

Markt van recreatiewoningen in Nederland blijft groeien

21-09-2018 09:47

Het afgelopen jaar steeg de vraag met maar liefst 15% en werden 4.330 recreatiewoningen verkocht. De gemiddelde transactieprijs nam met 6% toe naar 148.450 euro, maar blijft daarmee wel iets meer dan 20.000 euro onder de gemiddelde prijs van topjaar 2008.

[caption id="attachment_56781" align="alignright" width="300"]



(ver)nieuwbouw op Landal De Vers[caption]

In 2017 daalde voor het eerst in tien jaar het aanbod wel. Bovendien worden de regionale verschillen steeds groter. "We zien een duidelijke tweedeling in de markt van recreatiewoningen", zegt NVM-voorzitter Ger Jaarsma. "Die tweedeling is er zowel tussen sterke en zwakke gebieden als tussen oud en nieuw aanbod." Jaarsma baseert zijn uitspraken op de resultaten van het jaarlijkse onderzoek naar de recreatiewoningmarkt in Nederland, dat Bureau Stedelijke Planning voor de NVM onlangs heeft uitgevoerd. Regionaal zijn de recente ontwikkelingen in Zeeland het meest opvallend. Jaarsma: "In deze regio worden op dit moment meer recreatiewoningen gebouwd dan in enig andere, maar ook de vraag in Zeeland neemt gestaag toe. Jaarsma kijkt wel enigszins zorgelijk naar de balans in het woningaanbod in die provincie: in de lagere prijsklassen droogt het aanbod op, terwijl dit in de hogere segmenten sterk toeneemt. En wellicht zelfs iets meer dan je vanuit een gezond marktperspectief zou wensen." Van alle recreatiewoningen in de prijsklasse boven de 500.000 euro wordt bijna de helft in Zeeland aangeboden. De gemiddelde vraagprijs in Zeeland is dan ook, net als vorig jaar, weer sterk (ruim 20%) toegenomen en staat nu op 428.471 euro. Ook op de Waddeneilanden geldt: het dure wordt duurder en het afnemende aanbod en de groeiende vraag zorgen daar voor een prijsopdrijvend effect. De gemiddelde transactieprijs op de Waddeneilanden is ruim het dubbele van het Nederlandse gemiddelde: 351.888 euro in 2017. Zeker zo dynamisch zijn de ontwikkelingen aan de onderkant van de markt. "De trend van sanering en transformatie van verouderde parken begint steeds sterker vorm te krijgen", meent Jaarsma. Alhoewel strikt (handhavings)beleid van gemeenten een barrière blijft, wordt er wel duidelijk meer beleidsmatige aandacht aan geschonken. Het Vitale Vakantieparken-programma op de Veluwe lijkt daarbij de eerste vruchten af te gaan werpen. Jaarsma: "Dalend aanbod en gelijkblijvende prijzen lijken nu de balans in deze regionale deelmarkt te verbeteren. Ook andere provincies zoals Noord-Brabant en Zeeland bereiden beleid voor om verouderd aanbod te saneren of transformeren." **Recreatiewoning als woonbestemming of investeringsobject** Door de sterk toegenomen druk op de woningmarkt vervullen steeds meer recreatieparken een nuttige rol als tijdelijke of meer permanente woonbestemming. De aard hiervan verschilt sterk per regio, met name afhankelijk van de soort gebruikers. "Dit stelt overheden wel voor een dilemma en er moet vaker nagedacht worden over het toekomstperspectief van een park als zuiver recreatief

gebruik”, zegt de NVM-voorzitter. “Zo is bijvoorbeeld in Harderwijk in januari door de gemeenteraad besloten vier recreatieparken formeel te transformeren naar woonwijken, omdat deze al jaren permanent bewoond werden.” Aan de bovenkant van de markt ziet de NVM een snelle opkomst van een exclusief topsegment, dat zich met name in Zeeland manifesteert. Ook in dit segment is de markt voor recreatiewoningen verbonden met de woningmarkt, omdat in deze provincie soms ook permanente bewoning is toegestaan: wonen en recreëren komen in deze kleinschalige luxe projecten samen. Tegelijkertijd komt een recreatiewoning als investeringsobject vaker in beeld. Jaarsma: “Afhankelijk van specifieke regionale marktomstandigheden zien we dat vooral het segment tussen de 250.000 en 500.000 euro interessant is. De totale vraag neemt in dit segment ook het sterkst toe. Dit geldt zeker voor de aantrekkelijke gebieden, zoals de Zeeuwse kust. In andere regio’s kan puur op basis van recreatieve verhuur nauwelijks rendement behaald worden. Zelfs kwalitatief redelijk goede parken worden meer afhankelijk van de short-staymarkt, maar lopen daarbij wel vaak aan tegen lastige juridisch-planologische barrières. De belangrijkste overwegingen bij de aankoop van een recreatiewoning als investering zijn naast de specifieke verhuurmogelijkheden de relatieve kwaliteit van het object en de locatie, de financiering en de jaarlijkse kosten. Deze bepalen de omslag van bruto- naar nettorendement .”

