De Nederlandse markt voor recreatiewoningen

Jaaroverzicht 2024

NVM

Inhoud

1 Inleiding 3

2 Landelijke ontwikkelingen 4

2.1 Markt voor recreatiewoningen laat herstel zien 5

2.2 Aantal verkopen stijgt voor het eerst in drie jaar 6

2.3 Verkoopprijs stijgt naar bijna 250 duizend euro 7

2.4 Aandeel overbiedingen stabiliseert op lager niveau 8

2.5 Meer transacties vallen in het middensegment 9

2.6 Kleinere recreatiewoning steeds populairder 10

2.7 Permante bewoning van recreatiewoningen 11

2.8 Sterke stijging beschikbare recreatiewoningen 12

Interview Addy Oosterom 13

2.9 Markt voor recreatiewoningen bijna in evenwicht 14

2.10 Vraagprijs stabiliseert na jaren van sterke stijging 15

2.11 Recreatiewoningen staan even lang te koop als vorig jaar 16

Campingterreur en juridische valkuilen in de recreatiemarkt 17

3 Regionale dynamiek 18

3.1 In veel regio's herstel van het aantal verkopen 20

3.2 In de helft van het land stijgen de verkoopprijzen meer dan 10% 21

3.3 Vierkante meterprijzen het hoogst in Zeeland en op de Waddeneilanden 22

3.4 Bijna 80% van de verkopen staat op een park 23

3.5 Meeste aanbod te vinden in Zeeland en op de Veluwe / Utrechtse Heuvelrug 24

Interview Wilco Wisse 25

3.6 Brabant kent de krapste markt, Zeeland heeft het lastig 26

3.7 Vraagprijzen dalen in de helft van de regio's 27

3.8 In de meeste regio's blijft het aandeel verkopen boven de vraagprijs gelijk 28

Roerend of onroerend: risico's in de recreatiemarkt 29

4 brainbay receratiewoningindex 30

4.1 Waarde voorraad recreatiewoningen niet eerder zo hoog 31

4.2 Verschil woningwaarde-index versus transactieprijsontwikkeling 32

5 Energielabels en recreatiewoningen 33

6 Recreatiewoningen, een beknopt lexicon 35

1 Inleiding

De recreatiewoning als melkkoe van de overheid?

Voor u ligt het jaaroverzicht 2024 van de markt voor recreatiewoningen in Nederland. En alhoewel de vooruitzichten donkerrood leken, is de markt afgelopen jaar verrassend genoeg enigszins opgeveerd. Ondanks het feit dat de stapel maatregelen die direct of indirect deze markt raakt met het jaar groter wordt. Naast de hoge overdrachtsbelasting en fiscale bijtelling in box 3 (en onzekerheden over de toekomstige inrichting), kwam daar vorig jaar ook nog de aangekondigde btw-verhoging bij van 9% naar 21% op de verhuur van recreatiewoningen. Het lijkt erop dat de recreatiewoning een - zij het in omvang bescheiden - melkkoe van de overheid is geworden.

Toch hebben zowel het aantal transacties als de prijsontwikkeling in 2024 de weg omhoog weer gevonden. Bescheiden in vergelijking met de markt voor reguliere koopwoningen, dat wel, maar wel omhoog. En dat is best wel verrassend. Daarnaast zien we meer keuzemogelijkheden door een groeiend aanbod. Is dat dan misschien toch een voorbode van wat er de komende jaren nog komen gaat?

Daarbij komt wel de vraag naar boven of de Nederlandse overheid nog meer maatregelen in petto heeft. Het lijkt erop dat zij - in haar zoektocht om de begroting sluitend te houden - de oude wijsheid *penny wise pound foolish* op sommige vlakken uit het oog is verloren. Want de economische spin-off van bezit en verhuur van recreatiewoningen en de bestedingen in de lokale economie zijn enorm. In de provincie Zeeland is bijvoorbeeld meer dan 10% van de werkgelegenheid gerelateerd aan de vrijetijdssector. Wordt er dan wel gekeken naar de neveneffecten van alle maatregelen? Het zou zomaar kunnen dat het door recreanten bestede geld (grotendeels) richting buitenland verdwijnt, hetzij in de aanschaf van een recreatiewoning over de grens, hetzij in een goedkopere buitenlandse vakantie.

Laten we maar hopen dat 2025 een fiscaal saai jaar wordt. Zodat de markt voor recreatiewoningen zich verder kan herstellen.

Ik wens u veel leesplezier.

Anneke Haak - Bronsema

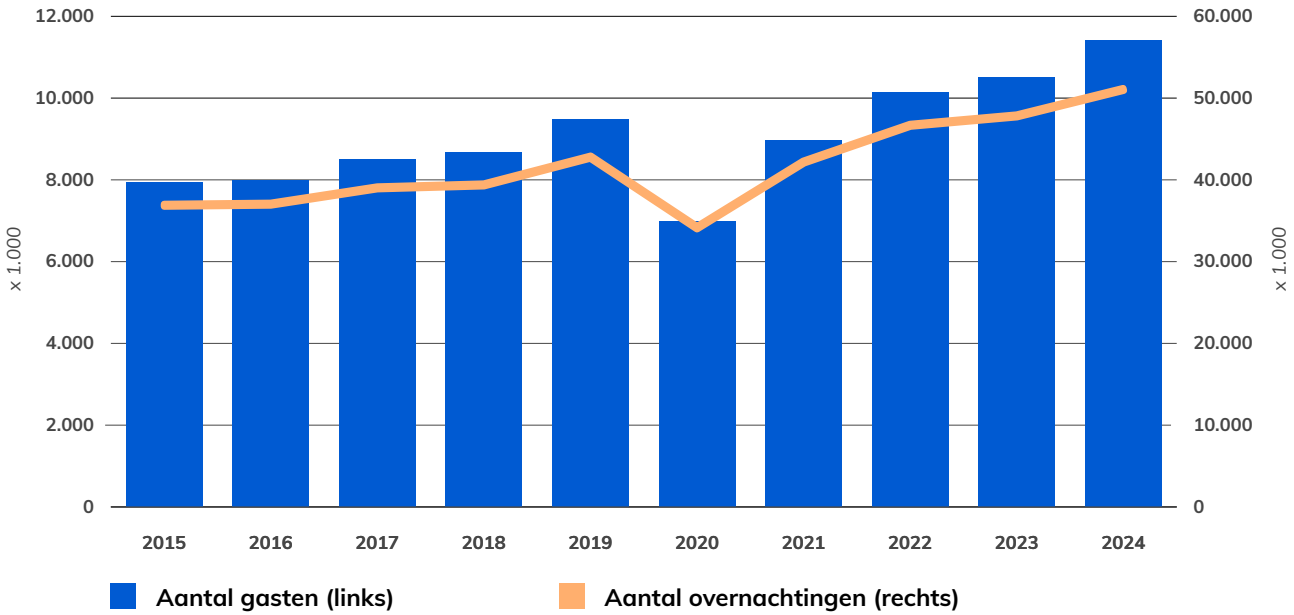
2 Landelijke ontwikkelingen

2.1
Markt voor recreatie-woningen laat herstel zien

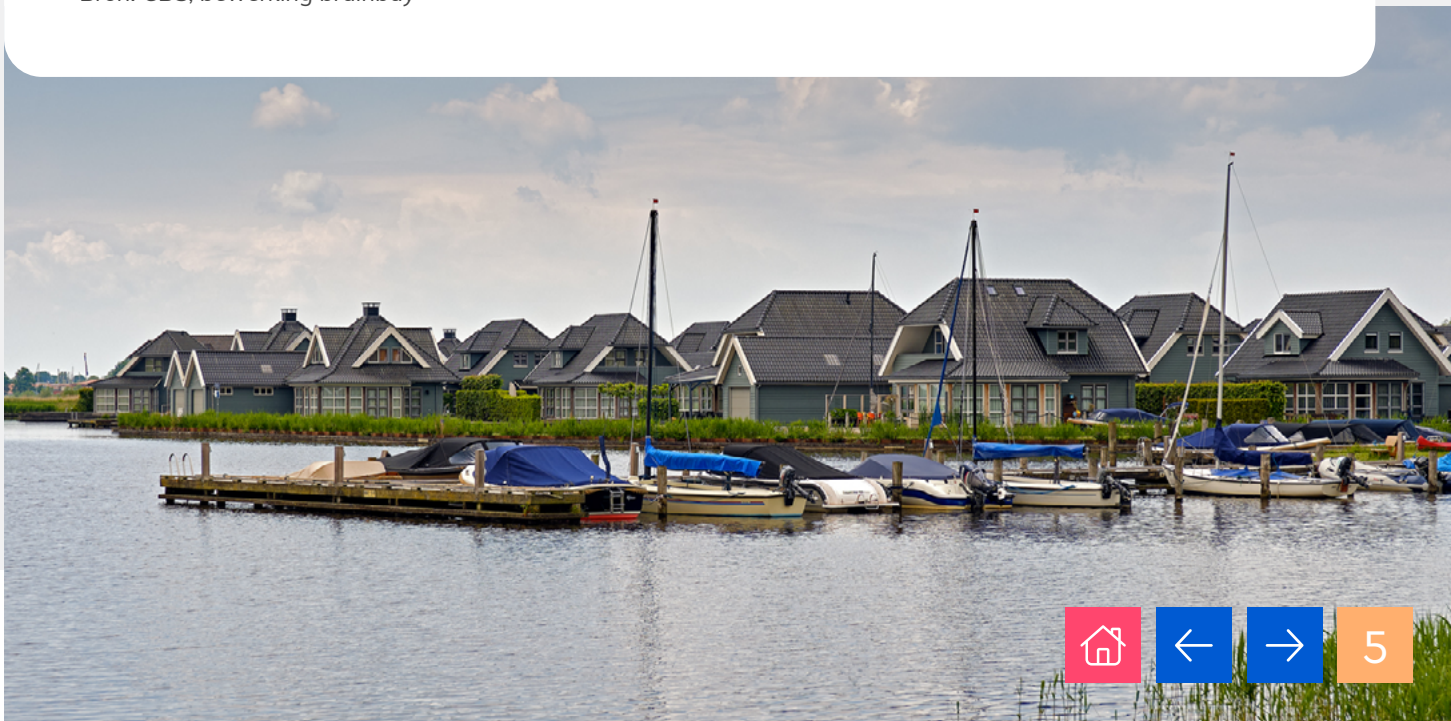
In 2024 heeft de markt voor recreatiewoningen zich hersteld na een minder jaar in 2023, waarin factoren zoals de hoge rente en de verhoogde overdrachtsbelasting de vraag drukten. Dit jaar is er duidelijk sprake een verbetering, waarbij de markt zich heeft aangepast aan de nieuwe economische situatie. Want ondanks de onzekerheden rondom het belasten van de rendementen van vakantiewoningen in box 3, laten de cijfers zien dat er nog steeds veel vraag is naar vakantiewoningen en er ook volop potentie zit in de markt. Zo is de transactieprijs gestegen en zijn er meer vakantiewoningen verkocht dan vorig jaar. Dit bij een gezonde hoeveelheid beschikbare woningen, waardoor de markt steeds meer in balans komt.

Bovendien blijft het aantal gasten en overnachtingen in vakantiewoningen groeien[1], een positieve ontwikkeling voor de potentiële huuropbrengst van de woning. Sinds het dal tijdens het eerste coronajaar, stijgt het aantal gasten en overnachtingen gestaag. In 2024 verwelkomden vakantiewoningen 11,4 miljoen gasten en werden er voor het eerst meer dan 50 miljoen overnachtingen geboekt. Voornamelijk buitenlandse gasten weten ons land steeds beter te vinden. In 2024 werd 37% van alle overnachtingen in Nederland geboekt door een buitenlandse toerist. Niet eerder lag dit aandeel zo hoog.

Aantal gasten en overnachtingen in Nederland 2015 - 2024



Bron: CBS, bewerking brainbay



[1] CBS, maart 2025

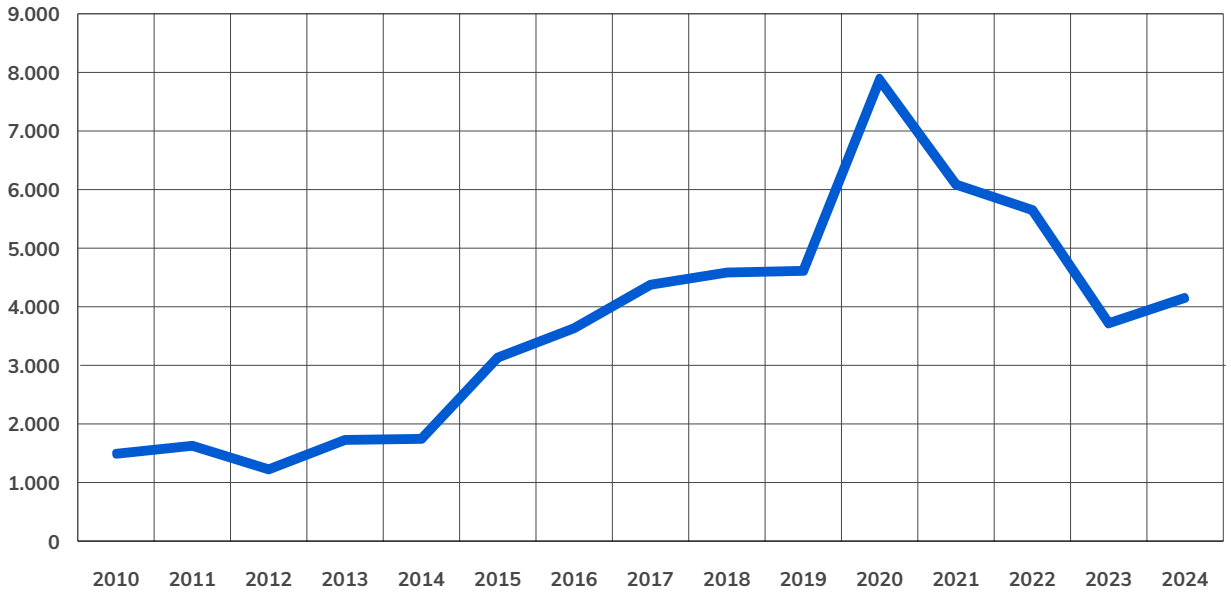
2.2
Aantal verkopen stijgt voor het eerst in drie jaar

Na de uitzonderlijke piek in 2020 is het aantal transacties in de drie daaropvolgende jaren met meer dan de helft gedaald, tot 3.718 in 2023. In 2024 is deze daling gestopt en met 4.154 verkochte recreatiewoningen is de weg omhoog ingezet. Deze stijging van 11,7% wijst op een voorzichtig herstel van de markt, waarbij het aantal transacties weer een niveau heeft bereikt dat vergelijkbaar is met dat van voor corona.

