



De Nederlandse markt voor recreatiewoningen

Jaaroverzicht 2021



1
Recreatiemarkt
krijgt wat lucht

3

2
Landelijke
ontwikkelingen

4

2.1
Kleine terugval in
aantal verkopen

5

2.2
Minimale
prijsstijging

7

2.3
Enorm veel
woningen boven
vraagprijs
verkocht

8

2.4
Aandeel
dure recreatie-
woningen steeds
groter

8

2.5
Oudste en
nieuwste
woningen het
duurst

10

2.6
Grotere woningen
op kleinere
percelen

10

2.7
Aanbod stijgt
na jarenlange
daling

11

2.8
Iets meer adem-
ruimte op krappe
markt

12

2.9
Vraagprijzen
stijgen zeer hard

13

2.10
Recreatie-
woningen steeds
minder lang te
koop

14

3
Regionale
dynamiek

15

3.1
Daling aantal
verkopen in
vrijwel alle regio's

16

3.2
Gematigde
prijsstijging,
aantal uitschieters

17

3.3
Kustgebieden zijn
duurste regio's

18

3.4
Grootste
woningen
verkocht in
Flevoland

20

3.5
Meer aanbod,
op enkele
uitzonderingen na

21

3.6
Markten minder
krap, meer keuze
voor consument

22

3.7
Zeeland en
kustgebied
Noord-Holland
het duurst

23

3.8
Overbieden
neemt overal
sterk toe

25

3.9
Veluwe/Utrechtse
Heuvelrug:
woningen langst
te koop

26

4
Nieuwe waarde-
index voor
recreatiemarkt

27

**Recreatie-
woningen, een
beknopt lexicon**

29



Terwijl ik dit voorwoord schrijf, valt de regen met grote hoeveelheden uit de lucht. Niet helemaal de juiste setting om een rapportage over de markt voor recreatiewoningen in te leiden. Maar voor de natuur buiten na lange tijd van weinig regen zeker welkom. En het weer is net als de markt: regen en zonneschijn wisselen elkaar altijd af. Hoe dit zat in 2021? In dit rapport presenteert de NVM haar jaarlijkse onderzoek naar de markt voor recreatiewoningen in Nederland. We kijken terug op een in meerdere opzichten positief jaar voor de recreatiewoningmarkt.

Het jaar 2021 kenmerkte zich door iets minder transacties dan het voorgaande jaar. Voor het grootste deel was dit echter toe te schrijven aan

de verhoging van de overdrachtsbelasting – van 2 naar 8% – per 1 januari 2021. Deze verhoging resulteerde in een grote toename aan verkopen eind 2020 en sterke afname in de eerste kwartalen van 2021. Zowel verkoper als koper hebben bewust transacties naar voren gehaald om deze verhoging te ontlopen.

De prijsstijging van de verkochte recreatiewoningen in 2021 was daarbij beperkt. Naast een mogelijke dempende werking van de hogere overdrachtsbelasting lijkt dit vooral ook te zijn gekomen door een wat andere samenstelling van de voorraad verkochte woningen. Als we namelijk de prijsindex vanuit ons geautomatiseerde prijsmodel bekijken, dan is de gecalculeerde stijging

nog steeds fors. En we zien het daarnaast ook terug in de grote hoeveelheid woningen die boven de vraagprijs worden verkocht.

De markt voor recreatiewoningen was dan ook in 2021 nog erg krap. Maar na regen komt gelukkig altijd weer zonneschijn. En 2021 heeft in dat opzicht wel wat eerste positieve ontwikkelingen in petto gehad. Met als voornaamste de toename van het aanbod aan het eind van het jaar. Daarmee ontstaat uiteindelijk dus ook meer keuze voor de consument. En komt de markt in 2022 wellicht wat meer in evenwicht.

Ik wens u veel leesplezier en een zonnige zomer!

Rieks van den Berg

bestuurslid NVM vakgroep Wonen,
portefeuillehouder recreatiewoningen



Landelijke ontwikkelingen 2

2021

Kleine prijsstijging op jaarbasis
ten opzichte van 2020

+1,2%

Daling aantal verkopen
ten opzichte van 2020

-23%



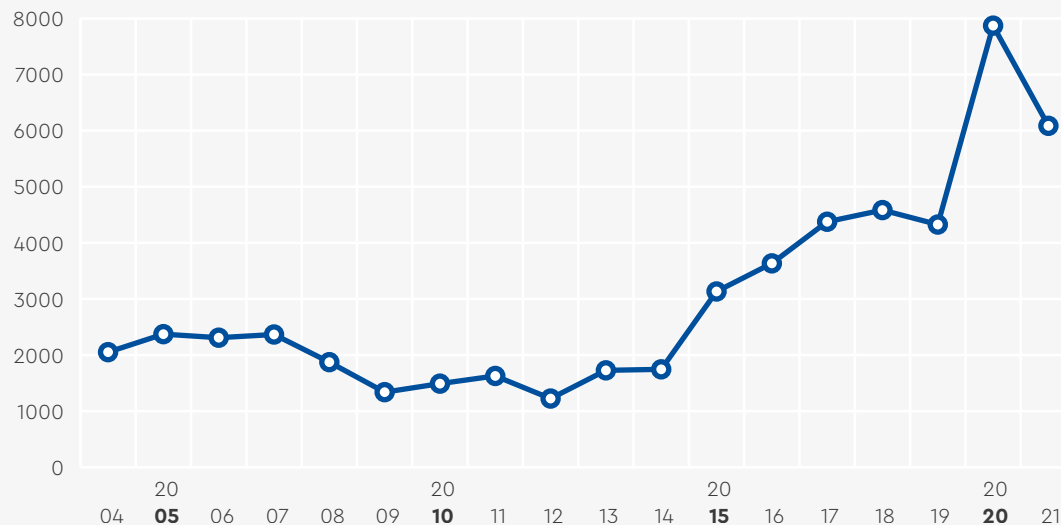
2.1 Kleine terugval in aantal verkopen

Aantal transacties 2020-2021

2020	Daling	2021
7.872	-23%	6.086



Ontwikkeling aantal transacties, 2004-2021



Bron: Kadaster

Het aantal verkochte recreatiewoningen is na het recordjaar 2020 iets teruggevallen. Er werden in 2021 6.086 recreatiewoningen verkocht, wat nog steeds een zeer hoog aantal is. Het ligt dan ook niet aan de vraag vanuit de markt dat de aantallen verkopen iets lager liggen. Die is nog steeds erg hoog, er is nog steeds veel vraag naar binnenlands recreatief vastgoed.

De aanjagers achter deze vraag zijn dan ook onveranderd. De rente was in heel 2021 nog erg laag, wat een investering in een recreatiewoning lonend maakte. Ook de invloed van COVID op ruimte- en rustzoekers was groot, en daarmee was de vraag naar binnenlandse vakanties erg hoog. Allemaal oorzaken die ook in 2020 al een belangrijke rol speelden.

Overdrachtsbelasting per 1 januari 2021

↓ 0%

Starters

↑ 8%

Beleggers/kopers
recreatiewoningen

De belangrijkste reden voor de huidige terugval in verkoopaantallen moet gezocht worden in veranderde wet- en regelgeving. Per 1 januari 2021 zijn de regels omtrent de overdrachtsbelasting gewijzigd. Voor starters ging deze naar 0%, voor beleggers werd deze 8%. Kopers van recreatiewoningen (zowel als investeringsobject als voor eigen gebruik) worden gezien als beleggers, waarbij dus 8% overdrachtsbelasting verschuldigd is.



Het gaat hierbij om aanzienlijke bedragen. Voor een gemiddelde recreatiewoning van 180.000 euro moest in 2020 nog 2% overdrachtsbelasting betaald worden, ofwel 3.600 euro. In 2021 steeg dit bedrag naar 14.400 euro, een verschil van maar liefst 10.800 euro.



Daarom haalden veel eigenaren de verkoop van hun recreatiewoning naar voren. Veel transacties werden eind 2020 geregistreerd, wat zorgde voor een recordaantal verkopen in 2020. Begin 2021 is dan ook een dip te zien in de verkoopaantallen. Cijfers uit de database van NVM / brainbay² laten dit effect mooi zien. Wanneer de extra verkopen van december 2020 worden toegevoegd aan de eerste maanden van 2021, dan blijft er in 2021 slechts een minieme daling van de verkoopaantallen over ten opzichte van 2020.

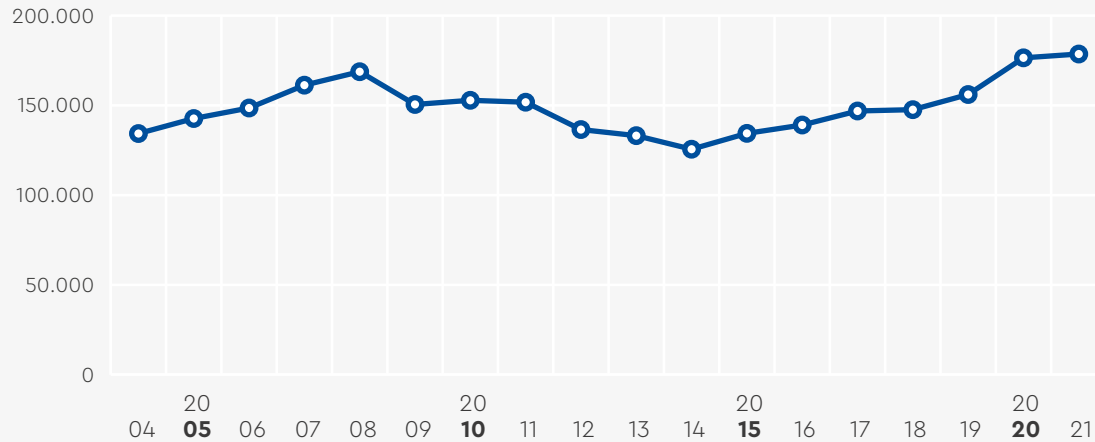


Bron: NVM, bewerking brainbay

² NVM-makelaars hebben op de recreatiewoningmarkt een marktaandeel van bijna 40% in deze periode.

