



De Nederlandse markt voor recreatiewoningen

Jaaroverzicht 2020



1
Inleiding

3

2
Landelijke
ontwikkelingen

4

2.1
Recordaantal
verkopen
in 2020

5

2.2
Gevolg:
enorme
prijsstijging

6

2.3
Prijsstijging deels
door verkoop
grotere woningen

7

2.4
Verkochte woning
gemiddeld
steeds groter

7

2.5
Steeds minder
goedkope
woningen
verkocht

9

2.6
Steeds meer
woningen boven
de vraagprijs
verkocht

9

2.7
Recreatieaanbod
op dieptepunt

10

2.8
Recreatiemarkt
nog nooit zo krap

10

2.9
Ook vraagprijzen
hard omhoog

11

2.10
Verhouding
vraag en aanbod
uit balans

11

2.11
Duurder aanbod
staat
korter te koop

12

3
Regionale
dynamiek

13

3.1
Verdubbeling
aantal verkopen
in bijna helft
regio's

14

3.2
Fikse prijs-
stijgingen:
tot meer dan
30 procent

15

3.3
Hoogste
vierkantemeter-
prijzen nu in
regio Zeeland

16

3.4
Grootste
woningen in
Zeeland

16

3.5
Ongekende daling
aantal te koop
staande woningen

18

3.6
'Verkopersmarkt'
nu in alle regio's

19

3.7
Woningaanbod
in Zeeland
veruit het duurst

20

3.8
Overbieden
neemt toe

22

3.9
Woningen langst
te koop op
Veluwe/Utrechtse
Heuvelrug

23

Colofon

24



De Nederlandse woningmarkt staat in toenemende mate onder hoogspanning. Een grote vraag naar woningen in combinatie met weinig aanbod zorgt voor krapte en sterke prijsstijgingen. Het ene na het andere record sneuvelde in de afgelopen periode. De markt voor recreatiewoningen staat hier deels los van. Op deze markt zijn in de eerste plaats consumenten actief die op zoek zijn naar een tweede woning, een plek om recreëren en te genieten van ruimte en rust, en wellicht daarnaast ook te gebruiken om inkomsten te krijgen uit de verhuur.

Toch zijn de gevolgen van de sterke mate van oververhitting van de reguliere koopwoningmarkt ook op de markt voor recreatiewoningen zichtbaar. Recreatiewoningen worden daarbij ook steeds vaker een toevluchtsoord voor mensen voor wie een normale koop- of huurwoning door krapte, betaalbaarheid of wachtlijsten onbereikbaar blijkt. Ook arbeidsmigranten worden gevestigd op, vaak verouderde, recreatieparken.

De invloed van de koopwoningmarkt, algemene macro-economische ontwikkelingen als een overvloed aan relatief goedkoop geld en ook een door COVID-19 versterkte trek vanuit de stad van ruimte- en rustzoekers, leiden ertoe dat ook op de recreatiemarkt tekenen van oververhitting te zien zijn.

Een enorme stijging van de vraag, tegenover steeds minder recreatief woningaanbod, leidt ook op deze markt tot krapte en prijsstijgingen. De lage rente van de afgelopen jaren is een van de grootste drivers van de enorme toename aan investeringen in de markt.

Wat dat betekent voor de markt voor recreatiewoningen als geheel en voor de verschillende deelregio's in het bijzonder is te lezen in dit rapport. Transactiedata van het Kadaster en de uitgebreide recreatiewoningendatabase van de NVM geven, in combinatie met de unieke kennis van de recreatiemakelaars, een gedetailleerd beeld van de marktontwikkelingen over 2020.



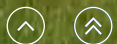
Landelijke ontwikkelingen 2

2020

Recordaantal
verkopen
7.389

Stijging
ten opzichte van 2019
+71%

Stijging
ten opzichte van 2018
+60%



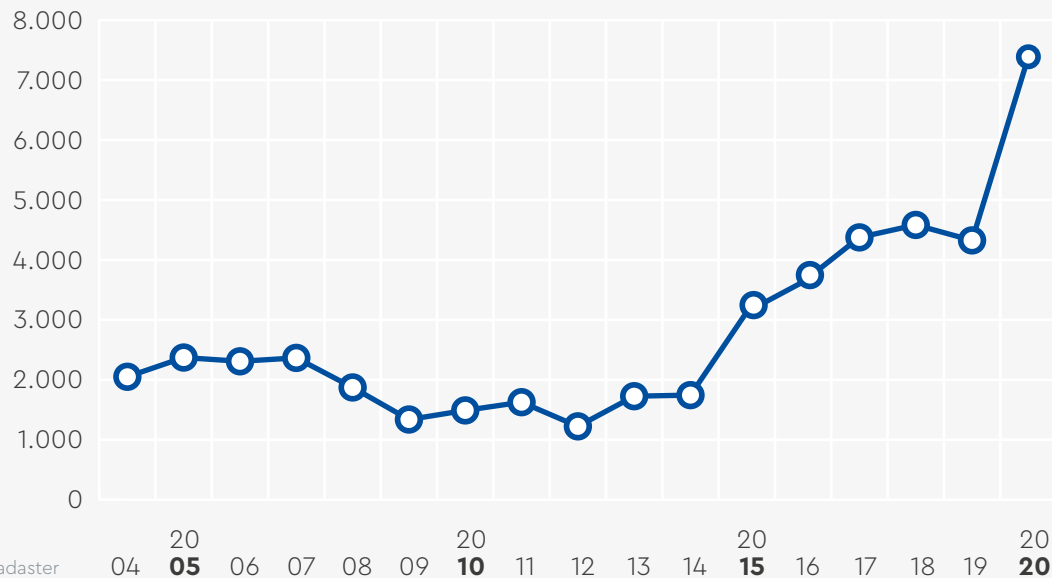
2.1 Recordaantal verkopen in 2020

Aantal transacties 2019-2020

2019	Stijging	2020
4.326	+71%	7.389

In 2020 is een recordaantal Nederlandse recreatiewoningen verkocht. In totaal wisselden 7.389 recreatiewoningen van eigenaar. Een stijging van maar liefst 71% ten opzichte van 2019. En ook ruim 60% meer dan in het vorige recordjaar 2018.

Ontwikkeling aantal transacties 2004-2020

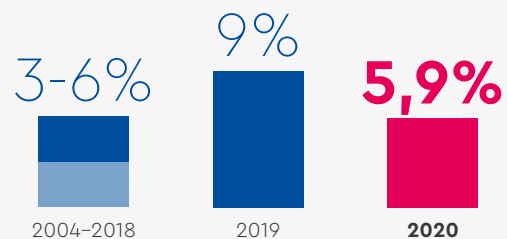


Bron: Kadaster

Er is een enorme vraag naar recreatiewoningen. Dat heeft een aantal redenen. Allereerst stuwt zoektocht naar rendement het aantal aankopen. Mede door de lage rente is een recreatiewoning een aantrekkelijk alternatief. Daar komt bij dat door de enorme druk op de koopmarkt een recreatiewoning steeds vaker een rol speelt als, al dan niet tijdelijke, woonbestemming.

En daar is tot slot de invloed van COVID-19 bijgekomen. Er is veel meer vraag naar binnenlandse recreatiewoningen, omdat men toch liever in Nederland wil of verplicht moet blijven. Men zoekt ruimte en rust in eigen land, op rijafstand van woon- en werkplek, een 'quarantaineplek' waar je rustig kan verblijven, zoals het in de vorige editie van dit rapport nog werd verwoord.

Aandeel nieuwbouw in transacties 2004-2019



Bron: Kadaster

In 2019 zagen we dat een groeiend deel van de verkochte recreatiewoningen, namelijk 9%, een nieuwbouwwoning betrof. Dat was een eenmalige uitschieter. In 2020 lag het aandeel nieuwbouw met 5,9% in de bandbreedte van de afgelopen 15 jaar waar een aandeel tussen de 3 en 6% gebruikelijk was.

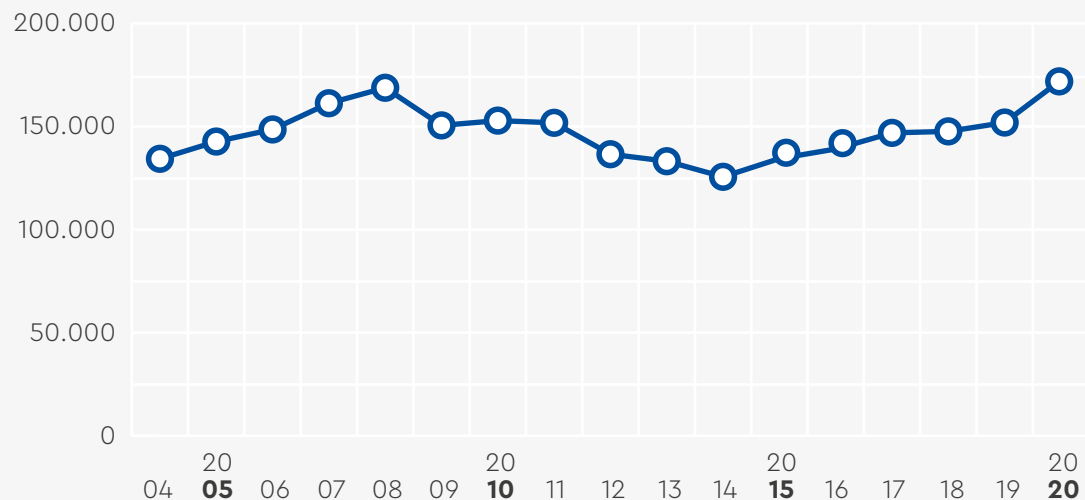
2.2 Gevolg: enorme prijsstijging

Het gevolg van de sterk toegenomen vraag is een stijging van de prijs van verkochte recreatiewoningen. De gemiddelde transactieprijs over 2020 komt uit op 172.500 euro, een stijging ten opzichte van 2019 van maar liefst 13,6%. Toen lag de verkoopprijs nog 20 duizend euro lager, op gemiddeld 152 duizend euro.

