

Centrale bedrijfsmatige exploitatie van vakantieparken *Economische betekenis drie varianten*



Rapportage in opdracht van
Ontwikkelingsbedrijf Noord-Holland Noord

Projectnummer 17.116

ZKA Leisure Consultants

Biesbosweg 16c
5145 PZ Waalwijk
Tel. 088-2100250
e-mail: info@zka.nl
www.zka.nl

MANAGEMENTSAMENVATTING

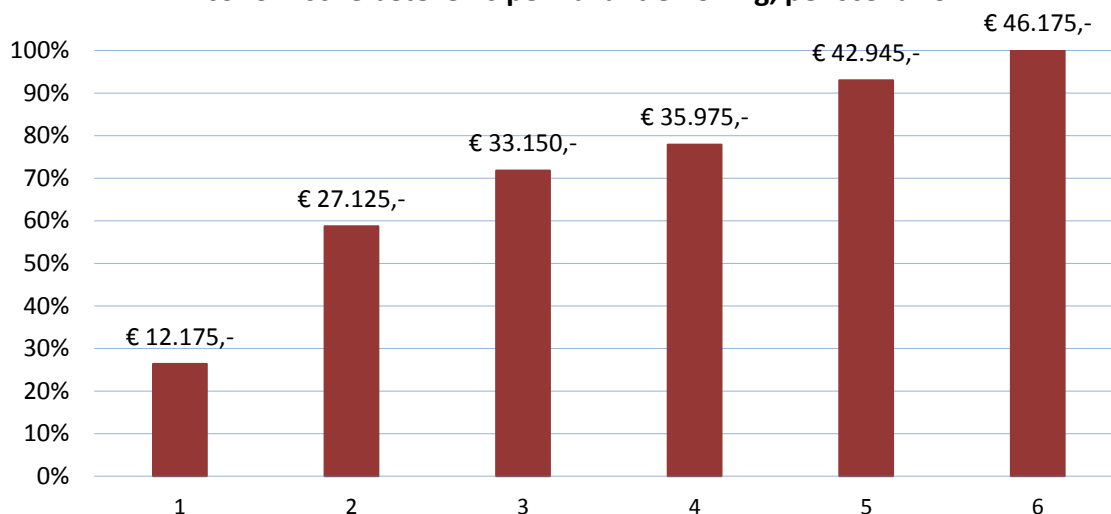
De voorliggende rapportage bespreekt trends en ontwikkelingen in de koop- en huurmarkt van recreatiewoningen op vakantieparken en behandelt de economische betekenis van drie varianten voor gebruik van recreatiewoningen¹. Uit de analyse komt het volgende naar voren:

