



# De Nederlandse markt voor recreatiewoningen

Jaaroverzicht 2025

# Inhoud

- 3 Inleiding
- 4 **Landelijke ontwikkelingen**
- 7 Interview Pieter de Boer
- 15 **Regionale dynamiek**
- 17 Interview Michel van Opbergen
- 24 **Mark Jansen**
- 26 Brainbay Recreatiewoning-index
- 29 **Duurzaamheid en recreatiewoningen**
- 31 Recreatiewoningen, een beknopt lexicon



# Inleiding

De Nederlandse markt voor recreatiewoningen laat in 2025 een gemengd beeld zien. Positief blijft het aantal transacties dat landelijk nog een lichte stijging laat zien, terwijl prijzen zich grotendeels op een vergelijkbaar niveau als in 2024 bevinden. Daarnaast neemt het aantal recreatiewoningen dat te koop wordt gezet toe, wat bijdraagt aan een markt die zich steeds meer richting evenwicht beweegt.



Tegenover deze positieve signalen staan echter ook duidelijke uitdagingen. Veranderingen in het fiscale landschap, zoals aanpassingen in box 3, btw-verhogingen en stijgende lokale lasten, hebben invloed op het rendement van recreatiewoningen. Dit zorgt ervoor dat met name beleggers kritischer kijken naar nieuwe investeringen, terwijl ook particuliere kopers zorgvuldiger afwegen. Daarbij zien we in het land ook steeds meer regionale verschillen ontstaan. Het landelijke beeld is dan ook lastig in één zin te vangen.

Ook beleidsmatige ontwikkelingen spelen een rol. De discussie over het al dan niet toestaan van permanente bewoning van recreatiewoningen zorgt voor onzekerheid bij zowel kopers als verkopers. Tegelijkertijd onderstreept deze discussie bredere vraagstukken rondom woningtekorten, ruimtelijke ordening en de functie van recreatiegebieden in Nederland.

Vooruitkijkend naar 2026 bevinden we ons in een periode van toenemende onzekerheid. Die onzekerheid is niet alleen van fiscale aard, maar heeft ook een bredere economische context. Internationale ontwikkelingen, veranderende economische vooruitzichten en schommelingen in koopkracht en consumentenvertrouwen kunnen hun weerslag hebben op de vraag naar recreatief vastgoed en het gebruik ervan.

In deze dynamische omgeving is het voor marktpartijen belangrijk om wendbaar te blijven. Ontwikkelingen volgen elkaar in hoog tempo op en vragen om voortdurende herijking van verwachtingen en strategieën. Dit rapport biedt inzicht in de belangrijkste trends en ontwikkelingen van het afgelopen jaar en geeft handvatten om de markt in deze onzekere, maar wellicht ook weer kansrijke periode beter te begrijpen.

Ik wens u veel leesplezier.

**Anneke Haak – Bronsema**

# 2. LANDELIJKE ONTWIKKELINGEN

## 2.1 Gemengde signalen op de recreatiewoningmarkt

Op de markt voor recreatiewoningen zijn recent zowel positieve als negatieve ontwikkelingen zichtbaar. Zo heeft de markt last van een aantal wijzigingen op fiscaal gebied. Het gaat dan om veranderde regelgeving omtrent de box-3 belasting op een tweede woning, de btw-verhoging op de verhuur van vakantiewoningen en de verhoging van de toeristenbelasting. Deze wijzigingen beïnvloeden de markt, waarbij de effecten nog onzeker zijn.

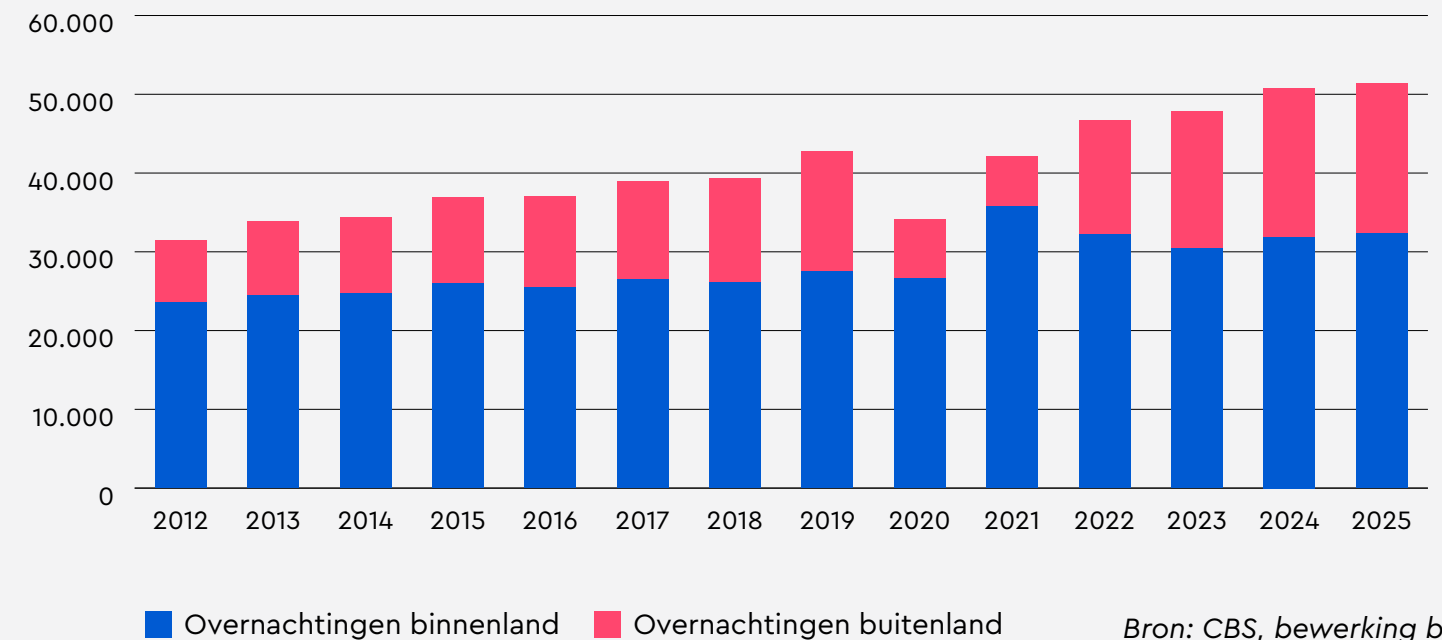
De verkoop van vakantiewoningen verloopt door de wijzigingen moeizamer, en de maatregelen drukken het rendement van eigenaren en beleggers. NVM-makelaars beoordelen de verkoopbaarheid van recreatiewoningen in 2025 met een 5,6 en geven aan dat het minder makkelijk ging dan het jaar daarvoor. Voor 2026 verwacht meer dan de helft van de makelaars een daling van het aantal verkopen. Wat wel positief is, is dat de overdrachtsbelasting op de aankoop

van een beleggingsobject begin 2026 daalde van 10,4% naar 8%. Dat maakt het voor kopers iets aantrekkelijker om een recreatiewoning aan te schaffen.

Ook op de verhuur van recreatiewoningen hebben de fiscale wijzigingen impact. Zo is er sprake van meer prijsbewustheid onder toeristen, omdat alles duurder wordt. Het is de vraag in welke mate logiesaccommodaties de btw-verhoging doorberekenen<sup>1</sup> aan consumenten. Men zal soms kiezen voor andere (goedkopere) regio's of accommodaties, de verblijfsduur verkorten of besparen op andere gebieden zoals eten en drinken<sup>2</sup>.

Daar staan een aantal positieve ontwikkelingen voor de verhuur van recreatiewoningen tegenover. We zagen in de afgelopen jaren dat het aantal gasten dat op een huisjesterrein verbleef flink toenam. Ook in 2025 was er sprake van een lichte groei, die vooral bij buitenlandse bezoekers (waaronder veel Duitsers) vandaan komt. De

Aantal overnachtingen in Nederland op huisjesterrein



verwachting is dat er ook in 2026 een lichte groei zal zijn in het verblijfstoerisme in Nederland, vooral ook weer onder internationale gasten<sup>3</sup>. Deze toeristische vraag overstijgt het aanbod. Het aantal recreatiewoningen in Nederland stijgt namelijk veel minder snel, mede door een achterblijvende ontwikkeling van nieuwe parken. Deze structurele mismatch blijft naar verwachting stijgen in de komende jaren<sup>4</sup>.

Andere positieve signalen zijn dat de Nederlandse economie groeit, en dat ook de economieën van landen waar veel verblijfstoeristen vandaan komen er beter voor staan. De inflatie in Nederland is dalend, wat de prijsstijgingen iets drukt. De prijs-kwaliteitverhoudingen van vakanties in Nederland wordt goed beoordeeld, en Nederland is en blijft in trek als vakantiebestemming<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> ABN AMRO Voorzichtige groei vrijetijdssector, onzekerheid blijft, maart 2026

<sup>2</sup> Ginder De economische impact van de verhoogde btw op de hotel- en recreatieparkensector, februari 2026

<sup>3</sup> NBTC Forecast 2026, januari 2026

<sup>4</sup> CBRE Van particulier naar groot kapitaal: de professionalisering van de Nederlandse vakantieparkenmarkt, december 2025

## 2.2 Onzekerheid omtrent toestaan permanente bewoning recreatiewoningen

Per saldo ontstaat er dus een gemengd beeld van positieve en negatieve ontwikkelingen die hun uitwerking hebben op de Nederlandse recreatiewoningmarkt. Een ontwikkeling die daaraan bijdraagt is de instructieregel die Minister Keijzer in oktober 2025 naar de Tweede Kamer heeft gestuurd. Daarin worden gemeenten verplicht om bestaande bewoning van recreatiewoningen onder voorwaarden toe te staan<sup>5</sup>. Het gaat dan om bestaande gevallen van bewoning van recreatiewoningen, en is nadrukkelijk bedoeld voor mensen die geen alternatief hebben voor hun huidige woonsituatie. Ook in het nieuwe regeerakkoord wordt nadrukkelijk gekeken naar het mogelijk maken van permanente bewoning van recreatiewoningen.

Gemeenten hebben hun bedenkingen bij deze instructieregel, omdat deze onuitvoerbaar, ondoelmatig en juridisch onzorgvuldig zou zijn. Ze zien meer in maatwerk en een gebiedsgerichte aanpak. Ook NVM-makelaars vinden het in meerderheid geen goed idee om permanente bewoning van recreatiewoningen toe te staan.

Men geeft aan dat recreatieparken zijn bedoeld voor toerisme. Permanente bewoning kan het vakantiegevoel verminderen, recreanten afschrikken en daarmee de lokale economie schaden, zeker in toeristisch afhankelijke regio's.

Daarnaast kan permanente bewoning leiden tot conflicten omdat parken er niet altijd geschikt voor zijn. Recreanten en vaste bewoners hebben verschillend leefgedrag, wat overlast en spanningen kan veroorzaken. Veel parken en infrastructuur zijn bovendien niet ingericht op permanente bewoning (onvoldoende parkeerplekken en voorzieningen). Tot slot wordt gewaarschuwd voor juridische en beleidsmatige risico's op lange termijn. Het tijdelijk toestaan (bijvoorbeeld voor een periode van 10 jaar) kan later grote problemen geven als bewoners weer moeten vertrekken. Ook kunnen er ongelijkheden ontstaan in belastingen, financiering en regelgeving.

Toch zijn er ook makelaars die wijzen op de voordelen van het toestaan van permanente bewoning van recreatiewoningen. Zo verlicht het de lokale woningnood. Door permanente bewoning toe te staan, kan (tijdelijk) extra woonruimte worden gecreëerd voor bijvoorbeeld starters,

alleenstaanden en gescheiden mensen. Dit vermindert de druk op de woningmarkt en benut de bestaande woningvoorraad.

Daarnaast legaliseert het bestaande situaties en wordt bespaard op handhaving. Op veel parken wordt al (semi)permanent gewoond. Legalisatie voorkomt schrijnende situaties, vermindert handhavingskosten en schept duidelijkheid voor bewoners en gemeenten. Tot slot verhoogt het de verkoopbaarheid, waarde en gebruiksmogelijkheden van recreatiewoningen. Voor sommige (niet-vitale of minder toeristische) parken kan het een positieve impuls geven.

Bovenstaande maakt duidelijk dat permanente bewoning maatwerk vereist van de betrokken lokale overheden. Een generieke maatregel lijkt daarmee niet de meest optimale route om dit in te regelen. De plannen rond permanente bewoning van recreatiewoningen hebben momenteel nog beperkte invloed op de markt. Ze zorgen vooral voor vragen en een afwachtende houding bij kopers en verkopers. In de meeste regio's is dan ook nog geen duidelijk effect op de vraag of het aantal transacties zichtbaar.

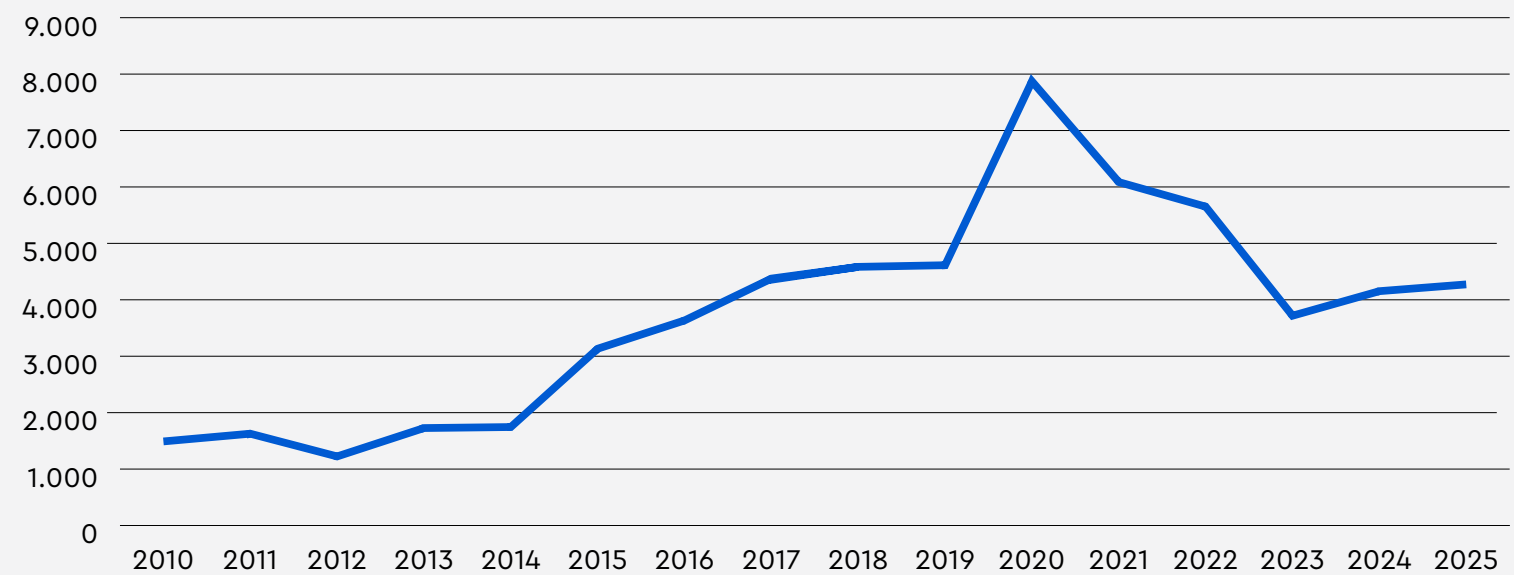
<sup>5</sup> Resultaten enquête gehouden onder 46 NVM-makelaars die actief zijn op de recreatiewoningmarkt door het hele land

### 2.3 Lichte stijging in aantal verkochte recreatiewoningen

Er zijn in 2025 4.273 recreatiewoningen verkocht in Nederland. De vorig jaar ingezette lijn omhoog zet daarmee door, al is de stijging ten opzichte van vorig jaar met een plus van 2,9% gematigd. In de periode 2020–2022 piekte het aantal verkopen. De populariteit van recreatiewoningen steeg, een groeiende groep consumenten was op zoek naar een eigen vakantiehuisje. In combinatie met de lage rente was de aankoop financieel gezien erg aantrekkelijk. Daarna daalden de verkoopaantallen sterk, maar inmiddels liggen ze weer bijna op

hetzelfde niveau als vlak voor de coronaperiode. Makelaars constateren dat de vraag vooral nog komt van particuliere kopers die de woning helemaal of gedeeltelijk voor eigen gebruik willen gebruiken. Beleggers en kleine investeerders stappen vaker uit vanwege lagere rendementen en fiscale druk, al blijven sommige grotere beleggers nog actief. Dit zijn deels beleggers die uitgestapt zijn op de huurwoningmarkt en rendement zoeken op de recreatiemarkt. Ongeveer 1 op de 10 kopers komt uit het buitenland, al kan dat regionaal sterk verschillen.

