

A group of five children are captured in mid-air, jumping from a concrete ledge into a body of water. They are wearing colorful swimwear. In the background, there are large, multi-story houses with balconies and a marina with several sailboats. The scene is set during the golden hour of late afternoon, with a clear blue sky and a small crescent moon visible.

De Nederlandse markt voor recreatiewoningen 2018

De Nederlandse markt voor recreatiewoningen 2018

Colofon

Eindrapportage, juni 2018

De Nederlandse markt voor recreatiewoningen

Een uitgave in opdracht van de NVM

Nederlandse Vereniging van Makelaars en Taxateurs in
onroerende goederen NVM
Postbus 2222
3430 DC Nieuwegein
030 - 608 51 85
www.nvm.nl



Uitgevoerd door

Bureau Stedelijke Planning bv
Hoge Gouwe 93
2801 LD Gouda
0182 - 689416
www.stedplan.nl
info@stedplan.nl

Vormgeving/opmaak

PROOF internal & employer
branding

Foto voorzijde

Evert van Moort

Foto binnenwerk

Sikko van Grieken

Begeleidingscommissie

NVM: Bart Knijff,
Bas de Win MSc

BSP, Team Wonen en Leisure

Drs. Frans Wittenberg
Tim Polman MSc
Erik Overgaag MSc BBE
Drs. Martijn Kanters

Drukwerk

MediaCenter Rotterdam

Bestelinformatie

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

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



Samenvatting

De dynamiek in de markt voor recreatiewoningen is het afgelopen jaar weer enorm toegenomen. De vraag blijft stijgen, met ruim 15%, maar nog opvallender is dat voor het eerst in jaren het aanbod afneemt. De gemiddelde transactieprijs stijgt in het zelfde tempo als afgelopen jaren met een kleine 6%. De gemiddelde prijsontwikkeling in Nederland blijft daarom wel wat achter, maar regionaal nemen de verschillen toe. De tweedeling in de markt, tussen sterke en zwakke gebieden en oud en nieuw aanbod, neemt sterk toe.

Regionaal zijn de recente ontwikkelingen in Zeeland het meest opvallend. In deze regio worden op dit moment meer recreatiewoningen gebouwd dan enig andere, maar ook de vraag neemt gestaag toe. Deze regionale deelmarkt lijkt wel uit balans te raken: in de lagere prijsklassen droogt het aanbod op, terwijl dit in de hogere segmenten sterk toeneemt: van alle recreatiewoningen in de prijsklasse boven de € 500.000 wordt bijna de helft in Zeeland aangeboden. De gemiddelde vraagprijs in Zeeland is net als vorig jaar weer sterk toegenomen en staat nu op € 428.471.

Wat transacties betreft, blijven de Waddeneilanden de duurste regio: met een gemiddelde transactieprijs van € 351.888 in 2017, ruim het dubbele van het Nederlands gemiddelde. Dit is een stijging van bijna 20% ten opzichte van 2016: het dure wordt duurder.

Zeker zo dynamisch zijn de ontwikkelingen aan de onderkant van de markt. De in eerdere edities opgemerkte trend van sanering en transformatie van verouderde parken begint steeds sterker vorm te krijgen. Alhoewel strikt (handhavings-) beleid van gemeenten een barrière blijft, wordt er wel duidelijk meer beleidsmatige aandacht aan geschonken. Het Vitale Vakantieparken-programma op de Veluwe lijkt daarbij de eerste vruchten af te gaan werpen. Dalend aanbod en gelijkblijvende prijzen lijken nu de balans in deze regionale deelmarkt

te verbeteren. Ook andere provincies zoals Noord-Brabant en Zeeland bereiden beleid voor om verouderd aanbod te saneren of transformeren.

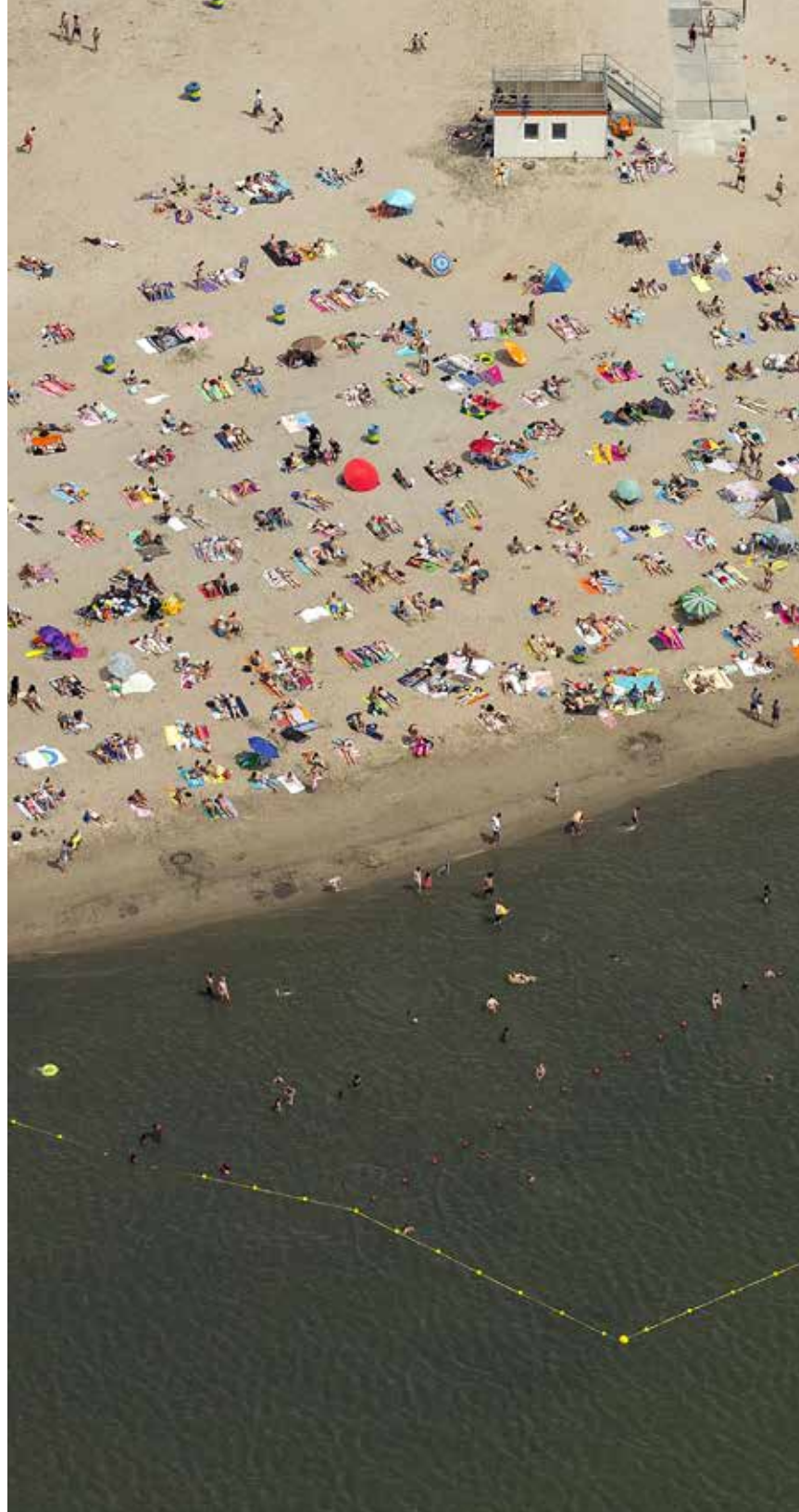
Door de sterk toegenomen druk op de woningmarkt vervullen steeds meer recreatieparken een nuttige rol als tijdelijke of meer permanente woonbestemming. De aard hiervan verschilt sterk per regio, met name afhankelijk van de bewoners doelgroep. Dit stelt overheden wel voor een dilemma en moet er vaker nagedacht worden over het toekomstperspectief van een park als zuiver recreatief gebruik.

Tegelijkertijd komt een recreatiewoning als investeringsobject wel vaker in beeld. Afhankelijk van specifieke regionale marktomstandigheden zien we dat met name het segment tussen de € 250.000 - € 500.000 interessant is. De algehele vraag neemt in dit segment ook het sterkst toe. Dit geldt wel voor de aantrekkelijke gebieden, zoals de Zeeuwse kust. In andere regio's kan puur op basis van recreatieve verhuur nauwelijks rendement behaald worden. Zelfs kwalitatief redelijk goede parken worden meer afhankelijk van de zakelijke (short-stay)markt, maar lopen daarbij wel vaak aan tegen lastige juridisch-planologische barrières. De belangrijkste overwegingen bij de aankoop van een recreatiewoning als investering zijn naast de specifieke verhuurmogelijkheden de relatieve kwaliteit van het object en de locatie, de financiering en de jaarlijkse kosten, die de omslag van bruto naar netto rendement bepalen.

