



Nederlandse markt voor recreatiewoningen 2017



Colofon

Eindrapportage, juli 2017

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

Begeleidingscommissie:

NVM: Bart Knijff, Frank Harleman

BSP, Team Ruimtelijke Ordening en Wonen:

Ir. Joris Quaedflieg

Drs. Frans Wittenberg

Tim Polman MSc

Vormgeving/opmaak:

Candid Group

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



Inleiding

Voor u ligt het jaarlijkse onderzoek naar de markt voor recreatiewoningen in Nederland. In 2014 heeft Bureau Stedelijke Planning in opdracht van de NVM voor het eerst de Nederlandse markt voor recreatiewoningen in beeld gebracht. Met dit vierde onderzoek is een traditie aan het ontstaan.

Duidelijk is dat de markt voor recreatiewoningen de wind in de zeilen heeft. De transacties zijn in 2016 flink gestegen, net als het aantal opgeleverde nieuwbouwwoningen. In sommige gebieden neemt het aanbod af en stijgen de prijzen.

Nieuw dit jaar is dat we de kwaliteit van de voorraad en de verschillende concepten van recreatiewoningen in beeld hebben gebracht: van solitaire recreatiewoningen tot thematische vakantieparken en bijzondere recreatiewoningen. Eén conclusie daaruit: onderscheidend vermogen is cruciaal voor duurzaam succes. NVM en Bureau Stedelijke Planning wensen u veel leesplezier.



Inhoud

COLOFON	2
INLEIDING	3
INHOUD	4

1 CONCLUSIES EN BELANGRIJKSTE ONTWIKKELINGEN	08
---	-----------

1.1 DE MARKT VOOR RECREATIEWONINGEN	10
1.2 KWALITATIEVE BLIK OP RECREATIE- WONINGEN	11

2 TRENDS EN ONTWIKKELINGEN	12
-----------------------------------	-----------

3 HISTORISCHE ONTWIKKELING VAN DE MARKT	16
--	-----------

3.1 VOORRAADONTWIKKELING	18
3.2 VERGELIJKING REGIO'S	22

4 HUIDIG EN TOEKOMSTIG AANBOD VAN RECREATIEWONINGEN	24
--	-----------

4.1 HUIDIG AANBOD	26
4.2 HET TOEKOMSTIGE AANBOD	28

5 MARKTPERSPECTIEF RECREATIE- WONINGEN TOT EN MET 2022	32
---	-----------

6 KWALITATIEVE BLIK OP RECREATIE- WONINGEN	36
---	-----------

6.1 DE VOORRAAD IN BEELD	38
6.2 KWALITATIEVE TYPERING RECREATIE- WONINGEN	40
6.3 VEROUDERING BIEDT OOK KANSEN	47

BIJLAGE 1 **50**

INTERVIEWS STAKEHOLDERS

BIJLAGE 2 **56**

MARKTAANDEEL NVM

The background of the page features a light blue sky with white clouds. In the top left corner, there is a large, dark silhouette of a tree with many leaves. At the bottom of the page, there are several dark silhouettes of people in various poses: a person on the left holding a large rectangular object, a person in the center walking with a briefcase, and two people on the right sitting at a table. Small silhouettes of butterflies are scattered throughout the lower half of the page.

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, strandhuisjes 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

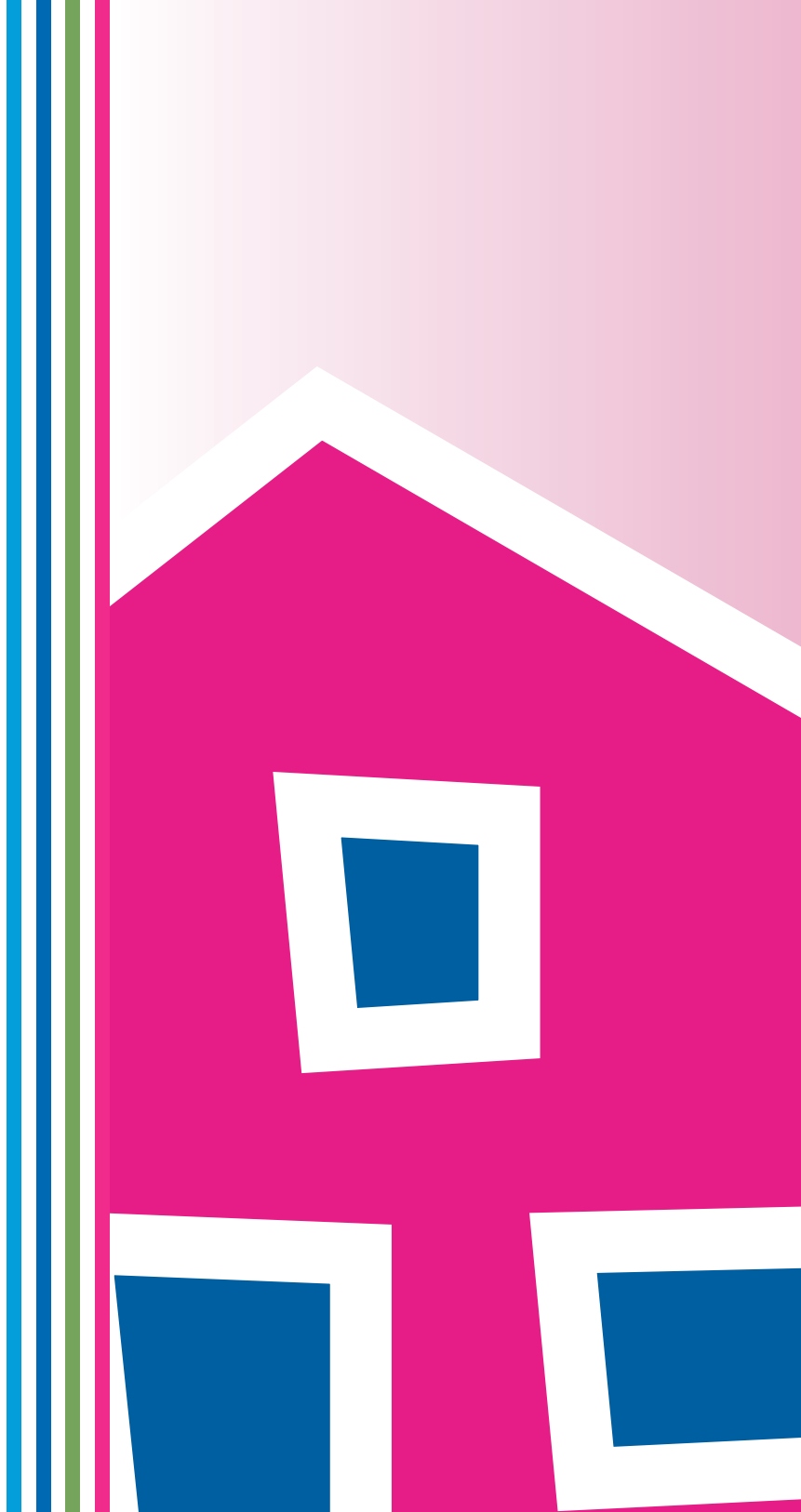
In dit onderzoek wordt gebruik gemaakt van een indeling in toeristische regio's.

Deze indeling is gebaseerd op COROP-regio's (*Figuur 1*). De COROP-regio's zijn samengevoegd tot voor de recreant herkenbare toeristische gebieden. Een deel van Nederland bleef daarbij over. Dit is 'Overig Nederland' genoemd.

Legenda toeristische regio's

- Achterhoek
- Brabant
- Drenthe
- Flevoland
- Frieze- en Overijsselse meren
- Kustgebied Noord-Holland
- Kustgebied Zuid-Holland
- Limburg
- Twente / Salland
- Veluwe / Utrechtse Heuvelrug
- Waddeneilanden
- Zeeland
- Overig Nederland





1

CONCLUSIES EN BELANGRIJKSTE ONTWIKKELINGEN



Dit hoofdstuk toont de belangrijkste conclusies uit de actualisatie van het marktonderzoek en de analyse van de kwalitatieve kant van de recreatiewoningmarkt.

1.1 DE MARKT VOOR RECREATIE-WONINGEN

2016 breekt records. Het aantal transacties (3.750) en de oplevering van nieuwe recreatiewoningen (1.200) is in 2016 hoger dan in alle voorgaande jaren van deze eeuw. In het Kustgebied Noord-Holland werden de meeste recreatiewoningen opgeleverd: ruim 350. Het aantal transacties steeg hierdoor sterk. Andere populaire kustregio's, zoals het Kustgebied Zuid-Holland en de Waddeneilanden kenden geen sterke stijging van het aantal transacties. Dit komt doordat het aanbod aan het opdrogen is in deze gebieden. Zo staan op de Waddeneilanden nauwelijks recreatiewoningen te koop. Dit leidt tot sterke prijsstijgingen: de gemiddelde transactieprijs van een recreatiewoning op de Waddeneilanden is bijna € 300.000.

Kust en Wadden zijn het meest in trek. De kustregio's en de Waddeneilanden doen het goed, mede door de grote vraag vanuit het buitenland (vooral Duitsland en België). De van oudsher zeer sterk toeristische regio Veluwe / Utrechtse Heuvelrug staat onder druk. Het aantal transacties is er weliswaar groot, de transactieprijzen zijn beneden gemiddeld en dalen sterk. Ook stijgt het aantal te koop staande woningen.

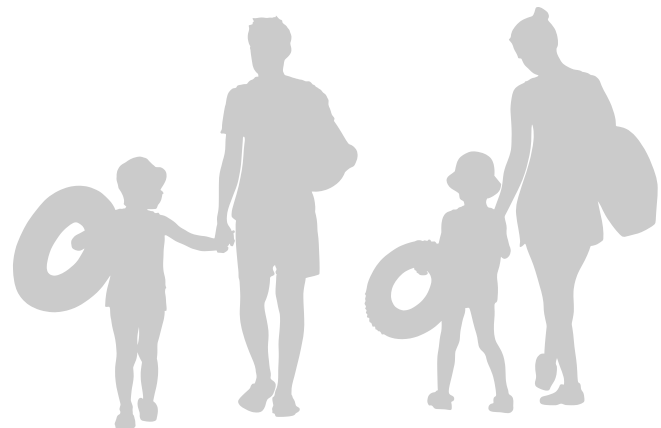
Zoektocht naar rendement stuwt vraag naar recreatiewoningen. De spaarrente nadert de nul procent. Een recreatiewoning is een aantrekkelijk en aantrekkelijk alternatief voor het vele geld dat beschikbaar is. Dat bovendien naast plezier ook financieel rendement kan opleveren. In totaal hebben Nederlanders 340 miljard op spaarrekeningen staan (CBS, 2017).

Prijzen liggen nog flink onder topjaar 2008. In 2016 lag de gemiddelde transactieprijs ruim boven de € 140.000. In het topjaar 2008 was dit nog circa € 170.000, bijna 17% hoger

dan in 2016. Door de toegenomen vraag verwachten we dat de gemiddelde transactieprijs voor recreatiewoningen de komende jaren verder gaat stijgen. In de topregio's zoals Kustgebied Zuid-Holland is deze stijging al gaande. Onze verwachting is dat de prijzen komend jaar ook in de rest van Nederland stijgen, mogelijk met zo'n 10%. Restrictief beleid zoals het Kustpact en het transformeren van verouderde vakantieparken zet extra druk op de prijzen.

Nieuwbouw is 25% duurder. De prijsverschillen tussen nieuwbouw en bestaande recreatiewoningen zijn groot. In 2016 was de gemiddelde transactieprijs per m² in Nederland € 2.400 voor een nieuwe recreatiewoning. Voor een bestaande woning werd gemiddeld € 1.900 per m² betaald, een verschil van circa 25%. Vooral in Zeeland en Kustgebied Noord-Holland is veel nieuwbouw gerealiseerd.

Onderscheidend vermogen is cruciaal voor succes. Alleen een goede recreatiewoning op een mooie plek is niet genoeg voor de veeleisende kopers. Bijzondere woningen zoals Tiny Houses en boomhutwoningen zijn in trek. Ook is er belangstelling voor het exclusieve segment. Een voorbeeld hiervan is de ontwikkeling van 350 recreatiewoningen in het project Brouwers-eiland. Dit project is ontworpen als archipel gelegen tussen land en water, bij de eilanden Goeree-Overflakkee en Schouwen-Duiveland. Daarnaast worden recreatieparken rondom een thema ontwikkeld. Denk bijvoorbeeld aan Bosrijk bij de Efteling of de bungalows bij Slagharen.



1.2 KWALITATIEVE BLIK OP RECREATIE-WONINGEN

Nederland heeft ruim 1.500 recreatieparken. Daarmee kent ons land één van de hoogste recreatieparkdichtheden ter wereld¹. 95% van de Nederlandse recreatiewoningen staat op een recreatiepark. Slechts 5% is een solitaire recreatiewoning. Dit komt waarschijnlijk door het ruimtelijke orderingsbeleid in Nederland dat gericht is op clustering van verstedelijking en tegengaan van ongebreidelde bebouwing van natuur en landschap.

Ruim 50% van de Nederlandse recreatiewoningen staat op een groot park. De meeste recreatiewoningen staan op parken met meer dan 200 recreatiewoningen. In totaal gaat het om ruim 65.000 woningen op circa 270 recreatieparken. Dit zijn grootschalige parken met vaak veel voorzieningen die worden uitgebaat door grote verhuurorganisaties als Roompot, Center Parcs en Landal.

Meeste recreatiewoningen zijn gebouwd voor 1990. Rond 1960 werden de eerste grootschalige recreatieparken gerealiseerd in Nederland. Vanaf begin jaren 60 leeft de economie op en ontstaande eerste commerciële recreatieparken in Nederland. In de jaren 70 en 80 is er ook flink gebouwd. Na 1990 is nog steeds veel nieuwbouw gerealiseerd met een sterk accent op de periode 1991-2000.

Snelle veroudering recreatiewoningen. Recreatiewoningen verouderen veel sneller dan reguliere woningen. Dit komt door de snel veranderende eisen en wensen van de toerist. Wat tien jaar geleden trendy was is, dat nu niet meer. Dit leidt tot een tweedeling tussen het nieuwe, moderne aanbod en het verouderde aanbod. Door de beperktere vraag naar de oude voorraad aan bestaande recreatiewoningen, daalt de prijs en worden deze woningen sneller verhuurd aan andere doelgroepen, zoals seizoenarbeiders, statushouders of andere doelgroepen.



Veroudering biedt ook kansen. Soms zijn parken zo verouderd dat transformatie naar wonen het meest voor de hand ligt. Dit is een intensief proces waaraan vaak vele jaren van overleg en beleidsvorming vooraf gaan. Voor makelaars is het zaak om hier in een vroeg stadium bij aan te haken. Dit kan via de eigenaren of via de gemeente. Makelaars kunnen hun expertise inbrengen op terrein van de (recreatie)woningmarkt en waarde-bepaling. Daarmee spelen de makelaars zichzelf in de kijker als er opdrachten worden vergeven.

Transformatie verouderde campings naar recreatiewoningen. Het herontwikkelen van verouderde campings naar recreatiewoningen biedt ook kansen voor makelaars. Steeds vaker worden verouderde campings herontwikkeld naar een modern park met recreatiewoningen. Daarmee wordt ingespeeld op de voorkeur naar meer luxe dan een camping kan bieden. Bij deze processen kunnen makelaars een belangrijke rol spelen met expertise op het terrein van recreatiewoningen.

¹ Dings, M. (2015), *Tussen tent en villa; het vakantiepark in Nederland, 1920-nu*

2

TRENDS EN ONTWIKKELINGEN



De lage rentestand blijft een belangrijke aanjager van de toegenomen vraag naar recreatiewoningen. De spaarrente staat momenteel historisch laag. Zo verlaagde Triodos Bank onlangs de spaarrente als eerste Nederlandse bank naar 0%. Andere Nederlandse grootbanken hebben een spaarrente tussen 0 en 0,3%. De huidige hypotheekrente is tegelijkertijd zeer laag en ligt bij de meeste hypotheekverstrekkers tussen 1,5 en 2,5%. Dit maakt het (*gedeeltelijk*) financieren van de recreatiewoning relatief goedkoop en aanzienlijk lucratiever dan een spaar rekening. Dit beeld wordt onderstreept door makelaars². Het einde van deze lage rentestanden is momenteel nog niet in zicht en zal voorlopig een belangrijke aanjager zijn voor de recreatiewoningmarkt.

Advertenties: recreatiewoningen als lucratieve investering en alternatief voor sparen vanwege de lage rente

Tweede huizen regio Amsterdam vormen ideale spaarpot

De huizenprijzen in Amsterdam zitten sterk in de lift. De mensen met een tweede huis onder de rook van Amsterdam profiteren daar goed van mee. De recreatiemarkt is een sterke groeimarkt en een tweede huis bezitten in de buurt van Amsterdam, Haarlem, Zandvoort, Bloemendaal en Schiphol is een buitenkans voor iemand die wilt wel investeren. Het is, dat de markt ons ruggengraat meer te bieden heeft en dat beleggen aan gratigheden onderwerp is. Een vastgoed bezit in een geweldige regio blijft heel wat meer perspectief. Met DroomPark Spaarwoude hebben DroomParken, als gelegen in unieke stukjes natuur, een geliefd park in handen. Zo getuigt zelfs, dat er nog meer andere recreatiewoningen te koop zijn.