#### Ontwikkeling aantal transacties, 2010–2025



Bron: kadaster



## Interview

# 'Kopers zoeken regie en flexibiliteit in gebruik'

Pieter de Boer – Van der Velde & Hoen makelaardij o.z. (Ameland)

**De markt voor recreatief vastgoed op het eiland kende in 2025 een sterk jaar. In de tweede helft van het jaar nam het aanbod echter duidelijk toe, mede als gevolg van de onrust rondom de fiscale wijzigingen. Aan de verkoopzijde werd tegen het einde van 2025 merkbaar dat transacties moeizamer tot stand kwamen.**

Het middensegment op Ameland, met objecten in de prijsklasse van circa 400 duizend euro tot 1 miljoen euro, bleef daarbij het meest stabiel.

Het realiseren van rendement op recreatiewoningen blijkt in de praktijk lastig. De belangrijkste doelgroep bestaat dan ook uit kopers die een combinatie zoeken van verhuur en eigen gebruik, waarbij het bezit van een eigen plek op het eiland vaak de doorslaggevende factor is.

We zien bovendien dat een aantal van onze opdrachtgevers, die hun recreatieobject om fiscale redenen hebben verkocht, ervoor kiest te herinvesteren in met name Spanje. Tegelijkertijd krijgen we de indruk dat kopers uit Duitsland zich weer actiever op de markt begeben.

Een grote landelijke parkorganisatie heeft het afgelopen jaar zijn positie op het eiland verder versterkt. Dit betrof voornamelijk de overname van een bestaand vakantiepark dat voorheen onder een andere exploitant werd beheerd. Vooralsnog lijkt er weinig tot geen ruimte te zijn voor verdere uitbreiding van recreatief vastgoed op het eiland.

Een mogelijke bedreiging voor de markt is dat de regelgeving en verplichtingen voor recreatieaccommodaties op parken steeds verder worden aangescherpt. Hierdoor ervaren eigenaren minder vrijheid in het gebruik en de exploitatie van hun eigendom. We merken dat potentiële kopers hier kritisch naar kijken en steeds vaker kiezen voor situaties waarin zij zelf meer regie en flexibiliteit kunnen behouden in het gebruik van de recreatiewoning.

## 2.4 Verkoopprijs blijft op hetzelfde niveau

De gemiddelde verkoopprijs van in 2025 verkochte recreatiewoningen komt uit op 247 duizend euro. Dat is vrijwel even hoog als het jaar ervoor, de stijging bedraagt slechts 0,1%. In 2024 steeg de gemiddelde verkoopprijs nog met bijna 8% op jaarbasis, en ook de jaren daarvoor zijn de prijzen hard gestegen. In vijf jaar tijd is een recreatiewoning 40% duurder geworden, ofwel 70 duizend euro.

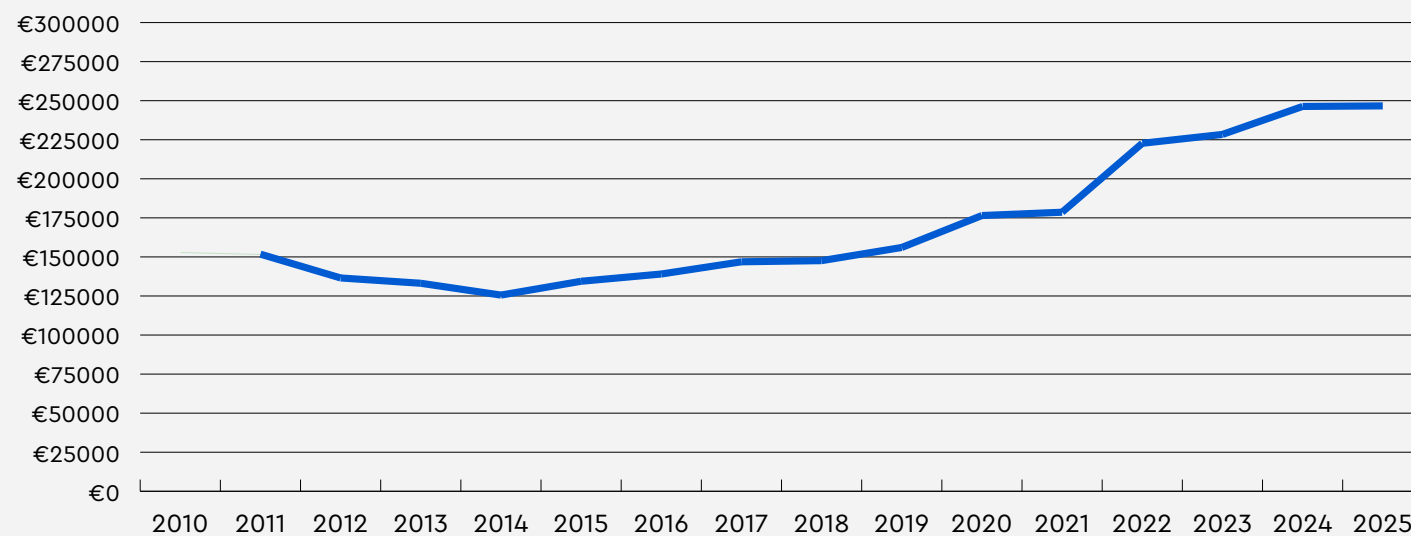
Veel particuliere kopers financieren de aankoop met eigen vermogen, bijvoorbeeld uit een erfenis. Driekwart van de kopers heeft geen hypotheek nodig. En wanneer wel een hypotheek wordt gebruikt, dan gemiddeld voor de helft van het aankoopbedrag.

In 2025 had 9% van de verkochte recreatiewoningen een verkoopprijs lager dan een ton en viel daarmee in de laagste prijsklasse.

5 jaar geleden was dat nog meer dan een kwart van de verkopen. 56% van de transacties valt in het middensegment tussen de 100 duizend en 300 duizend euro. 12% van de verkopen valt in het allerduurste segment van meer dan een half miljoen euro, een verdubbeling in 5 jaar tijd.

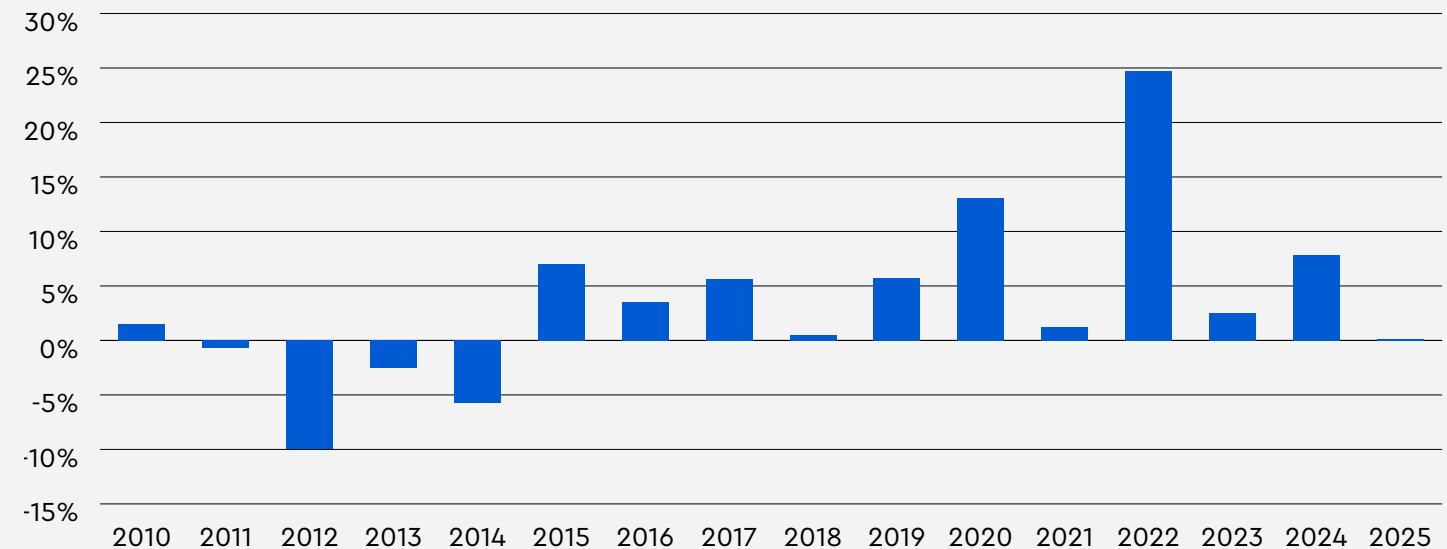
Voor 2026 verwacht een kleine meerderheid van de NVM-makelaars dat de gemiddelde verkoopprijzen licht kunnen gaan dalen. Een derde verwacht net als in 2025 een stabilisering van de prijzen en 11% verwacht toch een lichte stijging te gaan zien.

### Ontwikkeling gemiddelde transactieprijs, 2010-2025



Bron: kadaster

### Prijzontwikkeling t.o.v. jaar eerder, 2010-2025



Bron: kadaster

## 2.5 Gemiddeld 3,4% minder dan de vraagprijs betaald

Gemiddeld wordt er door kopers van een recreatiewoning 3,4% minder betaald dan de vraagprijs. Vorig jaar was dat nog 2,9%. Het laat zien dat de markt minder gespannen is en er meer ruimte is voor onderhandeling. In 2021 en 2022, toen de markt nog zeer krap was met veel vraag en weinig aanbod, was er nauwelijks onderhandelingsruimte en werd er gemiddeld ongeveer evenveel betaald als de vraagprijs.

Het overbieden op een woning, wat in de reguliere koopwoningmarkt vaak voorkomt, is op de recreatiewoningmarkt veel minder gebruikelijk. Slechts bij 15% van de aankopen werd er overboden. Dat was een paar jaar geleden nog bij meer dan 40% van de aangekochte recreatiewoningen het geval.

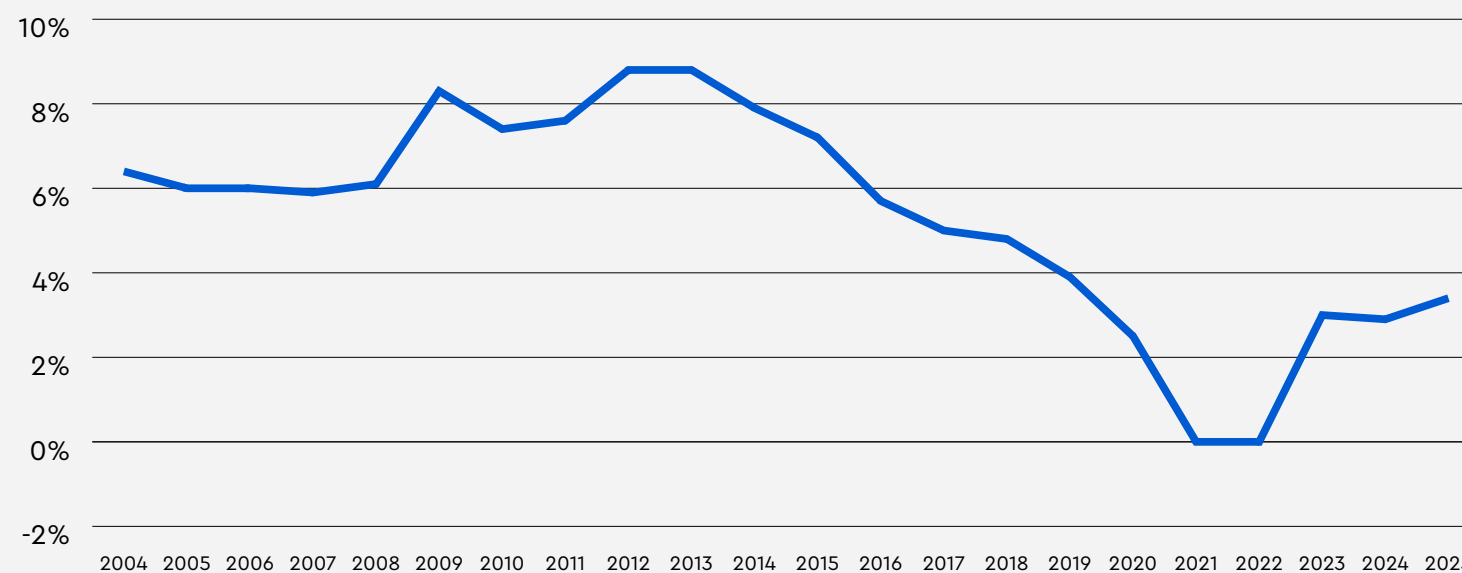
## 2.6 Twee op de drie woningen met bouwjaar na 1990

Twee derde van alle in 2025 verkochte recreatiewoningen heeft een bouwjaar van na 1990. 15% heeft zelfs een bouwperiode van na 2010. Een bijna even grote groep

woningen is juist veel ouder met een bouwperiode van vóór 1970. Vergeleken met de reguliere woningmarkt zijn recreatiewoningen over het algemeen veel minder oud. Dat komt omdat de eerste grootschalige recreatieparken pas rond 1960 werden gerealiseerd<sup>6</sup>. In de jaren '70 en '80 is er vervolgens flink bijgebouwd. Ook in de jaren '90 werden veel grootschalige parken uitgebreid en gerenoveerd (door sloop en nieuwbouw). Het gevolg is dan ook relatief meer verkopen uit recentere jaren.

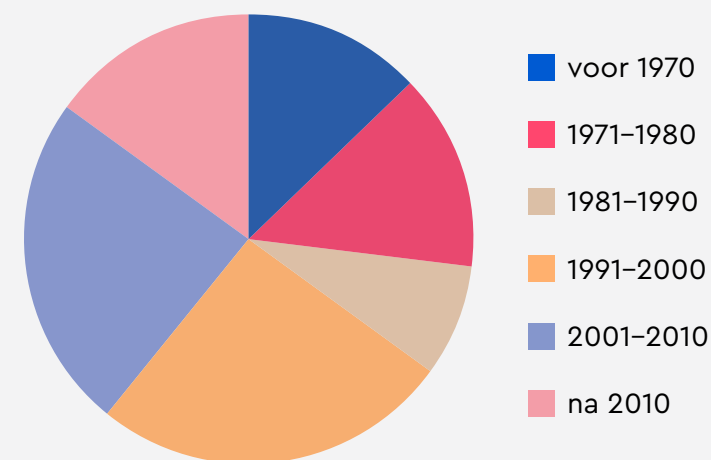
Toch zijn er ook zorgen over de veroudering van de voorraad recreatiewoningen in Nederland. De levensduur van recreatiewoningen is over het algemeen minder lang, ze verouderen sneller. Bovendien kunnen wensen en verwachtingen van gasten snel veranderen, waarbij er momenteel veel nadruk ligt op luxe en duurzaamheid. Een aanzienlijk deel van de parken en woningen moet daarom gerenoveerd worden om aantrekkelijk te blijven voor een groot publiek<sup>7</sup>.