De toekomstverwachting voor de markt is over het algemeen positief. Naar verwachting zal het aanbod met name in het lagere segment blijven dalen en verwachten we dat de gemiddelde transactieprijs wat sterker zal gaan toenemen. In het hogere segment zien we wel een wellicht wat buitensporig enthousiasme in de regionale deelmarkt Zeeland. Het aantal recreatiewoningen dat nu in het exclusieve topsegment (meer dan € 500.000) wordt aangeboden, vertegenwoordigt bijna de helft van het totale aanbod in Nederland in dit segment.

Inhoud

Colofon	4
Samenvatting	5
1 De editie 2018	9
2 Enorme toename van de dynamiek	11
3 Vraag	13
4 Aanbod en marktbalans	17
5 Trends	23
5.1 Tweedeling in de markt wordt steeds sterker	23
5.2 Thematisering en onderscheidend vermogen: steeds meer een noodzaak om te overleven	24
5.3 Meer beleidsmatige aandacht voor verouderde parken	25
6 Toekomstperspectief	29
7 Een recreatiewoning als investeringsobject	31
7.1 Rol nvm-makelaar	31
7.2 Recreatieve en niet-recreatieve verhuur	31
7.3 Realistische rendementsverwachtingen	32
7.4 Samenvattend	33



Figuur 1 Regio-indeling nvm-markt voor recreatiewoningen





De editie 2018

Voor u ligt de editie 2018 van het onderzoek “De markt voor recreatiewoningen in Nederland” dat de NVM jaarlijks door Bureau Stedelijke Planning laat uitvoeren.

De dynamiek in de markt neemt sinds 2015 sterk toe. Het meest opvallend afgelopen jaar zijn de ontwikkelingen aan zowel de onderkant als de bovenkant van de markt. Daarom is gekozen om in deze editie het eerste accent te leggen op deze dynamiek: de snelle ontwikkelingen in het exclusieve segment en anderzijds het toenemend aantal parken dat uit de markt genomen gaat worden en getransformeerd wordt. Een tweede accent ligt op de aantrekkelijkheid van een recreatiewoning als investeringsobject.

De opbouw van het rapport is als volgt:

1. Vraaganalyse, met het aantal transacties en de ontwikkeling van de transactieprijs
2. Aanbodanalyse, ontwikkeling van het aanbod en vraagprijs. Nieuw in deze editie is een vergelijking van de ontwikkeling van de gemiddelde transactieprijs en de gemiddelde vraagprijs dat inzicht biedt in de krapte van de markt. Ook gaan we in op de opmerkelijke ontwikkeling in de verschillende segmenten
3. Analyse van relevante trends
4. Een recreatiewoning als investeringsobject, mede op basis van een enquête onder NVM-makelaars
5. Toekomstverwachtingen

Dit rapport is gebaseerd op een analyse van de meest recente cijfers van het Kadaster, de NVM, de Basisregistraties Adressen en Gebouwen (BAG), het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) en een enquête en interviews met NVM-makelaars.

Wij hopen dat dit rapport u nieuwe inzichten verschaft in deze zeer dynamische markt.



Enorme toename van de dynamiek

De dynamiek in de Nederlandse Markt voor Recreatiewoningen is het afgelopen jaar weer enorm toegenomen. Aan de bovenkant van de markt zien we zowel een reële groei van de vraag naar luxe woningen in één regio en een overaanbod in een andere. Aan de onderkant neemt tegelijkertijd de vraag naar goedkopere recreatiewoningen in meerdere regio's toe.

De meest opmerkelijke recente marktontwikkelingen zijn:

- De groei van de vraag naar recreatiewoningen houdt aan. Met een totaal transactievolume van 4.330 was de stijging van het aantal transacties ruim 15% in vergelijking met 2016.
- Een stijging (van 5,8%) van de gemiddelde transactieprijs naar € 148.450, die daarmee nog steeds ruim onder het historische hoogtepunt uit 2008 ligt (€ 168.759).
- De sterkste toename van de gemiddelde transactieprijs (met bijna 20%) in de regio waar deze al veruit de hoogste in Nederland is: de Waddeneilanden. Deze staat nu op € 351.888. Het aanbod neemt al jaren af, terwijl de vraag gestaag blijft groeien, met een opdrijvend prijseffect als gevolg.
- Een enorme toename van de gemiddelde vraagprijs in Zeeland, van € 354.000 naar € 428.471.
- Een sterke toename in het exclusieve topsegment in Nederland met 109 woningen nu te koop aangeboden en een gemiddeld jaarlijks transactievolume van 40 sinds 2015.
- Regionaal is de marktbalans het meest zoek in Zeeland, met een aanbodoverschot in het hoogste segment en een aanbodtekort in het lage segment.
- Voor steeds meer parken worden plannen ontwikkeld voor herontwikkeling en transformatie. Dit zal met name een afname van het aanbod in het lagere segment tot gevolg hebben en een algehele daling van de voorraad.

Een algemene tendens, die deels door bovenstaande ontwikkelingen wordt versterkt, is dat de markt voor recreatiewoningen

steeds nauwer verbonden raakt met de reguliere woningmarkt. Dit speelt zowel aan de bovenkant, maar met name aan de onderkant van de markt. Verouderde parken die niet langer aantrekkelijk (genoeg) zijn voor toeristische verhuur worden gesaneerd of getransformeerd. Zelfs relatief goede parken kunnen in de steeds sterker wordende concurrentie niet langer overleven op toeristische verhuur en moeten zich steeds vaker op de zakelijke (short-stay)markt richten. Dit leidt nu tot een steeds groter spanningsveld tussen ondernemers en gemeenten. Enkele gemeenten nemen het voortouw om transformatie naar een reguliere woonwijk te faciliteren, hoofdzakelijk in de Veluwe, onder aanvoering van het provinciale programma Vitale Vakantieparken. In andere regio's verloopt dit proces nog moeizaam, maar dit zal naar verwachting (met name door de toenemende druk op de reguliere woningmarkt) langzaam gaan verbeteren.

Aan de bovenkant van de markt zien we met name in Zeeland een sterke toename van het aantal ontwikkelingen in het hoge segment. In de woningen is permanente bewoning vaak wel toegestaan en zijn het strikt genomen dus woningbouwprojecten die als recreatiewoning in de markt gezet worden.

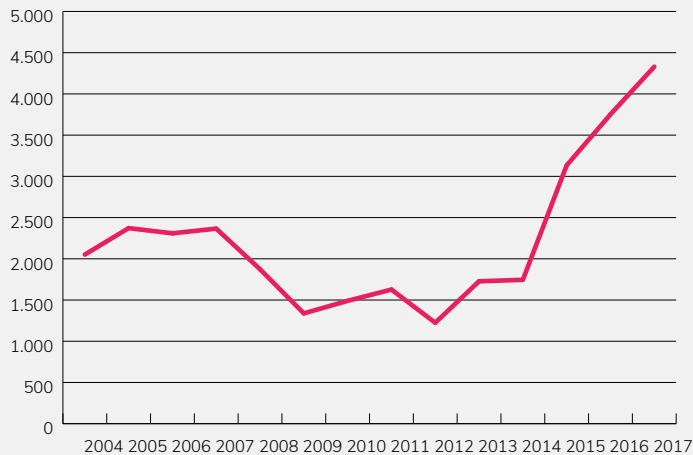
Deze marktdynamiek zal naar alle waarschijnlijkheid overheden er toe bewegen flexibeler met recreatieparken om te gaan. Steeds meer provincies en gemeenten kijken daarbij naar het voorbeeld van de Veluwe.

De ontwikkelingen op de markt voor recreatiewoningen lijken daarbij iets achter te lopen op de woningmarkt. Ondanks het sterk stijgend aantal transacties sinds 2015 blijft de prijsontwikkeling nog achter. Gezien de genoemde trends zal naar verwachting de gemiddelde transactieprijs een sterkere groei laten zien de komende jaren. Dit wordt deels veroorzaakt door het inmiddels krimpende aanbod en de groei van de vraag in het hogere segment.