Prijswontwikkeling 2019 - 2020

2019	stijging	2020
152.000	+13,6%	172.500

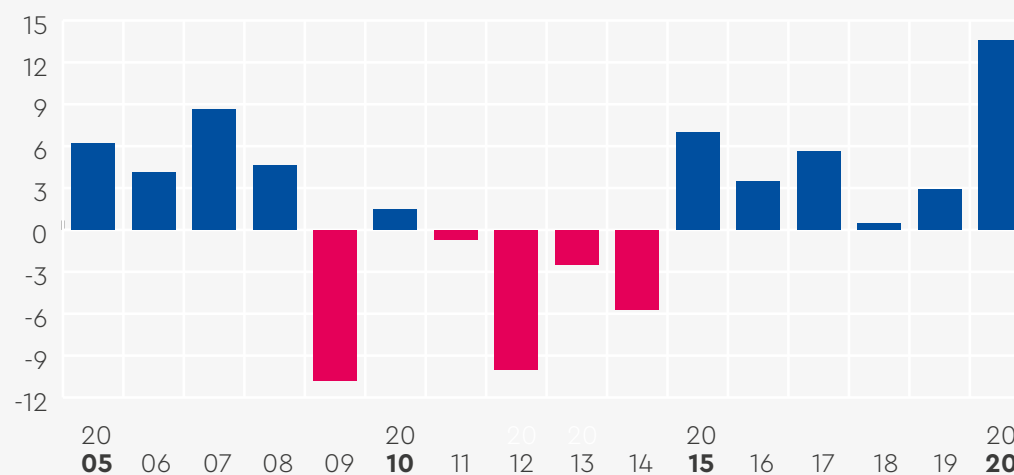
Ontwikkeling gemiddelde transactieprijs 2004-2020



Bron: Kadaster

Een prijsstijging van meer dan 13% is sinds de start van de metingen in 2004 niet voorgekomen. Soms is een prijsstijging te verklaren omdat de verhouding van verkochte woningen in de ene periode anders is dan in de andere periode. Dat lijkt nu niet het geval te zijn. Het is niet zo dat er bijvoorbeeld in de duurdere regio's meer woningen zijn verkocht, of dat er meer – veelal duurdere - nieuwbouwwoningen onder de transacties vallen. Integendeel, het aandeel nieuwbouw is juist geslonken.

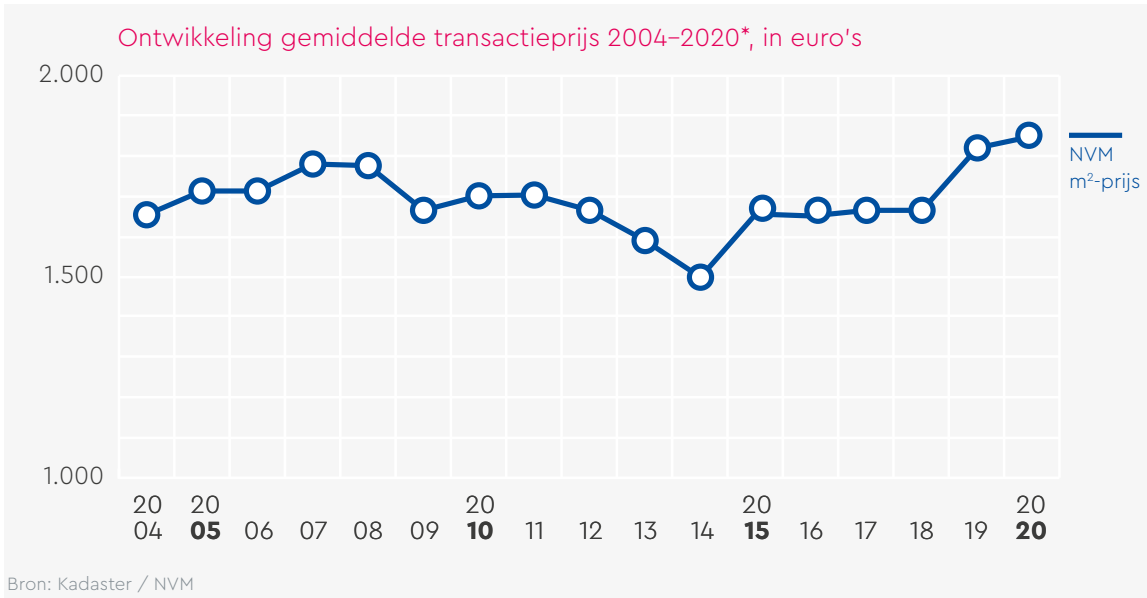
Prijswontwikkeling t.o.v. jaar eerder



Bron: Kadaster

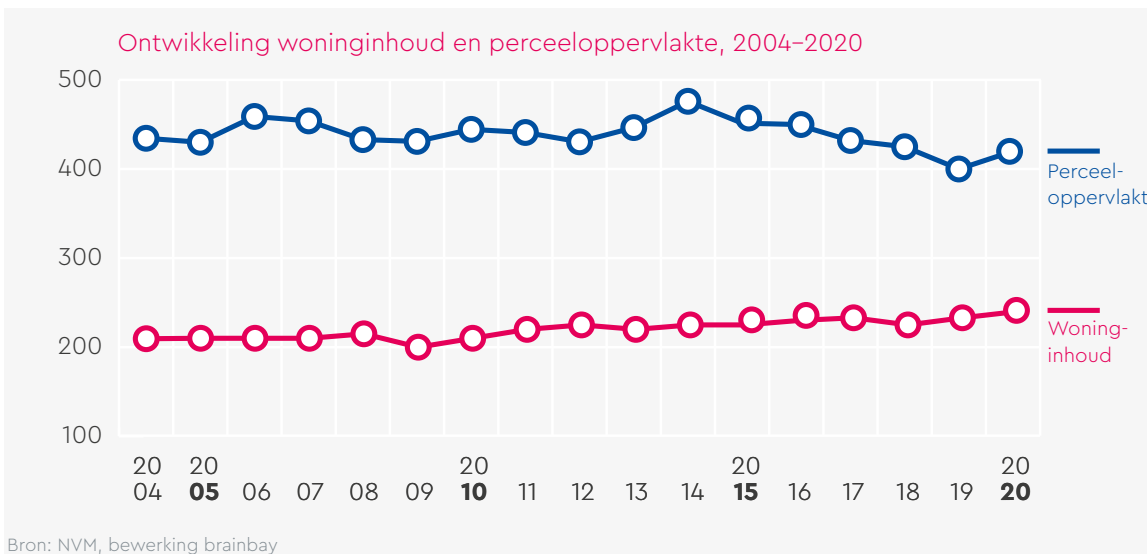
2.3 Prijsstijging deels door verkoop grotere woningen

Wat wel een verklaring is voor de sterk gestegen gemiddelde transactieprijs, is dat er steeds grotere woningen worden verkocht. Een manier om hiervoor te corrigeren, is om te kijken naar de gemiddelde vierkantemeterprijs van verkochte woningen. Hieronder staat de ontwikkeling van de vierkantemeterprijs. De prijsstijging van 2020 ten opzichte van 2019 blijft per m² dan beperkt tot 1,6%.



2.4 Verkochte woning gemiddeld steeds groter

Een klein deel van de verkochte recreatiewoningen, 16%, is kleiner dan 50 vierkante meter. Dat aandeel is redelijk gelijk gebleven over de afgelopen jaren. Maar het aandeel grote woningen, boven de 100 vierkante meter woonoppervlakte, is wel gestegen, tot 20%. Tien jaar geleden was dat nog slechts 14%. Ook de inhoud in kubieke meters van verkochte woningen stijgt gestaag, naar gemiddeld 240 kubieke meter in 2020. De gemiddelde perceeloppervlakte van transacties daalt al jarenlang, van rond de 450 meter naar 400 meter in 2019. 2020 laat daarentegen een kleine stijging zien. 92% van alle verkochte woningen is een vrijstaande woning, die op een stuk grond staat van gemiddeld 420 meter. Vergelijken met de periode tussen 2004 en 2014 is het gemiddelde perceel echter nog altijd een stuk kleiner.



In de praktijk Zeeland

In gesprek met **Emile Tournois**,
Tournois Makelaardij (Breskens)

Kansen en bedreigingen

Zeeuws-Vlaanderen heeft alle ruimte om te recreëren aan de stranden, op het water en in de natuurgebieden. Het is wel van belang dat de kosten voor de eigenaren van een recreatiewoning in balans blijven met andere recreatielocaties. Het is belangrijk dat we recreanten aantrekken, maar ook houden in de regio.

De Zeeuwse markt

De markt was hier zeer goed. Het schaarse aanbod, wat er duidelijk was voor woningen voor permanente bewoning, was er ook voor de recreatieve markt. Eigenaren waren tevreden met hun recreatiewoning tijdens de coronacrisis. Woningbezitters die ineens thuis moesten werken konden dit nu vanuit hun vakantiehuis doen en eigenaren die verhuurd hadden goede huuropbrengsten, omdat onze regio voor veel mensen een mooi alternatief was voor een vakantie in het buitenland. Veel eigenaren stelden de verkoop dus uit. Het aanbod werd minder, maar daarentegen steeg de vraag naar recreatiewoningen explosief.

