



**Roose Makelaardij o.g.**

Roose Makelaardij o.g.      Lid NVM  
Langendam 43  
4374 AB Zoutelande  
Telefoon: 0118-561675 / 561811  
Fax: 0118-561739  
E-mail: roosemak@zeelandnet.nl  
Internet: www.roosemakelaardij.nl

**Nu of in de toekomst ...**



01-08-2016

## Sterk herstel markt voor recreatiewoningen

*Consumenten gaan vooral voor nieuwbouw*

**De markt voor recreatiewoningen in Nederland is zich, na jaren van prijsdaling, sterk aan het herstellen. Het aantal transacties van recreatiewoningen is vorig jaar bijna verdubbeld ten opzichte van 2014: van 1.750 naar 3.130 transacties. Ook de prijzen zijn gestegen en dat zal de komende jaren zo blijven. Consumenten geven bij een recreatiewoning de voorkeur aan nieuwbouw. Dit zijn de belangrijkste conclusies uit het onderzoek dat Bureau Stedelijke Planning voor de Nederlandse Vereniging van Makelaars en Taxateurs in onroerende goederen NVM heeft uitgevoerd.**

In de periode 2005-2015 lag het gemiddeld aantal verkochte recreatiewoningen op 1.850 per jaar. Het afgelopen jaar was met ruim 3.100 transacties het hoogtepunt van alle jaren sinds 2004, het eerste jaar waarvoor deze data beschikbaar zijn. En daarmee ook hoger dan het aantal verkopen voor de start van de crisis. De gemiddelde transactieprijs is, na een periode van prijsdalingen, in 2015 gaan stijgen: met 8% ten opzichte van 2014. De NVM verwacht dat de gemiddelde transactieprijs voor recreatiewoningen de komende jaren verder gaat stijgen; in 2016 tussen de 5 en 10%.

### **Tweedeling in markt voor recreatiewoningen**

De NVM constateert dat het herstel vooral merkbaar is in de gebieden waar de markt voor recreatiewoningen al relatief goed was. Het aantal transacties is in het bijzonder zeer sterk gestegen in de regio's Veluwe / Utrechtse Heuvelrug, de kust van Noord-Holland en in Zeeland. Daar is ook de gemiddelde transactieprijs gestegen. In de zwakkere marktgebieden is de prijs verder gedaald, ondanks het feit dat ook daar het aantal transacties is toegenomen, aldus het onderzoeksrapport. "Net als op de reguliere koopwoningmarkt zijn de regionale verschillen dus groot", zegt NVM-woordvoerder Roeland Kimman.

Een verdere tweedeling op de recreatiewoningmarkt zit tussen het nieuwe en luxe aanbod, en het verouderde aanbod. De vraag richt zich meer en meer op het luxe segment, terwijl het oude aanbod verder in de problemen komt. De onderzoekers verwachten dat de oude voorraad verder in prijs zal dalen. De oude voorraad in aantrekkelijke gebieden is overigens wel kansrijk voor herontwikkeling. Voor het overige deel rest sloop, of verhuur aan andere doelgroepen, zoals seizoenarbeiders en statushouders en dergelijke.

### **Aankoopmotief is sterk financieel gedreven**

De huidige lage rente zorgt voor een sterk toegenomen vraag naar recreatiewoningen. "Kopers beschouwen de aankoop als een alternatieve belegging nu spaargeld en obligaties zeer weinig opleveren, en aandelen als te risicovol worden gezien", zegt NVM-woordvoerder Kimman. "Van een investering in een recreatiewoning heb je op dit moment meer plezier. Niet eens zozeer om de woning zelf, maar je investeert in zon, zee, bos en frisse lucht."

Eigen recreatief gebruik blijft het voornaamste aankoopmotief. De meerderheid combineert het recreatieve gebruik met de verhuur aan derden op momenten dat zij er zelf geen gebruik van maken.

Het aandeel (potentiële) kopers dat een recreatiewoning puur en alleen voor beleggingsdoeleinden koopt, is beperkt. Ongeveer 20% geeft aan de recreatiewoning puur als belegging te willen kopen. Eigen gebruik is voor deze groep pas later een optie. Omdat het rendement een veel grotere rol speelt in deze markt, is deze conjunctuurgevoeliger dan de reguliere koopwoningmarkt.