- **De recreatiewoningenmarkt vertoont veel dynamiek:** zowel de koop- als huurmarkt is in recente jaren sterk aangetrokken. De koopmarkt is vooral in ontwikkeling door gunstige economische omstandigheden en de lage rentestand, die het aantrekkelijk maakt voor investeerders om een recreatiewoning aan te schaffen. De huurmarkt ontwikkelt zich (vooralsnog) positief door meer buitenlandse toeristen. Veel vakantieparken kiezen voor mixconstructies met eigen gebruik en verhuur; er zijn enkele voorbeelden van parken die (nagenoeg) 100% verhuur realiseren;
- **Economische betekenis bij enkel toeristische verhuur het grootst:** op basis van voor de sector gangbare bestedingsniveaus en woningbezettingsgraden voor verhuur is geraamd dat de totale bestedingen per recreatiewoning (aan logies en overige toeristische bestedingen) op jaarbasis ongeveer € 46.000,- bedragen. De bestedingen per recreatiewoning van de andere varianten zijn met ongeveer € 43.000,- (bij variant met mix aan enkel toeristische verhuur en combinatie eigen gebruik/toeristische verhuur) en € 12.000,- (bij variant met enkel eigen gebruik) lager;
- **Omvang verschil variant 1 en 2 deels door veronderstellingen:** de ramingen zijn gestoeld op een aantal veronderstellingen, die effect hebben op het resultaat. Bij de tweede (mix)variant is bijvoorbeeld verondersteld dat eigenaren die een combinatie van eigen gebruik en toeristische verhuur nastreven de recreatiewoning alle weken voor verhuur aanbieden (circa 44 weken per jaar) als deze niet voor eigen gebruik wordt ingezet (circa 8 weken per jaar). Bij alleen een minimum aan toeristische verhuur (12 weken per jaar) daalt de gemiddelde economische betekenis per recreatiewoning met ongeveer € 10.000,- tot ca. € 33.000,-². Net als bij 100% eigen gebruik daalt de economische betekenis fors omdat verhuuropbrengsten ontbreken en de recreatiewoning grote delen van het jaar leeg blijft. Wanneer 70% van de recreatiewoningen volledig wordt verhuurd en de overige 30% voor eigen gebruik blijft bedragen de gemiddelde opbrengsten per recreatiewoning circa € 36.000,-;
- **Goed beheer en ondernemerschap houdt vakantiepark op niveau:** hoewel economische condities en consumentenvoorkeuren invloed hebben op het functioneren van de markt, is het succes van een individueel vakantiepark uiteindelijk afhankelijk van de mate waarin het ondernemerschap en beheer op een goed niveau blijft.

¹ Te weten, alle woningen worden 100% van de tijd toeristisch verhuurd (variant 1), het woninggebruik bestaat uit een mix tussen enkel toeristische verhuur (50% van de woningen) en een combinatie van eigen gebruik en toeristische verhuur (50% van de woningen) (variant 2), en alle woningen worden 100% van de tijd ingezet voor eigen gebruik (variant 3).

² Hierbij is uitgegaan dat eigenaren die een combinatie van verhuur en eigen gebruik nastreven de woning in de twaalf gunstigste weken (hoogseizoenperiodes) van het jaar toeristisch verhuren. Bij toeristische verhuur in minder gunstige perioden daalt de gemiddelde economische betekenis per woning verder. Alle andere variabelen zijn voor deze analyse constant gehouden.

Economische betekenis per vakantiewoning, per scenario



Scenario's

1. Enkel eigen gebruik (100% woningen) (variant 3)
2. Mix enkel verhuur (50% woningen) en eigen gebruik/verhuur (12 weken laagseizoen verhuurd) (50% woningen)
3. Mix enkel verhuur (50% woningen) en eigen gebruik/verhuur (12 weken hoogseizoen verhuurd) (50% woningen)
4. Mix enkel toeristische verhuur (70% woningen) en enkel eigen gebruik (30% woningen)
5. Mix enkel verhuur (50% woningen) en eigen gebruik/verhuur (bij geen eigen gebruik vindt verhuur plaats) (50% woningen) (variant 2)
6. Enkel toeristische verhuur (100% woningen) (variant 1)

Conclusie

Uit de bovenstaande grafiek blijkt dat de totale economische betekenis per woning toeneemt, naarmate deze gedurende een langere periode ter verhuur wordt aangeboden. De gemiddelde economische betekenis per woning van een park met een mix van eigen gebruik/verhuur (50%) en enkel verhuur (50%) varieert tussen € 27.125,- en € 42.945,-.

