



De Nederlandse markt voor recreatiewoningen

Jaaroverzicht 2022



Inhoud

1	Inleiding	3	3	Regionale dynamiek	20
2.1	Aantal verkopen licht gedaald op afkoelende markt	5	3.1	Stijging aantal transacties in waterrijke gebieden, binnenland heeft het zwaar	22
2.2	Recreatiemarkt naar nieuw evenwicht	6	3.2	Prijzen stijgen overal, maar het meest in de twee duurste regio's	23
2.3	Verkooprijzen stijgen hard, maar toppunt lijkt bereikt	7	3.3	Duurste woningen liggen aan het water	24
	<i>Interview Ronald Roose</i>	8	3.4	Verkochte woningen in bijna alle regio's kleiner dan vorig jaar	25
2.4	Aandeel boven de vraagprijs verkocht daalt	9	3.5	Meeste aanbod in Drenthe, grootste groei in Zuid-Holland	26
2.5	Meer verkopen in duurdere prijsklassen	10	3.6	Keuze neemt iets toe in nog steeds zeer krappe regio's	27
2.6	Verkochte woningen gemiddeld iets kleiner	11	3.7	Vraagprijs in Zeeland en het kustgebied van Noord-Holland het hoogst	28
	<i>Interview Jan Henk Berendsen</i>	12	3.8	Minder overbiedingen dan vorig jaar	29
2.7	Meeste transacties zijn huisjes op vakantieparken	13	3.9	Gemiddelde looptijd verschilt sterk per regio	30
2.8	Woningaanbod neemt verder toe	14	4	brainbay woningwaarde-index voor de recreatiemarkt	31
2.9	Markt voor recreatiewoningen nog steeds krap	15	5	Recreatiewoningen, een beknopt lexicon	33
	<i>Interview Robert Wallinga</i>	16			
2.10	Vraagprijzen weer flink gestegen	17			
2.11	Mismatch tussen vraag en aanbod	18			
2.12	Recreatiewoningen staan minder lang te koop, maar niet in elke prijsklasse	19			



1 Inleiding

De afgelopen jaren heeft de markt voor recreatiewoningen zeker niet te lijden gehad onder de Coronacrisis en de opgelegde beperkingen. Integendeel, ondanks dat de markt voor reguliere koopwoningen wat afkoelde, zagen wij nog een impuls in prijsontwikkeling. En werd de groei in transacties alleen geremd door een gebrek aan aanbod. Het jaar 2022 is daarop geen uitzondering geweest. De waardering voor een tweede woning in eigen land lijkt een blijvende trend.

Zijn er helemaal geen wolkjes aan de lucht? Om daar antwoord op te geven, moeten we iets verder kijken dan de jaarcijfers alleen. We zien in 2022 weliswaar nog steeds een stevige prijsontwikkeling, maar onder het oppervlak broeit er toch echt wat. Hoewel de jaarcijfers stijgen, zien we op kwartaalniveau in de 2e helft van 2022 een kentering.

Oplopend aanbod en de eerste tekenen van een prijsdaling, ondanks een laatste eindspurt in december 2022, tekenen zich langzaam af. Hoewel de markt voor recreatiewoningen nog steeds krap is en solide lijkt, is ook deze niet ongevoelig voor de schommelingen in de economische conjunctuur. Een recreatiewoning is tenslotte nog altijd geen eerste levensbehoefte.

Het jaar 2023 zou dus wel eens het jaar van de waarheid kunnen worden. Hogere inflatie, economische onzekerheid en met name de doorgevoerde fiscale maatregelen (zoals de verhoging van de overdrachtsbelasting naar 10,4%) en mogelijke wijzigingen met betrekking tot vastgoed in box 3 kunnen de wolkjes wel eens uit laten groeien tot een flink wolkendek.

Maar laat dat het (woon-)genot van een recreatiewoning niet verstoren. Een rondgang onder onze leden leert dat een tweede woning vaak ook nog voor eigen gebruik wordt gekocht. En in dat geval lijken de financiële aspecten van secundair belang.

Ik hoop dat deze nieuwe rapportage over de recreatiewoningmarkt u volop inspireert om uw opdrachtgevers goed te kunnen adviseren over de koop of verkoop van hun recreatiewoning.

Fijne zomer!

Rieks van den Berg
Bestuurslid vakgroep Wonen NVM





2

Landelijke ontwikkelingen

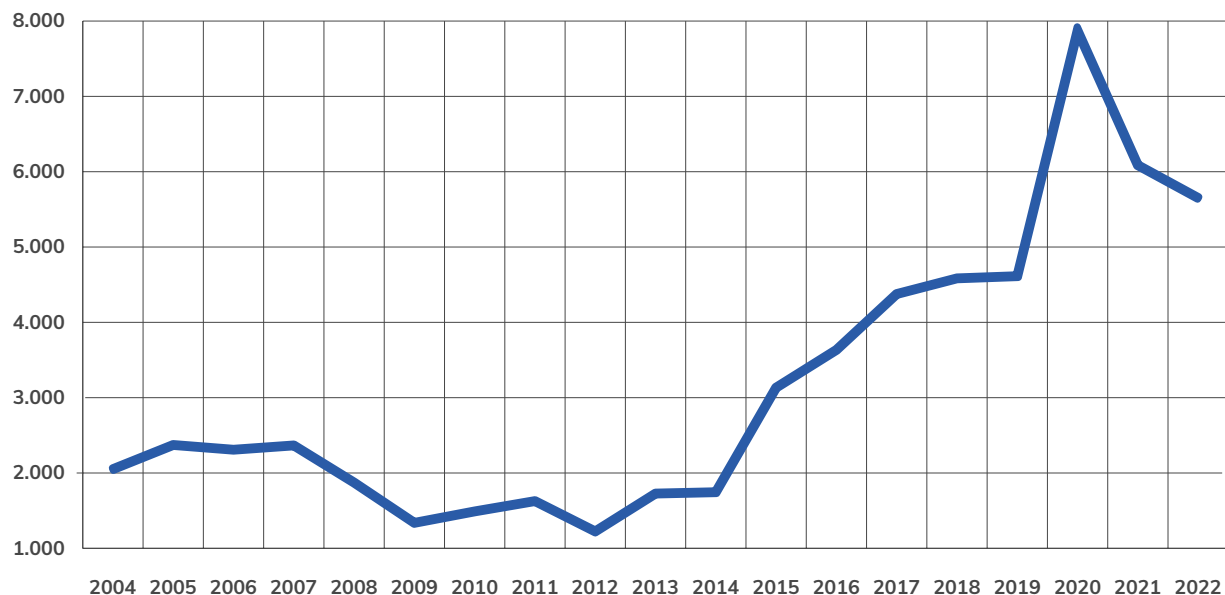


2.1 Aantal verkopen licht gedaald op afkoelende markt

Het aantal verkochte recreatiewoningen in Nederland is in 2022 licht gedaald. Er werden in totaal 5.651 woningen verkocht. Dat is een daling van ruim 7% ten opzichte van 2021. Historisch gezien ligt het aantal verkochte recreatiewoningen nog steeds op een hoog niveau, maar de verkoopaantallen van recordjaar 2020 worden niet gehaald. Makelaars geven aan dat de absolute topdrukke voorbij is, maar dat er nog steeds veel belangstelling is en dat recreatiewoningen in het algemeen nog goed worden verkocht.

Volgens onze leden zijn veel van de kopers nog steeds investeerders, hoewel het aandeel investeerders door de veranderde wet- en regelgeving (zie verderop in dit hoofdstuk) wel minder wordt. Makelaars merken dat de aankoop voor (grotendeels) eigen gebruik populairder wordt.

Ontwikkeling aantal transacties 2004 - 2022



Bron: Kadaster



2.2

Recreatiemarkt naar nieuw evenwicht

De markt voor recreatiewoningen draaide in 2020 en 2021 op volle toeren, door een combinatie van een zeer lage rente, een oververhitte situatie op de reguliere woningmarkt en de invloed van COVID-19 op de binnenlandse vraag naar recreatiewoningen. Ondanks dat een deel van deze oorzaken is weggevallen, draait de markt voor recreatiewoningen in 2022 nog steeds heel goed.

Zo is de reguliere koopwoningmarkt weliswaar minder oververhit, maar er is nog steeds sprake van krapte en weinig aanbod¹. De rente is in 2022 flink gestegen, maar ligt historisch gezien nog steeds op een laag niveau. Kopers zijn op zoek naar mogelijkheden om hun vermogen te investeren en rendement te maken. Door de wisselende beurskoersen en lage spaarrentes kan een investering in een recreatiewoning nog steeds een goed rendement opleveren. En hoewel het coronavirus wat meer op de achtergrond is geraakt, stijgt de vraag naar binnenlands toerisme².

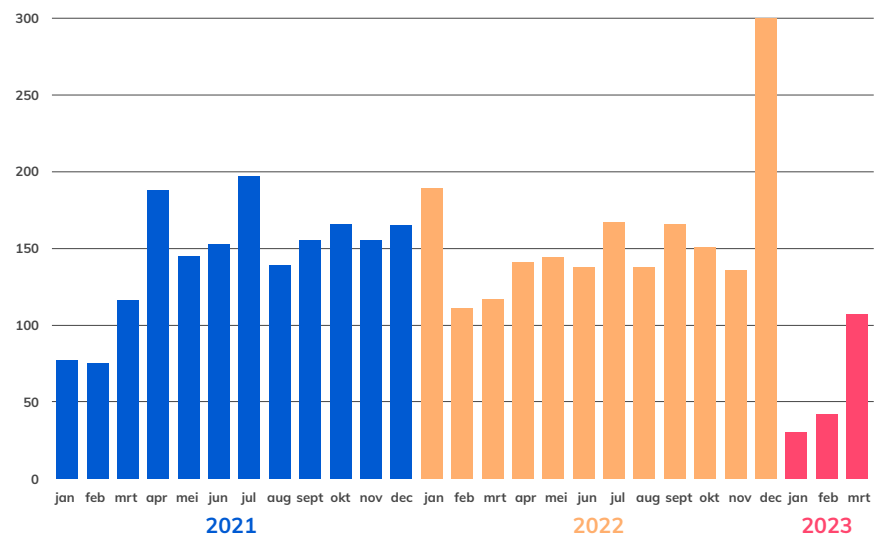
Wel zien we in de cijfers terug dat de markt voor recreatiewoningen iets aan het afkoelen is. De verkoopaantallen over 2022 zijn kunstmatig nog iets hoger, omdat een

deel van de kopers de aankoop van hun recreatiewoning naar voren heeft gehaald. De reden daarvoor is een wijziging in de wet- en regelgeving in 2023.

Per 1 januari 2023 zijn de regels omtrent de overdrachtsbelasting gewijzigd. Voor beleggers steeg deze van 8% naar 10,4%. Kopers van recreatiewoningen (zowel als investeringsobject als voor eigen gebruik) worden gezien als beleggers, waarbij dus 10,4% overdrachtsbelasting verschuldigd is. Het afronden van de aankoop van een recreatiewoning in 2022 kan de koper veel geld schelen. Bij de aankoop van een vakantiehuisje van 2 ton betaalt de koper per 1 januari 2023 bijna 5 duizend euro méér aan overdrachtsbelasting.

We zien de effecten van de verhoging van de overdrachtsbelasting terug in de cijfers van de NVM/brainbay³. De maand december van 2022 laat een flinke piek in het aantal transacties zien. Er werden die maand twee keer zoveel recreatiewoningen verkocht als in de rest van de maanden van het jaar. Omdat het hier veelal om naar voren gehaalde aankopen gaat, laten de daaropvolgende maanden januari t/m maart een groter dan normale dip in verkoopaantallen zien.

Aantal verkochte recreatiewoningen per maand



Bron: NVM, bewerking brainbay

¹ Woningmarkt naar nieuw evenwicht | NVM Kwartaalcijfers april 2023

² Verblijfstoerisme in Nederland in 2023 | NBTC januari 2023

³ NVM-makelaars hebben op de recreatiewoningmarkt een marktaandeel van 30% in deze periode.



