



De Nederlandse markt voor recreatiewoningen

Jaaroverzicht 2023

ccib



Inhoud

1	Inleiding	3
2	Landelijke ontwikkelingen	4
2.1	Vraag naar recreatiewoningen neemt af	5
2.2	2023 moeizaam jaar voor beleggers	6
	<i>Interview Ruben Elenbaas</i>	7
2.3	Verkoopprijzen stabiel maar hoog	9
2.4	Flink minder woningen boven de vraagprijs verkocht	10
2.5	Grote verschuiving in afgelopen jaren naar duurdere woningen	11
2.6	Grotere woningen op kleinere kavels	12
2.7	Woningaanbod stabiliseert	13
2.8	Markt voor recreatiewoningen iets minder krap	14
2.9	Vraagprijzen stijgen heel hard door	15
2.10	Mismatch tussen vraag en aanbod wordt groter	16
2.11	Recreatiewoningen staan iets langer te koop	17
	<i>Interview Hans de Vries</i>	18

3	Regionale dynamiek	19
3.1	Daling van het aantal transacties treft alle toeristische gebieden	21
3.2	Verkoopprijs stijgt in veel regio's naar recordhoogte	22
3.3	Locatie van de recreatiewoning bepaalt de prijs	23
3.4	Opvallend grote woningen verkocht in Limburg	24
	<i>Interview Marcel Buis</i>	25
3.5	Sterke regionale ontwikkeling ondanks stabiel landelijk aanbod	26
3.6	Alle markten minder krap, behalve het kustgebied van Zuid-Holland	27
3.7	Vraagprijzen in de meeste regio's gestegen	28
3.8	Nog steeds veel overbiedingen in regio's met weinig aanbod	29
	<i>Interview Jeffrey Belt</i>	30
4	brainbay woningwaarde-index voor de recreatiemarkt	32
4.1	Recreatiewoningen eind 2022 in waarde gedaald	33
4.2	Verschil woningwaarde-index versus transactieprijsontwikkeling	34
5	Energielabels en recreatiewoningen	35
6	Recreatiewoningen, een beknopt lexicon	36



1 Inleiding

Fiscale wijzigingen hadden grote impact op markt in 2023

In 2023 heeft de Nederlandse markt voor recreatiewoningen een opmerkelijke verandering ondergaan. De vraag naar recreatiewoningen daalde aanzienlijk, wat resulteerde in het laagste aantal verkopen in zeven jaar. En niet verrassend, want eind 2022 was eigenlijk de eerste kentering al zichtbaar. De daling werd voornamelijk veroorzaakt door factoren als de verhoogde overdrachtsbelasting, hogere hypotheekrentes en wijzigingen in de box3-belastingwetgeving waardoor investeringen minder aantrekkelijk werden. Eigenlijk stonden alle seinen in 2023 op rood.

Maar ondanks de afname in vraag (en transacties) bleef de gemiddelde verkoopprijs van recreatiewoningen wel stabiel en op een hoog niveau. En dat hoeft ook niet verwonderlijk te zijn. Naast de beleggers in recreatief vastgoed zijn er immers ook nog veel eigenaren die een recreatiewoning voor eigen gebruik aangeschaft hebben en niet puur als investering. Waarbij het uiteindelijke woongenot voorop staat en alle (fiscale) maatregelen van secundair belang zijn.

In deze nieuwe rapportage vindt u een terugblik over het jaar 2023 over het reilen en zeilen van de markt voor recreatiewoningen. Mijn dank gaat uit naar de medewerkers van brainbay die nauwgezet weer alle beschikbare data hebben verzameld en geanalyseerd. En u daarmee hopelijk een beetje op weg helpen op deze interessante deelmarkt.

Veel leesplezier!

Anneke Haak - Bronsema
Bestuurslid vakgroep Wonen NVM





2

Landelijke ontwikkelingen



2.1

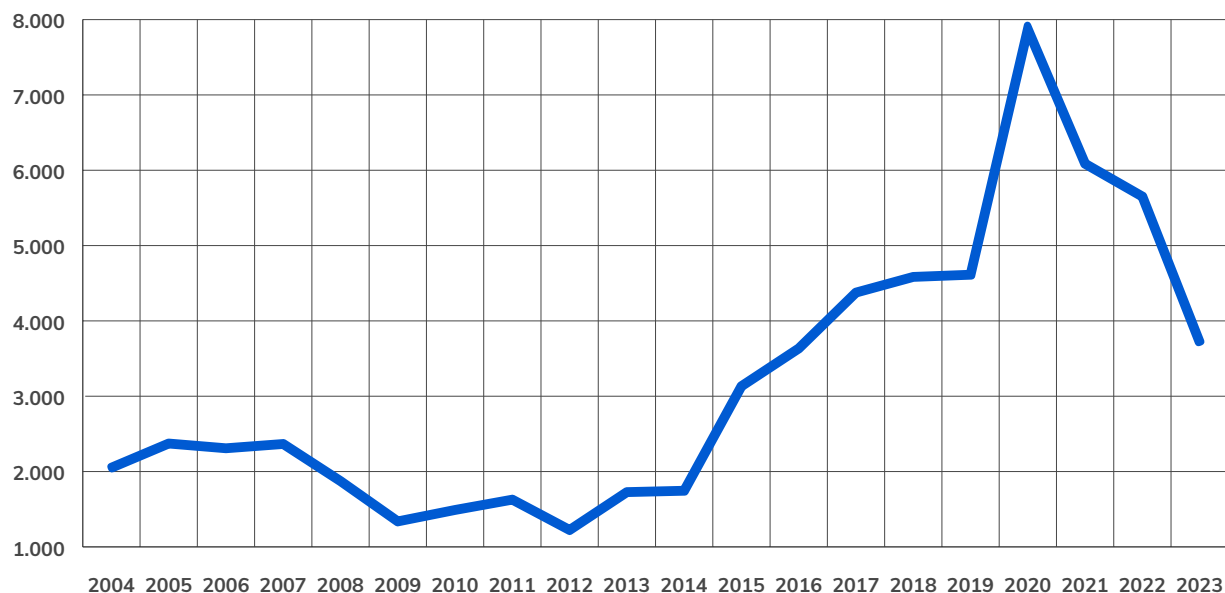
Vraag naar recreatiewoningen neemt af

Het aantal verkochte recreatiewoningen in Nederland is in 2023 flink gedaald. Er werden in totaal 3.718 recreatiewoningen verkocht. Dat is ruim een derde minder dan over heel 2022 en het laagste aantal in zeven jaar. Er is dan ook minder belangstelling in de markt, consumenten zijn wat voorzichtiger geworden. Hoewel de verkoopaantallen lager zijn dan de afgelopen jaren, is het huidige niveau nog altijd hoger dan in de jaren 2004 tot en met 2016.

Wat meespeelt bij deze daling is dat in de eerste maanden van 2023 de verkoopaantallen zeer laag waren. Dat had te maken met de verhoogde overdrachtsbelasting die per 1 januari 2023 inging. Veel woningen werden versneld aangekocht, waarbij overdracht en transport van de woning nog in 2022 plaatsvond tegen een lagere overdrachtsbelasting. Het aantal verkopen was eind 2022 dus 'administratief' flink hoger en begin 2023 flink lager, wat zorgt voor een extra sterke daling van de verkoopaantallen over heel 2023.

Maar ook zonder deze ontwikkeling ligt de vraag naar recreatiewoningen in 2023 wel degelijk lager dan in de jaren daarvoor. Die jaren waren ook wel uitzonderlijk, gezien de combinatie van een zeer lage hypotheekrente en de invloed van corona. Beide zorgden voor een sterk verhoogde binnenlandse vraag naar recreatiewoningen.

Ontwikkeling aantal transacties 2004 - 2023



Bron: Kadaster



2.2

2023 moeizaam jaar voor beleggers

Vooral voor beleggers die een recreatiewoning puur als investering kopen, is de aankoop in 2023 minder aantrekkelijk geworden. De overdrachtsbelasting is vanaf 1 januari 2023 omhoog gegaan naar 10,4%. Ook lag de hypotheekrente in 2023 veel hoger dan in 2022. Bovendien is de wetgeving voor de box3-belasting gewijzigd, waardoor belasting betaald moet worden over de waarde van de woning. Daarnaast speelt (ook voor niet-beleggers) mee dat de prijzen van recreatiewoningen hard omhoog zijn gegaan, dat ook de inflatie in 2023 flink is gestegen, de economische onzekerheid groter was en dat het consumentenvertrouwen op een laag niveau lag.

De vooruitzichten voor dit jaar zijn wisselend. De rente is de afgelopen maanden voorzichtig gedaald, veel consumenten zijn er financieel flink op vooruit gegaan en het vertrouwen op de woningmarkt lijkt weer terug. De reguliere koopwoningmarkt draait dan ook weer op volle toeren¹ en de markt voor recreatiewoningen profiteert daar meestal ook van. Daarnaast is het aantal gasten dat in 2023 in een huisje verbleef verder toegenomen². Vooral het aantal buitenlandse gasten laat een flinke stijging zien. Dat biedt ook kansen voor eigenaren die, al dan niet deels, de woning willen verhuren.



¹ Marktinformatie koopwoningen | NVM

² CBS: Nog niet eerder zoveel gasten in Nederlandse logiesaccommodaties - februari 2024





Ruben Elenbaas

A-Leisure
Recreatiemakelaars
Goes

Hoe zag de markt er uit in 2023?

De markt voor investeren in recreatief vastgoed is in 2023 verder afgekoeld ten opzichte van de groei in de afgelopen jaren. Belangrijke oorzaken hiervoor zijn de hogere rentestand en fiscale aspecten zoals de opnieuw verhoogde overdrachtsbelasting begin 2023 en perikelen rond box 3. Hoewel er minder transacties hebben plaatsgevonden, blijft investeren in recreatief vastgoed nog steeds populair.

Waar kwamen en komen de kopers vandaan? Zie je daar veranderingen in optreden in de afgelopen jaren?

Ons aanbod is landelijk en deels over de grens in Duitsland. In onze samenwerking met Center Parcs Vastgoed verkopen wij de meeste recreatiewoningen aan Nederlandse, Belgische en Duitse investeerders. Waar de verhouding de afgelopen jaren op 40% Nederlands, 30% Belgisch en 30% Duits lag, zien we Duitsers nu minder vaak in ons land kopen en wat meer hun recreatiewoningen in Nederland te koop aanbieden. De voornaamste reden is de toegenomen belastingdruk. In Duitsland zijn de regels voor investeren in recreatief vastgoed momenteel aantrekkelijker.

Wij zien tevens een verandering in het type koper. Door de lage rentestanden is er in de afgelopen jaren een behoorlijke groep kopers tot de markt toegetreden die gebruik maakte van een financiering op de recreatiewoning of de overwaarde op de eigen woning middels een financiering investeerde in een recreatiewoning. Dit is nagenoeg verdwenen. Wel zien we nu steeds vaker kopers voor wie recreatief vastgoed een goed alternatief is voor het verhuren van bijvoorbeeld regulier vastgoed.

Is de aankoop veelal bedoeld voor eigen gebruik of meer voor de investering?

Het aanbod dat wij verkopen is veelal exploitatie gebonden vastgoed en daarmee vooral een investering. Via met name Center Parcs zijn eigen gebruiksmogelijkheden een kers op de taart. Aanbod via andere exploitanten zoals Roompot en Landal hebben over het algemeen een grotere mate van vrijheid voor eigen gebruik. De verhouding binnen ons kantoor ligt op circa 70% puur investering en circa 30% deels of volledig recreatief eigen gebruik.

Is er met alle fiscale wijzigingen nog een redelijk rendement te maken? Of wijken Nederlanders uit naar het buitenland? En komen er nog buitenlanders naar Nederland?

Uiteraard hebben de fiscale wijzigingen consequenties. Het is afhankelijk van de onderliggende verhuurformule of dit kan worden opgevangen door de exploitatie of dat dit ten koste gaat van de waardeontwikkeling. Via Center Parcs is het bijvoorbeeld mogelijk te kiezen voor een variabel rendement. Afhankelijk van de omzet van het park kunnen nog zeer goede rendementen behaald worden. Vakantie in de buurt is op dit moment erg populair. Dit zien we terug in de goede verhuurresultaten van de parken.

Een deel van de geïnteresseerden wijkt inderdaad uit naar het buitenland, wij kunnen dit deels invullen met ons aanbod in bijvoorbeeld Duitsland. Daarnaast zien we ontwikkelaars door gewijzigde marktomstandigheden hogere netto rendementen aanbieden. Dit is een goede compensatie voor de wijzigingen in de markt. →





Welke bedreigingen zie jij?

Vooral fiscale veranderingen en de onzekerheid daarover hebben aanzienlijke invloed.

Dit is jammer omdat recreatief vastgoed juist een goed alternatief kan zijn voor beleggers op de permanente woningmarkt. Daarnaast kan het een mooie pensioenaanvulling zijn voor de groep die hier zelf voor moet zorgdragen.

En de vooruitzichten voor de komende jaren? Zie je nog andere trends? (bijvoorbeeld meer luxe, duurzaam, wel of niet aan zee of water, thematisch)?

Door nieuwe wetgeving voor het reguleren van huur en de zelfbewoningsplicht (voor regulier vastgoed) die gemeenten opleggen, zie je bij investeerders een verschuiving plaatsvinden van regulier vastgoed naar portefeuilles recreatief exploitatiegebonden vastgoed. Voor de recreatiemarkt zien we hier een positieve trend.

Wat betreft overige trends zien wij steeds vaker dat kwaliteit en duurzaamheid een rol speelt bij de keuzes van geïnteresseerden, zeker nu er weer wat meer te kiezen is. Nieuwbouw sluit hier goed op aan en kent bovendien geen overdrachtsbelasting. Daarnaast blijven kustlocaties gewild, zowel als investering als plek om zelf te recreëren.