INHOUDSOPGAVE

1.	INLEIDING	4
1.1.	Aanleiding	4
1.2.	Vraagstelling	4
1.3.	Leeswijzer	5
2.	TRENDS EN ONTWIKKELINGEN RECREATIEWONINGENSECTOR	6
2.1.	Inleiding	6
2.2.	Trends en ontwikkelingen aanbodzijde recreatiewoningenmarkt	6
2.3.	Trends en ontwikkelingen vraagzijde recreatiewoningenmarkt	7
2.4.	Type eigenaarschap op Nederlandse vakantieparken	9
3.	ECONOMISCHE BETEKENIS DRIE VARIANTEN	10
3.1.	Inleiding	10
3.2.	Omvang eigen gebruik en raming verhuuropbrengsten	10
3.3.	Overige bestedingen toeristisch verblijf en eigen gebruik	13
3.4.	Economische betekenis drie varianten eigenaarschap	15
3.5.	Effect veronderstellingen op economische betekenis	16
4.	LANGETERMIJNPERSPECTIEF DRIE VARIANTEN	18
BIJLAGE 1	BENCHMARK VIER- EN VIJFPERSOONSWONINGEN	19
BIJLAGE 2	WERKWIJZE IMPACTRAMING	20

1. INLEIDING

1.1. Aanleiding

Al enige tijd werkt de regio Noord-Holland Noord aan haar regionale visie op de verblijfsrecreatie. Doel van het opstellen van de visie betreft het versterken van de sector, het verbeteren van het vestigings- en leefklimaat, en, ten slotte, het optimaal stimuleren van de economie en spin-off in de regio. Noord-Holland Noord beoogt de meest vitale verblijfsregio van Nederland te worden.

Eén van de leidende principes in de conceptvisie is dat nieuwe ontwikkelingen in de verblijfsrecreatie door overheden gestimuleerd dan wel gedwongen moeten worden een centrale bedrijfsmatige exploitatie te voeren. Het ontwikkelkader stelt: *“Eigenaren van woningen/kavels zijn verplicht om hun object meer dan 70% van de tijd toeristisch-recreatief te verhuren via een centrale verhuurorganisatie die een resultaatsverplichting aangaat (ondernemerschap); bijvoorbeeld door een landelijk opererende keten of een professionele organisatie. Er is een verbod op permanent en deeltijd wonen.”*

Een centrale bedrijfsmatige exploitatie geldt wanneer via een bedrijf, stichting, of andere rechtspersoon een zodanige beheer/ exploitatie wordt gevoerd, dat in de logiesverblijven daadwerkelijk toeristisch-recreatieve (nacht)verblijfsmogelijkheden ten behoeve van wisselend gebruik worden geboden. Bij een verhuurverplichting van 100% kunnen verblijfsrecreatieontwikkelaars zelfs enkel nog verblijfsvakantieparken ontwikkelen door middel van de verkoop van kavels aan particuliere beleggers of investeerders, en niet meer via kopers die hun belegging voor onbepert eigen gebruik willen aanschaffen. In het verleden is hier niet consequent op gehandhaafd, waardoor een verouderings- dan wel herstructureringsopgave is ontstaan.

Vanuit de markt komen geluiden dat bedrijfsmatige exploitatie met een verhuurverplichting de financierbaarheid van verblijfsvakantieparken in de weg zal zitten. ZKA *Leisure Consultants* is daarom gevraagd inzichtelijk te maken welke verschillen in economische impact bestaan tussen centraal bedrijfsmatig geëxploiteerde vakantieparken met een verhuurverplichting en vakantieparken met een mix aan gebruiksvormen.

1.2. Vraagstelling

In onderhavige rapportage worden de volgende onderzoeksvragen behandeld:

- Wat is de economische impact voor de regio als alle eenheden op een vakantiepark a.) gebruikt worden als tweede woning, b.) minimaal 12 weken per jaar worden verhuurd/aangeboden, en c.) jaarrond worden verhuurd/aangeboden?
- Welke voorbeelden van (recente) ontwikkelingen zijn er in Nederland waarbij een 100% (of ander, lager percentage) verhuurverplichting haalbaar is gebleken?
- Welke feiten en cijfers zijn er over de toekomst van de markt voor tweede huizen en eigen gebruik, in het perspectief van de verder gaande verstedelijking en ontwikkeling van de deeleconomie?
- Is er een verandering waar te nemen in het marktsegment eigen gebruik? Zijn hier trends waarneembaar?