2.3

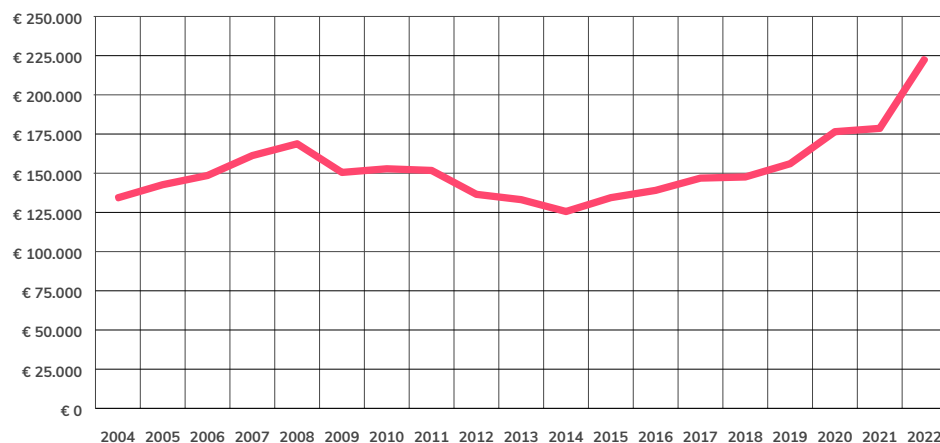
Verkoopprijzen stijgen hard, maar toppunt lijkt bereikt

De gemiddelde prijs van een verkochte recreatiewoning is in 2022 hard gestegen. Gemiddeld betaalde een koper bijna 223 duizend euro voor een recreatiewoning. In 2021 was dat nog 179 duizend euro, een verschil van 44 duizend euro ofwel bijna 25%. Dat wil niet zeggen dat recreatiewoningen in een jaar tijd 25% meer waard zijn geworden⁴. Wat meespeelt is dat in 2022 in vergelijking met 2021 méér woningen in dure regio's verkocht zijn, en minder woningen in goedkope regio's. Dat duwt het gemiddelde behoorlijk naar boven.

Daarnaast worden de data van het kadaster gepresenteerd op jaarniveau en wordt de datum van transport bij de notaris gebruikt als verkoopmoment. In de database van NVM / brainbay kunnen we inzoomen op kwartaalniveau. En omdat hier als verkoopmoment wordt uitgegaan van de ondertekening van de koopakte bij de makelaar, lopen deze data een aantal maanden vóór.

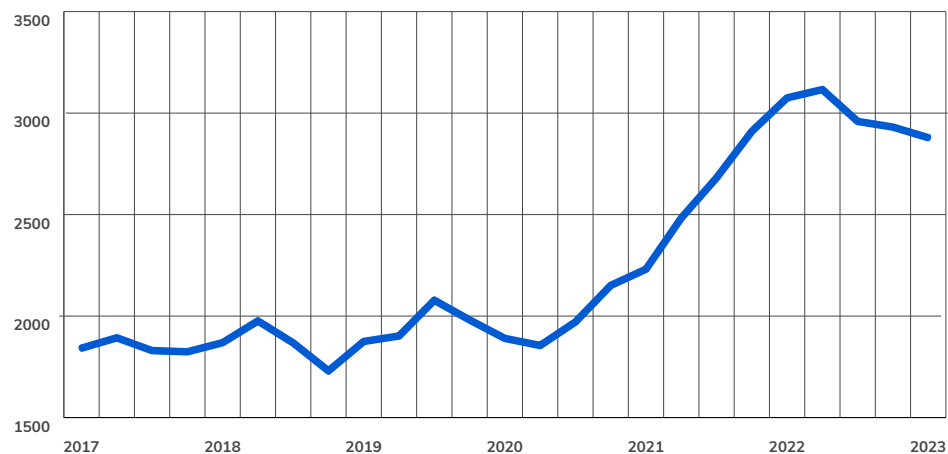
De grafiek hieronder laat de prijsontwikkeling per vierkante meter zien van door NVM-makelaars verkochte woningen, vanaf 2017. We zien dat het hoogtepunt van de prijsontwikkeling in het 2e kwartaal van 2022 lag. Sindsdien zijn de verkoopprijzen alweer licht gedaald. De verwachting is dat deze ontwikkeling volgend jaar ook in de Kadasterprijzen is terug te zien.

Ontwikkeling gemiddelde transactieprijs 2004 - 2022



Bron: Kadaster

Ontwikkeling transactieprijs per m²



Bron: NVM, bewerking brainbay

⁴ Zie voor de waardeontwikkeling van recreatiewoningen hoofdstuk 4: brainbay woningwaarde-index voor de recreatiemarkt





Ronald Roose

Roose Makelaardij o.g.
(Walcheren)

Hoe zag de regionale markt er uit in 2022?

De markt was in het begin van 2022 goed te noemen. Later zag ik dat de voorraad recreatiewoningen vanaf ongeveer medio 2022 toenam en dat deze woningen steeds langer te koop bleven staan. De krapte op de markt nam af, waardoor de oververhitting van de markt ook afnam en er uiteindelijk meer evenwicht is gekomen.

Waar komen de kopers vandaan en om welke reden kochten zij een vakantiewoning?

De kopers komen met name uit de omgeving van Brabant en Duitsland. Dit is al vele jaren het geval. De doelgroep blijft voornamelijk ouderen (voor eigen gebruik) en vijftigers die eigen gebruik combineren met verhuur.

Hoe gaat de markt zich verder ontwikkelen?

De sterke opleving tijdens en kort na de coronacrisis zette zich niet door. Sterker nog, ik zag deze afnemen. Dit kwam vooral door de oorlog in Oekraïne, die leidde tot oplopende energieprijzen en een stijgende rentestand. Daarnaast was er sprake van hoge inflatie en een afnemend consumentenvertrouwen.

Welke bedreigingen zie jij in de regio?

Dat door de toename van het toerisme de leefbaarheid voor de inwoners onder druk komt te staan. Zo heeft de gemeente Veere bijvoorbeeld betaald parkeren ingevoerd om de parkeerdruk te verminderen. Het is voor de regio belangrijk dat we recreanten blijven aantrekken en behouden, maar daarbij moet de leefbaarheid voor de inwoners niet in het gedrang komen.

En de vooruitzichten voor 2023?

Mijn verwachting is dat het aantal transacties zal afnemen en de prijzen een correctie zullen krijgen naar beneden.



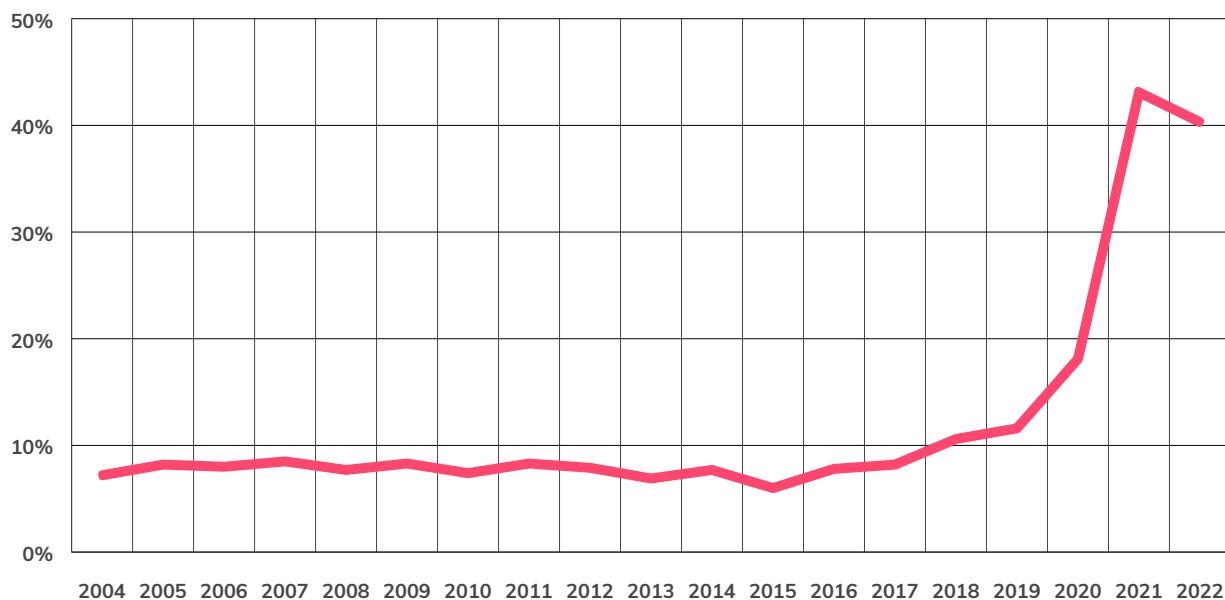
2.4

Aandeel boven de vraagprijs verkocht daalt

In 2021 werd bij bijna 45% van de transacties meer betaald dan de vraagprijs. In 2022 daalt dit percentage naar 40%, en eind 2022 zelfs naar minder dan 30%. Het dalende aantal recreatiewoningen dat wordt verkocht met een transactieprijs die boven de vraagprijs ligt, is ook een teken dat de markt verder aan het afkoelen is. Bij het merendeel van de verkopen wordt dus niet overboden. Kopers hebben meer keus en dus ook meer onderhandelingsruimte.

Dat blijkt ook uit het gemiddelde vraag-verkooprijsverschil, dus het verschil tussen de gevraagde prijs en de betaalde prijs. Deze was in 2022 precies 0%. Ofwel er werd gemiddeld over alle transacties de vraagprijs betaald.

Aandeel woningen boven de vraagprijs verkocht 2004 - 2022



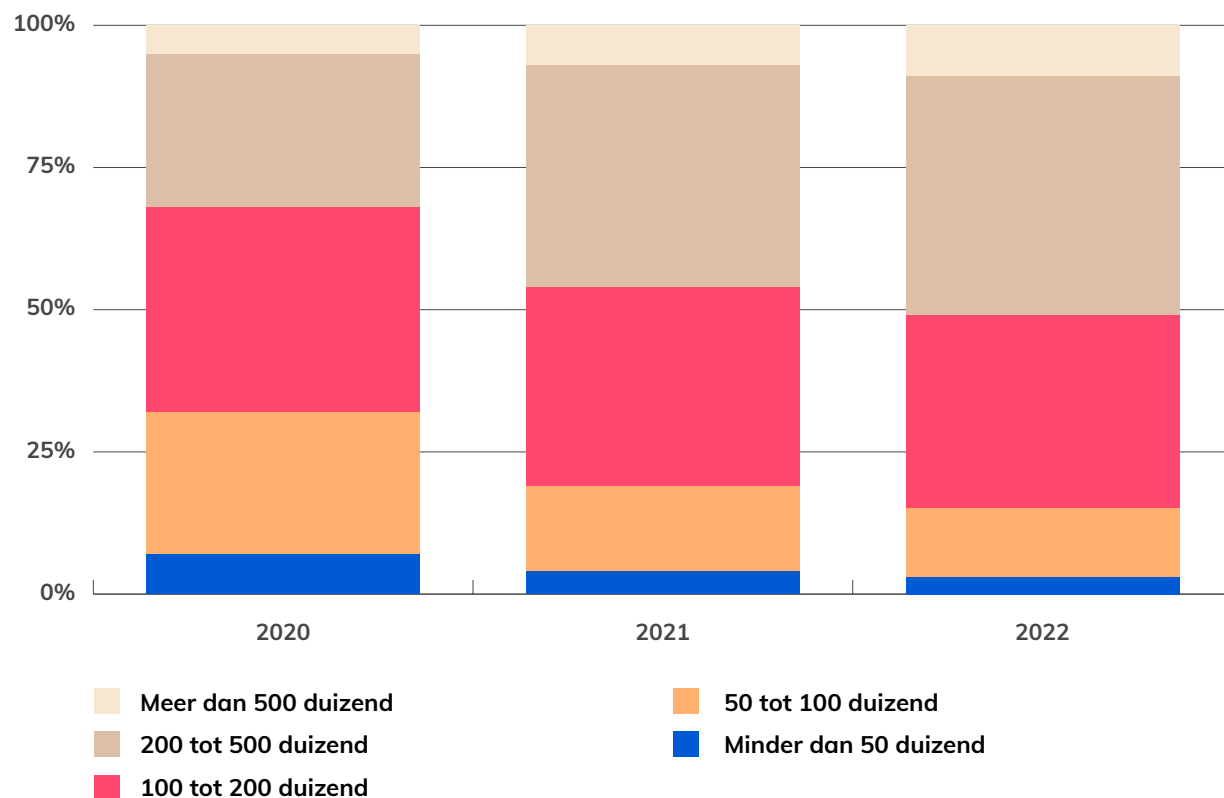
Bron: NVM, bewerking brainbay



2.5 Meer verkopen in duurdere prijsklassen

Het feit dat de gemiddelde verkoopprijs flink is gestegen, is ook terug te zien in de verhouding van het aantal verkochte recreatiewoningen naar prijsklasse. Het aandeel recreatiewoningen tot 100 duizend euro is in twee jaar tijd twee keer zo klein geworden, van 32% naar 15%. Het aandeel recreatiewoningen met een verkoopprijs boven de half miljoen euro is in twee jaar tijd juist meer dan verdubbeld van 4% naar 9%. Dit wordt deels ook veroorzaakt door het feit dat er steeds minder woningen onder de ton worden aangeboden, en steeds meer boven het half miljoen. Zie voor meer duiding hoofdstuk 2.10.