2.3

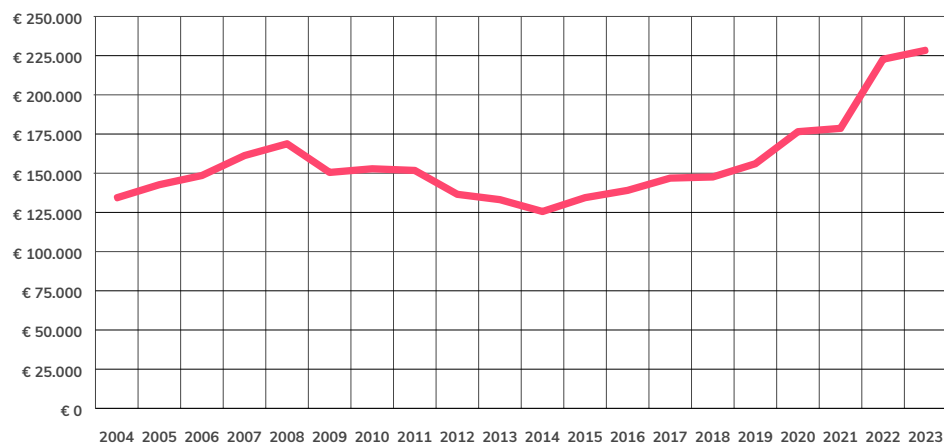
Verkoopprijzen stabiel maar hoog

Het rapport van vorig jaar liet zien dat in 2022 de gemiddelde verkoopprijs van een recreatiewoning erg hard steeg. Maar tegelijkertijd stelden we dat het toppunt in de markt bereikt leek. De cijfers over 2023 bevestigen dat beeld grotendeels. De gemiddelde prijs van een verkochte recreatiewoning kwam uit op ruim 228 duizend euro. Dat is ongeveer 6 duizend euro ofwel 2,5% hoger dan in 2022. Dit is nog wel een stijging, maar die valt in het niet bij de sprong die in 2022 werd gemaakt.

Wat opvalt is dat recreatiewoningen redelijk waardevast zijn gebleken³. In de reguliere koopwoningmarkt zagen we vanaf medio 2022 tot en met begin 2023 een prijsdaling. Deze werd veroorzaakt door scherp gestegen energieprijzen (mede veroorzaakt door de invasie in Oekraïne), hogere inflatie, onzekerheid en de sterk gestegen hypotheekrente. In de prijsontwikkeling van recreatiewoningen zien we deze effecten nauwelijks terug.

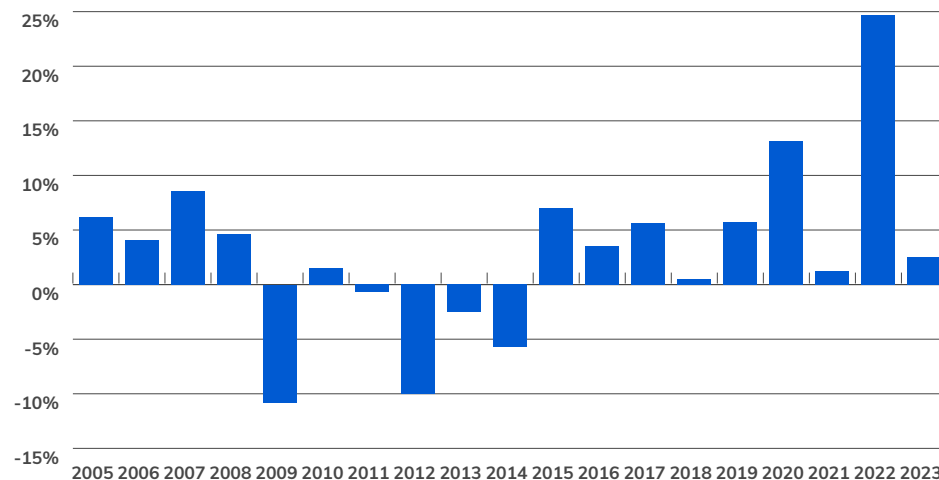
Het kan zijn dat deze markt wat vertraagd reageert, maar zelfs met de toch flink verminderde verkoopaantallen bleef de transactieprijs van een recreatiewoning vorig jaar licht stijgen. Het niveau van 228 duizend euro is het hoogste niveau ooit.

Ontwikkeling gemiddelde transactieprijs 2004 - 2023



Bron: Kadaster

Prijsontwikkeling t.o.v. jaar eerder, 2005-2023



Bron: Kadaster

³ Zie voor de waarde-ontwikkeling van recreatiewoningen hoofdstuk 4: brainbay woningwaarde-index voor de recreatiemarkt



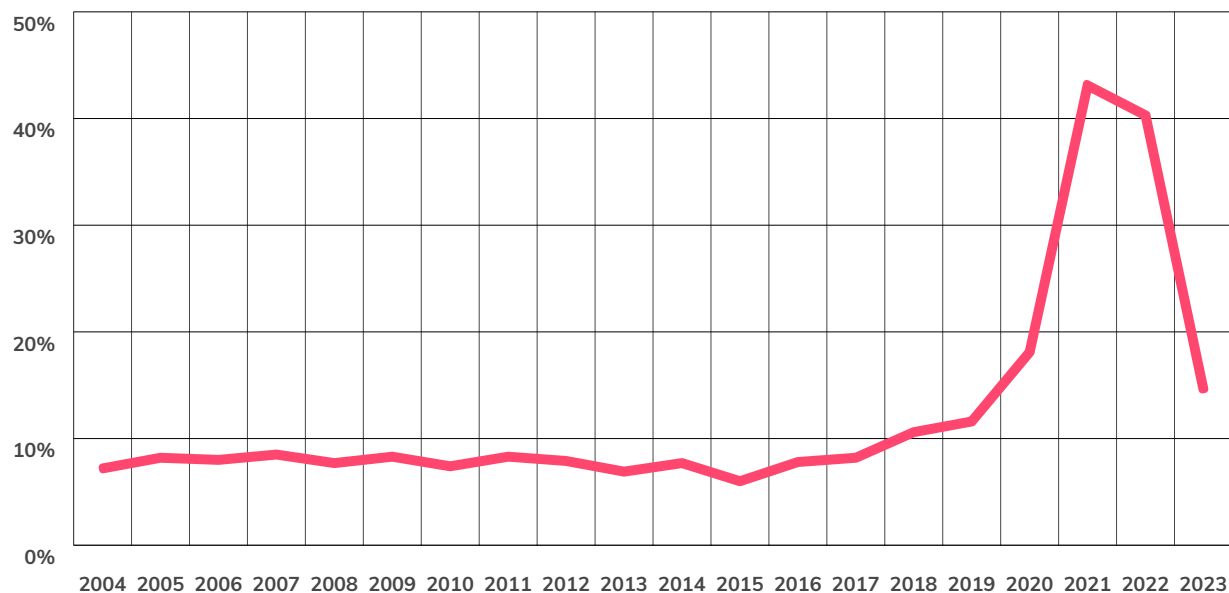
2.4

Flink minder woningen boven de vraagprijs verkocht

In 2021 en 2022 was de markt voor recreatiewoningen sterk oververhit. Veel vraag bij weinig aanbod zorgde voor sterke prijsstijgingen. Dat was ook terug te zien in het aandeel woningen dat boven de vraagprijs werd verkocht. Dat aandeel steeg tot boven de 40%. Inmiddels is de markt wat afgekoeld en in rustiger vaarwater gekomen. De vraag naar recreatiewoningen is wat afgenomen, de prijzen hoog maar stabiel.

Het overbieden is dan ook flink afgenomen. In 2023 werd bij 15% van de verkochte woningen meer betaald dan werd gevraagd. Het laat zien dat er meer keuze is voor woningkopers, en dat er voor hen meer onderhandelingsruimte is. Gemiddeld betaalt een koper van een recreatiewoning 3% minder dan de vraagprijs.

Aandeel woningen boven de vraagprijs verkocht 2004 - 2023



Bron: NVM, bewerking brainbay



2.5

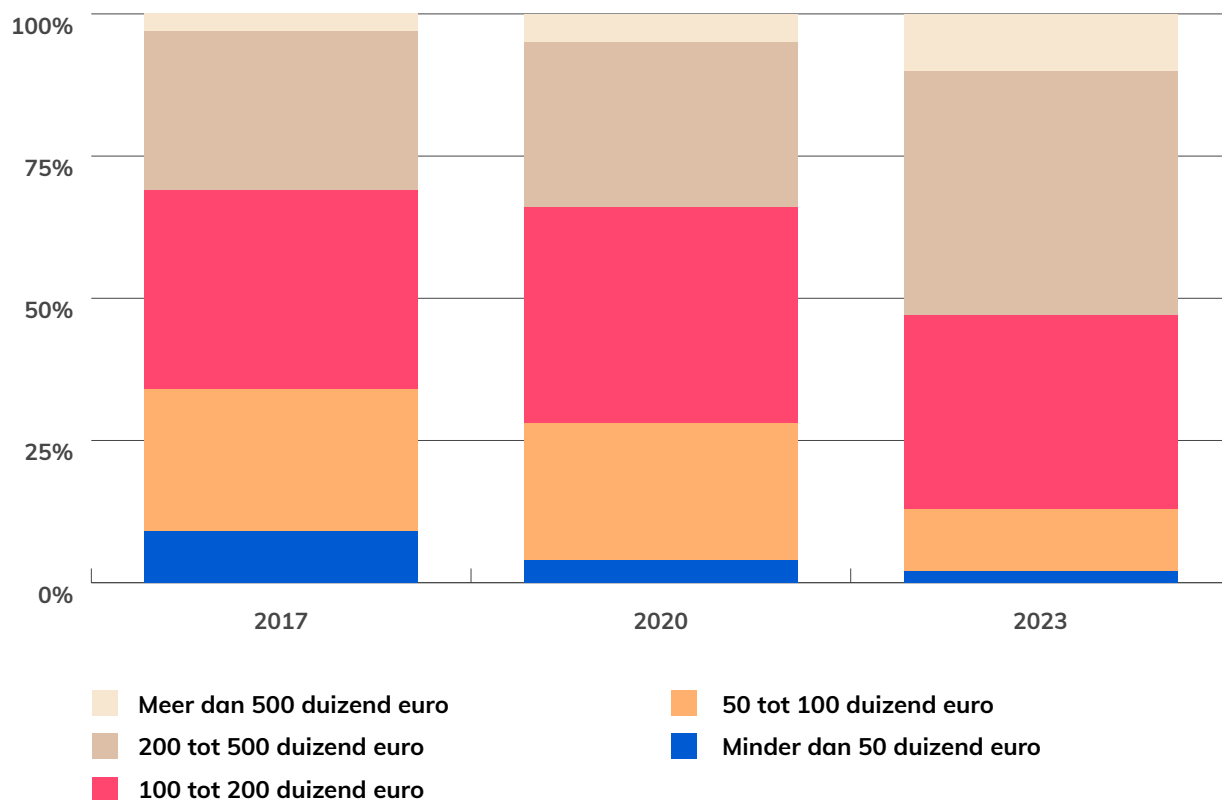
Grote verschuiving in afgelopen jaren naar duurdere woningen

De sterke stijging van de gemiddelde verkoopprijs in de afgelopen jaren heeft voor een grote verschuiving gezorgd van het aandeel goedkope en dure woningen. Het aandeel verkochte woningen met een verkoopprijs boven de 200 duizend euro is in 2023 meer dan de helft. Dat was in de jaren ervoor ongeveer een derde.

Er is inmiddels zelfs een flink aandeel verkopen gedaan in de prijsklasse boven de half miljoen euro. De bouw van steeds meer dure en luxe villa's in de afgelopen jaren heeft hier zeker aan bijgedragen. 1 op de tien verkochte recreatiewoningen ging in 2023 weg voor een verkoopprijs boven de half miljoen euro.

Daar staat tegenover dat er vrijwel geen woningen meer worden verkocht voor een prijs onder 50 duizend euro. Dit prijssegment is zo goed als verdwenen. Een aantal jaar geleden viel nog 9% van de verkopen in deze prijsklasse. Overigens is door de stabilisering van de verkoopprijzen in 2023 de verdeling van de verkoopaantallen vrijwel gelijk aan die van 2022. Een voortzetting van de trend naar steeds meer verkopen in de hogere prijsklassen is dus, al dan niet tijdelijk, tot stilstaan gebracht.

Transacties naar prijsklasse



Bron: NVM, bewerking brainbay

2.6

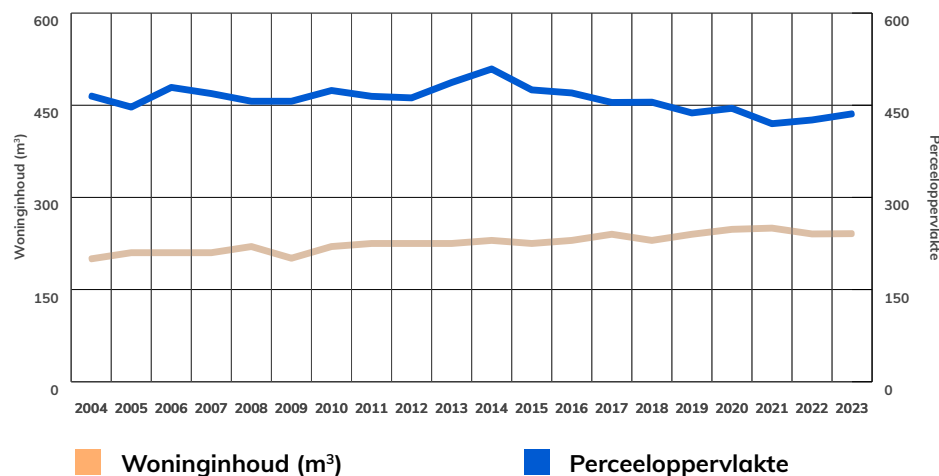
Grotere woningen op kleinere kavels

In de afgelopen tien jaar zagen we een trend van steeds grotere woningen op steeds kleinere kavels. Dat is in bijgaande grafiek goed terug te zien. Jarenlang lag de gemiddelde perceelgrootte van verkochte recreatiewoningen ruim boven de 450 vierkante meter. Dat is in de afgelopen jaren gestaag gedaald naar gemiddeld 420 vierkante meter in 2021. De omgekeerde trend geldt voor de gemiddelde inhoud van recreatiewoningen. Deze nam toe van ruim 200 kubieke meter naar bijna 250 kubieke meter nu.