Wat mensen heeft overtuigd een tweede huis te kopen, is dat de markt een goede plek is om te investeren. De tweede huizen regio Amsterdam vormt een ideale spaarpot. De huizenprijzen in Amsterdam zitten sterk in de lift. De mensen met een tweede huis onder de rook van Amsterdam profiteren daar goed van mee. De recreatiemarkt is een sterke groeimarkt en een tweede huis bezitten in de buurt van Amsterdam, Haarlem, Zandvoort, Bloemendaal en Schiphol is een buitenkans voor iemand die wilt wel investeren. Het is, dat de markt ons ruggengraat meer te bieden heeft en dat beleggen aan gratigheden onderwerp is. Een vastgoed bezit in een geweldige regio blijft heel wat meer perspectief. Met DroomPark Spaarwoude hebben DroomParken, als gelegen in unieke stukjes natuur, een geliefd park in handen. Zo getuigt zelfs, dat er nog meer andere recreatiewoningen te koop zijn.

Alternatieve investeren

- ✓ Uitgebreide investering bij TOPPARKEN
- ✓ Investeren in een vastgoed met een hoog rendement
- ✓ 100% professioneel beheer en onderhoud
- ✓ Geen tijdsinvestering nodig bij verkoop
- ✓ Flexibel aanpak, belegging ook in lease
- ✓ Vastgoed met een hoge rendement
- ✓ Vastgoed met een hoge rendement
- ✓ Vastgoed met een hoge rendement
- ✓ Eigen, professioneel beheer en onderhoud

Bron: Droomparken (boven) en Topparken (onder)

² Interviews Emile Tournois, Tournois Makelaardij; Wilco Wisse, Makelaarskantoor Zwaan; Henk en Gervin Wijnands, Wijnands Makelaardij; Anja van Meerveld, Makelaardij van Meerveld Burger en Henk-Jan Kruidenier, Van de Loosdrecht Recreatie-Bedrijfsmakelaars

Er is een nieuw topsegment in ontwikkeling. De markt voor luxe tot zeer luxe recreatiewoningen is in opkomst. Een voorbeeld hiervan is de ontwikkeling van 350 recreatiewoningen binnen het project Brouwerseiland. Dit project is ontworpen als archipel gelegen tussen land en water, bij de eilanden Goeree-Overflakkee en Schouwen-Duiveland. Het project richt zich op het topsegment van de markt.

Impressie Brouwerseiland



Bron: website Brouwerseiland

Bijzondere woningen, zoals Tiny Houses zijn in opkomst.

Op vakantiepark De Zanding op de Veluwe in Otterlo is het voor het eerst in Nederland mogelijk om vakantie te vieren in een Tiny House. Dit zijn kleine maar volwaardige woningen. Ze zijn slim en ecologisch gebouwd en zo geplaatst dat er sprake is van een community-sfeer. Deze compacte huisjes zijn geschikt voor twee tot vier personen. Verder grenst het huisje aan een openlucht binnenplaats met barbecue en hottub. Een ander voorbeeld van eenvoudige, maar bijzondere woningen zijn de boomhutwoningen in Buytenplaats Suydersee (*Lelystad*).

Voorbeeld van een Tiny House



Bron: Droomparken Tiny Houses



Steeds meer verouderde campings worden getransformeerd naar een park met recreatiewoningen. Veel regio's hebben te kampen met problematiek rond verouderde campings. Het gaat hierbij vaak om campings met veel vaste plaatsen in de vorm van stacaravans. Deze zijn vaak functioneel verouderd en hebben soms met problematiek rond permanente bewoning (bijvoorbeeld door arbeidsmigranten uit Midden- en Oost-Europa) en criminaliteit te maken. Een extreem voorbeeld van een camping met dergelijke problematiek is Fort Oranje in Rijsbergen. Steeds meer van deze campings worden getransformeerd tot parken met permanente recreatiewoningen. In onder meer Enkhuizen (*Enkhuizerzand*), Petten (*camping Corfwater*) en Schaijk (*camping De Maashorst*) bestaan op dit moment concrete plannen hiervoor.

Groepen worden belangrijker in de (verhuur)markt voor recreatiewoningen. Mensen hebben meer te geld te besteden, maar tegelijkertijd minder vrije tijd. De vrije tijd die ze hebben, willen zij daarom in toenemende mate effectief besteden in de

nabijheid van vrienden en familie (*'quality time'*). Hierdoor zijn grote accommodaties waar hele vriendengroepen of families in kunnen verblijven sterk in trek. Investeren in dergelijke woningen biedt dus goede perspectieven.

Het groeiende luxesegment in combinatie met de opkomst van eenvoudige recreatiewoningen met bijzondere concepten (zoals *Tiny Houses*), zorgt ervoor dat het middensegment onder druk staat. Dit is een ontwikkeling die breder zichtbaar is in de samenleving, denk bijvoorbeeld aan de recente teloorgang van enkele grote winkelketens in het middensegment. Kopers en gebruikers van recreatiewoningen willen in toenemende mate óf de luxe van thuis, óf juist een zeer eenvoudige recreatiewoning met een bijzonder concept.

Duurzaamheid wordt belangrijker bij recreatiewoningen. Het gaat hierbij onder meer om het gebruik van duurzame materialen, duurzame verwarmingsinstallaties, oplaadlocaties voor elektrische auto's en het circulair verwerken van afzonderlijke onderdelen. In Landal-park de Reeuwijkse Plassen wordt duurzaamheid zelfs als unique selling point ingezet voor het gehele park. Een ander voorbeeld is de samenwerking die Landal is aangegaan met beddenfabrikant Auping. Hierbij worden de bedden na gebruik uiteindelijk teruggebracht naar Auping, die ze opnieuw gebruikt. Ook kopers van recreatiewoningen vinden dergelijke aspecten in toenemende mate van belang.

Flexibiliteit is nodig om in te spelen op de veranderende vraag van de huurmarkt. Door toenemende concurrentie op de recreatiewoningenmarkt is het van belang om te blijven focussen op de veranderende vraag. Recreatiewoningen zijn erg trendgevoelig met als gevolg dat ze snel verouderen. Door een recreatiewoning op te bouwen uit verschillende elementen, kan er snel op veranderde vraag worden ingespeeld. Bijvoorbeeld door een 6-persoonswoning aan te passen naar een 4-persoonswoning met sauna. Zeker voor kopers die hun woningen als investering aanschaffen is dit een interessante trend om op in te spelen.

3



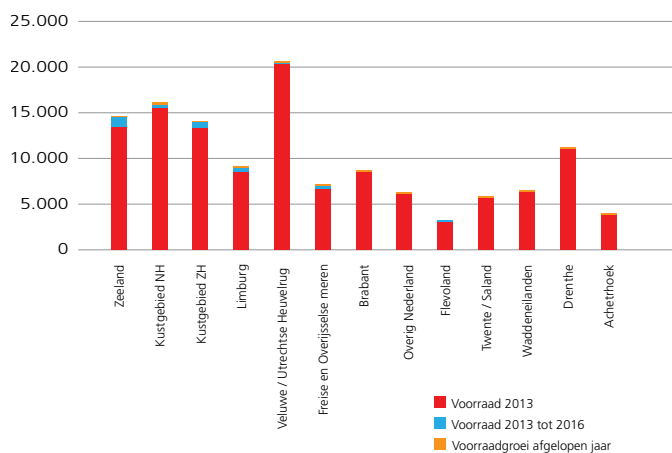
HISTORISCHE ONTWIKKELING VAN DE MARKT

Dit hoofdstuk beschrijft de marktsituatie voor recreatiewoningen tot en met medio 2017. 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 voor de reguliere woningmarkt presenteert.

3.1 VOORRAADONTWIKKELING

Sinds 2013 is de voorraad met ruim 4.500 nieuwe woningen gegroeid. De grootste productie heeft plaatsgevonden in de regio Zeeland. Hier zijn meer dan 1.200 recreatiewoningen aan de voorraad toegevoegd (Figuur 2). Dit grote aantal gerealiseerde woningen komt tegemoet aan de zeer grote vraag naar woningen in deze regio, ook onder Duitse en Belgische kopers. De grootste voorraad staat nog steeds op de Veluwe en Utrechtse Heuvelrug. In heel Nederland staan nu bijna 130.000 recreatiewoningen.

FIGUUR 2 TOENAME VOORRAAD RECREATIEWONINGEN IN DE PERIODE 2013 TOT NU



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

Het afgelopen jaar is er een recordaantal recreatiewoningen opgeleverd in Nederland. Van de ruim 4.500 die sinds 2013 aan de voorraad zijn toegevoegd, zijn er ruim 1.200 in het afgelopen jaar gerealiseerd. Een recordaantal sinds wij in 2014 voor het eerst deze inventarisatie deden. Het grootste deel van deze woningen is opgeleverd in de toeristische regio Kustgebied Noord-Holland (Figuur 3). Dit komt vooral door twee grote ontwikkelingen van Europarcs in het Kustgebied Noord-Holland. Medio 2016 zijn in Resort de Rijk en in het Marina Resort Poort van Amsterdam in Uitdam respectievelijk 200 en circa 175 nieuwe recreatiewoningen opgeleverd (Figuur 4).

FIGUUR 3 TOENAME VOORRAAD RECREATIEWONINGEN PER TOERISTISCHE REGIO



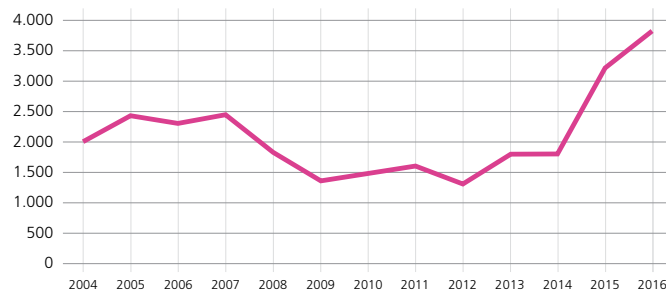
Bron: Deskresearch Bureau Stedelijke Planning via websites ontwikkelaars, exploitanten, makelaars, gemeenten en nieuwsberichten

FIGUUR 4 DE TWEE GROOTSTE ONTWIKKELINGEN:
MARINA RESORT POORT VAN AMSTERDAM EN RESORT DE RIJP



Aantal transacties weer sterk gestegen: 2016 was opnieuw een recordjaar. In 2016 heeft het Kadaster in totaal 3.750 transacties van recreatiewoningen geregistreerd (*Figuur 5*). Na de ongekende groei in topjaar 2015 (+80%) is het aantal transacties van recreatiewoningen in 2016 weer met 20% gegroeid. Daarmee is 2016 opnieuw een recordjaar wat betreft de verkoop van recreatiewoningen. Het aantal verkopen van recreatiewoningen is ook fors hoger dan voor de crisis: in 2016 werden 60% meer recreatiewoningen verkocht in Nederland dan op het pre-crisis hoogtepunt in 2007.

FIGUUR 5 ONTWIKKELING AANTAL TRANSACTIES (2004 T/M 2016)



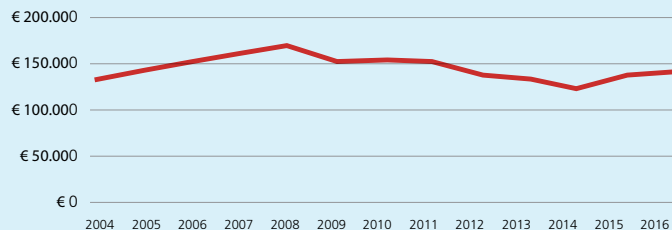
Bron: Kadaster 2017, bewerking Bureau Stedelijke Planning

De toegenomen vraag leidt (nog) niet tot sterke prijsstijging

In 2016 bedroeg de gemiddelde transactieprijs van een recreatiewoning ruim € 140.000, een stijging van 4% ten opzicht van 2015. (*Figuur 6*). De transactieprijsen liggen ook nog fors onder de gemiddelden van voor de crisis. In 2008 lag de gemiddelde transactieprijs op circa € 170.000, bijna 17% hoger dan afgelopen jaar. Dat de sterk aangetrokken vraag niet samengaat met een prijsstijging, heeft ongetwijfeld te maken met de eveneens sterk gestegen oplevering van nieuwe recreatiewoningen. Zowel vraag en aanbod zijn zeer sterk toegenomen en de markt is in balans. Een groot contrast met de markt voor reguliere woningen, waar het aanbod sterk achterblijft bij de toegenomen vraag.

Onze verwachting is dat de sterke vraag naar recreatiewoningen aanhoudt in 2017 en dat het aanbod langzaam 'opdroogt', vooral in de populairdere regio's. Gevolg is dat de prijsstijging in 2017 forser zal zijn dan afgelopen jaar. Overigens laat de nieuwbouwmarkt al flink hogere prijzen zien. De m²-prijs van een nieuwbouwrecreatiewoning lag in 2016 een kwart boven het prijsniveau voor bestaande recreatiewoningen (€ 2.400 tegenover € 1.900). Dit blijkt uit transactiedata van de NVM.

FIGUUR 6 ONTWIKKELING GEMIDDELDE TRANSACTIEPRIJS KADASTER
(2004 T/M 2016)



Bron: Kadaster 2017, bewerking Bureau Stedelijke Planning

De groei in de markt voor recreatiewoningen houdt in heel Nederland sterk aan. Vrijwel alle toeristische regio's kenden in het afgelopen jaar een stijging van het aantal transacties, alleen het Kustgebied Zuid-Holland en Flevoland heeft de stijgende lijn van 2015 niet doorgezet. De traditionele top drie-regio's (*Veluwe / Utrechtse Heuvelrug, Kustgebied Noord-Holland en Zeeland*) gaan ook dit jaar fier aan kop (*Figuur 7*). Voor het tweede jaar op rij is de regio Veluwe en Utrechtse Heuvelrug hierbij nipt de grootste.

De zeer sterke stijgingen die wij vorig jaar zagen op regionaal niveau, bleven dit jaar uit. Waar vorig jaar meerdere regio's verdubbelden in aantal transacties, is dit jaar het Kustgebied Noord-Holland de sterkste stijger met 27% meer transacties dan vorig jaar. Deze stijging is hoofdzakelijk te danken aan de grote nieuwbouwproductie in deze regio. Andere opvallende stijgers zijn Limburg (+30%), Drenthe (+28%) en Veluwe / Utrechtse Heuvelrug (+24%). Opvallende dissonanten zijn het Kustgebied Zuid-Holland en Flevoland, waar het aantal transacties licht daalde.

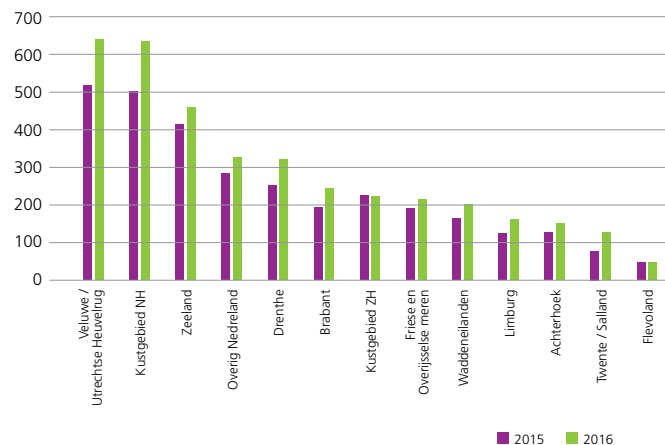
Voor het Kustgebied Zuid-Holland is mogelijk sprake van een interessante trend. Het aantal transacties maakte hier in 2014 een zeer sterke stijging door (+66%), daar waar veel regio's nog midden in de crisis zaten. In 2015 zette deze sterke stijging door (+58%), waarna het aantal transacties in 2016 stabiliseerde. Gezien de stijging van de gemiddelde verkoopprijs hier (*Figuur 8*), is er vermoedelijk sprake van een daling in het aantal transacties door een gebrek aan aanbod. Dit gebrek aan aanbod blijkt

overigens ook uit het zeer lage aandeel van de voorraad dat momenteel te koop staat (*circa 1%, zie paragraaf 4.1*).

Mogelijk loopt het Kustgebied Zuid-Holland voor op de landelijke trend en zal het aantal transacties in 2017 ook in andere regio's stabiliseren of licht dalen door gebrek aan geschikt aanbod. Een zelfde ontwikkeling is zichtbaar in de reguliere woningmarkt in oververhitte markten als Amsterdam, waar de daling van het aantal verkopen hand in hand gaat met (*forse*) prijsstijgingen.

Deze ontwikkeling is ook (*op kleiner schaalniveau*) zichtbaar in andere toeristische regio's. Texel (*deel van het Kustgebied Noord-Holland*) is hiervan het beste voorbeeld blijkt uit interviews met makelaars. Het totale gebrek aan aanbod stuwt de prijzen op Texel tot ongekende hoogtes³.