Transacties naar prijsklasse



Bron: NVM, bewerking brainbay



2.6

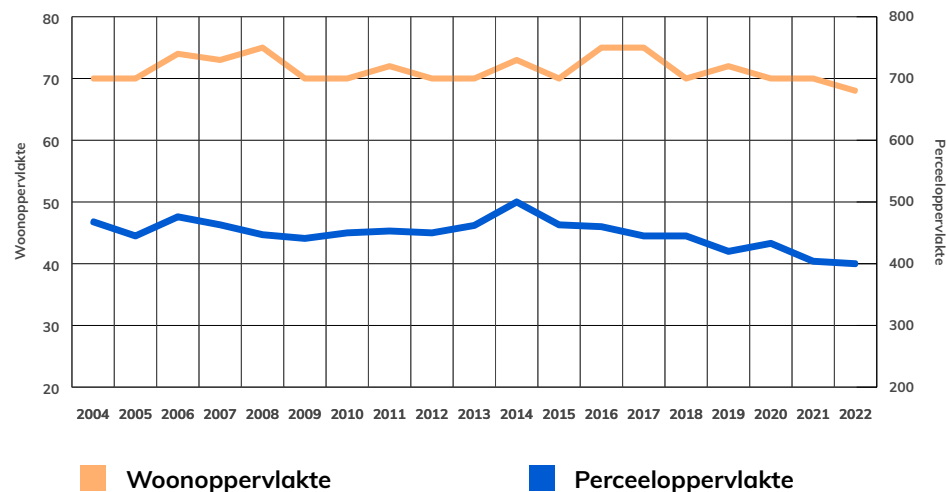
Verkochte woningen gemiddeld iets kleiner

De in 2022 verkochte recreatiewoningen zijn gemiddeld iets kleiner dan in de jaren ervoor. De gemiddelde woonoppervlakte bedraagt 68 vierkante meter. Het is voor het eerst in bijna 20 jaar dat de gemiddelde woonoppervlakte kleiner is dan 70 meter. Het lijkt erop dat kopers bewust of noodgedwongen kiezen voor de wat kleinere en meer

betaalbare woningen. Dat blijkt ook uit het feit dat het aandeel vrijstaande woningen daalt. De afgelopen jaren was ruim 86% van alle verkopen een vrijstaande woning, dat daalt nu naar 83%. Daarvoor in de plaats worden er meer appartementen verkocht.

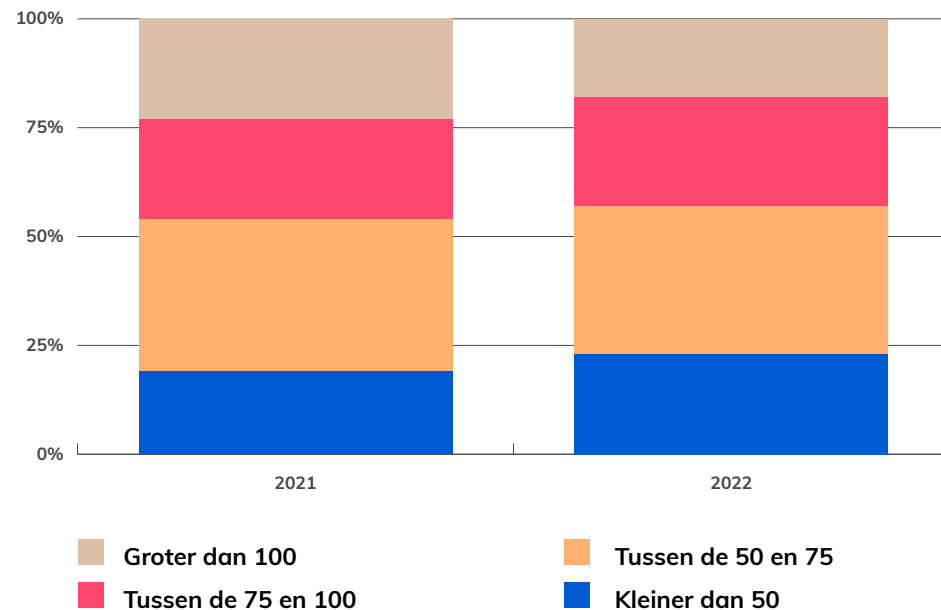
Wanneer we dieper inzoomen op de woninggrootte, zien we dat de verschuiving in de hele grote en hele kleine woningen zit. Binnen de woningen in het middensegment, tussen de 50 en 100 vierkante meter, verschuift niet zoveel. Er worden vooral méér kleine woningen tot 50 vierkante meter verkocht, en minder hele grote woningen vanaf 100 vierkante meter.

Ontwikkeling woon- en perceeloppervlakte 2004 - 2022



Bron: NVM, bewerking brainbay

Transacties naar woninggrootte





Jan Henk Berendsen

RobersVincent Makelaars
(Twente en Salland)

Welke ontwikkelingen waren er te zien in 2022?

De gekte – met overbiedingen - is van de baan, maar de markt is nog steeds goed. Er blijft veel vraag naar recreatiewoningen. Het aantal transacties blijft aardig gelijk en nemen licht toe door meer aanbod, maar de prijzen zijn redelijk constant.

Is er nog een (goed) rendement te halen uit een recreatiewoning die verhuurd wordt?

Zeker wel op de parken, met name bij (bijna) nieuwe recreatiewoningen. We zien dat de verkoop van nieuwe recreatiewoningen bij herontwikkeling van parken (veelal via de parken zelf) nog steeds goed loopt. Dit is dan met name verkoop als belegging en voor de verhuur. Bij recreatiewoningen die niet op een park staan, is dit minder. Deze worden ook overwegend voor eigen gebruik gekocht.

Wat zijn de kansen in jouw regio?

Er wordt veel geïnvesteerd in toerisme in de diverse gemeenten. Veel gemeenten bieden daarnaast de mogelijkheid om solitair gelegen recreatiewoningen middels Rood voor Rood te bestemmen als woning. We zien het afgelopen jaar ook meer Duitse kopers. Deze gingen eerst naar de kust, maar daar is het prijsniveau nu echt heel hoog.

Zie je nog andere trend?

Luxe recreatiewoningen zijn zeker in trek. In deze omgeving zijn er veel recreatiewoningen die niet op een park staan. Deze worden als tweede woning gekocht. Het is voor deze mensen geen issue of ze er wel of niet permanent mogen wonen. Het is wel belangrijk dat ze het comfort hebben dat ze thuis ook gewend zijn.

Wat zijn jouw vooruitzichten voor 2023 op het gebied van transacties en prijzen?

Het aantal transacties blijft naar verwachting gelijk of neemt licht toe. Er is meer aanbod van recreatiewoningen, van onder meer mensen die tijdens de coronacrisis hebben gekocht en nu weer willen verkopen of mensen die de recreatiewoning tijdens die periode zelf intensiever hebben gebruikt en nu minder. Dit aanbod zal de verkoop op peil houden. De prijzen blijven redelijk constant.



2.7

Meeste transacties zijn huisjes op vakantieparken

De meeste recreatiewoningen die worden verkocht door NVM-makelaars staan op een vakantiepark. Meer dan driekwart van de verkochte woningen staat op een park, de overige verkopen zijn losse huisjes. Recente cijfers van het Kadaster⁵ laten zien dat er in Nederland 140 duizend vakantiehuizen op vakantieparken te vinden zijn. Deze huisjes staan voornamelijk op grote en hele grote parken. Het deel van de huisjes dat op een klein park staat (met minder dan 10 huisjes) is slechts 6%. Daarnaast zijn er ook 15 duizend losse objecten, waarvan een deel een vakantiehuisje is en een ander deel een hotel of pension betreft.

	Aantal parken	Aantal huizen
1-10 huizen	3.090	8.920
10-100 huizen	1.210	45.460
> 100 huizen	410	85.690
Totaal	4.710	140.070

Bron: Kadaster



⁵ De cijfers over Nederlandse vakantieparken op een rij | Kadaster juli 2022

2.8 Woningaanbod neemt verder toe

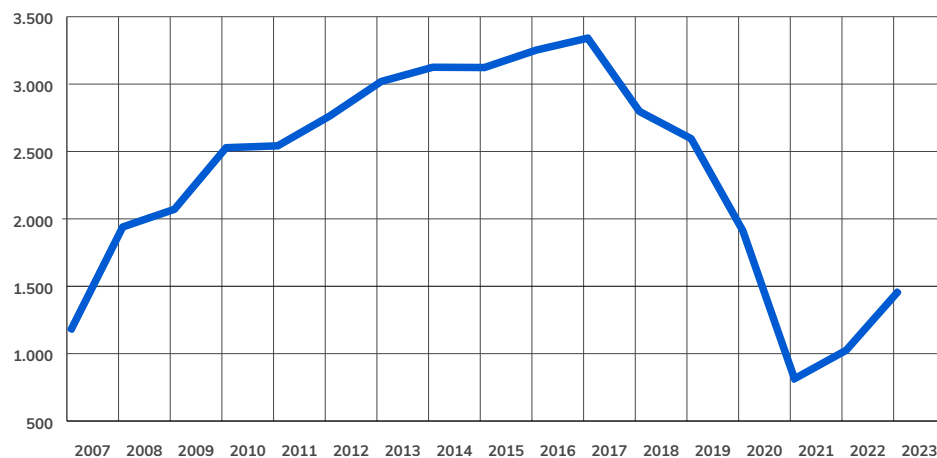
De stijgende lijn in het aantal aangeboden recreatiewoningen zet door. Per 1 januari 2023 staan bijna 1.500 recreatiewoningen te koop bij NVM-makelaars. Dat zijn er veel meer dan de ruim duizend in aanbod een jaar eerder. Meer aanbod is gunstig voor de markt, die gebaat is bij meer dynamiek. Toch is het aantal historisch gezien nog steeds heel erg laag.

Het stijgende woningaanbod dat beschikbaar is komt enerzijds door het lagere aantal woningverkoop in 2022. Anderzijds is meer woningaanbod beschikbaar omdat er flink meer woningen te koop zijn gezet. In totaal gaat het over heel 2022 om 2.900 te koop gezette recreatiewoningen, 15% meer dan in 2021. De vraag naar recreatiewoningen lijkt licht af te nemen, mede door de hogere rente en de verslechterde betaalbaarheid.

Voor een steeds groter deel gaat het hier om nieuwbouwwoningen. In 2021 en 2022 was respectievelijk 21% en 17% van te koop gezette recreatiewoningen een nieuwbouwhuis. In de tien jaar daarvoor gaat het om gemiddeld 11% van de aanmeldingen. Een nieuwbouw recreatiewoning is door de vrij op naam optie erg interessant voor kopers. Het scheelt overdrachtsbelasting en vaak ook de kosten voor de notaris.

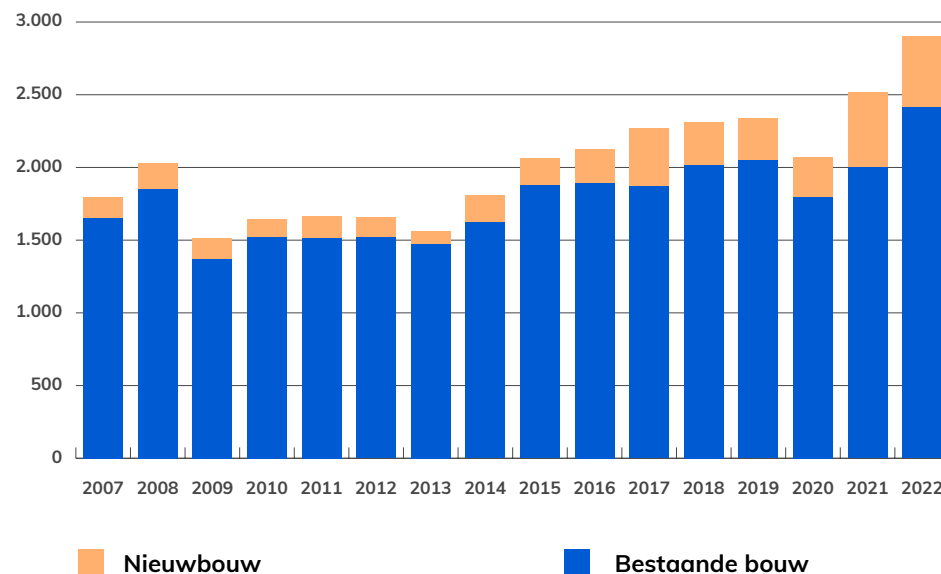
Ontwikkeling aanbod recreatiewoningen 2007 - 2023