Hoewel het aantal transacties is toegenomen, blijven de fiscale randvoorwaarden bij de aankoop van een recreatiewoning ongunstig. De overdrachtsbelasting bedraagt 10,4% en de rente is nog steeds relatief hoog. Daarnaast is er op dit moment onduidelijkheid over de toekomstige belastingdruk in box 3. Bovendien wordt de btw op de verhuur van een recreatiewoningen op 1 januari 2026 verhoogd van 9% naar 21%. Daar komt bij dat de kosten van het in bezit hebben van een recreatiewoning steeds hoger worden. Zeker voor woningen die op een park gelegen zijn, nemen lasten zoals servicekosten, erfpacht, onderhoud- of VVE kosten toe. Dat zet het rendement voor particuliere beleggers verder onder druk. Deze factoren kunnen kopers afschrikken of eigenaren ertoe aanzetten hun woning te verkopen.

Toch zijn er ook positieve signalen. De rente is in 2024 gedaald en het tarief van de overdrachtsbelasting daalt in 2026 naar 8%. We zien dat het aantal te koop gezette woningen hoog is, maar ook dat deze snel weer worden opgenomen door de markt. Door het stabiele rendement kan een recreatiewoning voor vastgoedbeleggers een aantrekkelijk alternatief zijn voor de reguliere huursector, waar de rendementen onder druk staan door een opeenstapeling van regelgeving. Kopers die de woning voor eigen gebruik aanschaffen, hebben zich aangepast aan de nieuwe situatie en kunnen daardoor, ondanks de hogere kosten, weloverwogen beoordelen of de aankoop op dit moment binnen hun financiële mogelijkheden valt.

Ontwikkeling aantal transacties 2010 - 2024

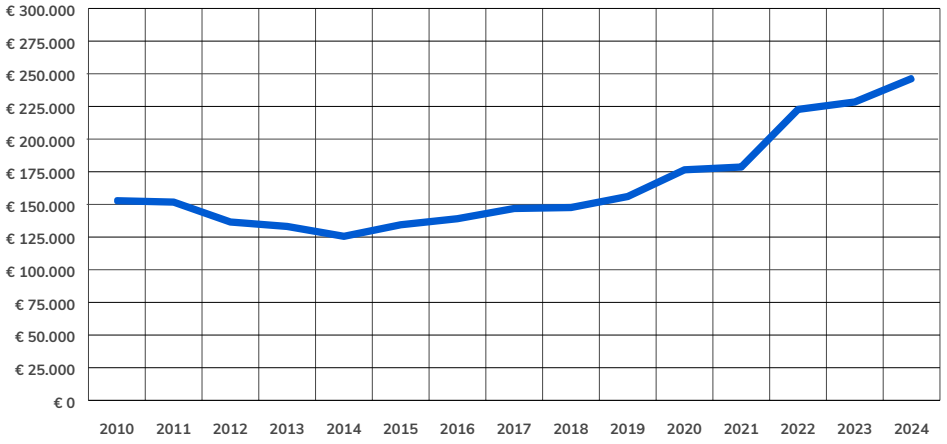


Bron: Kadaster

2.3
Verkoopprijs stijgt naar bijna 250 duizend euro

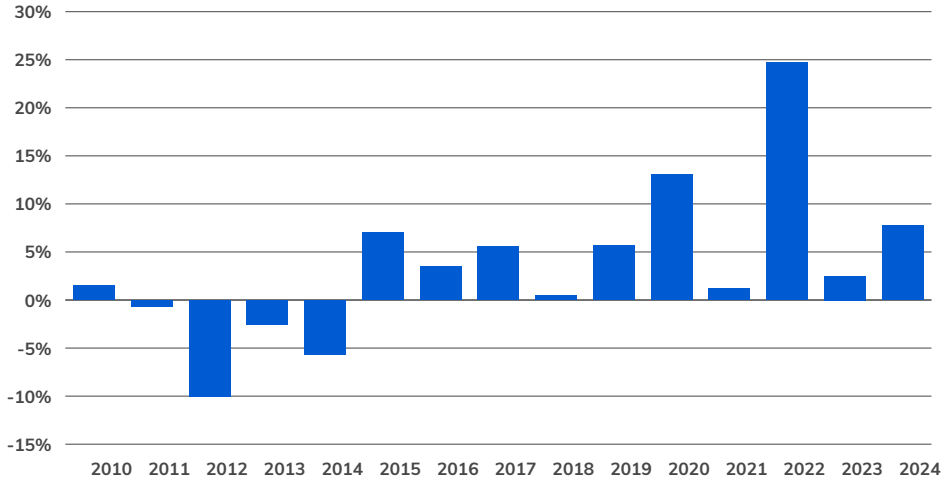
De prijs van recreatiewoningen laat in 2024 weer een sterke toename zien na een relatief gematigde prijsstijging in 2023. De gemiddelde transactieprijs kwam uit op 246 duizend euro, 18 duizend meer dan een jaar geleden. Vorig jaar spraken we de verwachting uit dat het prijsplafond van recreatiewoningen was bereikt, maar de verwachte prijsstabilisatie bleef uit. De markt voor recreatiewoning blijkt toch minder gevoelig voor het relatief ongunstige fiscale recreatiewoningen klimaat en lijkt mee te bewegen met de trends op de reguliere woningmarkt, waar de prijzen in 2024 ook sterk zijn gestegen. Dit jaar nam de prijs toe met 7,8%, iets onder het gemiddelde van de afgelopen vier jaar. Met deze stijging komt de grens van gemiddeld 250 duizend euro zelfs in zicht. Maar de weg naar deze prijsgrens was grillig, met enorme prijsstijgingen in 2020 en 2022 en gematigde prijsstijgingen in 2021 en 2023. Naast de ontwikkelingen op de markt, heeft dit ook te maken met de samenstelling van de verkochte woningen. Wanneer het ene jaar meer duurdere woningen worden verkocht dan in het andere jaar, bijvoorbeeld omdat de woningen groter zijn of in een duurder gebied liggen, zorgt dit voor een prijsstijging. Terwijl de waarde van recreatiewoningen niet per se is gestegen. De brainbay recreatiewoningindex corrigeert hiervoor en laat zien dat de waardestijging van recreatiewoningen iets geleidelijker is gegaan dan onderstaande grafiek doet vermoeden[2].

Ontwikkeling gemiddelde transactieprijs 2010 - 2024



Bron: Kadaster

Prijsontwikkeling t.o.v. jaar eerder, 2010-2024



Bron: Kadaster

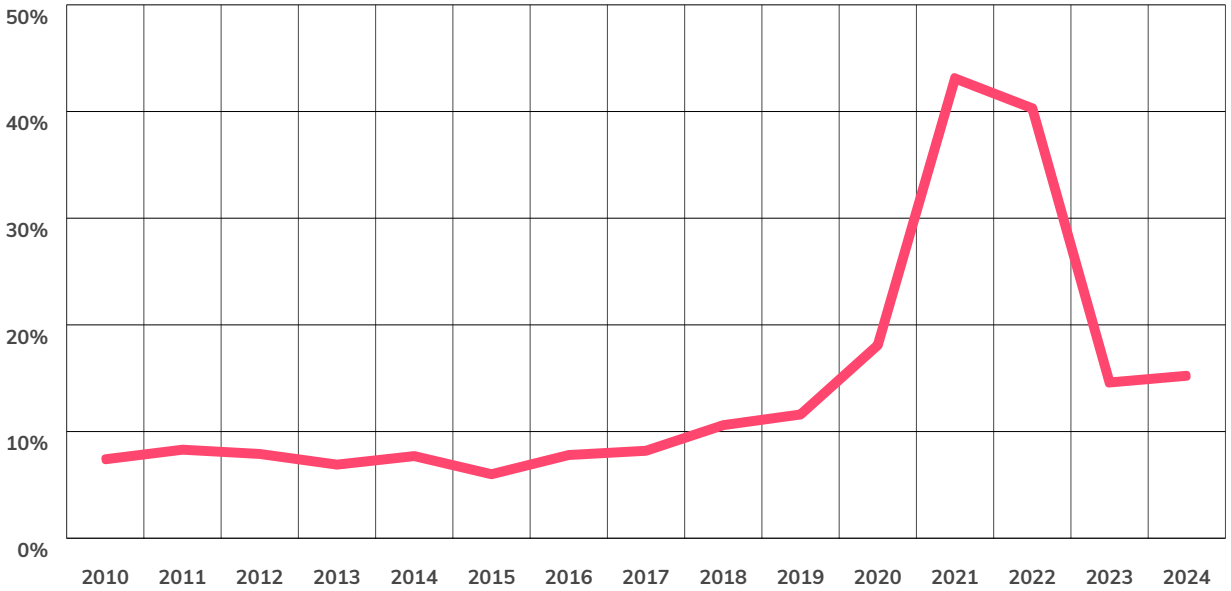
[2] *Zie hoofdstuk 4: Brainbay recreatiewoningindex voor de recreatiemarkt*

2.4
Aandeel overbiedingen stabiliseert op lager niveau

Overbieden komt niet vaak voor op de markt voor recreatiewoningen. In 2021 en 2022 was er echter sprake van een enorme piek, doordat de markt toen extreem krap was. In 2023 kwam de markt weer meer in balans, waardoor het aantal overboden woningen terugviel naar een niveau van 15%. In 2024 werd er iets vaker overgeboden, maar dit aandeel is vergelijkbaar met vorig jaar.

Daarnaast werd ongeveer 20% van de woningen in 2024 verkocht voor exact de vraagprijs, terwijl 65% voor minder dan de vraagprijs werd verkocht. Deze verhouding is vrijwel hetzelfde als in 2023. Ook het verschil tussen de vraagprijs en de uiteindelijke verkoopprijs is nauwelijks veranderd. In 2023 werd gemiddeld 3,0% minder betaald dan de vraagprijs, terwijl dit in 2024 uitkwam op 2,9%.

Aandeel woningen boven de vraagprijs verkocht 2010 - 2024



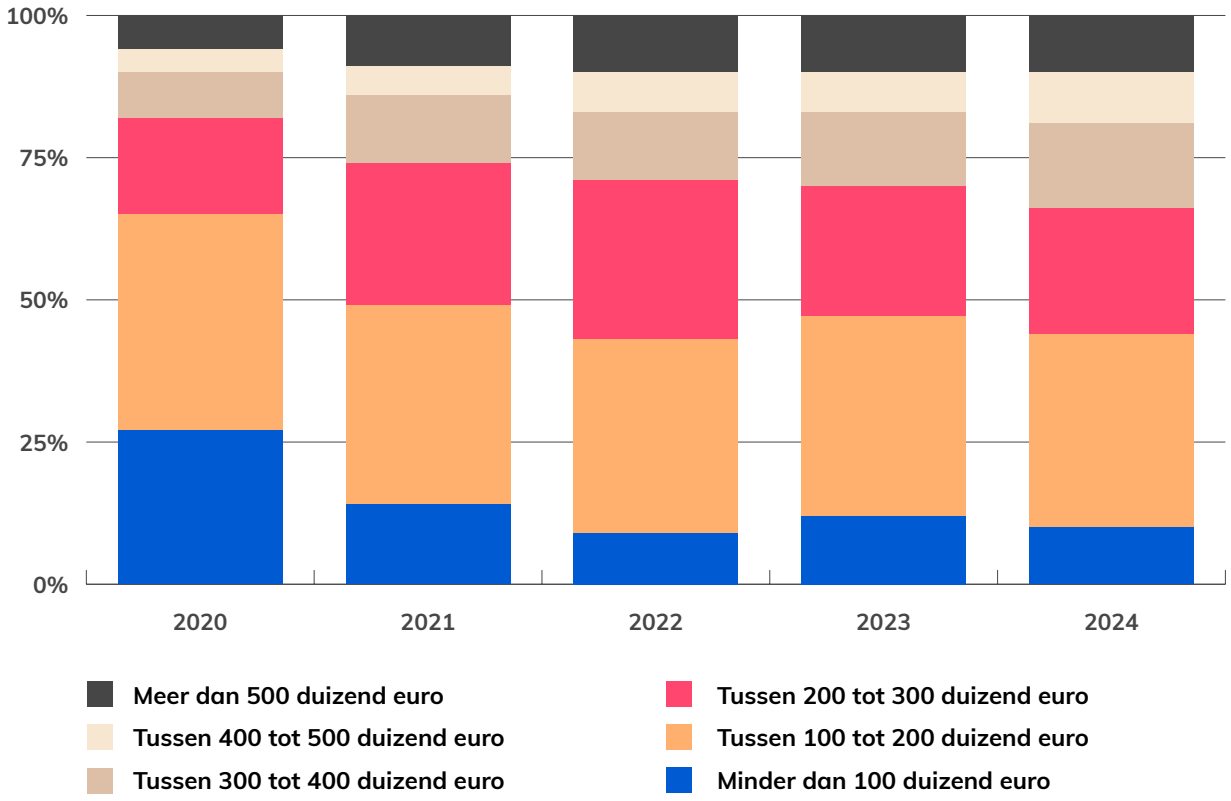
Bron: NVM, bewerking brainbay

2.5
Meer transacties vallen in het middensegment

Door de sterke prijsstijgingen van de afgelopen jaren zien we dat steeds meer verkopen vallen in hogere prijssegmenten. Tussen 2020 en 2022 hebben deze verschuivingen zich het sterkst voorgedaan. In 2020, het jaar waarin de prijsstijging begon, viel tweederde van alle verkochte recreatiewoningen nog in de prijsklassen onder de 200 duizend euro. Sindsdien is het aandeel van dit segment sterk afgenomen, vooral doordat het aantal transacties onder de 100 duizend euro aanzienlijk is verminderd. In 2024 werd 44% van de recreatiewoningen verkocht voor een prijs onder de 200 duizend euro, en slechts 10% onder de 100 duizend euro. Desondanks blijft het segment tussen de 100 duizend en 200 duizend euro het grootste segment, met een constant aandeel van iets meer dan eenderde van alle transacties.

De groei van de afgelopen jaren vindt dus vooral plaats in de hogere segmenten. Het aandeel transacties van de duurste recreatiewoningen, met een prijs van 500 duizend euro of meer, verdubbelde tussen 2020 en 2022 van 5% naar 10%, maar is sindsdien stabiel gebleven. Dit duidt erop dat de vraag naar de allerduurste recreatiewoningen mogelijk afneemt. Het middensegment, woningen tussen de 200 duizend en 500 duizend euro, is wel toegenomen. In de afgelopen vijf jaar is het aandeel van dit segment gestegen van 30% naar bijna 50%. Na 2022 is vooral het aandeel transacties tussen de 300 duizend euro en 500 duizend euro toegenomen.