### Vraag-verkooprijksverschil, 2004-2025



Bron: NVM, bewerking brainbay

### Transacties naar bouwperiode



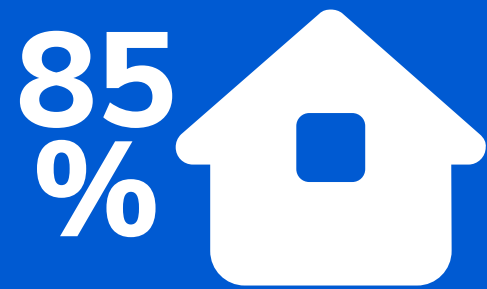
Bron: NVM, bewerking brainbay

Wat betreft gemiddelde verkoopprijs ontlopen woningen uit verschillende bouwperiodes elkaar niet veel, deze ligt meestal tussen 200 en 250 duizend euro. Uitzondering zijn woningen met een bouwjaar van voor 1960, waarbij geldt hoe ouder de woning hoe hoger de gemiddelde opbrengst. Daar ligt overigens een directe link met de grootte van deze woningen. Vooroorlogse recreatiewoningen zijn gemiddeld genomen bijna twee keer zo groot als moderne recreatiewoningen. Van origine gaat het hier overigens vaak om reguliere woningen, die in de loop der jaren een recreatieve bestemming hebben gekregen.

<sup>6</sup> NVM De Nederlandse markt voor recreatiewoningen, 2017

<sup>7</sup> CBRE Van particulier naar groot kapitaal: de professionalisering van de Nederlandse vakantieparkenmarkt, december 2025

## 2.7 Feitjes over verkochte recreatiewoningen



### Vrijstaand

Van de verkochte recreatiewoningen is 85% een vrijstaande woning, de rest is een rijwoning of een appartement.



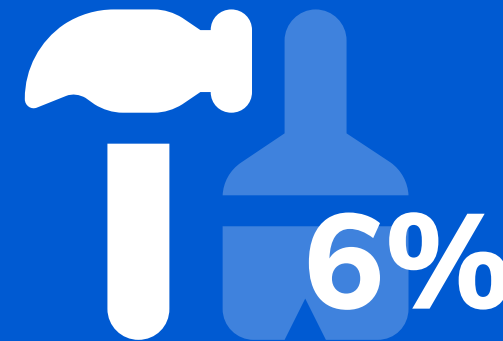
### Woninggrootte

De gemiddelde woninggrootte is 67 vierkante meter. 22% is kleiner dan 50 m<sup>2</sup>, terwijl 14% juist groter is dan 100 m<sup>2</sup>.



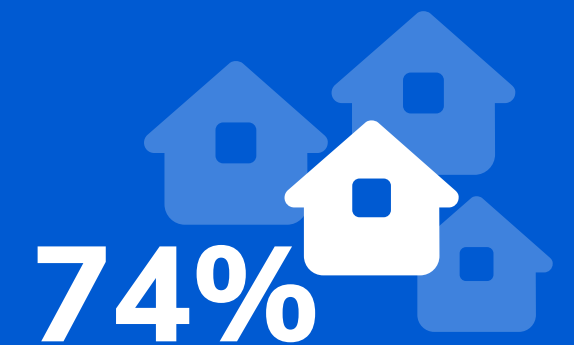
### Perceeloppervlakte

De gemiddelde perceeloppervlakte is 413 vierkante meter.



### Aandeel nieuwbouw

Van de verkopen betreft 6% een nieuwbouw-woning. Dat is het laagste aandeel in 8 jaar tijd.



### Op een park

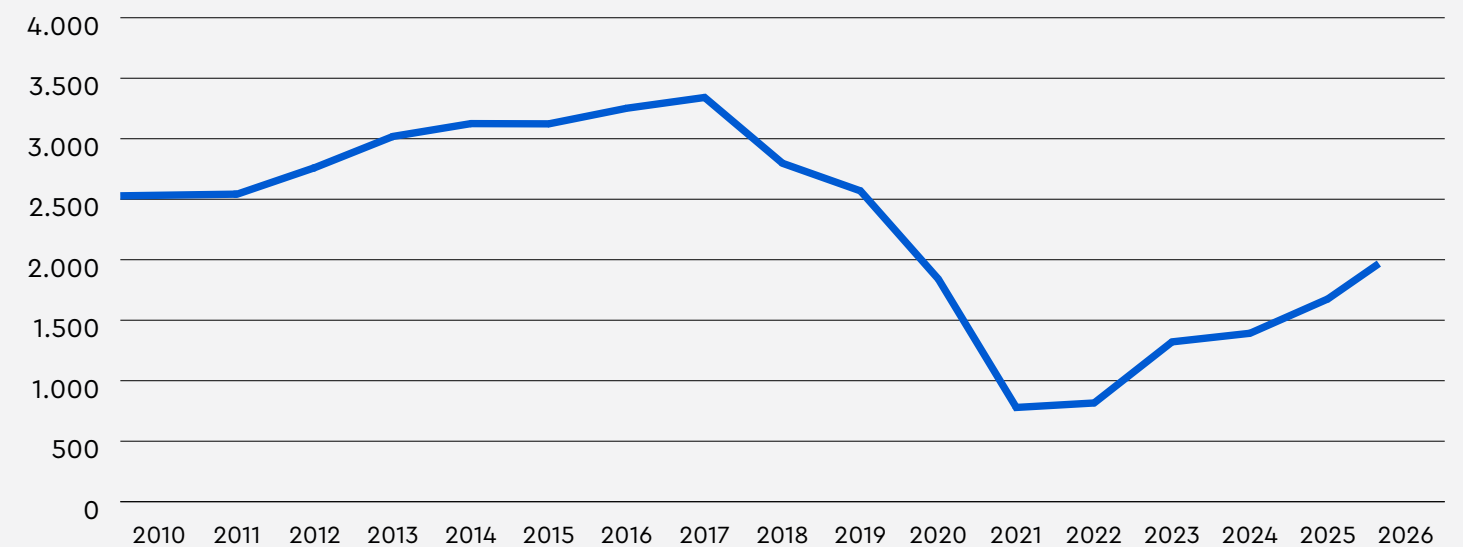
Van alle verkochte recreatiewoningen ligt 74% op een park, de rest zijn losgelegen (solitaire) vakantiehuisjes.

## 2.8 Niet eerder zoveel recreatiewoningen te koop gezet

Er werden in 2025 meer dan 2.700 recreatiewoningen te koop gezet via een NVM-makelaar. Dat is het hoogste aantal in 15 jaar tijd. De vorige piek was in 2022, maar toen bestond een flink deel (16%) van de aanmeldingen uit nieuwbouw. Nu is dat aandeel met 8% veel lager en gaat het vooral om bestaande bouw woningen. Dat er nu zoveel recreatiewoningen te koop worden gezet kan een teken zijn dat door alle fiscale wijzigingen een redelijk rendement nog moeilijk te behalen is.

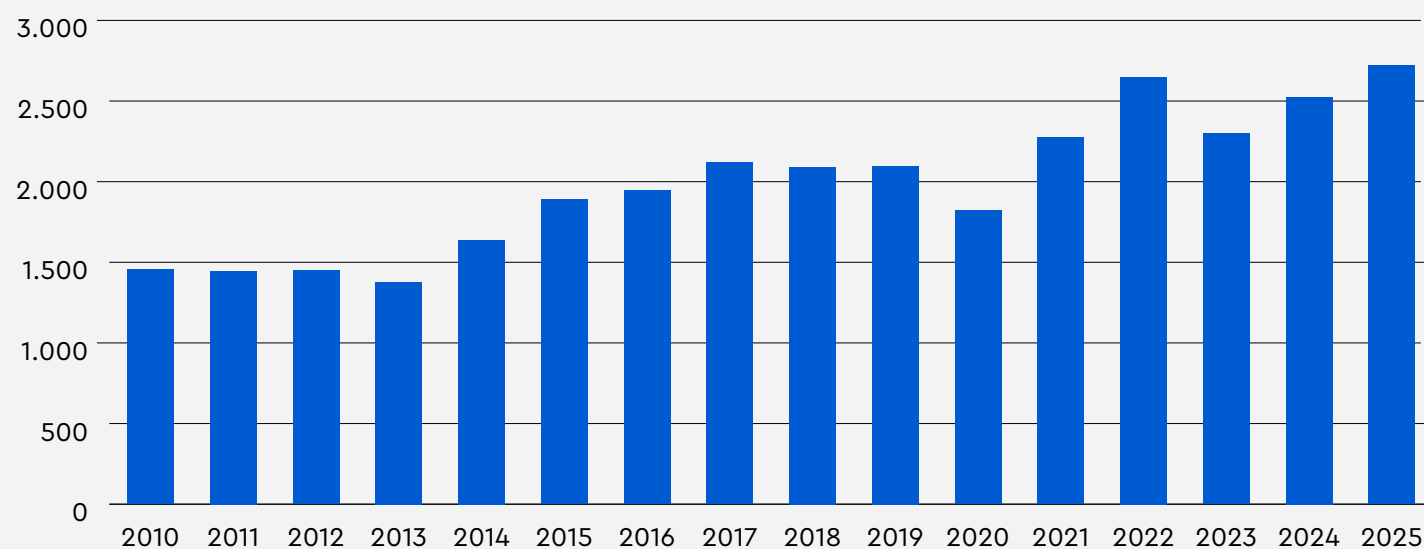
De wijzigingen omtrent de box-3 belasting kunnen flinke impact hebben. Eigenaren die een woning in bezit hebben met als voornaamste doel de verhuur ervan, maar ook eigenaren die de woning geheel in eigen gebruik hebben, kiezen ervoor om deze af te stoten. Onzekerheid over de markt en de discussie omtrent het toestaan van permanente bewoning kan ook een rol spelen. Maar makelaars merken nog niet dat speculatief recreatiewoningen te koop worden gezet en aangekocht in de hoop op waardevermeerdering door een bestemmingswijziging.

## Ontwikkeling aanbod recreatiewoningen (stand per 1 januari)



Bron: CBS, bewerking brainbay

## Ontwikkeling aangemelde recreatiewoningen, 2010–2025



Bron: NVM, bewerking brainbay

## 2.9 Recreatief woningaanbod neemt snel toe

Mede door het hoge aantal te koop gezette woningen neemt het totale aanbod aan recreatiewoningen snel toe. Er stonden per 1 januari 2026 bijna 2 duizend recreatiewoningen te koop bij NVM-makelaars. Dat zijn er 300 meer dan een jaar daarvoor, een toename van 17%. Een groot deel van de te koop gezette woningen wordt opgenomen door de markt, maar omdat het er zoveel zijn zien we toch dat het totale aanbod groeit.

Wanneer we naar de afgelopen 15 jaar kijken, dan ligt het woningaanbod op een gemiddeld niveau. In de jaren 2021 en 2022 lag het aantal te koop staande woningen ruim onder de duizend. De markt was booming en er werd ontzettend veel verkocht. De afgelopen jaren zagen we de verkoopaantallen naar een lager niveau terugvallen, terwijl er wel veel te koop wordt gezet. Dat leidt nu dus tot een vrij gemiddeld aanbodniveau.

## 2.10 Verhouding vraag en aanbod in evenwicht

De markt voor recreatiewoningen is daarmee nu in evenwicht. De krapte-indicator, die de verhouding tussen aanbod en transacties weergeeft en daarmee een indicatie geeft voor de keuzemogelijkheden van kopers, komt uit op 5,5. Een score tussen de 5 en de 10 duidt op een evenwichtige markt. De laatste keer dat de krapte-indicator boven de 5 uitkwam was in 2018, sindsdien was sprake van een (soms zeer) krappe recreatiewoningmarkt.

Het is wel de vraag hoe dit de komende jaren gaat uitpakken. De markt neemt het te koop gezette aanbod nu nog redelijk goed op. Maar wanneer de groei van eigenaren die van hun recreatiewoning af willen doorzet, zal het totale aanbod blijven groeien. De kans is aanwezig dat dit zijn uitwerking gaat hebben op de prijsontwikkeling de komende jaren.

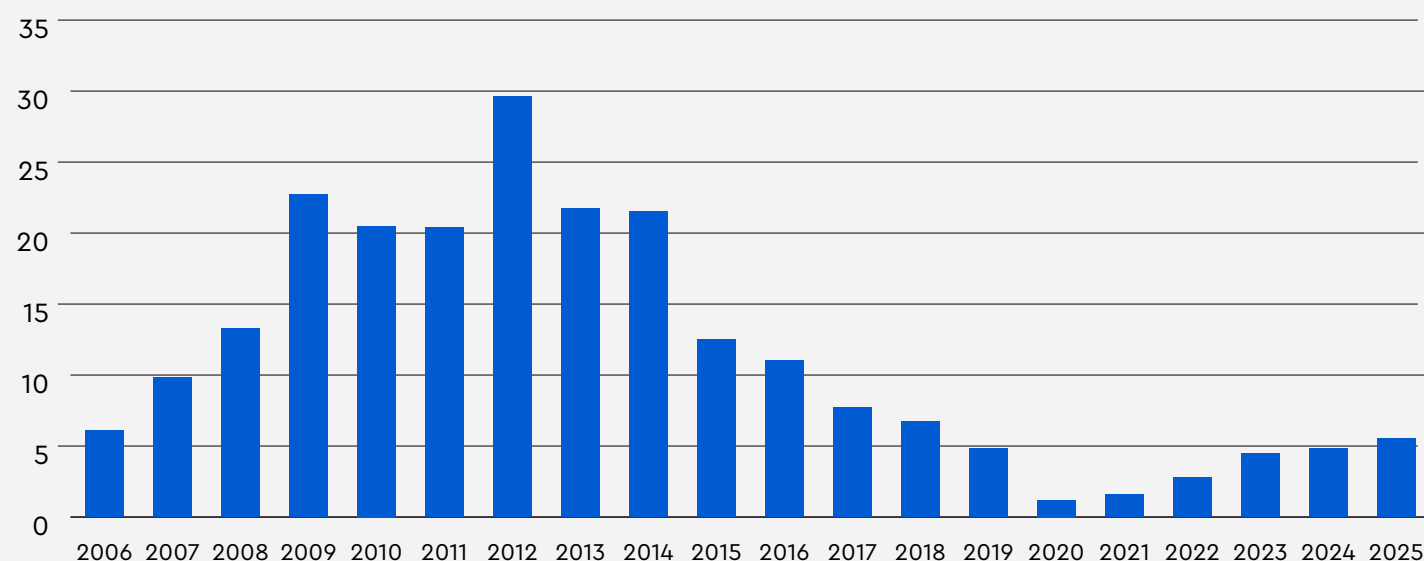
### NVM Krapte-indicator

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.