Vraag

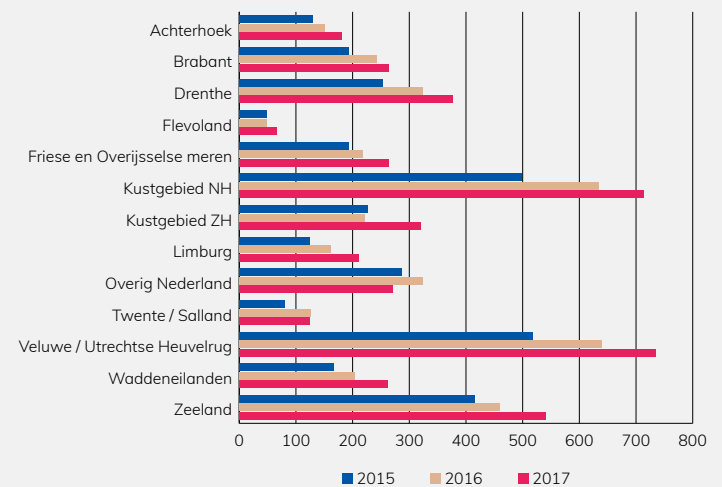
Figuur 2 Aantal transacties. 2004 - 2017



Bron: Kadaster 2018, bewerking Bureau Stedelijke Planning

Het aantal transacties in recreatiewoningen is ook in 2017 verder toegenomen, met ruim 15% in vergelijking met 2016. Sinds het herstel van de markt in 2015 (toen het aantal transacties met bijna 80% groeide) zwakt de groei weliswaar af, maar met 4.330 transacties in 2017 is ook het afgelopen jaar een nieuw record gevestigd.

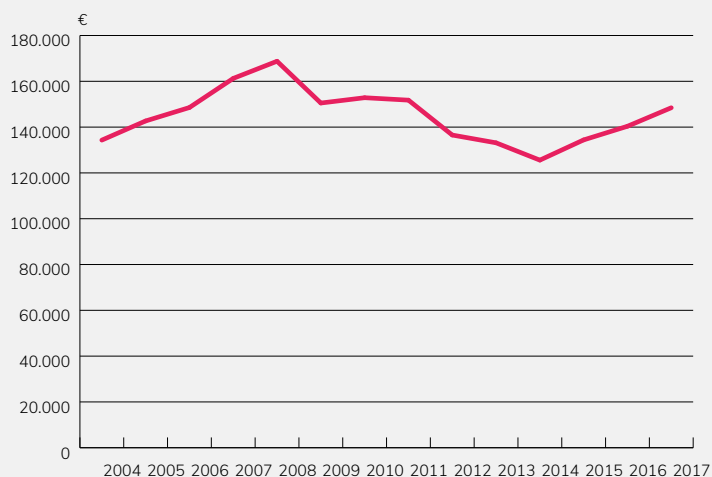
Figuur 3 Aantal transacties per regio. 2015 - 2017



Bron: Kadaster 2018, bewerking Bureau Stedelijke Planning

Het leeuwendeel van de absolute toename van het aantal transacties in 2017 (578 meer dan in 2016) is toe te schrijven aan de drie topregio's Veluwe/Utrechtse Heuvelrug, Kustgebied Noord-Holland en Zeeland. In overige regio's zijn procentueel sterkere stijgingen te zien, met name Kustgebied Zuid-Holland (45%), Flevoland (40%), Limburg en de Waddeneilanden (beide rond de 30%), maar dat zijn in absolute termen relatief kleine deelmarkten.

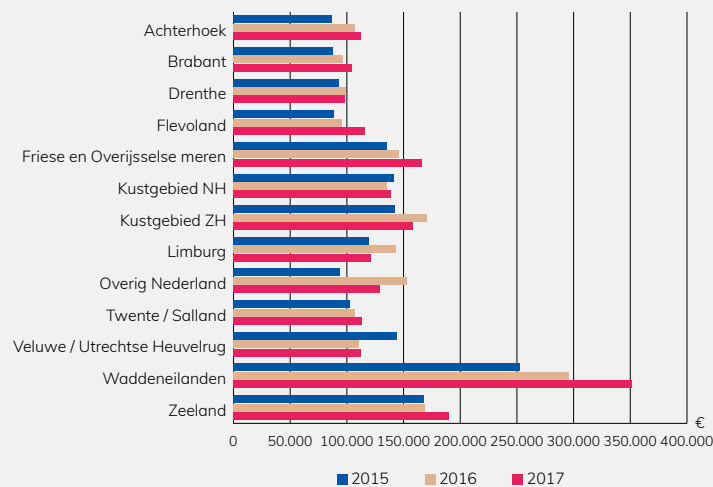
Figuur 4 Ontwikkeling gemiddelde transactieprijs. 2004 – 2017



Bron: Kadaster 2018, bewerking Bureau Stedelijke Planning

De gemiddelde transactieprijs blijft ook toenemen, maar haalt niet de dubbele cijfers. Sinds 2015 gaat het om een gemiddelde jaarlijkse stijging van een kleine 6%. Het afgelopen jaar nam de gemiddelde transactieprijs toe met 5,8% en bereikte € 148.450. Hiermee ligt de huidige gemiddelde transactieprijs nog ruim 12% onder het historische hoogtepunt van € 168.759 uit 2008.

Figuur 5 Ontwikkeling gemiddelde transactieprijs per regio. 2015 – 2017



Bron: Kadaster 2018, bewerking Bureau Stedelijke Planning

Regionaal zijn grote verschillen te zien in de ontwikkeling van de gemiddelde transactieprijs. Procentueel waren de sterkste stijgingen in Flevoland (+22%) en de Waddeneilanden (+19%). De afstand van de Waddeneilanden tot de rest wordt dus alleen maar groter: met een gemiddelde transactieprijs van € 351.888 in 2017, ruim het dubbele van het Nederlands gemiddelde.

In enkele regio's blijft de prijsontwikkeling sterk achter.

Opvallend zijn met name:

- Limburg: na een sterke stijging in 2016 nam afgelopen jaar de gemiddelde transactieprijs met ruim 15% af. Dit terwijl het aantal transacties sterk toenam (met ruim 30%). In Limburg worden dus meer maar goedkopere recreatiewoningen verkocht.
- Kustgebied Zuid-Holland: net als in Limburg nam hier de gemiddelde transactieprijs in 2017 af (met 7%), terwijl deze

in 2016 sterk gestegen was. Tegelijkertijd was de groei in het aantal transacties het sterkst met 45% afgelopen jaar

- Veluwe/Utrechtse Heuvelrug: na een zeer sterke daling in 2016 is de gemiddelde transactieprijs in 2017 nauwelijks gestegen en ligt met € 112.264 bijna 25% onder het Nederlands gemiddelde.

In deze drie regio's groeit het lagere segment dus sterk. De Waddeneilanden uitgezonderd zien we lichte prijsstijgingen in Zeeland (12,5% in 2017) en de Friese en Overijsselse Meren (14,5%). Maar met gemiddelde prijzen van respectievelijk 28% en 12% boven het Nederlands gemiddelde kunnen we hier nog niet van een uitgesproken dominantie van het hogere segment spreken.

Krappe markt op de Waddeneilanden stimuleert herontwikkelingen

Tot voor kort bood Caravanpark Ambousen plaats aan 123 stacaravans (voornamelijk vaste staanplaatsen) op het westelijke deel van het eiland Ameland. Ambousen had al lange tijd te maken met een verouderde voorraad stacaravans, voorzieningen en infrastructuur. Het park moest dus nodig vernieuwen. De eigenaar besloot het over een hele andere boeg te gooien en in 2015 maakte het vakantiepark bekend te gaan herstructureren.

De eigenaren gingen een samenwerking aan met Qurios Holiday Retreats. De stacaravans maakten plaats voor luxe verhuureenheden. Het park stapte over op het concept van Qurios, waarbij de bedrijfsvoering lijkt op dat van een hotel.