2.2 Minimale prijsstijging

€ Ontwikkeling gemiddelde transactieprijs, 2004-2021
in euro's

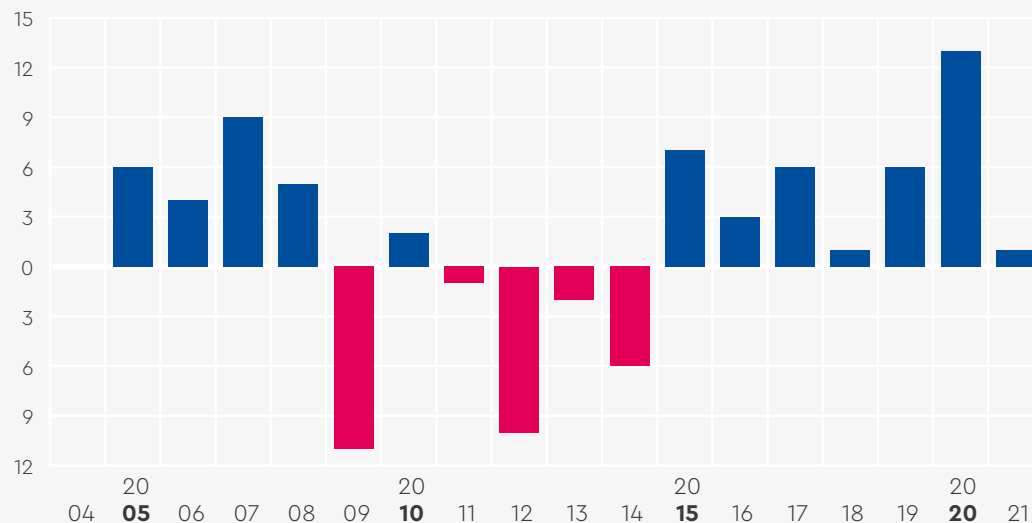


Bron: Kadaster

De gemiddelde verkoopprijs van een recreatiewoning is in 2021 met slechts 1,2% gestegen. Een koper betaalt nu gemiddeld bijna 179.000 euro voor een recreatiewoning. Uiteraard verschillen de prijzen tussen de verschillende toeristische regio's in Nederland enorm. Zie voor een uitgebreide duiding van de ontwikkelingen per regio het volgende hoofdstuk van deze publicatie.

De afgelopen zes jaar zijn de verkoopprijzen van recreatiewoningen flink gestegen, met gemiddeld 6% per jaar met in 2020 een uitschieter van maar liefst 13%. De huidige prijsontwikkeling is met 1,2% dus erg beperkt. Oorzaak hiervan zou ook deels kunnen liggen in de al eerder aangegeven verhoging van de overdrachtsbelasting naar 8%.

€ Prijsontwikkeling ten opzichte van een jaar eerder, 2004-2021
in procenten



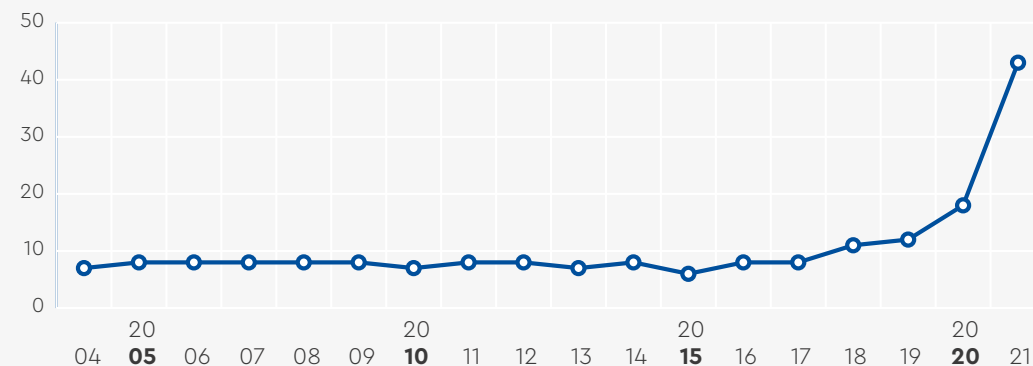
Bron: Kadaster

Daarnaast is er nog een andere kanttekening te maken bij deze prijsstijging. In de duurste regio's van Nederland zijn in 2021 in vergelijking met 2020 veel minder woningen verkocht. In de goedkopere regio's zijn juist meer woningen verkocht of is de daling van het aantal verkopen veel lager. Hierdoor verandert de verhouding van het aantal verkopen in dure en goedkope regio's in Nederland. Dit drukt de gemiddelde verkoopprijs, waardoor de prijsstijging lager uitkomt. Wanneer rekening gehouden wordt met het aantal verkopen en de prijsontwikkeling per regio in 2021 versus 2020, dan zou de landelijke prijsontwikkeling uitkomen op ruim 7%.

2.3 Enorm veel woningen boven vraagprijs verkocht

Een andere indicatie dat de werkelijke prijsontwikkeling wellicht hoger is, is dat het aandeel woningen dat voor een prijs boven de vraagprijs wordt verkocht enorm is toegenomen. In 2018 en 2019 gold dit voor 1 op de 10 woningen, in 2020 steeg het aandeel al naar 18% van de verkopen. In 2021 werd maar liefst 43% van de woningen verkocht boven de vraagprijs. Overbieden op een woning is dus ook op de recreatiemarkt vrij normaal aan het worden. Het gemiddelde vraag-verkooprijverschil, het verschil tussen de gevraagde prijs en de betaalde prijs, was altijd negatief. Er werd dus gemiddeld minder betaald dan de vraagprijs. Jarenlang werd gemiddeld 8% onder de vraagprijs betaald. In 2020 werd er nog maar 2,7% minder betaald en in 2021 was het vraag-verkooprijverschil precies 0%. Ofwel er werd gemiddeld de vraagprijs betaald.

 Aandeel woningen boven de vraagprijs verkocht, 2004-2021 in procenten

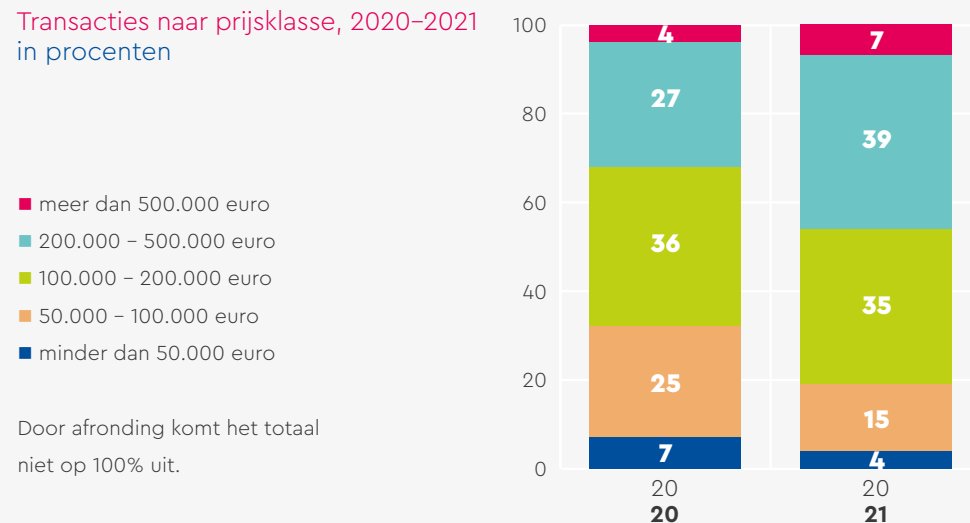


Bron: NVM, bewerking brainbay

2.4 Aandeel dure recreatiewoningen steeds groter

De verhouding van het aantal verkochte recreatiewoningen naar prijsklasse is het afgelopen jaar flink veranderd. In 2020 had nog 1 op de 3 verkochte woningen een prijs onder de 100.000 euro. In 2021 is dat nog slechts 19%. In 2020 viel 1 op de 3 verkopen in het segment boven de 200.000 euro, nu is dat bijna de helft. En 7% van de verkopen valt zelfs in de prijsklasse boven de half miljoen euro. De afgelopen 10 jaar laat deze trend zich al langer zien, waarbij woningen steeds vaker in de duurdere prijsklasse vallen. Maar niet eerder ging de trend zo hard omhoog als in het afgelopen jaar. Een recreatiewoning wordt zo voor steeds meer mensen onbetaalbaar en onhaalbaar.

 Transacties naar prijsklasse, 2020-2021 in procenten



Bron: NVM, bewerking brainbay

In de praktijk

Erik Bessems

Erik Bessems Makelaardij
Limburg

De Limburgse markt in 2021

Ik ben in Nederland voornamelijk werkzaam in Limburg. Daarnaast ben ik actief aan beide zijden van de grens; in België en Duitsland. In Nederland ging het 'oude' aanbod uit 2020 dat nog niet was verkocht in 2021 snel van de hand. Ook het nieuwe aanbod werd telkens meteen door de markt opgenomen. We zagen een trend – waarschijnlijk nog steeds ingegeven door corona – dat kopers liever in eigen land kopen om te voorkomen dat men de grens over moet.

Redenen aanschaf vakantiewoningen in 2021

Corona speelde in 2021 nog een belangrijke rol. Lekker naar buiten kunnen zonder daarbij afhankelijk te zijn van derden. Je eigen buiten in geval van een nieuwe lockdown.

Marktontwikkelingen

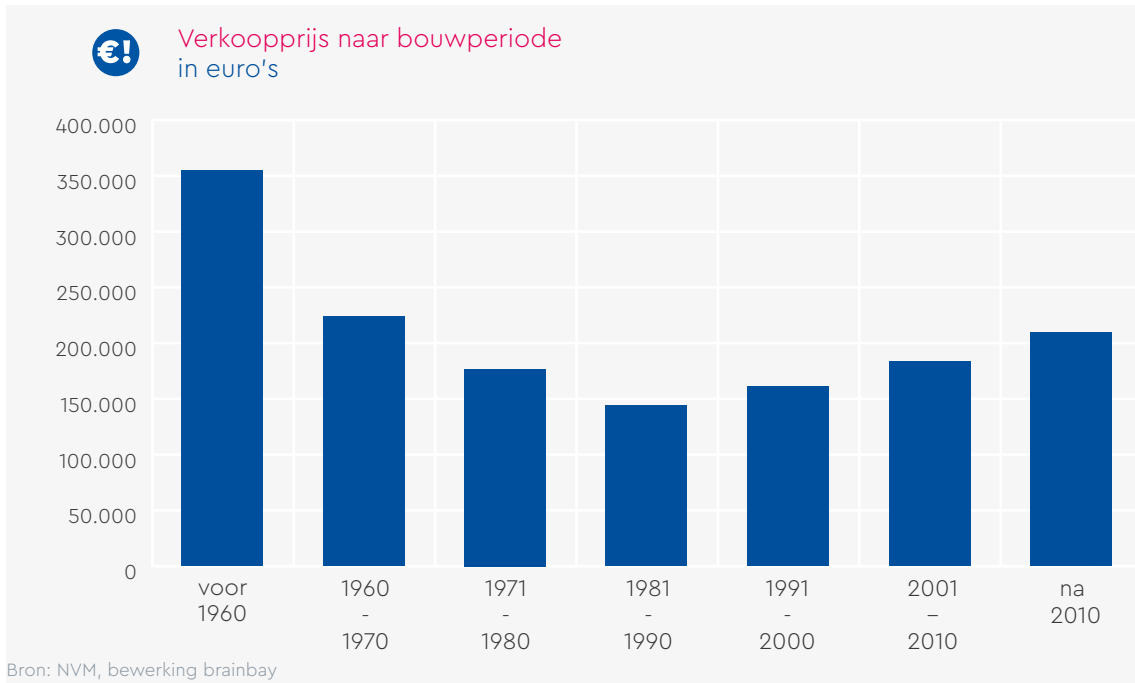
Dat is natuurlijk wel de grote onbekende. Corona ebt langzaam weg, maar we zien ook de rente stijgen en de economie wat afkoelen. Dat zal allemaal zeker effect gaan hebben, maar in welke mate blijft nog een onzekerheid.