Wat wel opvalt is dat in 2022 en 2023 de trend voor de perceeloppervlakte is gekeerd. Deze maakt een flinke sprong van gemiddeld 420 naar bijna 440 vierkante meter. De verklaring hiervoor is dat er relatief meer vrijstaande woningen zijn verkocht dan in voorgaande jaren. Vrijstaande woningen staan op gemiddeld veel grotere percelen dan andere typen recreatiewoningen.

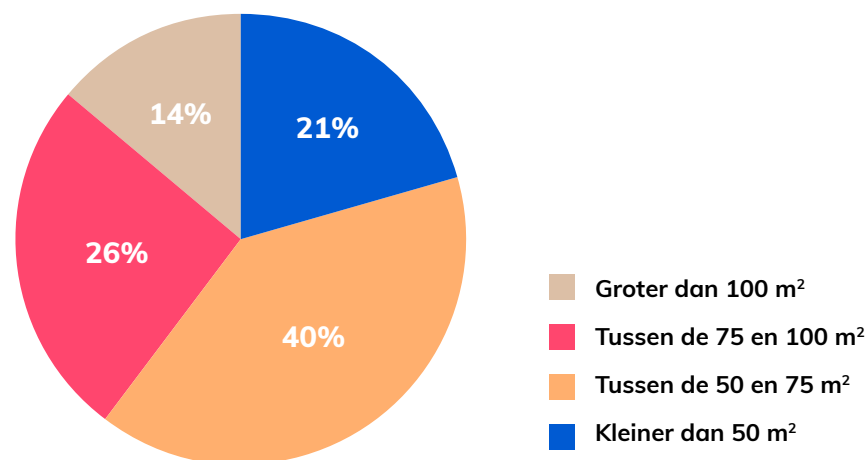
De in 2023 verkochte recreatiewoningen zijn gemiddeld 70 vierkante meter groot. Daar zit uiteraard wel veel variatie in. Eén op de vijf verkochte woningen is kleiner dan 50 vierkante meter, dit zijn voornamelijk (één verdieping tellende) bungalows. De meeste verkopen vallen in de categorie 50 tot 75 meter. Eén op de zeven transacties is groter dan 100 vierkante meter. Hierbij gaat het veel vaker om (luke) villa's, bungalows zitten hier logischerwijs nauwelijks tussen.

Ontwikkeling woninginhoud en perceeloppervlakte 2004 - 2023



Bron: NVM, bewerking brainbay

Samenstelling transacties naar woonoppervlakteklasse



Bron: NVM, bewerking brainbay



2.7

Woningaanbod stabiliseert

Het aantal recreatiewoningen dat in aanbod staat, is ongeveer even hoog als vorig jaar. Op 1 januari 2024 stonden er bij NVM-makelaars bijna 1.400 woningen te koop. Dat is flink meer dan tijdens het dieptepunt in de jaren 2021 en 2022, toen er ongeveer 800 recreatiewoningen in aanbod stonden. De markt draaide toen zeer goed, waardoor er maar weinig aanbod was. Die situatie is nu dus beter. Voor een potentiële koper van een recreatiewoning is er meer aanbod om uit te kiezen. Wel ligt het aantal nog iets onder het langjarig gemiddelde. Over de periode 2007-2024 stonden er gemiddeld ruim 2.200 recreatiewoningen in aanbod.

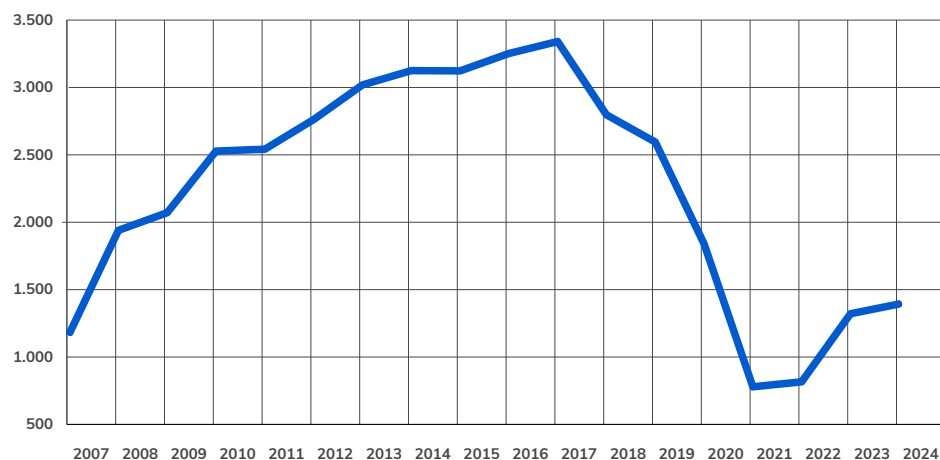
Wanneer de markt in 2024 verder zou aantrekken, zou het voor de marktdynamiek goed zijn wanneer er wat meer woningaanbod beschikbaar zou komen

Dat aanbod zou vanuit de nieuwbouw aangevuld kunnen worden. Per 1 januari 2024 was ongeveer een vijfde deel van het woningaanbod een nieuwbouwwoning. In de drie jaar daarvoor was dat aandeel veel hoger. Toen was meer dan één op de drie te koop staande woningen een recreatiewoning.

De andere route naar meer aanbod is dat er meer bestaande recreatiewoningen te koop worden gezet. Over heel 2023 ging het in totaal om 2.300 woningen. Dat is 13% minder dan over heel 2022, maar historisch gezien nog steeds erg hoog. Het zou kunnen dat door de veranderde marktomstandigheden, fiscaliteit en lagere rendementen eigenaren hun recreatiewoning in de verkoop hebben gezet. Een andere verkoopreden kan de hoge prijzen zijn, die zoals eerder gemeld op dit moment hoger liggen dan ooit. Tot slot zijn er ook eigenaren die tijdens de coronacrisis hebben gekocht en nu weer willen verkopen. Allemaal oorzaken die ertoe leiden dat het woningaanbod op peil blijft.

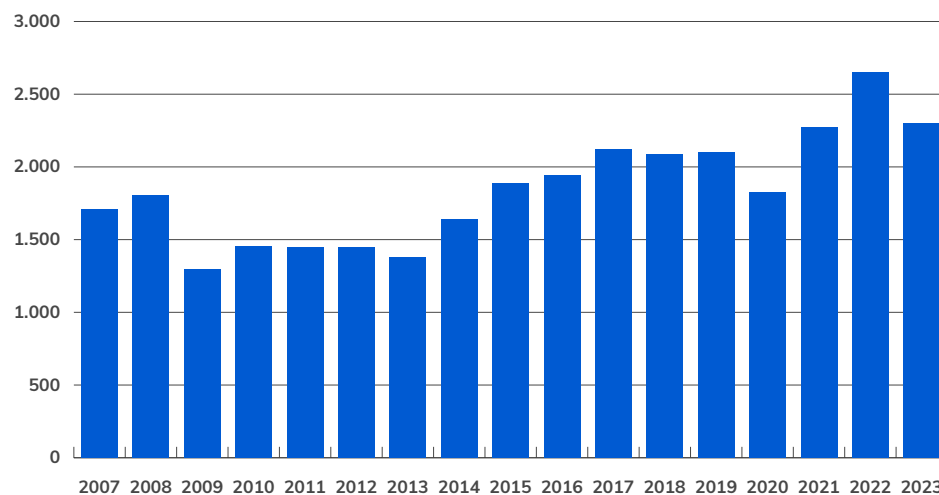
Ontwikkeling aanbod recreatiewoningen 2007 - 2024

Stand per 1 januari



Bron: NVM, bewerking brainbay

Ontwikkeling aangemelde recreatiewoningen 2007 - 2023



2.8

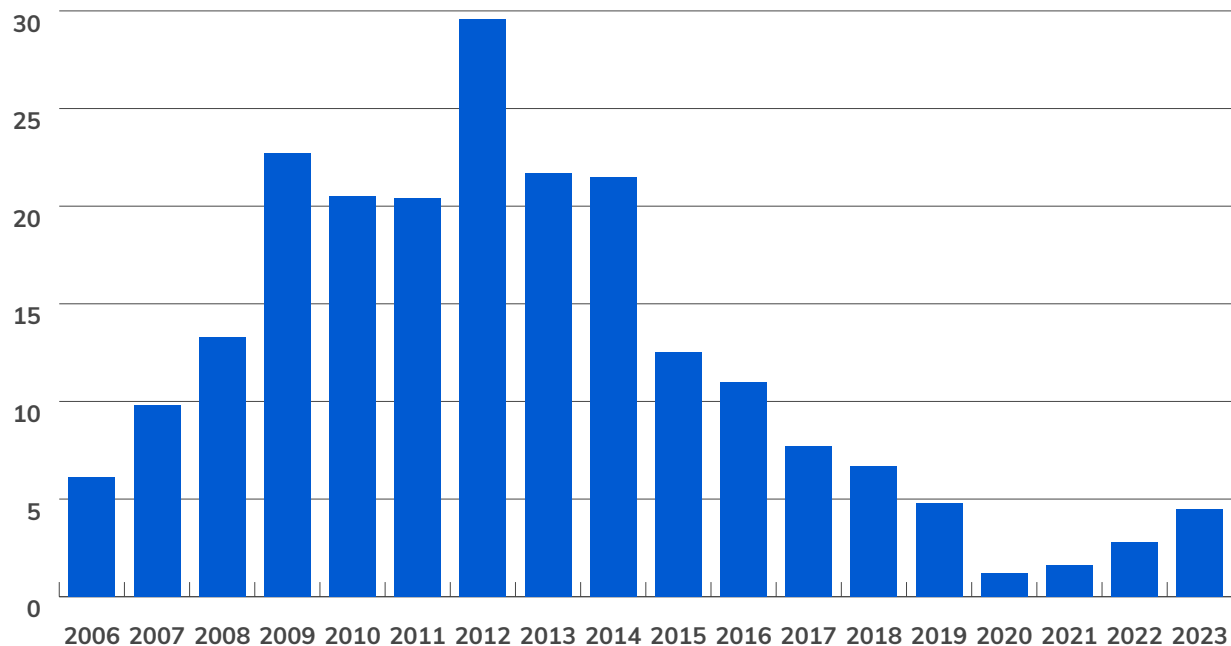
Markt voor recreatie- woningen iets minder krap

Het aantal verkochte recreatiewoningen is hard gedaald, het aanbod aan recreatiewoningen is stabiel gebleven. Dat zorgt voor een minder krappe markt. De krapte-indicator komt over 2023 uit op 4,5. Deze indicator zegt iets over de verhouding tussen vraag en aanbod. Wanneer deze onder de 5 staat, spreken we van een krappe markt, met weinig keuze voor kopers en veel mogelijkheden voor verkopers. Dat is op dit moment dus nog steeds het geval. Wel beweegt de markt naar een meer gezonde marktsituatie: de vraag is minder hoog dan tijdens de piek in de coronajaren, er is iets meer aanbod en de prijzen zijn gestabiliseerd.

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.

Krapte-indicator Nederland 2006 - 2023



Bron: NVM, bewerking brainbay

2.9

Vraagprijzen stijgen heel hard door

De gemiddelde vraagprijs van door NVM-makelaars aangeboden recreatiewoningen is ook de afgelopen tijd weer hard gestegen. Op 1 januari 2024 komt de gemiddelde vraagprijs uit op bijna 366 duizend euro. Dat is een stijging ten opzichte van een jaar eerder van bijna 12%. De jaren daarvoor laten ook al een flinke stijging zien.

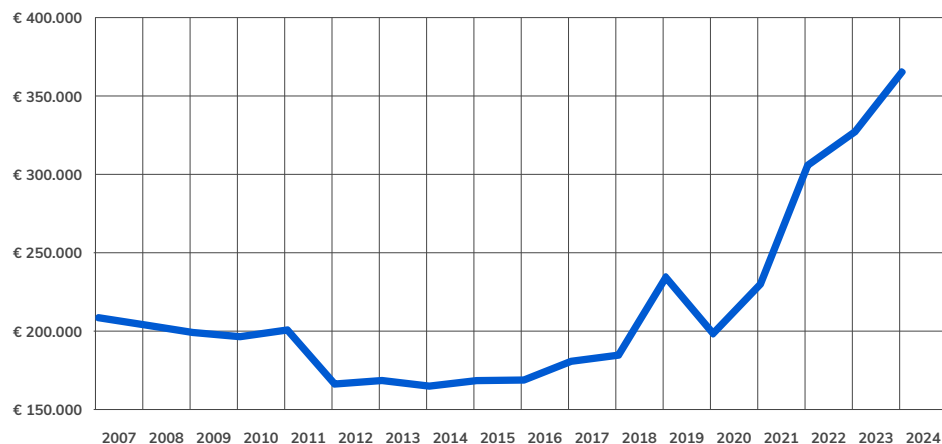
Er werden de afgelopen jaren veel nieuwbouwwoningen aan de voorraad toegevoegd.

Het gaat dan vaak om grote en luxe recreatiewoningen, waarvan de vraagprijs vaak bovengemiddeld is. Overigens geldt deze trend van groter en luxueuzer aanbod over de hele breedte van de markt, waarbij ook de voorzieningen op een park steeds belangrijker zijn geworden. Dit zorgt er mede voor dat de vraagprijzen steeds hoger komen te liggen. Daarbij spelen regionale ontwikkelingen in aanbod en vraagprijzen dit jaar ook een grote rol, waaronder de ontwikkelingen in de regio Zeeland⁴.