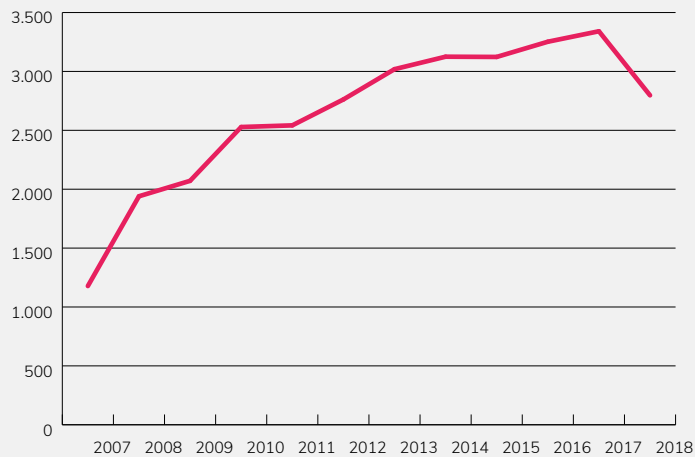
Door de strenge restricties op het bouwen van recreatiewoningen op de Waddeneilanden, is het transformeren van campings met stacaravans tot parken met vakantiewoningen vaak de enige mogelijkheid om in deze regio nieuwe woningen te realiseren.

grotere deelmarkten de Waddeneilanden en Zeeland neemt de gemiddelde transactieprijs sinds 2015 gestaag toe, terwijl deze in andere regio's duidelijk achterblijft. In Kustgebied Noord-Holland, qua transactievolume de tweede deelmarkt in Nederland (net achter de Veluwe), blijft de gemiddelde transactieprijs stabiel de laatste jaren. Hiermee wordt de afstand tussen de "succesvolle" regio's en de rest dus groter: in alle regio's met uitzondering van de Waddeneilanden en Zeeland ligt de gemiddelde transactieprijs onder het Nederlands gemiddelde en stagneert in bijna alle gevallen de laatste jaren.



Aanbod en marktbalans

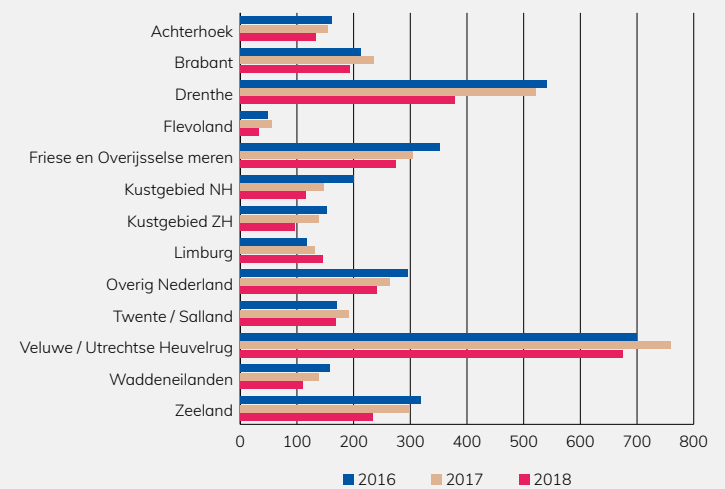
Figuur 6 Ontwikkeling aanbod recreatiewoningen op funda. 2007 – 2018 (per 1 januari)



Bron: NVM 2018, bewerking Bureau Stedelijke Planning

Met een blijvend sterke groei in het aantal transacties begint nu, na jaren van gestage groei, het aanbod langzaam te slinken. Op 1 januari 2018 stonden er iets minder dan 2.800 recreatiewoningen te koop op Funda.

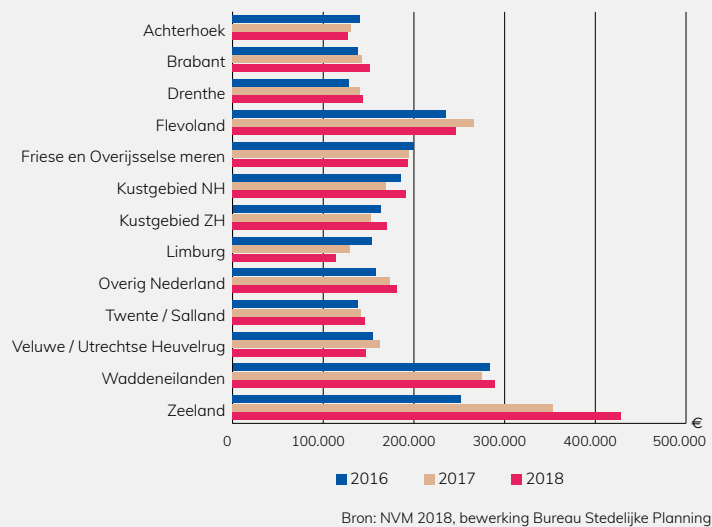
Figuur 7 Ontwikkeling aanbod recreatiewoningen per regio op funda. 2016 – 2018



Bron: NVM 2018, bewerking Bureau Stedelijke Planning

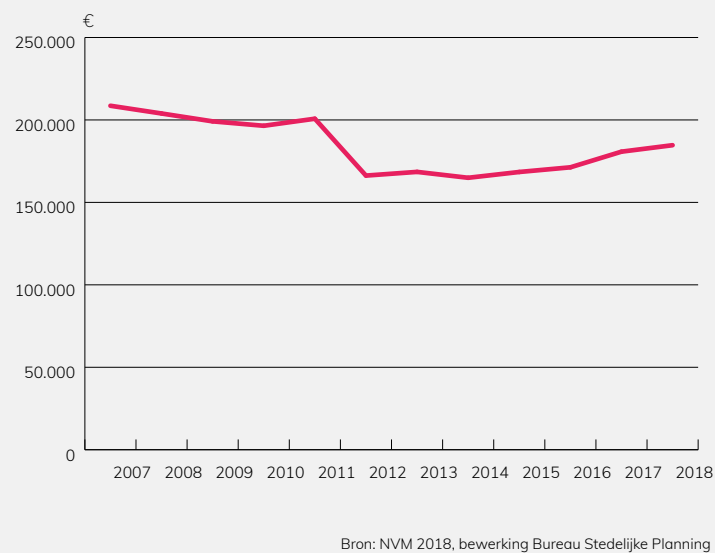
Deze daling in het aanbod is waar te nemen in alle regio's met uitzondering van Limburg.

Figuur 8 Ontwikkeling gemiddelde vraagprijs per regio op funda. 2016 – 2018



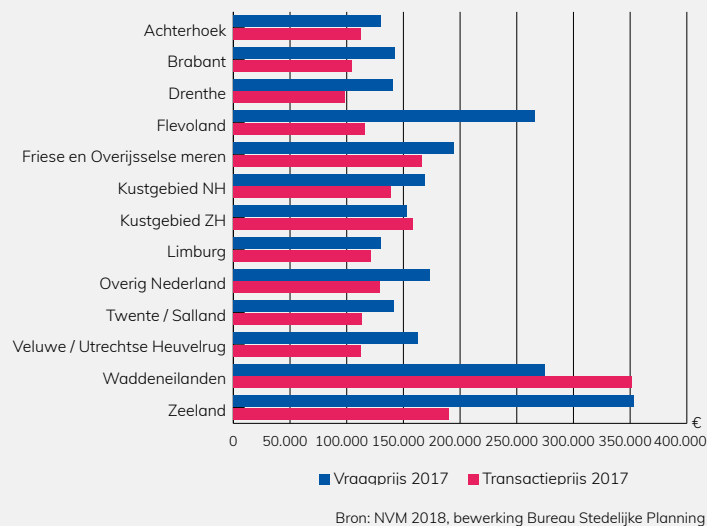
Zeeland valt enorm op in de ontwikkeling van de gemiddelde vraagprijs op Funda. Sinds 2016 begint deze sterk uit de pas te lopen en is de afgelopen jaren explosief gestegen naar € 428.471.

Figuur 9 Ontwikkeling gemiddelde vraagprijs (Nederland). 2007 – 2018



In Nederland als geheel stijgt de gemiddelde vraagprijs slechts met een kleine 3% per jaar sinds 2015 en ligt nu op € 184.979.

Figuur 10 Vergelijking gemiddelde vraagprijs en gemiddelde transactieprijs



Een nadere vergelijking van de gemiddelde transactieprijs en de gemiddelde vraagprijs verheldert de sterk toegenomen dynamiek en tweedeling in de markt voor recreatiewoningen.

Twee regio's vallen het meest op:

1. De Waddeneilanden: de enige regio in Nederland waar de gemiddelde transactieprijs beduidend hoger is dan de gemiddelde vraagprijs. De vraag-aanbod verhouding is hier zodanig uit balans dat er gevochten wordt om beschikbare recreatiewoningen, met een prijsopdrijvend effect als gevolg.
2. Zeeland: de regio waar de gemiddelde vraagprijs bijna twee keer hoger is dan de gemiddelde transactieprijs. Dit geldt in nog sterkere mate voor Flevoland, maar dat is veruit de kleinste markt in Nederland qua aantal transacties (slechts 67 in 2017).