Transacties naar prijsklasse 2020 - 2024



Bron: NVM, bewerking brainbay

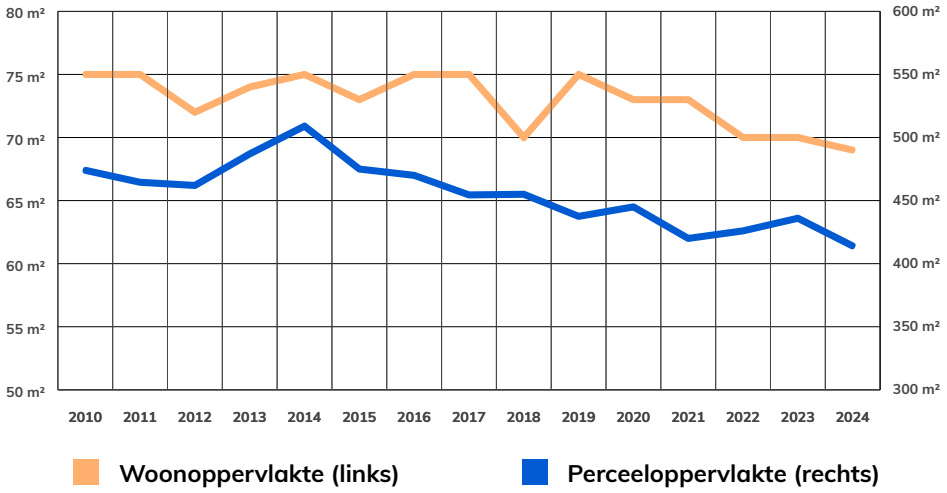
2.6
Kleinere recreatiewoning steeds populairder

De afgelopen vijf jaar is de gemiddelde woonoppervlakte van verkochte recreatiewoningen gedaald van 75 m² naar 69 m², het laagste niveau dat tot nu toe is geregistreerd. Ook de gemiddelde perceeloppervlakte is met 414 m² nooit zo klein geweest. Sinds 2020 is de transactieprijs per vierkante meter van door NVM-makelaars verkochte recreatiewoningen met 63% toegenomen. In dezelfde periode steeg de totale transactieprijs met 55%. Dit laat zien dat er gemiddeld dus steeds kleinere woningen worden verkocht.

De daling van het gemiddelde woonoppervlakte is voornamelijk toe te schrijven aan stijging van het aantal verkopen van woningen onder de 50 m². Het aandeel van deze oppervlakteklasse is in de afgelopen 10 jaar gestegen van ongeveer 12% halverwege het vorige decennium naar 21% in de afgelopen 2 jaar. Deze woningen staan op een perceel van gemiddeld 290m², wat de dalende trend van het perceeloppervlakte mede verklaart. De nieuwgebouwde woningen dragen ook bij aan deze ontwikkeling. Want naast grotere luxe villa's worden er ook veel kleinere vakantiewoningen gebouwd. Van de woningen onder de 50 m² die in 2024 zijn verkocht, is één op de drie gebouwd na 2010, evenveel als de woningen van boven de 100 m². Van de verkopen tussen de 50 en 100 m² is slechts 18% gebouwd na 2010.

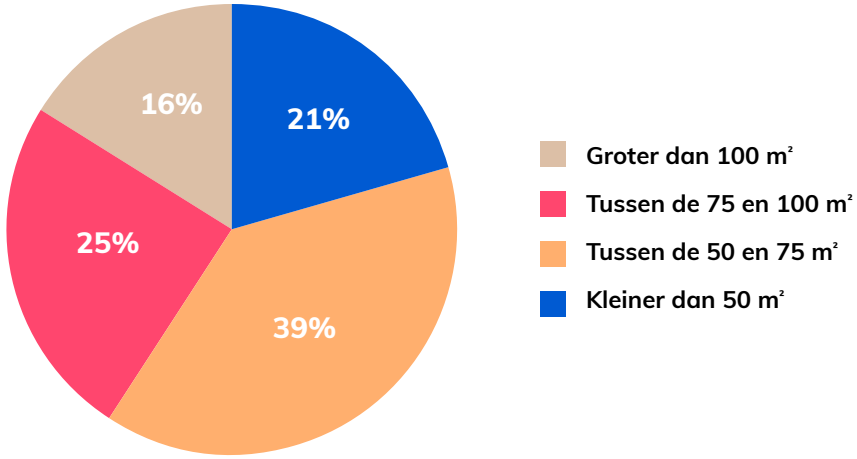
Een voordeel van een kleinere woning is logischerwijs dat de aanschafprijs een stuk lager is. Gemiddeld was de verkoopprijs in de kleinste oppervlakteklasse 130 duizend euro, ongeveer de helft van de gemiddelde recreatiewoning. Daarnaast zou de gestegen populariteit kunnen worden verklaard doordat deze woningen steeds ruimer worden opgezet. De woninginhoud is in de afgelopen 10 jaar toegenomen van 115 m³ naar 130m³. Dit geeft bijvoorbeeld ruimte voor hoogslapers of andere slimme indelingen die optimaal gebruik maken van de beperkte woonoppervlakte.

Ontwikkeling woonoppervlakte en perceeloppervlakte 2010 - 2024



Bron: NVM, bewerking brainbay

Samenstelling transacties naar woonoppervlakteklasse 2024



Bron: NVM, bewerking brainbay

2.7
Permante bewoning van recreatiewoningen

Minister Mona Keijzer van VRO heeft medio december een oproep aan gemeenten gedaan om voorlopig geen mensen uit huis te zetten die permanent op een vakantiepark wonen. Daarbij is ook aangegeven dat er gewerkt wordt aan nieuwe regelgeving om bestaand gebruik van een recreatiewoning voor permanente bewoning (onder voorwaarden) toe te staan. Het zou gaan om 60 duizend bewoners. Op dit moment is nog onduidelijk hoe de precieze regelgeving wordt uitgewerkt, maar duidelijk is dat deze aankondiging voor veel onrust heeft gezorgd in de sector.

Gemeenten en provincies hebben aangegeven het oneens te zijn met de aangekondigde plannen. Zo wordt gemeld dat dit kan leiden tot een afname van de recreatieve functie van parken, waardoor deze minder aantrekkelijk worden voor toeristen. Met een toename van kwetsbare groepen als arbeidsmigranten en een toename van verloedering, criminaliteit en van illegale activiteiten tot gevolg. Daarnaast liggen veel parken in en rond ongeschikte gebieden als natuurgebieden en defensiezones[3] en kunnen veel parken niet voldoen aan het Bouwbesluit.

De Vereniging van Nederlandse Gemeenten[4] geeft bovendien aan dat er al een Actieagenda Vakantieparken is waarin gewerkt wordt aan een gezonde toekomst van vakantieparken. Hierbij moet op lokaal niveau worden besloten over permanente bewoning op parken, waarbij maatwerk is vereist. Ook wordt gewezen op het feit dat de ondernemingsvrijheid van ondernemers en parkexploitanten wordt beperkt. Tot slot wordt aangegeven dat er veel ambtelijke capaciteit nodig zal zijn, maar dat het in de praktijk waarschijnlijk om veel minder mensen zal gaan dan verwacht, die nu al permanent op een recreatiepark wonen en daadwerkelijk een vergunning zouden aanvragen.

Interessant in dit kader is onderzoek van de Stentor en Follow the Money[5] uit juni 2024 naar de omvorming van vakantiehuisjes naar reguliere woningen. Zij concluderen dat deze transformaties kunnen leiden tot grote waardestijgingen. De waardestijging van een vakantiehuisje na omvorming bedraagt gemiddeld 128 duizend euro, geld dat belandde bij bewoners die na toestaan van permanente bewoning hun huis alsnog verkochten.

Duidelijk is dat aangekondigde regelgeving om bestaand gebruik van recreatiewoningen voor permanente bewoning toe te staan op veel weerstand kan rekenen. Het kan een stukje van de puzzel zijn om de woningnood in Nederland te verkleinen, maar de Nederlandse markt voor recreatiewoningen lijkt er in ieder geval niet mee geholpen. Ook de NVM ziet weinig heil in generieke landelijke regelgeving op dit vlak. En voorziet daarbij – net als de VNG – dat de positieve effecten van extra (reguliere) woningen waarschijnlijk meer dan teniet worden gedaan door de negatieve bijeffecten.

[3] *RO Magazine, januari 2025*

[4] *Brief VNG aan woordvoerders wonen, januari 2025*

[5] *De Stentor en Follow the Money, juni 2024*

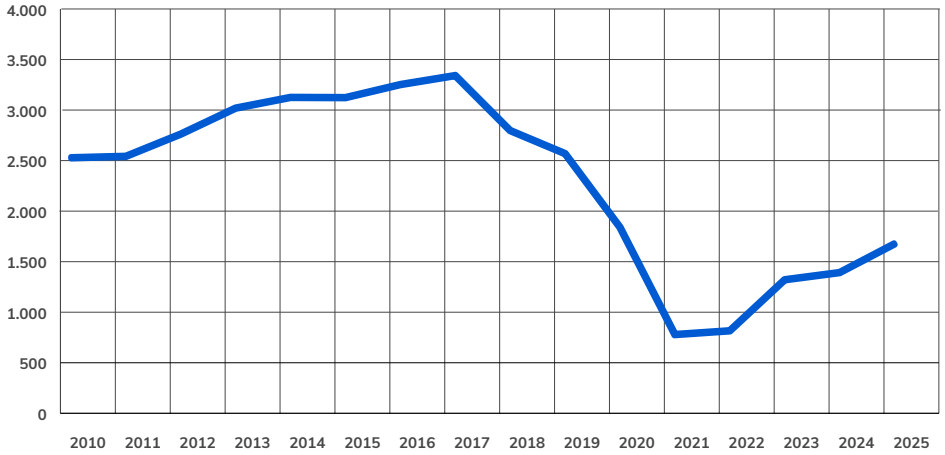
2.8
Sterke stijging beschikbare recreatiewoningen

De ontwikkeling van het aantal beschikbare recreatiewoningen laat zien dat de markt naar een gezondere situatie beweegt. We laten de extreem krappe markt in 2021 en 2022 steeds verder achter ons waardoor vraag en aanbod weer in balans komen. Desondanks blijft de markt nog steeds krap. Op 1 januari 2025 stonden 1.675 recreatiewoningen in aanbod bij NVM-makelaars, een stijging van 20%, wat neerkomt op bijna 300 woningen extra. Het is inmiddels het vierde jaar op rij dat het aanbod is toegenomen.

Het grote aantal woningen dat te koop wordt gezet draagt bij aan het toegenomen aanbod. De afgelopen vier jaar is dit aantal consequent hoger dan in de jaren voor corona, toen dit gemiddelde net boven de 2.000 woningen lag. In 2024 zijn iets meer dan 2.500 recreatiewoningen in verkoop gegaan, een stijging van 10% ten opzichte van een jaar eerder. Alleen in 2022 lag dit aantal hoger. Opvallend is wel dat in deze vier jaar het aandeel nieuwbouw ieder jaar daalde. Van de woningen die in 2021 in verkoop gingen, was 20% een nieuwbouwwoning. In 2022 en 2023 daalde dit percentage verder en in 2024 was slechts 9% een nieuwbouwwoning.

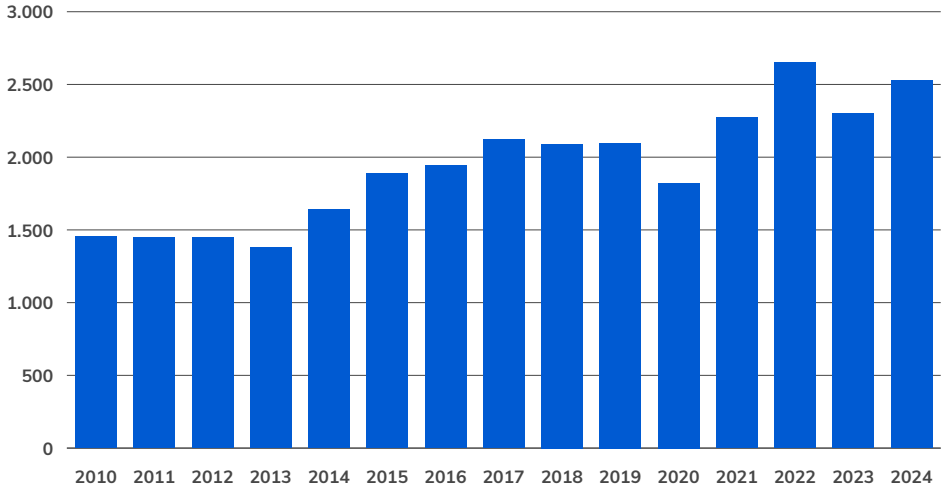
Ontwikkeling aanbod recreatiewoningen 2010 - 2024

Stand per 1 januari



Bron: NVM, bewerking brainbay

Ontwikkeling aangemelde recreatiewoningen 2010 - 2024



Bron: NVM, bewerking brainbay

Addy Oosterom

Oosterom Makelaardij (Borger, Drenthe)

Hoe zag de markt er uit in 2024 bij jullie in de regio?
In zijn geheel zagen wij een teruglopende markt. Er was zeker minder vraag, terwijl het aanbod toenam. We zagen de transacties dan ook afnemen en er ontstond een druk op de prijzen als gevolg van de afnemende vraag en het toenemende aanbod.

Is de aankoop van een recreatiewoning meer voor eigen gebruik of meer voor de investering?
We zien hier duidelijk een aankoop voor eigen gebruik waarbij al of niet ook verhuurd wordt. Daarbij is het behalen van rendement van ondergeschikt belang. Als het totaalplaatje kostenneutraal is blijkt dat vaak ook al voldoende. Het eigen gebruik is veelal ook voor de kinderen en de kleinkinderen, dus voor de hele familie.

Is er met alle fiscale wijzigingen nog een redelijk rendement te maken als je wil verhuren?
Rendement maken is momenteel echt lastig door alle overheidsmaatregelen op financieel en fiscaal gebied, zoals de overdrachtsbelasting en box 3-heffingen. Daarbij komen vaak ook nog de verhuureisen van parken: er zijn parken die verbeteringen aan woningen voorschrijven om het in de verhuur te kunnen houden. Dat maakt het totaalplaatje er niet beter op.

Hoe gaat de markt van recreatieparken zich verder ontwikkelen? Komt er een verdere consolidatie van grote(re) spelers?
Omdat woningen straks verduurzaamd moeten worden, verwacht ik dat het rendement nog verder onder druk komt te staan. Of dat ten gunste komt van de grote partijen, zal de tijd uitwijzen. Voor de particulier is het investeringsklimaat nu niet echt gunstig.