Bijgaande figuur benadrukt nog eens de enorme verschuiving van het woningaanbod naar steeds duurdere prijsklassen. Een woningkoper kan nauwelijks meer een woning onder de 100 duizend euro vinden en het aanbod onder de 50 duizend euro is zo goed als niet bestaand. Het aanbod in de hogere prijsklassen neemt daarentegen alleen maar verder toe. Inmiddels is bijna 1 op de 5 te koop aangeboden woningen duurder dan een half miljoen euro.

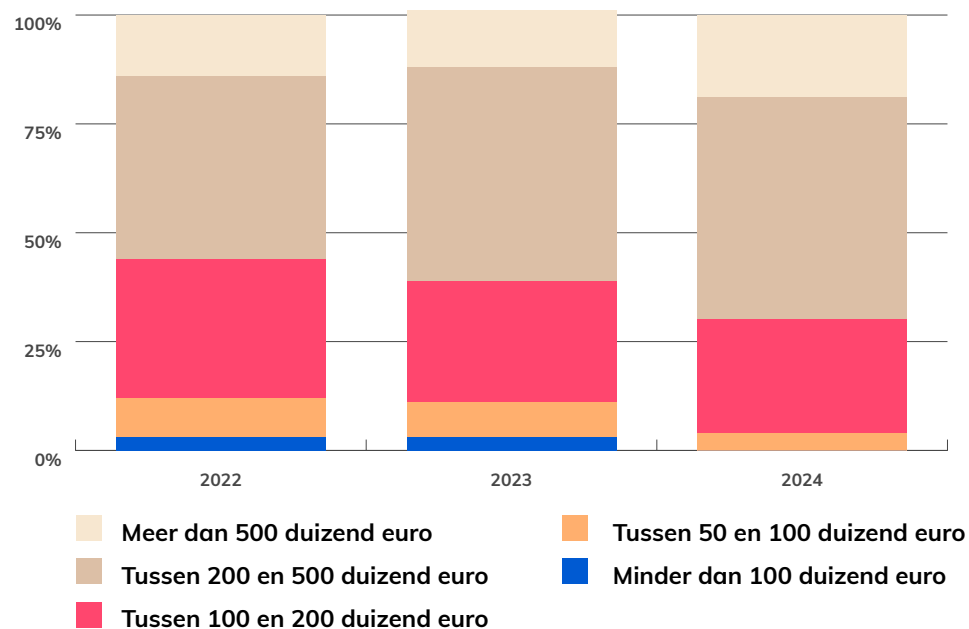
Ontwikkeling gemiddelde vraagprijs 2007 - 2024

Stand per 1 januari



Bron: NVM, bewerking brainbay

Aanbod naar prijsklasse



⁴ Zie hoofdstuk 3.7 voor de regionale vraagprijsontwikkelingen

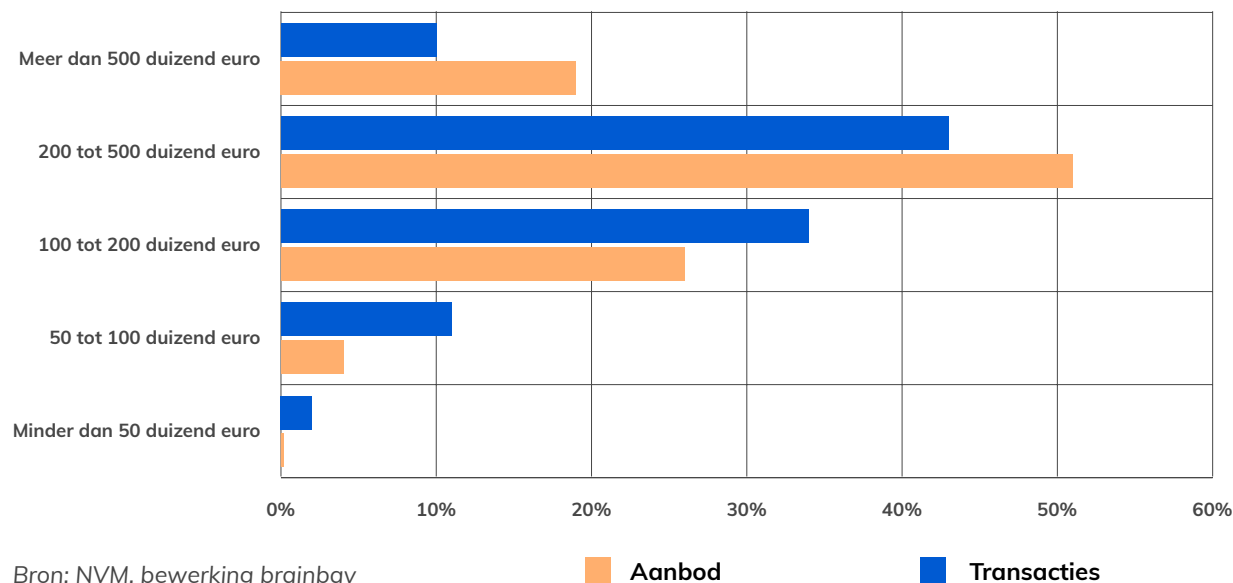


2.10

Mismatch tussen vraag en aanbod wordt groter

De mismatch tussen vraag en aanbod lijkt steeds groter te worden. Waar de transactiepreizen in 2023 stabiliseren, stijgen de vraagprijzen hard door. Dat zorgt voor een steeds groter gat tussen wat gevraagd wordt voor een recreatiewoning en wat kopers bereid zijn daarvoor te betalen. In het prijssegment tussen de 50 duizend en 100 duizend euro ligt het aantal transacties meer dan twee keer zo hoog als het aanbod. In de prijsklasse boven het half miljoen euro is de verhouding tussen vraag en aanbod precies andersom. Slechts 10% van het aantal transacties valt in deze prijscategorie, terwijl van het woningaanbod 20% in deze prijsklasse valt. Op dit moment zijn de hoge vraagprijzen nog steeds op te brengen, verkopers slagen er nog steeds in kopers te vinden. Wel zien we de gevolgen in de looptijd van het woningaanbod.

Aanbod versus transacties per prijssegment 2023



2.11

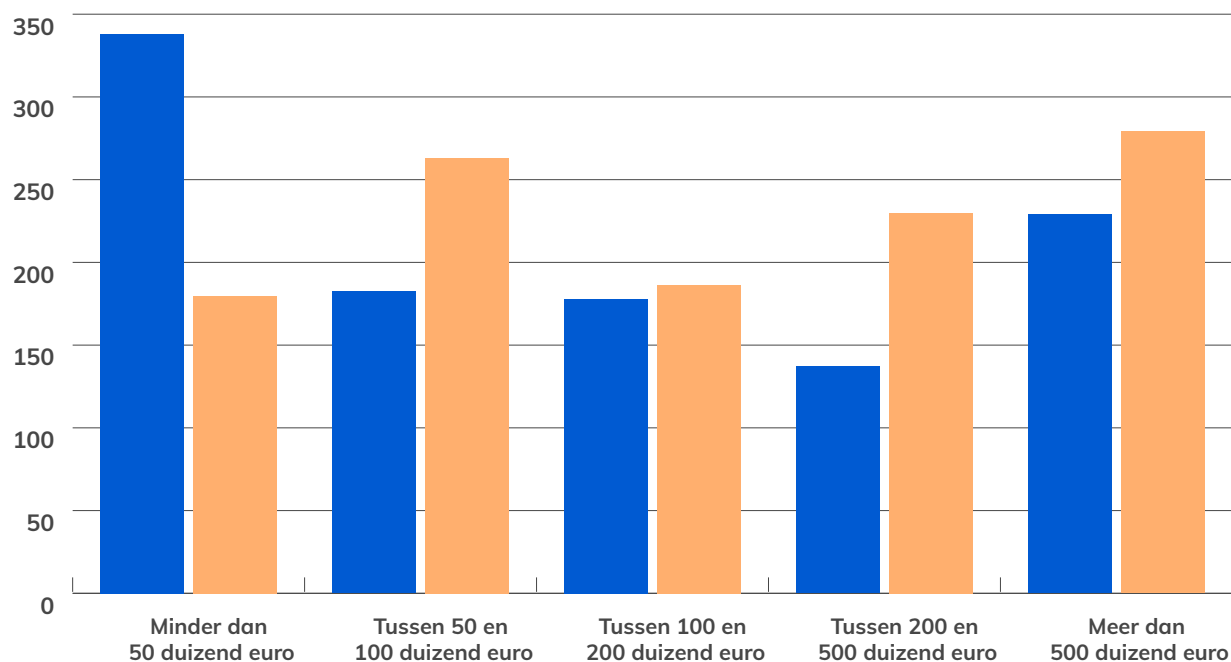
Recreatiewoningen staan iets langer te koop

Een recreatiewoning staat gemiddeld ruim 7 maanden te koop. Voor een reguliere koopwoning in Nederland gaat het om ruim 2 maanden, voor recreatiewoningen gaat het dus om een veel langere periode. Deze looptijd is dit jaar iets toegenomen, vorig jaar was de gemiddelde looptijd nog zo'n twee maanden korter.

43% van de woningen staat korter dan een half jaar te koop. Dat is een iets kleiner aandeel dan een jaar geleden. Nog eens een kwart van de woningen staat tussen een half jaar en een jaar te koop. Bij de overige 32% van de woningen duurt het verkoopproces langer dan een jaar, waarvan 12% langer dan 2 jaar in aanbod staat.

De verkooptijd verschilt per prijsklasse, waarbij de allerduurste woningen het langst te koop staan. We zien dit jaar wel grote verschillen ten opzichte van vorig jaar. Het goedkoopste aanbod tot 50 duizend euro (slechts weinig woningen vallen in deze prijscategorie) verkoopt veel sneller dan vorig jaar. In alle hogere prijsklassen duurt de verkoop (veel) langer. Dat zorgt voor meer duur woningaanbod en dus mede voor de eerder genoemde mismatch.

Gemiddelde looptijd (in dagen) van het aanbod naar prijsklasse



Bron: NVM, bewerking brainbay

■ 1-1-2023

■ 1-1-2024



Hans de Vries

Wim Stuursma Makelaardij
Borger

Welke ontwikkelingen waren er te zien in 2023?

We zien dat de interesse in recreatiewoningen in 2023 is afgenomen. De vraag begon af te nemen nadat eind 2022 de overdrachtsbelasting werd verhoogd van 2% naar 10,4%. In de loop van 2023 is het box 3 belastingstelsel op de schop gegaan wat het netto verhuurrendement onder druk heeft gezet. Hiermee is verhuur aanzienlijk minder interessant geworden en kiezen beleggers voor alternatieve beleggingen.

Is er nog een (goed) rendement te halen uit een recreatiewoning bij verhuur.

Afhankelijk van de gestelde rendementseisen zijn de bruto rendementen nog steeds erg goed. Het rendement uit de verhuur van een recreatiewoning is al snel hoger dan de rente op spaargeld. Het is wel afhankelijk van het type recreatiewoning en de regels die gelden op het betreffende park. In sommige gevallen dient een eigenaar elk jaar fors te investeren in het onderhoud en de modernisering van een recreatiewoning. Dit heeft sterke invloed op het netto rendement en hierdoor kan wat er onder aan de streep overblijft uiteindelijk tegenvallen. Door een goede beheersing van de kosten is er nog steeds een prima netto rendement te behalen.

Wat zijn de kansen in jouw regio?

Drenthe is een toeristische provincie bij uitstek. Jaarlijks bezoeken 2 miljoen gasten de provincie wat resulteert in 7,8 miljoen overnachtingen. Ieder jaar kent deze regio veel belangstelling bij toeristen uit alle provincies en ook omliggende landen. De vraag naar steeds luxere vormen van recreatie neemt toe. De provincie en de parken spelen hier goed op in door te blijven investeren en ontwikkelen. Dit heeft een positief effect op de verhuuropbrengsten en hiermee de waarde van recreatief onroerend goed.



Welke uitdagingen zie je (bijvoorbeeld beperking ruimtelijke ontwikkeling)

De uitdaging is om de oudere parken te upgraden zodat deze in trek blijven bij toeristen. De vereiste procedures voor bijvoorbeeld (her)ontwikkeling van recreatieparken zijn langdurig en brengen veel kosten met zich mee. Dit remt de ontwikkeling van nieuwbouwactiviteiten.

Worden recreatiewoningen ook permanent bewoond als alternatief voor reguliere woningen?

Ja, dit gebeurt op sommige parken. Echter heeft de provincie Drenthe onderzoek gedaan naar de vitaliteit van de recreatieparken in de regio en aangegeven welke parken levensvatbaar zijn voor de toekomst. Op deze parken is de gemeente overgegaan tot het handhaven van het gebruik overeenkomstig met de bestemming, wat inhoudt dat hier alleen nog gerecreëerd mag worden. Voor de parken die volgens dit onderzoek niet levensvatbaar zijn, wordt gekeken naar de mogelijkheden voor permanente bewoning.

Hoe zijn jouw vooruitzichten voor 2024 op het gebied van transacties en prijzen?

Door de afnemende vraag is het aanbod toegenomen en hiermee zijn de prijzen onder druk komen te staan. De verwachting voor 2024 is minder transacties en lagere prijzen.





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.