FIGUUR 7 AANTAL TRANSACTIES PER REGIO (2015 EN 2016)



Bron: Kadaster 2017, bewerking Bureau Stedelijke Planning

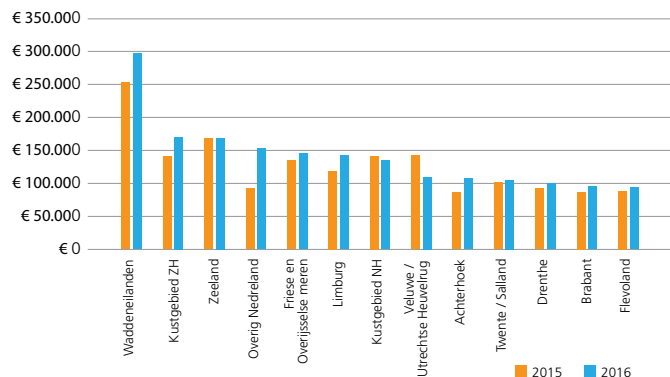
Onbetwiste topregio is nog altijd de Waddeneilanden, waar de gemiddelde prijs inmiddels de € 300.000-grens nadert. Net als in 2015 lagen de transactiepreisen in 2015 het hoogst op de Waddeneilanden (*gemiddeld € 296.000, Figuur 8*). Deze prijzen maakten hier in 2016 weer een flinke stijging door (+17%). Vorig jaar waren de Waddeneilanden juist één van de

³ Interview Paul van Heenwaarden, De Texelse Makelaars

grootste dissonanten: in een sterk aantrekkende markt, daalde de gemiddelde transactieprijs hier met bijna 10%. Wij spraken toen de verwachting uit dat de Waddeneilanden (*vanwege de dure markt*) later zou aantrekken dan andere, goedkopere regio's. Deze verwachting is uitgekomen en de kooprijzen van recreatiewoningen op de Waddeneilanden zijn tot recordhoogte gestegen. Ten opzichte van tien jaar geleden, kost een recreatiewoning hier 30% meer. De strenge restricties voor het bouwen op de Waddeneilanden, in combinatie met de ongekend hoge vraag, zorgen voor een zeer krappe markt voor recreatiewoningen in deze regio.

Opvallend is de regio Veluwe / Utrechtse Heuvelrug, hier daalde de gemiddelde transactieprijs dit jaar fors (-23%). In 2015 was hier nog sprake van een recordtoename (+40%). Ook de andere grote stijger van vorig jaar, het Kustgebied Noord-Holland, kreeg met een beperkte daling te maken (-4%) na een sterke stijging (+17%). In deze regio lijkt in 2016 sprake te zijn geweest van een prijscorrectie nadat de prijzen hier in 2015 enorm stegen. In Veluwe / Utrechtse Heuvelrug is het sterk toenemen van het te koop staande aanbod vermoedelijk de oorzaak (*zie paragraaf 4.1*). Het gaat hier vooral bestaande woningen die langdurig in de verkoop staan. Sterkste stijgers waren (*naast de Waddeneilanden*) de Achterhoek (+23%), Limburg (+20%) en het Kustgebied Zuid-Holland (+20%). In deze laatste regio lijkt de prijs opgedreven door het gebrek aan aanbod.

FIGUUR 8 GEMIDDELDE TRANSACTIEPRIJS PER REGIO (2015 & 2016)

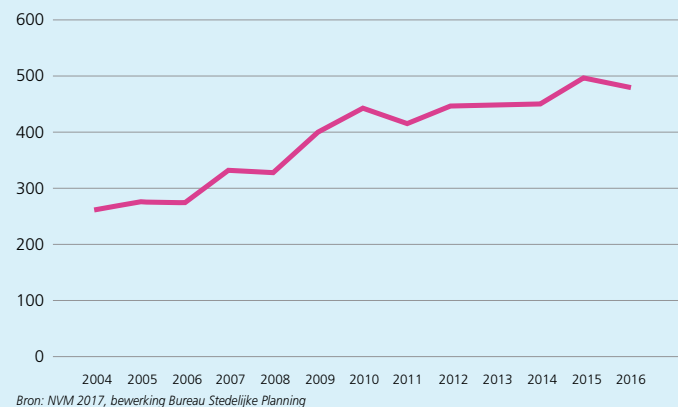


Bron: Kadaster 2017, bewerking Bureau Stedelijke Planning

Opvallend is ook het verschil in prijsniveau tussen nieuwbouw-recreatiewoningen en bestaande woningen. In 2016 was de gemiddelde transactieprijs per m² in Nederland € 2.400 voor een nieuwe recreatiewoning. Voor een bestaande woning werd gemiddeld € 1.900 per m² betaald, een verschil van circa 25% (NVM, 2017).

12% van de recreatiewoningen die in 2016 zijn verkocht stonden langer dan 3 jaar te koop. De gemiddelde verkooptijd wordt sterk verhoogd door dit klein aantal incurante recreatiewoningen die in het afgelopen jaar zijn verkocht. Hier tegenover staat dat 20% van het aantal verkochte woningen korter dan twee maanden te koop hebben gestaan. De gemiddelde verkooptijd is na jaren van stijging licht gedaald in 2016. Bedroeg de gemiddelde verkooptijd in 2015 nog 497 dagen, dit jaar is dat gedaald tot 480 dagen (*Figuur 9*). Opvallend is dat de ontwikkeling van de verkooptijd achter blijft bij de verder zeer positieve indicatoren. De verkooptijd is gebaseerd op de NVM transactiecijfers. De uitkomsten zijn indicatief omdat de NVM maar een beperkt aandeel heeft in deze markt (*zie bijlage 2*).

FIGUUR 9 GEMIDDELDE VERKOOPTIJD

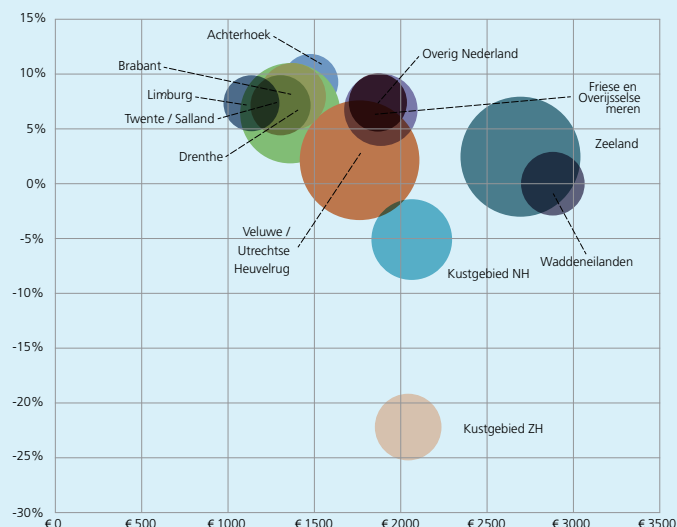


3.2 VERGELIJKING REGIO'S

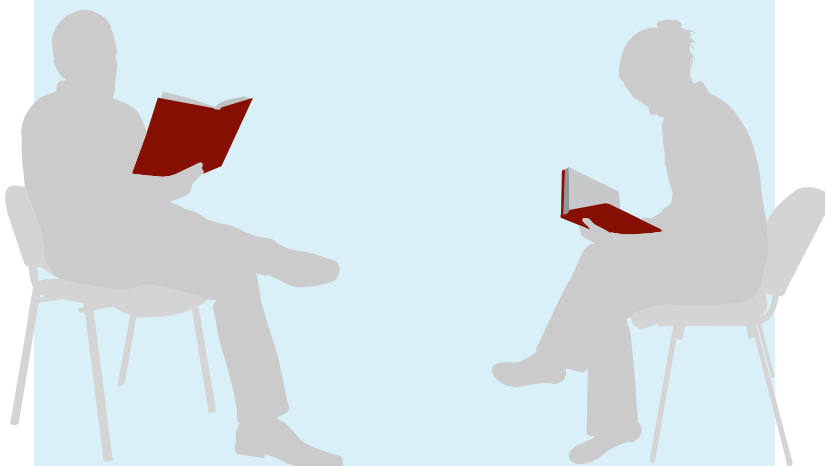
Op basis van transactiedata van de NVM over de jaren 2015 en 2016 hebben wij de toeristische regio's met elkaar vergeleken (Figuur 10). Voor dit belendiagram is gebruik gemaakt van NVM-transactiedata per m². Deze wijkt soms af van de data van het Kadaster die in de vorige paragraaf is gebruikt, omdat niet alle recreatiewoningen in Nederland door een NVM-makelaar verkocht worden (zie bijlage 2). Over het algemeen bedient de NVM het hogere segment van de recreatiewoningmarkt. Vanwege het zeer geringe aantal transacties, is Flevoland buiten deze analyse gelaten.

- In 2015 waren het de grote regio's die groeiden en de kleinere regio's die krompen qua m²-prijzen. Nu is het beeld veel gemengder. Grote regio's als het Kustgebied Noord-Holland, Veluwe / Utrechtse Heuvelrug en Zeeland dalen in prijs of zijn stabiel, terwijl minder sterke regio's als Drenthe en Brabant juist groeien.
- Zoals ook blijkt uit de analyse van de transactiecijfers van het Kadaster, verkeert de regio Veluwe / Utrechtse Heuvelrug in de problemen. Qua omvang is het één van de grootste toeristische regio's, maar de transactieprijs per m² is er beneden gemiddeld en de transactieprijs per m² stijgt minder hard dan de rest van de markt. Mogelijk is er hier een relatie met het verouderde aanbod in deze regio.
- Opvallende regio is ook bij deze analyse het Kustgebied Zuid-Holland. Hier daalden de gemiddelde transactiepreisen per m² met meer dan 20%. Door de forse prijsstijging vorig jaar (30%), zijn de prijzen er nog steeds bovengemiddeld. Vermoedelijk zijn er vorig jaar veel meer kleine recreatiewoningen verkocht in deze regio. Deze woningen hebben over het algemeen een hogere m²-prijs. Dit zorgde vorig jaar voor een vertekend beeld. Het prijsniveau van dit jaar geeft een betere afspiegeling van de markt.
- Door het zeer lage aantal transacties is Flevoland buiten deze analyse gehouden.

FIGUUR 10 VERGELIJKING GEMIDDELDE TRANSACTIEPRIJS PER M² (X-AS), DE ONTWIKKELING VAN DE TRANSACTIEPRIJS (Y-AS) EN HET AANTAL TRANS-ACTIES (OMVANG CIRKELS) PER REGIO (2017)



Bron: NVM 2017, bewerking Bureau Stedelijke Planning





4

HUIDIG EN TOEKOMSTIG AANBOD VAN RECREATIEWONINGEN



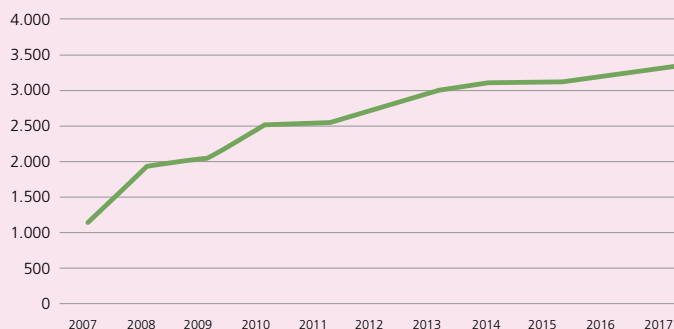
Dit hoofdstuk gaat in op het te koop staande en het toekomstig aanbod aan recreatiewoningen. Het toekomstige aanbod is in beeld gebracht met een inventarisatie van plannen van gemeenten en ontwikkelaars.

4.1 HUIDIG AANBOD

Het te koop staande aanbod stabiliseert. In totaal staan er circa 7.700 recreatieobjecten (*inclusief stacaravans en chalets*) te koop in Nederland, waarvan 5.300 gerekend kunnen worden tot het aanbod recreatiewoningen. Dat blijkt uit een inventarisatie onder een groot aantal websites met aanbod van recreatiewoningen. Dit is een lichte daling ten opzicht van vorig jaar, toen er nog 5.400 recreatiewoningen op de diverse sites werden aangeboden.

Het aanbod aan recreatiewoningen van de NVM-makelaars bedroeg begin dit jaar ongeveer 3.350 woningen (*Figuur 11*). Dit is een stijging ten opzichte van vorig jaar (+3%), het aandeel van NVM-makelaars in de verkoop van Nederlandse recreatiewoningen is dus toegenomen. Dit is het derde jaar op rij dat het totale aanbod van NVM-makelaars toeneemt. Ten opzicht van tien jaar geleden bieden NVM-makelaars nu ruim 2.000 recreatiewoningen meer aan, een verdrievoudiging.

FIGUUR 11 AANTAL TE KOOP AANGEBODEN RECREATIEWONINGEN OP FUNDA (2007 TOT EN MET 2017)

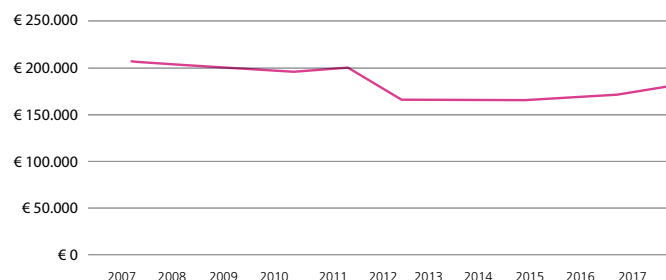


Bron: NVM 2017, bewerking Bureau Stedelijke Planning

De toename van het aanbod wordt vooral veroorzaakt door de aantrekkende nieuwbouw. Na een sterke stijging vorig jaar, is het aanbod dit jaar nog verder toegenomen. De koopmarkt voor recreatiewoningen draait dus op volle toeren. In 2016 zagen wij vooral een stijging van het aanbod bestaande (*niet-nieuwbouw*) recreatiewoningen. Vele eigenaren hadden destijds gewacht tot het moment dat de markt weer zou aantrekken en besloten hun woning te verkopen. De stijging afgelopen jaar is echter vooral een teken van de aantrekkende bouw van nieuwbouwwoonwoningen. Momenteel is 10% van het aanbod aan recreatiewoningen een nieuwbouwwoning, een sterke toename t.o.v. 2016, toen 7% van het aanbod een nieuwbouwwoning betrof.

De vraagprijzen stijgen door in 2016, maar liggen nog wel onder pre-crisis niveau. Sinds 2013 is sprake van een stijgende trend wat betreft de vraagprijzen van recreatiewoningen op Funda (*Figuur 12*). De gemiddelde vraagprijs van het aanbod begin dit jaar bedroeg € 180.750. Ten opzichte van een jaar eerder is dat een stijging van 6% en de sterkste stijging sinds het begin van de crisis. De crisis leidde tot een vraagprijsdaling van 17%. De vraagprijzen liggen (*net als de transactieprijzen*) nog wel fors lager dan begin 2011. Ten opzichte van dat jaar liggen de vraagprijzen nu nog 10% lager.

FIGUUR 12 GEMIDDELDE VRAAGPRIJS AANBOD RECREATIEWONINGEN OP FUNDA (2007-2017)



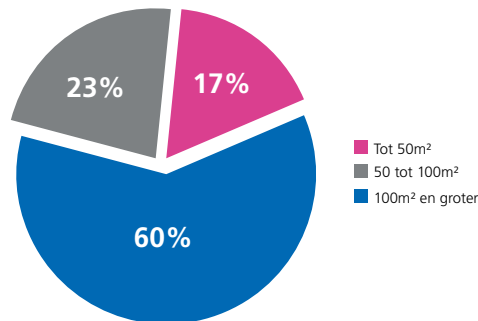
Bron: NVM 2017, bewerking Bureau Stedelijke Planning

In het huidige aanbod is vooral het middensegment (zowel in prijs als in oppervlakte) goed vertegenwoordigd.

De meerderheid van de aangeboden recreatiewoningen is 50 m² tot 100 m² groot. Slechts een klein deel van het aanbod aan recreatiewoningen is groter dan 100 m² (23%, *Figuur 13*).

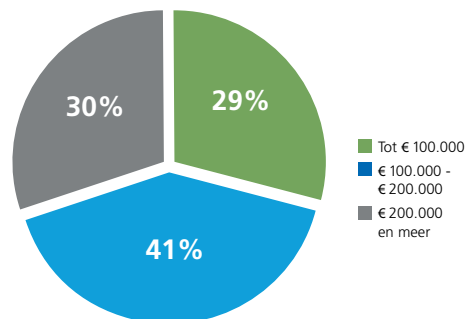
De verdeling qua prijsniveau is breder. De grootste groep van aangeboden recreatiewoningen heeft een vraagprijs tussen de € 100.000,- en € 200.000 (40%). Maar er is een relatief grote markt (30%) met vraagprijzen boven de € 200.000 (*Figuur 14*). Opvallend is dat het aandeel in het middensegment gelijk is gebleven, maar dat het hoge segment is gestegen (van 27% naar 30%) ten koste van het lage segment.

FIGUUR 13
OPPERVLAKTEN
TE KOOP
AANGEBODEN
RECREATIE-
WONINGEN
OP FUNDA (2017)



Bron: NVM 2017, bewerking Bureau Stedelijke Planning

FIGUUR 14
VRAAGPRIJZEN
TE KOOP
AANGEBODEN
RECREATIE-
WONINGEN
OP FUNDA
(2017)



Bron: NVM 2017, bewerking Bureau Stedelijke Planning

In de meeste regio's is sprake van het (licht) krappere worden van de markt. De regio's met de ruimste markt zijn ook dit jaar Drenthe, de Friese en Overijsselse meren en de Achterhoek (*Figuur 15*). In deze regio's staat 4 tot 5% van het totale aanbod

te koop bij een NVM-makelaar. Deze regio's hebben overigens alle drie te maken met een krappere wordende markt t.o.v. vorig jaar. Vooral de Friese en Overijsselse meren kent dit jaar een flink krappere markt (4,3% tegenover 5% van het aanbod in de verkoop vorig jaar).