Wat zie jij als vooruitzichten voor de komende jaren?
Ik voorzie geen zonneschijn voor de recreatiemarkt de komende jaren. Zoals al aangegeven, met het huidige overheidsbeleid en de eisen van veel parken op het gebied van duurzaamheid, inrichting en luxe zal het kostenplaatje hoog blijven. De eigenaar zal het allemaal moeten betalen.

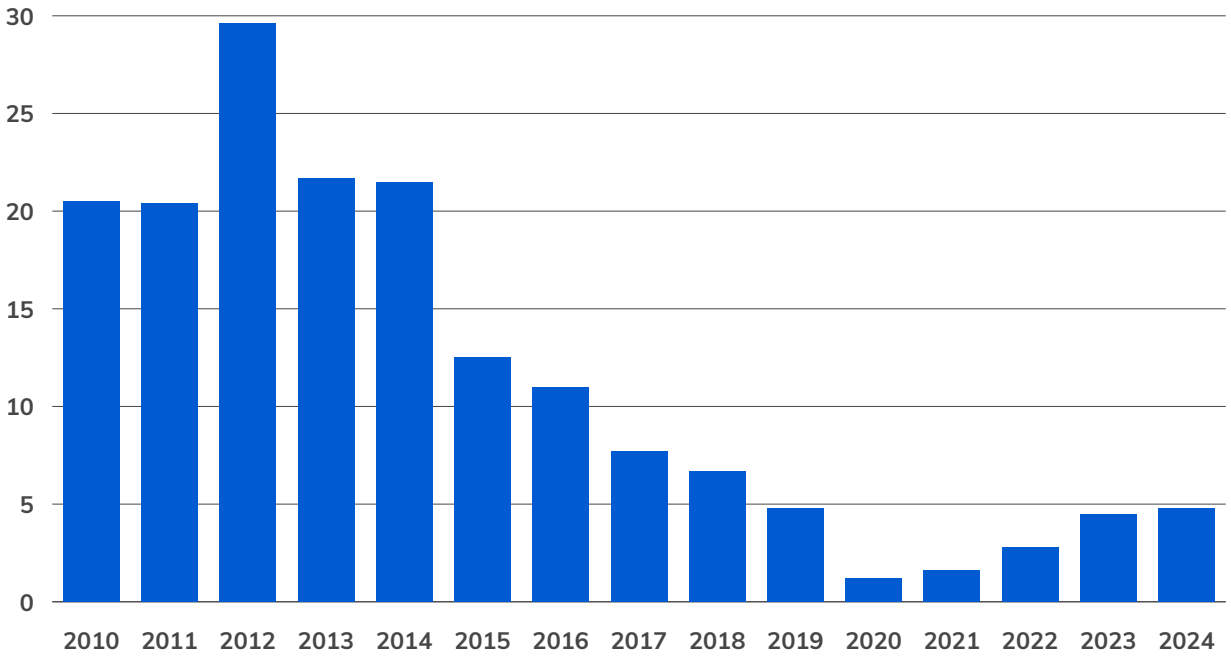
2.9
Markt voor recreatie-woningen bijna in evenwicht

Met het toegenomen aanbod is de markt voor recreatie-woningen weer bijna in evenwicht. De verhouding tussen vraag en aanbod, gemeten aan de hand van de krapte-indicator, komt in 2024 uit op 4,8. Wanneer de indicator boven de 5 ligt, spreken we van een evenwichtige markt. Het aanbod is iets sterker gestegen dan het aantal transacties, wat resulteert in een lichte stijging van de krapte-indicator ten opzichte van de 4,5 in 2023. Dit is een positieve ontwikkeling, zeker in vergelijking met de coronajaren, toen de markt bijzonder krap was. Met een vergelijkbare toename van zowel het aanbod als het aantal transacties, vertoont de markt momenteel een gezonde dynamiek.

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.

Ontwikkeling krapte-indicator 2010-2024



Bron: NVM, bewerking brainbay

2.10
Vraagprijs stabiliseert na jaren van sterke stijging

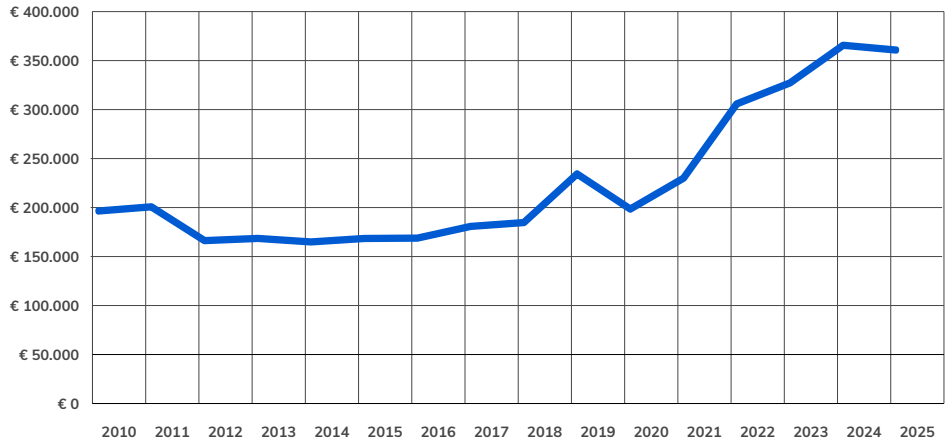
De vraagprijs van te koop staande recreatiewoningen is dit jaar licht gedaald, waarmee een einde komt aan een periode van sterke vraagprijsstijgingen. In vier jaar tijd is de vraagprijs bijna verdubbeld, van 200 duizend euro begin 2020 naar 367 duizend euro vorig jaar. Begin januari 2025 komt de vraagprijs van het aanbod uit op 361 duizend euro, een kleine daling van 1,3%.

Deze stabilisering heeft verschillende oorzaken. Ten eerste is het aanbod van nieuwbouwwoningen dit jaar kleiner dan vorig jaar. Het aandeel nieuwbouw binnen het aanbod is gedaald van 21% naar 19%, een gevolg van het gedaalde aantal nieuwbouwwoningen dat in verkoop komt. Nieuwgebouwde recreatiewoningen zijn doorgaans groter en beter afgewerkt, wat leidt tot hogere vraagprijzen. Dit jaar heeft 90% van de nieuwbouw een vraagprijs van 200 duizend euro of hoger, terwijl dit aandeel bij bestaande woningen met 63% een stuk lager ligt.

Daarnaast is de vraagprijs gedaald doordat er iets meer woningen te koop staan met een vraagprijs tot 300 duizend euro, terwijl het aanbod van woningen tussen 300 duizend en 500 duizend euro is afgenomen. Deze trend is ook zichtbaar in de nieuw op de markt gekomen woningen en hangt samen met de eerder genoemde trend van kleinere woningen. Als laatste wordt de daling van de vraagprijs deels veroorzaakt door regionale factoren. In een aantal regio's is de vraagprijs gedaald[6].

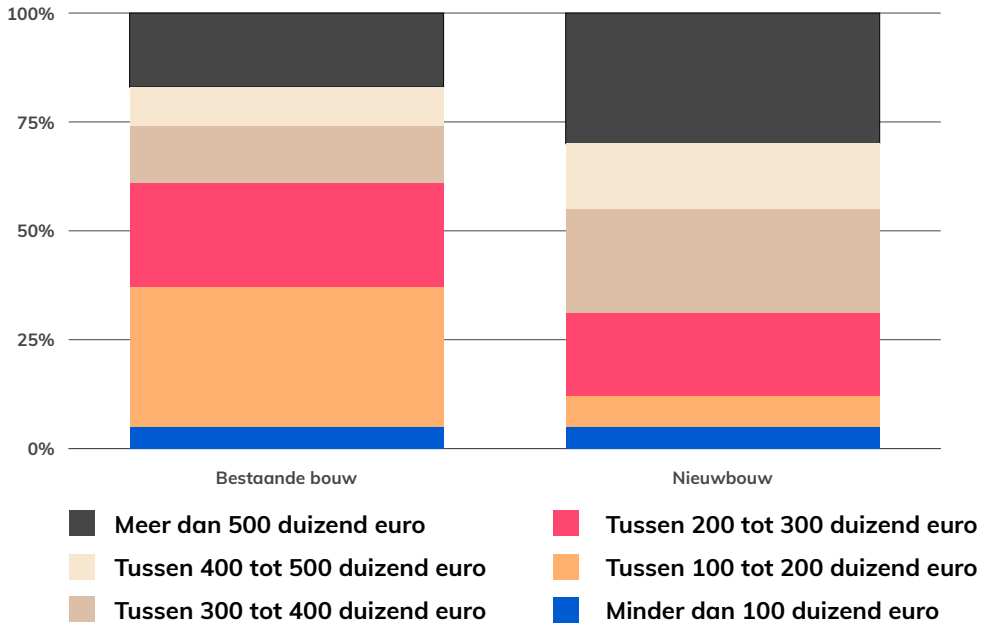
Ontwikkeling gemiddelde vraagprijs 2010 - 2024

Stand per 1 januari



Bron: NVM, bewerking brainbay

Aanbod naar prijsklasse 2024



[6] *Zie hoofdstuk 3.7 Vraagprijzen dalen in de helft van de regio's*

2.11
Recreatiewoningen staan even lang te koop als vorig jaar

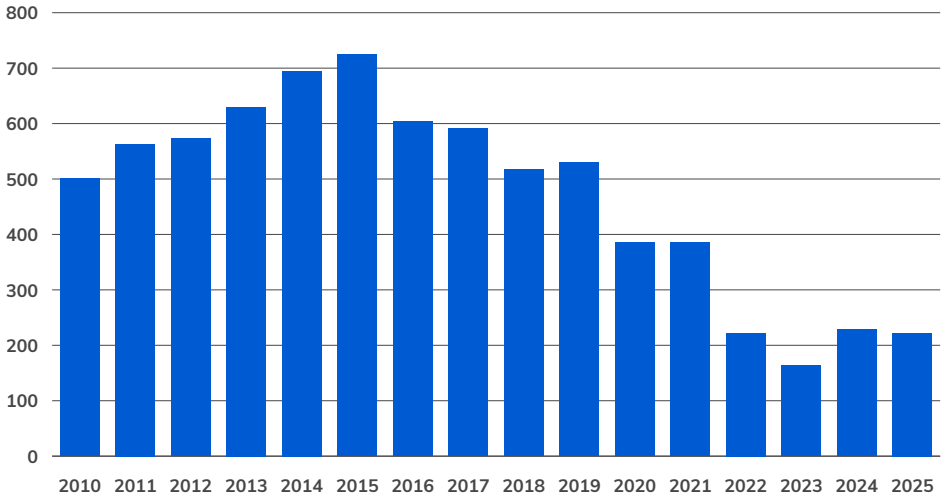
De tijd dat een beschikbare recreatiewoning te koop staat, ofwel de looptijd van het aanbod, is niet veel veranderd in vergelijking met 2023. Deze looptijd is met een week afgenomen en bedraagt gemiddeld nog altijd ruim 7 maanden. Dit is historisch gezien een korte periode, zeker vergeleken met 10 jaar geleden toen een recreatiewoning gemiddeld 2 jaar in aanbod stond.

De verdeling van de looptijden per klasse is vergelijkbaar met vorig jaar. Van alle beschikbare woningen staat 42% minder dan een halfjaar te koop en tweederde staat minder dan een jaar. Van de woningen die langer dan een jaar te koop staan, valt de helft in de categorie van 1 tot 2 jaar, een kwart in de categorie van 2 tot 3 jaar en een kwart staat langer dan 3 jaar te koop.

Woningen met een langere looptijd zijn relatief vaak nieuwbouwwoningen. Dat is logisch, omdat de verkoop vaak al start terwijl de woning nog gebouwd moet worden. Van het totale aanbod bestaat 19% uit nieuwbouw, maar bij de woningen die al een jaar of langer te koop staan, is dit aandeel 32%. Bij de woningen die meer dan 3 jaar te koop staan, is zelfs 68% een nieuwbouwwoning. De gemiddelde looptijd van nieuwbouwwoningen bedraagt momenteel 1,5 jaar, voornamelijk door de lange verkoopduur van enkele projecten. Als we alleen kijken naar de recreatiewoningen in de bestaande bouw daalt het landelijke gemiddelde van 222 dagen naar 200 dagen.

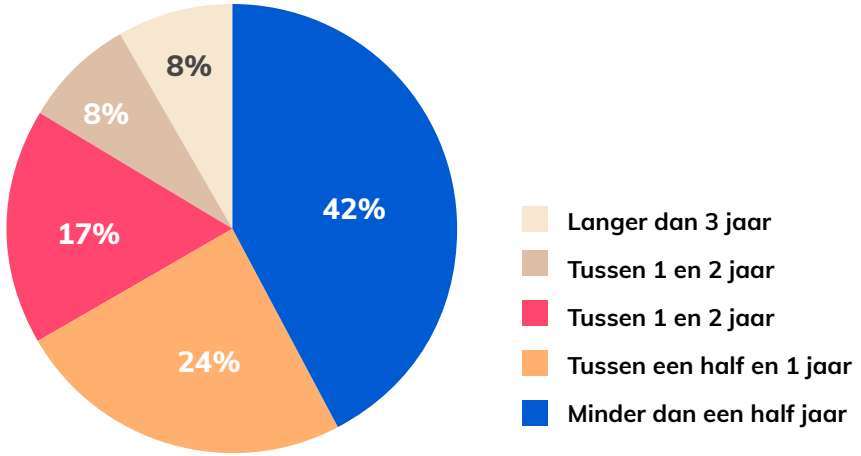
Ontwikkeling looptijd van het aanbod 2010 - 2025

Stand per 1 januari



Bron: NVM, bewerking brainbay

Samenstelling aanbod naar looptijdklasse 2025



Bron: NVM, bewerking brainbay

Campingterreur en juridische valkuilen in de recreatiemarkt

Campingterreur: een term die sommige ontwikkelingen op de recreatiemarkt kort en krachtig samenvat. Afgelopen jaar hebben we meerdere keren beelden gezien van schrijnende situaties op vakantieparken. In sommige gevallen werden campingbewoners letterlijk weggepest om plaats te maken voor een luxe resort. Geen op zichzelf staand geval, maar een voorbeeld van de onderliggende juridische problematiek binnen het recreatievastgoed.

Ook in 2024 speelde op dit vlak een spraakmakende kwestie. In de betreffende zaak oordeelde de rechter dat een grote parkeigenaar zich schuldig had gemaakt aan een oneerlijke handelspraktijk[7]. De consument werd onvoldoende geïnformeerd over het feit dat zij slechts het gebruiksrecht kocht en niet het juridisch eigendom van de recreatiewoning. Deze zaken laten zien dat de recreatiemarkt complex en soms juridisch ondoorzichtig is. In dit artikel belichten we twee veelvoorkomende juridische problemen bij de aan- en verkoop van recreatievastgoed.