Stand per 1 januari



Bron: NVM, bewerking brainbay

Ontwikkeling aangemelde recreatiewoningen 2007 - 2022



Nieuwbouw

Bestaande bouw



2.9

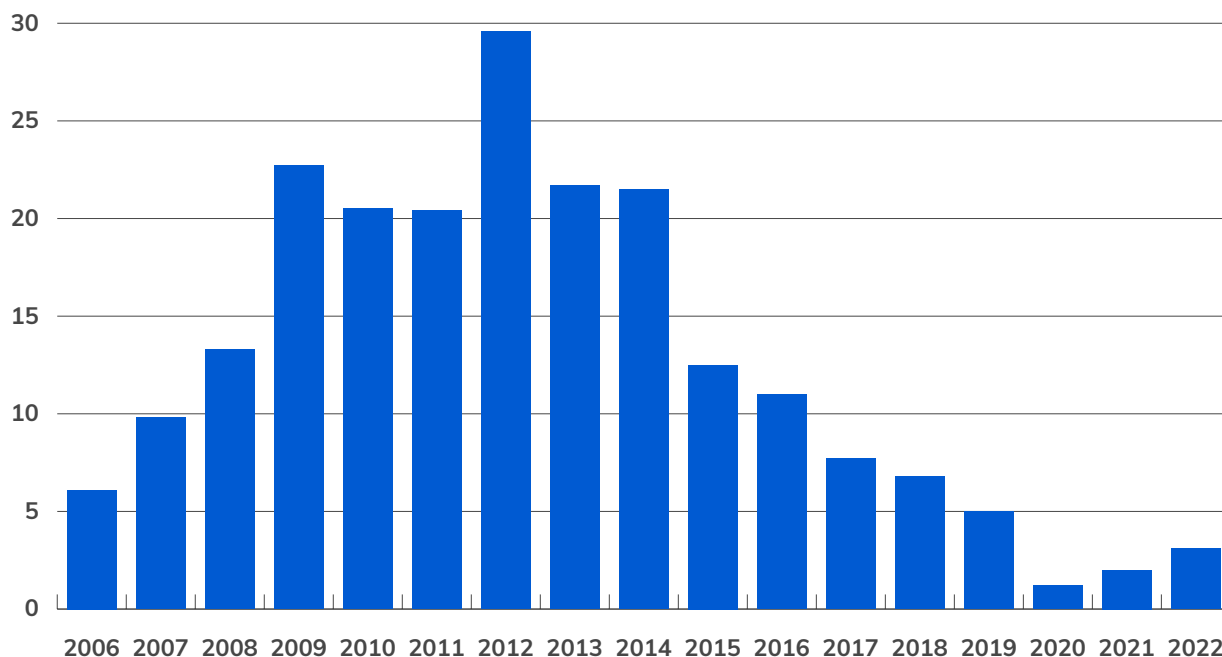
Markt voor recreatie-woningen nog steeds krap

Het aantal verkopen neemt af, het aantal woningen in aanbod neemt toe en de prijsontwikkeling lijkt over het toppunt heen te zijn. De markt voor recreatiewoningen vertoont duidelijk signalen van afkoeling. Desondanks blijkt uit de verhouding van het aantal verkopen ten opzichte van het aantal aangeboden woningen, dat de markt nog steeds krap is. De krapte-indicator komt over 2022 uit op 3,1, wat duidt op een verkopersmarkt. Pas bij een verhouding hoger dan 10 is sprake van een kopersmarkt. Voor het laatst was hier sprake van in 2016.

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 - 2022



Bron: NVM, bewerking brainbay



Robert Walinga

Kingma & Walinga Makelaars o.z.
(Zuidwest Friesland)

Zet de sterke opleving tijdens en na de coronacrisis door?

Sinds de coronacrisis merken we in onze regio dat veel Nederlanders op zoek zijn naar recreatiemogelijkheden in eigen land. Ik heb het gevoel dat de markt momenteel iets voorzigtiger is geworden, maar dat dit nog niet tot uiting komt in onze cijfers van 2022. Dit kan te maken hebben met de 10,4% overdrachtsbelasting die in 2023 verschuldigd is en wellicht met de belasting 'box 3' die er anders uit gaat zien.

Wat zijn de kansen in jouw regio?

Het Friese merengebied en de IJsselmeerkust ontwikkelen zich positief. Toerisme is een belangrijk speerpunt voor de gemeenten De Fryske Marren en Súdwest-Fryslân. Dit wordt ook goed opgepakt door VVW Waterland en de lokale ondernemers. Ik verwacht dat het toerisme in deze regio zich blijft ontwikkelen, wat goed is voor de courantheid en waarde van recreatief onroerend goed en potentieel geeft voor nieuwe ontwikkelingen

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

Onze ervaring is dat de recreatiewoningen met name gekocht worden voor eigen gebruik. Verhuur heeft hierbij als doel de jaarlijkse kosten enigszins te compenseren. Aankoop voor direct verhuurrendement zien wij in ons werkgebied nagenoeg niet. Dit komt mogelijk ook omdat er niet veel grotere parken met faciliteiten en slechtweervoorzieningen zijn in de directe omgeving.

Waar komen de kopers vandaan? Zit daar verschil in met eerdere jaren, andere doelgroep / nationaliteit?

De afgelopen jaren zagen we met name Nederlanders. We zien nu de Duitse koper – voorheen ook al vaak aanwezig in bijvoorbeeld Lemmer - ook weer wat terugkomen.

Wat zijn jouw vooruitzichten voor 2023 op het gebied van transacties/prijsontwikkeling?

De verwachting is dat mensen voorzigtiger worden. Mooie plekjes blijven schaars en zijn daarom goed verkoopbaar. Daarnaast zullen we waarschijnlijk zien dat rente en het gewijzigde fiscale regime invloed gaan hebben. Ik ben daarnaast erg benieuwd of we na corona gaan merken dat Nederlanders weer meer het buitenland gaan opzoeken of dat ze blijvend verliefd zijn geworden op ons eigen mooie Nederland.



2.10 Vraagprijzen weer flink gestegen

De gemiddelde vraagprijs van een in aanbod staande recreatiewoning bij NVM-makelaars bedraagt op 1 januari van dit jaar 327 duizend euro. Dat is 7% meer dan op 1 januari van 2022. De vraagprijzen zijn de afgelopen jaren zeer hard omhoog gegaan.

Twee jaar geleden werd nog een kwart van het recreatieve woningaanbod met een vraagprijs onder de ton aangeboden. Inmiddels is dat nog maar 11%. Het aandeel dat te koop

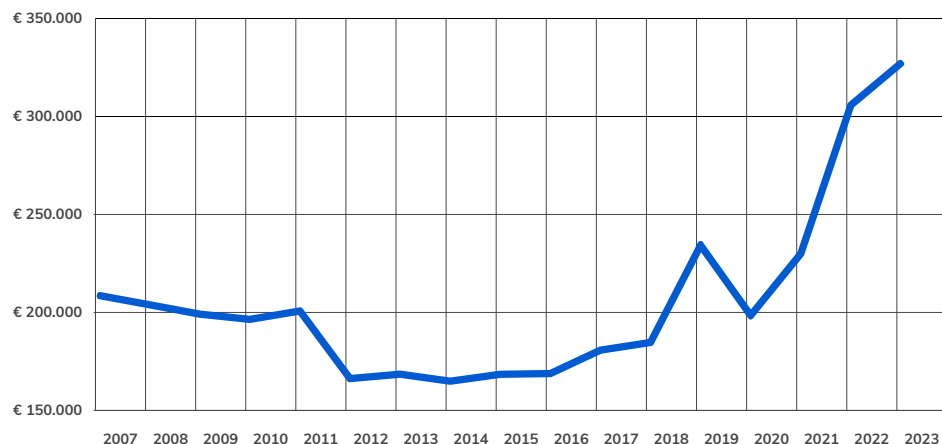
staat met een vraagprijs onder de 50 duizend euro is in twee jaar tijd twee keer zo klein geworden. Andersom geldt dat het aandeel te koop staande woningen met een prijs hoger dan 2 ton is toegenomen van 42% naar 62%. En voor het topsegment met een vraagprijs boven de half miljoen euro geldt dat het aanbod meer dan verdubbeld is in 2 jaar.

Dat komt deels omdat het aanbod de laatste jaren een stuk luxer is geworden. De trend naar nieuwe, ruime en luxe

woningen vertaalt zich in steeds hogere vraagprijzen. Dat de gemiddelde vraagprijzen zo hoog liggen komt ook door het feit dat 1 op de 3 te koop staande recreatiewoningen een nieuwbouwwoning betreft. De gemiddelde vraagprijs voor een nieuwbouwwoning ligt met 363 duizend euro een stuk hoger dan de gemiddeld 308 duizend euro die voor een reeds bestaande recreatiewoning wordt gevraagd.

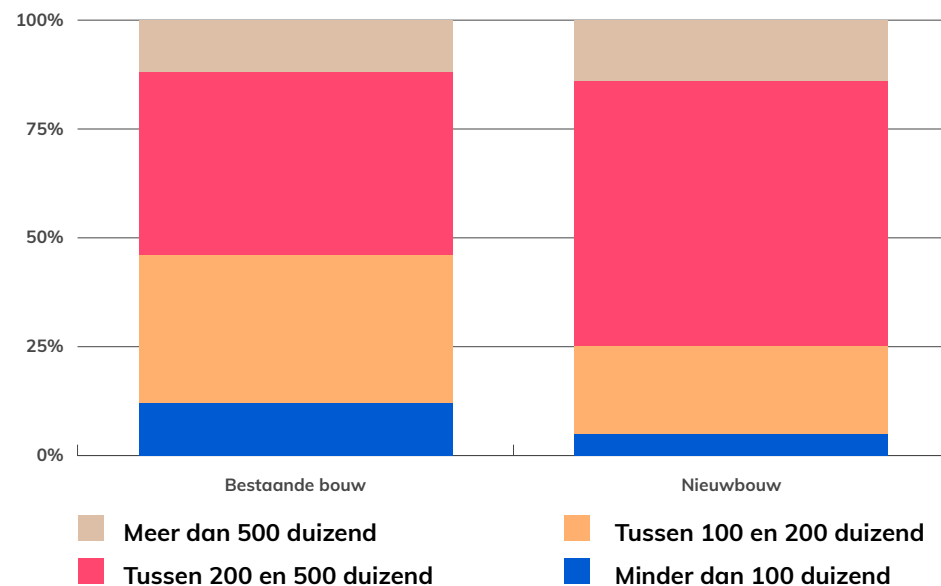
Ontwikkeling gemiddelde vraagprijs 2007 - 2023

Stand per 1 januari



Bron: NVM, bewerking brainbay

Aanbod naar prijsklasse voor bestaande bouw en nieuwbouw

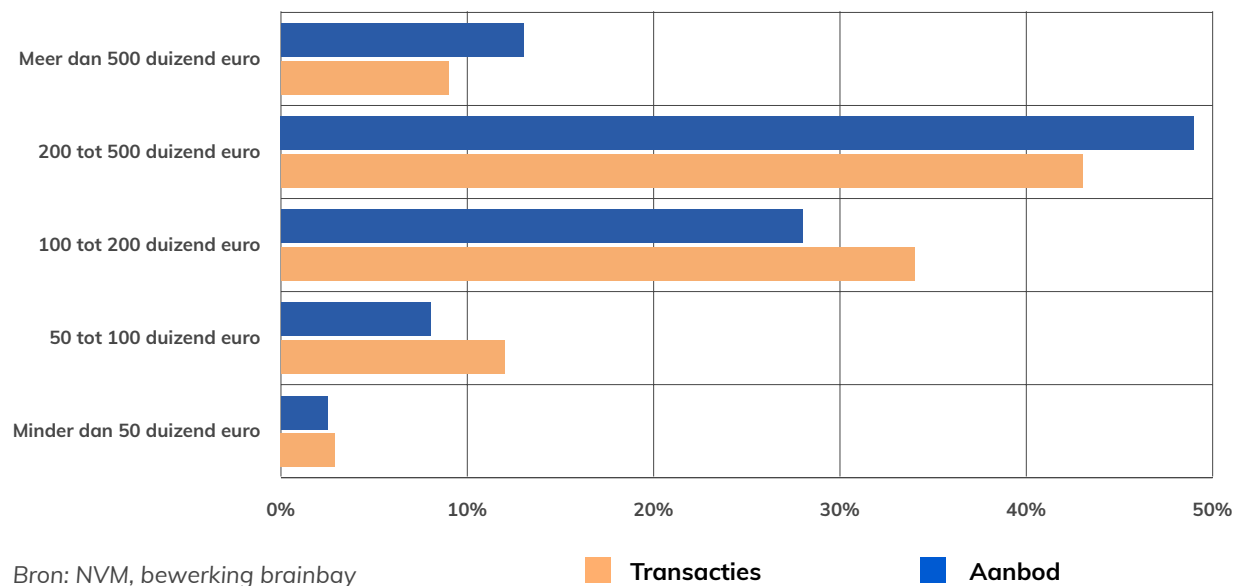


2.11 Mismatch tussen vraag en aanbod

De vraagprijzen van te koop staande woningen gaan hard omhoog. De gemiddelde transactieprijs stijgt ook, maar blijkt na dieper inzoomen op kwartaalniveau over het toppunt heen. Bij de vraagprijzen is dit niet aan de orde, deze stijgen ook op kwartaalniveau nog verder door. Daardoor ontstaat er een steeds groter gat tussen de vraagprijzen en transactiepreisen van woningen.