Kansen in de regio

Ik zie nog steeds kansen, met name ook in het wat luxere maar wel betaalbare segment. Daarnaast zien we dat de verhuur op peil is gebleven. Daarmee blijven de rendementen – ondanks de prijsontwikkeling – ook nog steeds op een aanvaardbaar niveau en blijft de recreatiewoning een interessant investeringsobject.

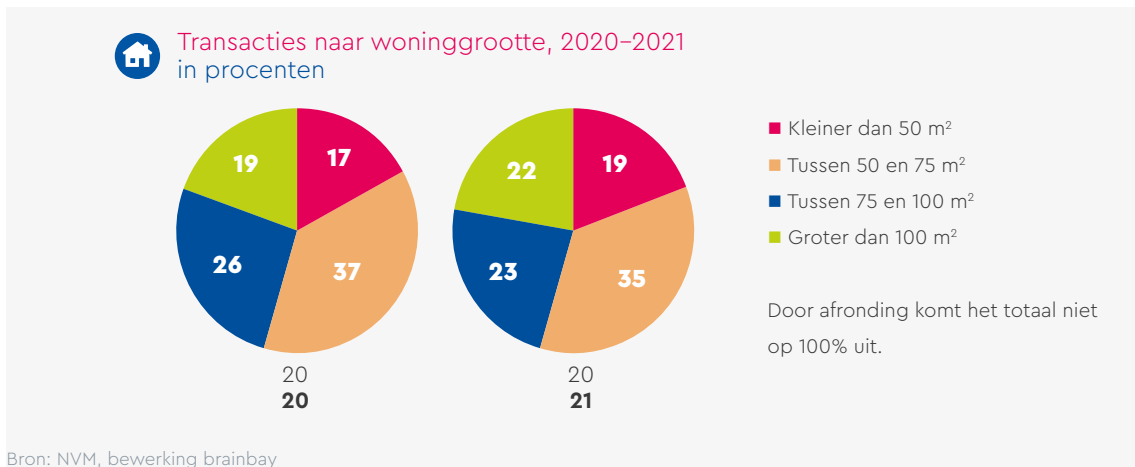


2.5 Oudste en nieuwste woningen het duurst



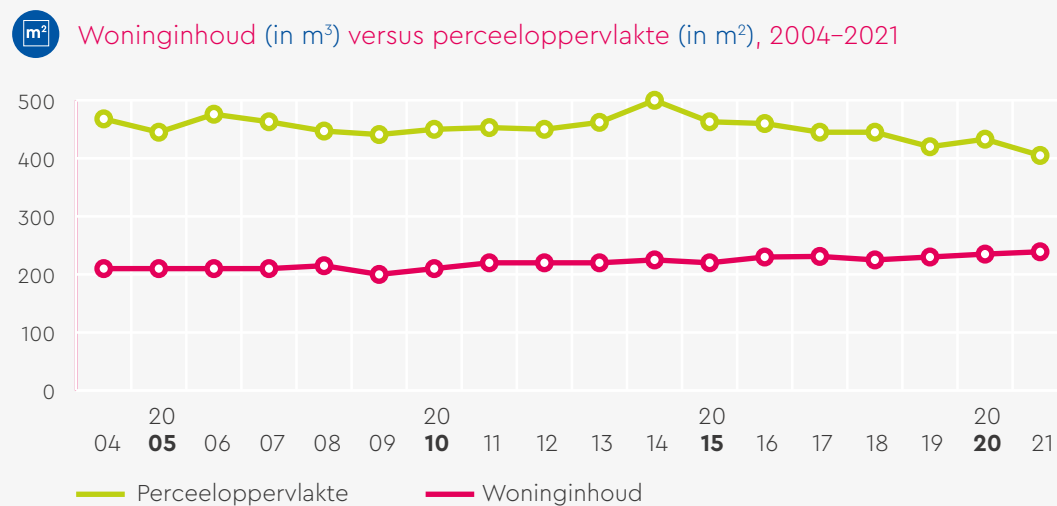
De woningen met de hoogste verkoopprijs zijn de woningen met de oudste bouwperiode. Een woning van vóór 1960 ging in 2021 voor gemiddeld meer dan 350.000 euro van de hand. Het aantal verkopen van woningen met een bouwjaar van voor 1960 is overigens wel beperkt (bijna 50). Woningen met een bouwjaar tussen 1981 en 1990 gaan voor de laagste prijzen weg. De gemiddelde transactieprijs van deze groep woningen bedraagt in 2021 nog geen 150.000 euro. Voor woningen met een bouwjaar vanaf 1990 geldt weer: hoe nieuwer de woning hoe hoger de gemiddelde verkoopprijs. Woningen die na 2010 zijn gebouwd worden voor gemiddeld meer dan 200.000 euro verkocht. Nieuwbouwwoningen die in 2021 zijn verkocht hebben ook een hoge gemiddelde transactieprijs. Voor nieuwbouw wordt gemiddeld 278.000 euro betaald. Daarbij moet wel gezegd worden dat er binnen de nieuwbouw grote prijsverschillen zitten, van redelijk betaalbaar tot exclusief en duur.

2.6 Grotere woningen op kleinere percelen



De woningen die verkocht worden zijn gemiddeld steeds groter. Ze naderen inmiddels een gemiddelde bruto inhoud van 250 kubieke meter. Dat past in de trend die al langer gaande is dat kopers op zoek zijn naar meer luxe en ruimte. Meer dan 90% van de verkochte recreatiewoningen is een vrijstaande woning. Deze staan op een perceel dat gemiddeld genomen steeds kleiner wordt. In 2021 is het gemiddelde perceel ruim 400 vierkante meter groot. Steeds vaker wordt bij nieuwbouw gebouwd naar de maximaal mogelijke afmetingen die een vakantiewoning mag hebben.

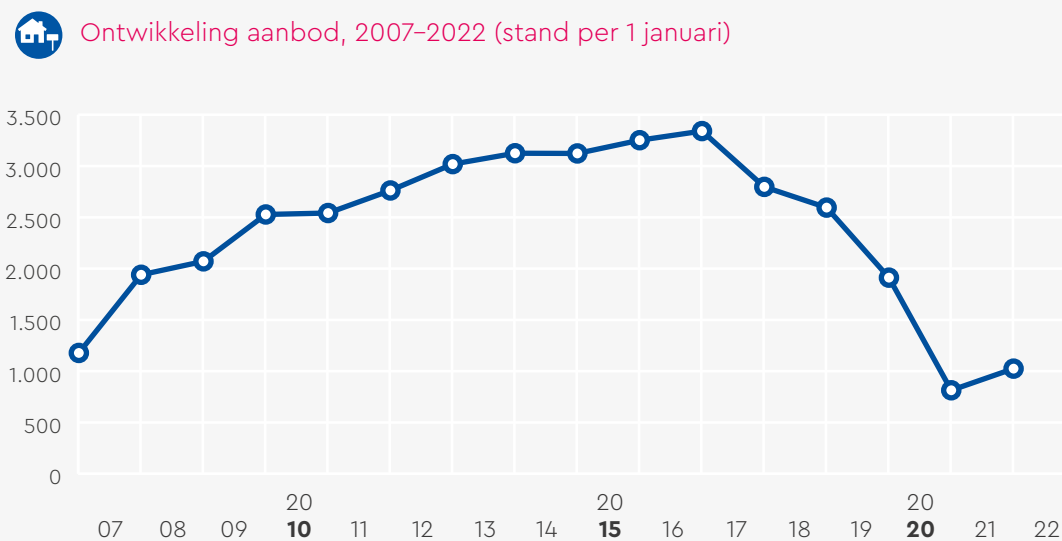
Alhoewel de gemiddelde verkochte woning steeds kleiner wordt, valt nog iets anders op. De verdeling van het aantal verkopen naar oppervlakteklasse laat zien dat er zowel meer grote woningen van meer dan 100 vierkante meter worden verkocht, maar dat er tegelijkertijd ook groei zit in de verkoopaantallen in de klasse tot 50 meter. Een verklaring kan de opkomst van tiny houses zijn. Deze worden steeds hipper en de vraag ernaar neemt toe, mede door de lage kosten en het veelal duurzame karakter.



Bron: NVM, bewerking brainbay

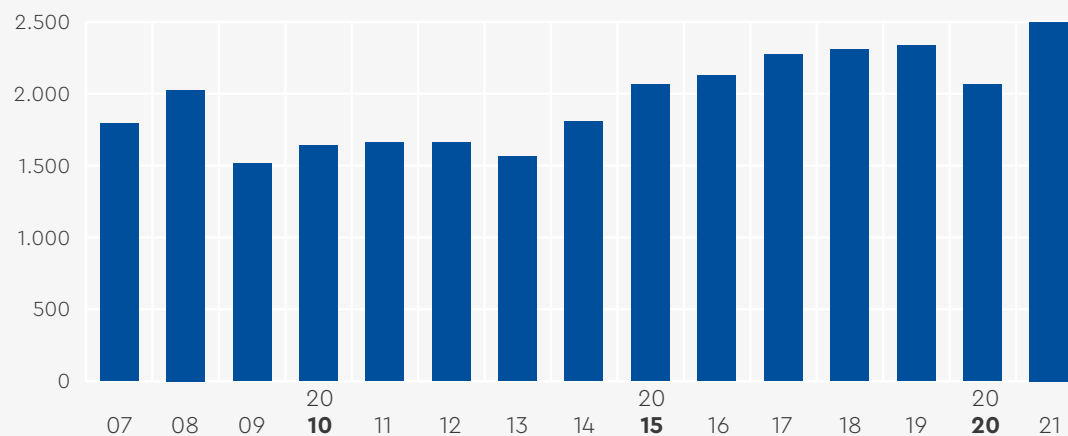
2.7 Aanbod stijgt na jarenlange daling

Het aantal aangeboden recreatiewoningen per 1 januari 2022 is met meer dan een kwart gestegen. Begin 2021 werden er bij NVM-makelaars nog ruim 800 recreatiewoningen aangeboden, begin 2022 is dit gestegen naar meer dan 1.000 woningen. Dat is een positief effect voor de recreatiemarkt, waar het aanbod de afgelopen vier jaar zeer hard is gedaald.