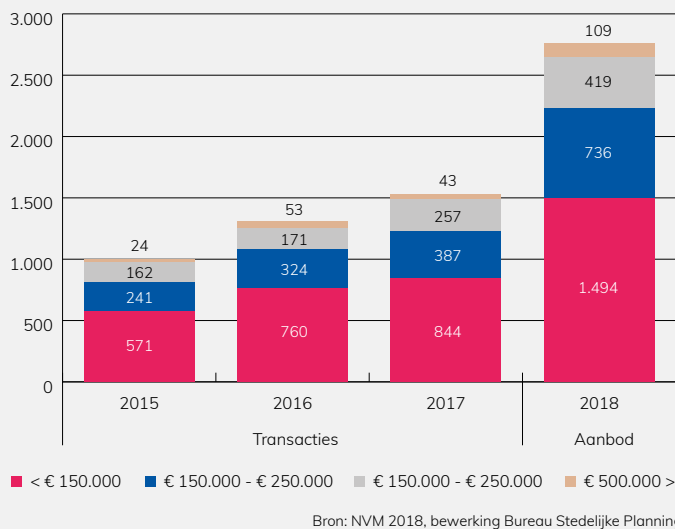
De ontwikkeling van de verschillende segmenten in Nederland vertoont een redelijk gelijkmatig verdeeld verloop de laatste jaren:

1. Het lage segment (tot € 150.000): een gelijkmatige groei sinds 2015 met ongeveer 100 woningen per jaar meer.
2. Het middensegment (€ 150.000 - € 250.000) met een wat lichtere groei.
3. Het hoge segment (€ 250.000 - € 500.000) met een aantrekkende groei het afgelopen jaar. In 2017 zijn 50% meer recreatiewoningen in dit segment verkocht dan in 2016.
4. Het exclusieve topsegment (boven € 500.000) dat in opmars leek, maar waar in 2017 bijna 20% minder woningen verkocht zijn.

Het lijkt dus dat de groei met name zit in het segment tussen de € 250.000 - € 500.000. Deze groei valt in absolute zin voor het grootste deel toe te schrijven aan de regio Zeeland, maar ook in de Veluwe, Kustgebied Noord-Holland en De Friese en Overijsselse Meren is dit segment in opkomst. Buiten deze regio's is het aantal transacties in dit segment zeer beperkt.

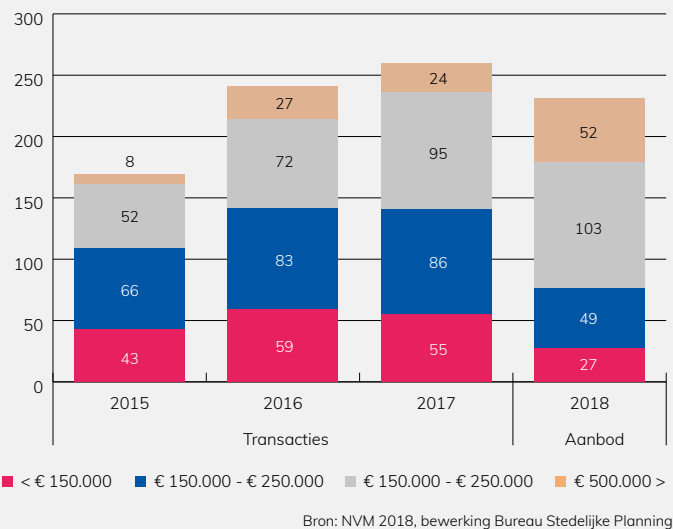
Nationaal staat het huidige aanbod (per 1 januari 2018) per segment redelijk in verhouding tot de gerealiseerde verkopen de afgelopen jaren, met uitzondering van het exclusieve topsegment: sinds 2015 worden gemiddeld zo'n 40 woningen per jaar van € 500.000 en meer in Nederland verkocht, terwijl er nu 109 te koop worden aangeboden.

Figuur 11 Nederland: Ontwikkeling transacties (2015 – 2017) en huidig aanbod



Dit overaanbod in het exclusieve topsegment blijkt voor bijna de helft te danken te zijn aan de regio Zeeland, waar 52 van de 109 recreatiewoningen in dit segment te koop worden aangeboden. Deze regionale deelmarkt begint daarmee uit balans te raken: het huidige totale aanbod vertegenwoordigt minder dan het gemiddeld aantal jaarlijkse transacties sinds 2016, maar de twee hoogste segmenten nemen nu het leeuwendeel voor hun rekening.

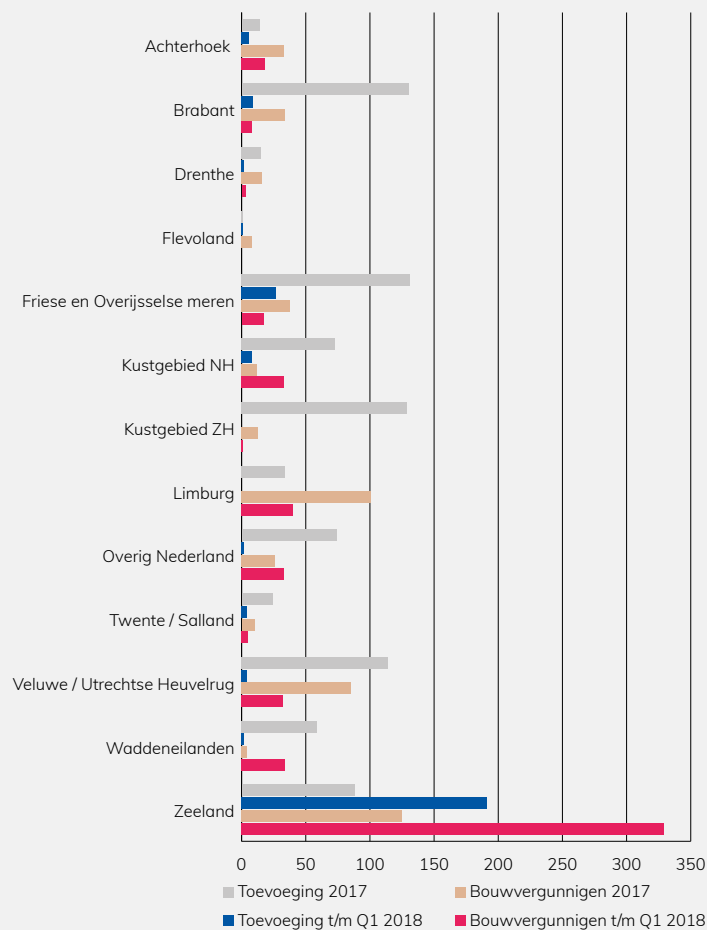
Figuur 12 Zeeland: Ontwikkeling transacties (2015 – 2017) en huidig aanbod en huidig aanbod



Naar verwachting zal deze krappe markt in Zeeland niet lang aanhouden: het aantal verleende bouwvergunningen neemt sinds 2016 sterk toe en alleen al dit jaar zijn er in Zeeland meer bouwvergunningen afgegeven dan in welke andere regio in Nederland.

Het aanbod zal daarom de komende paar jaar met name in Zeeland sterk toenemen tot de inwerkingtreding van de Kustvisie (zie box in hoofdstuk 5). In alle andere regio's zien we een zeer langzame ontwikkeling van de nieuwbouw. Vorig jaar was de toename het sterkst in Brabant, De Friese en Overijsselse Meren, Kustgebied Zuid-Holland en de Veluwe, maar het aantal verleende bouwvergunningen in 2017 en tot en met het eerste kwartaal 2018 is gering.

Figuur 13 Recente voorraadgroei (toevoegingen) en verleende bouwvergunningen



Bron: Deskresearch Bureau Stedelijke Planning via BAG, bestemmingsplannen en websites ontwikkelaars

Overduidelijk bevindt Zeeland zich in een uitzonderingspositie. De bouw-hausse is een recent fenomeen waarmee Zeeland met kop en schouders boven de rest van Nederland uitsteekt. Bij de houdbaarheid van deze situatie worden daarom ook veel vraagtekens gezet. Twee geïnterviewde makelaars uit Zeeland bevestigen dit.