Doelgroepen

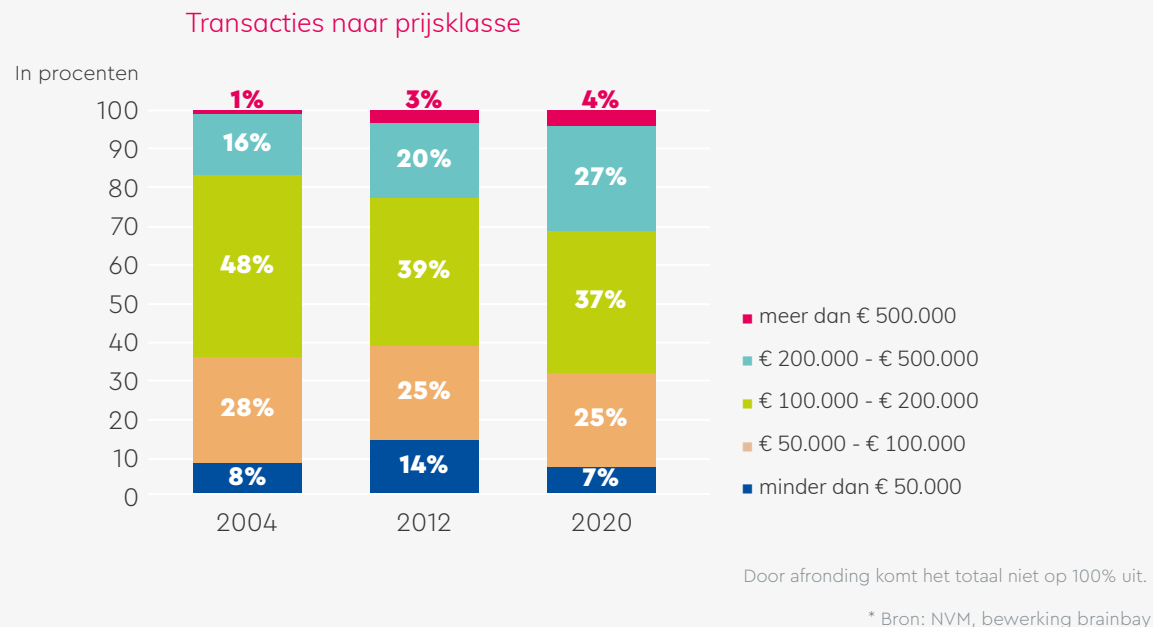
In het verleden kwamen de kopers vooral uit de provincies Brabant en Limburg. Corona zorgde voor een verschuiving. Er was nu ook meer vraag vanuit de Randstad en Noord-Nederland. De kopers uit Duitsland en België bleven, maar voor hen was het door de coronaregels moeilijker om een fysieke bezichtiging te doen. Hier bood een bezichtiging via Facetime vaak uitkomst.

Ontwikkelingen

Kopers willen ook op hun vakantieadres dezelfde luxe of meer luxe dan dat ze thuis hebben. Een moderne keuken voorzien van alle gemakken, een luxe badkamer met eventueel een sauna en een snelle internetaansluiting zijn punten die goed scoren bij een te koop staande recreatiewoning.

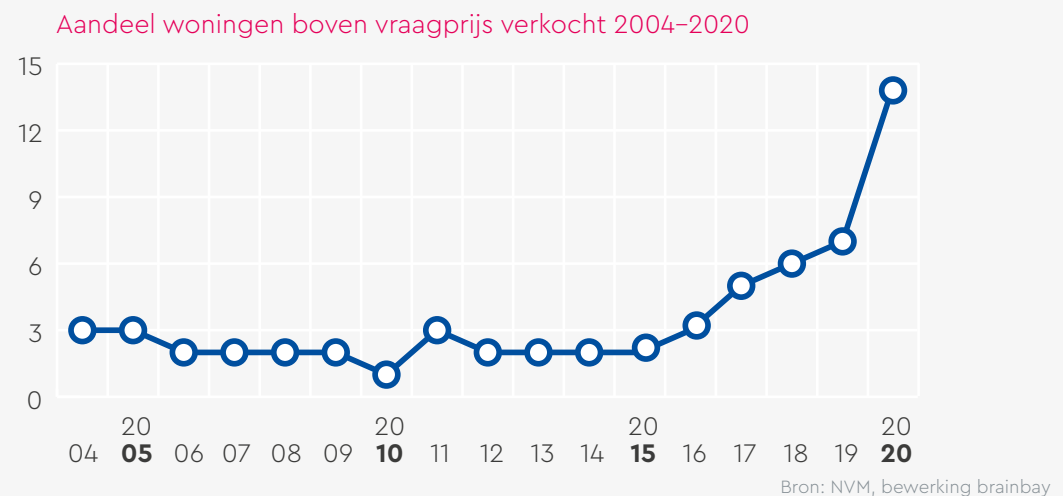
2.5 Steeds minder goedkope woningen verkocht

Dat de prijs van verkochte woningen steeds verder toeneemt, is ook te zien in het aandeel verkochte woningen per prijscategorie. Zo valt vergeleken met 8 jaar geleden de helft minder transacties in de categorie tot 50 duizend euro. Inmiddels valt 31% van de verkochte woningen in de prijscategorie boven 2 ton, een sterk toegenomen aantal transacties. Het laat zien dat de verkoopprijs van recreatiewoningen steeds verder toeneemt.

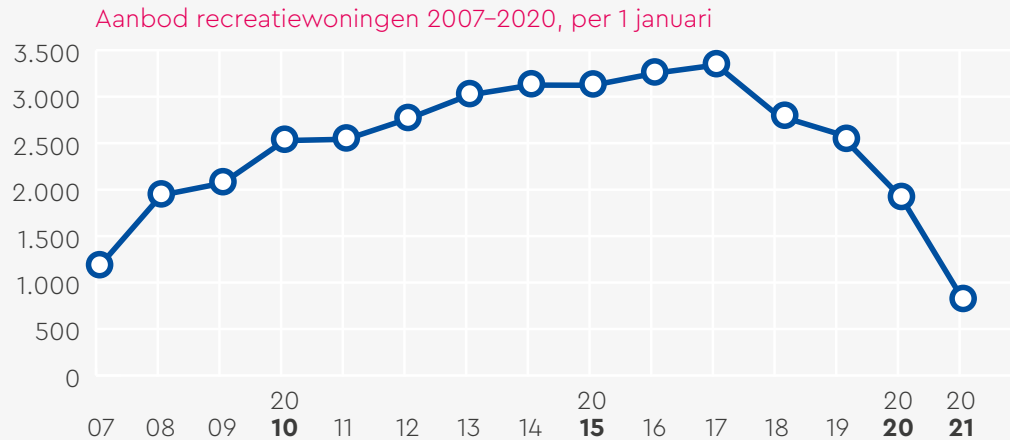


2.6 Steeds meer woningen boven vraagprijs verkocht

In de koopwoningmarkt is het al bijna een normaal fenomeen. De meerderheid van alle koopwoningen wordt verkocht voor een prijs die, soms ver, boven de vraagprijs ligt. In de recreatiemarkt kwam dit jarenlang nauwelijks voor. In de periode 2004 tot 2016 werd slechts 2% van de woningen boven de vraagprijs verkocht. Daarna is dit percentage gestegen, en in 2020 bedraagt dit 14%. Ofwel 1 op de 7 recreatiewoningen gaat weg voor een prijs die boven de vraagprijs ligt. Toch ligt het gemiddelde vraagverkooprijsverschil nog op 2,7%, ofwel er wordt gemiddeld nog 2,7% minder betaald dan voor de woning gevraagd werd.



2.7 Aanbod recreatiewoningen op dieptepunt

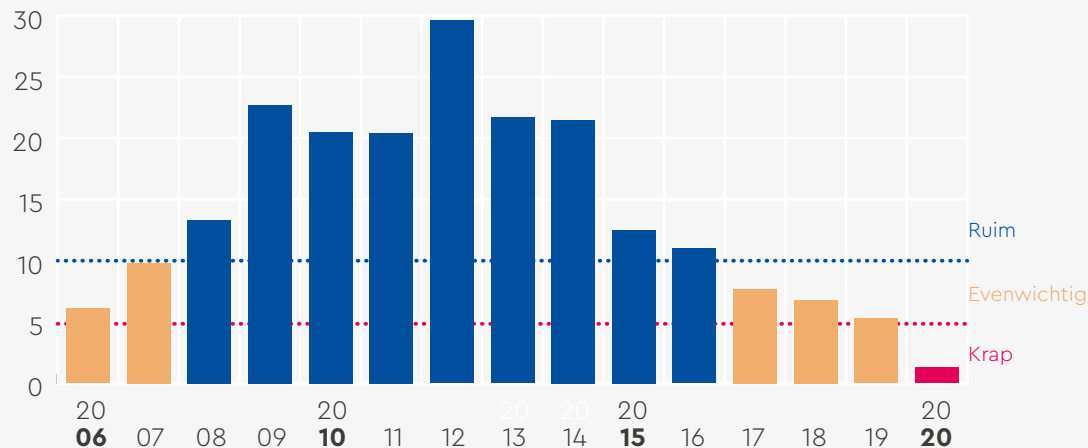


Bron: NVM, bewerking brainbay

Het aanbod aan recreatiewoningen is nog nooit zo hard gedaald. Op 1 januari 2021 stonden ruim 800 recreatiewoningen te koop. Een jaar eerder waren dat er nog meer dan 1.900, een daling van 57%. Het aanbod aan woningen dat op een bepaald moment te koop wordt aangeboden, wordt bepaald door het aantal woningen dat gedurende een jaar nieuw te koop wordt aangeboden minus het aantal woningen dat gedurende een jaar wordt verkocht, verhuurd of van de markt wordt gehaald.

Het aantal verkopen is, zoals eerder vermeld, zeer sterk gestegen. Het aantal woningen dat nieuw op de markt te koop is aangeboden is juist iets afgenomen. Dat tezamen verklaart waarom de daling van het aanbod nu zo hard gaat. Het gevolg is de reeds waargenomen prijsstijgingen en grote krapte.