Bron: NVM, bewerking brainbay

Ontwikkeling aangemelde recreatiewoningen, 2007-2021



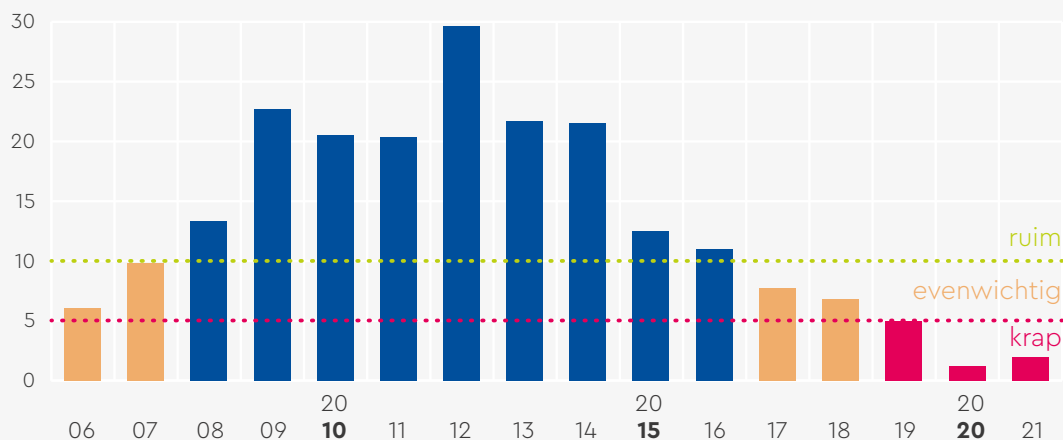
Bron: NVM, bewerking brainbay

Er zijn een tweetal redenen waarom het aanbod is gestegen. Er zijn minder woningen verkocht, zoals eerder al aan bod is gekomen. En er zijn flink meer recreatiewoningen aangemeld, het hoogste aantal in 15 jaar tijd.

Het aantal woningen dat nieuw te koop wordt aangeboden (aanmeldingen) stijgt al langere tijd. Maar in 2020 was er een flinke dip. Door Covid veroorzaakte onzekerheid speelde een grote rol. Waar het aantal aankopen hard omhoog ging, waren er juist veel bezitters van recreatiewoningen die hun vastgoed liever even vasthielden. Inmiddels is het aantal aanmeldingen dus meer dan hersteld.

2.8 Iets meer ademruimte op krappe markt

Krapte-indicator Nederland, 2006-2021



Bron: NVM, bewerking brainbay

Omdat er minder is verkocht en er meer is aangemeld, kwam er iets meer ademruimte op de recreatiemarkt. De krapte-indicator is een maatstaf voor het aantal keuzemogelijkheden van een koper. Deze zijn in 2021 iets toegenomen. De krapte-indicator is gestegen van 1,2 naar 2,0. Maar ondanks deze stijging is de markt voor recreatiewoningen nog steeds zeer krap. Er is nog steeds zeer veel vraag naar recreatiewoningen, bij heel weinig aanbod. NVM-makelaars geven als grootste knelpunt op de recreatiemarkt aan dat er te weinig en te laagwaardig recreatief woningaanbod beschikbaar is. Er is dan ook nog steeds sprake van een echte verkopersmarkt.

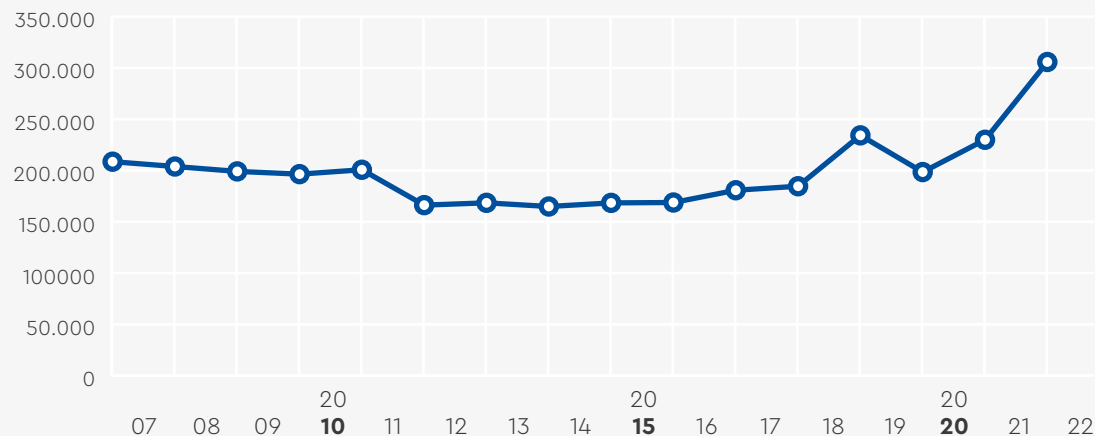
De NVM Krapte-indicator geeft een benadering voor het aantal keuzemogelijkheden dat een potentiële koper op de markt heeft. Bij een indicator tussen 5 en 10 wordt de markt als evenwichtig gezien. Boven de 10 staat voor een ruime (kopers)markt, onder de 5 wordt de markt als krappe (verkopers)markt getypeerd.

2.9 Vraagprijzen stijgen zeer hard

De gemiddelde vraagprijs van te koop staande recreatiewoningen stijgt zeer hard, nadat vorig jaar de vraagprijzen ook al hard omhoog gingen. Per 1 januari 2022 bedraagt de gemiddelde vraagprijs voor een recreatiewoning in Nederland maar liefst 306.000 euro, een stijging van 33% in een jaar tijd.

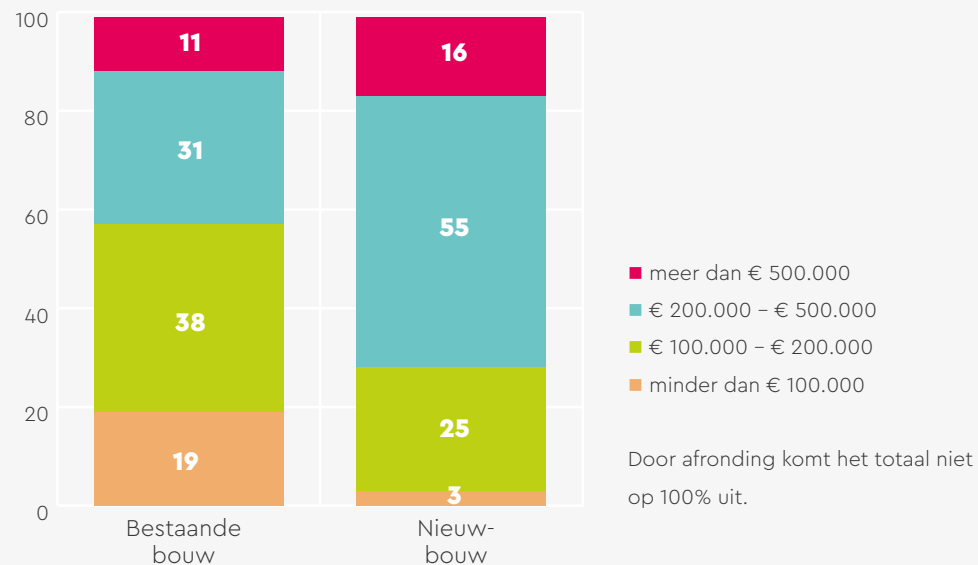
Wat hierbij wel meespeelt is het samenstellingseffect. De verdeling van het aanbod over de verschillende regio's is nu anders dan een jaar geleden. Méér aanbod in de toch al dure regio's, minder aanbod in de goedkopere regio's. Dat duwt het gemiddelde omhoog. De gemiddelde vraagprijs van het te koop staande aanbod ligt hiermee ruim boven de gemiddelde verkoopprijs van 179.000 euro.

€? **Ontwikkeling gemiddelde vraagprijs, 2007-2022 (stand per 1 januari)**
in euro's



Daarnaast speelt mee dat er zeer veel nieuwbouwaanbod beschikbaar is in het recreatieve segment. Maar liefst 43% van het aanbod is een nieuwbouwwoning. Er komen veel nieuwbouwprojecten op de markt, vaak van (zeer) hoge kwaliteit met bijpassende vraagprijzen. Onder de 100.000 euro is vrijwel geen recreatief aanbod te vinden, verreweg het meeste aanbod heeft een vraagprijs tussen de 200.000 en 500.000 euro. 16% van het aanbod valt zelfs in het segment boven het half miljoen. Voor bestaande bouw recreatiewoningen is dat slechts 11%.

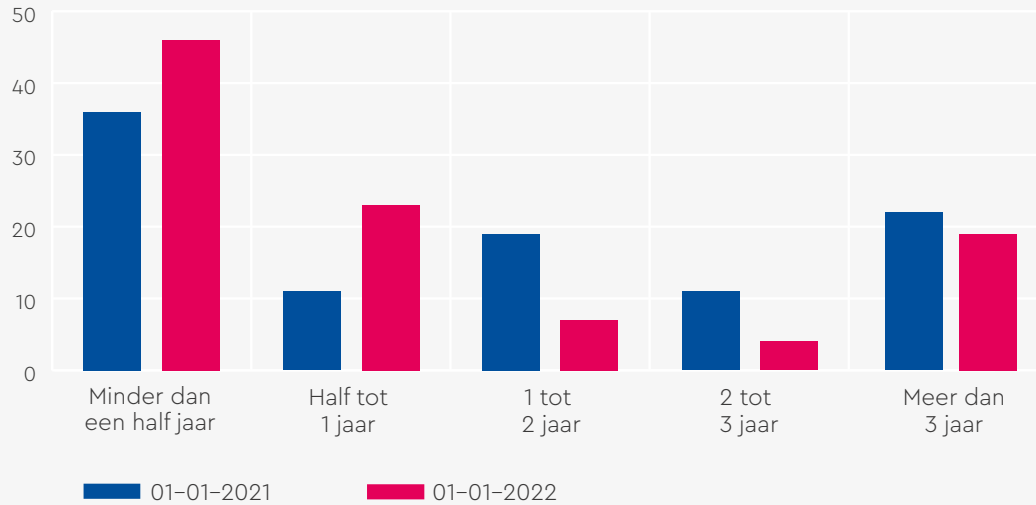
€? **Aanbod naar prijsklasse voor bestaande bouw en nieuwbouw, 2021**
in procenten



Bron: NVM, bewerking brainbay

2.10 Recreatiewoningen steeds minder lang te koop

 Woningaanbod naar looptijdklasse in procenten



Bron: NVM, bewerking brainbay

De looptijd van het aanbod daalt, ofwel recreatiewoningen staan steeds minder lang te koop. De gemiddelde tijd dat een woning te koop wordt aangeboden bedraagt nu 222 dagen. Dat was in en 2020 en 2021 nog langer dan een jaar. Bijna de helft van de woningen staat minder dan een half jaar te koop en twee derde van het aanbod minder dan een jaar.

Toch is er ook nog een grote groep woningen die langer dan 3 jaar in aanbod staan, hoewel deze groep wel iets kleiner is geworden. Ze zijn wellicht te hoog geprijsd, staan in minder gewilde regio's, of de kwaliteit van de woning en/of het recreatiepark is minder.

Gemiddelde looptijd aanbod Nederland 2021



Verkooptermijn in dagen

Regionale dynamiek

3

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.