In het figuur staat de verdeling naar prijsklasse van het aantal recreatiewoningen dat te koop staat versus de verkochte woningen. Duidelijk is te zien dat in de lagere prijsklassen tot 2 ton er meer vraag dan aanbod is. Daarboven is de situatie omgekeerd.

Aanbod versus transacties per prijssegment 2022



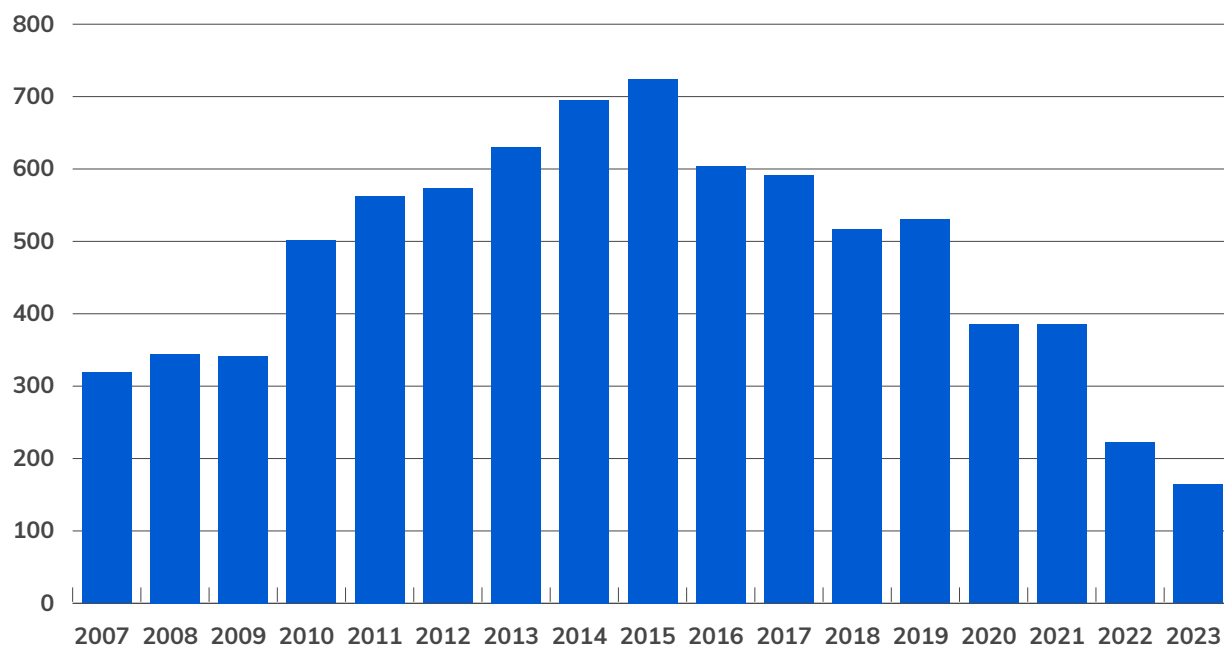
2.12 Recreatiewoningen staan minder lang te koop, maar niet in elke prijsklasse

Gemiddeld staat een recreatiewoning die in Nederland in aanbod staat bijna een half jaar te koop. Dat is twee maanden korter dan vorig jaar. De periode dat recreatiewoningen in aanbod staan wordt dus gemiddeld steeds korter. Wel merken makelaars dat kopers in de huidige, minder oververhitte markt, kritischer zijn en meer vragen stellen. Daar is nu ook de tijd voor. Bijna 60% van de woningen staat korter dan een half jaar in aanbod, 23% van de woningen staat daarentegen langer dan een jaar te koop.

Voor bijna alle prijsklassen geldt dat woningen minder lang in aanbod staan. Alleen woningen in de prijsklasse tussen 1 en 2 ton en woningen in de allerdurste klasse vanaf een half miljoen blijven langer te koop staan. Het gaat dan respectievelijk om 178 en 229 dagen.

Ontwikkeling mediane looptijd van het aanbod (in dagen)

Stand per 1 januari



Bron: NVM, bewerking brainbay

3

Regionale dynamiek



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

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.

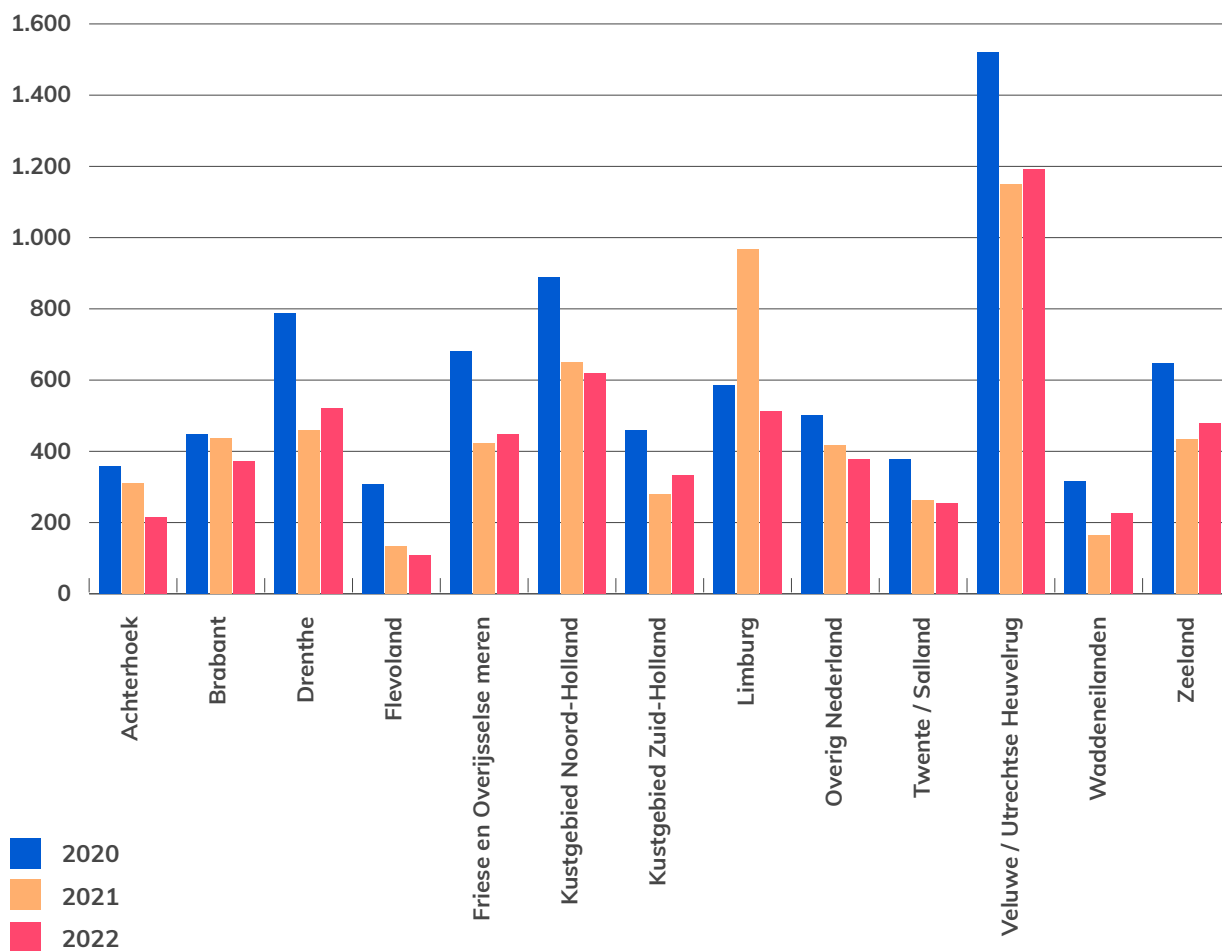


3.1 Stijging aantal transacties in waterrijke gebieden, binnenland heeft het zwaar

Hoewel het totaal aantal transacties in Nederland iets is gedaald, zijn er regionaal opvallende verschillen. In binnenlandse regio's zoals Limburg (-47%), Achterhoek (-31%) en Brabant (-15%) daalde het aantal transacties veel harder dan het landelijke gemiddelde. De sterke daling in Limburg wordt veroorzaakt doordat het aantal transacties in 2021 een piek liet zien door de verkoop van 300 woningen op één park. Ook Flevoland scoort met een min van 18% relatief slecht. In deze regio gaat het echter wel om relatief kleine transactie aantallen. In de populaire gebieden Veluwe / Utrechtse Heuvelrug en Drenthe bleven de transacties wel op peil. Na de flinke daling in 2021 is in beide regio's het aantal transacties dit jaar weer toegenomen. In 2022 werd 21% van alle vakantiehuisjes verkocht in de regio Veluwe / Utrechtse Heuvelrug, een record.

De vakantiegebieden in de buurt van water deden het ook goed. De grootste stijger is de Waddeneilanden met een toename van 37%. Ook het kustgebied van Zuid-Holland (+19%), Zeeland (+10%) en de Friese en Overijsselse meren (+6%) laten een stijging zien van het aantal transacties. Het aantal verkochte vakantiehuisjes in het kustgebied van Noord-Holland is wel licht gedaald, maar de transactie aantallen blijven hier op een hoog niveau. Makelaars geven aan dat veel particulieren op zoek zijn naar een tweede woning. Het liefst buiten de Randstad, dichtbij het strand, met de rust om er te kunnen werken. Dit is nog steeds een uitvloeisel van corona.

Ontwikkeling aantal transacties per regio 2020 - 2022



Bron: Kadaster



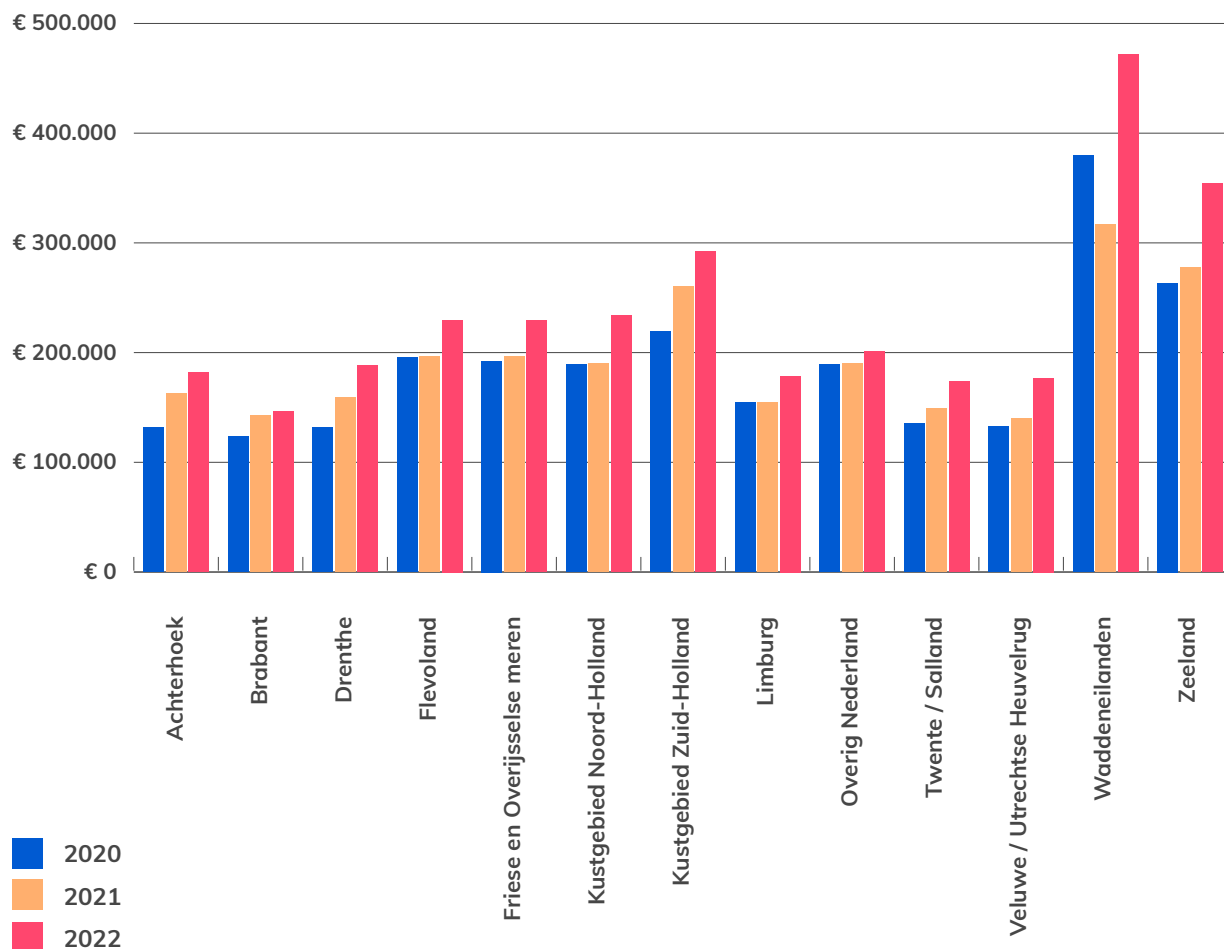
3.2 Prijzen stijgen overal, maar het meest in de twee duurste regio's

Met een landelijke prijsstijging van ruim 24% is het geen verassing dat in alle regio's de gemiddelde transactieprijs hoger ligt dan in het voorgaande jaar. De sterke landelijke prijsstijging is mede te verklaren doordat de prijzen in de duurste regio's Zeeland en de Waddeneilanden ook het hardst zijn gestegen. In Zeeland met 28% en in de regio Waddeneilanden zelfs met 48%. Deze extreme prijsstijging wordt veroorzaakt door de verkoop van een aantal zeer dure recreatiewoningen, die de gemiddelde transactieprijs sterk hebben beïnvloed. Een recreatiewoning werd op de Waddeneilanden verkocht voor gemiddeld 472.000 euro. In Zeeland lag het gemiddelde op 354.000 euro. Ook in het kustgebied van Zuid-Holland zijn vakantiewoningen met gemiddeld bijna 3 ton relatief duur.