- Is het meetbaar of voorstelbaar dat een mix aan gebruiksdoelen op lange termijn, onder diverse economische omstandigheden, weerbaarder of minder kwetsbaar is?

1.3. Leeswijzer

De rapportage is als volgt opgebouwd:

- We gaan eerst in op een overzicht van trends en ontwikkelingen in de recreatiewoningensector, en een aantal vakantieparken die een hoog verhuurpercentage behalen (H2.);
- Vervolgens wordt een economische impactraming uitgevoerd voor drie verschillende niveaus aan verhuurverplichtingen (H3.);
- Hierna wordt ingegaan op de vraag of een mix aan gebruiksdoelen al dan niet minder kwetsbaar is onder diverse economische omstandigheden dan 100% verhuur (H4.);
- Afgesloten is met conclusies (H5.).

2. TRENDS EN ONTWIKKELINGEN RECREATIEWONINGENSECTOR

2.1. Inleiding

Dit hoofdstuk gaat in op trends en ontwikkelingen in de recreatiewoningensector. De sector bestaat uit een koop- en huurmarkt. Om deze reden worden beide markten beschouwd. Eerst worden recente aanbodontwikkelingen besproken (2.2.), hierna komt een beschouwing van vraagtrends en -ontwikkelingen aan bod (2.3.). Afgesloten wordt met een aantal voorbeelden van vakantieparken waarbij een (nagenoeg) 100% verhuurverplichting wordt gerealiseerd (2.4.).

2.2. Trends en ontwikkelingen aanbodzijde recreatiewoningenmarkt

Het aanbod aan en de vraag naar recreatiewoningen in Nederland is in de meest recente jaren sterk toegenomen. De lage spaarrente (net boven 0%) en hypotheekrente (tussen 1,5% en 3%) maken het voor consumenten aantrekkelijk om te investeren in een recreatiewoning. Ontwikkelaars spelen hierop in met uitbreiding van het aanbod. Het aanbod aan recreatiewoningen bedroeg in 2017 circa 130.000 woningen³. Met name in de kustregio en in gebieden op relatief korte afstand van steden nam de voorraad aan recreatiewoningen sterk toe. De meeste recreatiewoningen (circa 95% van het aanbod) bevindt zich op een vakantiepark.

Het type aanbod is ook aan veranderingen onderhevig, omdat voorkeuren van consumenten veranderen. De volgende ontwikkelingen zijn zichtbaar op het gebied van aanbod op de recreatiewoningenmarkt:

- **Luxeniveau en verscheidenheid van het aanbod stijgt:** de consument hecht tegenwoordig meer waarde aan luxe in de recreatiewoning. Derhalve is het aantal projecten waarbij de recreatiewoningen van een hoogwaardig luxeniveau zijn toegenomen. Voorbeelden van dergelijke projecten zijn onder andere Resort Maastricht, Punt-West en de plannen voor vakantieparken op Brouwerseiland;
- **Meer grotere recreatiewoningen:** omdat steeds vaker vakanties worden geboekt door grote gezelschappen, proberen vakantieparken hierop in te spelen in haar aanbod van recreatiewoningen. De grotere woningen zijn vaak zo ingericht dat drie generaties of grote groepen (families, vrienden, etc.) een optimaal gemak en comfort ervaren tijdens de vakantie. Voorbeelden van vakantieparken die dergelijke woningen aanbieden zijn Resort Maastricht, Buitenhof de Leistert en Waterparc Veluwemeer;
- **Meer onderscheidend vermogen aangeboden:** de markt ziet in dat de consument op zoek is naar unieke concepten, en sluit hierop aan in haar aanbod. In de afgelopen jaren heeft bijvoorbeeld het concept *tiny houses* voeten aan de grond gekregen. Duurzaamheid is ook een factor waar ontwikkelaars steeds vaker rekening houden in de opzet van de recreatiewoning;
- **Steeds meer transformaties van campings naar parken met recreatiewoningen:** ontwikkelingen vinden niet alleen plaats op nieuwe locaties. Omdat de kampeermarkt onder druk staat kiezen vele campingbedrijven ervoor haar aanbod te transformeren naar recreatiewoningen. Vaak gaat de exploitatie van deze parken bij toeristische verhuur via een keten. Voorbeelden van campings die in

