

# Second Home Beurs ziet vraag naar vakantiehuizen flink stijgen

20-02-2020 16:47



*Van 13 tot 15 maart wordt in de Jaarbeurs Utrecht weer de Second Home beurs georganiseerd. Dit is altijd een goed moment om te peilen hoe de markt van vakantiewoningen er voor staat. Samen met Henkjan Prins, directeur van de beurs, blikken we vooruit op de voorjaarseditie.*

Tijdens de economische crisis trok de Second Home Beurs in Utrecht een kleine 4000 bezoekers. Tegenwoordig zijn er ruim 8000 mensen op de vakantiehuizenbeurs te vinden. Opvallend is dat ook het segment 'Nederland' de afgelopen jaren flink is gegroeid.

## **Hoeveel procent van de beursvloer wordt er in Utrecht gemiddeld gevuld met Nederlands aanbod?**

Prins: "Tussen de 25%-30% is gevuld met Nederlands aanbod, waar diverse parken en makelaars zich presenteren uit alle regio's van Nederland. Dat varieert van re-sales op de Veluwe, recreatieparken en luxe (recreatie) villa's op Ameland. Voor een bezoeker die op zoek is naar een interessante investering in eigen land, is er voor een ieder wat wils.

## **Wat zie jij als trends op de beursvloer?**

Prins: "Er is een groei in het aanbod, maar ook de interesse van kopers neemt toe. Mijn inschatting is dat de vraag op dit moment harder groeit dan het aanbod. Op de afgelopen editie raakten sommige parken nagenoeg uitverkocht."

Zie ook: [Vakantiewoningen in Nederland - als warme broodjes...](#)

## **Wat is het profiel van de bezoekers van de beurs?**

Prins: "Onze traditionele doelgroep zijn de 'secondhomer's'. Dat zijn vaak stellen waarvan de kinderen het huis hebben verlaten en die op zoek zijn naar een vakantiewoning voor eigen gebruik in het luxury & leisure segment. De afgelopen jaren zien we een sterke groei in de doelgroep met de focus op investeren. Deze doelgroep is gemiddeld wat jonger en zoekt altijd naar het maximale verhuurrendement."

Zie ook: [Vakantiehuis steeds vaker gezien als bron van inkomsten](#)

## **Vanaf welke omvang kun je een deelname aan de Second Home beurs aanraden?**

Prins; "De beurs is een perfect marketingkanaal voor parken die divers aanbod kunnen presenteren. Vaak kiezen bezoekers/kopers toch voor een regio en/of ligging, waardoor een exposant met een 5 tot 10 tal woningen in de verkoop al succes kan hebben. Het belangrijkste is natuurlijk op welke manier een exposant zich presenteert, want het succes begint toch bij een goede voorbereiding, presentatie en natuurlijk de mensen op de stand."

### **En hoe ziet de instapmodule er uit?**

Prins: "Een instap kan al met een "counterstand" en kan een deelname al voor minder dan € 2000. Een interessante mogelijkheid om in 3 dagen ruim 7500 potentiële kopers te ontmoeten."

### **Welke opties hebben jullie voor mensen met een kleiner aanbod?**

Prins: "Het is mogelijk om te adverteren in de bezoekers catalogus of je kunt je aanbod online op de [property portal](#) presenteren o.b.v. no cure no pay.

### **Is de beurs vooral bedoeld voor oriëntatie, of worden er ook meteen zaken gedaan?**

Prins: "De beurs is in eerste instantie bedoeld voor oriëntatie, promotie en om afspraken te plannen op locatie. Natuurlijk worden er ook wel eens overeenkomsten ondertekend op de beurs, maar het is vooral een marketingactiviteit."

Bedrijven die interesse om ook deel te nemen aan de beurs wordt aangeraden om vooral eens te komen kijken. Ze krijgen dan een rondleiding en uitleg over de mogelijkheden. Via de onderstaande banner kun je je aanmelden voor een gratis bezoek.

Redactie