedogen, is de verkoop van de woning lastig. De marktwaarde van een recreatiewoning ligt lager dan die van een reguliere woning. De oplossing zou zijn om voor deze gedoogsituaties eenmalig omzetting toe te staan.



Paul van Heerwaarden, De Texelse Makelaars in Den Burg (Texel)

Texel onderscheidt zich van de rest van de markt voor recreatiewoningen. De aantrekkingskracht van het eiland op toeristen blijft hoog vanwege de rust, nachtelijke duisternis, ruimte, eilandgevoel en het maritieme verleden. Tegelijkertijd is sprake van een restrictief beleid voor het aantal overnachtingsplaatsen op het eiland. Dit heeft direct effect op de vraag en de prijsniveaus van recreatiewoningen.

Naar schatting zijn er 4.500 recreatiewoningen op het eiland, waarvan ca. 10% appartementen. Texel beschikt over iets meer dan 50 vakantieparken. De grootste is De Krim met 500 bungalows. Momenteel worden er op het eiland ca. 170 woningen aangeboden. Het aandeel van de NVM-makelaars daarbinnen is 35%. Op het eiland is de vraag naar woningen op parken groot vanwege het gemak: de organisatie van het beheer en de verhuur ligt bij de parkexploitant. Ondanks de crisis is het aantal verkopen op Texel al jaren rond de 150 per jaar. In 2013 en 2014 liep dit zelfs verder op tot 200 vanwege de verkoop van nieuwe bungalows op bestaande parken (Kustpark en Sluftervallei). Over de afgelopen jaren betrof 20% van de transacties een appartement. De verkoopprijs voor appartementen ligt gemiddeld op € 120.000 en voor vrijstaande woningen net onder de € 300.000. Ca. 90%

van de kopers financiert volledig uit eigen middelen. De verkooptijden verschillen jaarlijks sterk en bedroegen in 2014 gemiddeld 90 dagen.

De vraag vanuit het buitenland is sinds 2009 gestegen. In 2014 kwam 15% van de kopers uit het buitenland: met name Duitsland, maar ook België, Frankrijk, de Verenigde Staten en in een enkel geval China. Opvallend is de afwezigheid van Groot-Brittannië, mogelijk is dit een interessante markt. De toename van het aantal Belgen is mede te danken aan een campagne-offensief door het uitnodigen van journalisten. De doelgroep wordt jonger: veel ouderen verkopen de woning en het eiland is in trek bij jonge gezinnen.

De afhankelijkheid van het toerisme voor de eilanders zorgt tevens voor een collectief besef van de noodzaak om de kwaliteit van het product op peil te houden. Er zijn dan ook nauwelijks verouderde parken. Permanente bewoning komt hierop niet voor. Dit is niet toegestaan, er wordt strak gehandhaafd en brengt een veel lager rendement op dan recreatieve verhuur.



Machiel van de Est, Goeman makelaars en taxateurs in Hellevoetsluis (Voorne-Putten, Zuid-Hollandse eilanden)

Nabij Hellevoetsluis ligt Citta Romana van Univacance dat midden jaren '90 is gebouwd. De situatie op het park is exemplarisch is voor de regio. De prijzen zijn in de afgelopen jaren sterk gedaald en dat heeft verschillende oorzaken.

Ten eerste is het toeristische imago van de regio Voorne onder de maat. Van oudsher hadden veel huishoudens met lagere inkomens uit Rotterdam hier op Voorne een huisje. Door de toegenomen mobiliteit en nieuwe verbindingen is de bereikbaarheid van Zeeland echter toegenomen. Zeeland staat ook veel beter bekend als toeristische regio met hogere bezettingsgraden in de verhuur tot gevolg. Ten tweede zijn juist in Zeeland in de afgelopen jaren veel recreatiewoningen gerealiseerd en dat is voelbaar in deze regio. Ook in de nabije toekomst worden er in Zeeland ca. 2.000 recreatiewoningen bijgebouwd en nog eens vijfhonderd bestaande recreatiewoningen uitgeponnd. Door de prijs/kwaliteitverhouding en de ligging passen deze modernere woningen beter bij de vraag. Ten derde zijn door de afgenomen bezettingsgraden op Voorne-Putten veel huisjes ingezet voor de 'zakelijke verhuur' aan arbeidsmigranten. Dit heeft vervolgens weer geleid tot een verdere prijsdaling.