Krapte-indicator Nederland 2006-2020



Bron: NVM, bewerking brainbay

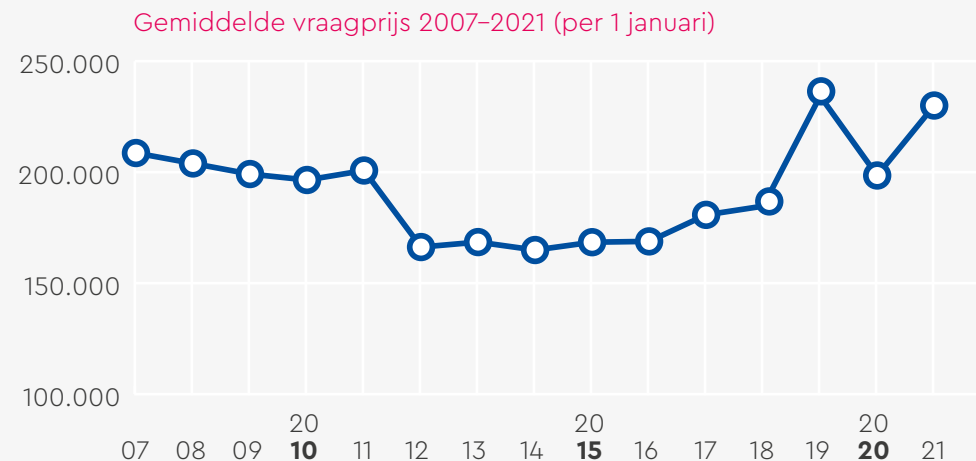
2.8 Recreatiemarkt nog nooit zo'n krap

Als gevolg van stijgende verkoopaantallen en dalend beschikbaar aanbod wordt de markt krappere en krappere. De krapte-indicator staat eind 2020 op 1,3. Dat wil zeggen dat er voor de consument keuze is uit gemiddeld 1,3 recreatiewoningen. Wanneer de krapte-indicator boven de 10 staat, is sprake van een kopersmarkt. Wanneer deze onder de 5 komt is sprake van een verkopersmarkt. Deze omslag heeft zich op de recreatiemarkt in een viertal jaar voltrokken.

De NVM Krapte-indicator geeft een benadering voor het aantal keuzemogelijkheden dat een potentiële koper op de markt heeft. Bij een indicator tussen 5 en 10 wordt de markt als evenwichtig gezien. Boven de 10 staat voor een ruime (kopers)markt, onder de 5 wordt de markt als krappe (verkopers)markt getypeerd.

2.9 Ook vraagprijzen hard omhoog

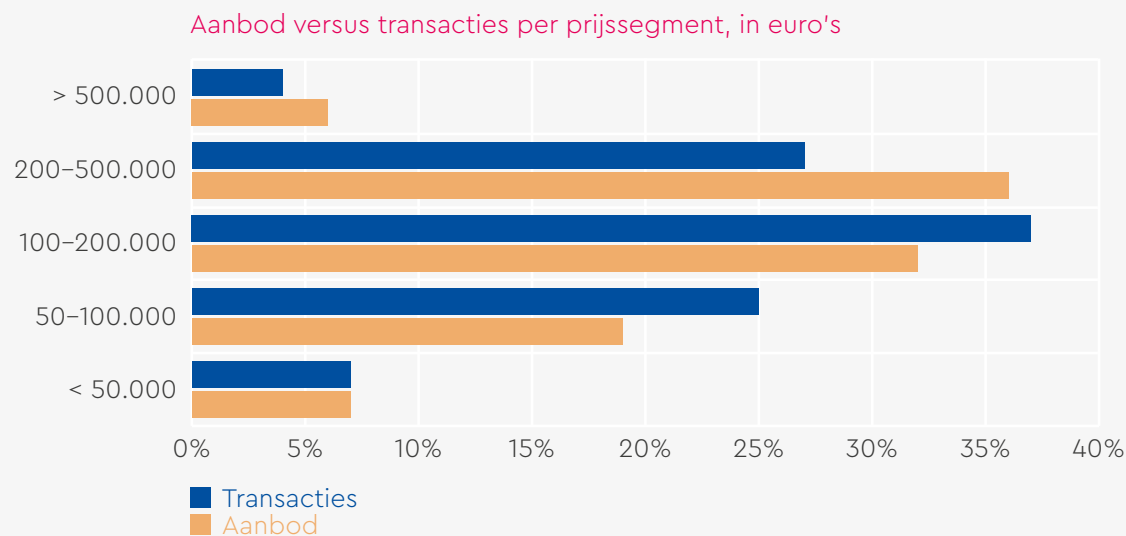
De gemiddelde vraagprijs van te koop staande recreatiewoningen komt per 1 januari 2021 uit op 230 duizend euro, bijna 16% hoger dan vorig jaar. Er zit een sterk stijgende lijn in de gemiddelde vraagprijs vanaf 2017, waarbij 2019 onder invloed van de instroom van veel dure nieuwbouwwoningen (in de provincie Zeeland) een grote piek liet zien.



Bron: NVM, bewerking brainbay

2.10 Verhouding vraag en aanbod uit balans

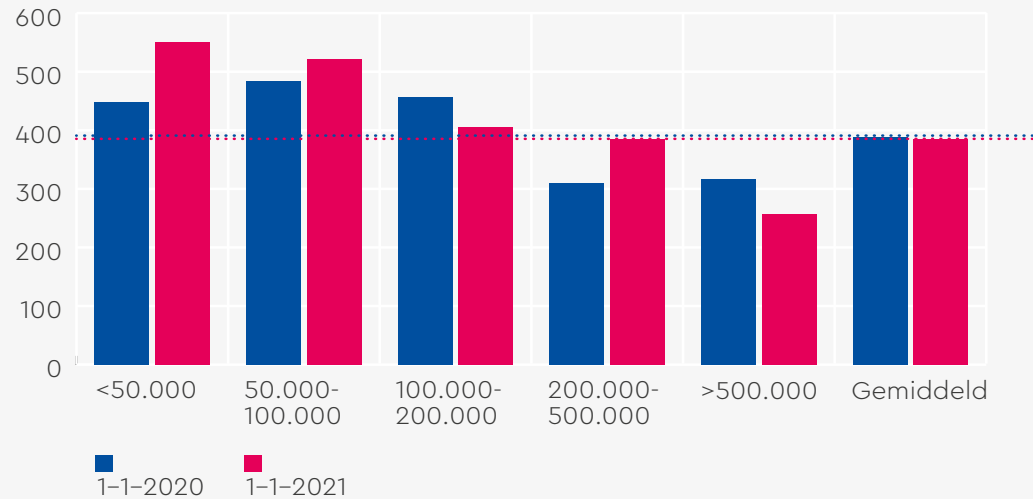
Wanneer we kijken naar het aantal woningen dat wordt aangeboden per prijsklasse, en dat afzetten tegen het aantal verkopen per prijsklasse, dan zien we dat de verhouding wat scheef ligt. Zeker in de prijsklasse 50 duizend euro tot 2 ton is er meer vraag dan aanbod, in de prijsklassen daarboven is het andersom. Het verschil is het sterkst in de prijsrange van 200 tot 500 duizend euro. 36% van de aangeboden woningen valt hieronder, terwijl 27% van de verkopen een transactieprijs heeft tussen de 2 en 5 ton.



Bron: NVM, bewerking brainbay

2.11 Duurder aanbod staat korter te koop

Gemiddelde looptijd aanbod naar prijssegment, in dagen



Bron: NVM, bewerking brainbay

In schijnbare tegenstelling tot de voorgaande paragraaf blijkt wel dat het duurdere aanbod een kortere looptijd kent dan het goedkopere aanbod. Gemiddeld staat een recreatiewoning in Nederland 385 dagen te koop, ongeveer even lang als vorig jaar.

Bij woningen met een vraagprijs van 100 duizend euro of lager is dat gemiddelde meer dan 500 dagen, terwijl woningen met een vraagprijs van meer dan 500 duizend euro twee keer zo snel verkopen, met een looptijd van 257 dagen.

Deze verschillen zijn in vergelijking met vorig jaar alleen maar groter geworden. Waarschijnlijk is er een groep goedkope recreatiewoningen die lang te koop blijft staan. Wellicht omdat ze te hoog geprijsd zijn, of omdat de kwaliteit van de woning of het recreatiepark waarin de woning gelegen is, ondermaats is.