In een krappe markt is het waarschijnlijker dat de prijzen stijgen, terwijl in een ruime markt de prijzen vaker dalen. Opvallend is echter dat de meeste regio's die vorige jaar een ruime markt kenden, het afgelopen jaar toch een prijsstijging doormaakten. Uitzondering zijn de Veluwe en Utrechtse Heuvelrug, waar het ruime aanbod in het afgelopen jaar wel tot een prijsdaling leidde. Deze regio is tevens één van de weinige met een ruimer wordende markt. Dit hangt samen met het verouderde aanbod in de regio Veluwe / Utrechtse Heuvelrug en de relatief oude groep kopers. Juist deze groep wil een onderhoudsarme woning waar ze zo in kunnen⁴. Wij voorzien volgend jaar daarom een verdere prijsdaling in deze regio.

FIGUUR 15 AANBOD RECREATIEWONINGEN OP FUNDA PER REGIO TEN OPZICHT VAN DE VOORRAAD (2017)



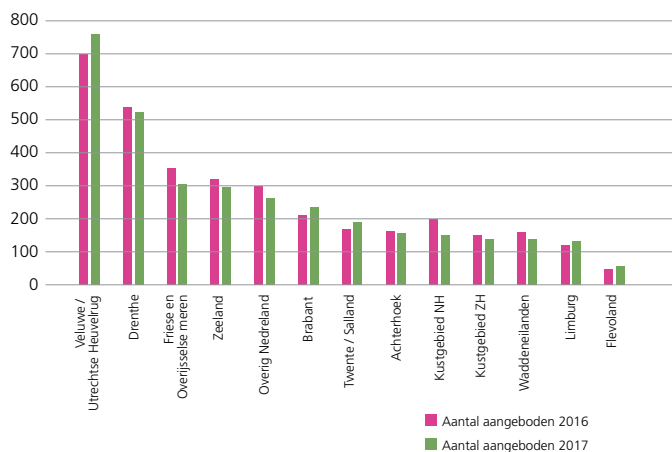
Bron: NVM 2017, bewerking Bureau Stedelijke Planning

Sterkste absolute stijger qua aanbod is de regio Veluwe / Utrechtse Heuvelrug (*Figuur 16*). In deze regio staan nu bijna 800 recreatiewoningen te koop. In de overige regio's zijn (net als vorig jaar) weinig opvallende schommelingen te zien. Opvallende regio is het Kustgebied Noord-Holland. Ondanks de grote voorraadtoename hier (*paragraaf 3.1*), is het aanbod juist gedaald.

⁴ Interview Anja van Meerveld, Makelaardij van Meerveld Burger

Een teken dat de vraag naar recreatiewoningen hier zeer groot is. Veel van de overige sterke dalers (*onder meer de Friese en Overijsselse meren en Drenthe*), kenden juist weinig tot geen nieuw opgeleverde recreatiewoningen in het afgelopen jaar. Het gebrek aan nieuwe aanbod heeft hier geleid tot een verkrapping van de markt.

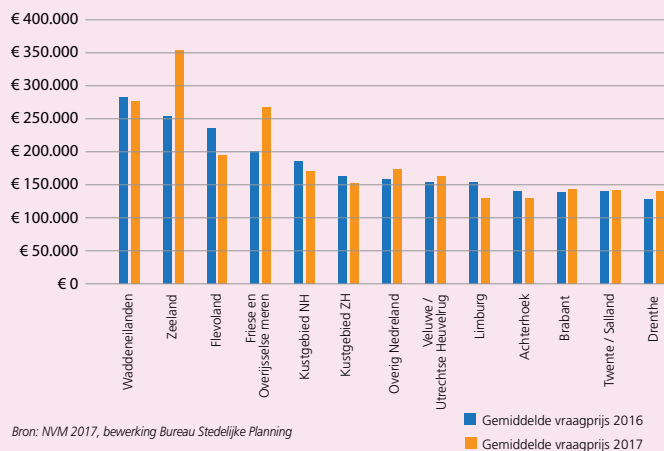
FIGUUR 16 ONTWIKKELING AANBOD RECREATIEWONINGEN OP FUNDA PER REGIO (2016 EN 2017)



Bron: NVM 2017, bewerking Bureau Stedelijke Planning

De vraagprijzen stabiliseren in het merendeel van de regio's. Voor het tweede jaar op rij blijven de vraagprijzen in de meeste regio's ongeveer gelijk (*Figuur 17*). De twee grote uitzonderingen hierin zijn Zeeland en de Friese en Overijsselse meren, hier nam de vraagprijs zeer fors toe. In beide regio's ging deze vraagprijsstijging gepaard met een aanzienlijke daling van het aanbod. De verkrapping van de markt heeft hier tot prijsstijgingen geleid. Daarnaast lijkt vooral het betaalbare, courante aanbod veel te worden verkocht, waardoor het aanbod dat overblijft gemiddeld duurder is.

FIGUUR 17 GEMIDDELDE VRAAGPRIJS OP FUNDA PER REGIO IN 2016 EN 2017



Bron: NVM 2017, bewerking Bureau Stedelijke Planning

4.2 HET TOEKOMSTIGE AANBOD

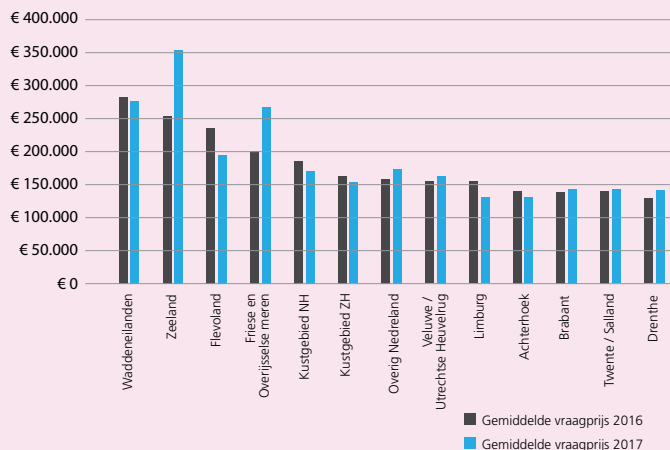
Door middel van informatie uit de Basisregistraties Adressen en Gebouwen (*BAG*) en een analyse van (*ontwerp*) bestemmingsplannen, is de totale planvoorraad aan recreatiewoningen in kaart gebracht.

Bij de inventarisatie van het toekomstige aanbod zijn alleen de bekende plannen voor vakantieparken meegenomen. Het gaat om zowel nieuwe parken als de uitbreiding van bestaande parken. De bouwplannen voor solitaire recreatiewoningen zijn in deze analyse buiten beschouwing gelaten. Dit omdat het hierbij vaak om private initiatieven gaat waarover geen data beschikbaar is. Niet meegenomen zijn ook de grote hoeveelheid plannen voor strandhuisjes en chalets. Deze worden niet gerekend tot het aanbod van recreatiewoningen omdat het geen permanente gebouwen zijn.

De totale plancapaciteit is fors gedaald in Nederland, van ruim 8.000 tot 7.000. Dit wordt vooral veroorzaakt door de toegenomen oplevering van recreatiewoningen. Een andere oorzaak van de afname van het planaanbod zijn geschrapte plannen. Initiatieven waar de laatste tijd weinig meer van vernomen is en waar geen ontwikkelingen omtrent het bestemmingsplan

gaande zijn, zijn in deze inventarisatie niet meegenomen. Het grootste deel van het toekomstig aanbod ligt ook dit jaar aan de Nederlandse kust (*Figuur 18*). Zeeland is hierbij nog altijd koploper met een plancapaciteit van bijna 2.000 recreatiewoningen. Opvallend is ook dat de forse oplevering van woningen in het Kustgebied Noord-Holland en Veluwe / Utrechtse Heuvelrug niet heeft geleid tot een afname van het aantal plannen. Vooral in Noord-Holland bestaan nog altijd veel nieuwbouwplannen. Bijvoorbeeld in Resort de Rijp, waar nog een fors aantal extra woningen in de pijplijn zit. In Zuid-Holland en Brabant heeft de realisatie van nieuwe woningen wél tot een afname in de plancapaciteit geleid.

FIGUUR 18 PLANCAPACITEIT RECREATIEWONINGEN PER REGIO (2016 EN 2017)



Deskresearch Bureau Stedelijke Planning via BAG, bestemmingsplannen en websites ontwikkelaars, exploitanten, makelaars en gemeenten

Door de beperkte realisatie van woningen in het afgelopen jaar, is Zeeland nog altijd koploper in de plancapaciteit. Deze regio heeft een plancapaciteit van bijna 2.000 recreatiewoningen (*Figuur 18*). Ook hier gaat het om een klein aantal omvangrijke recreatieparken, waarvan het grootste deel vorig jaar al deel uitmaakte van de plancapaciteit. Het grootste plan is Noordzee Vakantiepark Nieuwvliet Bad (ook wel bekend als Noordzee Beach Village) met 360 recreatiewoningen. Het is een initiatief van Roompot. Een andere grootschalig plan is het plan Water-

dunen van Molencaten. Een opvallend nieuw plan in Zeeland is recreatiepark Wulpdal bij Sint-Maartensdijk (*Tholen*). Hier zijn enkele initiatiefnemers voornemens om 160 recreatiewoningen te realiseren. Het is de bedoeling dat Roompot de verhuur gaat verzorgen. Begin 2018 gaat de bouw van start. Een andere spraakmakende ontwikkeling is Brouwerseiland (zie hoofdstuk 2).

Recreatiepark Wulpdal bij Sint-Maartensdijk (Tholen)



Bron: bestemmingsplan recreatiepark Wulpdal

De sterke groei van plannen in het Kustgebied Noord-Holland komt door een aantal grootschalige ontwikkelingen.

Naast het eerder genoemde Resort de Rijp, gaat het onder meer om de grootschalige herontwikkeling van twee verouderde campings. De eerste is Reactieoord Enkhuizerzand, waar de gemeente Enkhuizen onlangs instemde met de bouw van 200 recreatiewoningen op de plek van een verouderde camping met veel vaste plaatsen in de vorm van stacaravans. Op de huidige camping Corfwater bij Petten bestaan vergelijkbare plannen voor 200 woningen.

Reactieoord Enkhuizerzand in Enkhuizen



Bron: gemeente Enkhuizen

Op de Waddeneilanden bestaan enkele nieuwe plannen.

Vorig jaar was dit aantal nihil. Dat had niet zozeer met de markt-vraag te maken als wel met het stringente ruimtelijke beleid⁵. De beperkte bouw hier leidt tot zeer sterk stijgende transactie-prijzen (zie paragraaf 3.1). Het opvallendste plan is op Vlieland, waar op camping Stortemelk in het bestemmingsplan ruimte is voor 50 woningen.

Twaalf van deze 50 boswoningen zijn onlangs opgeleverd. Het grootste plan in dit gebied is Villapark Lauwerssee, in Noord-Friesland, waar 160 woningen aan het huidige park toegevoegd worden. Dit gebied is deel van het Waddengebied en hoort daarmee bij de toeristische regio Waddeneilanden. Het is tekenend voor de overspannen marktsituatie op de Waddeneilanden, dat het grootste plan niet op één van de eilanden ligt.

Boshuisjes op camping Stortemelk op Vlieland



Bron: website camping Stortemelk

In Brabant blijft de plancapaciteit groot. Door het terug-brengen van het aantal geplande woningen bij safaripark Beekse Bergen en het realiseren van de recreatiewoningen op Vakantiepark Bosrijk bij de Efteling is dit aantal wel licht gedaald. De trend van het vernieuwen van verouderde campings door de bouw van recreatiewoningen, is ook in Brabant zichtbaar. Op camping De Maashorst in Schaijk (*gemeente Uden*), wordt de bouw van in totaal 365 recreatiewoningen mogelijk gemaakt. Dit ter vervanging van het zelfde aantal plaatsen voor stacaravans.

⁵ Interview Remco van Dijk, Makelaardij Roos

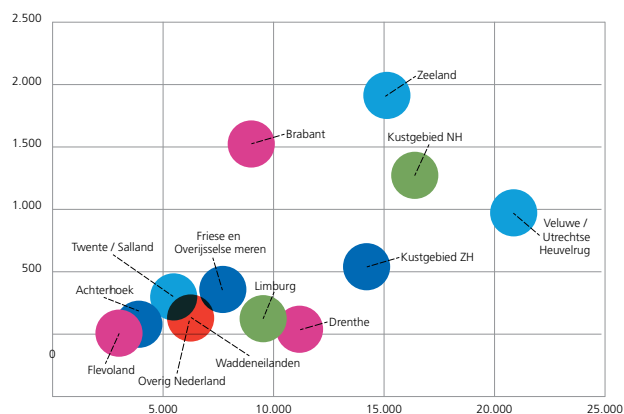
Plankaart nieuwe ontwikkelingen (links) en huidige situatie camping De Maashorst in Schaijk



Bron: bestemmingsplan Recreatieoord De Maashorst

De voorraad groeit dus vooral in regio's die momenteel al een grote markt voor recreatiewoningen hebben. Momenteel zijn er ruim 125.000 recreatiewoningen in Nederland. Het grootste deel van de voorraad ligt aan de Nederlandse kust of de Veluwe / Utrechtse Heuvelrug. Het zijn de regio's met een grote voorraad die ook het sterkst qua plancapaciteit groeien. Uitzondering is Noord-Brabant. Daar is de voorraad relatief klein, maar de toevoeging aan de voorraad voor de komende jaren relatief groot. Een andere uitzondering is Drenthe: hier staan relatief veel woningen, maar worden er de komende jaren weinig aan de voorraad toegevoegd.

FIGUUR 19 TOTALE VOORRAAD RECREATIEWONINGEN (X-AS) EN PLAN-CAPACITEIT (Y-AS) PER REGIO (2017)



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







5

MARKTPERSPECTIEF
RECREATIEWONINGEN
TOT EN MET 2022

Op basis van de ontwikkeling van de transactieprijs, de vraag in de komende jaren, het aanbod, en de plan-capaciteit is per regio het perspectief geschetst voor (potentiële) kopers van recreatiewoningen (Tabel 1).

Kustgebied Zuid-Holland en de Waddeneilanden zijn koploper. De kust in Nederland blijft sterk trekken onder kopers uit binnen- en buitenland. Wij voorzien zelfs een sterkere tweedeling binnen Nederland: het kustgebied wordt sterker, ten koste van het binnenland. Het marktperspectief in de kustregio's is over het algemeen zeer goed. Kustgebied Zuid-Holland en de Waddeneilanden zijn hierbij de twee best scorende regio's. Deze regio's kennen weinig plancapaciteit en aanbod en als gevolg hiervan een sterke prijsontwikkeling. Dit maakt deze twee regio's tot de twee kansrijkste om in te investeren. Vooral op de Waddeneilanden zien wij door de ongekend hoge vraag en het gebrek aan nieuwbouwmogelijkheden een zeer sterk prijsstijging, ook in de komende jaren.

TABEL 1 MARKTPERSPECTIEF PER TOERISTISCHE REGIO

	LIGGING	LANDSCHAP	AANBOD	PLANCAPACITEITPRIJS	ONTWIKKELING	MARKTPERSPECTIEF
Limburg	-	++	+	++	++	+
Brabant	+	0	0	--	+	-
Zeeland	0	++	+	--	0	+
Kustgebied ZH	++	++	++	+	++	++
Kustgebied NH	++	++	++	-	-	+
Veluwe /						
Utrechtse Heuvelrug	+	++	--	-	--	--
Twente / Salland	-	0	-	++	0	+/-
Achterhoek	-	0	--	++	++	+/-
Drenthe	-	0	--	++	+	+/-
Friese en						
Overijsselse Meren	-	+	--	++	+	+/-
Waddeneilanden	-	++	+	++	++	++
Flevoland	-	--	+	++	+	+

Bron: Bureau Stedelijke Planning 2017

Zeeland en het Kustgebied Noord-Holland zijn een goede tweede. Deze kustregio's behoren ook tot de sterkste gebieden van Nederland. Echter het grote planaanbod vormt hier een mogelijk risico. Hoewel de markt nog niet verzadigd is in Zeeland⁶, zorgen de grote aantallen opgeleverde en verkochte woningen ervoor dat de prijsontwikkeling hier achterblijft⁷. Met veroudering hebben deze regio's minder te kampen dan de regio's in het binnenland⁸.

De regio Veluwe / Utrechtse Heuvelrug heeft het moeilijk.