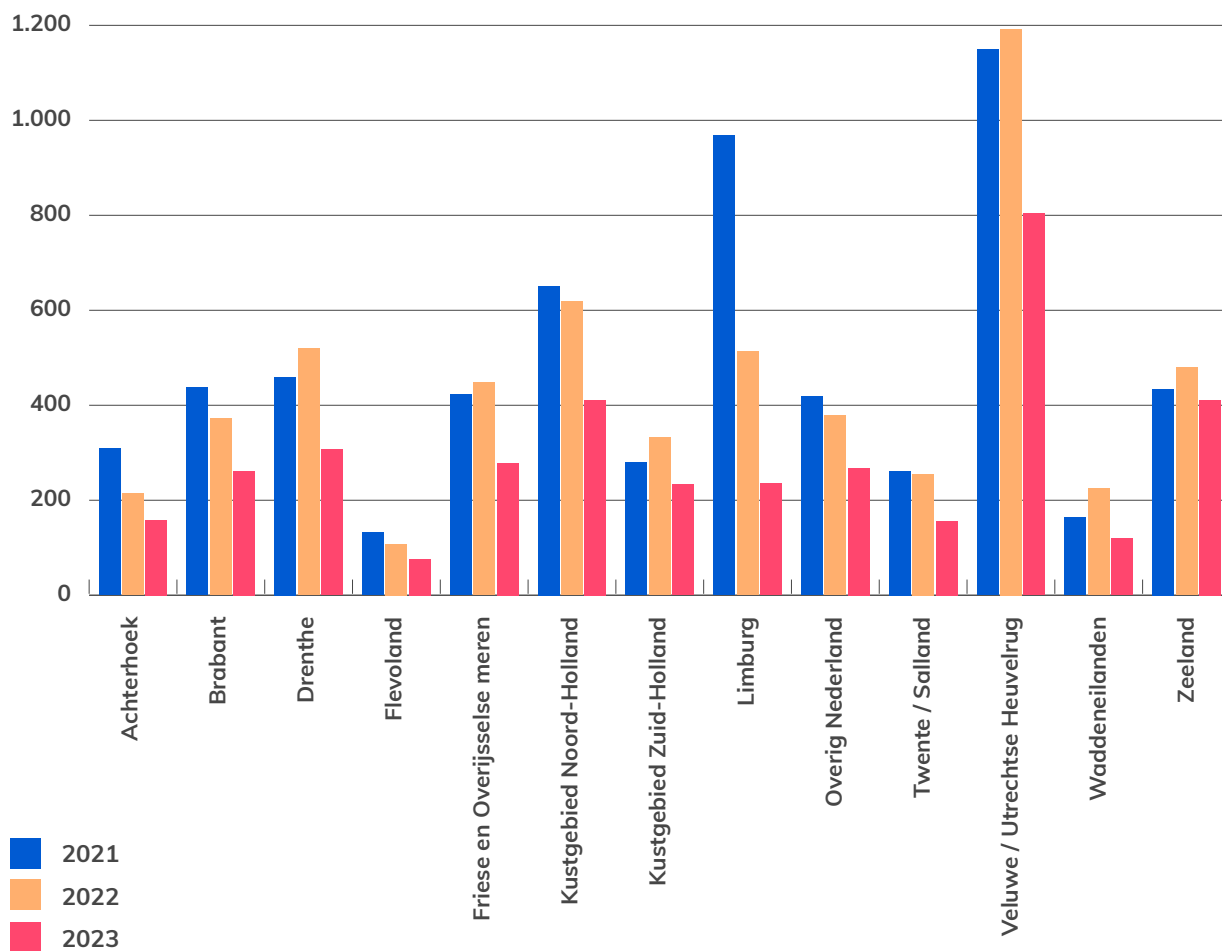
3.1

Daling van het aantal transacties treft alle toeristische gebieden

De regionale ontwikkeling van het aantal transacties laat zien dat de landelijke daling te maken heeft met het algemene investeringsklimaat in Nederland. Het aantal transacties is in de meeste regio's namelijk gedaald in lijn met het landelijke gemiddelde van 34%.

Opvallend is de aanzienlijke terugval in de verkoop van recreatiewoningen op de Waddeneilanden en in Limburg, waar het aantal transacties bijna is gehalveerd in vergelijking met 2022. Op de Waddeneilanden werden slechts 106 woningen verkocht. Het laagste aantal sinds 2014 en de helft van het langlopende gemiddelde van de jaren 2014-2022. In Limburg is het aantal transacties met 54% het hardst gedaald. Tijdens de coronaperiode kende deze regio een enorme piek, met bijna 1000 transacties in 2021 als hoogtepunt. De 235 verkopen van dit jaar zijn weer in lijn met de aantallen van de jaren voor corona. Zeeland presteert van alle regio's het beste met een daling van slechts 14%. Het aantal transacties in die regio is de afgelopen drie jaar stabiel gebleven.

Ontwikkeling aantal transacties per regio 2021 - 2023



Bron: Kadaster



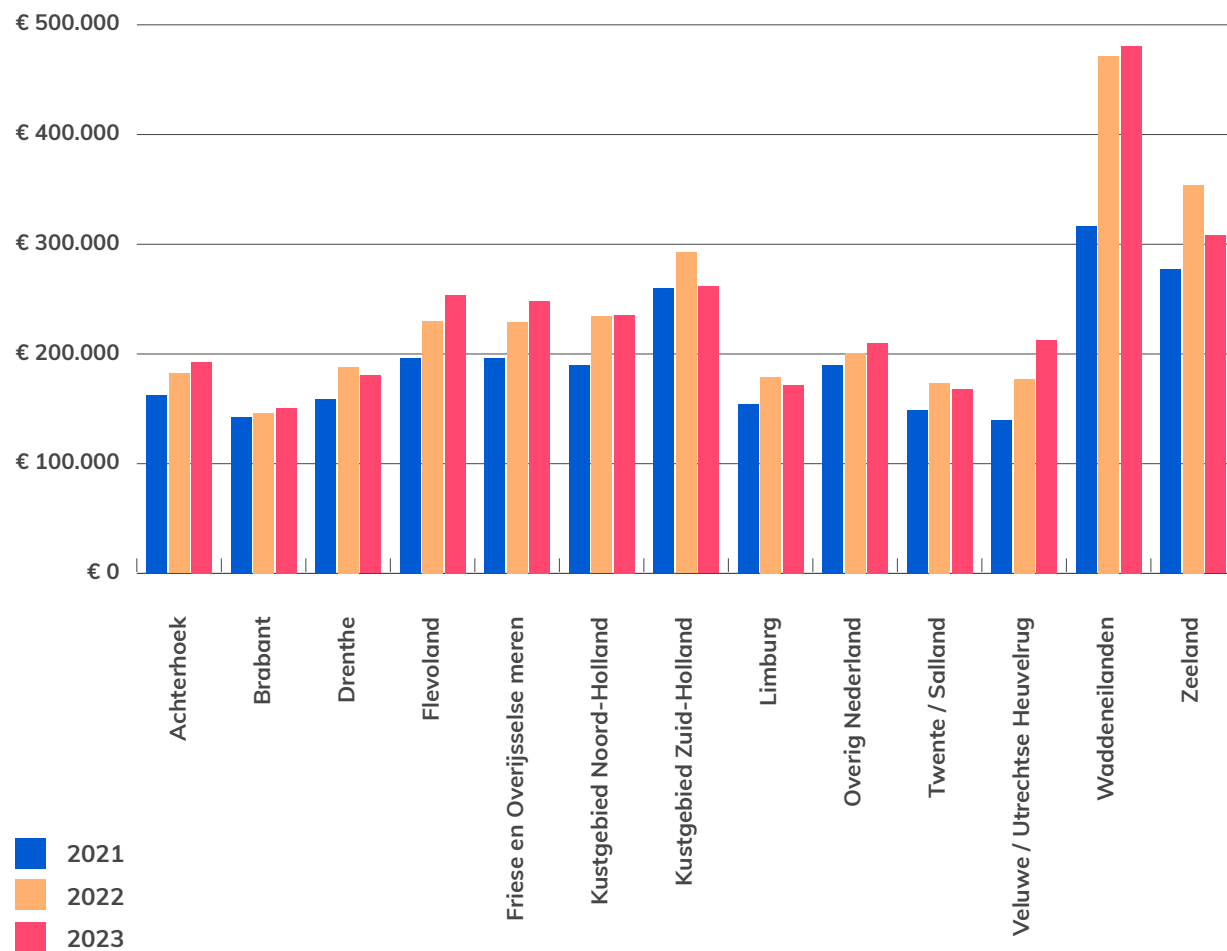
3.2

Verkoopprijs stijgt in veel regio's naar recordhoogte

Net als het landelijke prijsniveau hebben veel regio's het hoogste prijsniveau ooit bereikt. Zo nadert de gemiddelde verkoopprijs van woningen op de Waddeneilanden de 500 duizend euro, terwijl voor de gemiddelde recreatiewoning in Brabant voor het eerst meer dan 150 duizend euro werd betaald. In Flevoland (+10,6%) en de Friese en Overijsselse meren (+8,4%) stegen de prijzen sterk en lag de verkoopprijs in 2023 rond de 250 duizend euro. Maar de regio met de grootste prijsstijging is de Veluwe / Utrechtse Heuvelrug. Hier nam de verkoopprijs van een recreatiewoning in een jaar tijd met 20% toe. Ook in de afgelopen jaren steeg de prijs in deze regio relatief hard. Sinds 2019, het jaar voor de coronacrisis, is de transactieprijs in deze regio bijna verdubbeld. Alleen de Waddeneilanden en de Achterhoek komen met een plus van 70% hier enigszins bij in de buurt.

Toch is er ook een aantal regio's die na een periode van prijsstijgingen een stapje terug moeten doen. Vijf regio's kenden in vergelijking met 2022 een lagere gemiddelde verkoopprijs. In Zeeland (-13,0%) en het kustgebied van Zuid-Holland (-10,6%) daalden de prijzen het hardst. Makelaars in Zeeland geven aan dat er sprake is van vraaguitval door de fiscale ontwikkelingen. Vooral in het hogere segment wordt minder verkocht, wat ook de prijsdaling kan verklaren. In Drenthe (-4,1%), Limburg (-3,8%) en Twente / Salland (-3,2%) bleef de daling beperkt.

Ontwikkeling gemiddelde transactieprijs per regio 2021 - 2023



Bron: Kadaster

3.3

Locatie van de recreatiewoning bepaalt de prijs

De verkoopprijzen van recreatiewoning worden sterk bepaald door de regio waar de woning staat. Zo zijn de prijzen van recreatiewoningen het hoogst in de waterrijke gebieden aan de kust en rond het IJsselmeer. In deze regio's kost een recreatiewoning gemiddeld minimaal 200 duizend euro. Direct aan de kust liggen de prijzen nog wat hoger, in Zeeland en de Waddeneilanden wordt zelfs ruim boven de 300 duizend euro betaald. In de toeristische gebieden in het oosten en zuiden van het land zijn recreatiewoningen minder duur. Hier komt de gemiddelde prijs van een woning niet boven de 200 duizend euro uit.

Deze verhouding tussen de regio's is er altijd al geweest. In de afgelopen jaren lag de gemiddelde woningprijs in de waterrijke regio's ongeveer 60% hoger dan in de toeristische gebieden in het oosten en zuiden van Nederland. Opvallend is dat het verschil tussen beide regio's dit jaar is verkleind tot 46%. Dit komt doordat de prijs in de 6 waterrijke gebieden gemiddeld met 3,6% is gedaald. In de regio's in het oosten en zuiden steeg de prijs juist met 7,4%, aangevoerd door de sterke stijging in de Veluwe / Utrechtse Heuvelrug. Deze trend kan mogelijk worden verklaard door de hoge prijzen in de waterrijke gebieden, die een verdere stijging wellicht onhoudbaar maken, vooral gezien de impact van de nieuwe fiscale regelgeving. Bovendien worden veel oudere parken en huizen in de binnenlandse gebieden momenteel gemoderniseerd, wat de gemiddelde verkoopprijs in deze regio's verhoogt.

Transactieprijs naar toeristische regio 2023

- Minder dan 200.000 euro
- Tussen 200.000 en 250.000 euro
- Tussen 250.000 en 300.000 euro
- Meer dan 300.000 euro



Bron: NVM, bewerking brainbay

3.4

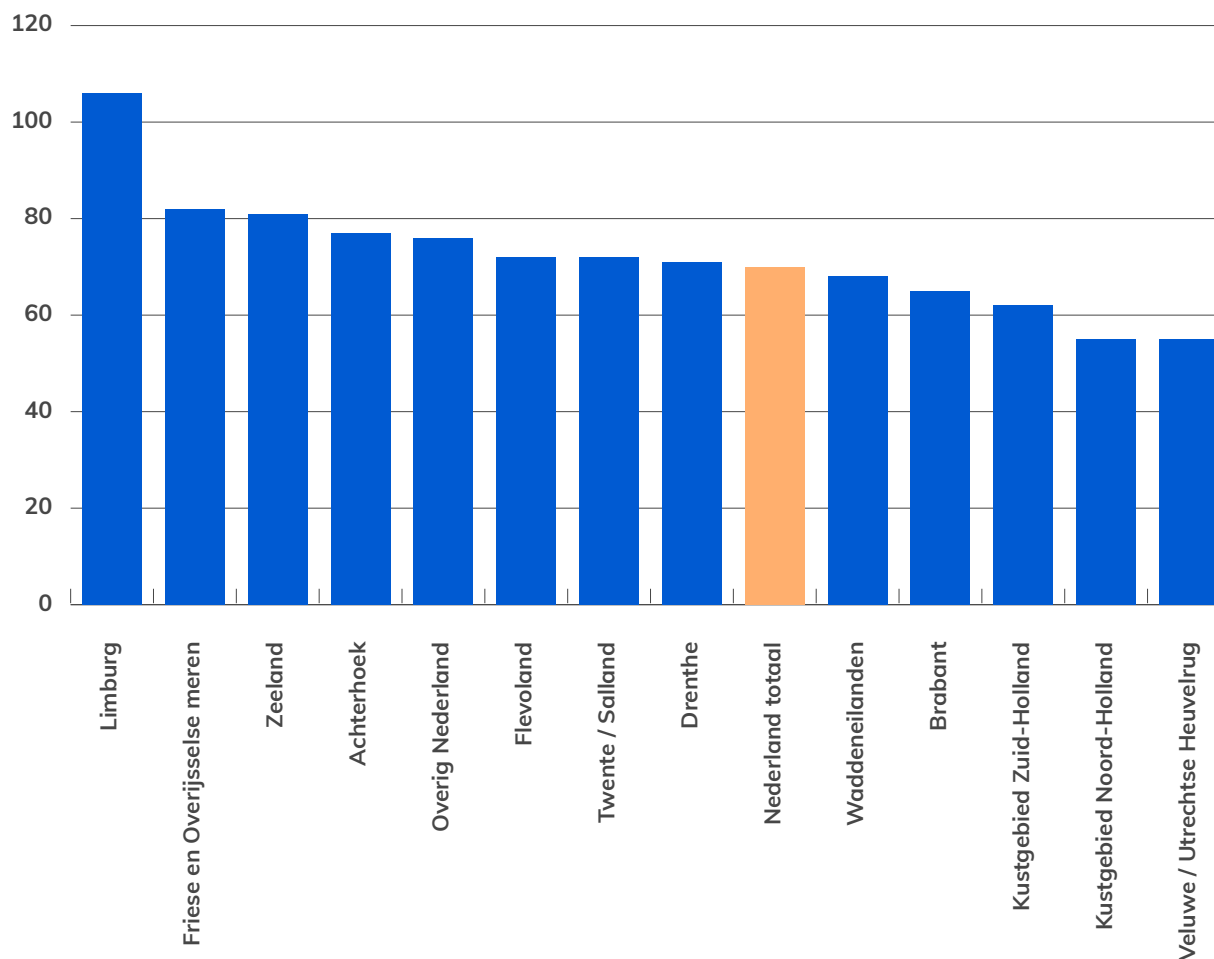
Opvallend grote woningen verkocht in Limburg

Een verkochte recreatiewoning had in 2023 gemiddeld 70 vierkante meter aan woonruimte. Maar woningen zijn niet overal even groot. Sommige regio's staan bekend om de wat kleinere bungalows in het bos of in de buurt van het strand. In andere regio's zijn de woningen royaler. Ook geldt over het algemeen dat nieuw gebouwde recreatiewoningen ruimer zijn opgezet dan woningen die staan op oudere parken. Regio's waar in de afgelopen 20 jaar veel recreatiewoningen aan de voorraad zijn toegevoegd, zullen hierdoor gemiddeld een groter woonoppervlakte hebben.