2021

Top-3 duurste regio's

1

Waddeneilanden

2

Zeeland

3

Kustgebied Zuid-Holland

Regio met
grootste prijsstijging

Drenthe

Regio met
grootste toename verkopen

Limburg

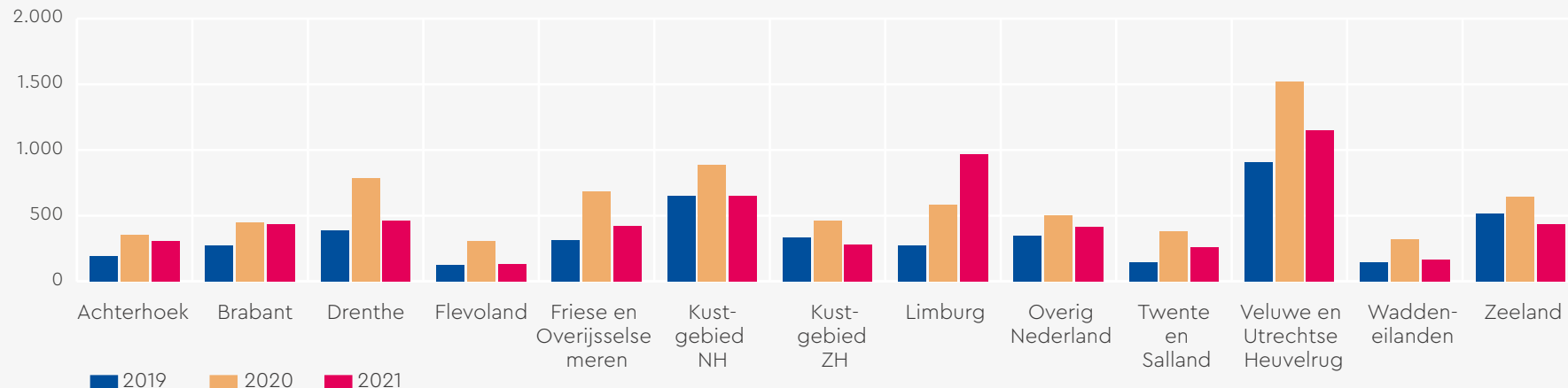
3.1 Daling aantal verkopen in vrijwel alle regio's

In bijna alle toeristische regio's in Nederland is het aantal verkochte recreatiewoningen gedaald. Die daling was het grootst in Flevoland en op de Waddeneilanden. Daar werden in 2021 de helft minder woningen verkocht dan in 2020. Ook in Drenthe en het kustgebied van Zuid-Holland werden 40% minder vakantiewoningen verkocht. In de belangrijke toeristische regio Veluwe en Utrechtse Heuvelrug daalde het aantal transacties met een kwart.

De grote uitzondering is Limburg. Hier is het aantal verkopen tegen de landelijke trend in met 65% gestegen. Jarenlang behoorde Limburg qua aantal transacties tot de kleinere regio's van het land, maar nu staat de regio met bijna duizend verkochte recreatiewoningen op de tweede plaats. Het lijkt erop dat Limburg één à twee jaar achter de landelijke trend aanloopt. Landelijk was er een piek in het woningaanbod in 2017, daarna daalde het aanbod hard. In Limburg was aantal woningen in aanbod in 2019 het hoogst. Het lijkt erop dat de regio daar nu van profiteert, en dat het aantal transacties nu nog hoog is omdat er nog voldoende beschikbaar aanbod was.



Ontwikkeling aantal transacties per regio, 2019-2021

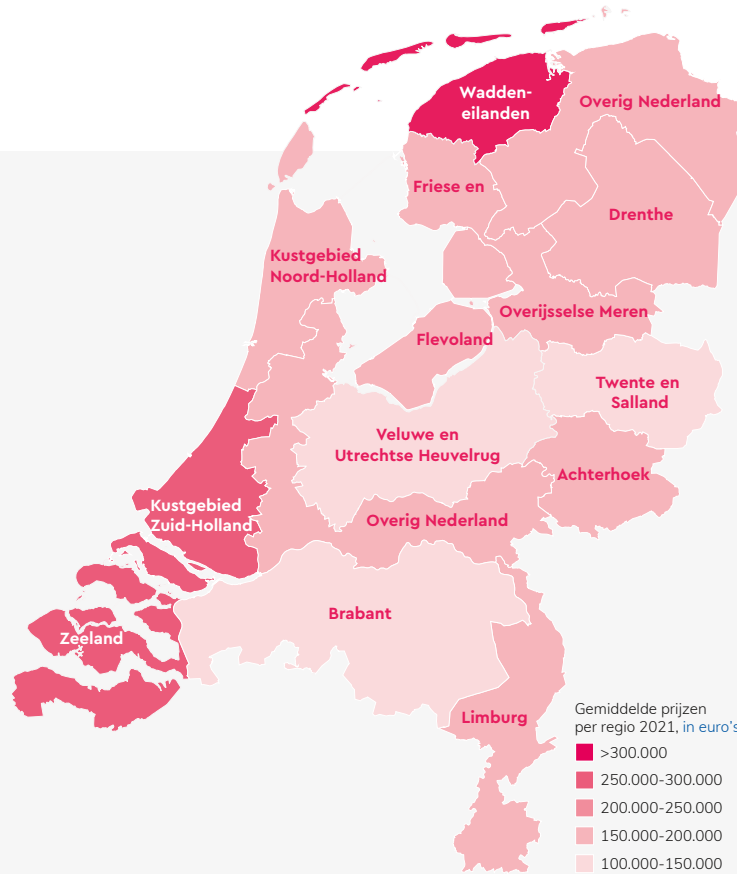


Bron: Kadaster

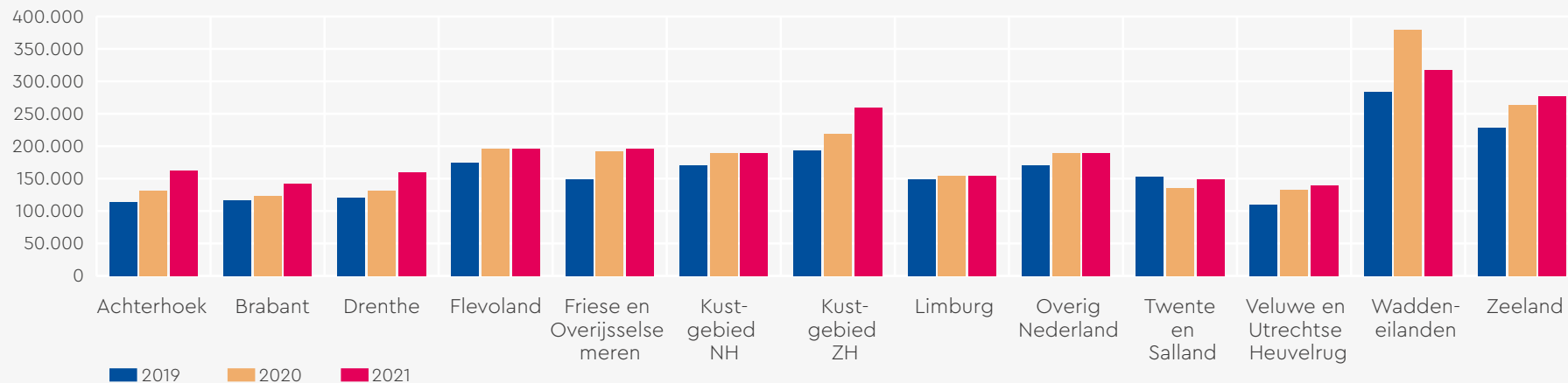
3.2 Gematigde prijsstijging, aantal uitschieters

Landelijk bleef de prijsstijging beperkt tot ruim 1 procent. Eerder is aangegeven dat de veranderde verhouding van verkopen in dure en goedkope regio's de prijsontwikkeling drukt. Er is minder verkocht in de dure regio's, en meer in de goedkopere regio's. Uit een analyse naar de prijsontwikkeling per regio blijkt dat in bijna alle regio's de prijzen (flink) stijgen. In de meeste regio's blijft de prijsstijging in 2021 beperkt tot maximaal 10% op jaarbasis. Er zijn een aantal uitschieters. In Brabant en het kustgebied van Zuid-Holland stegen de prijzen met meer dan 15% en in de Achterhoek en Drenthe was de prijsstijging meer dan 20%.

Een andere uitschieter zijn de Waddeneilanden. Hier daalde de gemiddelde verkoopprijs met meer dan 15%. Op de Waddeneilanden zijn de prijzen van recreatiewoningen nog steeds het hoogst, maar door deze daling wordt het verschil met andere regio's, zoals Zeeland, minder groot. De gemiddelde verkoopprijs van een recreatiewoning op de Waddeneilanden was in 2021 317.000 euro. In de goedkoopste regio, de Veluwe/Utrechtse Heuvelrug, ligt de gemiddelde transactieprijs meer dan 2 keer zo laag. Daar werd in 2021 gemiddeld 140.000 euro betaald.



€! Ontwikkeling gemiddelde transactieprijs per regio, 2019–2021 in euro's



Bron: Kadaster

3.3 Kustgebieden zijn duurste regio's

Consumenten leggen het meeste geld neer voor recreatiewoningen die gelegen zijn in de buurt van meren of zee. In de kustgebieden liggen de prijzen per vierkante meter het hoogst, waarbij Zeeland de ranglijst aanvoert. Per vierkante meter wordt hier meer dan 4.300 euro betaald. Daarna volgen het kustgebied van Noord-Holland en de Waddeneilanden. Op de vierde plek staat de regio Friese en Overijsselse meren. Geen kustgebied, wel water in overvloed.

De meest betaalbare vakantiehuizen staan in Twente/Salland en in Limburg. De prijs per vierkante meter die hier betaald wordt ligt net boven de 2.000 euro. De vierkantemeterprijzen in deze regio's waren in 2020 ook al het laagst van heel Nederland. Ter vergelijking, in 2021 werd voor een reguliere koopwoning in Nederland gemiddeld zo'n 3.700 euro per vierkante meter betaald.