Elders in Nederland wordt de ruimte voor nieuwe parken steeds beperkter en er is een steeds sterker wordende tendens naar de ontwikkeling van parken op campingsites.

Droompark “De Zanding” Otterlo (Veluwe)

De Zanding is gelegen in het Gelderse Otterlo. Voorheen stonden hier ruim 300 stacaravans en telde het park circa 1.100 vaste gasten. In 2011 werd bekend dat het park overgenomen zou worden door DroomParken, een keten die op dit moment 14 vakantieparken in Nederland beheert. Op een deel van het terrein werden nieuwe vakantiewoningen geplaatst. Deze variëren van luxe studio's tot kubussen en sinds afgelopen jaar zijn daar de zogenaamde Tiny Houses bijgekomen. Deze laatste zijn kleine, volledige en volwaardige woningen toegespitst op functionaliteit en eenvoud. Tiny Houses zijn trendy, betaalbaar en grotendeels zelfvoorzienend.

Het transformeren van (verouderde) campings naar parken met recreatiewoningen is een bredere trend. In veel Nederlandse regio's, waaronder de Veluwe, zijn verouderde parken met stacaravans of chalets te vinden.

Doordat deze parken onvoldoende aansluiten bij de huidige wensen van toeristen, verliezen deze vaak deels hun recreatieve functie. Door te investeren in nieuwe en moderne woningen kunnen deze parken hun recreatieve functie terugkrijgen.





Trends

Naast de kwantitatieve marktontwikkelingen spelen er een aantal kwalitatieve trends die illustratief zijn en verder inzicht verschaffen in de toekomstverwachtingen.

5.1 Tweedeling in de markt wordt steeds sterker

De markt voor recreatiewoningen vertoont een ongekende dynamiek, zowel aan de bovenkant als aan de onderkant van de markt. Om met het laatste te beginnen hebben steeds meer parken moeite om te overleven en ontlenen hun bestaansrecht steeds vaker aan niet-toeristisch gebruik. In sommige regio's, met name Noord-Brabant, is er tevens steeds vaker sprake van verloedering.

“Saneren vakantieparken is ook in Brabant onvermijdelijk”

Verloederende vakantieparken staan na Gelderland nu ook in Noord-Brabant hoog op de politieke agenda. Want behoorlijk wat parken worden niet langer bevolkt door

vakantievierende toeristen, maar door een cocktail van arbeidsmigranten, gescheiden mannen en vrouwen en bewoners die graag onder de radar blijven. Alle tweehonderd Brabantse vakantieparken hebben inmiddels een vragenlijst van de provincie ontvangen. Steekproefsgewijs krijgen veertig tot vijftig parken bovendien -onaangekondigd- bezoek. Op die manier hoopt de provincie helder te krijgen welke parken klaar zijn voor de toekomst en welke parken niet.



Naast sanering zien we nu ook parken waar aan transformatie gedacht wordt. Eén van de eerste voorbeelden is Città Romana in Hellevoetsluis. Recreatieparken vervullen de facto steeds vaker de rol van (tijdelijke of soms meer permanente) huisvesting voor verscheidene type doelgroepen. In Harderwijk is in januari dit jaar door de gemeenteraad besloten vier recreatieparken formeel te transformeren naar woonwijken, omdat deze de facto al jaren permanent bewoond werden.

“Vakantiepark Hellevoetsluis straks seniorenwijk”

Het Hellevoetse luxueuze vakantiepark Città Romana wordt een woonpark voor senioren, als het aan de directie ligt. Volgens directeur Johan Janzen is zijn bungalowpark het eerste in Nederland dat hiertoe wil overgaan. Città Romana, met 263 vakantie-woningen, staat 21 jaar na de opening voor een metamorfose. Als de gemeente en de provincie meewerken, wordt een belangrijk deel van de huizen verhuurd en verkocht aan ouderen. „Er is te veel aanbod aan vakantieparken, met leegstand als gevolg. En tegelijk is er in Hellevoetsluis een tekort aan ouderenhuisvesting. Dan is dit een ideale oplossing”, zegt Janzen.



Bron: Algemeen Dagblad, 17 mei 2018, Johan Janzen

Aan de bovenkant van de markt zien we een snelle opkomst van een exclusief topsegment, dat zich met name in Zeeland manifesteert. Ook in dit segment is de markt voor recreatiewoningen verbonden met de woningmarkt, omdat permanente bewoning is toegestaan: wonen en recreëren komen in deze kleinschalige luxe projecten samen.

Met name lijkt deze ontwikkeling zich te concentreren in het westelijke deel van Noord-Beveland, Kamperland bij het Veerse Meer. Hier worden de meeste projecten in het hogere segment ontwikkeld:

- Felixkade: 28 kavels waarop naar keuze een type woning gebouwd kan worden met vraagprijzen startend bij € 514.000.
- Havenkwartier, 14 woningen waarvan maximaal 8 voor permanente bewoning met vraagprijzen vanaf € 536.350.
- De Grote Duynen: in totaal 107 recreatiewoningen waarvan de eerste fase is afgerond en volledig uitverkocht. De tweede en derde fase zijn bijna uitverkocht tegen prijzen van € 350.000 – € 400.000.

Felixkade, Kamperland

In Zeeland wordt vooral de bovenkant van de markt bediend. De helft van het totale aanbod in het topsegment (€ 500.000 >) van Nederland bevindt zich in Zeeland. Een aanzienlijk deel van dit Zeeuwse aanbod wordt gevormd door het project Felixkade in Kamperland (Noord-Beveland).



In het project Felixkade staan momenteel 21 kavels te koop waarop de koper een van de typen (recreatie)woningen op kan bouwen vanaf € 514.000 v.o.n. In totaal biedt de locatie aan de Sint Felixdijk nabij het Veerse Meer ruimte voor 28 luxe villa's. De energiezuinige woningen zijn voorzien van een voortuin aan het water en aanlegsteiger. Vanaf de bovenverdieping is uitzicht over het Noord-Bevelandse polderlandschap. De woningen kunnen zowel als recreatief als permanent woonverblijf gebruikt worden.

Bron: Ruitersplaat Makelaardij, www.felixkade.nl

5.2 Themativering en onderscheidend vermogen: steeds meer een noodzaak om te overleven

Deze trend wordt steeds sterker zichtbaar in twee verschijningsvormen. Ten eerste zien we een toename van vakantieparken bij bijvoorbeeld de Efteling, de Beekse Bergen en Slagharen. Met name de Efteling heeft grootschalige plannen voor de ontwikkeling van verblijfsaccommodatie en in Slagharen komt het nieuwe Raccoon Village in de plaats voor de oude huisjes.

Landal Kaatsheuvel

Op circa 2 km afstand van de entree van De Efteling bouwt Van de Ven "Parck Kaatsheuvel" een uniek ontwerp met 104 recreatiewoningen. Anton

Pieck diende als inspiratiebron voor het ontwerp en de woningen herinneren aan een "nostalgisch dorpsgevoel". De nabijheid van De Efteling en De Loonse en Drunense Duinen was de doorslaggevende factor in het aantrekken van Landal. Prijzen beginnen bij € 246.500.

Bron: Van de Ven Bouw en Ontwikkeling



Anderzijds bieden vakantieparken steeds vaker dagattracties en nieuwe faciliteiten aan. 'Waterpret-investeringen' zijn een duidelijke waarneembare trend en 'family entertainment centres' zien we vaker als onderdeel van resorts. Met name de grote spelers investeren fors. Zo heeft Landal voor de komende jaren € 300 miljoen gereserveerd, grotendeels voor 'kwaliteits-investeringen'. In 2017 voegde Landal de grootste indoor waterglijbaan ter wereld toe aan Hof van Saksen.

In een overvolle Nederlandse markt groeit de uitdaging om de gast te verrassen en moeten recreatiebedrijven zich blijven vernieuwen. Degene die dat niet of onvoldoende doen zullen steeds meer moeite hebben om zich als recreatiepark staande te houden.

5.3 Meer beleidsmatige aandacht voor verouderde parken

Vorig jaar bezochten 17,6 miljoen buitenlandse toeristen ons land. Volgens voorspellingen van de World Tourism Organization (WTO) zal dit oplopen tot 25 miljoen in 2030. De meeste toeristen bezoeken echter de bekende hotspots Amsterdam, Kinderdijk en Volendam, waardoor deze bestemmingen overbelast raken. Een nieuwe 'Holland City-strategie' beoogt meer spreiding van het toerisme door verbeterde bereikbaarheid en de ontwikkeling van nieuwe toeristische trekpleisters. Vanuit de RECRON werd in januari dit jaar op een rondetafelgesprek van de Tweede Kamer commissie Economische Zaken en Klimaat gepleit om de minder bekende gebieden in ons land op de kaart te zetten. De oplossing ligt volgens RECRON in het beter benutten van de bestaande capaciteit.