### **Recreatiemarkt is een nieuwbouwmarkt**

Er is vooral behoefte aan nieuwbouw recreatiewoningen. Bijna 40% van de respondenten die aan het onderzoek hebben meegedaan, geeft aan een nieuwbouw recreatiewoning te willen. Dat is vergeleken met de reguliere woningmarkt een zeer hoog aandeel. De hoge plancapaciteit van nieuwbouwprojecten is ingegeven door de grote vraag onder consumenten. Ten opzichte van medio 2015 is de plancapaciteit flink gestegen, met zeker 25%. Waar de plancapaciteit in 2015 nog ongeveer 6.600 was, is het nu opgelopen tot 8.300 recreatiewoningen, stelt de NVM.

De verkoop van nieuwbouw recreatiewoningen gaat wel ten koste van het overige bestaande aanbod. De verwachting is dat de nieuwbouwvraag hoog blijft. Dat heeft deels te maken met de levenscyclus van een recreatiewoning; die is namelijk veel korter dan die van een gewone woning. Een recreatiewoning is voor de verhuur maar 10 tot 15 jaar courant. Kimman: "Daarmee lijkt de markt voor recreatiewoningen op die van de kantorenmarkt. Ook daar is sprake van een aanhoudende nieuwbouwvraag ondanks een relatief groot aanbod op de – verouderde - bestaande markt."

### **Vraag verschilt per regio; de sterke regio's worden sterker**

Er is vooral vraag naar recreatiewoningen in de regio Zeeland, en in iets mindere mate de Veluwe en de kustgebieden van Noord- en Zuid-Holland. De meest gevraagde omgevingskenmerken door (potentiële) kopers zijn bos, strand en nabijgelegen voorzieningen. De vraag is daarmee de afgelopen twee jaar consistent gebleven.

De sterke regio's worden sterker, blijkt uit de analyse van de vraag, het aanbod, de historische marktontwikkeling en de plancapaciteit. De grootste kansen liggen nog steeds aan de kust. Daar is veel vraag naar recreatiewoningen, terwijl tegelijkertijd het aanbod laag is. De Zeeuwse kust heeft de grootste plancapaciteit van alle regio's. De NVM verwacht dat dit nieuwe aanbod geen dempend effect heeft op de toekomstige prijsontwikkeling. Kimman: "De markt gaat dit waarschijnlijk goed opnemen, zeker omdat Zeeland ook veel buitenlandse kopers aantrekt."

### **Behoeft aan nieuwe, kleine en vrijstaande woningen**

De meest gewenste woningtypen in de recreatiemarkt zijn de vrijstaande woning en de bungalow tussen de 50 en 100 m<sup>2</sup>. Voor deze woningsoorten wordt tussen de 100.000 en 150.000 euro. De bereidheid om meer te betalen voor een recreatiewoning is in vergelijking met 2014 toegenomen.

De kopers van recreatiewoningen zijn vaak gezinnen met oude kinderen en stellen waarvan de kinderen al het huis uit zijn, merken de onderzoekers op. De gezinnen gaan vooral voor een recreatiewoning in de buurt van het strand. De oudere stellen kiezen vaker voor een recreatiewoning in een bosrijke omgeving. De kopers komen van oudsher vooral uit Nederland en Duitsland, maar er is nu ook een grotere vraag vanuit België.

### **Makelaars zijn vooral actief in het verkoopproces**

De makelaars worden vooral ingeschakeld bij de verkoop van een recreatiewoning. "Kansen liggen er om ook ondersteunende diensten te leveren als aankoopmakelaar", zegt de NVM-woordvoerder.

Uit het onderzoek blijkt ook dat de respondenten de eerste fases van het koopproces het moeilijkst vinden. Kimman: "De NVM-makelaar kan helpen bij het afwegingsproces dat potentiële kopers maken. Ook kan een makelaar helpen bij het in beeld brengen van het passende aanbod."