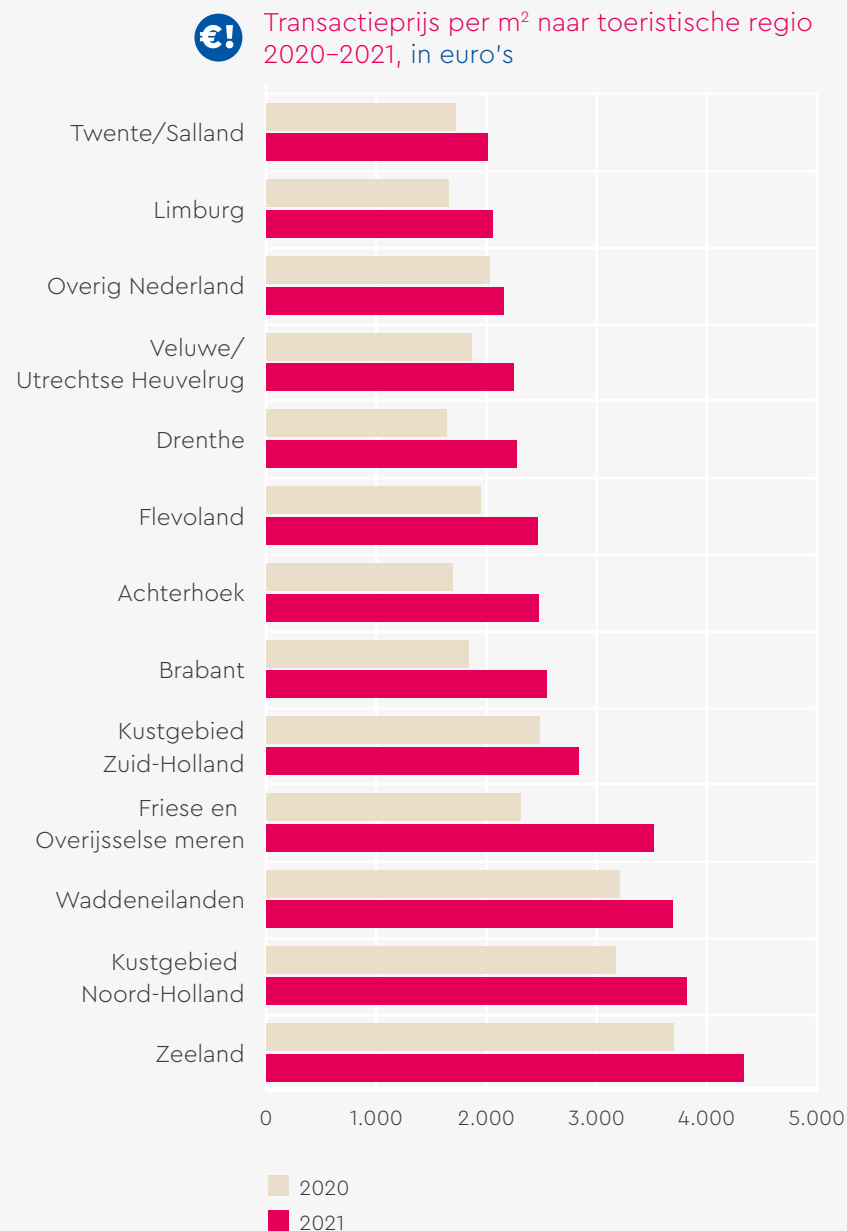
Prijs recreatiewoningen / koopwoningen 2021



2021
Gemiddelde prijs/m²
koopwoning
Nederland



2021
Gemiddelde prijs/m²
recreatiewoning
Zeeland



Bron: NVM/brainbay

In de praktijk

Jeroen de Heus

De Heus Makelaardij
Regio Apeldoorn

De regionale markt in 2021

Er vindt een verschuiving plaats tussen de doelgroepen. De doelgroep die nu sterk is komen opzetten, zijn stellen en gezinnen. Tijdens de coronaperiode is Nederland 'herontdekt'. De onzekerheid toen met grenzen open, grenzen dicht, wel vliegen, niet vliegen, maakt de wens voor een tweede woning in Nederland groter. Meer zekerheid, meer stabiliteit. Ook kwam door corona het besef dat je nu leeft en je nu moet genieten. We treffen nu verhoudingsgewijs minder investeerders.

Bedreigingen

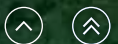
De gestegen kosten voor gas, water en elektra zouden een bedreiging kunnen zijn. Incidenteel zijn eigenaren bezig om hun recreatiewoning te verduurzamen. Dit is echter nog geen gelopen race, omdat recreatiewoningen op de Veluwe zich in een bosrijke omgeving bevinden. Vanwege het brandgevaar van zonnepanelen zijn park-eigenaren daardoor wat minder enthousiast. Ook het stroomnetwerk op een recreatiepark is vaak (nog) niet toegerust op (veel) teruglevering. Hier hebben we nog echt een slag te maken.

Interessante ontwikkelingen

Bij de bouw van nieuwe recreatiewoningen wordt steeds meer rekening gehouden met speciale doelgroepen. Zo kennen we in Beekbergen de MIVA recreatiewoningen, waarbij rekening wordt gehouden met toegankelijkheid en gebruiksvriendelijkheid voor mindervaliden. Een andere ontwikkeling zijn de tiny houses. We zien het aanbod dus langzaam aan wat diverser worden.

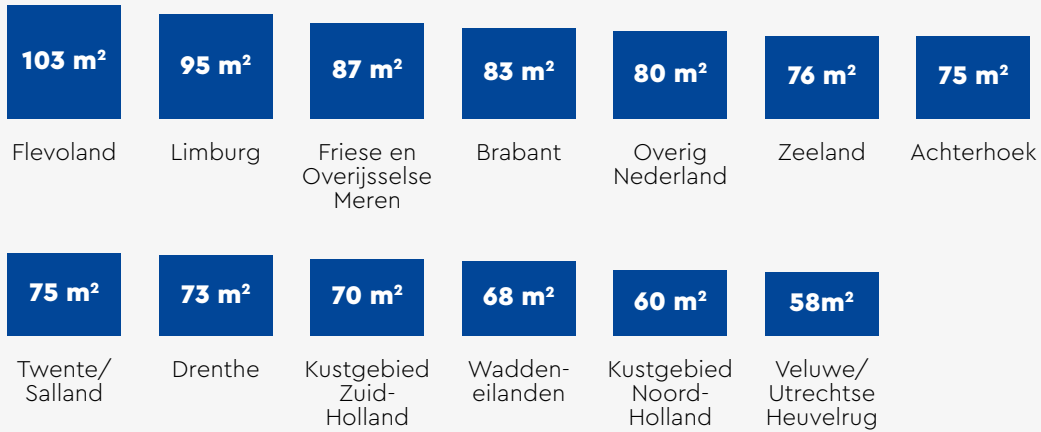
Kansen in de regio

Gemeenten willen bepaalde vakantieparken in aanmerking laten komen voor zowel recreatieve bestemming als woonbestemming/permanente bewoning. De gemeente Apeldoorn is met twee parken al een pilot gestart. De recreatiewoningen op deze parken zullen hierdoor naar verwachting in waarde stijgen. Deze pilot maakt onderdeel uit van het programma Vitale Vakantieparken waar onder andere de gemeente Apeldoorn mee bezig is met als doel het aanbod aan vakantieparken op de Veluwe te behouden en versterken.



3.4 Grootste woningen verkocht in Flevoland

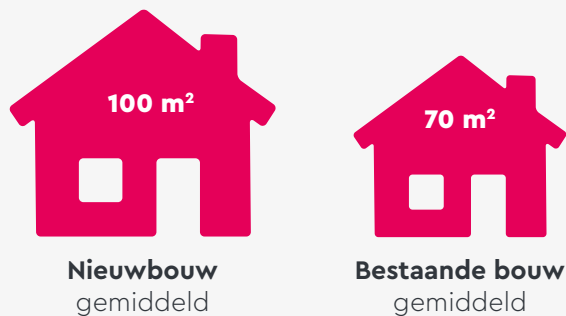
Gemiddelde woonoppervlakte (in m²) van verkochte woningen



In de regio Flevoland zijn de grootste recreatiewoningen verkocht. De gemiddelde woonoppervlakte die een koper daar krijgt is meer dan 100 vierkante meter. Ook in Limburg zijn de verkochte recreatiewoningen gemiddeld erg groot. Op de Veluwe/Utrechtse Heuvelrug, met een meer verouderde voorraad, zijn de woningen gemiddeld veel kleiner. 58 vierkante meter bedraagt de gemiddelde oppervlakte van een verkochte woning. Ook in de kustgebieden zijn woningen veelal wat kleiner.

In bijna alle regio's zijn nieuwbouwwoningen gemiddeld een stuk groter dan bestaande bouw recreatiewoningen. Gemiddeld in Nederland is het verschil meer dan 30 vierkante meter. Een verkochte recreatiewoning bestaande bouw is gemiddeld 70 vierkante meter groot, een nieuwbouwwoning ruim 100 vierkante meter. In Zeeland worden veel zeer grote nieuwbouwwoningen verkocht. Het gaat dan om zeer ruime en luxe woningen. In de kustgebieden van Noord- en Zuid-Holland en op de Waddeneilanden zijn verkochte nieuwbouwwoningen gemiddeld juist kleiner dan bestaande bouw woningen.

Oppervlak nieuwbouw/bestaande bouw Nederland 2021



3.5 Meer aanbod, op enkele uitzonderingen na

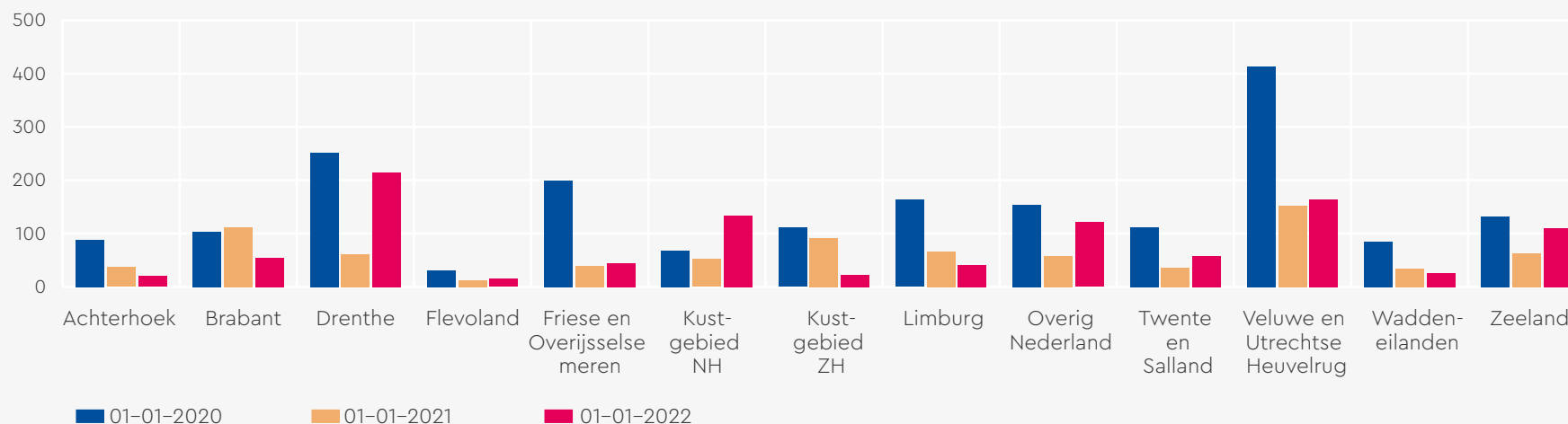
Landelijk ligt het aantal recreatiewoningen dat te koop wordt aangeboden per 1 januari 2022 ruim een kwart hoger dan een jaar eerder. Voor de meeste regio's geldt dat er meer woningen worden aangeboden in vergelijking met vorig jaar. Uitschieters daarbij zijn Drenthe, het kustgebied van Noord-Holland en Zeeland. Voor alle drie de gebieden geldt dat er veel nieuwbouw te koop staat, wat mede de oorzaak is van deze stijging.