Daarnaast wordt er in het Interbestuurlijke Programma (IBP), vastgesteld op het overhedenoverleg van 14 februari 2018, nu ook specifiek aandacht geschonken vanuit het Rijk voor de aanpak van 'problematische vakantieparken': 'Het Rijk gaat overleg voeren met gemeenten en andere betrokken partijen die actief bezig zijn met de aanpak van vakantieparken. Met gemeenten en andere samenwerkingspartners wordt een landelijke ondersteuningsstructuur opgezet, gericht op concrete ondersteuning van gemeenten en andere partners bij de

aanpak van problematische vakantieparken'. Deze paragraaf is onderdeel van de opgave Toekomstbestendig Wonen.

Ook op regionaal en lokaal niveau wordt er steeds meer beleidsmatige aandacht geschonken aan recreatieparken. Het bekendste voorbeeld is het programma 'Vitale Vakantieparken' van 11 gemeenten op de Veluwe in samenwerking met de provincie Gelderland en recreatieondernemers. Met de drie speerpunten Innovatie, Herstructurering en Veiligheid & Leefbaarheid wordt samen gewerkt aan een divers en kwalitatief goed aanbod van vakantieparken:

- a. Innovatie: de innovatieopgave is gericht op vernieuwing en versterking van het product vakantiepark en versterking in de keten;
- b. Herstructurering: als er geen realistisch toekomstperspectief is, worden bedrijven geholpen te transformeren;
- c. Veiligheid & Leefbaarheid: ongewenste ontwikkelingen (zoals niet-recreatief gebruik en criminele activiteiten) worden actief aangepakt.

In dit programma wordt een vitaal vakantiepark als volgt gedefinieerd: attractieve terreinen met recreatiebungalows en/of andere accommodaties voor verblijfsrecreatie, waar het aanbod aan accommodaties en andere voorzieningen goed aansluit op de vraag van recreanten. Bebouwing en voorzieningen op Vitale Vakantieparken zijn in goede staat en dienen primair voor verblijfsrecreatie.

Het programma is opgestart in 2013 en inmiddels zijn er per gemeente in de regio beleidsplannen ontwikkeld. Een laatste stap in het programma is het voorstel van de provincie Gelderland om een ontwikkelingsmaatschappij op te richten die verloederde vakantieparken opkoopt, sluit of verbetert.

Ook in de provincies Noord-Brabant en Zeeland worden nu stappen ondernomen om de vitaliteit van vakantieparken te verbeteren. In Zeeland zal de recent opgestelde Kustvisie naar verwachting een positieve bijdrage gaan leveren aan de balans in de markt.

Zeeuwse Kustvisie

De Zeeuwse Kustvisie die in 2017 is vastgesteld vormt de bouwsteen voor het beleid van provincie en gemeenten. Hierin staat de bescherming, versterking en beleving van de Zeeuwse kust centraal.

Recreatiebedrijven vormen samen met de badplaatsen de motor van de Zeeuwse economie. De afgelopen decennia zijn nieuwe verblijfs-recreatieve ontwikkelingen veelal ten koste gegaan van het landschap, afgewend van de omgeving en los komen te staan van de samenleving. 30% van de bedrijven is in 2020 niet meer vitaal. Het aanbod is groter dan de vraag. In 2020 zullen 1.400 recreatiewoningen het contact met de markt verliezen.

Een belangrijk uitgangspunt van de kustvisie is de integratie van recreatieve accommodaties in het omliggende kustlandschap. Hiertoe wordt een aanjaagprogramma innovatie opgesteld waarin kwaliteit

(in plaats van kwantiteit) centraal staat, meer gericht wordt op innovatie en wordt aangesloten op de lokale identiteit. Nieuwe ontwikkelingen moeten binnen de kaders van ruimtelijke kwaliteit passen, economisch haalbaar zijn, een onderscheidend vermogen hebben en een sociaal-maatschappelijke bijdrage leveren.

Bron: www.zeeland.nl/ruimte/zeeuwse-kustvisie







Toekomstperspectief

Naar verwachting zal de dynamiek in de markt voor recreatiewoningen verder toenemen. Deze dynamiek is het meest zichtbaar aan enerzijds de bovenkant van de markt en anderzijds de onderkant: het marktspectrum verbreedt zich. Daarbij intensiveert de relatie met de woningmarkt.

Voor de toekomst verwachten wij de volgende ontwikkelingen:

1. Een verdere afname van het aanbod, met name aan de onderkant van de markt. Steeds meer recreatieparken zullen worden gesaneerd (met name op de Veluwe en Noord-Brabant) en anderen transformeren naar permanente woongebieden. Hierdoor zullen steeds meer parken uit de markt genomen worden, terwijl de nieuwbouwproductie stagneert. Enige uitzondering is de regio Zeeland.
2. Sterkere groei van de gemiddelde transactieprijs. Gezien de afname van het aanbod en de in een aantal regio's steeds krappere wordende markt, verwachten we voor dit jaar een sterkere groei dan de gemiddelde groei de afgelopen jaren van 6%. Overigens wil een gemiddelde prijsstijging in een regio niet per se iets zeggen over de waardeontwikkeling van een individuele woning.
3. Steeds verdere verbreding van het spectrum van de markt: een groter wordend onderscheid tussen zeer succesvolle parken en locaties en minder succesvolle parken en locaties.

De verschillen tussen regio's zullen naar verwachting blijven toenemen. In onderstaande tabel vatten we deze verwachtingen samen voor de drie belangrijkste regionale deelmarkten.

Tabel 1 Toekomstperspectief regionale deelmarkten

	Toename nieuw-bouwaanbod	Verwachte prijs-ontwikkeling	Balans vraag/aanbod	Verwachte ontwikkeling transacties
Veluwe / Utrechtse Heuvelrug	0	0	+	0
Kustgebied Noord-Holland	0	0	0	0
Zeeland	++	+	--	+

Bron: Bureau Stedelijke Planning

Buiten Zeeland zien we dat in de meeste regionale deelmarkten de vraag/aanbod-balans verbetert, door het toegenomen aantal transacties de afgelopen jaren. Doordat nu voor het eerst in jaren het aanbod afneemt, zal naar verwachting de gemiddelde transactieprijs blijven toenemen. Dit zal verder worden aangejaagd doordat steeds meer parken gesaneerd of getransformeerd gaan worden, terwijl de nieuwbouw zich in sterkere mate op het hogere segment concentreert. Deze ontwikkeling lijkt het meest uitgesproken in de regio Zeeland.



Een recreatiewoning als investeringsobject

De laatste jaren, mede onder invloed van de laag blijvende rente, komt een recreatiewoning als investeringsobject steeds vaker in beeld. In de media is daarbij sprake van vaak verwarrende berichtgeving. Daarom schenken we er in deze editie speciale aandacht aan en is een enquête uitgezet onder NVM-makelaars, aangevuld met interviews.

7.1 Rol NVM-makelaar

In principe is het altijd raadzaam om bij aankoop van vastgoed een professionele makelaar in te schakelen. Dit geldt eigenlijk nog in sterkere mate bij aankoop van een recreatiewoning. Zoals uit dit rapport blijkt, is het een zeer complexe markt met grote regionale én lokale verschillen.

Alle geïnterviewde makelaars hebben aangegeven kopers te wijzen op de voor- en nadelen en mogelijke risico's bij de aanschaf van een recreatiewoning. Alhoewel de meeste makelaars wel een toename zien in het aantal kopers met een investeringsmotief blijft de belangrijkste motivatie toch (grotendeels) eigen gebruik.

Als belangrijkste risico's worden met name genoemd:

- Waardevastheid op lange termijn
- Beheer- en onderhoudskosten
- Onzekerheid ten aanzien verhuurmogelijkheden

Strikt financiële voordelen worden weinig genoemd, enkel dat het meer oplevert dan het geld op een spaarrekening te zetten. Het lijkt meer te gaan om gevoelsmatige beweegredenen: het

hebben van een tastbaar bezit en de mogelijkheid daar zelf gebruik van te maken. Zoals een makelaar in Zeeland verwoordt "Er is op dit moment een hele grote vraag naar recreatiewoningen, maar niet per se als investeringsobject. De meeste mensen kopen voor eigen gebruik en gedeeltelijke verhuur, waarbij een rendementseis van ondergeschikt belang is".