De transactiepreizen voor zespersoonshuisjes zijn in enkele jaren gedaald van € 200.000 tot € 150.000. Veel eigenaren van het eerste uur zijn nu op leeftijd en krijgen de recreatiewoning niet meer verkocht. Een deel van de verkopers wordt door ontwikkelaars van recreatief onroerend goed aangeboden om de woning in te ruilen voor een modernere woning in Zeeland. Dit met het oog op een mogelijke toekomstige herontwikkeling.

De toeristische verhuurmarkt is direct gekoppeld aan het rendement van de recreatiewoning en daarmee de verkoopmogelijkheden. Vanuit de gemeenten zou veel meer ingezet moeten worden op integrale marketing van de regionale toeristisch/recreatieve potentie van het gebied en het gezamenlijk toevoegen van moderne recreatieve voorzieningen. Tekenend is ook dat ongeveer een derde van de jachteigenaren hun jacht willen verkopen. De regio is toeristisch gezien sterk aan het vergrijzen. Voor de toekomst is vooral vanuit Duitsland marktpotentie aanwezig, maar dan dient de marketing van het gebied verbeterd te worden en de kwaliteit van de parken verhoogd. Waar Zeeland nieuwe markten aanboort, gebeurt dat in deze regio niet. Een gezamenlijke profilering voor verschillende doelgroepen is nodig. Nu vist men teveel in dezelfde vijver. Opvallend is dat er wel vraag is naar recreatiewoningen, maar dan voor permanente bewoning. De landelijke woonmilieus blijken voor veel mensen aantrekkelijk te zijn. Voor de regio kan dit een uitkomst zijn, maar dan dient het beleid daarop aangepast te worden.



Edward Kuperus, Van der Velde & Hoen makelaardij in Surhuisterveen (Friese Waddeneilanden en Friesland)

De vraag naar recreatiewoningen in de regio neemt sinds 1,5 jaar weer toe. Daarvoor heeft een forse prijscorrectie plaatsgevonden. Oorzaken voor de toegenomen vraag zijn de blijvende aantrekkingskracht van de Waddeneilanden op het toerisme in combinatie met de lage rentestand. Door het beperkte aanbod en uitbreidingsruimte op de eilanden liggen de prijzen hier het hoogst van Nederland. In de periode 2008-2012 nam het aantal Duitse huisjeseigenaren af door de economische crisis en hoge heffingen voor recreatiewoningen. Vanuit het Ruhrgebied is echter weer een ruime vraag aanwezig. Vanuit eigen land valt op dat uit de provincies Noord-Brabant en Limburg nauwelijks interesse is. Dit heeft naar verwachting te maken met de lange reisduur.

Een van de ontwikkelingen betreft verouderde woningen die worden opgekocht en vervolgens herontwikkeld naar moderne maatstaven. Globaal gezien zijn er twee marktsegmenten te onderscheiden. De eerste doelgroep zijn de vermogende particulieren en beleggers. De voorkeur gaat uit naar rietgedekte woningen met prijzen vanaf € 400.000 tot € 1,5 miljoen, bij voorkeur in de duinen. Een groot deel zet de woning ook in voor eigen gebruik; een permanente woning is voor niet-eilanders niet toegestaan. Het tweede segment betreft middeninkomens die op zoek zijn naar een woning tot € 400.000. Deze groep financiert over het algemeen

voor de helft uit eigen vermogen en heeft de verhuur van de woning nodig om uit de kosten te komen. Dit zijn met name gezinnen met jonge kinderen. Vanuit de groep 65+ vind juist veel verkoop plaats. Naast eigen woningen in parkbeheer zijn hier ook vrij veel woningen te vinden die niet gelieerd zijn aan vakantieparken. Deze prijzen liggen hoger. Dit komt voor een deel omdat er geen parkbijdrage wordt betaald en dit vertaalt zich in een hogere prijs van het vastgoed. Dit past bij de trend dat eigenaren onafhankelijker willen opereren, los van contractverplichtingen met parkbeheerders. De grote druk op de markt op de Waddeneilanden maakt dat de verhuur ook minder risicovol is. Lokale partijen bieden de organisatie van de verhuur aan. Een fenomeen op de Waddeneilanden is dat in bepaalde delen recreatiewoningen in particulier erfpacht zijn uitgegeven, door onder meer parken en kerkgenootschappen. Banken zijn weinig bereid deze woningen te financieren door de onduidelijke en verouderde contractafspraken. Vanuit de lokale banken vindt wel financiering plaats voor minder risicovolle objecten. Het vasteland van Friesland heeft een geheel ander marktperspectief. Voor toeristen is deze regio onbekend en daarmee onbemind. De bezettingsgraden liggen een stuk lager. De eilanden zijn bijna het gehele jaar interessant, mede door de goede marketing en de vele evenementen. Een treffend voorbeeld is op Ameland de kunstmaand in november. Dit spreekt de grote groep emptynesters aan die veel tijd en bestedingsvermogen hebben. De prijzen liggen op het vasteland een stuk lager; een geschakelde woning heeft een gemiddelde verkoopprijs van € 60.000. Verpaupering van met name kleinere parken zonder een professionele organisatie is een probleem.