## 2.11 Vraagprijs opnieuw stabiel

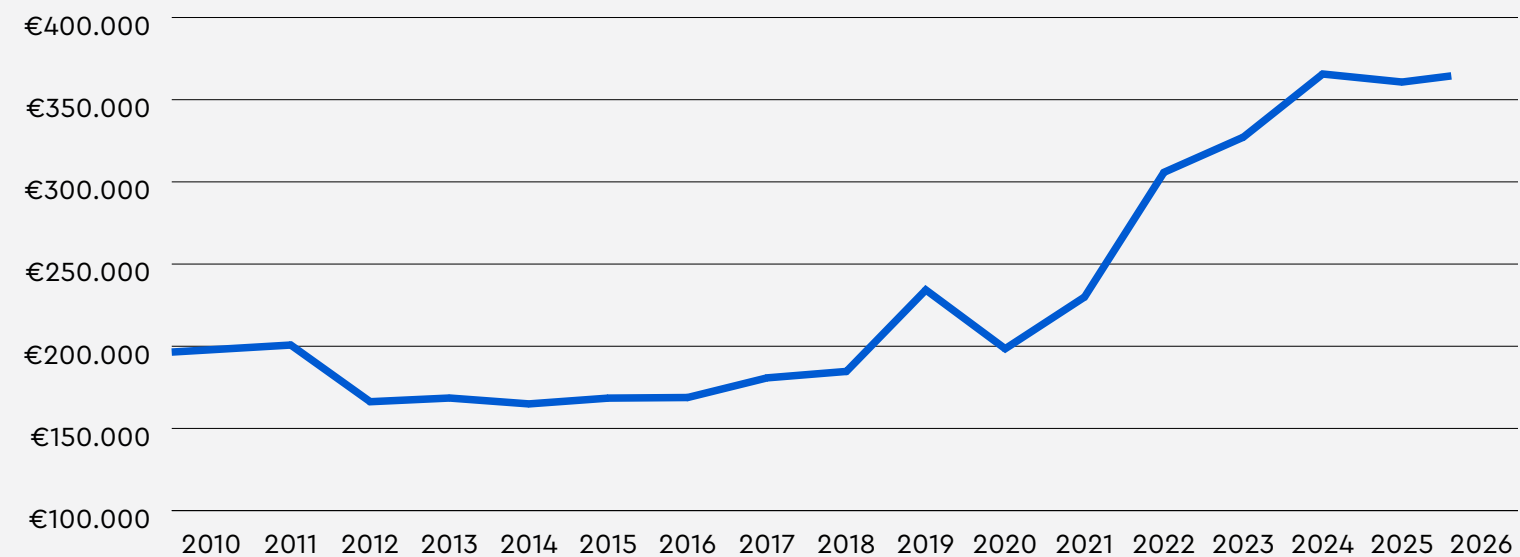
De gemiddelde vraagprijs van het te koop staande recreatieve woningaanbod komt per 1 januari 2026 uit op 364 duizend euro. Dat is ruim 3 duizend euro, ofwel 1%, meer dan een jaar eerder. 2 jaar geleden lag de gemiddelde vraagprijs op 366 duizend euro, dus in de afgelopen 3 jaar bleef de vraagprijs vrijwel stabiel. In de jaren daarvoor, vanaf 2020, constateerden we juist een zeer snelle prijsstijging.

### Ontwikkeling krapte-indicator, 2006–2025



Bron: NVM, bewerking brainbay

### Ontwikkeling gemiddelde vraagprijs



Bron: NVM, bewerking brainbay

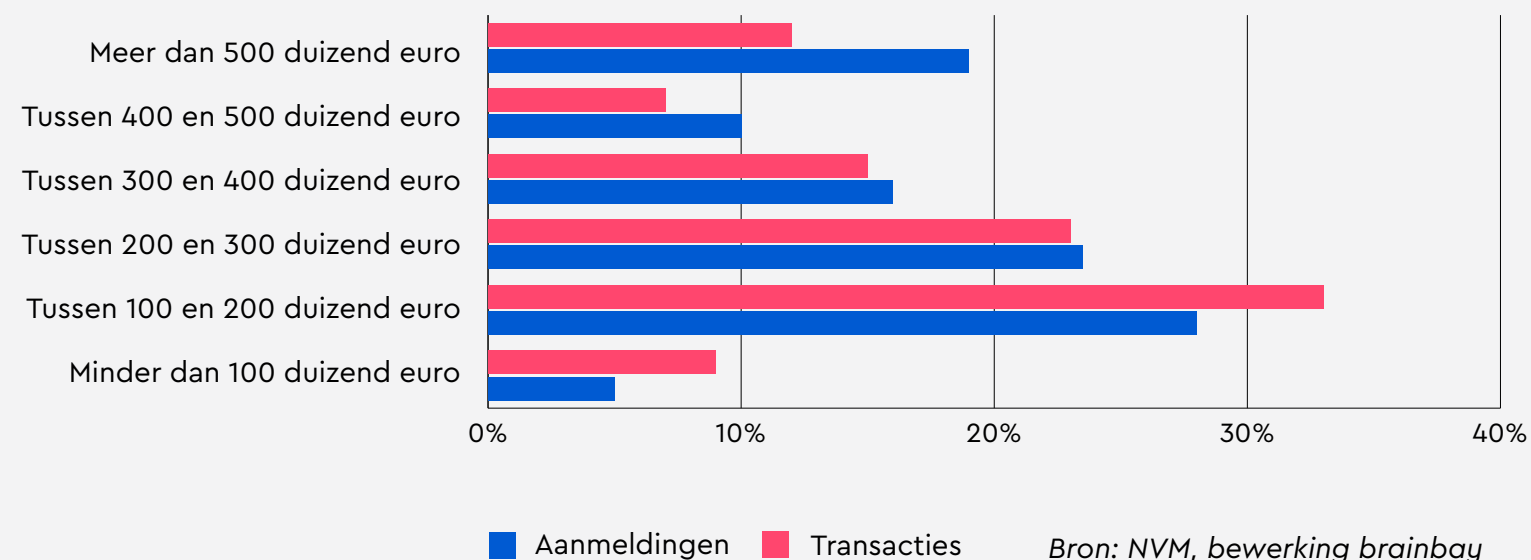
De afgelopen jaren loopt de ontwikkeling van de vraagprijzen redelijk gelijk op met die van de verkoopprijzen. Toch zien we nog wel degelijk een kleine mismatch. Wanneer we de te koop gezette woningen naar prijsklasse vergelijken met de verkopen naar prijsklasse, dan zien we in de prijsklassen tot 200 duizend euro veel meer verkopen dan aanmeldingen. De vraag naar goedkope recreatiewoningen is veel groter dan het aanbod.

In de prijsklassen van 4 ton en hoger is de situatie omgekeerd, zeker voor recreatiewoningen vanaf een half miljoen euro. 17% van de te koop gezette recreatiewoningen valt in deze categorie, ten opzichte van slechts 12% van de transacties. De vraag naar luxe en duurzame woningen, met voldoende aanwezige voorzieningen, is hoog onder verblijfs gasten. Maar de ontwikkeling en bouw van deze woningen is duur, en de afzet aan beleggers of eigenaar/gebruikers echter lang niet altijd gegarandeerd.

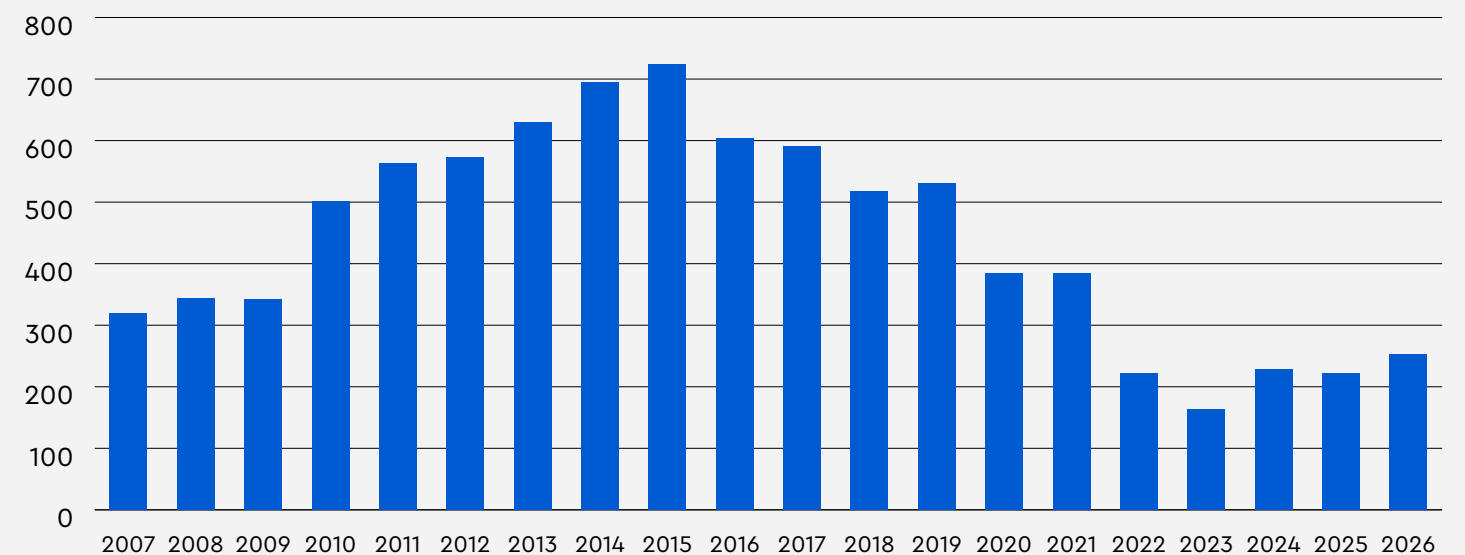
## 2.12 Recreatiewoningen staan iets langer te koop dan vorig jaar

Op dit moment staan recreatiewoningen gemiddeld 253 dagen te koop, zo'n 8,5 maand. Dat is flink langer dan een woning in de reguliere koopwoningmarkt, die staat gemiddeld nog geen twee maanden in aanbod. Dat verschil was overigens altijd al aanwezig. Wel is de afgelopen jaren de looptijd van het recreatieve aanbod licht opgelopen, wat de moeizamere verkoopbaarheid (zoals aangegeven door NVM-makelaars) weerspiegelt.

### Aanmeldingen versus transacties per prijssegment als percentage van het totaal

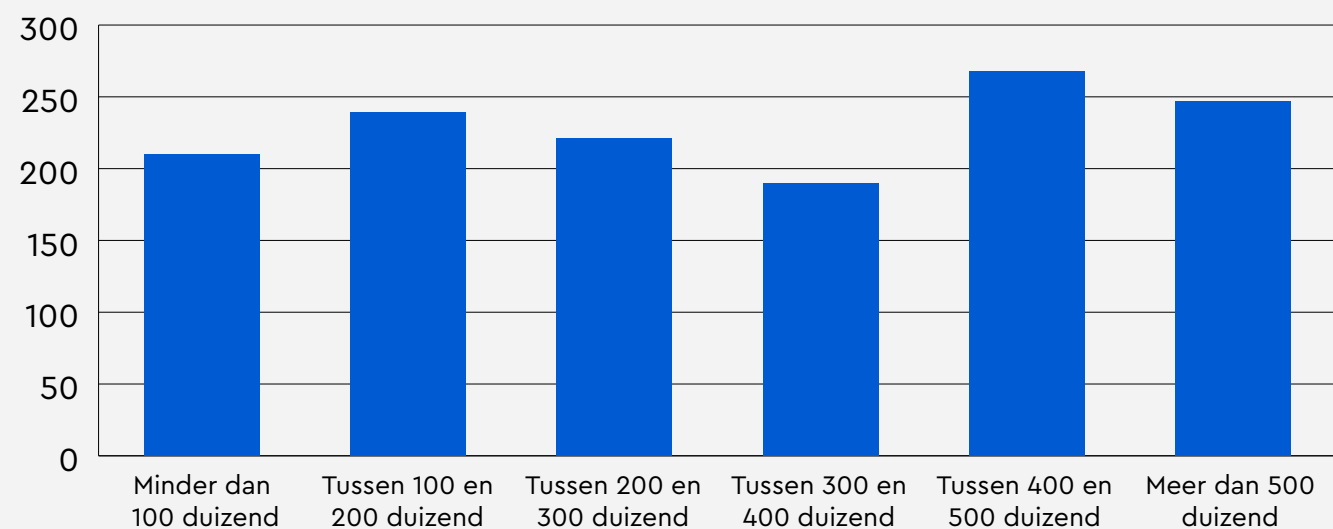


### Ontwikkeling looptijd van het aanbod in dagen, stand per 1 januari



Overigens staat uiteraard niet elke woning 253 dagen te koop, dat is sterk afhankelijk van onder andere regio, woningkenmerken en prijsklasse. Onderstaande grafiek geeft een beeld van de gemiddelde looptijd per prijsklasse. Woningen in de prijsklasse tussen 300 en 400 duizend euro staan het minst lang te koop en zijn het meest courant. Voor woningen met een vraagprijs tussen de 400 duizend en 500 duizend euro duurt het verkoopproces gemiddeld 2,5 maand langer.

**Gemiddelde looptijd (in dagen) van het aanbod naar prijsklasse**



Bron: NVM, bewerking brainbay



# 3. REGIONALE DYNAMIEK

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.



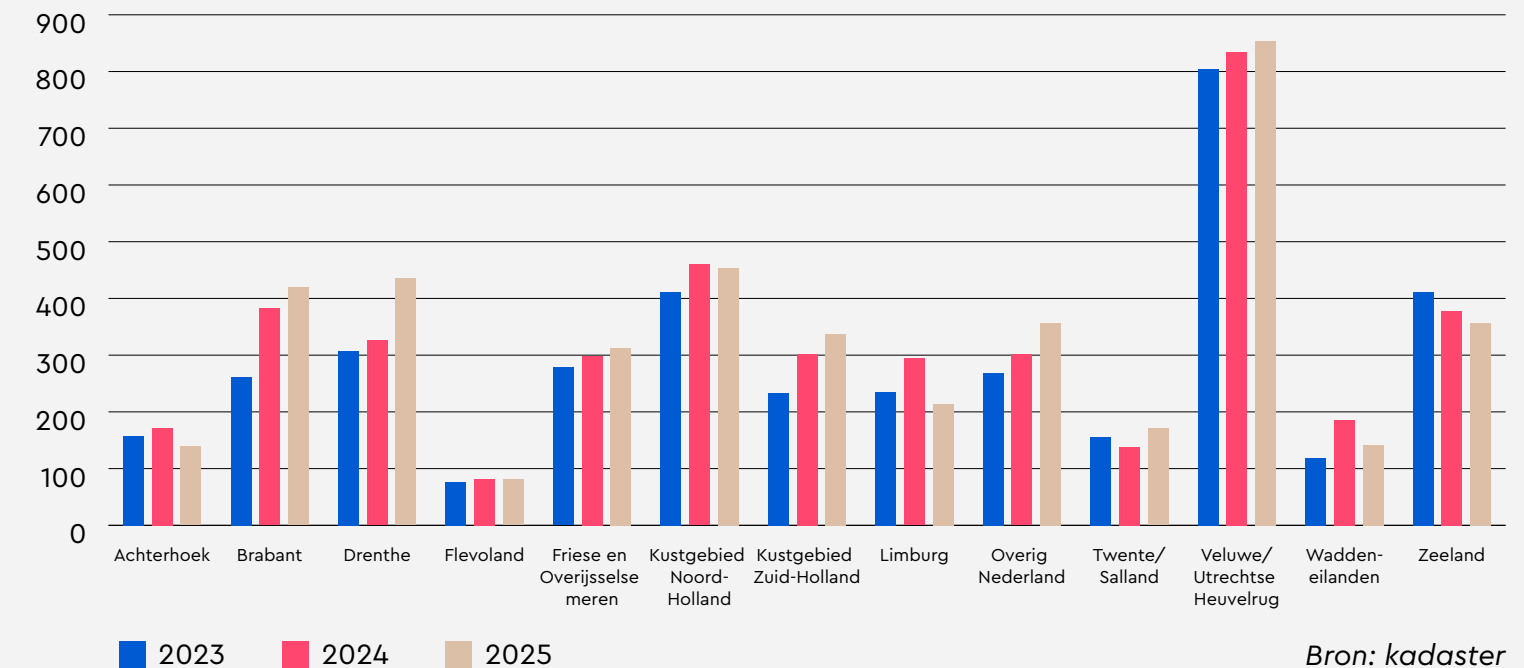
### 3.1 Transacties stijgen in helft van de toeristische regio's

Het aantal verkopen van recreatiewoningen in Nederland stijgt voor het tweede jaar op rij (zie paragraaf 2.3). Op regionaal niveau is echter te zien dat slechts in de helft van de regio's het aantal verkopen is toegenomen. De grootste absolute stijging vond plaats in Drenthe. Daar zijn het afgelopen jaar 435 recreatiewoningen verkocht, 109 meer dan vorig jaar. Ook in Twente/Salland steeg het aantal verkochte recreatiewoningen flink. In deze regio werden afgelopen jaar 24% meer recreatiewoningen verkocht dan in 2024.