"De meeste mensen kopen hoofdzakelijk voor eigen gebruik"

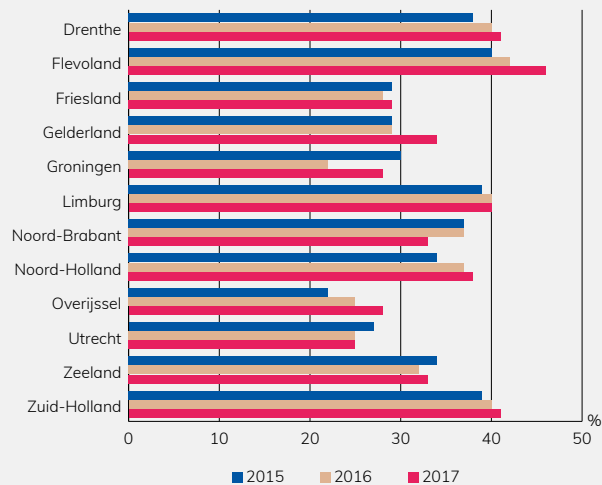
Dit wordt ook door makelaars in andere regio's bevestigd, zoals in Gelderland: "De markt heeft zich de afgelopen twee jaar positief ontwikkeld, met name gepensioneerden kopen weer een recreatiewoning voor met name eigen gebruik en af en toe met extra verhuurmogelijkheden. De verwachting is dat dit het aankomende jaar verder doorzet, het verdiende geld levert bij een bank weinig tot niets op en op deze manier kunnen ze er zelf van genieten en kan het zo af en toe ook nog wat opleveren."

7.2 Recreatieve en niet-recreatieve verhuur

De aantrekkelijkheid van een recreatiewoning als investeringsobject verschilt enorm per regio. Daarbij is het belangrijk onderscheid te maken tussen puur recreatieve verhuur en niet-recreatieve verhuur en de juridisch-planologische mogelijkheden. In steeds meer gebieden kunnen recreatieparken niet overleven puur op basis van toeristische verhuur en zijn afhan-

kelijk geworden van de zakelijke (short-stay)markt en andere niet-recreanten. Uit een analyse van CBS-data blijkt dat de bezettingsgraad van recreatieparken in Nederland weliswaar licht toeneemt de laatste jaren, maar gemiddeld toch op een magere 35% staat.

Figuur 14 Bezettingsgraad recreatieparken



Bron: Kadaster 2018, bewerking Bureau Stedelijke Planning

De meeste gemeenten in Nederland hanteren een strikt beleid als het gaat om het onderscheid recreatief en permanent gebruik, met als belangrijkste uitzondering de provincie Zeeland. "In Zeeland mogen de meeste recreatiewoningen ook permanent bewoond worden, maar binnen onze regio zijn grote verschillen tussen het westelijk en oostelijk deel qua aantrekkelijkheid voor recreatieve verhuur. Dit veroorzaakt een enorm verschil in prijsniveaus tussen locaties. In Zeeland levert recreatieve verhuur meer op dan reguliere verhuur", zegt een makelaar van een van de grotere kantoren in Zeeland. "In het segment onder de € 400.000 zien we dat een investeringsmotief meespeelt en gemiddeld genomen is men met 5% netto rendement tevreden".

"In Zeeland levert recreatieve verhuur meer op dan reguliere verhuur"

In tegenstelling tot westelijk Zeeland en andere toeristisch aantrekkelijke (kust)gebieden is de situatie elders vaak omgekeerd. In de Veluwe bijvoorbeeld is een recreatiewoning als investeringsobject vaak alleen interessant als deze niet-recreatief verhuurd kan worden. Een makelaar nabij Barneveld verduidelijkt: "De mogelijkheden voor puur recreatieve verhuur zijn beperkt, maar er is een netto rendement tot zo'n 8% te behalen als men het voor langere tijd kan verhuren. Daarbij is het verstandig om je beschikbare budget zoveel mogelijk te spreiden en beter twee goedkope woningen dan één duurdere te kopen".

Bij de aankoop van een recreatiewoning als investering is het daarom belangrijk om de specifieke situatie met betrekking tot de verhuurmarkt en lokale regelgeving te beoordelen.

7.3 Realistische rendementsverwachtingen

Verwachtingen wat betreft netto rendement moeten realistisch ingeschat worden. Vaak gaat men af op basis van verwachte huuropbrengsten (bruto rendement), maar de jaarlijkse kosten worden daarbij wel eens onderschat. Uit de enquête blijkt dat het gemiddeld haalbare netto rendement varieert tussen de 3 en 8%. De hoogte van het (netto)rendement is naast de bovengenoemde verhuurmogelijkheden afhankelijk van:

- de relatieve kwaliteit van het object in de markt;
- de specifieke kwaliteiten van de locatie;
- financiering en jaarlijkse kosten: beheer, onderhoud en verzekering.

"Haalbaar netto rendement varieert tussen de 3 en 8%"

Ondanks dat redelijke rendementen behaald kunnen worden is het met name in Zeeland zaak om naar de huidige aanbodontwikkelingen te kijken. In deze regio wordt op dit moment met afstand het meeste gebouwd en is de plancapaciteit veruit het grootst. De recente Kustvisie Zeeland zal naar verwachting de groei van het aanbod wat gaan afremmen, maar het zal op zijn minst de komende twee jaar nog sterk stijgen. “De houdbaarheid van de verhuur staat wel onder druk, omdat er een overaanbod van verhuurobjecten boven de markt hangt. Met name het bestaande, oudere aanbod zal hierdoor in de problemen komen”, zegt één van de grotere makelaars in de regio.

Uit de enquête en interviews is gebleken dat het leeuwendeel van de kopers met eigen geld financiert. Banken zijn in het algemeen terughoudend en alleen de Rabobank financiert tot 65-70%.

Center Parcs, Park Zandvoort in de verkoop

Center Parcs verkoopt voor de tweede keer woningen op één van hun parken aan particulieren. Na de succesvolle verkoop van Port Zélande worden nu



428 cottages verkocht op Park Zandvoort. De woningen worden verkocht om de renovatie van het park te kunnen bekostigen. De prijzen lopen uiteen van € 200.000 tot € 700.000 en voor dat bedrag worden de cottages compleet gerenoveerd opgeleverd.

Kopers kunnen kiezen uit twee contracten, bij beide zijn de risico's beperkt voor de kopers. Bij de eerste optie garandeert Center Parcs een jaarlijks rendement van 5% gedurende een periode van 15 jaar. Bij de ander optie hangt het rendement af van de huuromzet, maar ook hier garandeert Center Parcs een minimumrendement van 3% op jaarbasis.

7.4 Samenvattend

Aankoop van een recreatiewoning als investering kan interessant zijn. Gezien de toenemende dynamiek en complexiteit van de markt is het echter raadzaam om zorgvuldige overwegingen te maken en ondersteuning van een professionele makelaar in te schakelen. Alle geïnterviewde NVM-makelaars hebben aangegeven kopers bij te staan in dit proces. De belangrijkste overwegingen op een rijtje:

- De verhuurmogelijkheden en de houdbaarheid hiervan. In met name de kustregio's levert recreatieve verhuur meer op dan reguliere verhuur, maar dit is in de meeste andere regio's omgekeerd. In dat geval is het belangrijk kennis te nemen van de lokale regelgeving en mogelijke contractvormen.
- De specifieke kwaliteiten van het object en de locatie in het gebied. Ook binnen regio's neemt het onderscheid tussen aantrekkelijke en succesvolle locaties toe en soms staat door aanbodontwikkeling de houdbaarheid van recreatieve verhuurmogelijkheden onder druk, met name in Zeeland.
- Financiering en kosten: hierin ligt de mate van omslag van bruto naar netto rendement.

Tenslotte is het belangrijk stil te staan bij de persoonlijke omstandigheden. Aankoop gedreven door enkel investeringsmotief komt weinig voor, de meeste kopers willen ook zelf van hun bezit kunnen genieten maar de langere termijn wordt daarbij wel eens vergeten. Vaak vermindert het gebruiksgenot met de jaren en is het goed na te denken of de aankoop van een recreatiewoning ook aansluit bij de levensfase.

De Nederlandse markt voor recreatiewoningen 2018