In de Veluwe / Utrechtse Heuvelrug steeg de prijs met 26%. Hier worden de meeste vakantiehuisen verkocht, waardoor de prijsontwikkeling van deze regio zwaar drukt op het landelijke gemiddelde. In alle andere regio's zijn de prijzen met minder dan deze 25% toegenomen.

In Brabant werden dit jaar de goedkoopste recreatiewoningen verkocht. Dit is de enige regio waar de gemiddelde verkoopprijs onder de 150.000 euro ligt. Ook de prijsstijging in deze regio, slechts 3%, was het laagste van het gehele land. In de andere regio's ligt de gemiddelde verkoopprijs rond de 200.000 euro.

Ontwikkeling gemiddelde transactieprijs per regio 2020 - 2022



Bron: Kadaster

3.3

Duurste woningen liggen aan het water

De prijs per vierkante meter in Zeeland tikte vorig jaar bijna de 5.000 euro aan. Ook in de andere waterrijke gebieden zijn de prijzen hoog, maar is er wel sprake van stabilisatie van het prijsniveau.

De goedkopere woningen zijn te vinden in de oostelijke regio's van Nederland. Van Limburg tot aan Drenthe wordt ongeveer 2.500 euro per vierkante meter betaald. In Brabant en Flevoland ligt de prijs rond de 3.000 euro. Opvallend is dat de prijzen in de goedkopere gebieden hard zijn gestegen. In veel van deze regio's betaalden kopers 200 tot 500 euro meer per meter dan een jaar geleden.

Zoals eerder besproken zien we dat de landelijke prijzen in het laatste half jaar iets dalen. Tegelijkertijd zijn de prijzen historisch gezien nog erg hoog en blijft een recreatiewoning volgens makelaars een goede investering. Het binnenlands toerisme is in de corona periode sterk verbeterd en daarna stabiel gebleven. De verhuurbaarheid van de woningen bepaalt voor een deel de prijzen, en de verhuurmarkt is nog steeds goed.

Transactieprijs per m² naar toeristische regio 2022

* Prijs Flevoland gebaseerd op minder dan 50 transacties

- Minder dan 2.500
- 2.500 tot 3.000
- 3.000 tot 3.500
- 3.500 tot 4.000
- Meer dan 4.000



Bron: NVM, bewerking brainbay

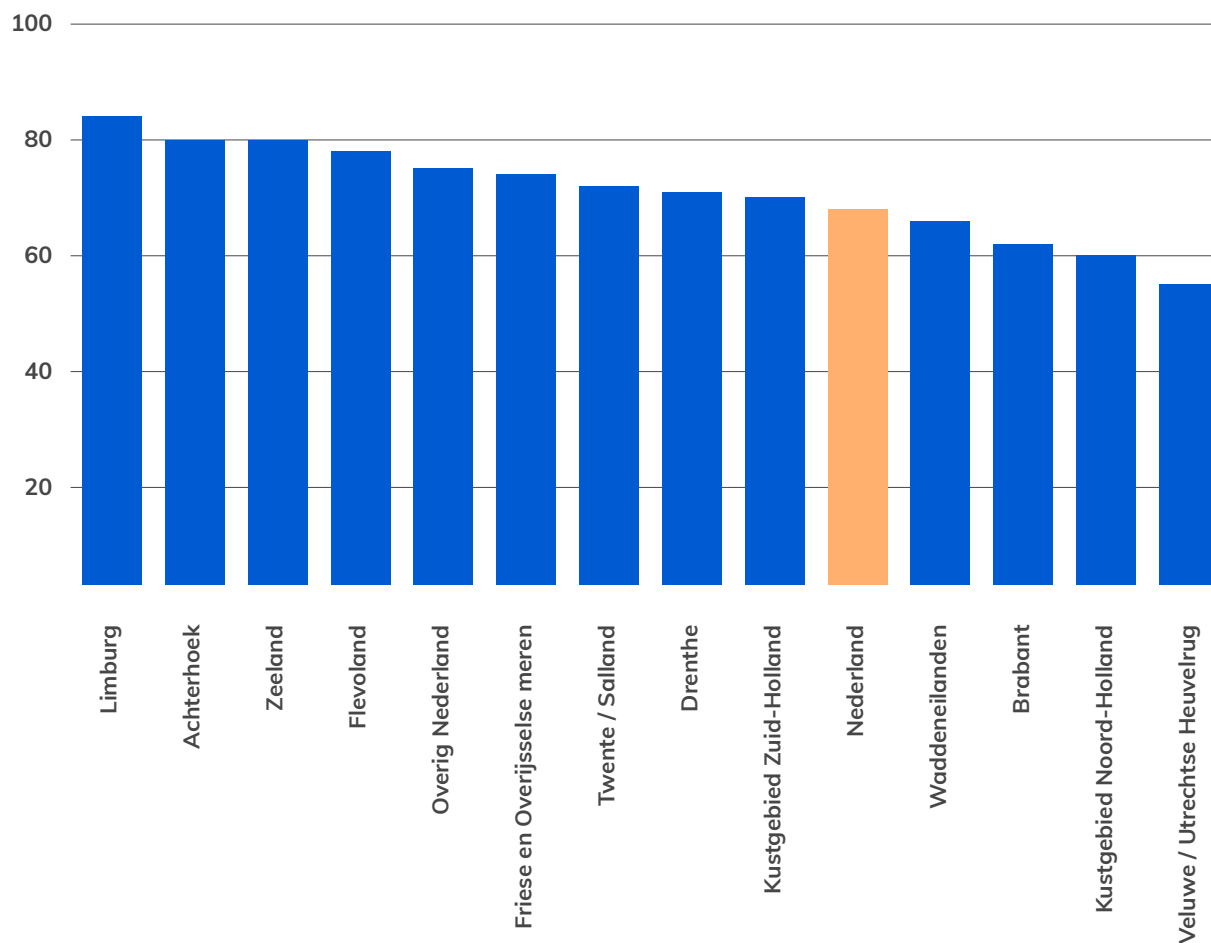
3.4

Verkochte woningen in bijna alle regio's kleiner dan vorig jaar

Landelijk zagen we eerder al dat er in 2022 gemiddeld iets kleinere woningen werden verkocht. Dit is ook in de verschillende regio's terug te zien. Alleen in de Achterhoek en Zeeland zijn woningen iets groter dan een jaar geleden. Vorig jaar zagen we uitschieters qua oppervlakte in Limburg, Brabant en Flevoland. Dit jaar zijn de verkochte woningen in deze regio's weer van vergelijkbare grootte met voorgaande jaren.

In Limburg werden met gemiddeld 84 vierkante meter de grootste woningen verkocht. Ook in de Achterhoek en Zeeland waren de woningen gemiddeld meer dan 80 vierkante meter. In de Veluwe / Utrechtse Heuvelrug en het de kustgebied van Noord-Holland worden traditioneel de kleinste woningen verkocht. In 2022 was een verkochte vakantiewoning in de Veluwe / Utrechtse Heuvelrug slechts 55 vierkante meter. Hier speelt mee dat in een regio als Apeldoorn nieuwe recreatiewoningen op parken niet groter dan 75 vierkante meter mogen zijn. Woningen aan de Noord-Hollandse kust waren gemiddeld 60 meter, ruim 8 vierkante meter onder landelijke gemiddelde.

Gemiddelde woonoppervlakte in m² van verkochte woningen 2022



Bron: NVM, bewerking brainbay

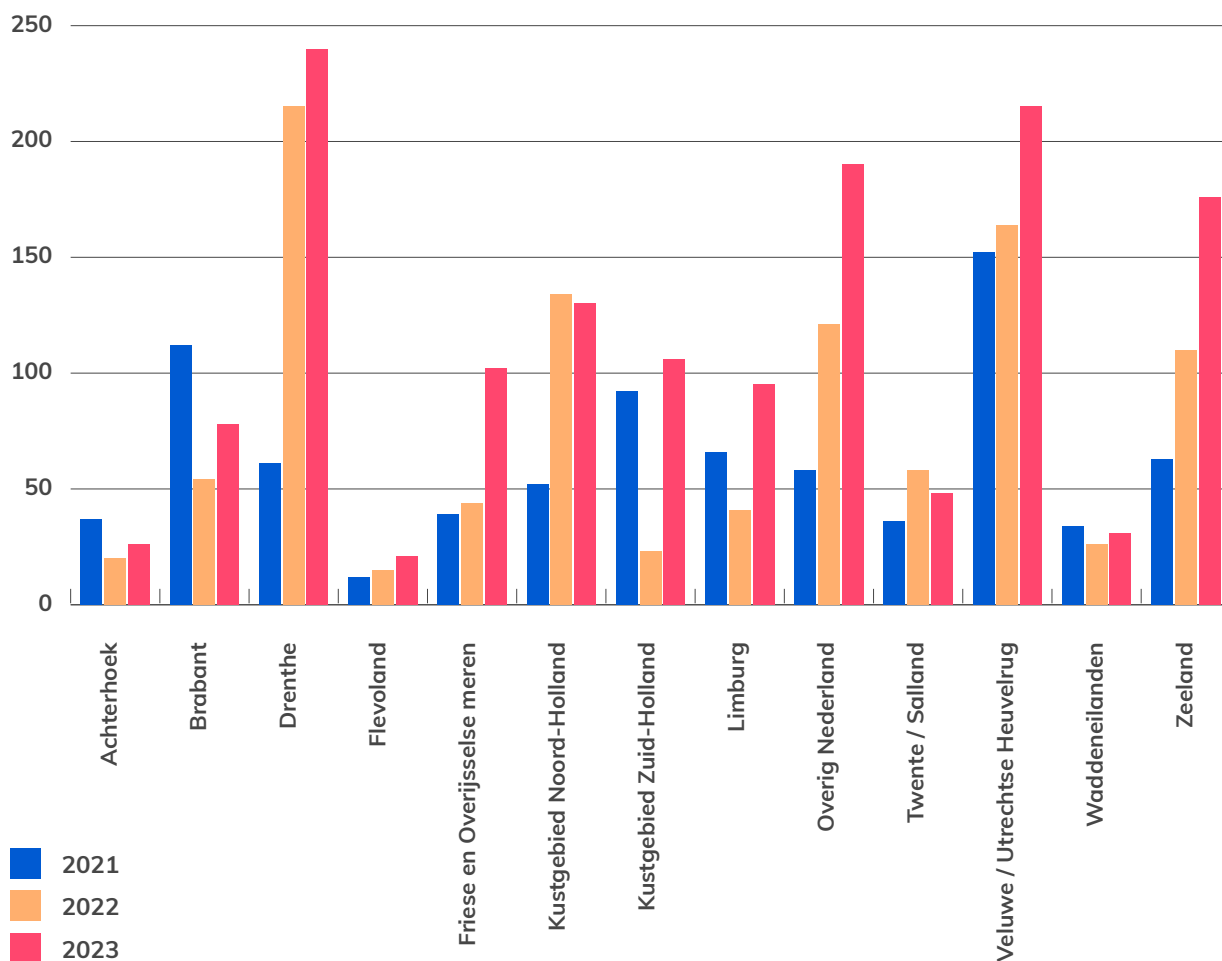
3.5 Meeste aanbod in Drenthe, grootste groei in Zuid-Holland

In Drenthe staan net als vorig jaar de meeste vakantiewoningen te koop. Per 1 januari 2023 worden hier door NVM-makelaars 240 woningen aangeboden. In de afgelopen twee jaar zijn er in deze regio zowel in de bestaande bouw als in de nieuwbouw opvallend veel vakantiewoningen op de markt gekomen, waardoor er op dit moment ruime keuze is.