Bij de recreatiewoningen die in 2023 door NVM-makelaars zijn verkocht is dit goed te zien. Limburg springt er dit jaar qua woonoppervlakte ver bovenuit omdat een groot deel van de transacties nieuwbouw betrof. De meeste van deze woningen staan in een park in Midden-Limburg waar royale villa's met een woonoppervlakte van vaak meer dan 150 m² zijn verkocht. Limburg is hiermee ook een mooi voorbeeld van het verschil in woonoppervlakte tussen nieuwbouw en bestaande bouw. De gemiddelde nieuwbouwwoning was hier 139 m², tegenover een oppervlakte van 80 m² voor verkochte woningen in de bestaande bouw.

Net als vorige jaar zijn de kleinste woningen verkocht in de Veluwe / Utrechtse Heuvelrug en het kustgebied Noord-Holland. In deze regio's bestaat de voorraad veelal uit kleinere woningen en bungalows waardoor het gemiddelde hier altijd laag uitvalt.

Gemiddelde woonoppervlakte in m² van verkochte woningen 2023



Bron: NVM, bewerking brainbay



Marcel Buis

Winkel & Buis
Makelaars & Taxateurs
Egmond aan Zee

Welke ontwikkelingen waren er te zien in 2023?

De vraag naar recreatiewoningen is nog steeds goed in onze regio. Kopers zijn wel kritischer en betalen liever iets meer geld voor een goed onderhouden woning. Door de stijgende prijzen van de afgelopen jaren zien we dat jonge, vooral Duitse, kopers meer neigen naar chalets (houtskelet) en dat de senioren eerder de wat duurdere recreatiewoningen kopen. Laatstgenoemde groep gebruikt de woning ook liever voor zichzelf.

Wat zijn de kansen in jouw regio?

In onze regio zijn er een aantal parken waar veel (ook Duitse) eigenaars inmiddels wat ouder zijn en niet zo vaak meer naar onze regio kunnen komen en daarom hun woning te koop zetten. Doordat de prijzen echter nog steeds op een hoog niveau zitten en de hoogte van de overdrachtsbelasting op dit type woningen ook niet mals is, staan ze wel wat langer te koop dan de afgelopen jaren. Stenen huisjes zijn relatief prijzig in onze regio.

Hoe zijn jouw vooruitzichten voor 2024 op het gebied van transacties en prijzen?

Mijn idee is dat het aantal transacties gaat stijgen en dat de prijzen zich stabiliseren, vooral die met bouwjaar 'houtskelet'. De prijzen van de overige, veelal stenen, recreatiewoningen zullen nog wel iets stijgen.

Waar komen de kopers vandaan? Zit daar verschil in met eerdere jaren, andere doelgroepen, leeftijd of nationaliteit?

De kopers komen zowel uit Nederland als uit Duitsland. De Nederlanders komen uit vrijwel alle delen van ons land, Duitse kopers komen vaak van vlak over de grens omdat het dan 2,5 tot 3 uur rijden is naar onze regio. Ik zie niet zozeer een groot verschil in kopers met andere jaren maar senioren kopen vaker in eigen land dan in het buitenland.

Zet de sterke opleving van tijdens en na de coronatijd door?

Mijn idee is dat de opleving wel wat afvlakt en de prijzen niet meer door het dak gaan. De vraag hangt ook af van de aard van de bouw: stenen huisjes zijn nog steeds in trek. De prijzen van de houtskelet recreatiewoningen stijgen niet meer.



3.5

Sterke regionale ontwikkeling ondanks stabiel landelijk aanbod

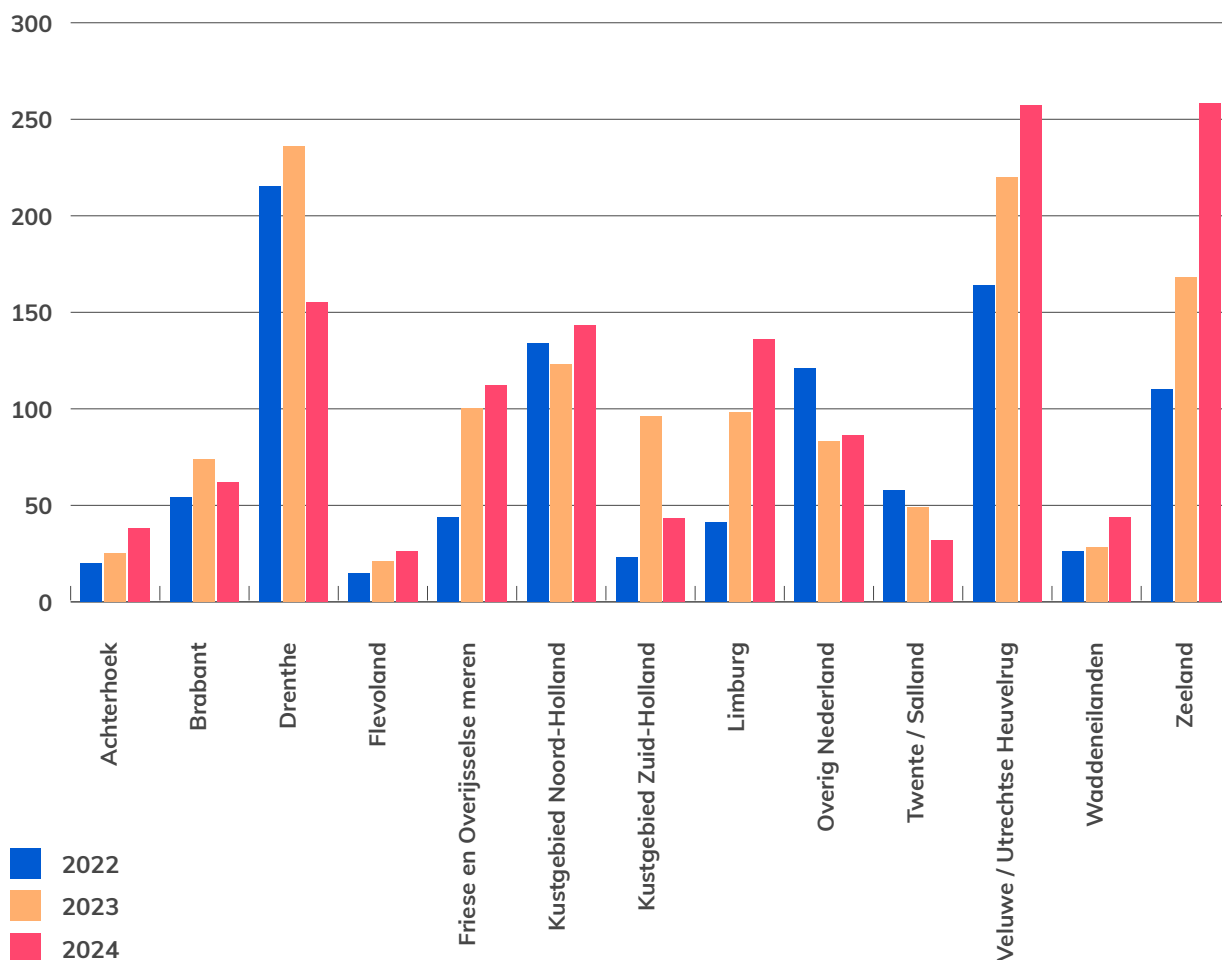
Ondanks het stabiel gebleven landelijke aanbod zijn er regionaal wel grote verschillen te zien. Het aanbod in Drenthe daalde in een jaar bijvoorbeeld met 34%. Dit wordt verklaard doordat hier veel woningen van de markt zijn gehaald, er vergeleken met 2022 weinig woningen te koop zijn gezet en het aantal verkopen op peil bleef. Hierdoor stonden in de regio waar vorig jaar nog het meeste aanbod te vinden was, per 1 januari 2024 slechts 155 woningen te koop bij NVM-makelaars. In het kustgebied van Zuid-Holland daalde het aanbod met 55% zelfs nog harder. Hiervoor zijn dezelfde redenen aan te wijzen als in Drenthe.

Hoewel het aanbod in de Achterhoek (+52%) en op de Waddeneilanden (+57%) procentueel hard is gestegen, gaat het in deze regio's om zeer weinig woningen. De meest opvallende stijging van het aanbod vond plaats in Zeeland. Vergeleken met een jaar eerder staan hier 90 woningen meer te koop, een toename van 53%. De toename is voornamelijk toe te schrijven aan het tegenvallende aantal woningen dat NVM-makelaars in deze regio wisten te verkopen. Naast dat er minder vraag is naar recreatiewoningen, worden er meer woningen in de verkoop gezet. Dit zijn voornamelijk mensen die de woning in bezit hadden als investering.

Met een aanbod van 258 woningen staan in Zeeland hierdoor nu de meeste woningen te koop, op de voet gevolgd door de Veluwe / Utrechtse Heuvelrug. Beide regio's zijn goed voor 20% van het totale aanbod in Nederland. Voor Zeeland was dit de afgelopen 5 jaar gemiddeld zo'n 10%.

Ontwikkeling aanbod recreatiewoningen per regio 2022 - 2024

Stand per 1 januari



Bron: NVM, bewerking brainbay



3.6

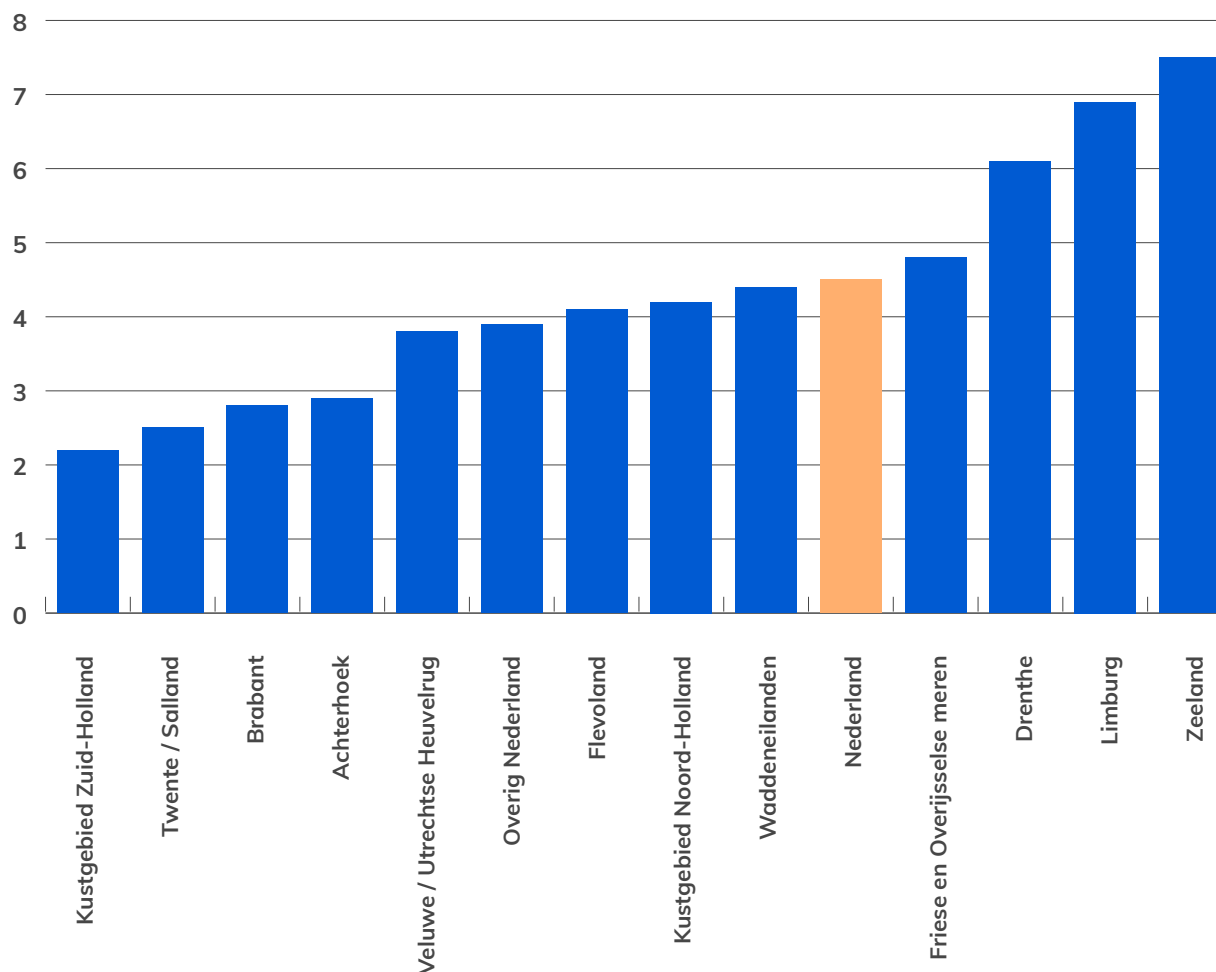
Alle markten minder krap, behalve het kustgebied van Zuid-Holland

Consumenten hebben weer wat meer te kiezen op de Nederlandse recreatiewoningenmarkt. Wel laten het aanbod en aantal verkopen per regio andere ontwikkelingen zien dan de landelijke trend. Hierdoor kan de krapte-indicator per regio sterk verschillen. Desondanks is de markt in bijna alle regio's ruimer dan een jaar geleden.