In Brabant, het kustgebied van Zuid-Holland en in de Achterhoek staat er juist veel minder recreatief aanbod te koop. Vooral in deze laatste twee gebieden is het aanbod de afgelopen jaren zo hard omlaag gegaan dat er nu zeer weinig te koop staat en de krapte op de markt heel groot is.



+25%
Aanbod
2021-2022
Nederland

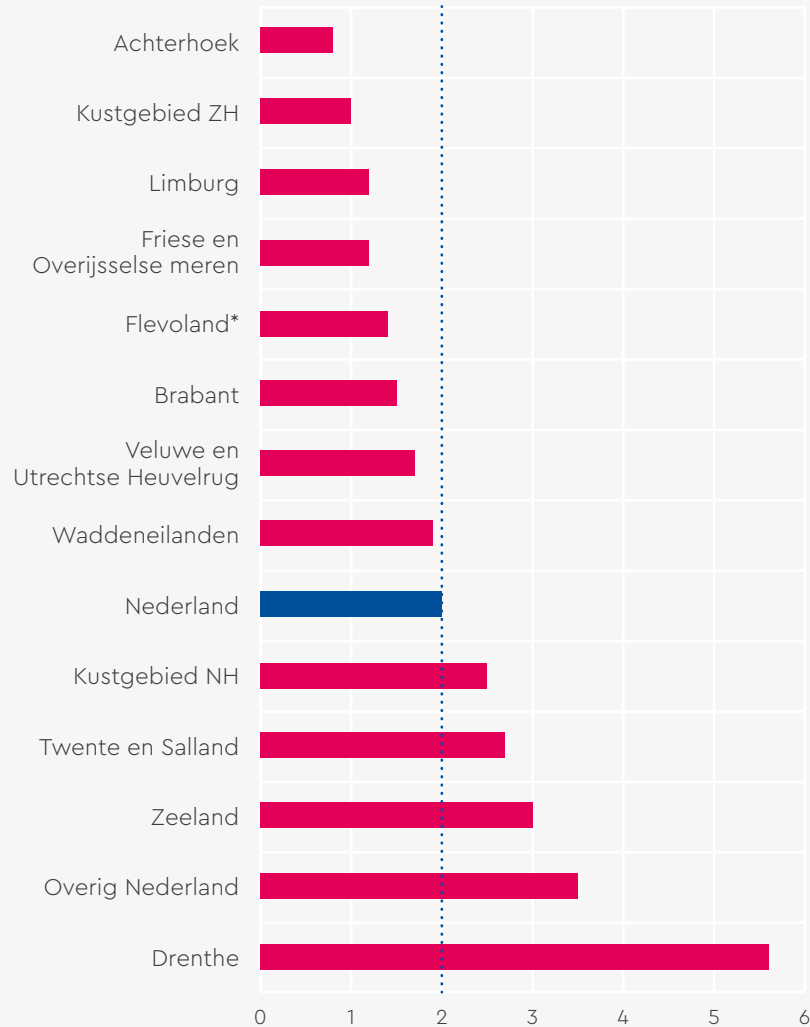
 Ontwikkeling aanbod recreatiewoningen per regio, 2020-2022 (stand per 1 januari)



Bron: NVM/brainbay

3.6 Markten minder krap, meer keuze voor consument

>2< Krapte-indicator per regio, 2021



* Lage aantal woningen in aanbod maakt de krapte-indicator minder betrouwbaar

Bron: NVM/brainbay

Het feit dat in de meeste regio's meer aanbod beschikbaar is, is een positief teken voor de recreatiemarkt. De markt werd zo krap dat er tegenover de enorme vraag naar recreatiewoningen nog nauwelijks voldoende aanbod te vinden was. Dit zorgde voor enorme prijsstijgingen en lange zoektochten voor kopers die weinig keus hadden. Dat beeld herstelt zich nu iets, hoewel er nog steeds veel krapte is.

Zeker door het toegenomen nieuwbouwaanbod is de markt in Drenthe nu genormaliseerd. De krapte-indicator noteert een stand van boven de 5; tegenover elke verkochte woning staan vijf woningen in aanbod. Ook in Noord-Holland en Zeeland is de keuze voor de consument flink toegenomen in vergelijking met vorig jaar, hoewel de markt hier nog wel steeds erg krap is.

Dat geldt helemaal voor de regio's Achterhoek, het kustgebied van Zuid-Holland en Limburg. Er is zeer weinig recreatief aanbod te koop, terwijl de vraag naar een vakantiewoning nog steeds erg groot is. Voor de Achterhoek en Limburg zullen de relatief lage woningprijzen hierbij zeker een rol spelen. De krapte-indicator staat rond de 1, wat duidt op een zeer krappe markt met heel weinig keuzemogelijkheden voor de potentiële kopers.



**Krapte-indicator
2021**

Gemiddelde
Nederland

3.7 Zeeland en kustgebied Noord-Holland het duurst

Het woningaanbod in Zeeland en in het kustgebied van Noord-Holland behoort tot het duurste recreatieve aanbod van Nederland. Per 1 januari lag de gemiddelde vraagprijs hier rond de half miljoen euro. In Zeeland liggen de vraagprijzen al jaren op dit zeer hoge niveau. Door iets minder nieuwbouwaanbod in vergelijking met een jaar eerder is de gemiddelde vraagprijs hier zelfs licht gedaald.

In het kustgebied van Noord-Holland geldt het omgekeerde. Grote en luxe nieuwbouwwoningen vormen een veel groter deel van het woningaanbod dan eerdere jaren, en stuwen de gemiddelde vraagprijs hard omhoog. Hetzelfde geldt voor Drenthe. De vraagprijzen liggen hier ruim de helft lager dan in Noord-Holland, maar door veel nieuwbouwaanbod in Drenthe zijn de vraagprijzen hard gestegen. Het goedkoopste recreatieve woningaanbod is te vinden in Brabant en de regio Twente/Salland. Hier liggen de de vraagprijzen rond de 150.000 euro.

Hoogste/laagste gemiddelde vraagprijzen 2021

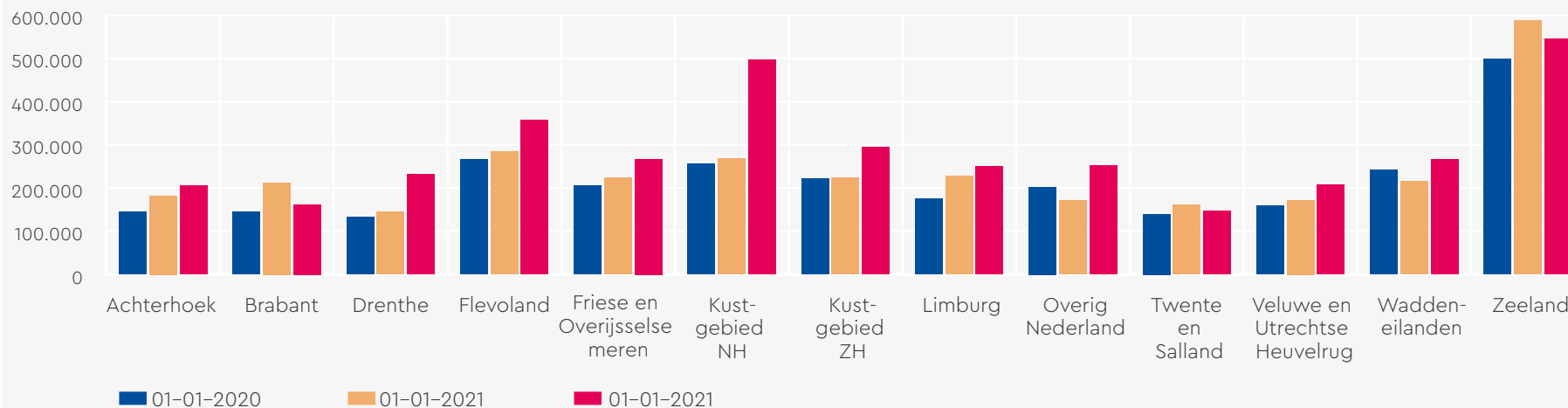


€ 545.000
Zeeland



€ 146.000
Twente/Salland

€? Ontwikkeling gemiddelde vraagprijs per regio, 2019-2022 (stand per 1 januari)



Bron: NVM/brainbay

In de praktijk

Theo Groen

Wonen aan Water Makelaars
Friesland

Regionale ontwikkelingen

Na de intrede van corona zagen we de markt voor recreatiewoningen ineens behoorlijk aantrekken. Dat beeld heeft zich in 2021 sterk doorgezet, waarbij met name opviel dat de verkoopprijzen extreem snel stegen. Soms wel met bijna 50 procent. Door die hoge prijzen werden sommige eigenaren gestimuleerd om versneld afscheid te nemen van hun recreatiewoning, waardoor er voortdurend nieuw aanbod beschikbaar was.

Motieven aanschaf recreatiewoning

De aanschaf kan meerdere redenen hebben: belegging, combinatie eigen gebruik en belegging, maar ook vaak alleen eigen gebruik. De gestegen vraag is vooral corona gerelateerd: reizen naar het buitenland is moeilijk en soms onvoorspelbaar en dan is een eigen vakantiemogelijkheid op 1 of 2 uur rijden een aantrekkelijk alternatief.

Daarnaast brengt geld op de bank nog steeds weinig op, dus dan kan je er beter wat mee doen.

En tot slot: thuiswerken is een stuk meer geaccepteerd en kan ook prima vanuit je tweede woning! Zo combineer je werken en recreëren en maak je er dus ook veel meer gebruik van dan voorheen.

Invloed renteverhogingen

Door de stijgende rente zal de vraag wel afvlakken bij die groep die een stuk financiering nodig heeft. Rendement maken wordt daarnaast lastiger bij deze hoge verkoopprijzen. Echter, er is ook veel vraag van het publiek om te huren, dus hoge huurprijzen. Maar ook hier geldt, door de huidige ontwikkelingen worden bakens wat verzet.