Ontwikkeling looptijd aanbod 2020-2021

01-01-2020
386

01-01-2021
385

Regionale dynamiek 2

2020

Top-3 regio's

- 1
Veluwe/Utrechtse Heuvelrug
- 2
Kustgebied Noord-Holland
- 3
Drenthe

Grootste
prijsstijgingen

Waddeneilanden

Daling aanbod
recreatiewoningen

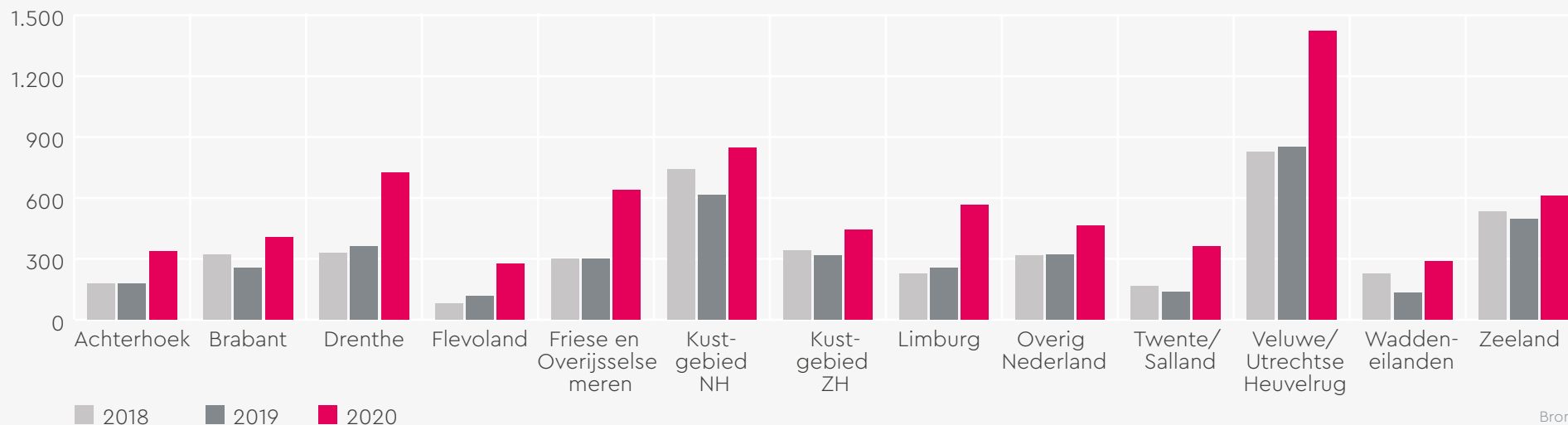
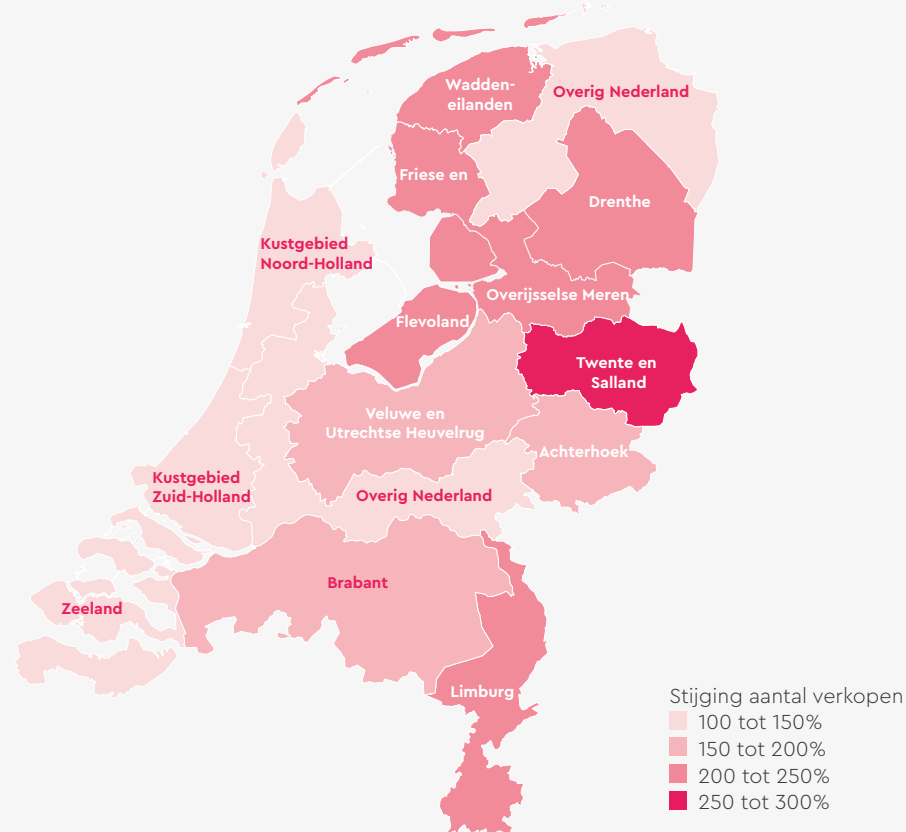
-57%

De verschillen tussen de toeristische regio's binnen Nederland zijn groot. Er is eigenlijk niet sprake van één landelijke recreatiemarkt, maar van allerlei regionale submarkten met hun eigen marktontwikkelingen, kansen en uitdagingen.

3.1 Verdubbeling aantal verkopen in bijna helft regio's

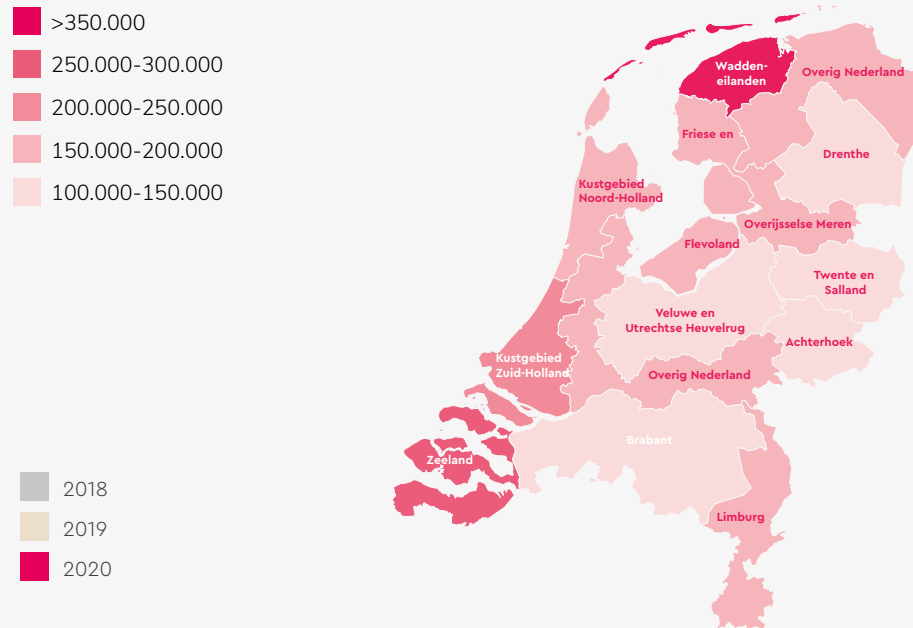
Over de hele linie is in elke regio het aantal verkochte recreatiewoningen toegenomen. In bijna de helft van de regio's is zelfs sprake van meer dan een verdubbeling in een jaar tijd. Opvallende regio's daarbij zijn Drenthe, De Friese en Overijsselse meren en Limburg. Maar ook op de Waddeneilanden zijn in 2020 twee keer zoveel woningen verkocht als in 2019.

Jarenlang was de top drie regio's met het hoogste aantal verkopen onveranderd: de Veluwe/Utrechtse Heuvelrug, Kustgebied Noord-Holland en Zeeland. Daar is nu verandering in gekomen. Drenthe heeft de plaats ingenomen van Zeeland.



Bron: Kadaster

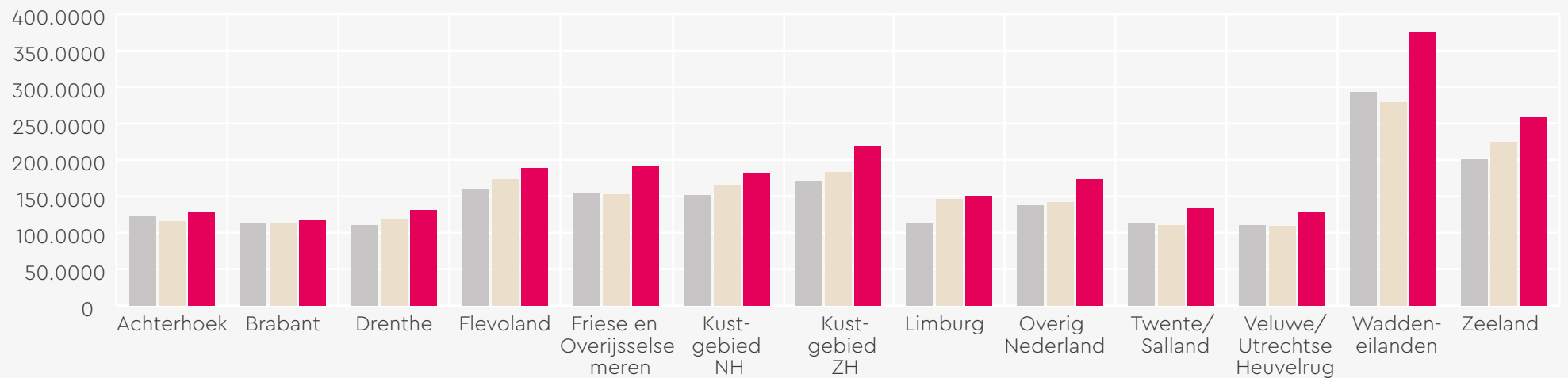
3.2 Fikse prijsstijgingen tot meer dan 30%



Ontwikkeling gemiddelde transactieprijs per regio, 2018-2020*, in euro's

Niet alleen het aantal verkopen, ook de gemiddelde transactieprijs is in alle toeristische regio's van Nederland toegenomen. Al zijn de verschillen, zoals altijd, aanzienlijk. De grootste stijger: de Waddeneilanden. De gemiddelde verkoopprijs steeg met meer dan een derde. Dat terwijl de gemiddelde prijzen hier al op het hoogste niveau van Nederland liggen. De gemiddelde verkoopprijs van een recreatiewoning komt op de Waddeneilanden in 2020 uit op bijna 375 duizend euro.

Ook in de regio Friese en Overijsselse meren stijgen de prijzen met meer dan 25%. Op de normale koopwoningmarkt trekt deze regio veel huishoudens uit de Randstad, nu lijken ook de recreatiewoningen in deze regio 'ontdekt'. In de regio's Brabant en Limburg blijft de jaar-op-jaar prijsontwikkeling hangen rond de 3%, ondanks de sterke stijging van de vraag in Limburg afgelopen jaar. De gemiddelde verkoopprijzen liggen met 117 duizend euro in Brabant en 150 duizend euro in Limburg nog op een redelijk betaalbaar niveau.