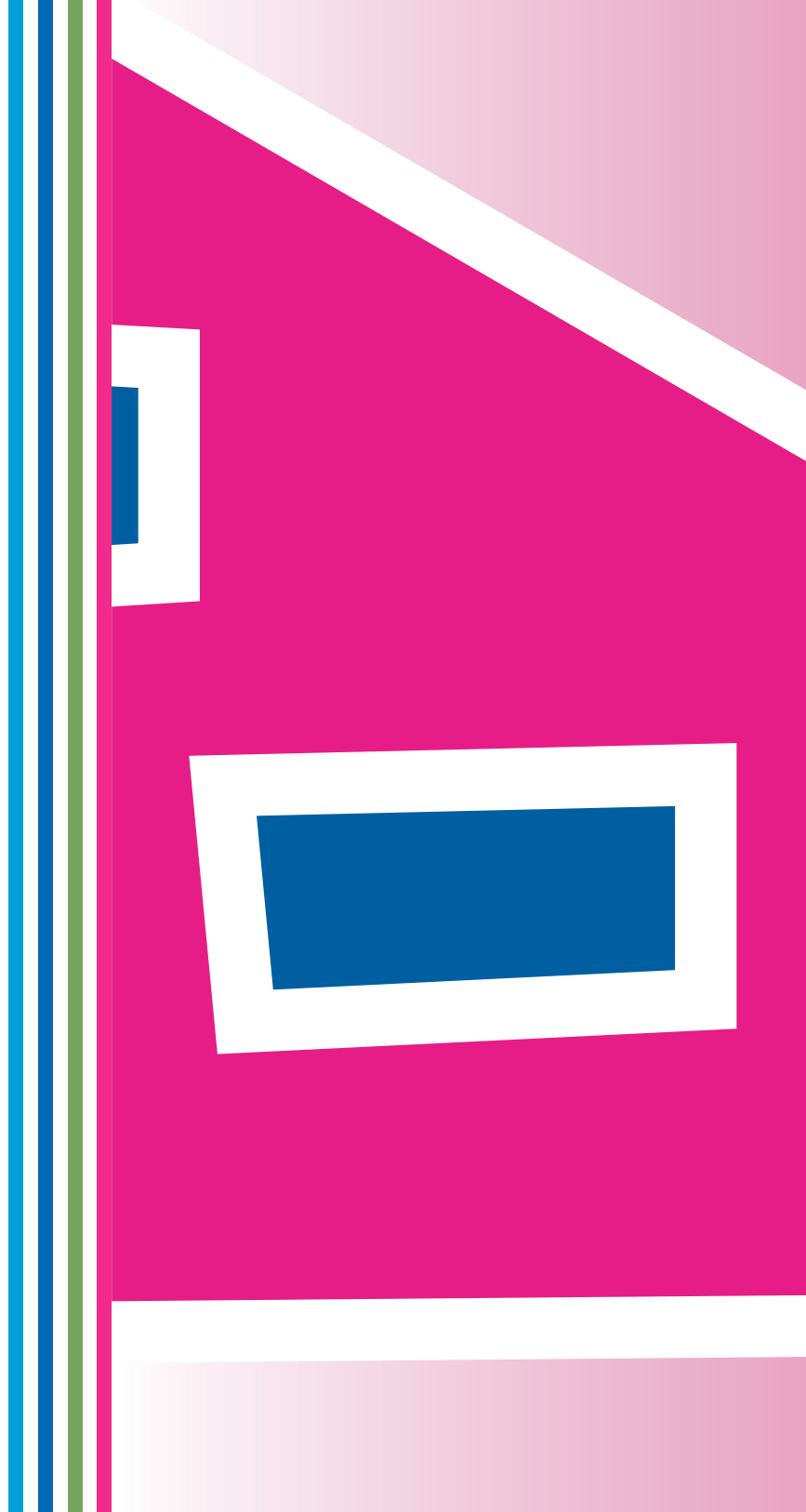
Wij zien het marktperspectief hier dan ook negatief in. Het grote geplande en huidige aanbod in de Veluwe en Utrechtse Heuvelrug zorgt voor dalende prijzen. Dit hangt samen met de verouderde voorraad in de regio. Deze veroudering is te wijten aan de wet van de remmende voorsprong: omdat de regio van oudsher al zo'n sterke recreatieregio is, is het aanbod hier sterker verouderd dan dat in regio's die vroeger minder groot waren. Ook andere in het binnenland gelegen regio's hebben met deze problematiek te maken⁹.

Limburg doet het goed. Naast de van oudsher kansrijke kustregio's, is Limburg een opvallende uitschieter. Het aantrekkelijke landschap, in combinatie met het lage aantal te koop staande woningen en het gebrek aan plannen, maakt deze regio kansrijk. Vooral het zuiden van Limburg is een kansrijke regio voor recreatiewoningen¹⁰. De prijzen stegen hier dan ook fors het afgelopen jaar. Door de ligging kan Limburg mogelijk extra profiteren van de toegenomen vraag naar Nederlandse recreatiewoningen vanuit Duitsland en België.

⁶ Interview Emile Tournois, Tournois Makelaardij
⁷ Interview Andreas Schortinghuis, Winkel & Buis Makelaars
⁸ Interview Wilco Wisse, Makelaarskantoor Zwaan
⁹ Interview Henk en Gerwin Wijnands, Wijnands Makelaardij
¹⁰ Interview Henk-Jan Kruidenier, Van de Loosdrecht Recreatie- Bedrijfsmakelaars









6

KWALITATIEVE
BLIK OP
RECREATIEWONINGEN

In vorige jaren was dit onderzoek naar de Nederlandse markt voor recreatiewoningen vooral kwantitatief van aard. Opvallend is dat er relatief weinig bekend is over de kwalitatieve aspecten van recreatiewoningen. In dit hoofdstuk willen wij de cijfers over ontwikkelde en te ontwikkelen woningen verder inkleuren door in te gaan op kwalitatieve aspecten in de huidige voorraad recreatiewoningen. Daarmee ontstaat een scherper zicht op het verhaal achter de cijfers.

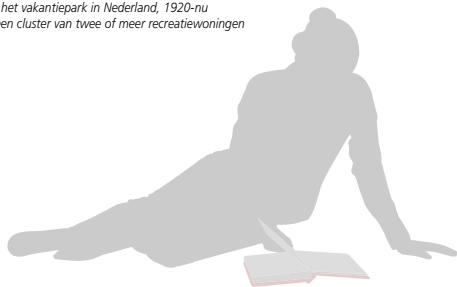
6.1 DE VOORRAAD IN BEELD

Interessant is dat Nederland met ruim 1.500 recreatieparken één van de hoogste recreatieparkdichtheden van de wereld kent¹¹. Een mogelijke verklaring hiervoor is dat het Nederlandse ruimtelijke orderingsbeleid sterk is gericht op clustering van recreatiewoningen. Binnen de woningen op recreatieparken bestaat een grote diversiteit. Ook is er een groot aantal solitaire recreatiewoningen. Op basis van een gerichte analyse van de BAG volgt hierna een inkleuring van de voorraad recreatiewoningen

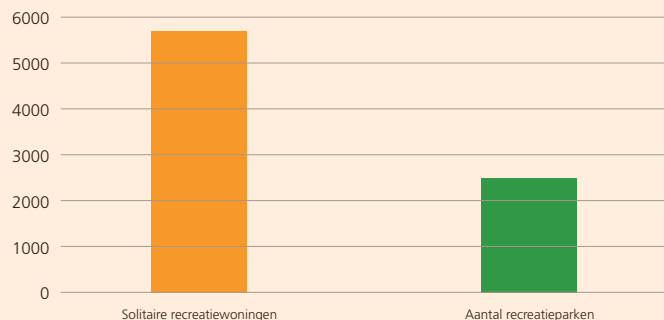
In Nederland staan bijna 6.000 solitaire recreatiewoningen (Figuur 20). Dit zijn woningen die niet in of bij een bestaand recreatiepark staan. In totaal zijn er circa 2.300 parken met recreatiewoningen aan te wijzen in Nederland.¹² Omdat recreatieparken soms aan elkaar gegroeid zijn, is het lastig het precieze aantal parken in beeld te brengen. Een recreatiepark kan in onze definitie dus bestaan uit twee of meer parken bestaan die aan elkaar zijn gegroeid.

¹¹ Dings, M. (2015), *Tussen tent en villa; het vakantiepark in Nederland, 1920-nu*

¹² Een recreatiepark is in dit onderzoek een cluster van twee of meer recreatiewoningen



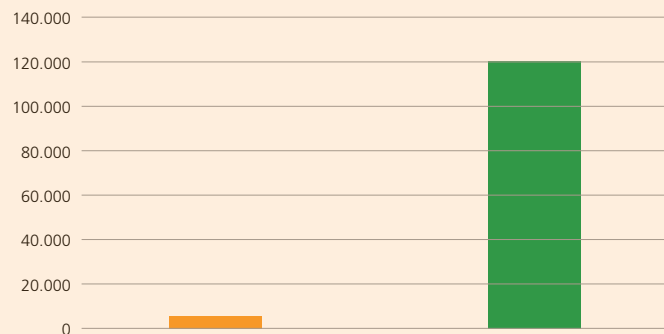
FIGUUR 20 AANTAL SOLITAIRE RECREATIEWONINGEN VERSUS HET AANTAL RECREATIEPARKEN



Bron: Deskresearch Bureau Stedelijke Planning via BAG

95% van de Nederlandse voorraad recreatiewoningen bevindt zich op een park. Het gaat hierbij om circa 120.000 recreatiewoningen. Dit betekent dat het gemiddelde aantal recreatiewoningen op een park circa 55 bedraagt.

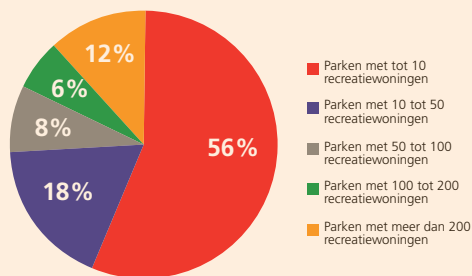
FIGUUR 21 AANTAL SOLITAIRE RECREATIEWONINGEN VERSUS HET AANTAL RECREATIEWONINGEN IN EEN PARK



Bron: Deskresearch Bureau Stedelijke Planning via BAG

56% van het aantal recreatieparken is een park met 2 tot 10 recreatiewoningen. Nog eens 18% van de parken is een park met 10 tot 50 recreatiewoningen (Figuur 22). Het gaat hierbij niet om grootschalige parken voor de verhuur, maar kleine groepjes woningen zonder voorzieningen en met verschillende particuliere eigenaren.

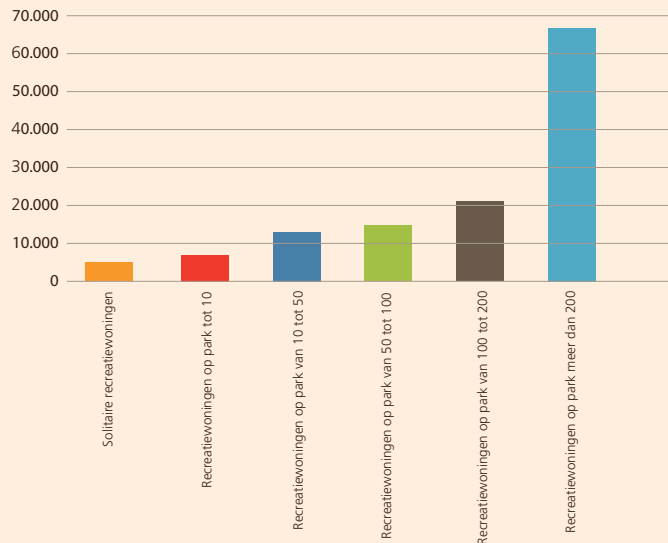
FIGUUR 22 AANDEEL PARKEN NAAR TYPE (SOLITAIRE WONINGEN ZIJN HIER BUITEN BESCHOUWING GELATEN)



Bron: Deskresearch Bureau Stedelijke Planning via BAG

Het merendeel van de recreatiewoningen staat op een grootschalig park van meer dan 200 woningen. In totaal gaat het om circa 270 parken (12% van het totale aantal parken) met hierop meer dan 65.000 recreatiewoningen. 53% van de totale voorraad Nederlandse recreatiewoningvoorraad staat dus op een grootschalig park (Figuur 23). Dit zijn parken met vaak veel voorzieningen die worden uitgebaat door grote verhuurorganisaties als Roompot, Center Parcs en Landal.

FIGUUR 23 AANTAL RECREATIEWONINGEN NAAR OMVANG PARK

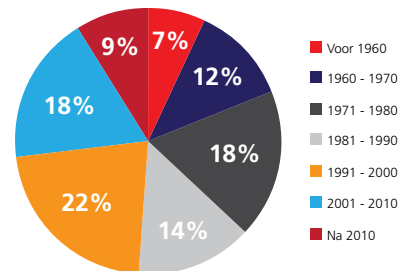


Bron: Deskresearch Bureau Stedelijke Planning via BAG

De meeste recreatiewoningen zijn gebouwd voor 1990.

Rond 1960 werden de eerste grootschalige recreatieparken gerealiseerd in Nederland. Vooral in de jaren '70 en '80 is er ook flink gebouwd. Slechts 7% van het aantal recreatiewoningen in Nederland is voor 1960 gebouwd (Figuur 24). Dit zijn overigens vaak woningen die oorspronkelijk niet als recreatiewoning zijn gebouwd, maar later deze functie hebben gekregen. Opvallend is dat meer dan de helft van de Nederlandse recreatiewoningvoorraad na 1980 is gebouwd, met hierbinnen het grootste deel in de jaren '90. In deze periode werden veel grootschalige parken uitgebreid en gerenoveerd door de sloop van oude woningen en bouw van nieuwe woningen. In de samenstelling naar bouwperiode is duidelijk te zien dat het ontwikkelen van recreatiewoningen een grote vlucht heeft genomen vanaf de jaren zeventig.

FIGUUR 24 AANDEEL RECREATIEWONINGEN NAAR BOUWJAAR



Bron: Deskresearch Bureau Stedelijke Planning via BAG



6.2 KWALITATIEVE TYPERING RECREATIE WONINGEN

Aanvullend op bovenstaand beeld van de recreatiewoning-voorraad, gaat deze paragraaf in op meer kwalitatieve aspecten. Hierbij gaan wij in op de kwaliteiten van de verschillende recreatiewoningen en -parken. Binnen het ruime aanbod aan recreatie-parken en -woningen bestaan grote kwalitatieve verschillen. Eerst een korte terugblik.

NEDERLANDSE RECREATIEPARKGESCHIEDENIS GAAT 100 JAAR TERUG

- De eerste Nederlandse recreatieparken ontstaan na het aannemen van de Arbeidswet in 1919. Vakantie was destijds vooral een vlucht uit het moderne stadsleven naar de natuur¹³.
- Tot circa 1960 blijven de recreatieparken beperkt tot kamperen en overnachten in 'kamphutjes'. Vanaf ongeveer 1960 leeft de economie op en ontstaan de eerste commerciële recreatie-parken. Dit is ook te zien aan de recreatiewoningvoorraad: het aandeel woningen van voor 1960 is zeer beperkt (*Figuur 24*). Ondernemers ontwikkelen grootschalige parken met comfortabele stenen huisjes en gezinsgerichte entertainment-voorzieningen, zoals een zwembad, bowlingbaan of horeca-voorzieningen. Vakantieparken worden steeds meer een vermaakscenarium dat men niet hoeft te verlaten. De natuur dient voornamelijk nog als decor.
- Rond 1980 neemt de bezettingsgraad van de Nederlandse vakantieparken af vanwege de toenemende populariteit van buitenlandse vakanties. Om de bezoekers op het park te behouden, wordt de rol van belevenis steeds belangrijker. Het park moet zich onderscheiden van de gewone leef-omgeving. Zo ontstaan vanaf de jaren '80 steeds luxere en meer thematische parken en woningen¹⁴. De omgeving wordt gethematiseerd en staat centraal in de uitstraling van het park. Voor de complete vrijetijdservaring worden ook de parkvoorzieningen tot een hoger niveau getild. Parken krijgen subtropische zwemparadijzen, speeljungles, snowcenters en

luxueuze streekrestaurants, om ook met slecht weer vermaak te garanderen.

Nog steeds worden vakantieparken op deze manier ontwikkeld; de unieke ligging in de natuur of aan zee staat centraal in de thematisering van het park en de huisjes en daarnaast worden er luxe of bijzondere voorzieningen aangeboden. Door de jaren heen is het pallet aan recreatieconcepten steeds breder geworden. Sommigen parken richten zich vooral op rust, en anderen op vermaak voor het hele gezin. Sommige parken spelen in op de huidige trends en anderen zijn meer traditioneel en richten zich op hun vaste gasten. In deze paragraaf is een globale indeling gemaakt van de recreatieconcepten die in Nederland voorkomen. Bouwstenen voor de indeling zijn: omvang, bouwperiode, concept, voorzieningen en bezoekmotieven.

Onderscheid is gemaakt in:

- Solitaire recreatiewoning
- Traditioneel recreatiepark
- Recreatiepark gericht op rust
- Moderne recreatieparken met veel (*gezins*)voorzieningen
- Luxe recreatiepark
- Thematisch recreatiepark



¹³ Dings, M. (2015), *Tussen tent en villa; Het vakantiepark in Nederland, 1920-nu*. Rotterdam: nai010 uitgevers

¹⁴ Brouwer, P. (2016), *Vakantie als ruimtelijke ordeningsinstrument*.

Archived: <https://www.archined.nl/2016/07/vakantie-als-ruimtelijk-ordeningsinstrument>

Achtereenvolgens beschrijven we de verschillende typen recreatiewoningen.

SOLITAIRE RECREATIEWONING

Solitair gelegen recreatiewoningen op eigen perceel. Er is geen sprake van een vakantiepark of gemeenschappelijke voorzieningen.

- **Omvang:** n.v.t.
- **Parkvoorzieningen:** n.v.t.
- **Type woningen:** Veelal vrijstaande woningen of bungalows
- **Doelgroep:** Rustzoekers; (oudere) stellen of gezinnen met kinderen.
- **Motieven¹⁵:**
 - Groep rustig: Doen waar men zin in heeft in een rustige en vertrouwde omgeving.