In Limburg, de Waddeneilanden en de Achterhoek werden juist een stuk minder recreatiewoningen verkocht ten opzichte van een jaar eerder. In Limburg werden 214 recreatiewoningen verkocht, ruim 25% minder dan een jaar eerder. Ook in Zeeland, het kustgebied van Noord-Holland en in Flevoland daalde het aantal transacties, maar minder hard.

1 op de 5 verkochte recreatiewoningen in het afgelopen jaar staat op de Veluwe/ Utrechtse Heuvelrug. Hiermee heeft deze regio veruit het grootste aandeel binnen de verkopen. In 2025 werden daar bijna 854 recreatiewoningen verkocht. Dit zijn iets meer verkopen dan in 2024. Flevoland heeft de kleinste voorraad aan recreatiewoningen en daarom worden hier elk jaar de minste recreatiewoningen verkocht. Met 80 verkochte recreatiewoningen is het aantal transacties hier voor het derde jaar op rij stabiel.

Ontwikkeling aantal transacties per regio, 2023-2025



## Interview

# 'Recreatiewoningen in Zeeland: markt onder druk, maar perspectief blijft positief'

Michel van Opbergen – Ruiterslaan Makelaardij (Kamperland)

**De markt voor recreatiewoningen in Zeeland liet in 2025 een herkenbaar beeld zien ten opzichte van 2023 en 2024. Stijgende kosten en een minder aantrekkelijk fiscaal klimaat zorgen ervoor dat particuliere beleggers terughoudend blijven of afhaken. Vraagprijzen blijven hoog, ondanks een groeiend aanbod, maar gelukkig vinden vraag en aanbod elkaar langzaam weer beter.**

Opvallend is de verschuiving in het kopersprofiel. Waar Nederlandse kopers traditioneel de grootste groep vormden, domineren inmiddels Duitse kopers de markt. Nederlandse beleggers wijken steeds vaker uit naar het buitenland vanwege fiscale veranderingen, zoals het vervallen van de fiscale oudedagsreserve en de hogere belastingdruk in box 3. Duitse kopers kopen vaker voor eigen gebruik en hechten minder waarde aan rendement, wat hun aandeel aanzienlijk heeft vergroot.

De markt verschuift daarmee van beleggen naar gebruik. Particulieren kopen recreatiewoningen steeds vaker volledig voor eigen gebruik, terwijl zakelijke kopers – die via een BV investeren – zich juist richten op rendement. Hoewel de verhuurmarkt in Zeeland stabiel is, ontbreekt bij veel particuliere beleggers het

vertrouwen in toekomstige waardeinstijging.

De discussie over permanente bewoning van vakantiewoningen speelt nadrukkelijk, maar wordt gezien als een beperkte oplossing voor woningnood. De woningen zijn doorgaans niet goedkoper dan reguliere huizen en bijkomende kosten, zoals parkkosten tot 4.000 euro per jaar, drukken zwaar op de betaalbaarheid. Bovendien kan minder toerisme negatieve gevolgen hebben voor de leefbaarheid in dorpskernen.

Ondertussen is er sprake van consolidatie onder grote marktpartijen en private equity, terwijl aankopen via vennootschappen toenemen. Door het uitblijven van nieuwe ontwikkelingen ontstaat op termijn schaarste, wat bij een omslag in sentiment snel effect kan hebben op prijzen.

De toekomst vraagt om vernieuwing. Veel parken verouderen en sluiten onvoldoende aan op veranderend reisgedrag. Kansen liggen in kwalitatieve, duurzame en doelgroepgerichte concepten. Verwacht wordt dat eigendom vaker verschuift naar zakelijke structuren en dat particuliere eigenaren hun woning vooral voor eigen gebruik inzetten.

### 3.2 Nog drie regio's met verkoopprijs onder de 200 duizend euro

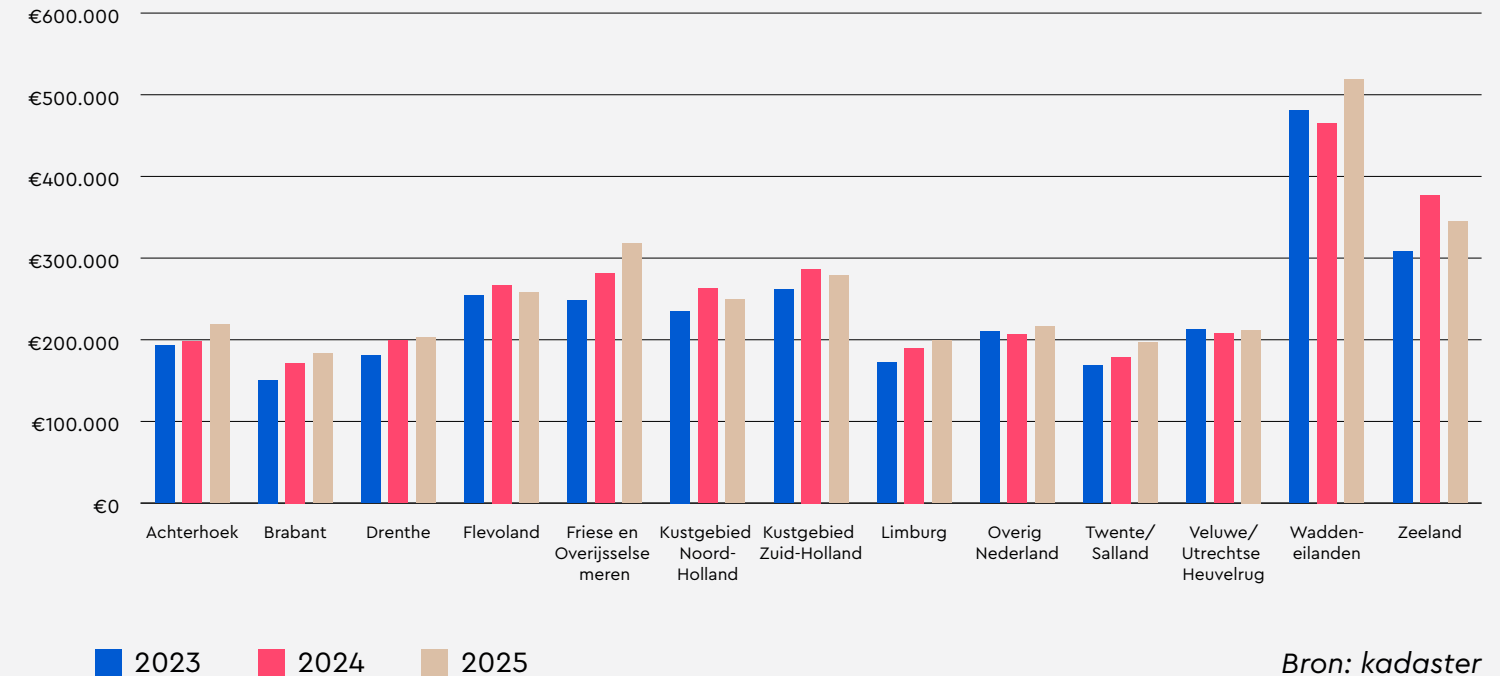
De Waddeneilanden zijn veruit de duurste toeristische regio van Nederland. De gemiddelde verkoopprijs stijgt naar 519 duizend euro, een stijging van 11% ten opzichte van vorig jaar. Ondanks een lichte daling van het aantal transacties blijven de Waddeneilanden een populaire toeristische regio. De combinatie van een kleine voorraad recreatiewoningen en een hoge vraag zorgt hier voor hoge verkoopprijzen.

In Brabant liggen de gemiddelde verkoopprijzen het laagst. De gemiddelde prijs van een recreatiewoning komt uit op 183 duizend euro. Ook in Limburg en Twente/Salland ligt de gemiddelde verkoopprijs nog onder de 200 duizend euro. In de Achterhoek en Drenthe ligt de gemiddelde verkoopprijs dit jaar voor het eerst boven de 200 duizend.

In de toeristische regio Friese en Overijsselse meren is de prijs het hardst gestegen. De gemiddelde verkoopprijs ligt nu op 317 duizend euro, 13% hoger dan in 2024. Dit is de regio waar de prijzen het hardst zijn gestegen sinds de coronacrisis. In vier regio's ligt de gemiddelde prijs van een recreatiewoning lager dan vorig jaar. In Flevoland en het kustgebied van Noord- en

Zuid-Holland daalde de verkoopprijs met 3% tot 5%. In Zeeland zijn de recreatiewoningen dit jaar het hardst in prijs gedaald (-9%). Zeeland kampt met een vraaguitval, waardoor het aantal transacties daalt en het aanbod al een aantal jaar fors toeneemt (zie paragraaf 3.4).

### Ontwikkeling gemiddelde verkoopprijs per regio, 2023-2025



### 3.3 In Limburg meeste vierkante meters voor je geld

Brabant is de regio met de laagste gemiddelde verkoopprijs, desondanks is Limburg de goedkoopste toeristische regio van het land. Dit komt doordat de gemiddelde verkoopprijzen worden beïnvloed door de grootte van de verkochte woningen, die sterk verschillen per regio. De gemiddelde m<sup>2</sup> prijs corrigeert voor deze verschillen en is in Limburg met 2.616 euro per m<sup>2</sup> het laagste. In Limburg krijg je dus de meeste vierkante meters voor je geld.

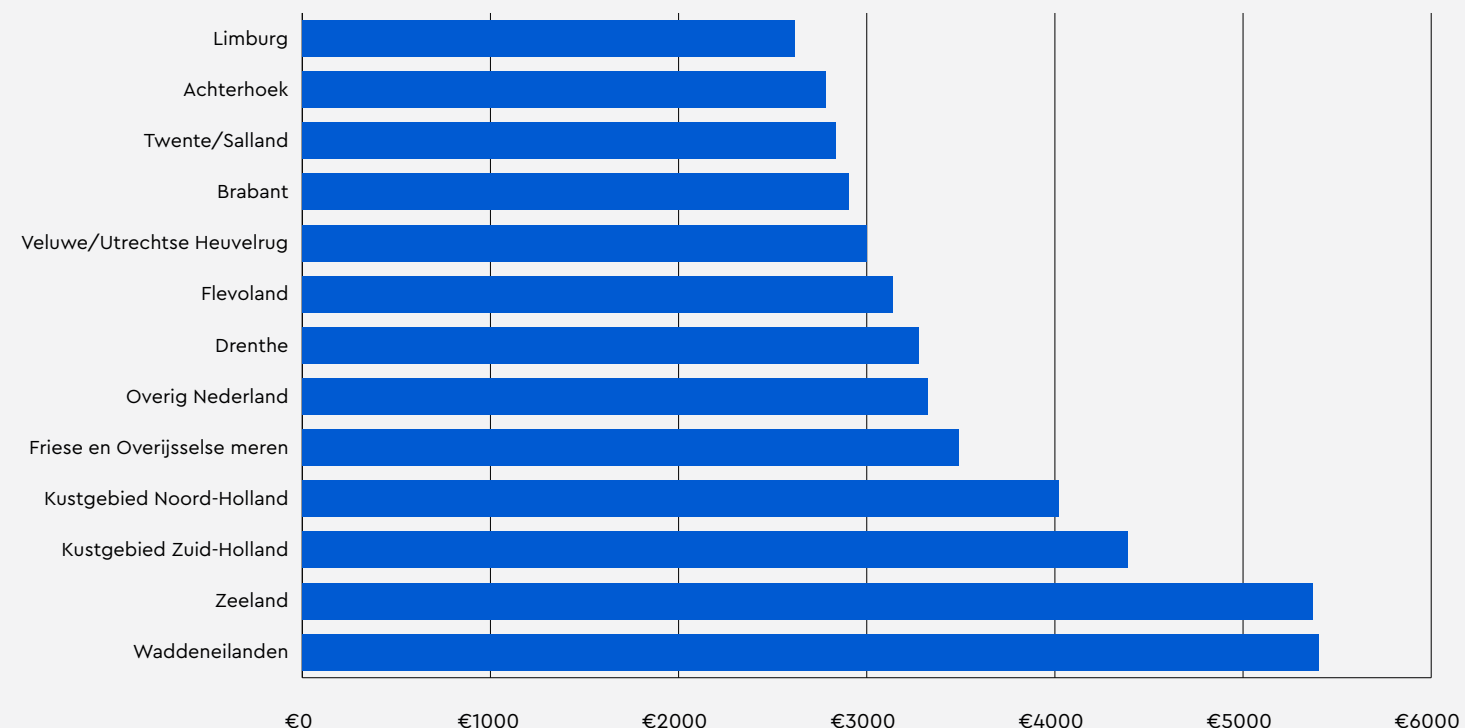
Vorig jaar kreeg je in de Achterhoek nog de meeste vierkante meters voor je geld. Door een stijging van de vierkante meterprijs met 10% staat de Achterhoek nu op de tweede plaats van de goedkoopste regio's. De sterkste stijging vond plaats in Drenthe. Daar nam de vierkante meterprijs in een jaar toe met 22%.

Op de Waddeneilanden en Zeeland betaal je het meeste per vierkante meter. Op de Waddeneilanden is de vierkante meterprijs 15% gestegen. Dit bevestigt dat de Waddeneilanden een erg populaire toeristische regio is waar mensen bereid zijn veel te betalen. In Zeeland is de vierkante meterprijs ook iets gestegen (+3%) ten opzichte van vorig jaar terwijl de

verkoopprijs juist daalde. Dit komt onder meer doordat er in 2025 meer en kleinere woningen zijn verkocht in de gemeente Veere. In deze populaire kustgemeente ligt de prijs per m<sup>2</sup> rond de 7.000 euro, met uitschieters boven de 8.000 euro in kernen als Domburg.

Ook in het kustgebied van Zuid-Holland daalde de verkoopprijs, met 3%, terwijl de vierkante meterprijs steeg met 6%. Dit komt doordat er dit jaar veel 'tiny houses' zijn verkocht. Omdat kleinere woningen een lagere verkoopprijs hebben drukt dit de gemiddelde verkoopprijs van alle transacties, terwijl de prijs per m<sup>2</sup> juist stijgt.

### Verkoopprijs per m<sup>2</sup> per regio



Bron: NVM, bewerking brainbay



### 3.4 Aanbod in alle regio's hoger dan vorig jaar

De sterke toename van het aantal beschikbare recreatiewoningen is te zien in alle regio's; in elke toeristische regio is het aanbod hoger dan vorig jaar. Maar die stijging verschilt sterk per regio. De grootste procentuele stijgingen zijn te zien in regio's met een lager aanbod aan woningen. In Flevoland en Twente/Salland steeg het aanbod met meer dan 50%, maar gaat het in absolute zin om iets meer dan 20 woningen. De Achterhoek en de Waddeneilanden laten sterke stijgingen zien van meer dan 30%, maar ook in deze regio's gaat het om een beperkt aantal woningen. Alsnog is dit een welkome toename in deze regio's waar het aanbod zeer beperkt is.