Bijdrage aan reguliere woningmarkt

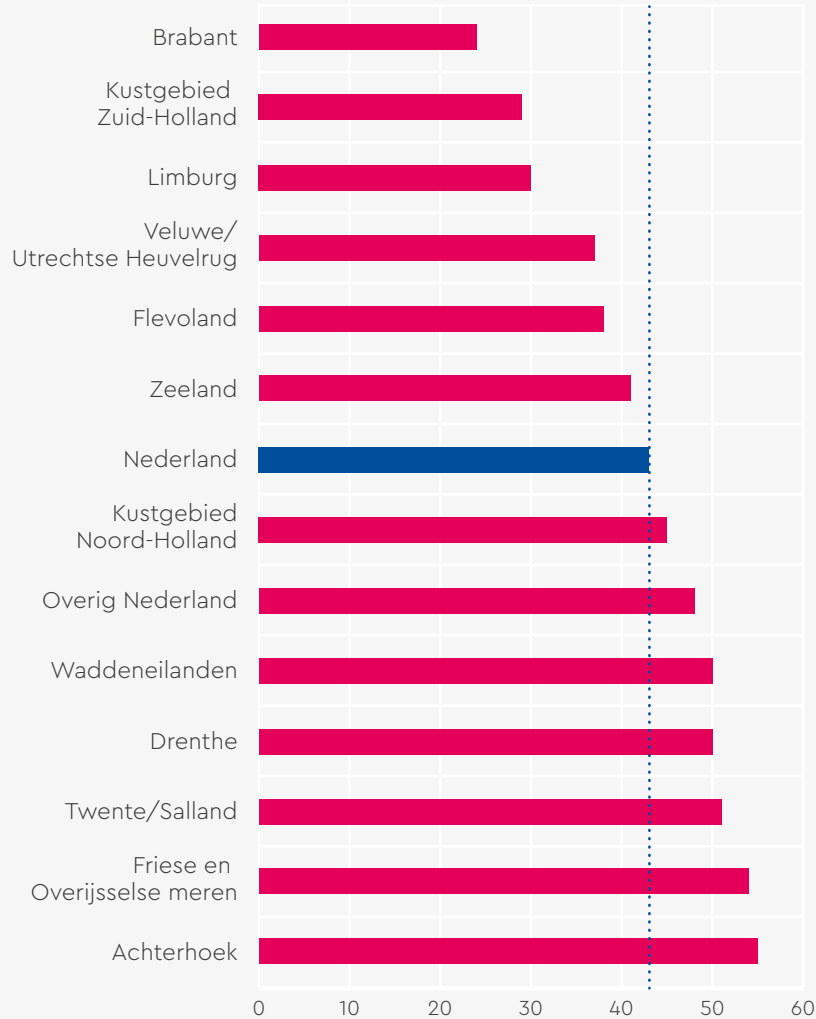
Dat blijft natuurlijk een discussie in deze krappe woningmarkt; de vraag of vakantiewoningen niet ook structureel permanent bewoond mogen worden. Dat geeft inderdaad wellicht wat lucht op de markt voor bestaande koopwoningen, maar ondergraaft mogelijk ook het vakantiegevoel op die locaties. Als er alleen recreatief gewoond mag worden, dan staan alle neuzen dezelfde kant op. De meeste bezitters van een recreatiewoning komen daar voor hun rust.



3.8 Overbieden neem overal sterk toe



Boven de vraagprijs verkochte recreatiewoningen 2021, in procenten



Bron: NVM/brainbay

Het aantal recreatiewoningen dat verkocht wordt voor een prijs die hoger is dan de vraagprijs is in iedere regio sterk toegenomen. In de regio Brabant bedraagt het aandeel woningen verkocht boven de vraagprijs over 2021 24%, het laagst van heel Nederland. Toch is dat nog altijd hoger dan de regio met het hoogste aandeel in 2020, toen ruim 20%.

Nu zijn de Achterhoek, de regio Friese en Overijsselse meren en Twente/Salland de gebieden waar het meest overboden wordt. Bij meer dan helft van het aantal verkopen is hier meer betaald dan de vraagprijs. Landelijk ligt het gemiddelde op 43%.

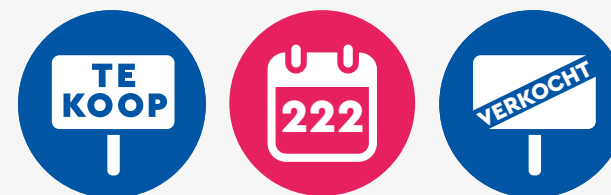


3.9 Veluwe/Utrechtse Heuvelrug: woningen langst te koop


In de Achterhoek, het kustgebied van Zuid-Holland en in Limburg staan recreatiewoningen gemiddeld meer dan een jaar te koop. Landelijk gaat het om gemiddeld 222 dagen. In vrijwel alle regio's is de tijd in dagen dat woningen te koop staan hard afgenomen.

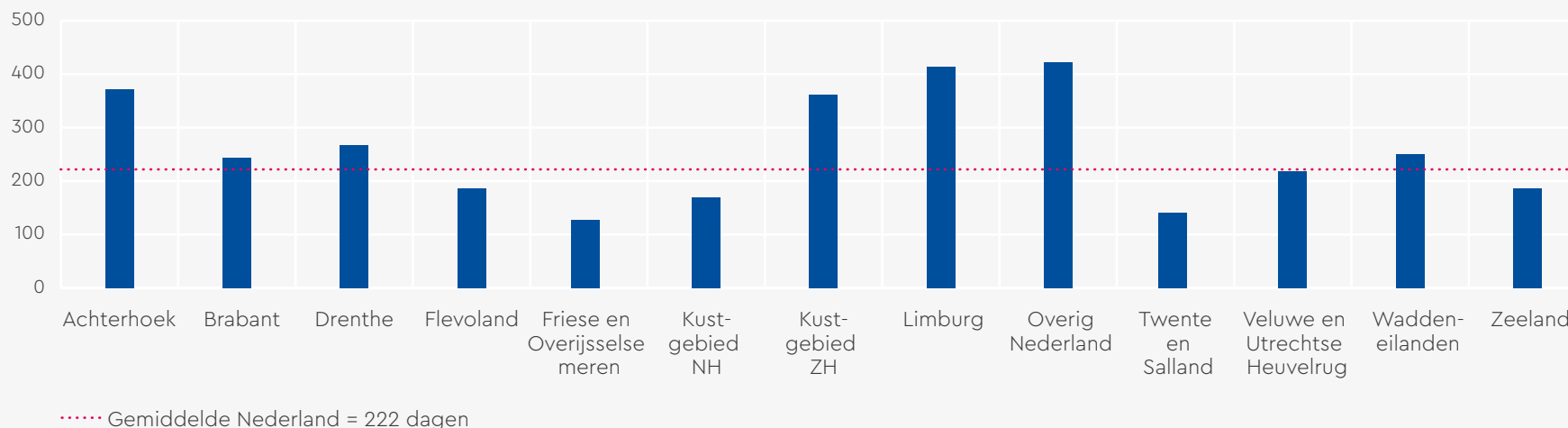
In Twente en het kustgebied van Noord-Holland staan woningen gemiddeld minder dan een half jaar in aanbod. Dat komt mede doordat er in deze gebieden zoals eerder gemeld veel nieuwbouwaanbod beschikbaar is. De nieuwbouwprojecten in deze regio's hebben maar korte tijd te koop gestaan. In de regio Friese en Overijsselse meren, waar de markt erg krap is, is de looptijd van woningen in het aanbod gemiddeld het laagst: 128 dagen.

Gemiddelde looptijd aanbod Nederland 2021



Looptijd aanbod
in dagen

 Looptijd aanbod recreatiewoningen per regio, 2021
(in dagen)



Bron: NVM/brainbay

Nieuwe waarde-index

4

Brainbay heeft een waarde index voor de recreatiemarkt ontwikkeld. De brainbay recreatiewoning-index 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 Nieuwe waarde-index voor de recreatiemarkt

De transactieprijsontwikkeling gaat uit van de gemiddelde verkoop-prijs 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.

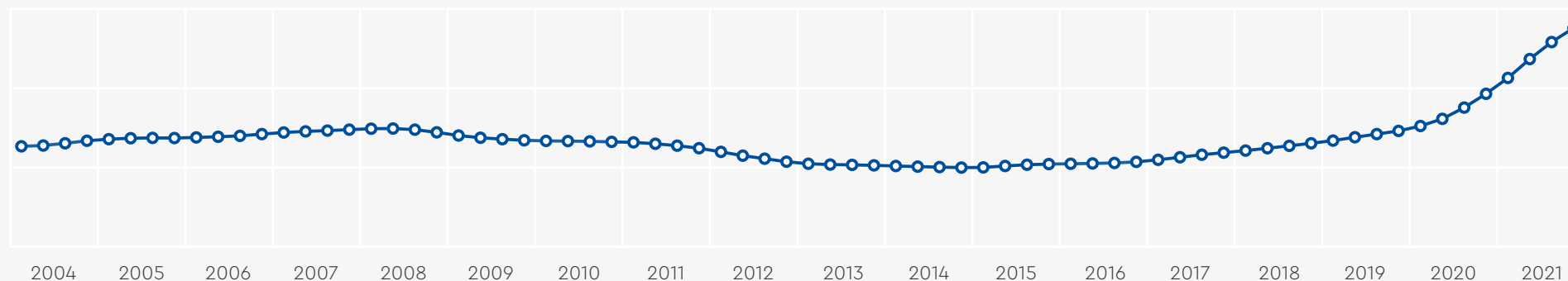
De nieuwe waarde-index corrigeert voor deze verschillen in woning-kenmerken. De Brainbay recreatiewoningindex wordt gemaakt aan de hand van een AVM, een Automated Valuation Model. Aan de hand van een aantal woningkenmerken wordt een voorspelling gedaan van de transactieprijs. Het gaat dan om woningkenmerken als oppervlakte, staat van onderhoud, woningtype, bouwjaar, aantal (slaap)kamers en uiteraard de locatie van de woning. Alle verkochte recreatiewoningen in de database van 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. De Brainbay recreatie-woningindex ziet u hieronder.

De Brainbay recreatiewoningindex is in de periode 2004-2008 gestaag gestegen. Vanaf de crisis in 2008 tot in 2015 is de waarde index met ruim 20% gedaald. Sinds 2015 stijgt de index weer, en ook steeds sneller. Vooral in 2021 is deze hard omhoog gegaan. De waarde index ligt nu 87% boven het niveau van 2015, en is in 2021 28% gestegen t.o.v. 2020.

In vergelijking met de ontwikkeling van de gemiddelde prijs van verkochte woningen (+1,2% in vergelijking met vorig jaar) stijgt de index dus veel harder. Het laat zien dat er duidelijk sprake is van een samenstellingseffect in de gepresenteerde cijfers. En dat de prijzen van recreatiewoningen harder zijn gestegen dan de ontwikke-ling van alleen de gemiddelde verkoopprijzen doet vermoeden.

 Brainbay woningindex (2015=100)



Bron: NVM/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 zit niet vast in de grond; zoals bijvoorbeeld een stacaravan. Een onroerende zaak (woning) is duurzaam met de grond verbonden. 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.

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 12% van de verkopen de grond via een vorm van erfpacht is uitgegeven. In 40% van de gevallen gaat het daarbij om een vast erfpachtbedrag, bij de rest 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 – en 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 in box 3 als zijnde belastbaar vermogen. Eventueel verminderd met de (gedeeltelijke) financiering die hier voor is aangetrokken. De inkomsten vanuit verhuur zijn nog vrijgesteld van inkomstenbelasting. 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%.

Colofon

De Nederlandse markt voor recreatiewoningen

Jaaroverzicht 2021

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 2022

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

Tekst

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

Bronnen grafieken

NVM/brainbay, Kadaster

Coördinatie

Eva van Beveren,
Havana Orange

Fotografie

Alwin Koops
Robert Modderkolk
John Sondeyker

Ontwerp en opmaak

René Hofman,
Rep-Id Design



In opdracht van NVM uitgevoerd
door brainbay
Orteliuslaan 951
3528 BE Utrecht
(030) 850 45 00
brainbay.nl