Een groot deel van de landelijke aanbodtoename is toe te schrijven aan de kustregio van Zuid-Holland. Deze markt was vorig jaar extreem krap met een aanbod van slechts 23 woningen. In 2022 zijn zowel in de bestaande als de nieuwbouw veel meer woningen in de verkoop gekomen. Hierdoor is het aanbod gegroeid naar iets meer dan 100 woningen. Ook in Limburg en aan de Friese en Overijsselse meren is het aanbod in een jaar tijd meer dan verdubbeld. Twente / Salland en de kust van Noord-Holland zijn de enige regio's waar het aanbod is gedaald.

Ontwikkeling aanbod recreatiewoningen per regio 2021 - 2023

Stand per 1 januari



Bron: NVM, bewerking brainbay



3.6

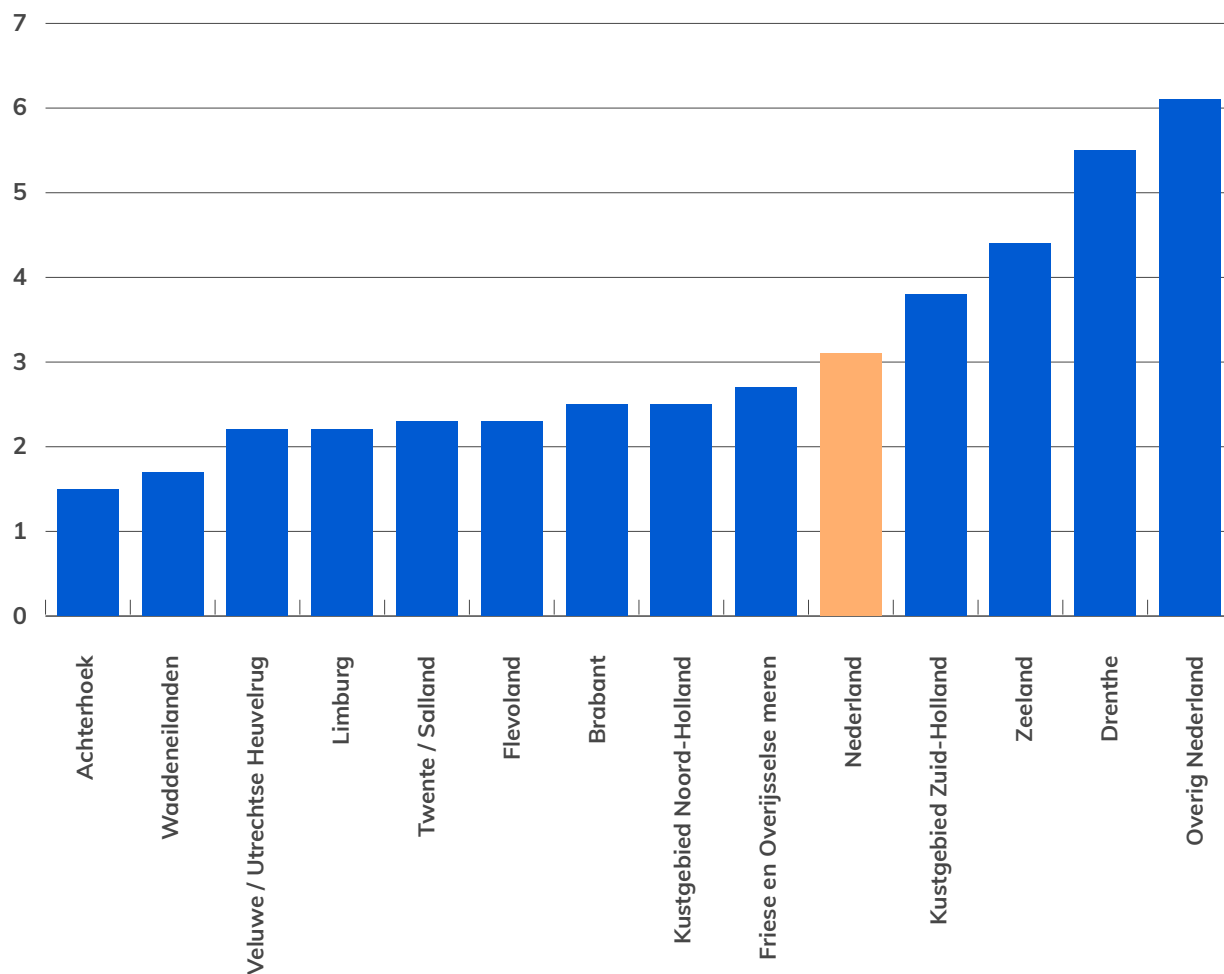
Keuze neemt iets toe in nog steeds zeer krappe regio's

Als gevolg van het gestegen aanbod is de krapte op de recreatiemarkt dit jaar weer wat minder geworden. Door het ruime aanbod is Drenthe, met een krapte-indicator van 5,5, de enige toeristische regio met een evenwichtige markt. Ook Zeeland en het kustgebied van Zuid-Holland kruipen met een krapte-indicator van rond de 4 richting deze grens. Consumenten hebben de meeste keuze bij woningen die niet in een toeristisch gebied liggen (overig Nederland). Voor elke verkochte woning staan hier 6 woningen in aanbod.

In de rest van het land blijft de keuze zeer beperkt. Wel is de markt in de meeste regio's minder krap dan in 2021. Vorig jaar hadden 8 van de 13 regio's een krapte-indicator lager dan 2. Dit jaar heeft de meerderheid van de recreatiegebieden een score tussen 2 en 2,5. De Achterhoek is net als vorig jaar de krapste regio, maar de dynamiek is hier als gevolg van weinig aanbod en weinig verkopen heel laag.

Ondanks een lichte stijging van het aanbod, is de krapte op de Waddeneilanden toegenomen. Door een toename van het aantal transacties is er keuze uit minder woningen dan vorig jaar. Twente / Salland is de andere regio waar de keuzemogelijkheden voor potentiële kopers zijn gedaald.

Krapte-indicator per regio 2022



Bron: NVM, bewerking brainbay

3.7

Vraagprijs in Zeeland en het kustgebied van Noord-Holland het hoogst

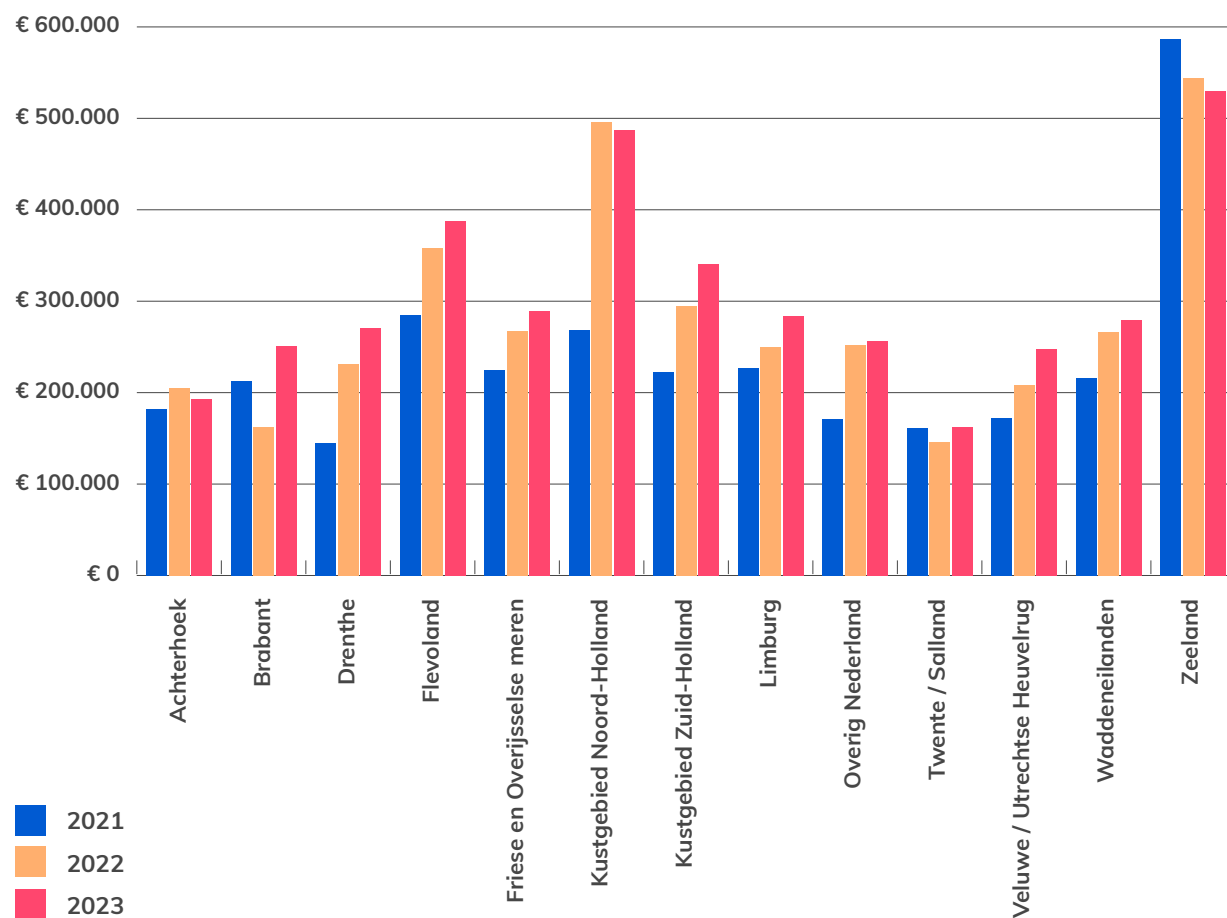
De duurste woningen zijn te vinden in Zeeland en het kustgebied van Noord-Holland. In beide regio's kost een woning in aanbod gemiddeld 500 duizend euro. In Noord-Holland staat al een geruime tijd dure nieuwbouw in de verkoop die de vraagprijs in deze regio sterk beïnvloedt. In Zeeland is het aanbod in de bestaande bouw iets duurder, maar ook voor een beschikbare nieuwbouwwoning betaal je ruim 400 duizend euro.

In de meeste regio's is de vraagprijs van het aanbod hoger dan vorig jaar. Procentueel is de prijs het meest gestegen in Brabant. Een groot deel van het aanbod bestaat in de regio uit een luxe nieuwbouwproject met relatief hoge vraagprijzen. Met een toename van bijna 20%, is de vraagprijs ook in de regio Veluwe / Utrechtse Heuvelrug relatief sterk gestegen. Naast de populariteit van dit gebied speelt ook mee dat er minder goedkope nieuwbouw in aanbod staat. Doordat nieuwbouw beperkt is tot 75 m² is nieuwbouw in deze regio doorgaans goedkoper dan een woning in de bestaande bouw.

In het oosten van het land is het goedkoopste aanbod te vinden. De vraagprijs in Twente / Salland is dit jaar 160.000 euro. Ook in de Achterhoek koop je voor minder dan 2 ton een vakantiewoning.