Wie is eigenaar van de vakantiewoning? – Verticale natrekking

Een recreatiewoning wordt regelmatig aangemerkt als onroerende zaak, namelijk als deze duurzaam met de grond is verenigd. Dit betekent dat de eigenaar van de grond automatisch ook juridisch eigenaar is van de recreatiewoning. Dit wordt ook wel verticale natrekking genoemd.

In de zaak van de parkeigenaar oordeelde de rechter dat deze zich schuldig heeft gemaakt aan een oneerlijke handelspraktijk door de koper van de recreatiewoning niet te wijzen op haar juridische positie[8]. De koper kocht weliswaar een vakantiewoning voor ruim twee ton, maar feitelijk kwam het neer op het kopen van een gebruiksrecht (de economische eigendom). De parkeigenaar bleef immers eigenaar van de grond.

Om eigendomsscheiding mogelijk te maken, kan een opstalrecht worden gevestigd, waardoor de woning juridisch losgekoppeld wordt van de grond. Verkavelen van de grond is daarnaast een optie waardoor het voor de koper van de recreatiewoning mogelijk wordt om de grond in eigendom te verkrijgen.

Huur van een staanplaats? – Nauwelijks huurbescherming

Een andere veelvoorkomende juridische kwestie in de recreatiemarkt draait om de huur van staanplaatsen. In een zaak van een camping in Noord-Holland[9] werden vakantiewoningen juist aangemerkt als roerende zaken en oordeelde de rechter dat de eigenaren van de vakantiewoningen slechts onbebouwde grond huurden. Het gevolg? Het woonruimterecht is niet van toepassing en de huur kan in beginsel met een maand worden opgezegd. Volgens vaste rechtspraak gaat dit echter niet altijd zo eenvoudig. De eisen van redelijkheid en billijkheid kunnen ervoor zorgen dat opzegging alleen mogelijk is bij een voldoende zwaarwegende reden, met een redelijke opzegtermijn en/of een passende schadevergoeding voor de huurders.

Helaas voor de huurders van de kavels ziet de rechter de zwaarwegende grond voor opzegging hier wél. Dit betekent dat de campingbewoners mogelijk hun verblijf zullen moeten beëindigen, zij het met een langere opzegtermijn en een compensatie.

Conclusie

De recreatiemarkt kent een complexe juridische werkelijkheid. De twee besproken zaken maken duidelijk dat het essentieel is om bij de aanschaf van een recreatiewoning of huur van een staanplaats goed te onderzoeken welke rechten en plichten eraan verbonden zijn.

Wil je onduidelijkheden voorkomen? Laat je goed informeren door een deskundige en zorg dat alle juridische afspraken helder zijn vastgelegd. Zo voorkom je verrassingen en ben je goed voorbereid op de dynamiek binnen het recreatievastgoed.

[7] https://deeplink.rechtspraak.nl/uitspraak?id=ECLI:NL:RBAMS:2024:4601

[8] https://deeplink.rechtspraak.nl/uitspraak?id=ECLI:NL:RBAMS:2024:4601

[9] https://deeplink.rechtspraak.nl/uitspraak?id=ECLI:NL:RBNHO:2025:507

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.

Voor deze en eerdere edities van het onderzoek naar de Nederlandse markt voor recreatiewoningen is gebruik gemaakt van een indeling van het land naar 13 toeristische regio's.

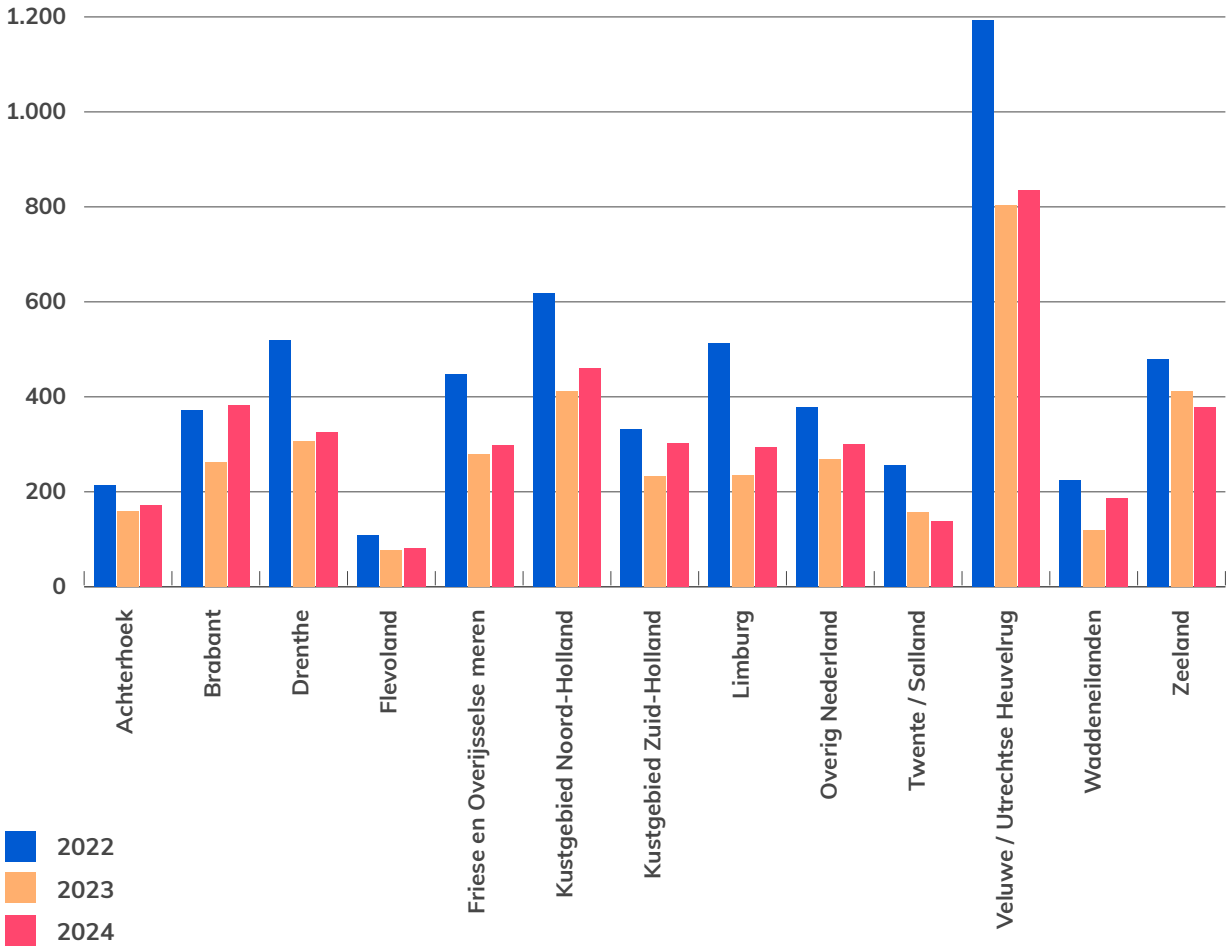
Deze zijn samengesteld op basis van COROP-regio's, omdat de meeste datasets die voor dit onderzoek gebruikt zijn op dit aggregatieniveau beschikbaar zijn

3.1
In veel regio's herstel van het aantal verkopen

Landelijk was al te zien dat het aantal verkopen na de flinke daling in 2023 nu een licht herstel laat zien. Dat beeld zien we ook terug in de meeste toeristische regio's. Qua aantal verkopen is de Veluwe / Utrechtse Heuvelrug de belangrijkste regio van het land. Hier worden veruit de meeste recreatiewoningen verkocht. In 2024 waren dat er meer dan 800, een lichte stijging ten opzichte van 2023. Ook het kustgebied van Noord-Holland is traditioneel gezien een belangrijke regio. Er werden hier 460 recreatiewoningen verkocht, 12% meer dan in 2023. Dat wordt mede veroorzaakt door het feit dat er hier in het afgelopen jaar relatief veel woningen beschikbaar kwamen. Een derde belangrijke regio is Zeeland, met bijna 380 verkopen. Hier werden echter 8% minder woningen verkocht dan vorig jaar. Dat kan te maken hebben met het aanbod. Er is veel keuze, maar de vraagprijzen behoren tot de hoogste van heel Nederland.

Procentueel gezien deden de grootste stijgingen zich voor in Brabant en op de Waddeneilanden. In deze laatste regio worden echter maar heel weinig recreatiewoningen verkocht, mede omdat de voorraad op de Wadden erg laag is. Een grote stijging zegt daarom niet zo veel. Maar in Brabant is de voorraad aanzienlijk en is het aantal verkopen met bijna de helft toegenomen. Dat komt mede omdat er in 2024 ook flink meer woningen te koop zijn gezet. Deze woningen vinden snel aftrek.

Ontwikkeling aantal transacties per regio 2022 - 2024



Bron: Kadaster

3.2
In de helft van het land stijgen de verkoopprijzen meer dan 10%

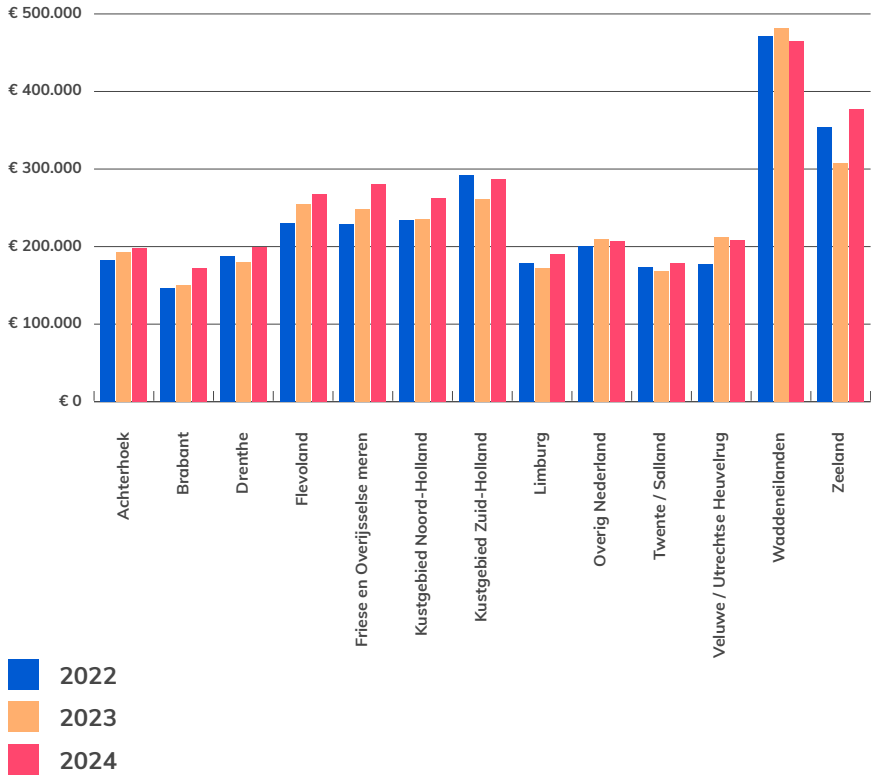
In de helft van de toeristische regio's stijgen de gemiddelde verkoopprijzen met meer dan 10%. Dat zijn forste prijsstijgingen. In Zeeland stijgen de prijzen met maar liefst meer dan 20% op jaarbasis het hardst. Vorig jaar was er in Zeeland sprake van vraaguitval in de hogere prijsklassen, waardoor de gemiddelde verkoopprijzen wat achter bleven. Dit jaar wordt de inhaalslag gemaakt. 1 op de 3 verkochte woningen heeft een verkoopprijs van meer dan een half miljoen euro. Landelijk is dat 1 op de 10 verkopen. Na de Waddeneilanden is Zeeland de duurste regio van Nederland, met een gemiddelde verkoopprijs van 377 duizend euro.

Ook in Brabant en in de regio rond de Friese en Overijsselse meren stijgt de gemiddelde verkoopprijs hard. In Brabant is zoals eerder gemeld de vraag erg groot. Qua woningvoorraad en verkopen behoort het inmiddels tot de belangrijkste regio's van het land. Dit terwijl de verkoopprijzen er met gemiddeld 172 duizend euro nog op het laagste niveau van heel Nederland liggen. Brabant is daarmee een interessante en kansrijke regio voor potentiële kopers.

Ook in de regio rond de Friese en Overijsselse meren stijgt de gemiddelde verkoopprijs flink naar 281 duizend euro. Het is een vrij gemiddelde regio qua aantal verkopen en prijsniveaus. Maar in het afgelopen jaar zijn er onder andere op parken in Terherne en in Heeg een aantal luxueuze watervilla's en recreatiewoningen in het hogere prijssegment verkocht. Deze trekken het gemiddelde prijsniveau omhoog.

Tot slot zijn de Waddeneilanden als regio nog interessant om te benoemen. De gemiddelde verkoopprijs is hier 465 duizend euro, zoals altijd het hoogst van Nederland. Dat komt omdat aanbod en voorraad er klein zijn, er een restrictief bouwbeleid bestaat, terwijl de vraag er wel hoog is. Dat er afgelopen jaar sprake was van een kleine prijsdaling lijkt dan ook meer toeval. Want de prijzen liggen er al drie jaar op rij stabiel hoog.