Bron: Kadaster

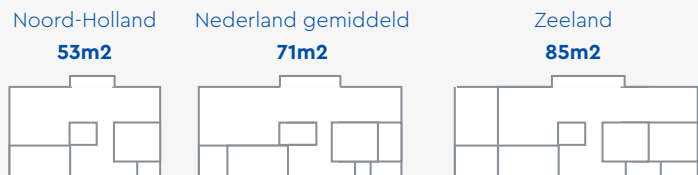
3.3 Hoogste vierkantemeterprijzen nu in regio Zeeland

Was in 2019 jaar de regio Waddeneilanden nog het gebied met de hoogste transactiepreisen per vierkante meter, in 2020 is dat Zeeland. Bijna 3.500 euro moet een koper neerleggen voor een vierkante meter vakantiehuis. Flinke prijsstijgingen zijn niet alleen in Zeeland te vinden, maar ook in de kustgebieden van Noord- en Zuid Holland.

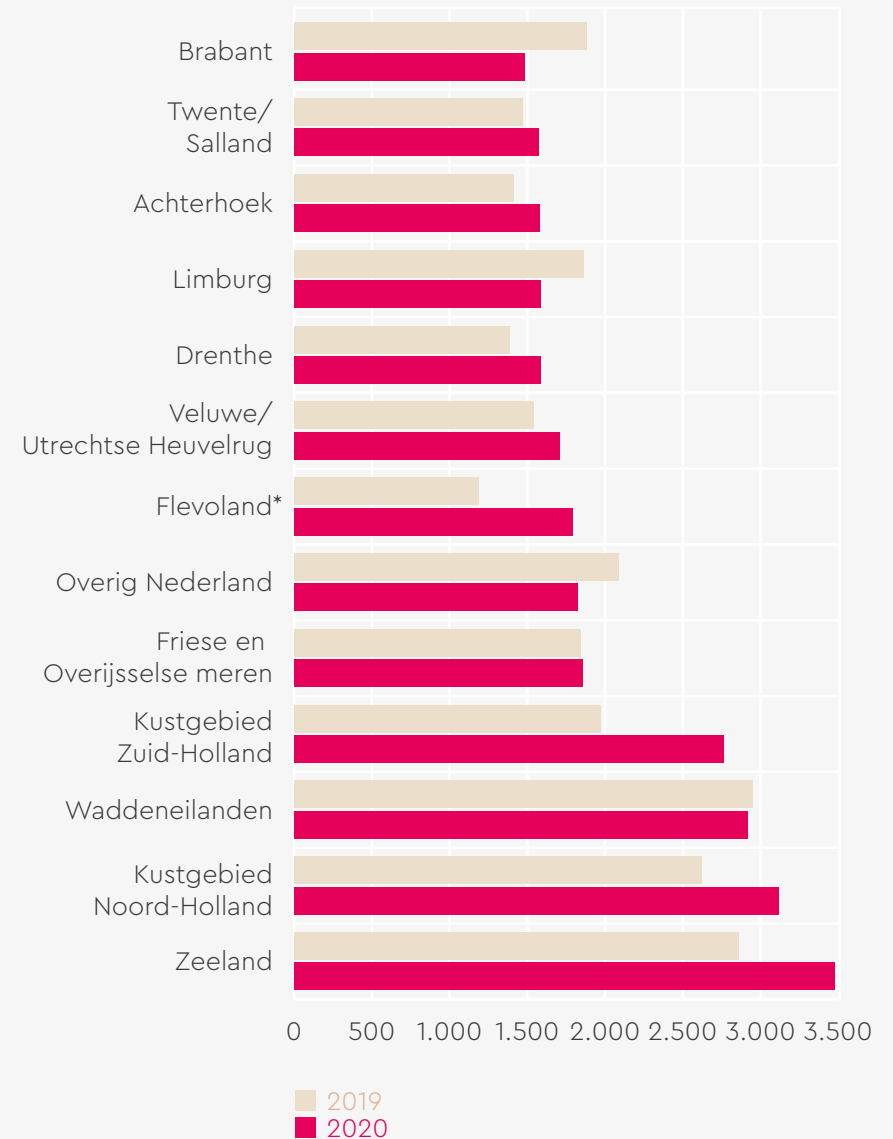
De vierkantemeterprijsontwikkeling corrigeert voor de grootte van de verkochte woningen. Op de Waddeneilanden blijkt de eerder genoemde stijging van de gemiddelde verkoopprijs geheel te komen doordat er in 2020 gemiddeld veel grotere woningen zijn verkocht. Uit de vierkantemeterprijsontwikkeling blijkt dat de prijzen van verkochte woningen er in 2020 zelfs iets lager liggen dan in 2019. Ook in Limburg en Brabant is de gemiddelde vierkantemeterprijs van verkochte recreatiewoningen gedaald.

3.4 Grootste woningen in Zeeland

De grootste recreatiewoningen worden verkocht in Zeeland. De gemiddelde woonoppervlakte bedraagt hier 85 meter. Ook in de Achterhoek en in Limburg zijn verkochte recreatiewoningen meer dan 80 meter groot. Op de Veluwe en vooral in het kustgebied van Noord-Holland zijn de woningen het kleinst. Gemiddeld 63 en 53 vierkante meter. De gemiddelde grootte in Nederland bedraagt 71 vierkante meter in 2020, 1 meter kleiner dan in 2019.



Transactieprijs per m² naar toeristische regio 2019-2020, in euro's



Bron: NVM/brainbay

In de praktijk

Texel

In gesprek met
Dennis Eelman
Makelaardij Eelman (Den Burg)

Aanbod

Op Texel zal niet heel veel meer bij kunnen en mogen worden gebouwd. De prijzen zullen naar alle waarschijnlijkheid op een hoog niveau blijven en misschien zelfs nog hoger worden.

De Texelse markt

In 2020 zijn er op Texel veel recreatiewoningen van eigenaar gewisseld. De verhoging van de overdrachtsbelasting per 1 januari 2021 heeft hier zeker aan bijgedragen. De prijzen zijn tegen het einde van 2020 gestegen. De extra 6 procent overdrachtsbelasting werd in sommige gevallen bijbetaald door de kopers.

Ontwikkelingen

Er is veel kapitaal onder de mensen. Deze partijen zijn dan ook bereid om voor luxe en ruimte te betalen. Er zijn ook nog veel mensen die dit niet noodzakelijk achten, maar gewoon een mooi eigen stukje Texel willen bezitten. Deels om zelf van te kunnen genieten en deels voor de verhuur. De huidige nieuwbouw hier wordt voorzien van bijna alle denkbare luxe en wordt nu snel verkocht. Dat was in het verleden wel anders.

Kansen en bedreigingen

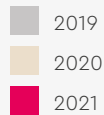
Het aanbod in recreatiewoningen is op dit moment zeer klein, waardoor de prijzen erg hard stijgen. Bij nieuwbouw wordt nu gebouwd naar de maximaal mogelijke afmeting die een vakantiewoning mag hebben. Of dit verstandig is, zal nog moeten blijken. Naar mijn idee moeten we proberen de hele markt te bedienen anders gaan we bepaalde groepen mensen op het eiland missen, wat nadelig kan zijn voor een deel van de Texelse economie.



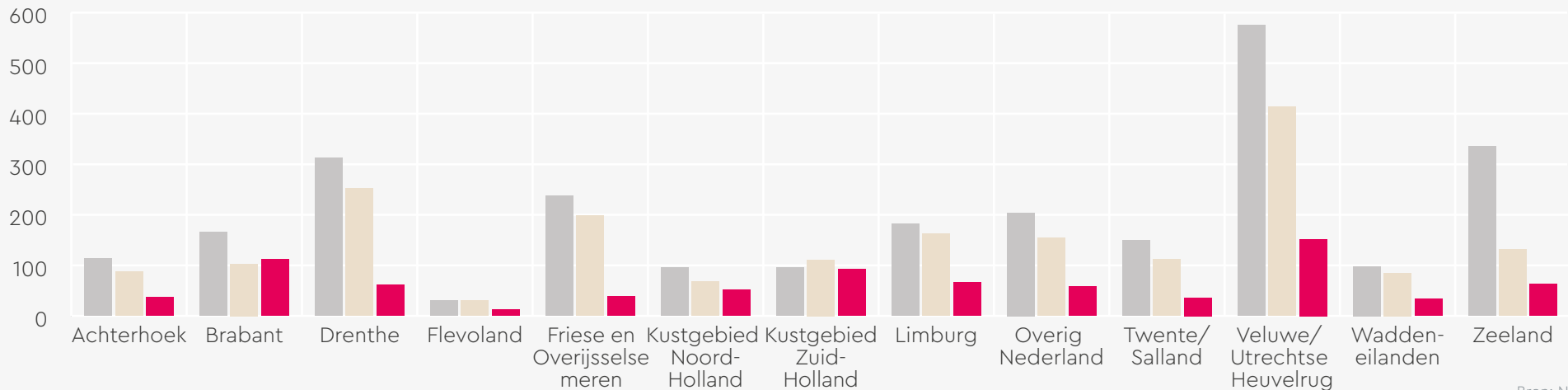
3.5 Ongekende daling aantal te koop staande woningen

Daling
woningaanbod
landelijk

-57%



Ontwikkeling aanbod recreatiewoningen per regio, 2019–2021 (stand per 1 januari)



Bron: NVM/brainbay

Landelijk constateerden we al een diepterecord van het woningaanbod: een daling van 57% op jaarbasis. Regionaal zijn de verschillen groot, maar in vrijwel elke regio is het aanbod lager dan vorig jaar. In de regio's waar de afgelopen jaren nog het grootste aanbod aan recreatiewoningen te vinden was, zijn de dalingen het grootst. In Drenthe is het aantal te koop staande woningen gedaald van 312 begin 2019, naar 252 begin 2020 en nog slechts 61 woningen begin 2021. In de regio Friese en Overijsselse Meren, een daling van 237 woningen begin 2019, via 199 woningen (begin 2020) naar 39 woningen nu. En ook in Zeeland is nog maar 20% van het aanbod van twee jaar geleden over: 336 woningen begin 2019, 132 begin 2020 en nog maar 63 woningen begin 2021.