De Eekhoorn, Hulshorst (Regio Veluwe / Utrechtse Heuvelrug)

Deze particuliere vakantiewoning ligt aan de bosrand in Hulshorst (Gelderland) en maakt geen deel uit van een vakantiepark. De woning grenst aan het Veluwemeer.

Bron: Particulierrevakantiewoning.nl

TRADITIONEEL RECREATIEPARK

De traditionele recreatieparken bestaan veelal uit vrijstaande en geschakelde bungalows. De parken hebben vaak voorzieningen voor gezinnen, maar richten zich niet op unieke belevingen. Traditionele parken zijn vaak gebouwd in de vorige eeuw en al dan niet in de tussentijd gerenoveerd.

- **Omvang:** Varieert sterk; van circa 50 tot 400 woningen.
- **Parkvoorzieningen:** Sportvelden, speeltuin, zwembad of meer, eenvoudig binnen of buitenzwembad, kleinschalige horeca.
- **Type woningen:** Vrijstaande of geschakelde recreatiewoningen of bungalows.

Sandepark, Groote Keeten (Regio Kustgebied Noord-Holland)



Het Sandepark ligt aan de kust van Noord-Holland in het dorp Groote Keeten en bestaat uit circa 185 vrijstaande bungalows. De meerderheid van de recreatiewoningen zijn gebouwd in de jaren '60. Het park is groen en heeft een voetbalveld, vijver, speeltuin en een groot grasveld. Ook waren er voorheen tennisbanen en een basketbalveld aanwezig, maar dit was niet langer haalbaar om in stand te houden.

Bron: Sandepark

¹⁵ Voor de indeling in motieven is gebruik gemaakt van de indeling naar leisure levensstijlen ontwikkeld vanuit de RECRON Innovatie Campagne.

- **Doelgroep:** Gezinnen met kinderen, (oudere) stellen, vaak vaste gasten.
- **Motieven:**
 - Rustig: Doen waar men zin in heeft in een rustige en vertrouwde omgeving.
 - Ingetogen: Rustige en ruimdenkende vakantiegangers, vaak empty nesters, die weer tijd hebben voor hun eigen hobby's.
 - Gezellig: Rustige, ontspannen vakanties, even weg van het dagelijkse leven. Gezelligheid en leuke dingen doen met het gezin zijn belangrijk, maar het mag allemaal enigszins rustig.

Bos en Duin, Oostkapelle, (Regio Zeeland)



Het vakantiepark Bos en Duin ligt in Oostkapelle en bestaat uit circa 58 woningen. Op het park worden geen faciliteiten, sport- en animatieactiviteiten aangeboden. Wel kunnen bezoekers gebruikmaken van de faciliteiten die het vakantiepark Hof Domburg tot haar beschikking heeft. Dit park ligt op zo'n 5 kilometer van Bos en Duin.

Bron: Roompot

RECREATIEPARK GERICHT OP RUST

Deze parken richten zich op doelgroepen die op zoek zijn naar rust. De parken zijn vaak ruim opgezet en hebben weinig voorzieningen. De aanwezige voorzieningen zijn meestal niet gericht op kinderen.

- **Omvang:** Redelijk kleinschalig, circa 50 tot 200 woningen.
- **Voorzieningen:** Fietsenverhuur, golfbaan, kleinschalige horeca, watersportvoorzieningen.
- **Woningtypen:** Ruime vaak vrijstaande woningen, boerderijbungalows.
- **Doelgroep:** (Oudere) stellen.
- **Motieven:**
 - Ingetogen: Rustige en inspirerende vakanties waarin men, vaak empty nesters, na een druk leven weer tijd heeft voor eigen hobby's.

Drentse Vennen, Een (Regio Drenthe)



Rustig recreatiepark in een bosrijk landschap met graslanden en heide. Het park is vooral gericht op wandelaars en fietsers die op zoek zijn naar rust. Het park zelf heeft weinig voorzieningen. Hiervoor zijn bezoekers afhankelijk van de lokale voorzieningen in de omgeving.

Bron: Drentse Vennen



Eysinga State, Fryske Marren (Regio Friese en Overijsselse Meren)

Eysinga State is gelegen op een landgoed. Het park richt zich voornamelijk op watersporters, fietsers of wandelaars die een rustige en ontspannen vakantie willen vieren. Het park heeft onder andere een brasserie, golfbaan en een eigen haven, waardoor de bezoekers ook met de boot kunnen komen.

Bron: Eysinga State

MODERNE RECREATIEPARKEN MET VEEL (GEZINS) VOORZIENINGEN

In dit type park staat beleving centraal. Op deze parken is het aanbod aan voorzieningen zeer ruim en richt zich vooral op kinderen. Zowel het aanbod aan voorzieningen als het aantal woningen op deze parken is vaak groot.

- **Omvang:** Circa 500 tot 900 woningen.
- **Parkvoorzieningen:** (Subtropisch) zwemparadijs, speelhal, binnensportvoorzieningen, buiten sportvoorzieningen, horecavoorzieningen, animatieteam.
- **Woningtypen:** Divers, bungalows, appartementen, geschakelde en vrijstaande recreatiewoningen: bedoeld voor 2 tot 20 personen.
- **Doelgroep:** Gezinnen met kinderen en groepen.
- **Motieven:**
 - Uitbundig: Men geniet volop van het leven en vindt het belangrijk om veel met anderen te doen. Deze groep vindt actieve, sportieve, gezellige en verrassende vakanties belangrijk.



Eemhof, Zeewolde (Regio Flevoland)

Dit park beschikt over een uitgebreide mix aan cottages, voor 2 tot 12 personen. Hierin zijn verschillende gradaties van luxe, van een Comfort cottage tot een VIP cottage. Daarnaast behoren hotelappartementen ook tot de mogelijkheden. Alle accommodaties hebben uitzicht op het water. Verder beschikt het park over voorzieningen als een tropisch zwemparadijs (Aqua Mundo), de Action Factory met o.a. een klimmuur en een bowlingbaan, diverse binnen- en buitensporten en nog veel meer.

Bron: Center Parcs De Eemhof



De Banjaard, Kamperland (Regio Zeeland)

De Banjaard ligt op Noord-Beveland. Vanaf het park hebben bezoekers uitzicht op de open zee. Bezoekers kunnen het strand bezoeken maar ook gebruik maken van het brede aanbod aan voorzieningen op het park. Zo is er een kinderclub, zeer diverse sportvoorzieningen, een restaurant, brasserie en een bistro. De gasten verblijven in geschakelde of vrijstaande woningen voor 4 tot 16 personen.

Bron: Center Parcs De Eemhof

LUXE RECREATIEPARK

Samen met beleving en thematisering zijn luxe parken momenteel een grote trend binnen de recreatieconcepten. Deze luxe concepten bieden vaak wellness en ontspanningsvoorzieningen aan, zowel gemeenschappelijk als in de woning zelf. De omvang van luxe recreatieparken is divers. Enerzijds zie je zeer kleinschalige parken van 6 tot 60 woningen. Maar daarnaast zijn er grootschalige luxe parken (300 tot 700 woningen).

- **Omvang:** Zeer divers, van 6 tot 700 woningen.
- **Parkvoorzieningen:** Beautycentrum, spa, wellnessvoorzieningen, privé zwembad, hoogstaande horeca.
- **Woningtypen:** Vaak vrijstaande recreatiewoningen, wellness woningen.
- **Doelgroep:** Groepen, stellen.
- **Motieven:**
 - Sportief en avontuurlijk: Deze groep zoekt een unieke ervaring. Men is overwegend individualistisch. Deze groep wordt dus minder aangetrokken door gemeenschappelijke voorzieningen.
 - Comfortabel: Zelfverzekerde, kritische en intelligente vakantiegangers die gehecht zijn aan stijl. Deze groep hecht waarde aan comfort en luxe. Ze werken hard en vinden dat zij in hun vrij tijd wel wat ontspanning verdienen.



Park Duynzoom, Texel (Regio Kustgebied Noord-Holland)

Park Duynzoom is een kleinschalig vakantiepark met luxe 8-persoonsvilla's op Texel vlakbij De Koog. Deze villa's zijn circa 160 m² en beschikken over vier slaapkamers met elk een eigen luxe badkamer. Ook zijn er wellnessfaciliteiten, zoals een eigen sauna, stoomcabine, whirlpool of jacuzzi. De villa's zijn gesitueerd in een bosrijke omgeving en dicht bij het strand.

Bron: Dutchen

Hof van Saksen, Aa en Hunze (Regio Drenthe)



Hof van Saksen is een luxe vakantieoord. De accommodaties bestaan uit boerderijen geschikt voor 2 tot 24 personen. De zogenoemde wellnessboerderijen hebben een eigen bubbelbad, sauna, regendouche en jacuzzi. Daarnaast worden er op het resort diverse spa en wellnessvoorzieningen aangeboden en zijn er vier restaurants, waarvan er één met een Michelinster. Ook voor kinderen zijn er diverse speelvoorzieningen op het park aanwezig.

Bron: Hof van Saksen.

NIEUWBOUW IN HET LUXE SEGMENT

De toenemende populariteit van het luxe tot zeer luxe segment blijkt uit de grootschalige nieuwbouwplannen in dit segment, zoals Brouwerseiland en Harbour Village:



- **Brouwerseiland, Zeeland:**

In dit nieuwbouwplan zullen er verschillende eilandjes in het Grevelingenmeer worden aangelegd, waarop in totaal circa 350 luxe recreatievilla's, horeca, aanlegsteigers en een jachthaven gerealiseerd zullen worden. Het plan stuit op veel protest in de regio, vanwege het verloren gaan van de vergezichten vanaf het vaste land.

- **Harbour Village, Zeeland:**

Wederom in Zeeland wordt het 'ultraluxe' harbour village ontwikkeld aan het Veerse Meer. De luxe vakantievilla's zijn zeer ruim, hebben een eigen botenhuis en aanlegsteiger en kosten tussen circa € 750.000 en € 1.400.000.

Bron: Brouwerseiland.info; Harbour Vill

THEMATISCH RECREATIEPARK

Thematische recreatieparken sluiten ook aan op de vraag naar unieke belevingen. Op deze parken delen zowel de huisjes als de voorzieningen een bepaald thema, dat zorgvuldig wordt uitgedragen. Ook de trend dat verblijfs- en dagrecreatie steeds vaker worden geïntegreerd, blijkt uit dit type park.

Bekende Nederlandse thematische parken zijn gekoppeld aan een attractie, zoals De Efteling, Slagharen en de Beekse Bergen.

- **Omvang:** Circa 200 tot 400 woningen.
- **Parkvoorzieningen:** Zwembad, horeca, entertainment voor kinderen, speelvoorzieningen en in sommige gevallen een betrokken attractiepark.
- **Woningtype:** Divers, bungalows, appartementen, safarilodges.
- **Doelgroep:** Gezinnen met kinderen.
- **Motieven:**
 - Uitbundig: Men geniet volop van het leven en vindt het belangrijk om veel met anderen te doen. Deze groep vindt actieve, sportieve, gezellige en verrassende vakanties belangrijk.



Efteling Bosrijk, Kaatsheuvel (Regio Brabant)

Op enkele minuten lopen van de Efteling ligt recreatiepark Bosrijk. Het park beschikt over zowel vrijstaande vakantie-woningen, appartementen als groepsaccommodaties tot maximaal 12 personen. Een aantal van deze woningen heeft een sauna of bubbelbad. Het park heeft faciliteiten zoals een restaurant, een bar en een zwembad. Voor de kinderen wordt er entertainment verzorgd.

Bron: Efteling

Vakantiepark Beekse Bergen, Hilvarenbeek (Regio Brabant)



Op het vakantiepark Beekse Bergen kan je overnachten in een bungalow, safaritent of kampeerplaats. Groepen tot 16 personen kunnen hier terecht. Het park beschikt onder andere over een overdekt zwembad, een midgetgolfbaan, een animatieteam, speeltuin en restaurant. Bij een verblijf zit een gratis AttractiePas, voor onder meer toegang tot het Safaripark.

Bron: Beekse Bergen



6.3 VEROUDERING BIEDT OOK KANSEN

TWEEDELING TUSSEN NIEUW EN OUD AANBOD

Er bestaat een sterke tweedeling tussen oud en nieuw aanbod van recreatiewoningen. Vooral nieuwe woningen verkopen goed, bij bestaande woningen stijgt het aantal transacties veel minder hard. De markt voor recreatiewoningen is voornamelijk een nieuwbouwmarkt. Circa 40% van de geïnteresseerden in een recreatiewoning zoekt een nieuwbouwwoning. Hierdoor wordt de tweedeling tussen het nieuwe, moderne aanbod en het verouderde aanbod vergroot. Door de beperkte vraag naar de oude voorraad aan bestaande recreatiewoningen, daalt de prijs en worden deze woningen sneller verhuurd aan andere doelgroepen, zoals seizoenarbeiders, statushouders of andere doelgroepen.

¹⁶ NVM, 2016



Taskforce Brabant-Zeeland gaat criminele schuilplaatsen op verwaarloosde recreatieparken tegen



In Noord-Brabant en Zeeland leidt het gebrek aan toezicht op verouderde recreatieparken tot een gunstig klimaat voor (drugs)criminelen. De taskforce Brabant-Zeeland, een samenwerking tussen het OM, gemeenten, politie, de Belastingdienst en andere instanties, is speciaal opgericht om deze onrechtmatige bewoning en criminaliteit op verwaarloosde parken tegen te gaan. De taskforce wil onder meer de wet uitbreiden zodat burgemeesters gemachtigd worden om in de ergste gevallen parken te kunnen sluiten.

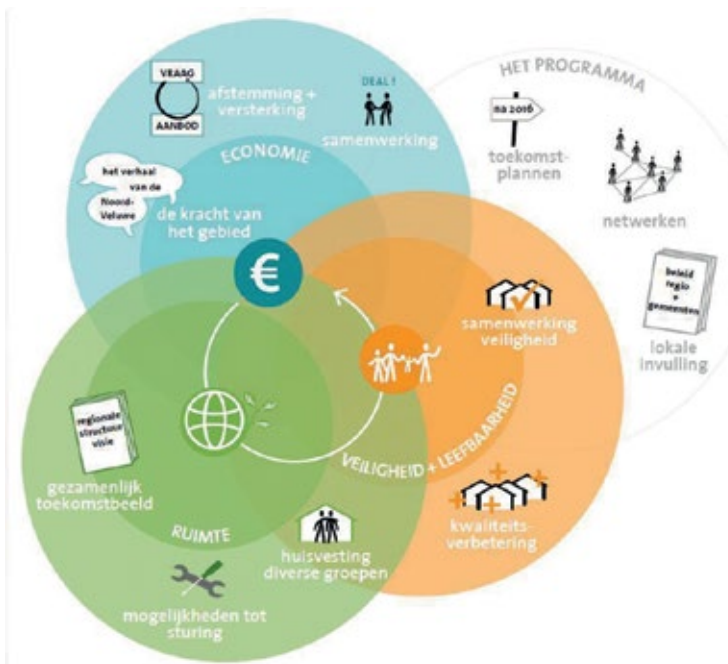
Een extreem voorbeeld van een dergelijk verouderd en versplinterd recreatiepark is Recreatieoord Fort Oranje in Rijsbergen. Vanwege de sterke concurrentie van luxere parken en de verwaarloosde status van het park wordt permanente bewoning toegestaan. Momenteel wonen er circa 2.500 mensen op het park, voornamelijk vanwege schulden, huisvestingsproblemen of arbeidsmigratie. Hierdoor vinden ook personen vatbaar voor problematiek en delinquenten vinden hun weg naar het park, waardoor er vaak problemen en criminaliteit plaatsvinden op het park.

Bron: Binnenlands Bestuur (24-01-2017); BN de Stem (02-02-2017); Omroep Brabant (23-01-2017)

VITALE VAKANTIEPARKEN

Steeds meer regio's en gemeenten nemen actie om te zorgen dat recreatiewoningen up to date blijven en een aantrekkelijk toeristisch product zijn. Van groot belang voor het op peil blijven van de toeristische bestedingen en de werkgelegenheid. Op de Veluwe wordt onder de noemer Vitale Vakantieparken samengewerkt door overheden en bedrijfsleven aan de versterking van de recreatiewoningen.

FIGUUR 25 PROGRAMMA VITALE VAKANTIEPARKEN VELUWE



Bron: www.vitalevakantieparken.nl

Een van de onderdelen van het programma is het transformeren van recreatieparken waarvoor onvoldoende toeristisch perspectief aanwezig is. Dit gaat om 20 tot 30% van de recreatieparken. Een van de mogelijkheden daarbij is transformatie naar regulier wonen. De kansen hiervoor hangen uiteraard sterk af van ligging en woningmarktdruk in het gebied.



Betaalbaar wonen op voormalig recreatiepark

In Zemst werd vanmorgen de eerste zogenaamde Skilpod neergepoot. Dat is een kleinschalige, energiezuinige maar vooral een betaalbare woning. De bedoeling is dat er zo'n 10 woningen gebouwd worden op de voormalige camping Felix Cottage in Elewijt (Zemst).