Ontwikkeling gemiddelde transactieprijs per regio 2022 - 2024



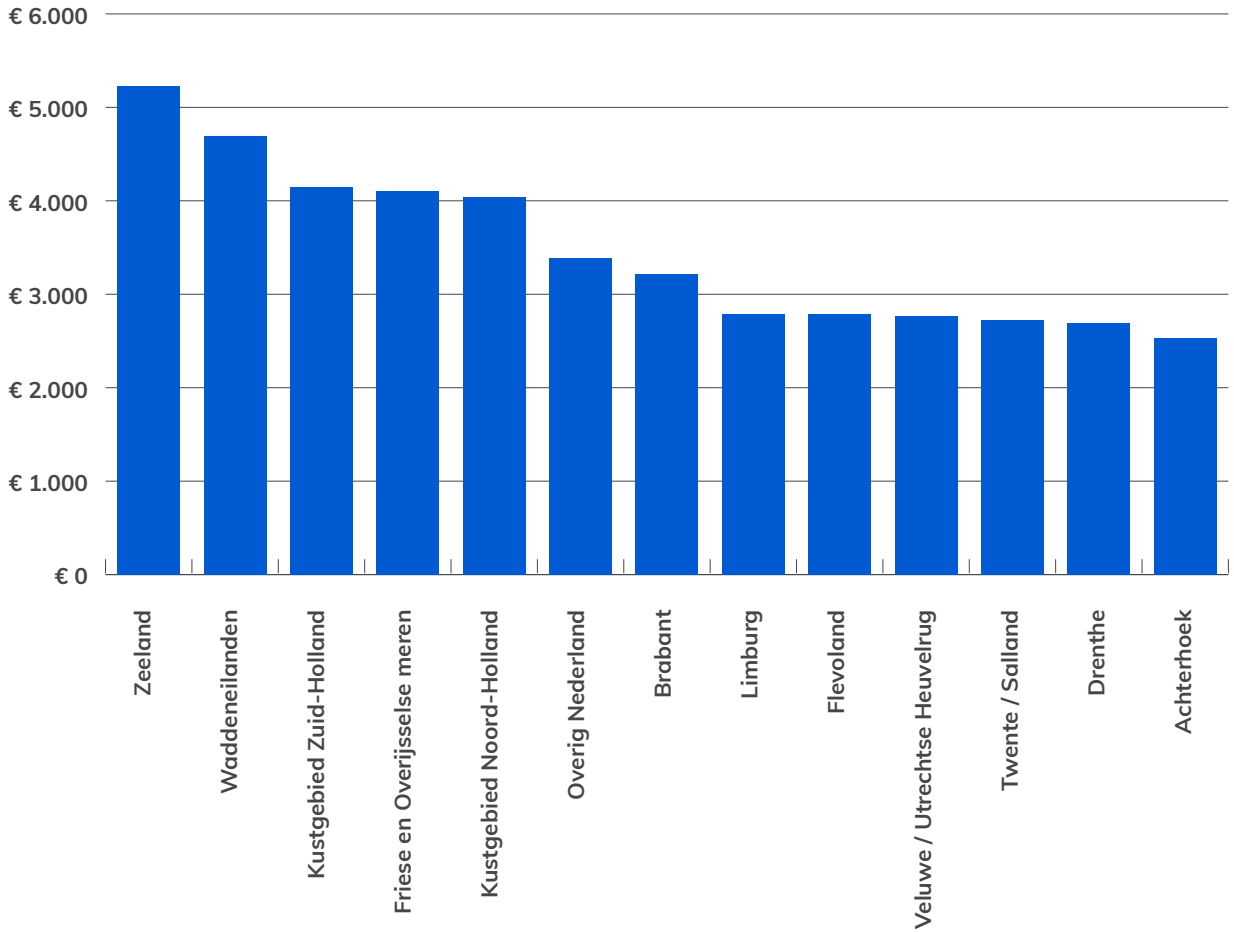
Bron: Kadaster

3.3
Vierkante meterprijzen het hoogst in Zeeland en op de Waddeneilanden

De gemiddelde woninggrootte van verkochte recreatiewoningen verschilt aanzienlijk tussen de toeristische regio's. Zo zijn de in 2024 verkochte woningen in Limburg gemiddeld meer dan 90 vierkante meter groot. Een groot nieuwbouwproject in de gemeente Maasgouw trekt dit gemiddelde overigens erg omhoog. De nieuwbouwwoningen zijn (soms veel meer dan) 100 m^2 groot, tegenover bestaande bouw-woningen van gemiddeld 60 m^2. Op de Veluwe / Utrechtse Heuvelrug en in het kustgebied van Noord-Holland is de gemiddelde woninggrootte van de verkochte woningen minder dan 60 vierkante meter. Een groot verschil met Limburg.

Deze verschillen beïnvloeden de gemiddelde verkoopprijs. We corrigeren daarvoor door te kijken naar de gemiddelde transactieprijs per vierkante meter. Ook dan blijven Zeeland en de Waddeneilanden de duurste regio's. Wel ligt de vierkante meterprijs in Zeeland nog iets hoger dan op de Waddeneilanden. Verder valt op dat de gemiddelde vierkante meterprijs in Brabant rond het Nederlands gemiddelde ligt. Dat de totale verkoopprijzen hier juist erg laag liggen laat zien dat de verkochte woningen hier gemiddeld wat kleiner zijn. Voor Drenthe geldt juist het omgekeerde. De op een na laagste vierkante meterprijs, terwijl door de gemiddeld grotere woningen Drenthe qua totale verkoopprijs gemiddeld scoort.

Transactieprijs per M^2 per regio 2024



Bron: NVM, bewerking brainbay

3.4
Bijna 80% van de verkopen staat op een park

Bijna 80% van de in de periode 2022-2024 verkochte recreatiewoningen staat op één van de bijna vierduizend recreatieparken die Nederland telt[10]. De rest zijn solitaire recreatiewoningen die niet op een park staan. Regionaal zien we echter grote verschillen. In Limburg en Flevoland staan bijna alle verkochte recreatiewoningen op een park. Slechts 7% van de verkopen betrof een losse woning die niet op een park staat. Daar tegenover staan regio's als Zeeland en de Waddeneilanden. In Zeeland is maar tweederde van de verkopen een woning op een park en op de Wadden is het zelfs maar iets meer dan de helft.

Er ligt hier overigens ook een relatie met de bouwperiode van deze woningen. De verkopen in Limburg en Flevoland zijn gemiddeld veel vaker woningen met een recenter bouwjaar. Ze behoren tot de paar regio's waar meer dan de helft van verkochte woningen van ná 2000 is. Zeeland en de Waddeneilanden zijn juist de regio's waarbij de verkopen veel vaker oudere woningen betreffen. Op de Waddeneilanden is slechts één op de drie en in Zeeland zelfs één op de vier verkopen een woning met een bouwjaar van ná 2000. Oudere woningen staan minder vaak op een park in vergelijking met woningen met een recenter bouwjaar. Huisjes op een park worden gemiddeld genomen waarschijnlijk vaker vervangen, om de verhuurbaarheid hoog te houden en omdat er veel vraag is naar moderne en luxe recreatiewoningen.

[10] *Kadaster: De cijfers over Nederlandse vakantieparken op een rij, juli 2024*

3.5
Meeste aanbod te vinden in Zeeland en op de Veluwe / Utrechtse Heuvelrug

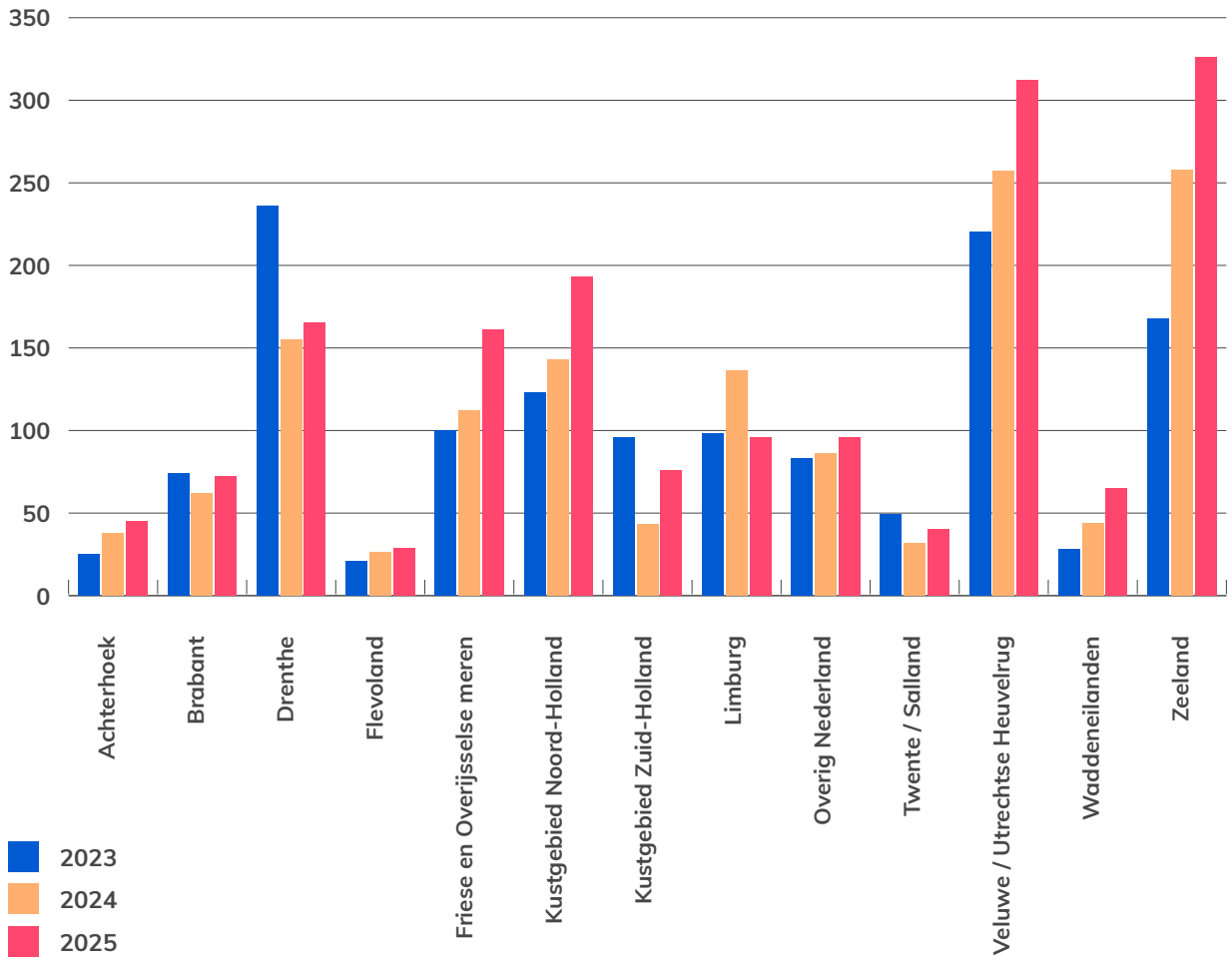
Er zijn twee regio's in Nederland die qua aanbod van recreatiewoningen met kop en schouders boven de andere regio's uitsteken, en dat zijn Zeeland en de Veluwe / Utrechtse Heuvelrug. Er staan bij NVM-makelaars in beide regio's meer dan 300 recreatiewoningen te koop per 1 januari 2025. Dat aanbod is in beide regio's op jaarbasis met meer dan 20% toegenomen, iets meer dan het landelijk gemiddelde. De stijging van het aanbod wordt mede veroorzaakt door het feit dat er in beide regio's gedurende 2024 veel woningen in de verkoop zijn genomen.

Een tegengestelde ontwikkeling is te zien in de regio Drenthe. Twee jaar geleden was deze regio nog koploper waar het gaat om het aantal te koop staande woningen, nu staat de regio met 165 woningen in aanbod op plek vier. Er zijn hier de afgelopen twee jaar juist veel minder woningen te koop gezet. Ook in Limburg daalt het aantal te koop gezette woningen, met maar liefst de helft in een jaar tijd. Met als gevolg dat het totale aanbod aan recreatiewoningen in Limburg nu 30% lager ligt dan op 1 januari 2024. Dat komt deels door het eerder genoemde grote nieuwbouwproject in de gemeente Maasgouw. Dat leverde in 2023 meer dan 100 extra te koop gezette woningen op, die in 2024 wegvallen.

Tot slot is het kustgebied van Zuid-Holland een interessante regio. Het aanbod is er in een jaar tijd bijna verdubbeld. Dat komt mede door een kleinschalig recreatiepark aan de rand van Leiden, waar voornamelijk tiny houses worden aangeboden. En door flink wat te koop gezette woningen op een Center Parcs op de grens van Zuid-Holland en Zeeland.

Ontwikkeling aanbod per regio 2023 - 2025

Stand per 1 januari



Bron: NVM, bewerking brainbay

Wilco Wisse

Makelaarskantoor Zwaan (Koudekerke, Zeeland)

Hoe zag de markt er uit in 2024?
De recreatiemarkt is in 2024 wel wat minder geworden. Tot en met 2022 kon het niet op, alle recreatiewoningen werden verkocht voor torenhoge prijzen. In 2023 viel de prijsdaling nog mee maar in 2024 is wel duidelijk geworden dat de prijzen corrigeren. Recreatiewoningen op een uitmuntende locatie of woningen die strak en modern zijn worden nog wel goed verkocht. Woningen die deze eigenschappen missen, blijven langer in verkoop staan.

Waar kwamen en komen de kopers vandaan? Zie je daar veranderingen in optreden in de afgelopen jaren?
In ons werkgebied zijn dit al jaren Duitsers of Nederlanders uit met name Noord-Brabant, Zuid-Holland, Noord-Holland en Utrecht. Wel zien we met meer regelmaat ook Vlaamse kopers.

Is aankoop voor eigen gebruik of meer voor de investering?
Gezien het prijsniveau waar we in deze regio over praten - een vrijstaande recreatiewoning levert toch al snel tussen de 650 en 750 duizend euro op - zien wij met name kopers die de woning kopen voor eigen gebruik. Vaak wel deels met een stukje verhuur, maar dat is puur als vergoeding voor de onkosten.

Welke bedreigingen zie jij?
De bedreiging zit momenteel vooral in de ontwikkeling van de fiscale regelgeving. Veel is nog onzeker maar men is er wel van overtuigd dat het minder gunstig gaat worden dan voorheen. De huidige onzekerheid is uiteraard slecht voor de markt. Er zijn relatief veel eigenaars die overwegen om te verkopen omdat de lasten enorm zijn gestegen en kopers zijn voorzichtiger vanwege dezelfde reden. Enige duidelijkheid over de toekomstige ontwikkelingen op fiscaal vlak is meer dan welkom.

En de vooruitzichten voor de komende jaren? Zie je nog andere trends? (bijv meer luxe, duurzaam, wel of niet aan zee of water, thematisch)?
De laatste jaren zien wij dat luxe het goed doet. Mensen gaan vaker op vakantie en willen het beter of net zo goed hebben als thuis. Deze trends zijn duidelijk waarneembaar bij nieuw ontwikkelde vakantiewoningen. Het thema in ons werkgebied is de Walcherse kust. Die blijft een grote aantrekkingskracht houden. Dat zal in mijn ogen niet veranderen de komende jaren. Men komt hier voor de zee, rust en natuur. Aan ons om dit ook in stand te houden en waar het kan te verbeteren.