De enige regio's waar de daling meevalt zijn Brabant waar zelfs iets meer recreatief aanbod te koop staat dan vorig jaar, en het kustgebied van Zuid-Holland waar het aanbod al een aantal jaar redelijk stabiel blijft. De regio waar op dit moment het grootste aanbod te vinden is, is de Veluwe/Utrechtse Heuvelrug. Ondanks de ook hier sterke dalingen staan er begin 2021 nog meer dan 150 recreatiewoningen te koop.

3.6 Verkopersmarkt nu in alle regio's

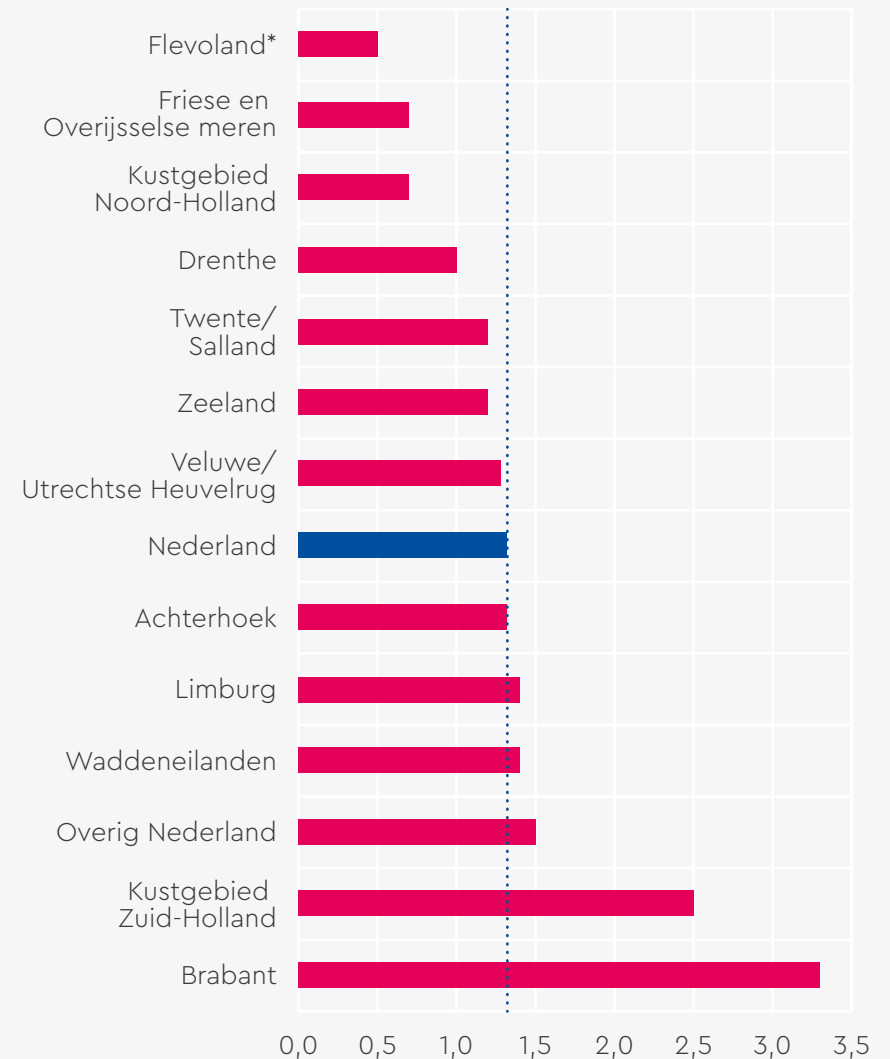
De verhouding tussen het beschikbare aanbod op een bepaald moment en het aantal verkopen gedurende het jaar geeft een beeld van de krapte op de markt. Deze verhouding wordt uitgedrukt in een getal, de zogenaamde krapte-indicator (zie voor de exacte definitie paragraaf 2.8). Er is op dit moment sprake van een verkopersmarkt. Heel weinig aanbod, veel vraag en dus veel concurrentie tussen kopers.

De krapte op de markt is het grootst in de regio rond de Friese en Overijsselse meren en in het kustgebied van Noord-Holland. Flevoland laten we voor wat betreft de krapte buiten beschouwing. Het aantal door NVM-makelaars aangeboden recreatiewoningen is hier te klein om betrouwbare uitspraken over te doen.

In Brabant en het kustgebied van Zuid-Holland is de markt minder krap. Ook hier is sprake van een verkopersmarkt, maar tegenover elke verkochte woning staan gemiddeld 2,5 (Zuid-Holland) en 3,3 (Brabant) woningen te koop.

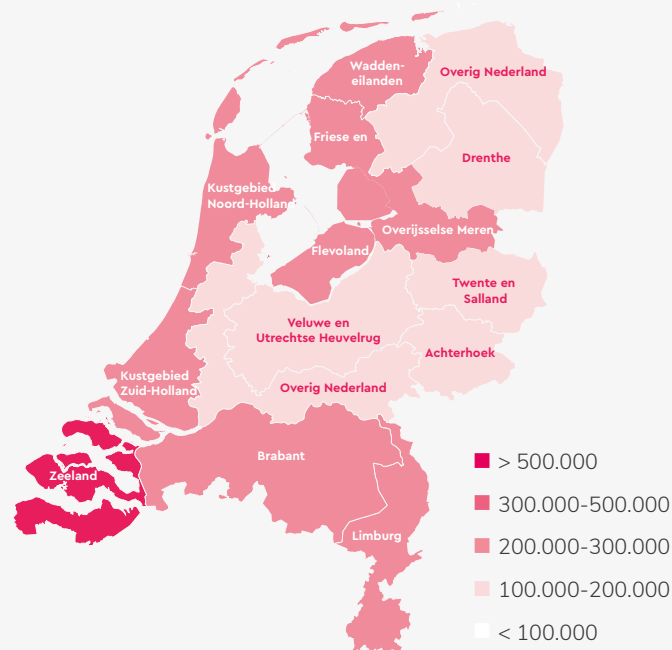
Er is wel een kanttekening te maken bij deze cijfers. Ondanks de enorme krapte op de markt, staan recreatiewoningen in het aanbod gemiddeld ongeveer een jaar te koop. In de normale koopwoningmarkt is dat minder dan 100 dagen, een heel stuk korter. Dus er is zeker sprake van schaarste en concurrentie, maar wanneer de koper weet wat hij wil en snel kan handelen maakt hij zeker een goede kans.

Krapte-indicator per regio, 2020

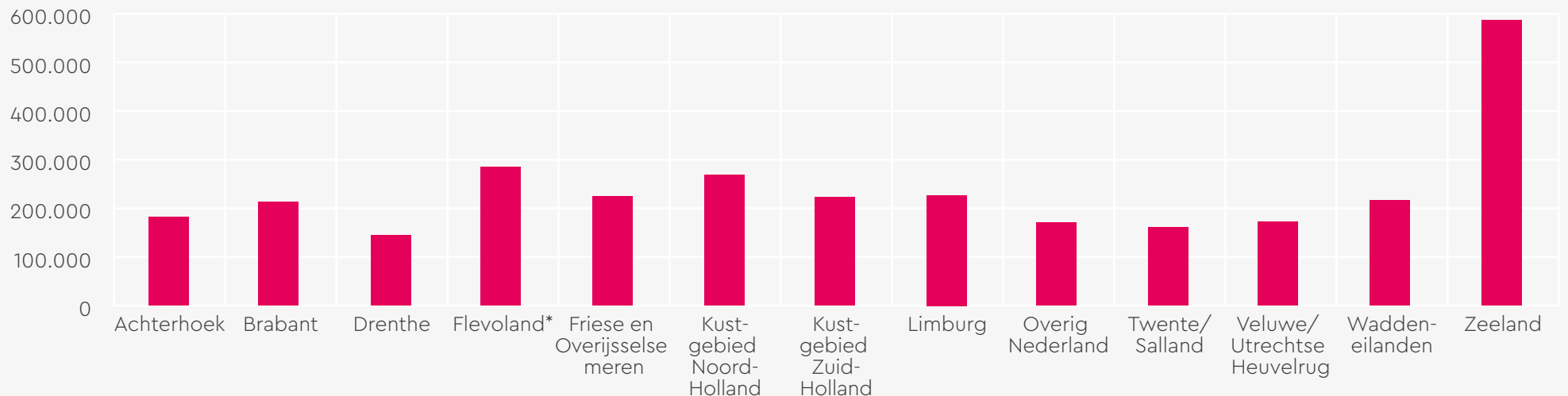


Bron: NVM/brainbay

3.7 Woningaanbod in Zeeland veruit het duurst



Gemiddelde vraagprijs per regio, per 1 januari 2021, in euro's



Bron: NVM/brainbay

Grote krapte op de markt leidt zoals eerder gezien tot fikse prijsstijgingen. Verkopers kunnen de prijzen dan ook flink laten oplopen, zoals we ook zien aan de ontwikkeling van de gemiddelde vraagprijzen. Deze nadert in Zeeland inmiddels de 6 ton.

Een enorm bedrag, en ook wanneer gecorrigeerd wordt voor het nieuwbouwaanbod dan blijft de gemiddelde vraagprijs voor een bestaande recreatiewoning in Zeeland op meer dan een half miljoen euro staan.

In de overige regio's liggen de vraagprijzen een stuk lager. In het kustgebied van Noord-Holland, in Limburg en op de Waddeneilanden wordt gemiddeld nog wel meer dan 200 duizend euro gevraagd.

In Drenthe liggen de vraagprijzen met nog geen anderhalve ton het laagst van Nederland.