"Meer en meer mensen houden, na het betalen van hun woonkosten, te weinig middelen over om fatsoenlijk te leven. Een betaalbare energiezuinige woning is dé uitdaging waarvoor we staan", zegt Tom Dehaene, gedeputeerde voor Wonen. Daarom ontwikkelde de provincie samen met een aantal architecten een catalogus 'Kleinschalig Wonen' (zie foto onder). Daarin staan huizen met een rationeel ruimtegebruik die én betaalbaar én klimaatvriendelijk zijn'. Op de voormalige camping Felix cottage in Elewijt werd vanmorgen de eerste van tien zogenaamde Skilpod-woningen rechtgetrokken. Het pilootproject kwam tot stand dankzij een samenwerking tussen de provincie, gemeente en de eigenaar van de grond. "Betaalbaar wonen: het wordt vaak gezegd, maar hier wordt de daad bij het woord gevoegd. De bedoeling is om een aanbod te creëren waar je betaalbaar kan huren tussen de 200 en 250 euro per maand. Zemstenaren krijgen daarbij voorrang, de bewoners van de camping ook", verduidelijkt burgemeester Coopman. Als de toonwijk van deze kleinschalige woningen in Elewijt gerealiseerd is, start de provincie met een gelijkaardig project in Huldenberg.

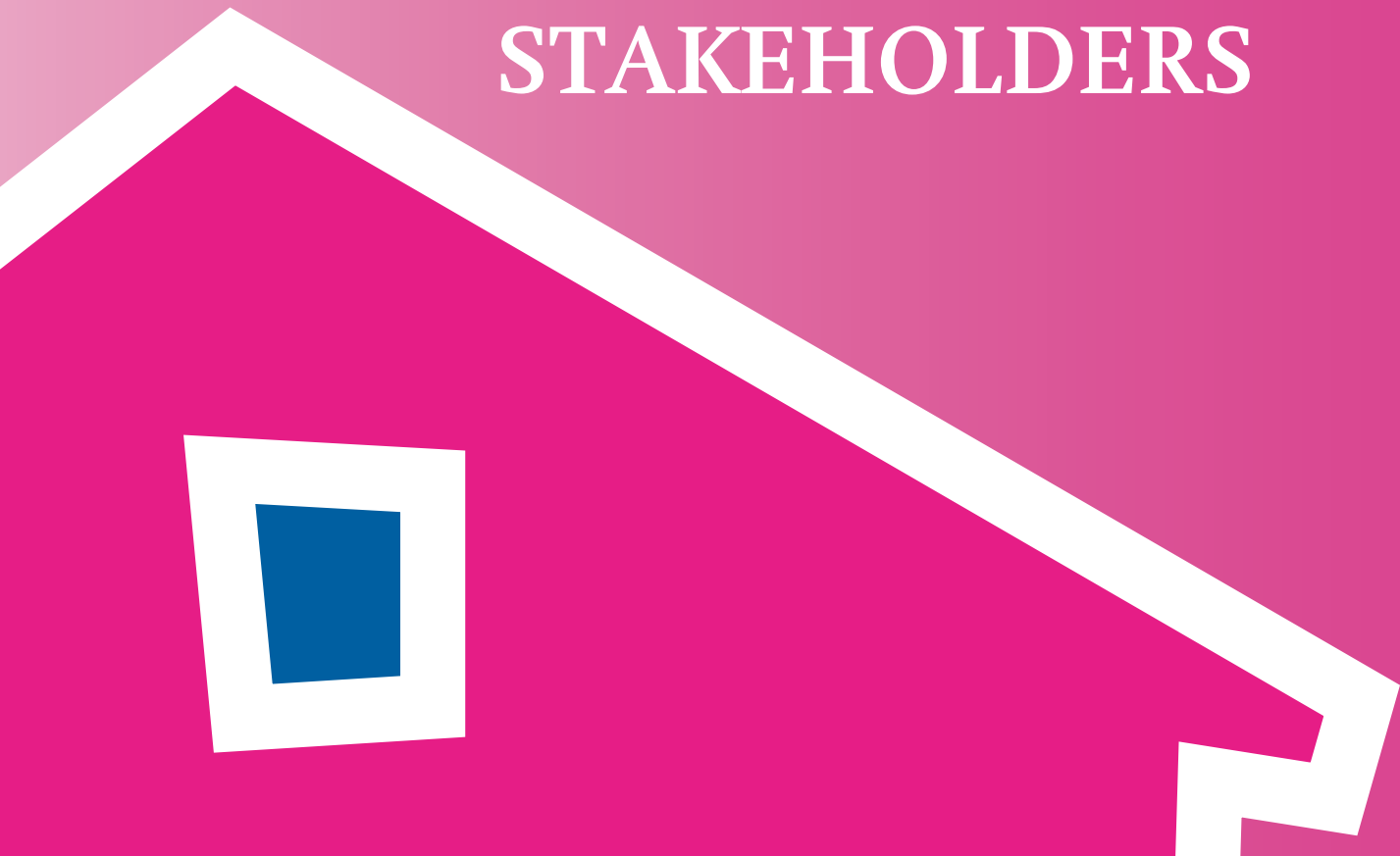
Bron: www.madeinvlaamsbrabant.be

Nu in grote delen van het land een tekort aan woningbouwlocaties dreigt ligt transformatie van verouderde recreatieparken voor de hand. Daarbij kan ook worden voorzien in de vraag naar betaalbare woningen. Dit gebeurt al in België met woningen van Skilpod op een voormalige camping in Zemst.

In Nederland kan dit voor sommige locaties een goede optie zijn. Daarbij is uiteraard aan te raden ook de mogelijkheden voor duurdere woningbouw mee te nemen. Voor makelaars is het van belang om hier in een vroeg stadium bij betrokken te raken. Dit kan via de eigenaren of via de gemeente. Makelaars kunnen hun deskundigheid inbrengen op terrein van de (*recreatie*) woningmarkt en waardebeoordeling. Doordat makelaars van recreatiewoningen in de meeste gevallen ook reguliere woningen verkopen, zijn zij hiervoor bij uitstek de expert. Daarmee spelen de makelaars zichzelf in de kijker als er opdrachten worden vergeven.

BIJLAGE 1

INTERVIEWS STAKEHOLDERS



Anja van
Meerveld,
Makelaardij
van Meerveld
Burger,
Voorthuizen
(Veluwe /
Utrechtse
Heuvelrug)



Aanbod

De markt voor recreatiewoningen is momenteel erg sterk in de regio. Vorig jaar deed de markt het ook al heel goed, maar dit jaar is voor de regio Veluwe echt uitzonderlijk. Er is veel vraag in de regio, maar tegelijk ook veel aanbod. De Makelaardij Van Meerveld Burger heeft momenteel 110 tot 115 woning in aanbod staan.

De variatie in het aanbod is groot; van luxe stenen woning tot sta-caravans. Ook de prijzen variëren. Het goedkoopste huidige aanbod heeft een vraagprijs van circa € 22.500, maar er worden ook woningen verkocht van € 250.000. Zelf verkoopt Van Meerveld Burger geen nieuwbouw recreatiewoningen, maar afgezien van het ontwikkelen van nieuwe recreatiewoningen op kavels op bestaande parken, zijn er ook geen grootschalige nieuwbouwparken met betrekking tot recreatiewoningen in regio De Veluwe bekend. Ook van sterk verouderde parken is op de Veluwe geen sprake.

Vraag

De vraag naar woningen op de Veluwe is groot. De kopers komen veelal uit de Randstad. Voornamelijk uit de provincies Noord- en Zuid-Holland. Daarnaast neemt ook het aantal kopers uit de provincie Utrecht toe, deze groep zoekt vaak een recreatiewoning nabij de eigen woning. Ook Nederlanders woonachtig in het buitenland behoren tot de klanten. Deze groepen verblijven vaak een aantal maanden per jaar in Nederland en hebben voorkeur om deze tijd door te brengen in een eigen woning. Vraag vanuit buitenlandse kopers, zoals Duitsers of Belgen, is daarentegen zeer beperkt. Er worden allerlei typen recreatiewoningen in de Veluwe verkocht, maar het goedkopere segment, met een vraagprijs tot ongeveer € 100.000, verkoopt het snelst. Op de gemiddelde doorlooptijd van een recreatiewoning is eigenlijk geen peil te trekken. De huidige lage rente zal deels een verklaring zijn voor de aangetrokken vraag. De woningen worden zowel als belegging als voor eigen gebruik gekocht. Toch zijn de meerderheid van de verkopen gericht op geheel eigen gebruik, waarbij de woning ook niet verhuurd wordt wanneer de eigenaren er geen gebruik van maken. Ondanks de zeer gunstige huidige markt, is er geen behoefte aan meer (nieuwbouw) recreatiewoningen in regio De Veluwe. Vraag en aanbod zijn momenteel in balans.

Trends

De kopers in het gebied bestaan met name uit ouderen op zoek naar rust. Hierdoor verkopen woningen op rustige parken zonder al te veel voorzieningen over het algemeen het best. Onder ouderen met veel kleinkinderen zijn parken met meer voorzieningen meer in trek. Echte duidelijke trends met betrekking tot het type woning of het type park komen in het marktgebied van Van Meerveld Burger niet naar boven. Wat wel opvalt binnen de vraag is dat kopers voornamelijk zoeken naar instapklare woningen waar niet meer aan geklust hoeft te worden.

Henk en
Gerwin
Wijnands,
Wijnands
Makelaardij,
Norg
(Drenthe)



Makelaardij Wijnands verkoopt zowel recreatiewoningen als reguliere woningen. De markt voor recreatiewoningen richt zich met name op de regio Kop van Drenthe. Het aanbod bestaat zowel uit losse private kavels die niet in parkbeheer zijn

als uit woningen op parken van grote recreatiebedrijven, voornamelijk Hogenboom. De markt is momenteel goed. De vraag neemt toe en te koop staande recreatiewoningen worden sneller verkocht dan een aantal jaar geleden. Het aanbod is divers. De losse private kavels bestaan voornamelijk uit houten vrijstaande woningen, maar er worden ook nieuwbouw villa's in het hoge prijssegment ontwikkeld in de regio. De prijzen beginnen vanaf circa € 50.000 met € 300.000 als hoge uitschieter. De huidige lage rentestanden vormen één van de redenen voor de aantrekkende markt. De laatste 2 tot 3 jaar zie je dat de verkochte recreatiewoningen anders worden ingevuld. Waar de woningen voorheen voornamelijk gebruikt werden voor eigen gebruik, zie je nu steeds vaker verhuur plaatsvinden. Vanwege de lage rente op de spaarrekening, investeert men steeds vaker in een recreatiewoning vanwege het alternatieve rendement afkomstig uit verhuuropbrengsten. Dit zie je ook terug in het nieuwbouwaanbod.

Nieuw gerealiseerde woningen op diverse vakantieparken zetten zichzelf in de markt als een aantrekkelijke investering waarbij er vaak een rendement van circa 6% gegarandeerd wordt voor de eerste drie jaren. In de praktijk blijkt dit rendement vaak niet haalbaar door de hoge beheerkosten, waarbij er verplicht via het management verhuurd dient te worden. Meestal wordt er uiteindelijk een rendement van circa 4% behaald, wat neer komt op het dekken van de kosten en daarnaast de mogelijkheid om zelf van de woning gebruik te maken. Het nieuwbouw aanbod in de regio Kop van Drenthe is echter beperkt tot een aantal nieuwe woningen op bestaande parken.

De kopers van recreatiewoningen zijn vaak van oudsher al bekend met de omgeving. Het gaat voornamelijk om 50 tot 60+ers die vroeger op de fiets of de Solex vanuit Groningen kwamen. Nu zijn de kinderen veelal het huis uit, waardoor er geld en tijd over is voor een recreatiewoning. Deze groep komt voor de natuurbeleving, de rust, fietsen en paardrijden, en heeft voorkeur voor een rustig park met zo min mogelijk voorzieningen. Als gevolg zie je dat parken in de omgeving, zoals de Drentse Vennen in Een (van Hogenboom) hier op inspelen door bewust geen voorzieningen op het park te realiseren en zich specifiek op de rustzoekers te richten, in plaats van op gezinnen met kinderen. De woningen op deze parken zonder voorzieningen leunen dan weer op de dorpsvoorzieningen.

De private kavels worden gedeeltelijk ingevuld door semi-permanente bewoning. Het gaat dan vaak om bewoning voor ongeveer één jaar. De voornaamste gebruikers bestaan uit onlangs gescheiden mensen of gezinnen die ter overbrugging van een verkocht huis en de oplevering van een nieuwe woning tijdelijk in een recreatiewoning verblijven.

**Henk-Jan
Kruidenier,
Van de
Loosdrecht
Recreatie-
Bedrijfs-
makelaars,
Nunspeet
(Veluwe)**



Henk-Jan Kruidenier houdt zich bezig met taxatie, aan- en verkoop van ontwikkelingslocaties in de leisure, waaronder bungalowparken. Het gaat dan zowel om herontwikkeling van bestaande parken als om de ontwikkeling van nieuwe locaties. De grootschalige recreatieparken worden voornamelijk ontwikkeld door grotere bedrijven die specifiek thuis zijn in de verblijfsrecreatie en daar volledig op

zijn ingericht door ontwikkeling, verhuur, verkoop en exploitatie in één hand te houden. Verblijfsrecreatie is een bijzondere vastgoedmarkt die een eigen aanpak kent, waardoor traditionele bouwondernemingen specifieke kennis inzetten bij de ontwikkeling van vakantieparken. Enerzijds is de marketing van belang. Grotere recreatiebedrijven zetten de ontwikkeling meteen goed in de markt met behulp van een uitgebreide marketingcampagne, waarbij aanzienlijke voorfinanciering in de aanleg van centrale voorzieningen en infrastructuur vooraf gaan. Anderzijds is het erg belangrijk om in te spelen op de vraag van de gebruiker.

Het hoofddoel bij de koop van een recreatiewoning is veelal verhuur en eigen gebruik. De bouw en de uitstraling moeten hier dus op aansluiten, waarbij niet uit het oog te verliezen is dat recreatie een vervangingsmarkt is, anders dan de reguliere woningbouw. De eindgebruiker vraagt over het algemeen om comfort en luxe. Het standaard niveau van de woning moet hoger zijn dan thuis. Voor de verkoop van recreatiewoningen voor eigen gebruik zijn met name de vrijstaande woningen in trek. Geschakelde woningen worden ook afgezet, maar dan met name aan beleggers met verhuur als doel. Voor aantrekkelijke, luxe, vrijstaande woningen op een toeristisch aantrekkelijke locatie zijn prijsniveaus tussen € 250.000 en € 300.000 over het algemeen goed haalbaar. Voor het grootste gedeelte worden de recreatiewoningen gefinancierd vanuit eigen vermogen. Vanwege de lage rente levert sparen momenteel weinig op. Hierom ziet men de recreatiewoning als een alternatieve belegging.

De vraag naar ontwikkelingslocaties voor bungalowparken ontwikkelt zich momenteel positief. Tot 2008 was de markt sterk, maar tijdens de crisis lag deze nagenoeg stil voor nieuwe ontwikkelingen. Vanaf 2016 begon de markt weer aan te trekken en dit zet momenteel nog steeds door. Binnen de vraag is de locatie essentieel. Zeeland, de Noordzeekust, het gebied rondom Amsterdam en waterlocaties, zoals het Veluwemeer, de Friese meren en het zuiden van Limburg zijn met name in trek. In de overige gebieden zie je dat de vraag aanzienlijk minder is. Toch worden er wel recreatielocaties ontwikkeld in deze overige gebieden. Je ziet hier wel dat er meer op safe gespeeld wordt. Zo worden er op deze locaties vaak goedkopere woningen aangeboden, zoals chalets. Daarnaast is er een verouderde voorraad recreatiewoningen die om modernisering vraagt, hetgeen een gezamenlijke aanpak van verhuurders van vastgoed (centrale voorzieningen), exploitanten en VVE's vergt. Enerzijds is er dus veel vraag naar luxe recreatiewoningen, zoals de huidige ontwikkelingen Brouwerseiland en Harbour Village in Zeeland. Daar tegenover zie je dat er ook geëxperimenteerd wordt met andere vormen van recreatieverblijven. Zoals Tiny Houses of community-verblijf in studio's. Bij dit type verblijf deelt men een gezamenlijke verblijfsruimte met allerlei voorzieningen. Daar omheen liggen hotels of appartementen die zich puur richten op overnachting. Ook is er steeds meer vraag naar groeps- woningen op recreatieparken, waarin 12 tot 24 personen kunnen overnachten met een hogere standaard dan de traditionele groepsaccommodatie.

**Wilco
Wisse,
Makelaars-
kantoor
Zwaan,
Koudekerke
(Walcheren,
Zeeland)**



Aanbod

Het afgelopen jaar is er sprake van een enorme prijsstijging van recreatiewoningen; er is veel koopbereidheid en de doorlooptijden zijn verkort. Met name in de periode april tot september komt er veel aanbod vrij. Het aanbod dat vrijkomt is qua aantal redelijk vergelijkbaar met andere jaren.

Het aanbod van appartementen is

relatief beperkt, maar hier is ook minder vraag naar. In de prijsklasse van 2 tot 5,5 ton is het meeste aanbod en deze categorie doet het ook het best.