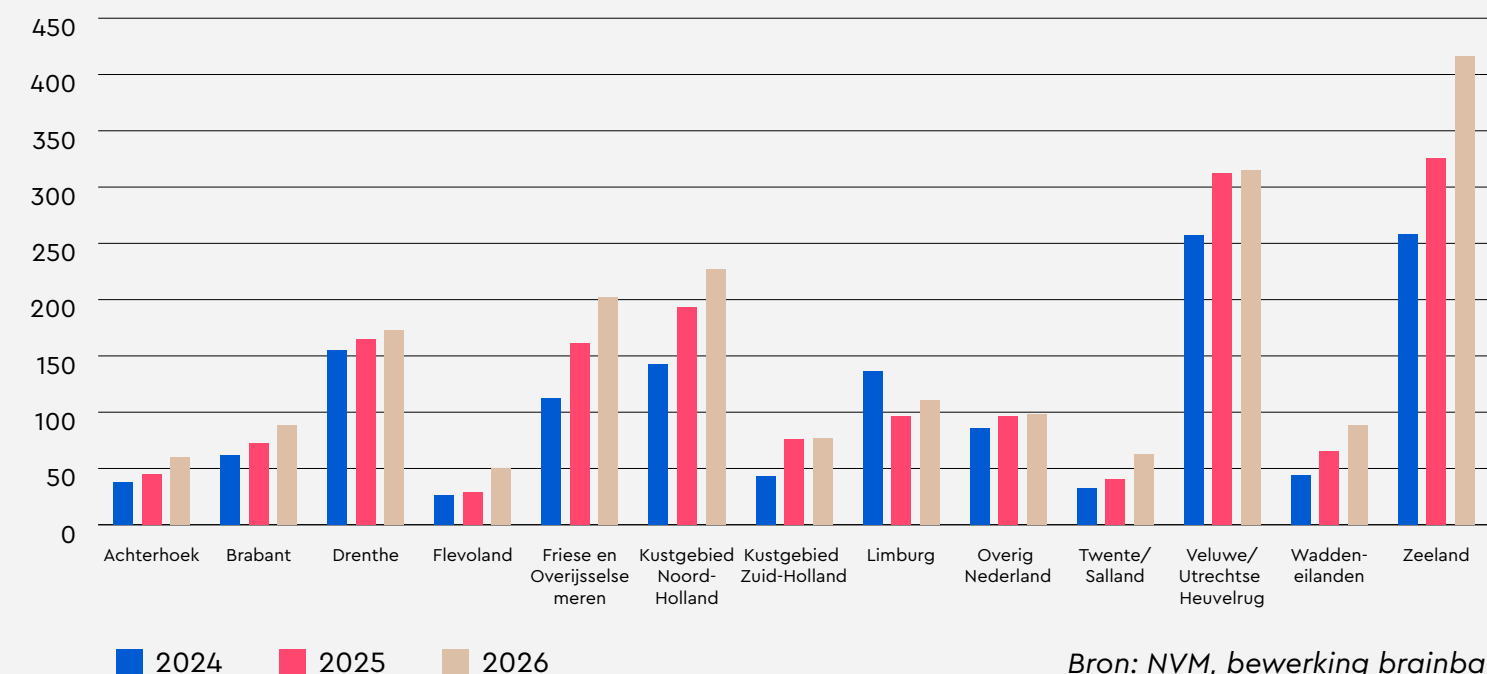
Grotere stijgingen in absolute aantallen zijn te zien in bijvoorbeeld de Friese en Overijsselse meren en het kustgebied van Noord-Holland. Hier nam het aanbod toe met een lager percentage maar steeg het aanbod wel met 41 en 34 woningen. De grootste toename van het aanbod is te zien in Zeeland. Het aanbod nam hier in absolute zin het sterkst toe, met 90 extra woningen. Dat betekent een stijging van 28%, ruim boven het landelijk gemiddelde. In totaal stonden eind december 416 woningen te koop.

Daarmee staat ruim 1 op de 5 recreatiewoningen die in Nederland te koop staan in Zeeland. De toename van het aanbod in combinatie met het dalende aantal transacties wijzen erop dat de recreatiewoningmarkt in Zeeland minder in trek is. De toeristische cijfers bevestigen de afnemende interesse naar Zeeland als toeristische regio. Het aantal overnachtingen op huisjesterreinen in Zeeland daalde in een jaar tijd met 12%, tot onder het niveau van 2023<sup>8</sup>.

In een aantal regio's nam het aanbod amper toe, zoals in het kustgebied van Zuid-Holland, Drenthe en in de Veluwe/Utrechtse Heuvelrug. Begin 2025 stonden in de regio Veluwe/Utrechtse Heuvelrug evenveel woningen te koop als in Zeeland, maar het aandeel binnen het totale aanbod is nu gedaald van 19% naar 16%.

<sup>8</sup> CBS, maart 2026

#### Ontwikkeling aanbod recreatiewoning per regio (stand per 1 januari)



### 3.5 Duurste aanbod staat nog steeds in Zeeland

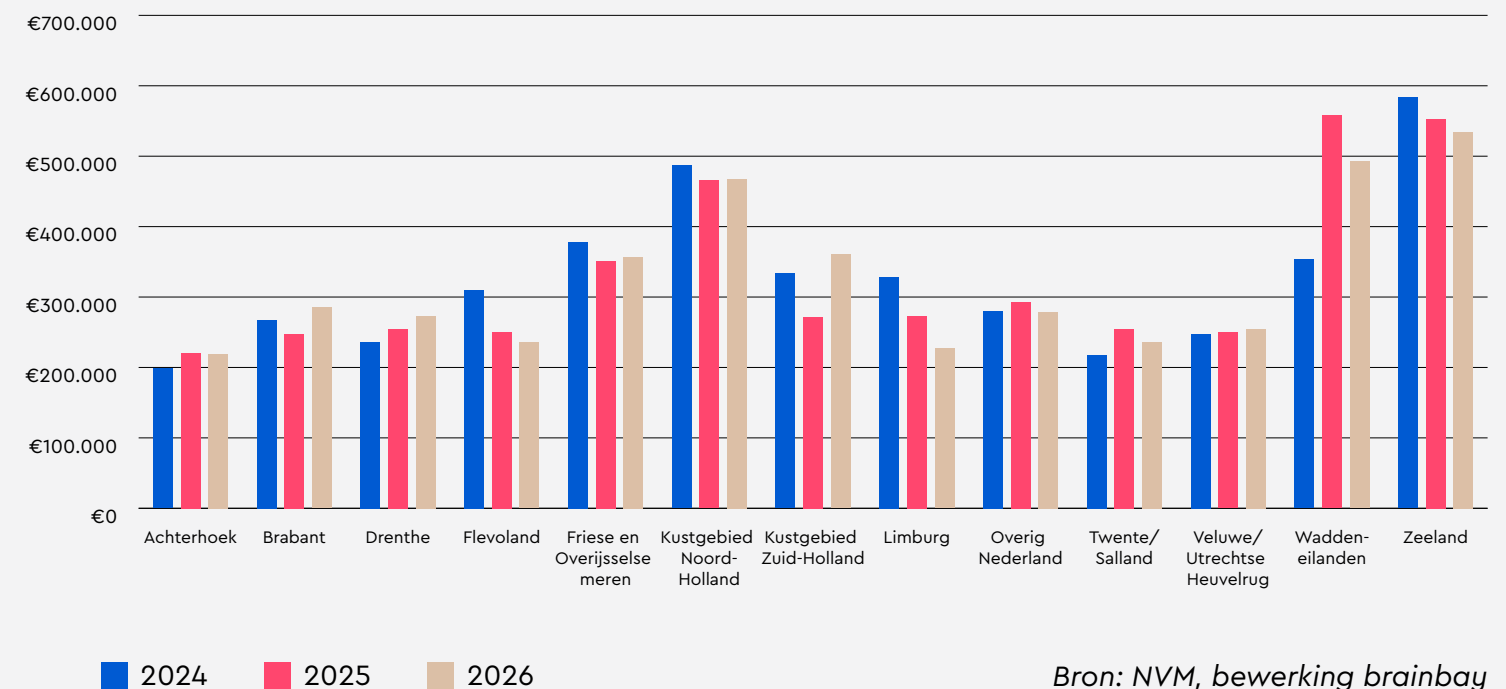
Hoewel de vraagprijs voor het tweede jaar op rij is gedaald, is Zeeland nog steeds de regio met het duurste aanbod. Het is bovendien de enige regio waar de gemiddelde vraagprijs boven de 500 duizend euro ligt. Vorig jaar stond het duurste beschikbare aanbod nog op de Waddeneilanden. De woningen die hier in 2025 op de markt kwamen, waren echter een stuk goedkoper, gemiddeld zo'n 450 duizend euro. Daardoor daalde de vraagprijs met 12% en ligt deze nu ongeveer op hetzelfde niveau als in het kustgebied Noord-Holland. In die regio wordt de gemiddelde vraagprijs nog wel sterk beïnvloed door dure nieuwbouw die al langere tijd te koop staat. Kijken we alleen naar bestaande recreatiewoningen, dan ligt de vraagprijs in het kustgebied Noord-Holland op 370 duizend euro.

De opvallendste stijging is te zien in het kustgebied van Zuid-Holland. Hier is een groot nieuwbouwproject met tiny houses uit het aanbod verdwenen, waardoor de vraagprijs weer is hersteld naar het niveau van 2024. Brabant kent met een plus van 15% eveneens een duidelijk hogere vraagprijs dan een jaar geleden. In Drenthe stijgt de vraagprijs nu al twee jaar met ongeveer 7,5%.

In Limburg daalt de vraagprijs juist al enkele jaren. Dat komt doordat in eerdere jaren relatief veel dure nieuwbouwprojecten op de markt kwamen. Deze verdwijnen nu geleidelijk uit het aanbod. Eind 2025 stonden nog maar 14 nieuwbouwwoningen te koop, waarvan er vijf in 2025 op de markt kwamen. Daardoor is Limburg, na de Achterhoek, de regio met het goedkoopste aanbod. Kijken we alleen naar bestaande woningen, dan is Limburg zelfs de goedkoopste regio, met een gemiddelde vraagprijs van iets boven de 200 duizend euro.

Waar veel regio's flinke schommelingen laten zien, valt de stabiliteit van de Veluwe/ Utrechtse Heuvelrug juist op. In deze grote regio, waar veel recreatiewoningen te koop staan, ligt de gemiddelde vraagprijs al sinds 2023 rond de 250 duizend euro.

Ontwikkeling gemiddelde vraagprijs per regio (stand per 1 januari)



Bron: NVM, bewerking brainbay



### 3.6 Aandeel verkopen boven de vraagprijs het hoogst in Twente/Salland

Landelijk gezien is bij 15% van de verkochte recreatiewoningen meer betaald dan de vraagprijs. In Twente/Salland is dit aandeel het hoogst, 29% van de verkochte woningen werd boven de vraagprijs verkocht. Dit is fors meer dan vorig jaar toen slechts in 16% van de gevallen meer dan de vraagprijs betaald werd. In combinatie met een toename in het aantal transacties lijkt deze toeristische regio populairder te worden.

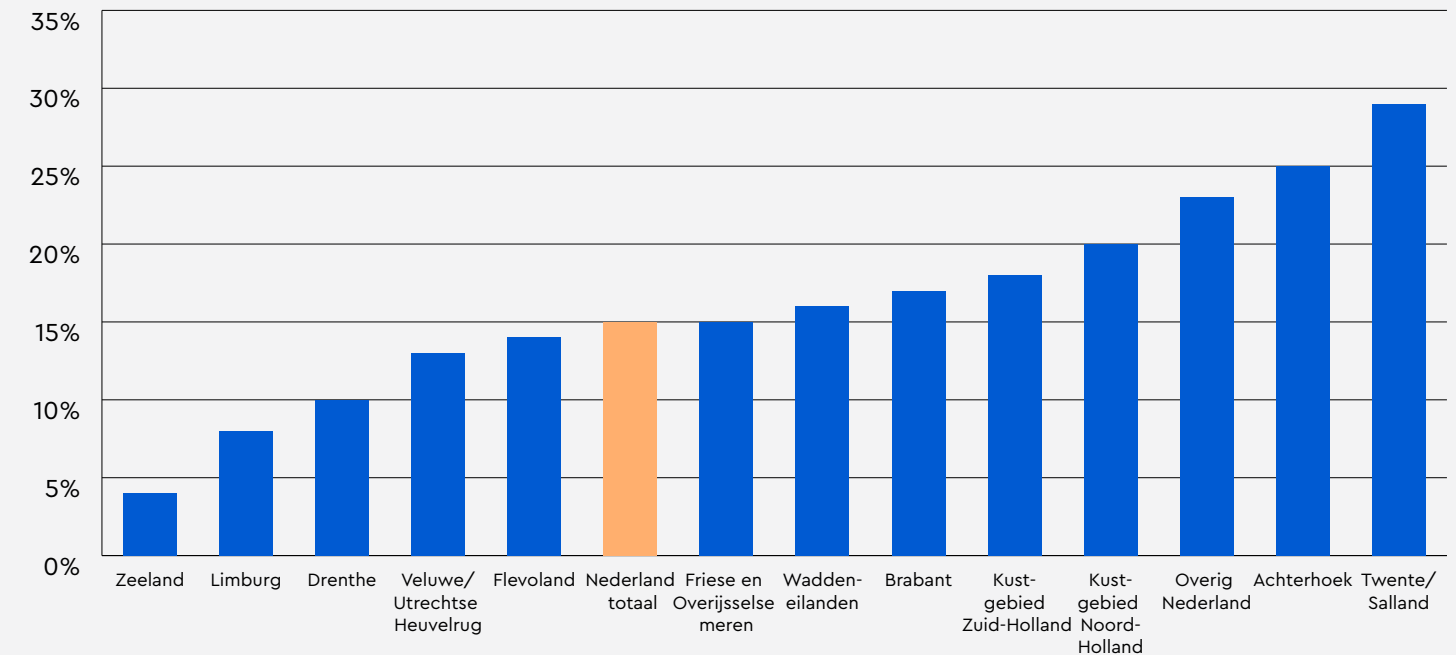
Ook in Flevoland en de Waddeneilanden werd in 2025 veel vaker overboden dan in 2024. Op de Waddeneilanden werd bij 15% van de aankopen meer betaald dan de vraagprijs, vorig jaar was dit nog 9%. In Flevoland kwamen in 2024 overbiedingen zo goed als niet voor, terwijl in 2025 in 14% van de gevallen werd overboden. Door de kleine markt in Flevoland, met weinig transacties, is dit percentage gevoelig voor schommelingen.

In de Achterhoek daalde het aandeel, terwijl hier vorig jaar nog het vaakst meer werd betaald dan de vraagprijs, namelijk in 31% van de gevallen.

In 2025 ging het nog om 1 op de 4 woningen die werd overboden, maar deze regio staat hiermee nog altijd op nummer twee achter Twente/Salland.

In Zeeland wordt daarentegen nauwelijks overboden. Afgelopen jaar werd slechts bij 4% van de verkopen overboden. Dit bevestigt het beeld dat er een aanbodoverschot is in Zeeland. Ook in de Veluwe/Utrechtse Heuvelrug, Drenthe en Limburg ligt het aandeel overbiedingen in 2025 onder het landelijk gemiddelde.