Alleen in het Kustgebied van Zuid-Holland konden consumenten door het gedaalde aanbod uit minder woningen kiezen dan in 2022. Hierdoor is deze regio op dit moment het krapst. De krapte-indicator van Twente / Salland, Brabant en de Achterhoek zijn ten op zichte van vorig jaar relatief weinig veranderd, waardoor deze regio's net als vorig jaar behoren tot de meest krappe regio's van het land.

In Drenthe daalde het aantal beschikbare woningen ook sterk. Maar doordat ook het aantal transacties daalde, is de krapte op deze markt vergelijkbaar met vorig jaar. In Zeeland en Limburg staan er juist veel meer woningen te koop. Met een krapte-indicator van boven de 5 zijn deze markten hierdoor op dit moment meer in evenwicht.

Krapte-indicator per regio 2023



Bron: NVM, bewerking brainbay

3.7

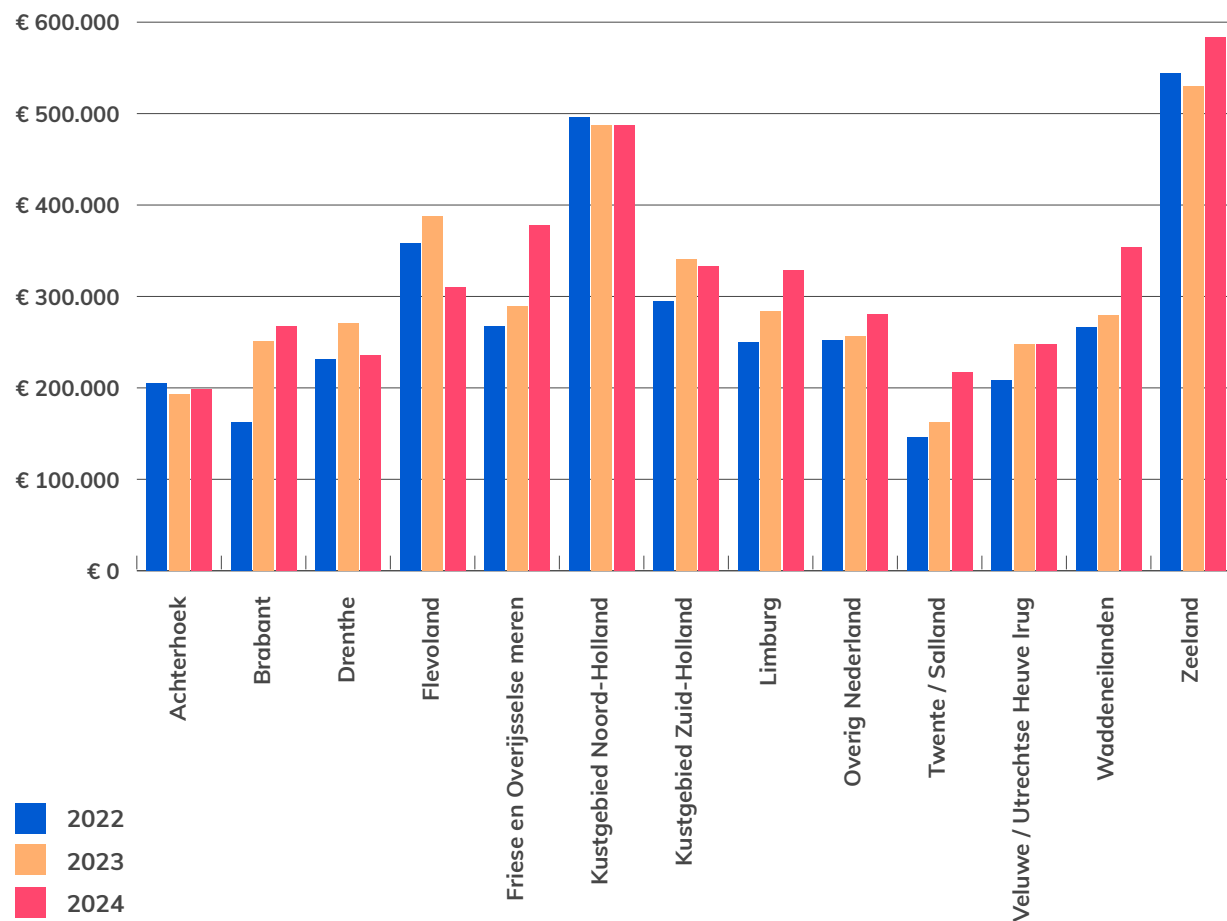
Vraagprijzen in de meeste regio's gestegen

Net als vorig jaar staat het aanbod met de hoogste vraagprijzen in Zeeland en Noord-Holland. Waar Zeeland al jaren de duurste regio van het land is, is de hoge vraagprijs in het kustgebied van Noord-Holland historisch minder gangbaar. Een groot deel van het aanbod wordt hier nog steeds bepaald door nieuwbouw in hogere prijsklassen dat al langere tijd te koop staat. Vanwege het hoge aandeel van Zeeland binnen het landelijke aanbod en een vraagprijsstijging van 10%, heeft deze regio dit jaar sterke invloed op de stijging van de vraagprijs in Nederland.

In de meeste regio's is de vraagprijs toegenomen, met uitschieters op de Waddeneilanden (+26,5%), de Friese en Overijsselse meren (+30,4%) en Twente / Salland (+33,6%). Op de Waddeneilanden zijn er in 2023 een aantal zeer dure woningen aangemeld met vraagprijzen boven de miljoen euro, die nog steeds in aanbod staan. Aan de Friese en Overijsselse meren en in Twente / Salland zijn woningen die op de markt komen sterk in prijs gestegen. Daarnaast is er in het zuiden van Friesland een duur nieuwbouwproject op de markt gekomen dat de gemiddelde vraagprijs in deze regio doet stijgen. De daling van de vraagprijs in Drenthe en aan de kust Zuid-Holland kan juist worden verklaard doordat hier nieuwbouw uit het aanbod is verdwenen.

Ontwikkeling gemiddelde vraagprijs per regio 2022 - 2024

Stand per 1 januari



Bron: NVM, bewerking brainbay



3.8

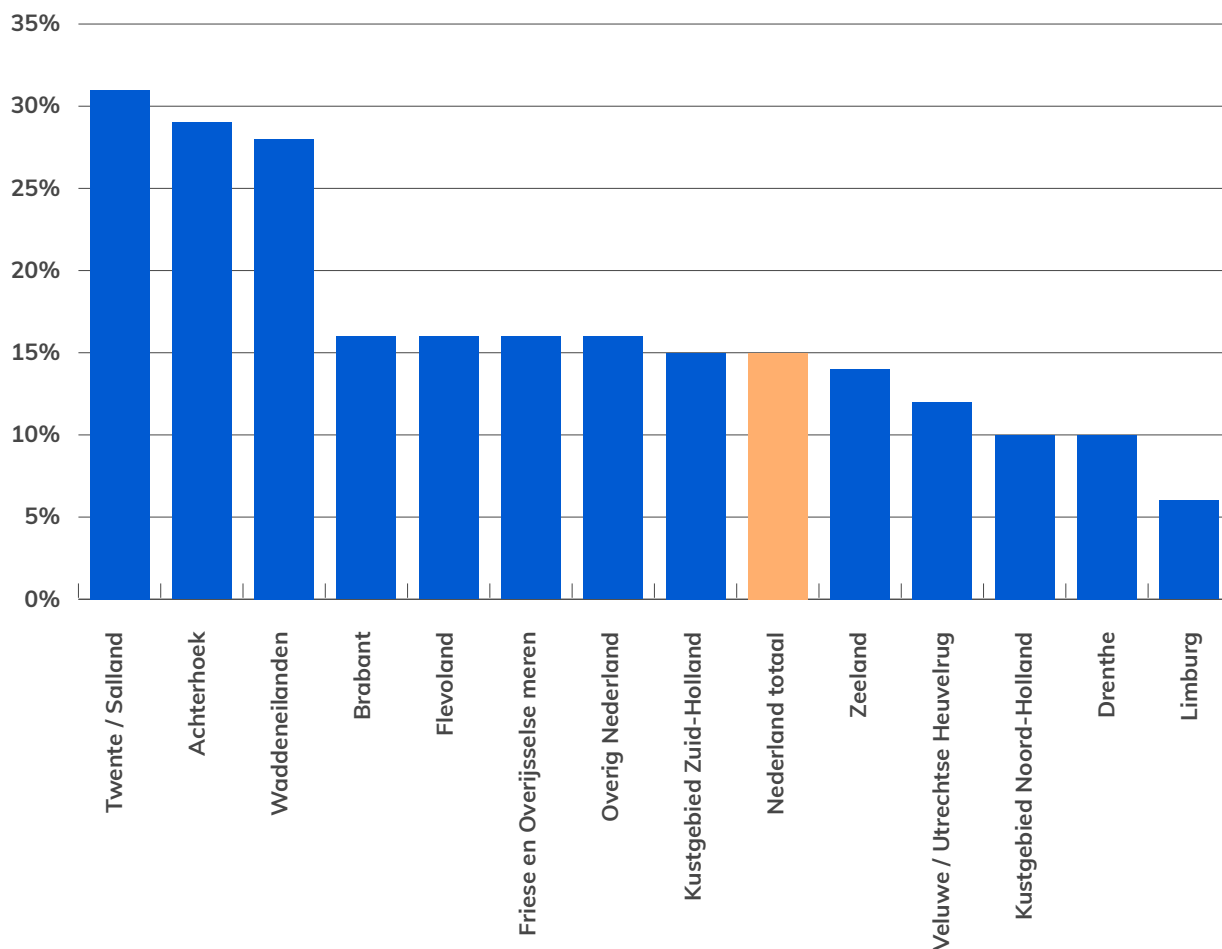
Nog steeds veel overbiedingen in regio's met weinig aanbod

Nu de recreatiemarkt zich in een iets rustiger vaarwater bevindt, is het aantal overbiedingen ook afgenomen. Deze trend zien we terug in heel Nederland. In alle regio's is het aandeel verkopen waar meer is betaald dan de vraagprijs gedaald ten opzichte van een jaar geleden.

Wel is er een duidelijke top drie van regio's waar overbieden nog redelijk vaak voorkomt. Dit zijn niet toevallig ook regio's waar het aanbod van recreatiewoningen zeer beperkt is. Vergeleken met vorig jaar is het aandeel overboden woningen in Twente / Salland met slechts 12 procentpunt gedaald, de kleinste daling van de regio's. Hierdoor heeft Twente / Salland de Achterhoek dit jaar ingehaald als regio waar de meeste woningen boven de vraagprijs worden verkocht.

Aan de Friese en Overijsselse meren is het aandeel overboden woningen het hardst gedaald. Vorig jaar stond deze regio nog in de top drie met een aandeel van 50% overbiedingen. Het lage percentage in Limburg is te verklaren doordat hier bijna de helft van de verkopen nieuwbouw betrof. Nieuwbouw wordt bijna altijd voor de vraagprijs verkocht. In de bestaande bouw was het aandeel overboden woningen in deze regio 10%.

Boven de vraagprijs verkocht 2023



Bron: NVM, bewerking brainbay



**Jeffrey
Belt**

HISWA-RECRON
Leusden

Hoe zien jullie de toekomstige ontwikkeling rond recreëren en recreatiewoningen in Nederland?

In de coronatijd is Nederland 'herontdekt' en dat zien we direct terug in de boekingen van de afgelopen jaren. Sterker nog, zelfs dit jaar lopen de boekingen weer voor op vorig jaar. Daarbij is en blijft Nederland erg geschikt voor korte vakanties. Ook weten de gasten uit de zogenaamde 'nabij-landen' ons steeds beter te vinden. Ten opzichte van vorig jaar hebben zelfs meer Nederlanders vakantieplannen (89% t.o.v. 84% vorig jaar). Nederland is daarmee naast de zomervakantie ook in de overige periodes steeds aantrekkelijker. Daarbij komt dat de voorspelling is dat de Europese toeristische sector zo'n 2,5 keer sneller groeit dan de Europese economie. Recreatiewoningen vullen daarmee mede de vraag van de markt in voor de vele korte vakanties buiten het hoogseizoen. Toch zijn er ook zorgen. De toenemende mate van regulering, stijgende overheidsbelastingen en de beperkte aandacht voor ruimte voor recreatie kan de groei en noodzakelijke vernieuwing in de sector op een hellend vlak brengen.

Wat zijn trends en nieuwe ontwikkelingen?

De hang naar luxe blijft een belangrijke trend. Men verwacht op zijn minst de luxe die men thuis ook heeft op vakantie en het liefst in de overtreffende trap. Daarnaast zullen de aantallen kortere vakanties blijven stijgen. Dit is goed nieuws voor de luxere en ingerichte accommodaties zoals recreatiewoningen. Duurzaamheid van een accommodatie wordt ook steeds belangrijker en wordt meegenomen in de overwegingen. Zowel jongeren als ouderen zijn bereid om hier (beperkt) extra voor betalen. Inflatie en stijgende kosten is wel een belangrijk aspect die de vakantiekeuze, duur en activiteiten ter plaatse bepalen.