Ontwikkeling gemiddelde vraagprijs per regio 2021 - 2023

Stand per 1 januari



Bron: NVM, bewerking brainbay

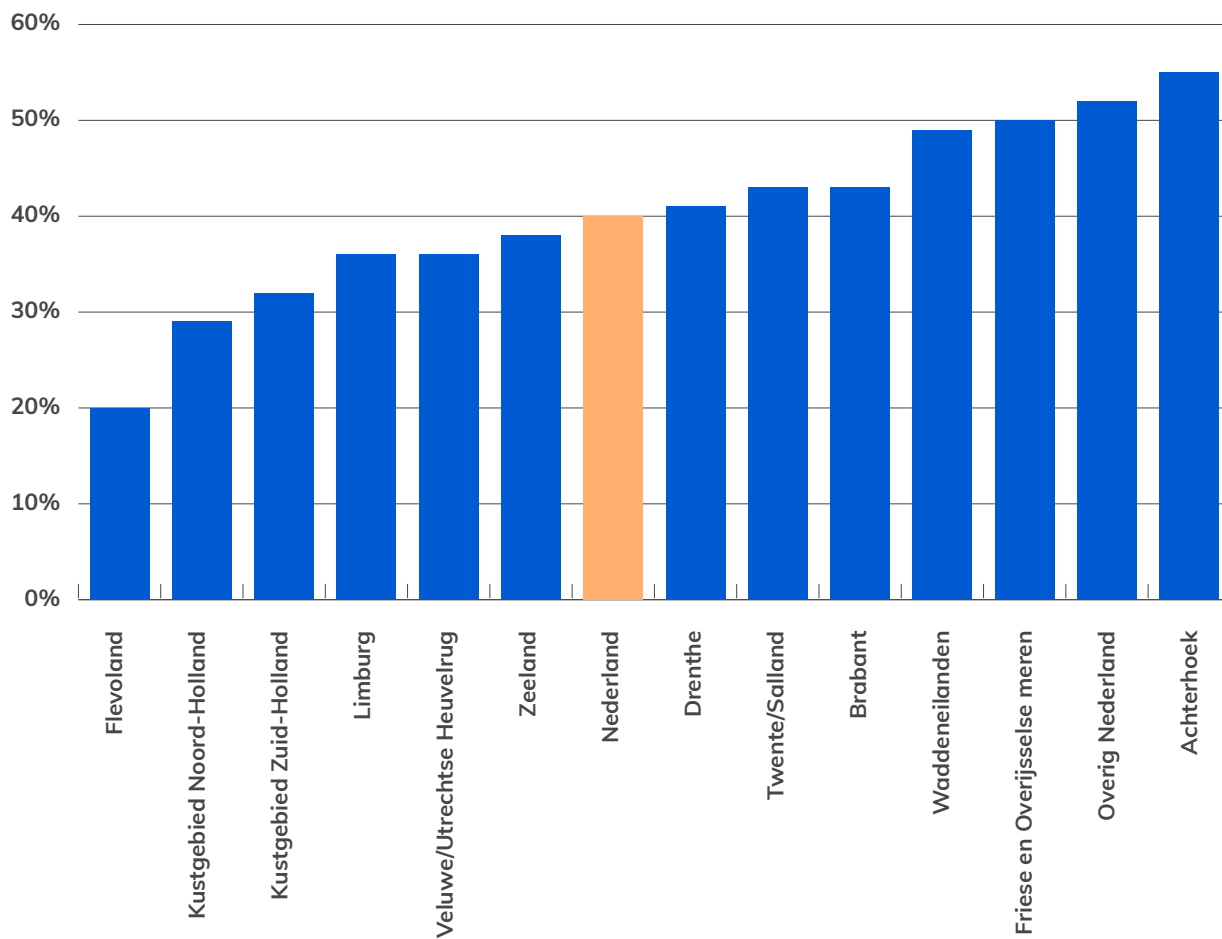


3.8 Minder overbiedingen dan vorig jaar

Landelijk is het aandeel recreatiewoningen dat wordt overboden gedaald. Dit geldt ook voor het merendeel van de regio's. In de gebieden waar in 2021 veel werd overboden, is de situatie gelijk gebleven. De Achterhoek blijft de regio met hoogste aandeel overboden woningen. Het winnende bod voor woningen op de Waddeneilanden en rond de Friese en Overijsselse meren ligt net als in 2021 in de helft van de gevallen boven de vraagprijs. Toch zijn er een aantal verschuivingen te zien.

De meest opvallende stijger is Brabant, waar meer dan 40% van de woningen boven de vraagprijs is verkocht. Vorig jaar was dit ongeveer een kwart. In Flevoland en de kustgebieden van Noord- en Zuid-Holland worden woningen het minst vaak verkocht boven de vraagprijs. In Noord-Holland was dit vorig jaar nog 45%. Door het hoge prijsniveau in deze regio's kunnen of willen kopers steeds minder vaak bieden boven de vraagprijs.

Boven de vraagprijs verkocht 2022



Bron: NVM, bewerking brainbay

3.9

Gemiddelde looptijd verschilt sterk per regio

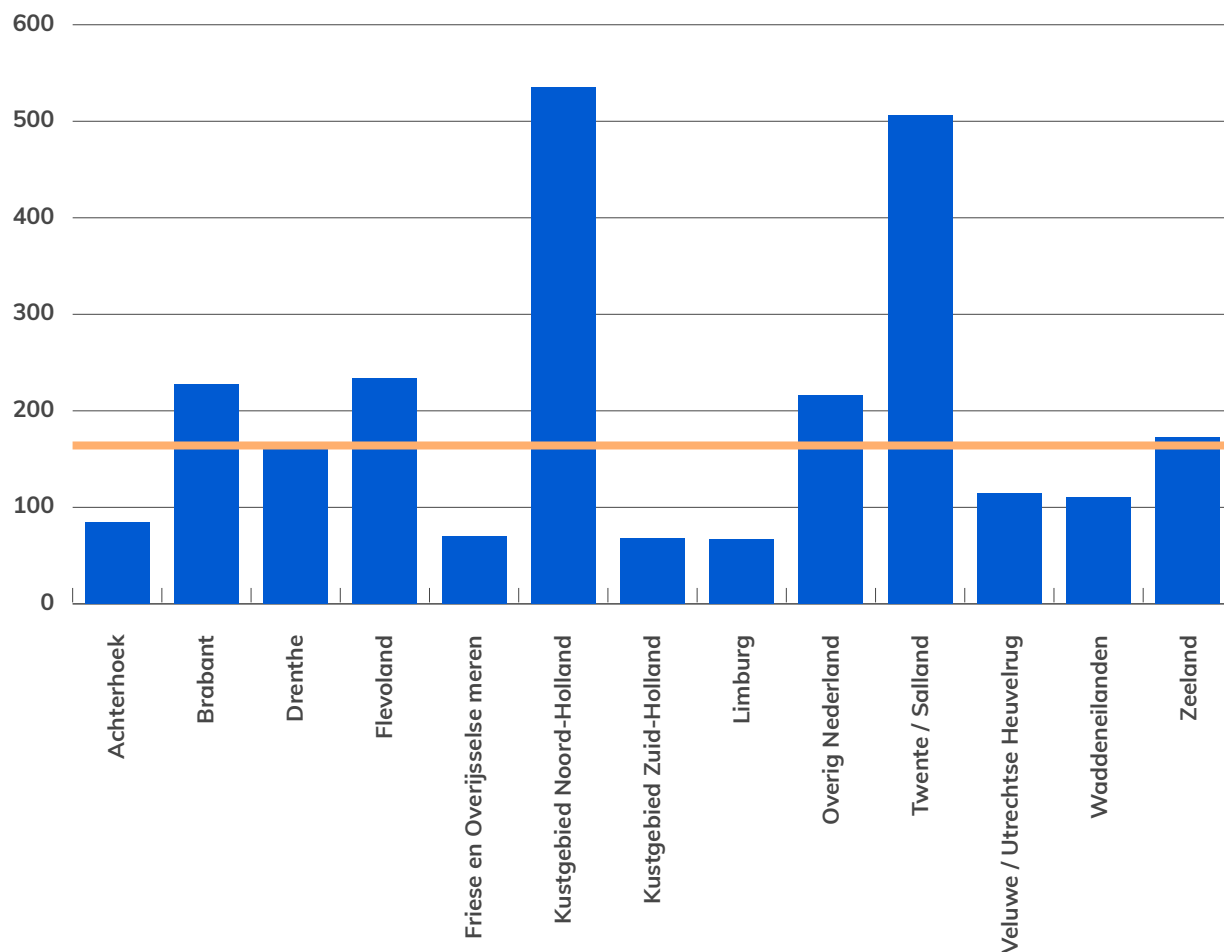
Aan de Noord-Hollandse kust en in Twente / Salland staan de beschikbare woningen gemiddeld bijna anderhalf jaar te koop. In beide regio's heeft de lange looptijd van specifiek nieuwbouwwoningen die in aanbod staan een sterke invloed. Als we alleen kijken naar de beschikbare woningen in de bestaande bouw staan vakantiehuizen in Brabant het langst in aanbod.

Naast deze twee regio's, is de looptijd van woningen die in aanbod staan in de meeste regio's gedaald. Bijna alle regio's scoren op of onder het landelijke gemiddelde van 222 dagen van het voorgaande jaar. In Limburg en het kustgebied van Zuid-Holland staan woningen het minst lang te koop. In deze regio's is de looptijd slechts 68 dagen. Ook in de Achterhoek en de Friese en Overijsselse meren blijft de looptijd onder de 100 dagen, ruim 2 maanden korter dan het landelijke gemiddelde van 164 dagen.

Looptijd van het aanbod (in dagen)

Stand per 1 januari 2023

* Oranje lijn is het landelijk gemiddelde van 164 dagen.



Bron: NVM, bewerking brainbay



An aerial photograph of a residential area, likely a canal town, featuring numerous houses with red-tiled roofs and a network of waterways. The houses are arranged in a grid-like pattern along the canals, with green lawns and trees interspersed. The water reflects the surrounding buildings and trees. The overall scene is peaceful and well-maintained.

4

brainbay
woningwaarde-index
voor de recreatiemarkt



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

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 duurere 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 indexwaarde corrigeert voor deze verschillen in woningkenmerken. De brainbay woningindex wordt gemaakt aan de hand van een AVM, het Automated Valuation Model⁶. 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

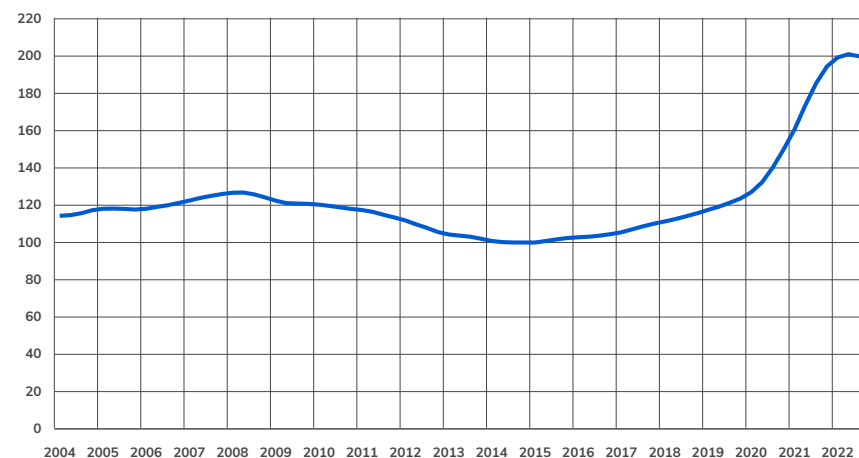
(slaap)kamers en uiteraard de locatie van de woning. Alle verkochte recreatiewoningen in de database van de NVM worden hiervoor gebruikt, en het model wordt ieder kwartaal herijkt.

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 recreatiewoningindex ziet er als volgt uit:

De brainbay recreatiewoningindex is vanaf 2015 gestegen, en ook steeds sneller. Vooral in 2021 is deze hard omhoog gegaan. In het 2e kwartaal van 2022 is het toppunt bereikt. In het 2e halfjaar van 2022 zien we een kleine daling van de index. De indexwaarde ligt nu 2% onder het toppunt in het 2e kwartaal van 2022.

In vergelijking met de ontwikkeling van de gemiddelde prijs van verkochte woningen (+24,7% in een jaar tijd) is de index veel minder hard gestegen. Het laat zien dat er duidelijk sprake is van een samenstellingseffect in de gepresenteerde prijsontwikkeling van de verkochte recreatiewoningen. Meer verkopen in dure regio's bijvoorbeeld. De waarde van recreatiewoningen is in werkelijkheid minder hard gestegen dan de ontwikkeling van alleen de gemiddelde verkoopprijzen doet vermoeden.

brainbay recreatiewoningindex (2015 = 100)



Bron: brainbay

⁶ Zie [brainbay.nl](https://www.brainbay.nl) voor meer informatie over het gebruikte AVM

5

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 roerende zaak, zoals bijvoorbeeld een stacaravan, zit niet vast in de grond.

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.

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 1.800 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 belastingheffing in box3 zal de komende jaren flink veranderen.



De Nederlandse markt voor
recreatiewoningen
Jaaroverzicht 2022

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 2023

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



In opdracht van de NVM uitgevoerd door brainbay

Orteliuslaan 951
3528BE Utrecht
030 - 850 45 00

Tekst

Bart Knijff, b.knijff@brainbay.nl
Bas de Win, b.dewin@brainbay.nl
030 - 850 45 00

Met medewerking van:

Anne-Marie van Gils, Stad en Zeeland
NVM-makelaars
Jeroen de Heus, De Heus Makelaardij

Bronnen grafieken

NVM/brainbay, Kadaster

Coördinatie

Maartje van der Maas, Havana Orange

Fotografie

Robert Modderkolk, Johan van der
Heijden, John Sonsma

Ontwerp en opmaak

Mooijontwerp