Onlangs is er een nieuw vakantiepark in de regio ontwikkeld met zo'n 70 woningen en 40 appartementen. Verder is de nieuwbouw relatief in het werkgebied van Makelaarskantoor Zwaan relatief beperkt. Men wenst in de regio geen ontwikkeling zoals aan de Belgische kust, waar het helemaal volgebouwd is, de prijzen zeer hoog liggen en de uitstraling te wensen over laat. Veel nieuwbouw is dus ook niet gewenst in Zeeland. Wel wordt er veel geïnvesteerd in het verbeteren van het bestaande aanbod. Deze kwaliteitsverbeteringen hebben weerslag op de verkoop van bestaande recreatiewoningen. Er is – naast enkele woningen uit met name de jaren '60 en '70 – relatief weinig verouderd vastgoed.

Vraag

De vraag op de markt voor recreatiewoningen is het afgelopen jaar verder aangetrokken. Dit komt mede door de huidige lage rentestand, waardoor men spaargeld liever in een recreatiewoning investeert dan het op de bank te laten staan. Veelal wordt een woning gebruikt voor een combinatie van beleggen en eigen gebruik. Vaak wordt het deels verhuurd om de kosten te drukken.

De gemiddelde koper is tussen de 45 en 55 jaar. In Walcheren komen zij voornamelijk uit Noord-Brabant en de regio Rotterdam. Ook het aantal Duitse kopers is substantieel en het aantal Belgen neemt toe. Dit laatste komt doordat het aanbod in eigen land niet aansluit op hun wensen. De vraag richt zich met name op vrijstaande woningen. Voor kopers is de locatie het belangrijkste; zij verlangen een woning nabij de kust. Andere voorzieningen zijn niet noodzakelijk. Het voorzieningenniveau op de Walcherse parken ligt dan ook niet erg hoog.

Overige trends

Wat verder opvalt binnen de markt is dat de verhuur steeds meer wordt: het aantal overnachtingen neemt toe. Dit komt mede doordat Nederlanders vaker in eigen land op vakantie gaan. Ook wordt de spreiding van het seizoen breder.

Emile
Tournois,
Tournois
Makelaardij,
Breskens
(Zeeuws-
Vlaanderen,
Zeeland)



Aanbod

De markt voor recreatiewoningen heeft zich het afgelopen jaar positief ontwikkeld: de doorlooptijden worden korter en er is meer verkocht dan er aan aanbod bij komt. Het aanbod neemt dus af, terwijl er wel sprake is van nieuwbouw. Zo zijn er in Zeeuws-Vlaanderen bijvoorbeeld campings gesaneerd en hier zijn vervolgens nieuwe recreatiewoningen

ontwikkeld. Er is sprake van veel nieuwbouw, maar er wordt ook veel verkocht. Hierom zitten er nog steeds nieuwbouwprojecten in de pijpleiding; de markt is nog niet verzadigd. Tournois Makelaardij wordt regelmatig gevraagd om als adviseur op te treden en mee te denken bij het ontwikkelen van nieuwe recreatiewoningen. Het aanbod is tot slot heel divers qua type segmenten.

Vraag

De huidige lage rentestand is één van de redenen voor het aantrekken van de vraag. Dit maakt het aantrekkelijker om te investeren in een recreatiewoning. Door de aantrekkende vraag slinkt bovendien het verschil tussen de vraagprijs en de transactieprijs. Vrijwel alle segmenten doen het goed, alleen naar recreatiewoningen boven de 3,5 ton is de vraag minder. Kopers van recreatiewoningen bestaan uit verschillende generaties. Er zijn bijvoorbeeld ook jongere mensen die een woning kopen en het deels verhuuren. Ook hebben de kopers verschillende nationaliteiten: naast uiteraard veel Nederlanders, is ook het aandeel Duitsers en Belgen substantieel.

Recreatiewoningen worden soms als belegging gekocht, soms voor eigen gebruik en soms voor een combinatie van beide. Voor kopers is met name de locatie van de woning van belang: men wil een recreatiewoning zo dicht mogelijk bij de kust. Andere voorzieningen zijn minder aan de orde, zo is een zwembad niet noodzakelijk. Andere factoren die een rol kunnen spelen zijn of de slaapkamer en badkamer zich op de begane grond bevinden en of de recreatiewoning veel onderhoud vereist.

Trends

Een trend die speelt op de markt voor recreatiewoningen is dat men steeds vaker kiest voor de aanschaf van een recreatiewoning in plaats van een camper of caravan. Daarnaast is het opvallend dat kopers toch relatief vaak kiezen voor bestaand vastgoed in plaats van voor nieuwbouw. Bestaande recreatiewoningen die gebouwd zijn van steen en beschikken over een betonnen vloer, worden vaak toch degelijker bevonden dan bijvoorbeeld een nieuw gebouwde chalet. Er is dan ook relatief weinig sprake van verouderd vastgoed. Door de aantrekkende markt, is het namelijk ook aantrekkelijk om verouderde recreatiewoningen te kopen vanwege de lagere prijs, en deze vervolgens te renoveren.

Paul van
Heerwaarden,
De Texelse
Makelaars,
Den Burg,
(Texel,
Kustgebied
Noord-Holland)



Aanbod

De markt voor recreatiewoningen heeft zich het afgelopen jaar zeer sterk ontwikkeld. Er is nagenoeg geen aanbod meer. Zo zijn op het grootste bungalowpark van het eiland – dat bestaat uit circa 500 bungalows – altijd wel tientallen bungalows in de verkoop. Op dit moment is er voor het eerst in circa dertig jaar geen enkele

bungalowmeer in de verkoop. Deze zeer krappe markt heeft stijgende prijzen tot gevolg en deze ontwikkeling zal zich naar alle waarschijnlijkheid nog verder doorzetten. Nieuwbouw is vrijwel niet mogelijk, aangezien Texel dicht tegen de grens van het aantal toeristische slaapplekken zit. Verdere uitbreiding is dan ook nauwelijks meer aan de orde. Het aantal transacties op Texel neemt langzaam af, dit komt door het zeer beperkte aanbod. De doorlooptijden zijn heel kort. Er is wel sprake van enig verouderd vastgoed, maar toch houdt het management van de parken dit nauwlettend in de gaten. Als veroudering optreedt, wordt door de VvE geadviseerd om te upgraden om de luxe op peil te houden. De eisen die kopers stellen aan de mate van luxe zijn vrij hoog, maar de parken op Texel voldoen hieraan. Zo beschikt bungalowpark De Krim bijvoorbeeld over een golfbaan en is de aanleg van een vernieuwd, overdekt zwembad bijna voltooid. Ook parken die doorgaans minder populair waren, zijn op dit moment erg gewild.

Vraag

Dat de markt zich zo sterk heeft ontwikkeld, heeft meerdere redenen. De markt voor recreatiewoningen wordt gezien als een veilige haven voor investeringen vanwege goede rendementen. Verder zorgt de onrust in de wereld ervoor dat men dicht bij huis op vakantie gaat. Het grootste Waddeneiland is met name in trek vanwege de rust, duisternis, ruimte, uitzicht en vrijheid. Ook vinden toeristen het leuk om met de boot te gaan, dat brengt hen een stukje extra beleving. De gemiddelde koper is doorgaans tussen de 35 en 50 jaar oud. Daarnaast is ook het aantal ouderen substantieel. De herkomst van de koper is overwegend Nederlands, met zo'n 60 tot 70%. Wel neemt het aantal Duitse kopers toe, dat het overige aandeel voor zijn rekening neemt. Verder stijgt het aandeel dat een recreatiewoning koopt voor eigen gebruik.

Trends

Er zijn nauwelijks verschillen aan te wijzen in de populariteit van segmenten: alle segmenten zijn op het moment booming, zowel goedkopere studio's en appartementen van rond de 60.000 euro als het duurdere segment. Wel bestaat er een toenemende vraag naar grotere woningen en familiehuizen. Hier wordt in de markt nu goed op ingespeeld. Hierbij wordt ook flexibiliteit in acht genomen, door bijvoorbeeld twee bungalows naast elkaar te bouwen, met tussendeuren die eventueel open kunnen als er een grotere groep in verblijft. Een andere trend die op dit moment speelt is verduurzaming. De doelstelling van het Waddeneiland is om op korte termijn geheel zelfvoorzienend te zijn. Op recreatieparken wordt die ontwikkeling ook langzaam ingezet door bijvoorbeeld minder gasverbruik en de plaatsing van zonnecollectoren. Verder is de markt van plan om meer in te zetten op zorgtoerisme. Hierbij valt te denken aan mensen die een cosmetische ingreep (zoals een facelift) hebben ondergaan en in alle rust hiervan willen herstellen.

Remco van Dijk,
Makelaardij Roos,
Dokkum
(o.a. actief op de
Schiermonnikoog,
Waddeneilanden)



Makelaardij Roos verkoopt zowel reguliere woningen als recreatiewoningen. Het verkoopgebied voor de recreatiewoningen bestaat uit het noordoosten van Friesland, rondom Dokkum en Lauwersoog (o.a. Landal-parken Suyderoogh en Esonstad), en Schiermonnikoog. Op het vasteland is het aantal

transacties het afgelopen jaar toegenomen. Deze toename begon in 2015, nadat de markt voor recreatiewoningen nagenoeg stil lag tijdens de crisis. De prijsniveaus stijgen niet mee met het aantal transacties en bleven dit jaar ongeveer gelijk. Schiermonnikoog vertoont een heel andere ontwikkeling. Hier is het aantal transacties eveneens toegenomen. De vraag naar recreatiewoningen op het eiland is zeer groot, maar er mogen geen nieuwe woningen meer gebouwd worden. Hierdoor is het aanbod klein. Vanwege de grote vraag en het beperkte aanbod zijn de prijzen op het eiland sterk gestegen. Op het vasteland staat er één kleinschalig nieuwbouwproject op de planning in Burdaard.

De vraag in de regio richt zich op vrijstaande recreatiewoningen, met name binnen de prijsklasse € 100.000 tot € 150.000. Ook hier verschilt de markt op het vasteland van Schiermonnikoog, waar de woningen voor circa € 250.000 tot € 1 miljoen verkocht worden. Omdat het aanbod zo beperkt is, doet men hier vaker concessies wat betreft het type woning. Zo worden ook de woningen op verouderde parken goed verkocht. Vaak worden deze woningen door de nieuwe eigenaar meteen opgeknapt en verbouwd. Recreatieappartementen doen het in de regel het minst goed in de omgeving, maar worden op Schiermonnikoog ook goed verkocht.

De recreatiewoningen rondom Lauwersoog worden voornamelijk gekocht door jonge gezinnen afkomstig uit de stad Groningen. Deze mensen hebben vaak een kleine of geen tuin. Een recreatiewoning bij Lauwersoog is voor hun aantrekkelijk vanwege de groene omgeving en de ruimte. Deze groep bezoekt de woning vaak en voor korte perioden, zoals in de weekenden. Dit type doelgroep en gebruik was in de jaren '70 gebruikelijk en zie je de laatste tijd steeds meer terugkomen. Op Schiermonnikoog zijn de kopers over het algemeen wat ouder, vermogender en afkomstig uit heel Nederland. De verkopen aan buitenlanders zijn minimaal in de regio. Voorheen werden veel recreatiewoningen in de dorpen op het vasteland aan Duitsers verkocht. Maar de huidige generatie bezoekt deze woningen nog amper en zet de woningen in de verkoop. Daarbij komt dat de prijzen voor recreatiewoningen in Duitsland zelf aanzienlijk lager liggen, en men daarom vaak voor Duitsland kiest. De recreatiewoningen die Makelaardij Roos verkoopt, zowel op het vasteland als op Schiermonnikoog, worden bijna altijd uitsluitend voor eigen gebruik gekocht.

Landelijke trends, zoals luxe woningen met sauna's, ziet Van Dijk in de regio niet duidelijk terug. Wel valt op dat men de recreatiewoning steeds meer als een deeltijd woning beschouwd wordt in de zin dat men er vaker gebruik van maakt, bijvoorbeeld in de weekenden of om vanuit de woning te werken.

Andreas
Schortinghuis,
Winkel & Buis
Makelaars,
Egmond aan
Zee (Kustgebied
Noord-Holland)



De verkopen van recreatiewoningen van Winkel & Buis Makelaars richten zich voornamelijk op de omgeving van de Egmond (Egmond aan Zee, Egmond aan den Hoef, Egmond Binnen). Het aanbod bestaat voornamelijk uit grondgebonden recreatiechalets en recreatieappartementen aan of rondom de boulevard. De markt heeft zich in deze regio de afgelo-

pen periode positief ontwikkeld, met name het aantal transacties. De recreatiechalets verkochten in de crisis erg slecht. Doordat mensen de woningen wel in de verkoop zetten maar er amper werd verkocht, nam het aanbod steeds verder toe. Hierdoor is het aanbod van dit type woningen momenteel nog steeds ruim. Het aantal transacties neemt nu toe, maar door het ruime aanbod stijgen de prijzen nog niet. Gemiddeld kosten de recreatiechalets in de omgeving € 100.000. De recreatieappartementen rondom de boulevard laten een andere ontwikkeling zien. Ook de appartementen voelden de crisis, maar werden minder hard geraakt dan de chalets. Daarnaast is er aanzienlijk minder aanbod van deze appartementen en neemt de vraag toe. Hierdoor ontstaat er enige krapte op de markt voor recreatieappartementen. Als gevolg zie je dat in dit segment zowel het aantal transacties als de prijzen zijn gestegen. Gemiddelde prijzen voor de recreatieappartementen liggen rond € 250.000.

In de regio wordt geen nieuwbouw ontwikkeld. Het aanbod aan chalet-parken in Noord-Holland is groot en ook al trekt het aantal transacties aan, de in aanbod staande voorraad blijft groot. Nog meer aanbod in dit segment is daarom onnodig. Naar appartementen aan de boulevard zou wel voldoende vraag zijn voor nieuw aanbod. Hierbij moet je echter wel oppassen dat niet de hele kust wordt volgebouwd.

De kopers van recreatiewoningen in de omgeving van Egmond zijn divers, maar je ziet steeds meer stellen waarvan de kinderen het huis uit zijn. Deze kopers zijn voornamelijk Nederlanders, afkomstig vanuit het hele land. Sporadisch wordt er een woning verkocht aan Duitsers, gemiddeld 2 tot 3 woningen per jaar. Afgezien hiervan verkoopt Winkel & Buis Makelaars zelden tot nooit woningen aan kopers afkomstig uit andere landen. Het motief voor de aankoop van een recreatiewoning is voornamelijk het eigen gebruik. Soms wordt de woning gedeeltelijk verhuurd, maar dan met name om de totale kosten te drukken, niet met het doel om winst te maken. De chalets hebben over het algemeen ook een lager haalbaar rendement en vormen daarom geen echt aantrekkelijk investering. De grotere vraag naar appartementen zorgt ervoor dat het haalbare rendement in dit segment hoger ligt (3 tot 4%).

Echt duidelijke trends ziet Schortinghuis niet in de markt. Het beschikbare aanbod trekt een bepaalde groep kopers aan en hieruit blijkt weinig specifieke vraag naar nieuwe trends binnen de recreatiewoning.

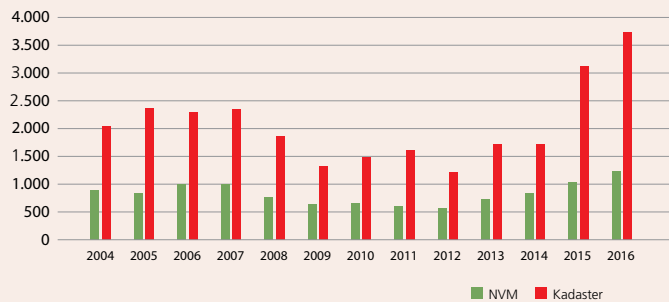


BIJLAGE 2

MARKT
AANDEEL NVM

Het aantal transacties dat wordt geregistreerd door het Kadaster wijkt af van dat van het NVM. Dat komt omdat niet alle recreatiewoningen in Nederland door een NVM-makelaar wordt verkocht. Ongeveer een derde van de verkopen wordt door een NVM-makelaar verzorgd (Figuur 26). Ook onder NVM-makelaars is sprake van een recordaantal transacties in 2016. Dit aantal lag (net als in de gehele markt) circa 20% boven het aantal transacties in 2015.

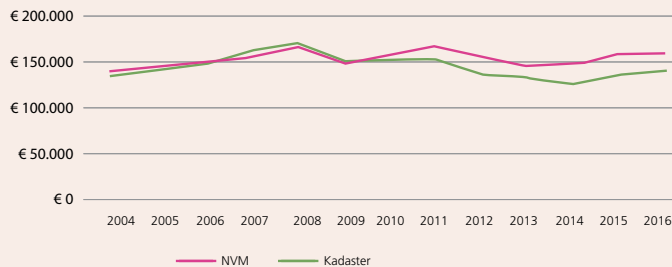
FIGUUR 26 MARKTAANDEEL NVM NAAR AANTAL TRANSACTIES



Bron: NVM 2017 en Kadaster 2017, bewerking Bureau Stedelijke Planning

De NVM-makelaars bedienen het hogere segment van de recreatiemarkt. De gemiddelde prijs van NVM transacties ligt sinds 2010 steeds fors hoger dan in de totale markt. (Figuur 27).

FIGUUR 27 GEMIDDELTE TRANSACTIEPRIJS NVM EN KADASTER



Bron: NVM 2017 en Kadaster 2017, bewerking Bureau Stedelijke Planning

**Nederlandse Vereniging van Makelaars
en Taxateurs in onroerende goederen NVM**