Wat betreft overige trends zien wij steeds vaker dat kwaliteit en duurzaamheid een rol speelt bij de keuzes van geïnteresseerden, zeker nu er weer wat meer te kiezen is. Nieuwbouw sluit hier goed op aan en kent bovendien overdrachtsbelasting. Daarnaast blijven kustlocaties gewild, zowel als investering als plek om zelf te recreëren.

Zijn er specifieke gebieden populair?

De Veluwe, de Waddeneilanden, de kust en Zuid-Limburg zijn erg populaire gebieden.

Is de focus op eigen land (na de coronatijd) blijvend?

Voor een grote groep wel, echter zal er ook een groep gasten zijn die weer het vliegtuig in stapt naar de bekende oorden. Toch zien we dat vakantie in eigen land populair blijft omdat we in Nederland kwalitatief goede vakantieparken en voorzieningen hebben. Daarnaast is het een duurzame vorm van vakantie vieren en hebben we in Nederland minder last van extreem weer, zoals de bosbranden die we afgelopen zomer hebben gezien in Zuid-Europa. Uit onderzoek blijkt dat Nederlanders weersomstandigheden steeds nadrukkelijker meenemen in de vakantiekeuze. Dit is daarmee positief nieuws voor de Nederlandse vakantiemarkt als het gaat over extreme omstandigheden. →

Hoe kijken jullie tegen alle fiscale maatregelen vanuit de overheid?

Laat ik vooropstellen dat de sector gebaat is bij rust, en bij eenduidige en eenvoudige beleidslijnen. De recente maatregelen bewerkstelligen het tegenovergestelde en maken het onnodig complex. Daarmee wordt de sector minder aantrekkelijk voor investeringen, die weer noodzakelijk zijn voor kwaliteit en doorontwikkelingen. →





Uiteraard houden we de wetgeving nauwlettend in de gaten en acteren we hier op richting Kamerleden en Ministeries. Daarnaast is de sector, maar ook de consument, gebaat bij voldoende diversiteit en betaalbare vakantiemogelijkheden. De huidige fiscale ontwikkelingen brengen dit ideaalbeeld alleen maar verder uit het zicht.

Concurrentie genoeg in Nederland?

De Nederlandse vakantiemarkt is volop in ontwikkeling, wat duidelijk merkbaar is door de consolidatie in de sector van vakantieparken, met betrokkenheid van buitenlandse partijen en investeerders. Uiteraard heeft dit meerdere oorzaken maar het is vooral, ook economisch gezien, geen vreemde ontwikkeling waarbij er volop geherinvesteerd wordt om de kwaliteit hoog te houden. Vanuit onze visie is het belangrijk dat de toeristische exploitatie van vakantieparken op voldoende niveau blijft. Dit waarborgt de kwaliteit en de diversiteit van de parken en recreatiewoningen. Mede door de ontwikkeling van platformen, maar ook de blijvend stijgende vraag zijn er volop mogelijkheden voor de markt.

Wat voor adviezen zouden jullie consumenten of investeerders mee willen geven die actief willen worden op deze markt?

Je moet voor jezelf goed nagaan of je koopt als belegging of voor je eigen plezier koopt. Kijk goed naar wat je koopt en laat je daarin adviseren door professionals. Te vaak zien wij dat consumenten in de 'waan' aankopen doen zonder te lezen wat ze precies kopen, koop je bijvoorbeeld alleen de woning of ook de grond? Worden er service- of parkkosten gerekend? En welke kosten komen er nog meer bij kijken? We hebben hier op www.recron.nl specifieke animatiefilmpjes voor ontwikkeld om consumenten beter te (laten) informeren.



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

4+

brainbay woningwaarde-index voor de recreatiemarkt



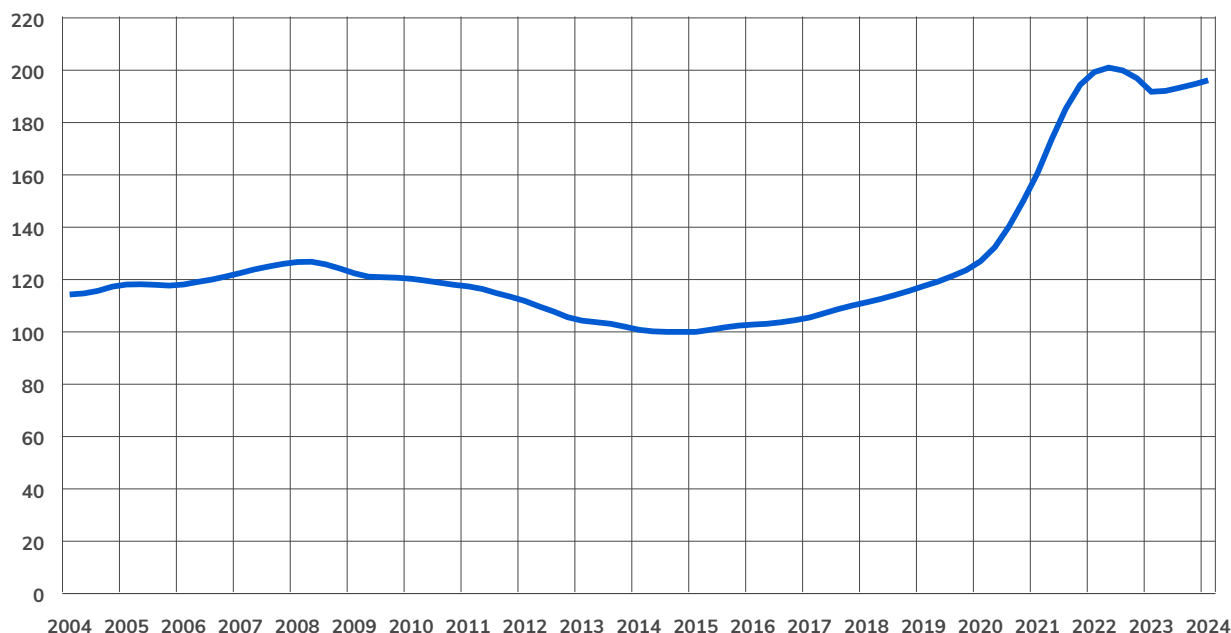
4.1

Recreatiewoningen eind 2022 in waarde gedaald

De brainbay recreatiewoningindex toont aan dat de waarde van recreatiewoningen, na een explosieve groei tussen 2020 en 2022, de voorlopige top heeft bereikt in het 2e kwartaal van 2022. De index laat goed zien dat de waarde van recreatiewoningen in Nederland daarna een aantal kwartalen op rij is gedaald. De totale waardedaling was in deze periode met 2,2% niet erg groot. Deze dip is niet terug te zien in de ontwikkeling van de gemiddelde jaarprijs tussen 2022 en 2023. De daling van de prijzen vond plaats aan het einde van 2022 en het begin van 2023. Vanaf het tweede kwartaal van 2023 herstelde de markt zich weer, waardoor de gemiddelde jaarprijs van 2023 toch iets hoger uitkwam dan die van 2022. Niettemin heeft de waarde van recreatiewoningen eind 2023 de piek van 2022 nog niet weten te evenaren.

Tijdens het afkoelen van de markt vertoonden recreatiewoningen een minder sterke waardedaling dan koopwoningen in de bestaande bouw. De brainbay woningwaarde index, die op vergelijkbare wijze de waardeontwikkeling van de reguliere koopwoningvoorraad in Nederland toont, laat zien dat de waarde van de woningvoorraad in totaal daalde met 5,4%. Het herstel op de woningmarkt verliep echter sneller. Sinds het dieptepunt begin 2023 is de waarde van koopwoningen met 4% gestegen, terwijl deze bij recreatiewoningen eind 2023 slechts 1,5% hoger lag. Wel laten beide markten een vergelijkbare trend zien. De verwachting is dan ook dat in 2024 de waarde van de recreatiewoningvoorraad de top van 2022 zal overstijgen.

brainbay recreatiewoningindex (2015 = 100)



Bron: brainbay

4.2

Vershil 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 nieuwe waarde index corrigeert voor deze verschillen in woningkenmerken. De brainbay woningindex wordt gemaakt aan de hand van een AVM, het Automated Valuation Model⁵. Aan de hand van een aantal woningkenmerken wordt een voorspelling gedaan van de transactieprijs. 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 NVM worden hiervoor gebruikt. Het model wordt ieder kwartaal herijkt.

Vervolgens wordt van de totale voorraad recreatiewoningen in Nederland ieder kwartaal (vanaf 2004) de transactie-waarde op dat moment in de tijd bepaald. Hier wordt een index van gemaakt, waarbij het jaar 2015 op 100 wordt gezet.

⁵ Zie brainbay.nl voor meer informatie over het gebruikte AVM



5

Energielabels en recreatiewoningen



Recreatiewoning heeft steeds vaker een energielabel bij verkoop

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

- 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.

Op basis van de voorraad recreatiewoningen in Nederland is het lastig om een goed beeld te geven van hoeveel woningen inmiddels een geldig energielabel bezitten. In januari 2023 gaf het ministerie van BZK op basis van gegevens van de RVO aan dat ruim 80% van de woningen nog niet over een label beschikte. Begin 2024 geeft HISWA-RECRON (dat samenwerkt met het ministerie) aan dat een groot deel van de recreatiewoningen inmiddels een energielabel heeft.

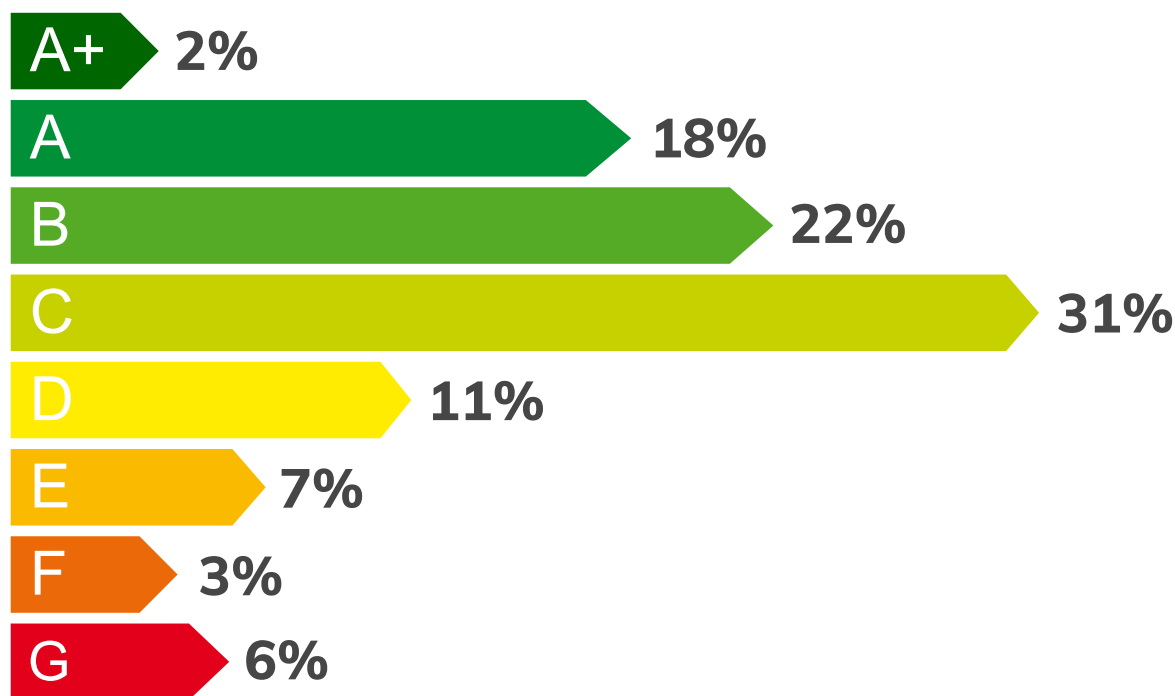
NVM-makelaars geven bij de verkoop van een recreatiewoning ook aan of de woning een energielabel bezit. Op basis van deze gegevens blijkt dat de door hen verkochte recreatiewoningen de afgelopen jaren steeds vaker een energielabel hebben. Van nog geen kwart van de verkochte woningen in 2021, naar meer dan de helft van de verkopen in 2022 en 2023. Van de in het 1e kwartaal van 2024 verkochte

woningen heeft inmiddels bijna 60% een energielabel. Het is niet duidelijk of bij de overige woningen een label ontbreekt omdat deze onder de eerder beschreven uitzonderingen vallen.

Wanneer we naar de woningen met een energielabel kijken, blijkt dat bijna driekwart van de transacties een label van C of hoger bezit. En 1 op de 5 transacties bezit een zeer groen label van A of hoger dan A. Daartegenover staat een groep

van 16% van de verkochte woningen met een minder groen label E, F of G. Deze verdeling van de recreatieverkopen naar energielabel is sterk vergelijkbaar met de verdeling van de reguliere woningtransacties naar energielabel.

Verkochte recreatiewoningen naar energielabel



Bron: NVM, bewerking brainbay



Recreatiewoningen, 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. (n.b. 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 bij ruim 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. Ruim 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 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 2023

Vragen over de publicatie

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

Niets uit deze uitgave mag worden
overgenomen zonder schriftelijke
toestemming van NVM.
Een uitgave van NVM © Juni 2024

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

Met medewerking van:

Gert Joziase, Makelaarskantoor Wisse
Vastgoed

Bronnen grafieken

NVM/brainbay, Kadaster

Coördinatie

Maartje van der Maas, Havana Orange

Fotografie

Tessa Sanders, Johan van der Heijden,
Bastiaan Schuit, John Sondeyker, René
van den Burg, Alwin Koops en Evalien
Wetering.

Ontwerp en opmaak

Mooijontwerp