3.6
Brabant kent de krapste markt, Zeeland heeft het lastig

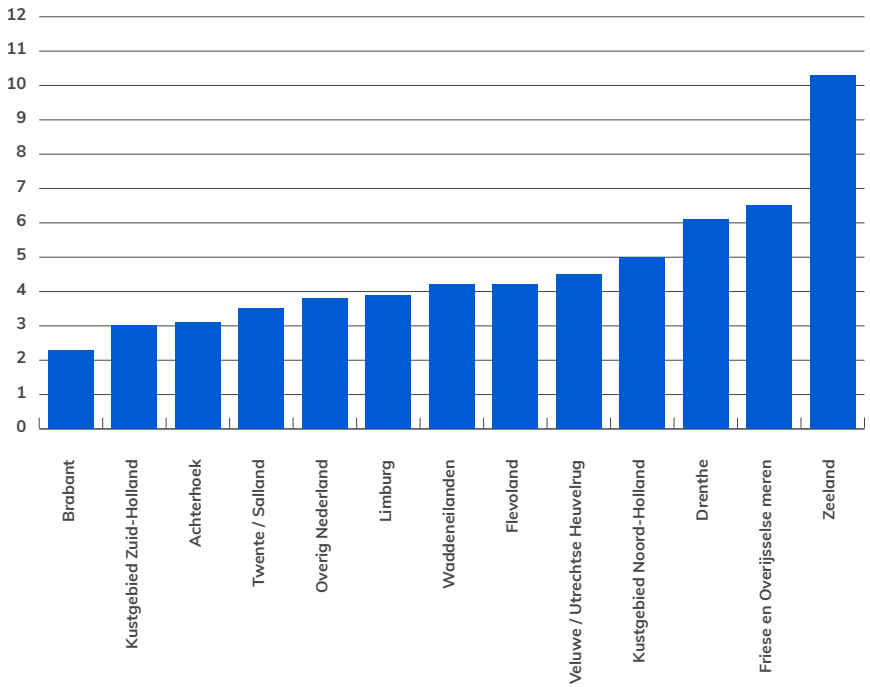
De markt voor recreatiewoningen is het krapst in Brabant. De verhouding tussen vraag en aanbod, ofwel het aantal verkopen en het te koop staande aanbod, is er erg scheef. Veel vraag bij weinig aanbod. We zagen al eerder dat het aantal verkopen hier hard is toegenomen, en dat als gevolg van de krapte de transactieprijzen flink zijn gestegen. Ook staan woningen hier relatief kort te koop, met 164 dagen 2 maanden minder lang dan het Nederlands gemiddelde. Toch liggen hier zeker nog kansen. Er wordt veel te koop gezet, en ondanks de stijgende prijzen zijn recreatiewoningen vergeleken met de rest van Nederland nog goed te betalen.

Ook in een deel van de overige regio's is de markt nog erg krap met een indicator van onder de vijf. Zuid-Holland, vorig jaar de regio met de krapste markt, staat nu op plek 2. Dat komt mede omdat er flink meer woningen te koop staan. Woningen staan hier gemiddeld slechts 90 dagen te koop. De Achterhoek, staat op plek 3. Er staan hier maar weinig recreatiewoningen en er werden slechts 172 woningen in 2024 verkocht. Alleen in Flevoland en Twente / Salland werden nog minder woningen verkocht. Tegenover de 172 verkopen in de Achterhoek staan 45 woningen te koop, wat de markt alsnog erg krap maakt. Ook hier staan woningen gemiddeld 2 maanden minder lang te koop dan het Nederlands gemiddelde.

De marktsituatie in Zeeland is compleet anders. Het aantal verkopen is gedaald, terwijl door het hoge aantal te koop gezette woningen het totale aanbod hard is gestegen en het grootst van Nederland is. De krapte-indicator ligt dan ook een flink stuk hoger dan vorig jaar, toen Zeeland ook al de hoogste indicator had. Tegelijk liggen de prijzen in Zeeland op een zeer hoog niveau, wat zou kunnen suggereren dat de interesse afneemt omdat de prijzen voor kopers te hoog worden.

Toch is daar wel wat op af te dingen. Zeeland blijft een zeer populaire regio, met een groot aandeel buitenlandse toeristen. De regio scoort qua krapte-indicator al een aantal jaar minder goed, maar het aantal verkopen is over meerdere jaren bekeken minder hard gedaald dan in veel andere regio's. En woningen staan gemiddeld niet langer te koop dan in de rest van het land. Wat ook mee kan spelen is dat in Zeeland woningen soms te koop worden gezet als recreatiewoning én als reguliere woning waarbij permanente bewoning is toegestaan. Het aanbod wordt daardoor wat groter. Wanneer deze woning vervolgens als reguliere woning wordt verkocht, zien we deze niet terug als recreatiewoning in de verkopen.

Krapte-indicator per regio 2024



Bron: NVM, bewerking brainbay

3.7
Vraagprijzen dalen in de helft van de regio's

In een aantal regio's (die samen een groot aandeel van het totale aanbod innemen, zoals Zeeland en het Kustgebied van Noord-Holland) zien we de vraagprijzen dalen. Dat zorgt voor een kleine landelijke vraagprijsdaling. De vraagprijzen dalen in de helft van alle regio's. Drie regio's springen eruit, met vraagprijsdalingen van 17% tot 19%. Dat zijn Flevoland, het kustgebied van Zuid-Holland en Limburg. In Flevoland is het aanbod heel laag. Een paar goedkope woningen die te koop staan kunnen het gemiddelde al sterk omlaag trekken, dus dat zegt in dit geval niet veel.

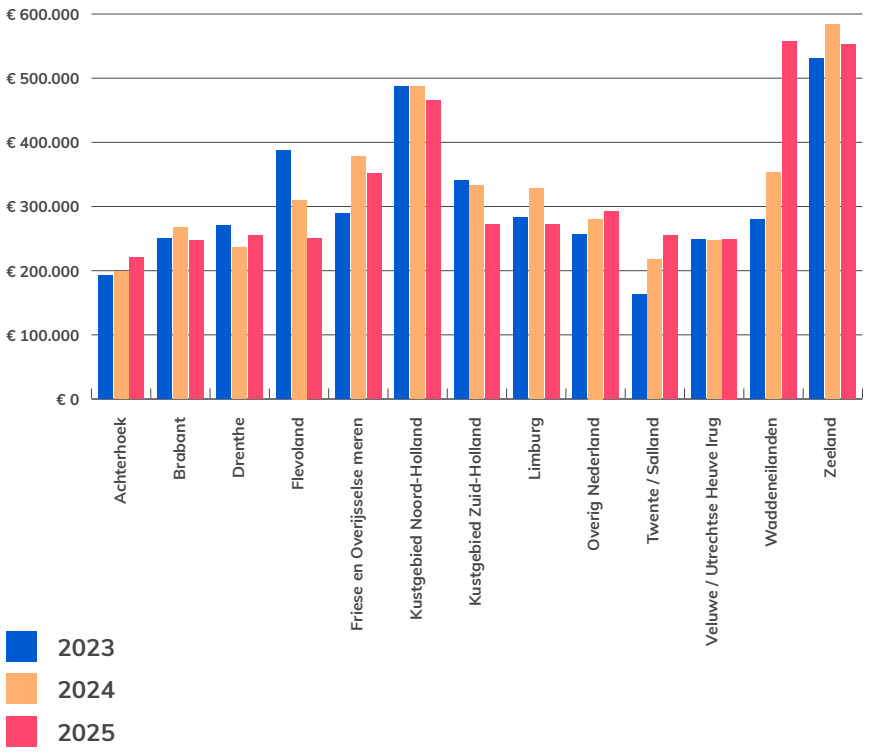
In Limburg zien we het effect van het eerdergenoemde grote nieuwbouwproject. Deze duurdere woningen zijn grotendeels uit het aanbod verdwenen, wat de gemiddelde vraagprijs omlaag duwt. In het kustgebied van Zuid-Holland zien we na de piek in 2023 voor het tweede jaar op rij een prijsdaling. Dat komt omdat de woningen die in 2024 te koop zijn gezet, met gemiddeld 291 duizend euro een lagere vraagprijs hebben dan de woningen die op 1 januari 2024 al te koop stonden. Die hadden een gemiddelde vraagprijs van 333 duizend euro. Deels komt dit door het in hoofdstuk 3.5 beschreven recreatieproject met veel tiny houses. Deze goedkopere woningtypen trekken de gemiddelde vraagprijs omlaag.

In de regio Twente / Salland stijgt de gemiddelde vraagprijs van het aanbod met 17%. Ruim een derde van het aanbod is dit jaar nieuwbouw. Dat komt onder andere omdat er een nieuwbouwproject in verkoop is gekomen in de gemeente Tubbergen met 13 luxe bungalows. Deze woningen zijn gemiddeld iets duurder dan het overige aanbod in Twente.

De grootste vraagprijsstijging doet zich dit jaar echter voor op de Waddeneilanden, de regio waar de vraagprijzen nu met ruim 550 duizend euro het hoogst van heel Nederland zijn. Wel moet gezegd worden dat ook hier het aantal woningen in aanbod niet erg hoog is. Wat op de Wadden verder opvalt is dat de woningen die worden aangeboden gemiddeld iets groter zijn dan vorig jaar. Vooral in de hoogste prijsklassen is nu veel meer aanbod. Vorig jaar was een kwart van het aanbod duurder dan 4 ton, nu is dat 45% van alle te koop staande woningen.

Ontwikkeling gemiddelde vraagprijs per regio 2023 - 2025

Stand per 1 januari



Bron: NVM, bewerking brainbay

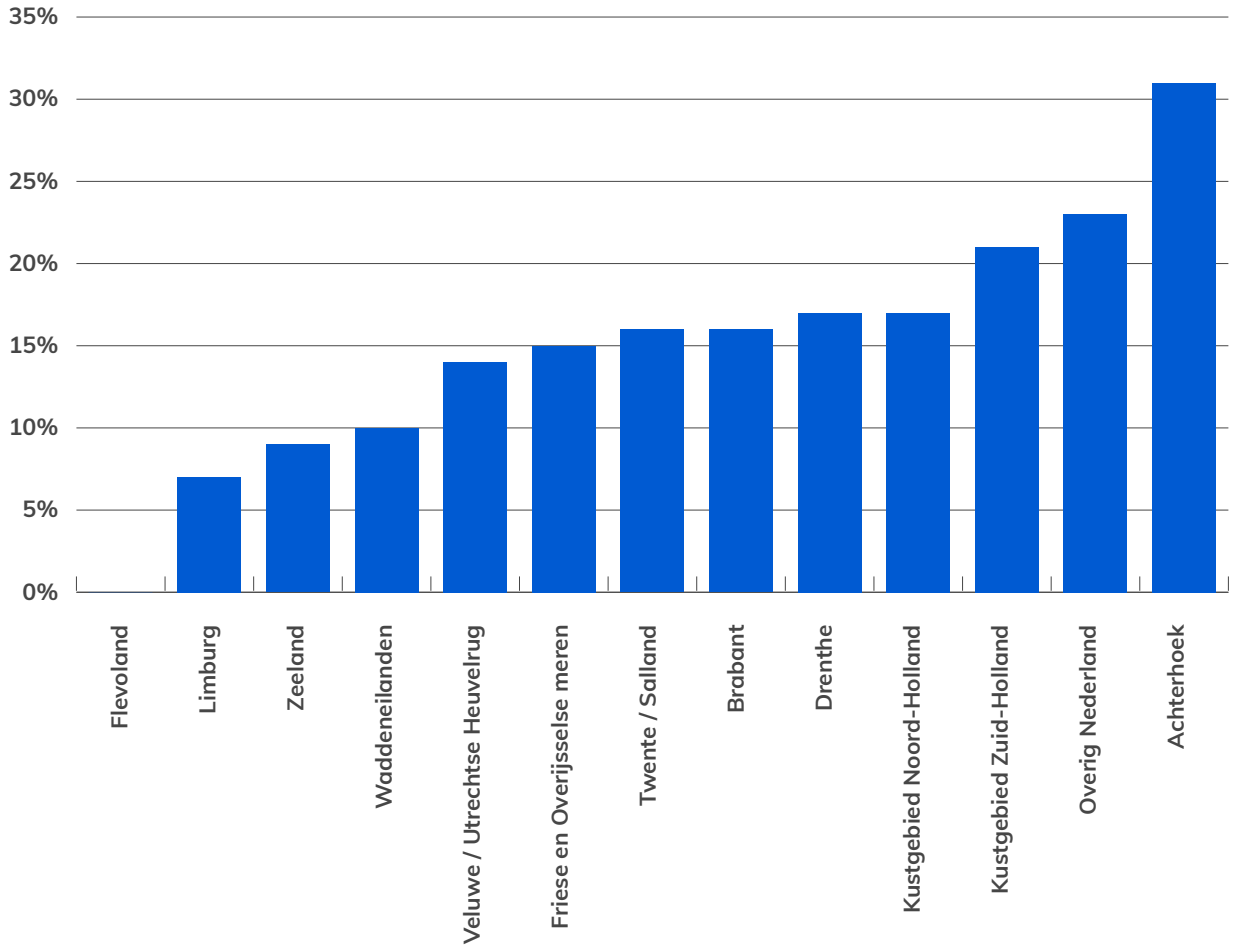
3.8
In de meeste regio's blijft het aandeel verkopen boven de vraagprijs gelijk

Voor veel regio's geldt dat er in 2024 ongeveer even vaak op woningen wordt overboden als in 2023. Een aantal regio's valt wel op. In de Achterhoek en in het kustgebied van Zuid-Holland vindt overbieden het meest plaats. In de Achterhoek bij 1 op de 3 verkopen, in het kustgebied van Zuid-Holland bij ruim 1 op de 5 verkopen. Niet toevallig behoren deze gebieden tot de krapste regio's van het land. In Drenthe is het aandeel verkopen waarbij wordt overboden ook flink toegenomen, van 10% vorig jaar naar 17%. De sterke daling van het aanbod in de afgelopen jaren en dus de beperkte keuze voor kopers kan hiermee te maken hebben.

Veel minder vaak dan in 2023 zien we dat er wordt overboden in regio's als Twente / Salland, Zeeland en de Waddeneilanden. In Twente / Salland werd in 2023 nog het vaakst méér betaald dan de vraagprijs, nu dus niet meer. Dat komt omdat er nu wat meer aanbod is dan in 2023, onder andere door het eerdergenoemde nieuwbouwproject in Tubbergen. En wanneer kopers meer keuze hebben wordt er minder vaak overboden.

In Zeeland is de afname van overbieden (van 14% naar 9%) het gevolg van de lastige marktsituatie met hoge vraagprijzen, minder verkopen, meer aanbod en dus een minder krappe markt. Op de Waddeneilanden zien we ook door een toename van duurder aanbod de vraagprijzen heel hard stijgen. Dat kan een reden zijn dat het aandeel overbiedingen is gedaald van 28% naar 10% van alle verkochte woningen.

Aandeel boven de vraagprijs verkocht per regio 2024



Bron: NVM, bewerking brainbay

Roerend of onroerend: risico's in de recreatiemarkt

De Nederlandse recreatiemarkt kent complexe juridische vraagstukken, waaronder het onderscheid tussen roerende en onroerende zaken. Dit onderscheid is cruciaal voor makelaars en kopers, omdat het bepaalt wie juridisch eigenaar is en onder welke voorwaarden overdracht plaatsvindt. Een verkeerde inschatting kan grote juridische en financiële gevolgen hebben.