Trends en ontwikkelingen in de recreatiewoningmarkt De markt voor recreatiewoningen vertoont een ongekende dynamiek, zowel aan de bovenkant als aan de onderkant van de markt. Jaarsma: “Om met het laatste te beginnen, hebben steeds meer parken moeite om te overleven en ontlenen ze hun bestaansrecht steeds vaker aan niet-toeristisch gebruik. In sommige regio’s, vooral Noord-Brabant, is er ook steeds vaker sprake van verloedering. Naast sanering zien we nu ook parken waar aan transformatie gedacht wordt. Recreatieparken vervullen de facto steeds vaker de rol van - tijdelijke of soms meer permanente - huisvesting voor verscheidene typen doelgroepen.” In een overvolle Nederlandse markt groeit de uitdaging om de gast te verrassen en moeten recreatiebedrijven zich blijven vernieuwen. “Dit wordt steeds sterker zichtbaar in twee verschijningsvormen”, weet Jaarsma. “Ten eerste zien we een toename van vakantieparken bij bijvoorbeeld de Efteling, de Beekse Bergen en Slagharen. Anderzijds bieden vakantieparken steeds vaker dagattracties en nieuwe faciliteiten aan. ‘Waterpret-investeringen’ zijn een duidelijke waarneembare trend en ‘family entertainment centres’ zien we vaker als onderdeel van resorts.” Met name de grote spelers investeren fors. Zo heeft Landal voor de komende jaren 300 miljoen gereserveerd, grotendeels voor ‘kwaliteitsinvesteringen’. Degene die niet of onvoldoende in deze ontwikkeling mee kunnen gaan, zullen steeds meer moeite hebben om zich als recreatiepark staande te houden.

Vooruitzichten: stijgende prijzen door groeiende vraag en dalend aanbod De toekomstverwachting voor de recreatiewoningmarkt noemt de NVM over het algemeen positief. Jaarsma verwacht dat het aanbod met name in het lagere segment blijft dalen en dat de gemiddelde transactieprijs sterker zal toenemen. “Nu de vraag naar recreatiewoningen de komende jaren blijft toenemen, zien we ook voldoende kansen voor herontwikkeling van verouderde parken. Daarbij behoort op veel plaatsen ook herbestemming tot reguliere woningen tot de mogelijkheden. Volgens de NVM-voorzitter is hier beslist een rol voor de NVM-makelaar weggelegd. “Naast advisering bij nieuwbouw van recreatieparken kan juist ook bij herontwikkeling van verouderde parken hun actuele marktkennis voor alle partijen een meerwaarde bieden.”

Deelname NVM aan de Second Home Beurs Dit jaar zal de NVM-organisatie voor de eerste maal aanwezig zijn op de september-editie van de Second Home Beurs. De beurs wordt gehouden in de Jaarbeurs in Utrecht van vrijdag 28 september tot en met zondag 30 september. De Second Home Beurs is de beurs waar de geïnteresseerde consument zich oriënteert in de zoektocht naar een recreatiewoning. Een kleine 40% van de exposanten op de beurs richt zich specifiek op recreatievastgoed in Nederland. Tijdens deze beurs zal de NVM op de drie beursdagen voor de aanwezige bezoekers een seminar verzorgen over de Nederlandse markt voor recreatiewoningen, tips en tricks bij de aankoop en de meerwaarde van het inschakelen van een (gespecialiseerde) NVM-makelaar. Meer informatie en programma is te vinden op www.secondhome.nl Meer informatie: www.nvm.nl