Aandeel boven de vraagprijs verkocht 2025



Bron: NVM, bewerking brainbay



### 3.7 Brabant blijft krapste regio op ruimere recreatiewoningmarkt

Het extra aanbod heeft de markt in de meeste regio's wat meer lucht gegeven. In vrijwel alle regio's staan meer recreatiewoningen te koop dan een jaar geleden, waardoor de verhouding tussen het aantal transacties en het aanbod ruimer is geworden. In 10 van de 14 regio's ligt de krapte-indicator hoger dan in 2024.

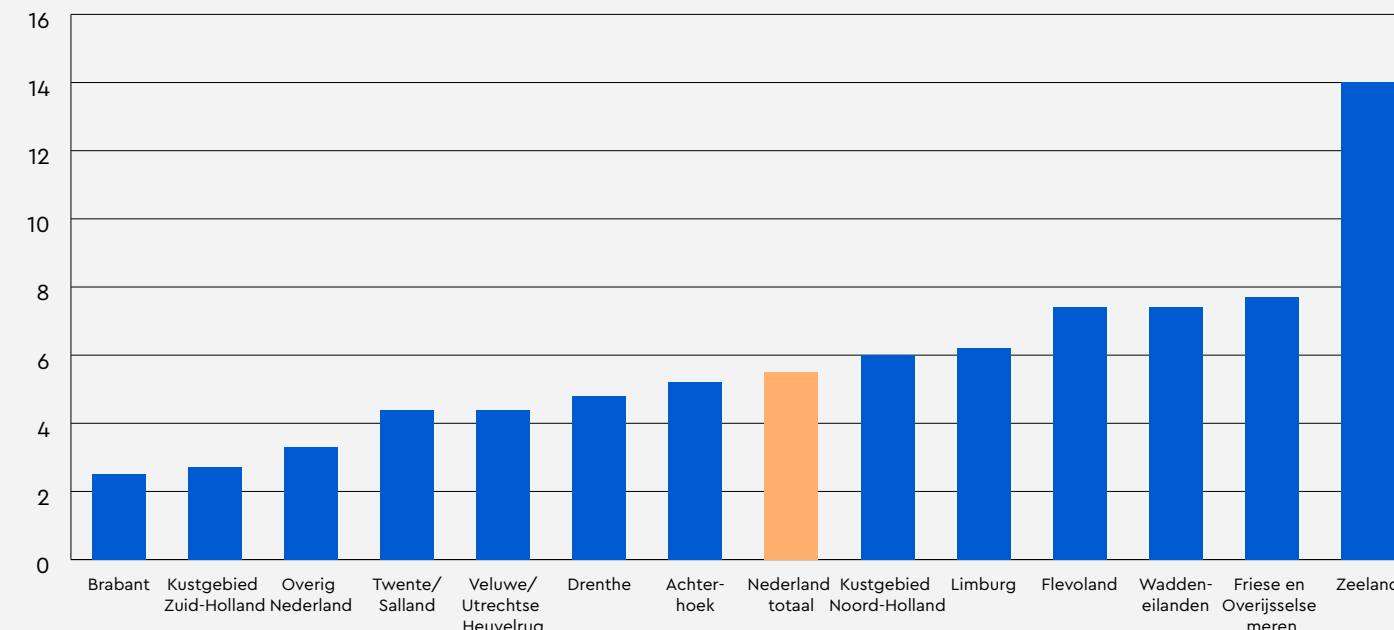
Brabant blijft de krapste regio van Nederland. Met een krapte-indicator van 2,5 is hier duidelijk sprake van een verkopersmarkt en is de keuze voor kopers zeer beperkt. Hoewel het aanbod is toegenomen, blijft het aantal transacties stijgen waardoor de druk op de markt in Brabant hoog blijft. Het kustgebied van Zuid-Holland volgt met een krapte-indicator van 2,7. De markt is hier zelfs krappere dan een jaar geleden doordat het aanbod nauwelijks toenam terwijl het aantal transacties met 10% steeg. Ook staan woningen hier het kortst te koop. De gemiddelde looptijd van het aanbod is hier 167 dagen tegenover het landelijke gemiddelde van 253 dagen.

In totaal zijn zes regio's nog te typeren als een verkopersmarkt. Ondanks de sterke stijging van het aanbod behoort Twente/

Salland nog steeds tot deze groep doordat het aantal transacties hier eveneens sterk toenam. Drenthe is de enige regio waar de markt van een evenwichtige markt naar een verkopersmarkt verschoof, vooral door de sterke stijging van het aantal transacties. In andere regio's ontwikkelde de markt zich juist in tegenovergestelde richting. De Achterhoek was vorig jaar nog de krapste regio van Nederland, maar door een sterke stijging van het aanbod en een daling van het aantal transacties is de markt hier in 2025 weer in evenwicht. Wel duidt de korte looptijd van het aanbod van 188 dagen op een sterke vraag. Ook Limburg, Flevoland en de Waddeneilanden verschoven in 2025 van een verkopersmarkt naar een evenwichtige markt.

Zeeland vormt een duidelijke uitzondering. Door de sterke toename van het aanbod is hier inmiddels sprake van een kopersmarkt. Wel valt de krapte-indicator in Zeeland altijd iets hoger uit. Dit komt doordat recreatiewoningen hier ook als reguliere woning kunnen worden verkocht. Ze verdwijnen dan uit het aanbod van recreatiewoningen, maar tellen niet mee als verkoop. Daardoor is het aanbod relatief hoger en valt de krapte-indicator dus hoger uit.

Krapte-indicator per regio 2025



Bron: NVM, bewerking brainbay



## Interview

# 'Recreatiewoningen- markt 2025: stabiel beeld, verschuiving naar eigen gebruik'

Mark Jansen – Van Casteren Makelaardij en Taxatiebureau (Schaijk)

De markt voor recreatiewoningen liet in 2025 een stabiel beeld zien ten opzichte van de voorgaande jaren. Er was sprake van een goede doorloop, met voorzichtig stijgende prijzen in het midden- en lagere segment—mits de woning of locatie iets bijzonders te bieden had. Opvallend is dat recreatiewoningen op nieuwere, grootschalige vakantieparken juist minder in trek zijn. Daar neemt het aanbod toe en staan de prijzen onder druk.

Ook aan de vraagzijde zijn duidelijke verschuivingen zichtbaar. Waar kopers voorheen vaak uit de Randstad kwamen, bestaat de doelgroep nu vooral uit regionale kopers, met name uit Brabant. Deze verandering hangt samen met een andere aankoopmotivatie: recreatiewoningen worden steeds vaker gekocht voor eigen gebruik, soms zelfs met de intentie tot semi-permanente bewoning.

Belegging speelt een steeds kleinere rol. Waar verhuur eerder een belangrijk onderdeel van het rendement was, zien kopers dit nu vooral als manier om kosten te dekken. Teruglopende rendementen door fiscale wijzigingen, zoals de belasting op fictief rendement, zorgen ervoor dat beleggers terughoudender zijn of zelfs hun bezit verkopen.

Dit drukt de investeringsbereidheid en zet de markt verder in beweging.

De discussie rondom permanente bewoning leeft sterk onder kopers, hoewel hierover nog geen eenduidig beleid is. De vraag naar deze mogelijkheid groeit, wat wijst op kansen voor parken die hiervoor geschikt zijn.

Vooruitkijkend lijken vooral recreatiewoningen op bijzondere locaties—met privacy, natuur en eigen grond—het meest kansrijk. Kopers zijn kritischer geworden en vermijden steeds vaker erfpachtconstructies. Daarnaast speelt duurzaamheid een groeiende rol, met name in het beperken van energiekosten.

Al met al ontwikkelt de markt zich richting meer gebruiksgericht bezit, met minder nadruk op rendement en meer op kwaliteit en leefomgeving.

### 3.8 Ontwikkelingen per regio lopen sterk uiteen

De Nederlandse recreatiemarkt laat grote regionale verschillen zien. Waar sommige toeristische regio's een goed jaar kenden, draaide de markt in andere regio's juist minder goed.

Een aantal regio's presteerde duidelijk bovengemiddeld. Bijvoorbeeld de recreatiemarkt in Drenthe, waar het aantal transacties het afgelopen jaar het hardst is gestegen. Ook de goedkoopste regio's van het land, Brabant en Twente/Salland, winnen terrein. In beide regio's zijn in 2025 meer recreatiewoningen verkocht dan het jaar daarvoor en steeg de gemiddelde verkoopprijs.

In Twente/Salland is het aanbod wel fors toegenomen. Ook de Friese en Overijsselse meren en de Achterhoek presteerden bovengemiddeld, ondanks de relatief ruime markt.

Drie regio's kenden een minder jaar: Flevoland, het kustgebied van Noord-Holland en Zeeland.

Met een daling van het aantal transacties en de prijs, in combinatie met een verruimde markt, was 2025 voor deze regio's geen goed jaar. Vooral in Zeeland lijken de prijzen onder druk te staan door verminderde interesse en het sterk oplopende aanbod.

Toeristische regio	Transacties					Aanbod				
	Verkopen	↕↑	Verkoopprijs	↕↑	% boven vraagprijs verkocht	Te koop	↕↑	Vraagprijs	↕↑	Krapte-indicator
Achterhoek	139	-19%	€ 219.000	11%	25%	60	33%	€ 219.000	0%	5,2
Brabant	419	10%	€ 183.000	7%	17%	88	22%	€ 285.000	15%	2,5
Drenthe	435	33%	€ 203.000	2%	10%	173	5%	€ 273.000	7%	4,8
Flevoland	81	-1%	€ 258.000	-3%	14%	50	72%	€ 236.000	-6%	7,4
Friese en Overijsselse meren	313	5%	€ 317.000	13%	15%	202	25%	€ 357.000	2%	7,7
Kustgebied Noord-Holland	454	-1%	€ 249.000	-5%	20%	227	18%	€ 468.000	1%	6,0
Kustgebied Zuid-Holland	337	12%	€ 279.000	-3%	18%	77	1%	€ 361.000	33%	2,7
Limburg	214	-27%	€ 199.000	5%	8%	111	16%	€ 227.000	-17%	6,2
Overig Nederland	357	19%	€ 216.000	5%	23%	98	2%	€ 279.000	-5%	3,3
Twente/Salland	171	24%	€ 197.000	10%	29%	63	58%	€ 236.000	-7%	4,4
Veluwe/Utrechtse Heuvelrug	854	2%	€ 212.000	2%	13%	315	1%	€ 255.000	2%	4,4
Waddeneilanden	142	-24%	€ 519.000	11%	16%	88	35%	€ 493.000	-12%	7,4
Zeeland	357	-6%	€ 345.000	-9%	4%	416	28%	€ 534.000	-3%	14,0
<b>Nederland</b>	<b>4273</b>	<b>3%</b>	<b>€ 247.000</b>	<b>0%</b>	<b>15%</b>	<b>1968</b>	<b>17%</b>	<b>€ 364.000</b>	<b>1%</b>	<b>5,5</b>

↕↑ Procentuele ontwikkeling ten opzichte van jaar eerder

Bron: Kadaster, NVM, bewerking brainbay

# 4. BRAINBAY RECREATIE- WONING-INDEX

Brainbay heeft een index voor de recreatiemarkt ontwikkeld. Deze laat zien hoe de waarde van de totale voorraad recreatiewoningen in Nederland zich door de tijd ontwikkelt. Dit in tegenstelling tot de verkoopprijsontwikkeling, die in hoofdstuk 2 van dit rapport wordt besproken. Daar worden alleen verkoopprijzen van de verkochte woningen meegenomen.



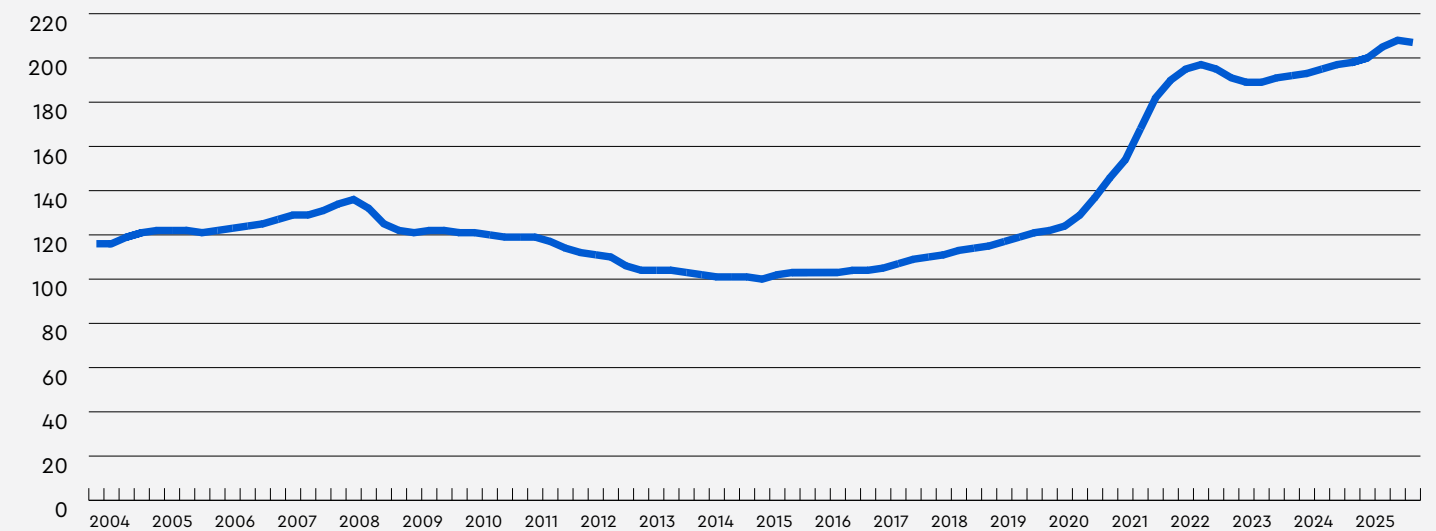
#### 4.1 Waarde voorraad recreatiewoningen bereikt hoogtepunt in 2025

De Brainbay Recreatiewoning-index heeft in 2025 zijn hoogste punt bereikt met een waarde van 208. In het laatste kwartaal daalde de index wel weer iets naar 207. Een index van boven de 200 betekent dat de waarde van de totale voorraad aan recreatiewoningen sinds het basisjaar (2015 = 100) meer dan verdubbeld is. Na een kleine dip in 2022 is de waarde weer gestaag toegenomen, waardoor de index inmiddels boven het niveau van de piek in medio 2022 ligt. Vergeleken met eind 2024 is de waarde gestegen met 4,6%. De stijgende index laat hiermee zien dat de stijging in de gemiddelde verkoopprijs niet alleen komt door de samenstelling van de verkopen, maar door een daadwerkelijke waardestijging van recreatiewoningen (zie paragraaf 4.3).

De waardeontwikkeling van recreatiewoningen loopt wel steeds verder achter op de reguliere woningmarkt. De Brainbay Woningwaarde-index, die de waardeontwikkeling van de reguliere koopwoningvoorraad in Nederland op

vergelijkbare wijze laat zien, steeg sinds de piek in 2022 met 18% en die van recreatiewoningen met 6%. Medio 2023 hadden de indexen voor het laatst een vergelijkbare waarde van 189. Sindsdien steeg de Brainbay Woningwaarde-index met 25% naar 235 en de Brainbay Recreatiewoning-index met slechts 10% naar 208. De reguliere woningmarkt kent de laatste jaren enorme krapte wat de waarde van woningen sterk deed stijgen. Op de markt voor recreatiewoningen zorgt het huidige fiscale klimaat juist voor een afnemende vraag wat een rem zet op de waardeontwikkeling. Hierdoor wordt de kloof tussen beide markten steeds groter.