Waarom is het onderscheid belangrijk?
Onroerende zaken, zoals reguliere woningen, vereisen overdracht via een notaris, terwijl roerende zaken eenvoudiger van eigenaar wisselen. In de praktijk worden vakantiewoningen vaak als roerend verkocht, terwijl ze onder bepaalde omstandigheden toch als onroerend kunnen worden gekwalificeerd. Dit kan leiden tot juridische complicaties, waaronder eigendomskwesties en aansprakelijkheidsrisico's voor makelaars.

Criteria voor kwalificatie als onroerend
Volgens artikel 3:3 BW en jurisprudentie wordt een object als onroerend beschouwd als het 'duurzaam met de grond is verenigd'. Belangrijke factoren hierbij zijn:

Duurzame bestemming: Als een vakantiewoning bedoeld is om permanent op een plek te blijven, wordt deze sneller als onroerend gezien.

Constructie en verplaatsbaarheid: Grote, stevige objecten van duurzame materialen worden eerder als onroerend beschouwd, zelfs als ze technisch verplaatsbaar zijn.

Verkeersopvattingen: De perceptie van een gemiddeld persoon of een object permanent geplaatst lijkt, kan aanvullend bewijs leveren.

Relevante jurisprudentie
Het Portacabin-arrest vormt de basis voor dit onderscheid: een object kan onroerend zijn, zelfs als het technisch verplaatsbaar is, wanneer het bedoeld is om langdurig ter plaatse te blijven. Diverse uitspraken, waaronder die van het Gerechtshof Arnhem[11] en Gerechtshof Amsterdam[12], bevestigen dit principe. Hierbij werd nadruk gelegd op factoren als aansluiting op nutsvoorzieningen en visuele integratie met de omgeving.

Juridische risico's van een onjuiste kwalificatie
Een onjuiste kwalificatie kan ertoe leiden dat de eigendom van een vakantiewoning bij de grondeigenaar komt te liggen als gevolg van natrekking. Dit kan resulteren in juridische conflicten, financiële schade en aansprakelijkheidsclaims voor makelaars. Het is daarom essentieel om goed te onderzoeken of een vakantiewoning onroerend of roerend is, waarbij onder meer de aansluiting op nutsvoorzieningen en de uiterlijke verschijningsvorm zwaar wegen.

Conclusie
Een gedegen beoordeling en transparante communicatie over de juridische implicaties helpen problemen te voorkomen. Door bij de aan- en verkoop van recreatievastgoed zorgvuldig te werk te gaan, kunnen onvoorziene juridische en financiële risico's worden beperkt.

[11] *Gerechtshof Arnhem 27 mei 2003, ECLI:NL:GHARN:2003:AT6492.*

[12] *Gerechtshof Amsterdam, 09 september 2008, ECLI:NL:GHAMS:2008:BG1919.*

4 BRAINBAY RECREATIEWONING-INDEX

Brainbay heeft een waarde-index voor de recreatiemarkt ontwikkeld. De brainbay recreatiewoningindex laat de waardeontwikkeling door de tijd zien van de voorraad recreatiewoningen in Nederland. Dit in tegenstelling tot de transactieprijsontwikkeling van verkochte woningen, die in hoofdstuk 2 van dit rapport is beschreven.

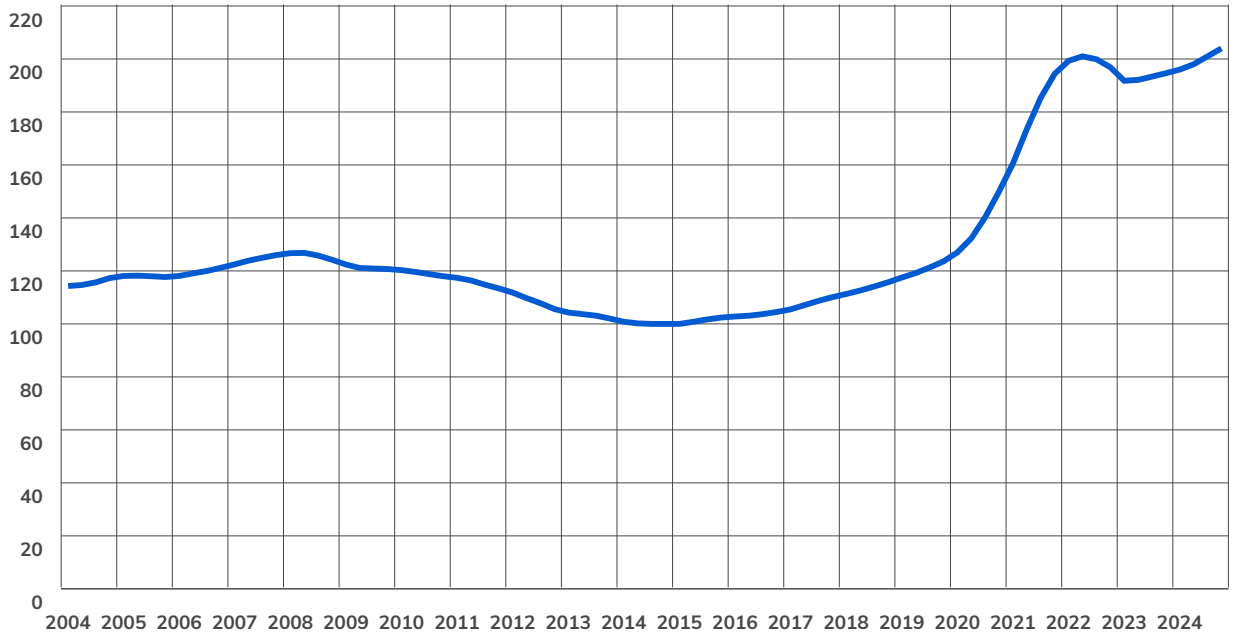
4.1
Waarde voorraad recreatie-woningen niet eerder zo hoog

De brainbay recreatiewoningindex toont dat de huidige waarde van recreatiewoningen niet eerder zo hoog was. Na de dip in 2022 klom de index in 2023 uit het dal en werd aan het einde van dat jaar de top van begin 2022 weer geëvenaard. In 2024 is de waarde van recreatiewoningen verder gestegen, ten opzichte van het vierde kwartaal van 2023 met 4,7%. Hiermee is de index voor het eerst boven de 200 uitgekomen. Eind 2024 stond de index op 206, wat betekent dat de waarde van een recreatiewoning sinds 2015 (basisjaar met index = 100) meer dan verdubbeld is.

Vergeleken met de Brainbay Woningwaarde-index, die de waardeontwikkeling van de reguliere koopwoningvoorraad in Nederland op vergelijkbare wijze laat zien, toonden recreatiewoningen in 2024 een gematigde waardestijging. In dezelfde periode is de koopwoningvoorraad namelijk met 10,4% gestegen. Hoewel 2024 geen slecht jaar was voor de markt van recreatiewoningen, heeft het huidige fiscale klimaat waarschijnlijk een remmende werking op de waardeontwikkeling.

Sinds dit jaar heeft Brainbay ook voor iedere toeristische regio een index. Op dit moment is de index van Flevoland hoogste, voornamelijk doordat de waarde in deze regio vanaf 2020 sterk toenam. Sinds 2020 steeg de waarde van de voorraad recreatiewoningen in Flevoland met 74%, het hoogste groeipercentage van alle regio's. De waarde van recreatiewoningen in Nederland groeide met 63%, en de meeste andere regio's bewegen zich rond dit gemiddelde. Alleen de Friese en Overijsselse Meren blijven iets achter, met een toename van 59%.

brainbay recreatiewoningindex (2015 = 100)



Bron: brainbay

4.2
Verschil woningwaarde-index versus transactieprijs-ontwikkeling

De transactieprijsontwikkeling gaat uit van de gemiddelde verkoopprijs van verkochte recreatiewoningen in een specifiek jaar. Wat hierbij meespeelt is dat er elk jaar andere woningen worden verkocht en dat er geen rekening wordt gehouden met de verschillende kenmerken van de verkochte woningen. Zo kunnen er in de ene periode grotere woningen verkocht zijn, of meer vrijstaande woningen, of meer woningen in duurdere regio's. Het jaar erop kan het andersom zijn, bijvoorbeeld meer kleinere tussenwoningen in goedkope regio's. De gemiddelde transactieprijs komt dan lager uit, terwijl dat niet per se iets hoeft te zeggen over de waardeverandering.

De brainbay recreatiewoningindex corrigeert voor deze verschillen in woningkenmerken. De brainbay woningindex wordt gemaakt aan de hand van een AVM, het Automated Valuation Model[13]. Aan de hand van een aantal woning-kenmerken wordt een voorspelling gedaan van de trans-actieprijs. Het gaat dan om woningkenmerken als oppervlakte, staat van onderhoud, woningtype, bouwjaar, aantal (slaap) kamers en uiteraard 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 van de totale voorraad recreatiewoningen in Nederland ieder kwartaal (vanaf 2004) de transactiewaarde op dat moment in de tijd bepaald. Hier wordt een index van gemaakt, waarbij het jaar 2015 op 100 wordt gezet.

[13] *Zie www.brainbay.nl voor meer informatie over het gebruikte AVM*

5 Energielabels en recreatiewoningen

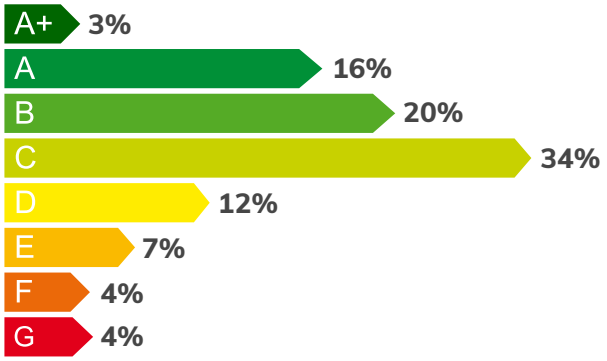
Bij de verkoop of verhuur van een recreatiewoning is het verplicht een energielabel te hebben. Sinds 1 januari 2024 wordt hierop gecontroleerd en kunnen eigenaren een boete krijgen wanneer er geen geldig energielabel beschikbaar is. Er zijn een aantal uitzonderingen waarvoor de verplichting niet geldt. Hieronder de belangrijkste[14]:

- Kleine vrijstaande woningen tot 50 m²
- Monumenten
- Woningen die minder dan 4 maanden per jaar in gebruik zijn, en een verwacht energieverbruik hebben van minder dan 25% van het energiegebruik bij permanent gebruik
- Gebouwen zonder installaties om het klimaat binnen te regelen, zoals voor koelen, verwarmen of ventilatie.

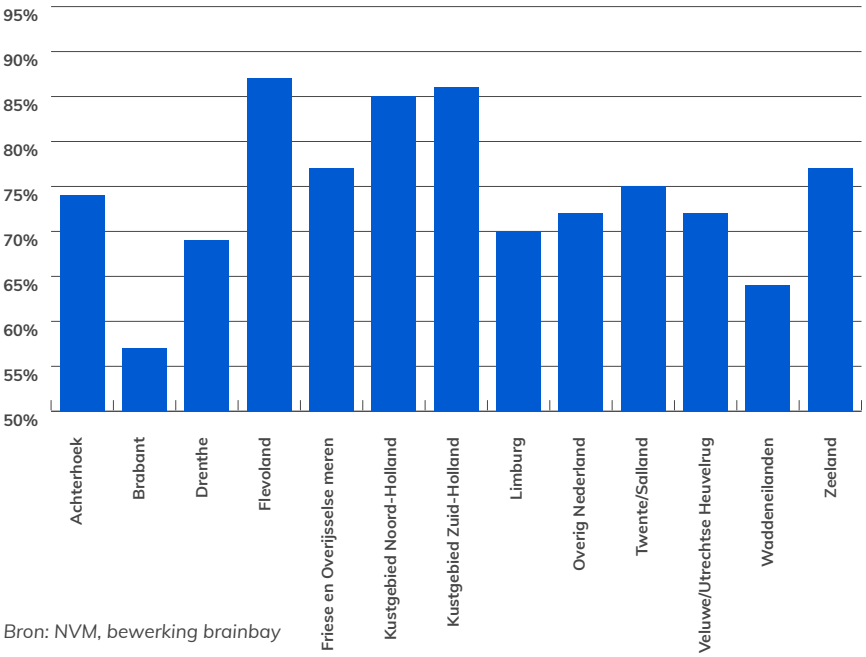
Van de recreatiewoningen die in 2024 zijn verkocht, heeft bijna driekwart een groen label C of hoger. En 1 op de vijf transacties bezit een zeer groen label van A of hoger dan A. Daartegenover staat een groep van 15% van de verkochte woningen met een minder groen label E, F of G. De verdeling van het aantal verkopen naar energielabel is vergelijkbaar met 2023.

Wanneer we kijken naar het aandeel van verkochte woningen met een groen energielabel van C of hoger, dan vallen een aantal regio's op. In Flevoland en in het kustgebied van Noord- en Zuid-Holland is dit aandeel (rond de 85%) het grootst. Er ligt een sterke relatie met de bouwperiode van deze woningen. Niet toevallig zijn Flevoland, Noord- en Zuid-Holland de gebieden waar ongeveer de helft van de verkochte woningen een bouwperiode hebben van ná 2000. In Brabant en op de Waddeneilanden is de situatie andersom. Dit zijn de regio's met het laagste aandeel 'groene' verkopen, in Brabant maar net meer dan de helft. Dit zijn ook de regio's waar het aandeel verkopen van woningen met een bouwperiode van ná 2000 het laagst ligt.

Verkochte recreatiewoningen naar energielabel 2024



Aandeel verkopen met een groen energielabel 2024



Bron: NVM, bewerking brainbay

[14] *Bron: Milieu Centraal - Energielabel voor recreatiewoningen*

6 Recreatiewoningen, een beknopt lexicon

Onderstaande lexicon geeft een eerste wegwijs in de markt voor recreatie-woningen, maar beoogt geenszins een compleet beeld te schetsen over de verschillende aspecten die bij bezit en/ of verhuur spelen. Gedegen voor-lichting 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 bijvoor-beeld 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 er op 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 iets minder dan 10% 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 bijna 2.000 euro per jaar. Iets minder dan de helft van de grond is uitgegeven in tijdelijke erfpacht, de rest voortdurend/eeuwig.

Parkkosten

Een groot 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 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 2024

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 2025

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 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

Bronnen grafieken
NVM/brainbay, Kadaster

Coördinatie
Maartje van der Maas, Havana Orange

Fotografie
Sabine Krijgsman
Johan van der Heijden
Bastiaan Schuit
Tessa Sanders
John Sondeyker

Ontwerp en opmaak
Mooijontwerp