In de praktijk Friesland

In gesprek met
Remco van Dijk
Makelaardij Roos (Dokkum)

De Friese markt

Je zag vorig jaar bij ons in de regio met name in de tweede helft van het jaar een enorme toename van de vraag naar recreatiewoningen. Eerder al door corona, waarbij later ook nog de toen aanstaande verhoging van de overdrachtsbelasting (per januari 2021) een rol ging spelen.

Doelgroepen

Het percentage ouderen zie je nu met name toenemen. Kijkend naar de verhouding denk ik dat we nu zo'n 70 procent kopende ouderen hebben. Deze doelgroep is wel duidelijk oververtegenwoordigd bij ons.

Koopmotief

De redenen voor kopers om te kiezen voor een recreatiewoning in deze regio: men is op zoek naar ruimte, rust, natuur en schone lucht. En dan hoef je niet veel verder te zoeken.

Ontwikkelingen

Wij zien vrijwel geen verandering in de vraag hier in de regio. Men is al lang blij een recreatiewoning te kunnen kopen. Wat je wel ziet, is dat er steeds meer mensen zijn die reageren op een woning voor permanente bewoning, die men als recreatiewoning wil gaan gebruiken. Dit zie je vooral in de dorpen langs de Waddenzee.

Kansen en bedreigingen

Hoogstwaarschijnlijk zal er geen of waarschijnlijk een minimale toename zijn van extra recreatiewoningen op de Waddeneilanden en in de regio. De extreem lage rentestand blijft er daarnaast aan bijdragen dat veel mensen hun financiële vermogen ergens anders (willen) stallen. En er daarnaast zelf ook nog van kunnen genieten. De druk op de markt zal dan ook nog wel even aanhouden.



3.8 Overbieden neemt toe

Ondanks de oplopende vraagprijzen moet er door kopers steeds vaker meer geboden worden dan de verkoper vraagt.

Bij 14% van de transacties ligt de uiteindelijke verkoopprijs hoger dan de vraagprijs. In Zeeland is dit percentage het hoogst, ondanks de enorm hoge bedragen die sowieso al gevraagd worden. Eén op de vijf recreatiewoningen wordt hier boven de vraagprijs verkocht.

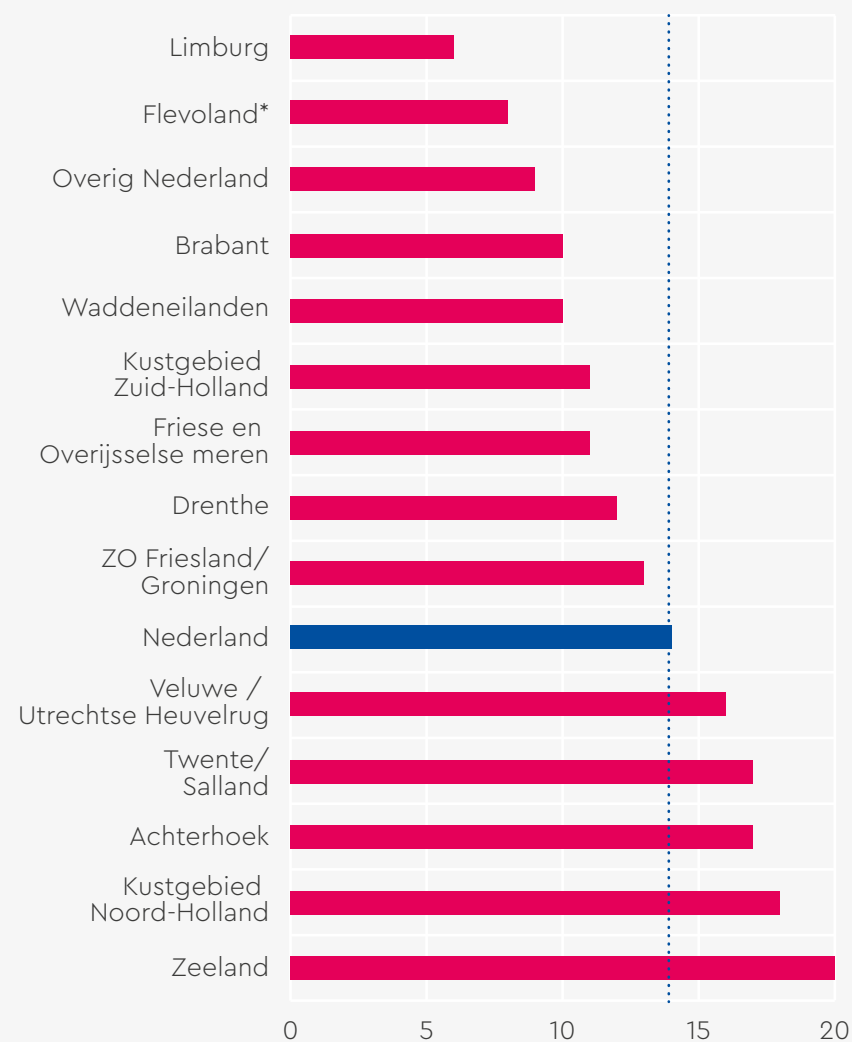
Ook in het kustgebied van Noord-Holland, de Achterhoek, Twente/Salland en op de Veluwe/Utrechtse Heuvelrug ligt het percentage woningen dat boven de vraagprijs wordt verkocht boven het landelijk gemiddelde.

In Limburg ligt dit aandeel het laagst, hier wordt voor slechts één op de twintig recreatiewoningen overboden.

Percentage transacties
met verkoopprijs
hoger dan vraagprijs

14%

Boven de vraagprijs verkochte recreatiewoningen 2020, in %



Bron: NVM/brainbay

3.9 Woningen langst te koop op Veluwe/Utrechtse Heuvelrug

Gemiddelde
looptijd aanbod
Nederland

385

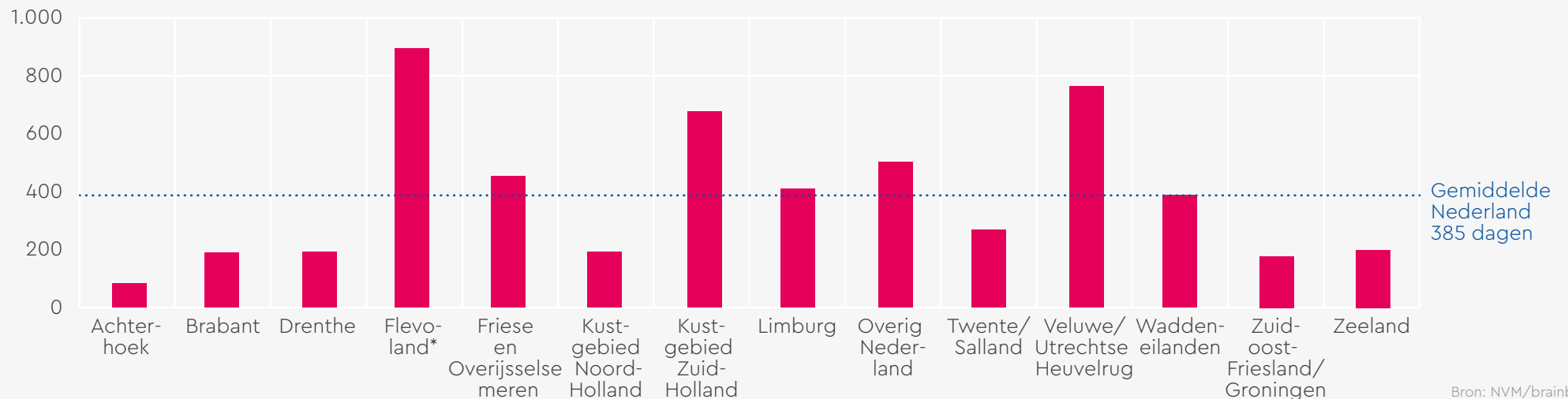
dagen

Een woning staat in de regio Veluwe / Utrechtse Heuvelrug gemiddeld twee jaar in aanbod voordat deze verkocht wordt. In geen andere regio (Flevoland laten we vanwege te lage aantallen wederom buiten beschouwing) is de looptijd van het aanbod zo lang.

Ook in het kustgebied van Zuid-Holland is de gemiddelde looptijd van het aanbod een stuk hoger dan het landelijk gemiddelde van 385 dagen. Wat in deze regio's aan de hand kan zijn is dat er wel degelijk veel woningen verkocht worden, maar dat er ook een flinke groep woningen zijn die voor langere tijd in aanbod blijven staan. Ze zijn onaantrekkelijk, bijvoorbeeld omdat ze te hoog geprijsd zijn, er sprake is van achterstallig onderhoud of vanwege andere redenen die lokaal een rol kunnen spelen.

In vijf regio's blijft de looptijd van het aanbod beperkt tot minder dan 200 dagen. In de regio's Brabant, Zeeland en in de Achterhoek (met de laagste looptijd van 84 dagen) speelt mee dat een aanzienlijk deel (35-40%) van het te koop staande aanbod een nieuwbouwwoning is, met een veel kortere looptijd.

Looptijd van het aanbod (in dagen)



Bron: NVM/brainbay

Colofon

De Nederlandse markt voor recreatiewoningen

Jaaroverzicht 2020

Vragen over de publicatie

Gerco van den Berg
G.vandenberg@nvm.nl
030 608 51 85

Niets uit deze uitgave mag worden
overgenomen zonder schriftelijke
toestemming van NVM.



Een uitgave van NVM
© Juni 2021

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

Tekst

Bart Knijff
b.knijff@brainbay.nl
030 850 45 00

Bronnen grafieken

NVM/brainbay, Kadaster

Coördinatie

Eva van Beveren,
Havana Orange

Fotografie

René van den Burg
Alwin Koops
Evalien Weterings

Ontwerp en opmaak

René Hofman,
Rep-Id Design



In opdracht van NVM uitgevoerd
door brainbay
Franz-Lisztplantsoen 240
3533 JG Utrecht
(030) 850 45 00
brainbay.nl