Brainday recreatiewoning-index, 2004-2025



Bron: brainbay



## 4.2 Grote regionale verschillen in waardeontwikkeling

Als we kijken naar de index per regio, is de waarde van de voorraad sinds 2015 niet in elke regio verdubbeld. In Zeeland en op de Waddeneilanden komt de index uit op 187 en 182. Ook in Limburg en Flevoland is de index nog niet boven de 200 gestegen. De regio's Twente/Salland en Drenthe kennen de grootste stijging; in beide regio's ligt de index boven de 220.

De recentere ontwikkelingen laten een iets ander beeld zien. Voor alle regio's lag de laatste piek in 2022, in lijn met de landelijke index, waarna de waarde van recreatiewoningen in alle regio's een aantal kwartalen daalde. Daarna herstelden de prijzen zich weer, maar in sommige regio's ligt de waarde nog steeds onder deze piek. Dit geldt voor de duurste regio's van het land: Zeeland (-4%), de Waddeneilanden (-5%), en het kustgebied van Noord-Holland (-7%). De Achterhoek kende een gematigde stijging; hier ligt de waarde van de voorraad slechts 2% boven de laatste piek.

Regio's die opvallend goed presteren zijn Brabant (+10%) en Twente/Salland (+11%). In paragraaf 2.2 zagen we al dat in deze regio's de transactiepreizen de afgelopen twee jaar hard zijn gestegen.

De index bevestigt dat deze prijsstijgingen niet alleen door samenstellingseffecten komen, maar ook door een daadwerkelijke waardestijging. Ook de verkoopprijzen in de Friese en Overijsselse meren stegen hard, maar hier laat de index een meer gemiddelde stijging zien van +6%. Dit wijst erop dat de samenstelling van de verkopen in deze regio een grotere rol speelde in de sterke prijsstijging in 2025.

## 4.3 Verschil recreatiewoning-index versus transactieprijsontwikkeling

De verkoopprijsontwikkeling gaat uit van de gemiddelde verkoopprijs van verkochte recreatiewoningen in een specifiek jaar. Hierbij wordt geen rekening gehouden met het feit dat er elk jaar andere woningen worden verkocht, met verschillende woningkenmerken. Wanneer er in een periode grotere woningen of meer woningen in duurdere regio's zijn verkocht, stijgt de gemiddelde verkoopprijs. Deze prijsstijging komt dan niet door de waardevermeerdering, maar door het type verkopen. Hetzelfde geldt bij het omgekeerde. De gemiddelde verkoopprijs zal bijvoorbeeld dalen wanneer er meer kleinere woningen of woningen in goedkopere regio's worden verkocht.

De Brainbay Recreatiewoning-index corrigeert voor deze verschillen in woningkenmerken. De Brainbay Recreatiewoning-index wordt gemaakt aan de hand van een AVM, een Automated Valuation Model<sup>9</sup>. Aan de hand van een aantal woningkenmerken wordt een voorspelling gedaan van de transactieprijs. Het gaat dan om woningkenmerken zoals oppervlakte, staat van onderhoud, woningtype, bouwjaar, aantal (slaap)kamers en de locatie van de woning. Alle verkochte recreatiewoningen in de database van de NVM worden hiervoor gebruikt, en het model wordt ieder kwartaal herijkt.

Vervolgens wordt ieder kwartaal (vanaf 2004) voor de totale voorraad recreatiewoningen in Nederland een geschatte marktwaarde bepaald. Deze waarden vormen samen de basis voor de index, waarbij 2015 als basisjaar (100) wordt gebruikt.

<sup>9</sup>Zie [www.brainbay.nl](http://www.brainbay.nl) voor meer informatie over het gebruikte AVM

# 5. DUURZAAMHEID EN RECREATIE-WONINGEN

## 5.1 Duurzaamheid bij recreatiewoningen speelt nog beperkte rol

NVM-makelaars geven aan dat duurzaamheid in de recreatiewoningmarkt nog een beperkte rol speelt. In vergelijking met de reguliere woningmarkt loopt verduurzaming duidelijk achter en op veel parken worden nog weinig energiebesparende maatregelen genomen. Er zijn wel enkele ontwikkelingen zichtbaar, zoals de aanleg van zonnepanelen of betere isolatie, en soms warmtepompen of gasloze woningen. Dit komt vooral voor bij nieuwere of luxere recreatiewoningen of wanneer eigenaren de woning zelf gebruiken.

Daarnaast zien we dat de investering in verduurzaming niet altijd aantrekkelijk is, vooral door het seizoensgebonden gebruik van recreatiewoningen en onzekerheden

rond energie (zoals terugleverkosten). Makelaars geven aan dat woningen met een groener energielabel lang niet altijd beter presteren. In de meeste gevallen verloopt de verkoop niet sneller. Er worden niet meer biedingen ontvangen en de verkoopopbrengst is lang niet altijd hoger. In veel gevallen blijven locatie, leeftijd van de woning en onderhoudsstaat belangrijker voor de verkoop dan duurzaamheid.

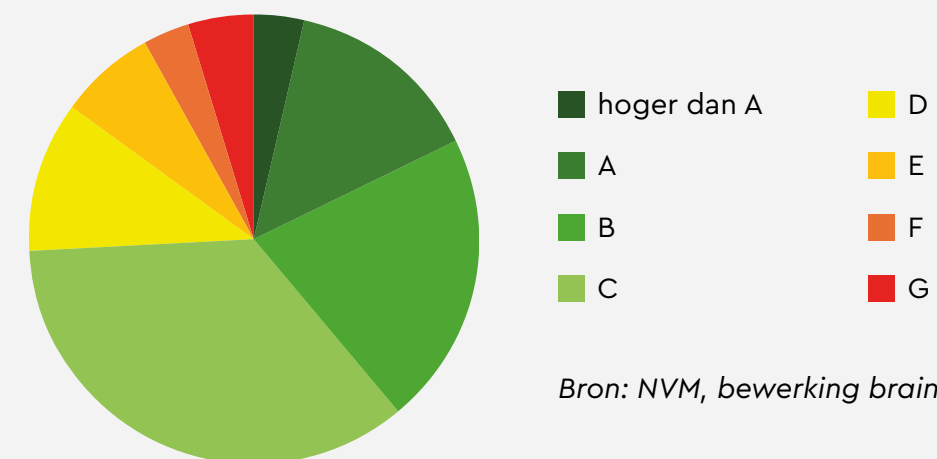
## 5.2 Driekwart van de verkopen heeft groen energielabel

Bij de verkoop of verhuur van een recreatiewoning is het verplicht een energielabel te hebben. Sinds 1 januari 2024 wordt hierop gecontroleerd en kunnen eigenaren een boete krijgen wanneer er geen geldig energielabel beschikbaar is. Van de recreatiewoningen die in 2025 zijn verkocht, heeft bijna driekwart een groen

label C of hoger. Bijna een op de vijf transacties bezit een zeer groen label van A of hoger dan A. Daartegenover staat een groep van 16% van de verkochte woningen met een label E, F of G.

De verdeling van het aantal verkopen naar energielabel is vergelijkbaar met vorig jaar en ook vergelijkbaar met de verdeling van energielabel naar transacties in de reguliere koopwoningmarkt.

Verkochte recreatiewoningen in 2025 naar energielabel



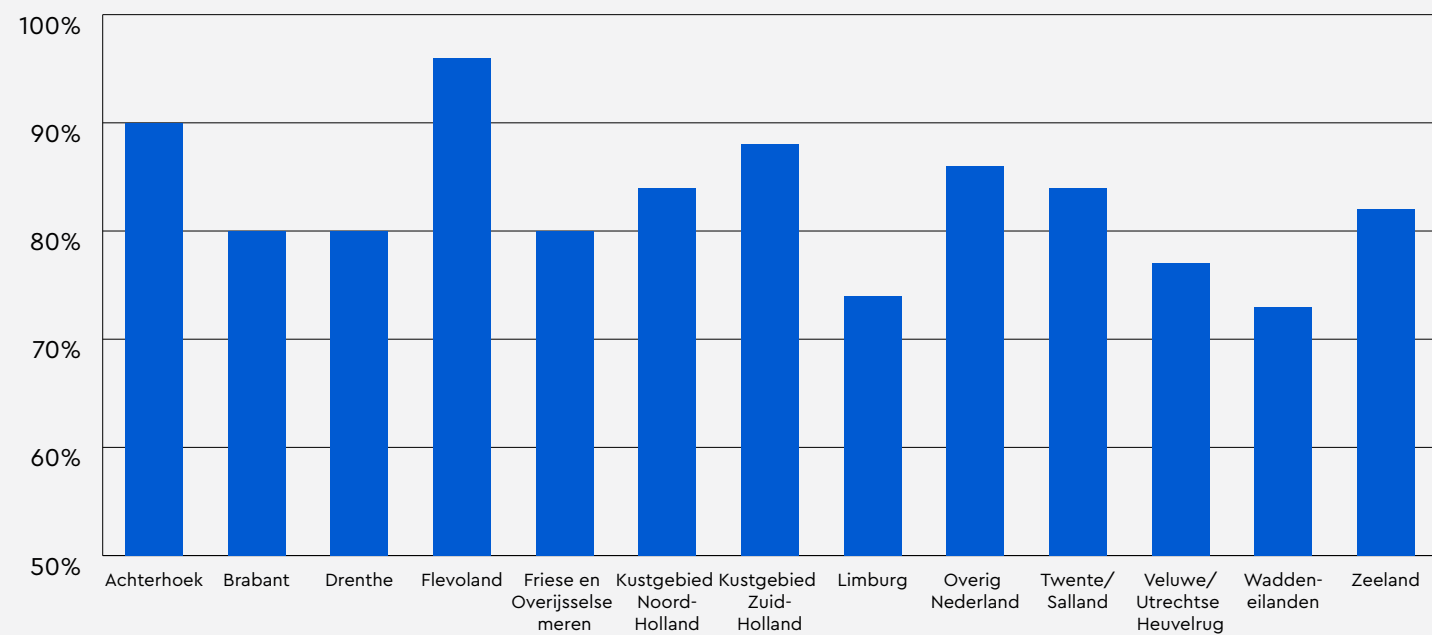
Bron: NVM, bewerking brainbay

### 5.3 Flevoland regio met meeste groene energielabels

Wanneer we kijken naar de toeristische gebieden in Nederland en het aandeel verkochte woningen met een groen energielabel van C of hoger, dan vallen een aantal regio's op. In Flevoland is dit aandeel (rond de 95%) het grootst. In deze regio staan de meeste relatief nieuwe recreatiewoningen. Oude bouwjaren, met vaker een minder groen energielabel, komen hier niet voor.

Op de Waddeneilanden en in Limburg is het aandeel groene labels juist het kleinst. Dit zijn dan ook de regio's waar het aandeel verkopen van woningen met een bouwperiode van ná 2000 erg laag ligt.

#### Aandelen verkopen met een groen energielabel in 2025



Bron: NVM, bewerking brainbay



# 6. RECREATIE- WONINGEN, EEN BEKNOPT LEXICON

Onderstaande lexicon geeft een eerste wegwijs in de markt voor recreatiewoningen, maar beoogt geenszins een compleet beeld te schetsen over de verschillende aspecten die bij bezit en/of verhuur spelen. Gedegen voorlichting over de fiscale aspecten (bijvoorbeeld bij verhuur) is in veel gevallen dan ook aan te raden.

## Roerende of onroerende zaak

Recreatiewoningen zijn er in vele soorten en smaken. Eén van de belangrijkste zaken is het onderscheid tussen een roerende of onroerende zaak (woning). Een roerende zaak, zoals bijvoorbeeld een stacaravan, zit niet vast in de grond. Een onroerende zaak (woning) is duurzaam met de grond verbonden.

In dit rapport hanteren we, net als in voorgaande edities van het onderzoek, de volgende definitie voor een recreatiewoning:

*Een recreatiewoning betreft een tweede woning voor recreatieve doeleinden, die qua verschijningsvorm vergelijkbaar is met reguliere woonvormen (geen stacaravans of tuinhuisjes). Het gaat hierbij om een onroerende zaak. De recreatiewoning kan voor eigen gebruik bedoeld zijn, maar ook als investering (verhuur) of een mix van beiden.*

Het is zowel voor de onroerendezaakbelasting (OZB) als de overdrachtsbelasting van belang of iets roerend of onroerend is. Voor onroerende zaken is daarnaast ook een eigendomsoverdracht via notariële akte (en inschrijving in de openbare registers) nodig.

(NB de cijfers in dit rapport hebben alleen betrekking op onroerende zaken, dus onroerend goed).

## Grond in eigendom of niet

De grond onder een recreatiewoning kan worden gekocht, gehuurd of in erfpacht worden uitgegeven. Indien de grond wordt gekocht of in erfpacht wordt uitgegeven zal dit via een notariële akte worden vastgelegd in de openbare registers. Bij huur is dit niet het geval. Grond in eigendom wordt jaarlijks belast met de OZB, al of niet gecombineerd met de heffing voor het (on)roerende goed dat erop aanwezig is.

Bij huur en erfpacht zijn er ook jaarlijkse vergoedingen verschuldigd aan de verhuurder respectievelijk erfverpachter. Uit de verkopen via NVM-makelaars blijkt dat in de afgelopen 5 jaar bij 15% van de verkopen de grond via een vorm van erfpacht is uitgegeven. In ongeveer de helft van de gevallen gaat het daarbij om een vast erfpachtbedrag, bij de andere helft om een variabel bedrag. De afgelopen jaren gaat het om een erfpacht van gemiddeld 2.300 euro per jaar. Iets minder dan de helft van de grond is uitgegeven in tijdelijke erfpacht, de rest voortdurend/eeuwig.

### Parkkosten

Een deel van de recreatiewoningen in Nederland staat op (recreatie-)parken met bijbehorende voorzieningen. Dit brengt uiteraard kosten met zich mee, van onderhoud van de parkinfrastructuur tot het in stand houden van de bijbehorende (park-)voorzieningen. Veelal worden deze kosten via een VvE (Vereniging van Eigenaren) in rekening gebracht bij de eigenaren.

### Verhuur of eigen gebruik

Naast het eigen gebruik kan een recreatiewoning ook voor de (gedeeltelijke) verhuur worden gebruikt. Dit kan een interessant rendement opleveren voor de eigenaar.

Bij (gedeeltelijke) verhuur – een duurzame exploitatie – kan de eigenaar zich kwalificeren als ondernemer voor de btw. Of er sprake is van een duurzame exploitatie (regelmatige verhuur) wordt mede bepaald aan de hand van de duur van de verhuur, de verhuuropbrengsten en het aantal verschillende verhuurders per jaar. Indien gekwalificeerd als btw ondernemer kan onder meer (naar rato) de btw op de aankoop van de woning met grond en gebruik en onderhoud worden afgetrokken.

De WOZ-waarde van de recreatiewoning kwalificeert bij particulieren in de regel nog in box 3 als zijnde belastbaar vermogen. Verhuur via een verhuurorganisatie gaat daarbij wel weer ten koste van het rendement; afhankelijk van de organisatie kunnen deze verhuurkosten oplopen tot ergens tussen de 20% en 30%.



# De Nederlandse markt voor recreatiewoningen

Jaaroverzicht 2025

## 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 © april 2026

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

## In opdracht van de NVM uitgevoerd door brainbay

Orteliuslaan 951  
3528 BE Utrecht  
030 – 850 45 00  
brainbay.nl

## Tekst

Bart Knijff, b.knijff@brainbay.nl  
Bas de Win, b.dewin@brainbay.nl  
Judith van de Laar, j.vandelaar@brainbay.nl

## Bronnen grafieken

NVM/brainbay, Kadaster

## Coördinatie

Maartje van der Maas, Havana Orange

## Fotografie

Johan van der Heijden  
Sandy Peters  
Anja Brouwer  
Bert de Jong

## Ontwerp en opmaak

Mooijontwerp