**Bert Mulders, de Taxatheek in Drunen
(Regio Brabant, Betuwe, Vijfheerenland en
Alblasserwaard)**

De belangrijkste doelgroep is afkomstig uit de regio zelf; recreatiewoningen in Brabant hebben geen landelijke aantrekkingskracht. De recreatiewoning in de regio wordt relatief vaak ingezet voor permanente bewoning op een aantrekkelijke landelijke locatie. De regio kent zeer veel plannen voor nieuwe vakantieparken en uitbreiding of opwaardering van bestaande vakantieparken. Van die plannen komt slechts een beperkt deel daadwerkelijk in uitvoering. Dit is vooral te wijten aan de huidige lage bezettingsgraden op bestaande parken, waardoor nieuwe investeringen risicovol zijn. De meeste plannen zijn voor de crisis opgesteld.

In de praktijk zijn veel gevallen bekend waarbij sprake is van financiële problemen bij de eigenaar. Daarbij komt dat de prijzen van recreatiewoningen in de regio sterk zijn gedaald. In een paar jaar tijd zijn de prijzen voor recreatiewoningen met oppervlak van 60 m² en kavels tussen 175 en 400 m² gedaald van gemiddeld € 180.000 naar € 80.000. Dit heeft twee belangrijke oorzaken die specifiek zijn voor de regio. Ten eerste wordt sinds 1 augustus 2014 sterk gehandhaafd op permanente bewoning. Het gedoogbeleid heeft in het verleden een positief effect gehad op de prijs van recreatiewoningen. Daarnaast is sprake van veroudering. Veel recreatiewoningen in de regio worden door de tegenvallende verhuur ingezet voor tijdelijke huisvesting van arbeidsmigranten.

De ligging van Brabant ten opzichte van de dichtbevolkte delen van Nederland is goed, er zijn toeristische voorzieningen (bijv. Efteling, Beekse Bergen en het waterrijke gebied in West-Brabant). De Efteling heeft bijvoorbeeld eigen, luxe verblijfsaccommodaties in hotel en huisjes (Bosrijk). Nieuwbouw is mogelijk, maar alleen als de ligging goed is. Kansrijk in Brabant zijn het westelijk deel van de regio dat tegen Zeeland aan ligt. Hier zijn zeker mogelijkheden voor nieuwe vakantieparken met moderne recreatiewoningen en voorzieningen. Door de lage prijsniveaus groeien ook de kansen voor het opkopen en herontwikkelen van verouderde woningen. Een voorbeeld daarvan is Parc Merwede Meerkerk, waar twee of drie aangrenzende chalets worden afgebroken en een nieuwe en grotere recreatiewoning wordt teruggebouwd.

COLOFON

Eindrapportage, juni 2015

De Nederlandse markt voor recreatiewoningen

Een uitgave in opdracht van de NVM

Nederlandse Vereniging van Makelaars o.g.

en vastgoeddeskundigen NVM

Postbus 2222

3430 DC Nieuwegein

030 - 608 51 85

www.nvm.nl

Uitgevoerd door:

Bureau Stedelijke Planning bv

Oosthaven 57, 2801 PE Gouda

0182 - 689416

www.stedplan.nl, info@stedplan.nl

Begeleidingscommissie:

NVM:

Bart Knijff

Drs. Frank Harleman

BSP, Team Detailhandel en Leisure:

Ir. Joris Quaedflieg

Dr. Pieter van der Heijde

Valérie Noordink MSc

Vormgeving/opmaak:

Koos in Vorm

Drukwerk:

MediaCenter Rotterdam

Bestelinformatie

Extra exemplaren kunt u opvragen door een mail te sturen naar:

info@nvm.nl

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



**Nederlandse Vereniging van Makelaars o.g.
en vastgoeddeskundigen NVM**

Postbus 2222
3430 DC Nieuwegein
030 - 608 51 85
www.nvm.nl