³ Bron: NVM, 2017. Nederlandse markt voor recreatiewoningen 2017.

de afgelopen jaren getransformeerd zijn, zijn onder andere de vakantieparken De Reeuwijkse Plassen en De Waufsberg (met Landal als exploitant), en Strandpark Duynhille (met Roompot als exploitant).

2.3. Trends en ontwikkelingen vraagzijde recreatiewoningenmarkt

Aan de vraagzijde van de recreatiewoningenmarkt valt een duidelijk onderscheid te maken tussen de koop- en huurmarkt. Om die reden worden beide markten afhankelijk van elkaar besproken. Toch staan beide markten sterk met elkaar in verbinding: de vraag naar een recreatiewoning is groter onder kopers in toeristisch aantrekkelijke gebieden dan in gebieden zonder toeristische trekkracht, omdat rendementen uit verhuur in eerstgenoemde gebieden doorgaans beter zijn.

In de koopmarkt zijn de volgende trends en ontwikkelingen zichtbaar:

- **Aantal transacties en opgeleverde woningen op hoogste niveau sinds jaren:** in 2016 was het aantal transacties (3.750) en opgeleverde woningen (1.200) op het hoogste niveau van de afgelopen vijftien jaar. Met andere woorden, de dynamiek op de koopmarkt is groot. De gemiddelde transactieprijs blijft voorlopig nog wel achter ten opzichte van het niveau van voor de economische crisis (in 2008 circa € 170.000,-, in 2016 € 140.000,-), maar is stijgende. Vooral nieuwbouwwoningen realiseren een hoge gemiddelde prijs per vierkante meter⁴;
- **Twee voorname doelgroepen in tegengestelde ontwikkeling:** de koopmarkt is vooral afhankelijk van twee doelgroepen, namelijk ouderen en gezinnen met jonge kinderen. Vanwege de vergrijzing in Nederland is het aantal ouderen sterk toegenomen, en daarmee het aantal potentiële kopers van tweede woningen in Nederland. Het aantal gezinnen met jonge kinderen neemt echter af in Nederland, wat een beperkende factor is op de groei;
- **Locatie blijft meest belangrijke aspect bij aankoop:** uit de publicatie van NVM over de recreatiewoningenmarkt blijkt dat de locatie het meest belangrijke aspect blijft bij de aankoop van een recreatiewoning. Gelet op de veranderende motieven om een recreatiewoning te kopen liggen hier twee argumenten aan ten grondslag: bij aanschaf van een recreatiewoning met vooral eigen gebruik als motief dient de recreatiewoning op beperkte afstand van de eigen woning gelegen te zijn, zodat de reistijd ook beperkt blijft. Bij aanschaf van een recreatiewoning met een rendementsdoelstelling is met name de verhuurbaarheid van de woning van belang, die sterker is op goede locaties en in gebieden met een toeristische aantrekkingskracht;
- **Inwoners stedelijke gebieden blijven oververtegenwoordigd:** minder dan 50% van de Nederlandse bevolking woont in een zeer sterk of sterk stedelijke omgeving (bron: CBS), terwijl dat bij tweede woningbezitters 65% is. Bij eigen gebruik is de vaste gast op zoek naar rust en ruimte in een compleet andere omgeving maar wel in herkenbare huiselijke sferen⁵. Tweedewoningbezit past daarom goed bij inwoners van stedelijke gebieden.

In de huurmarkt zijn de volgende trends en ontwikkelingen zichtbaar:

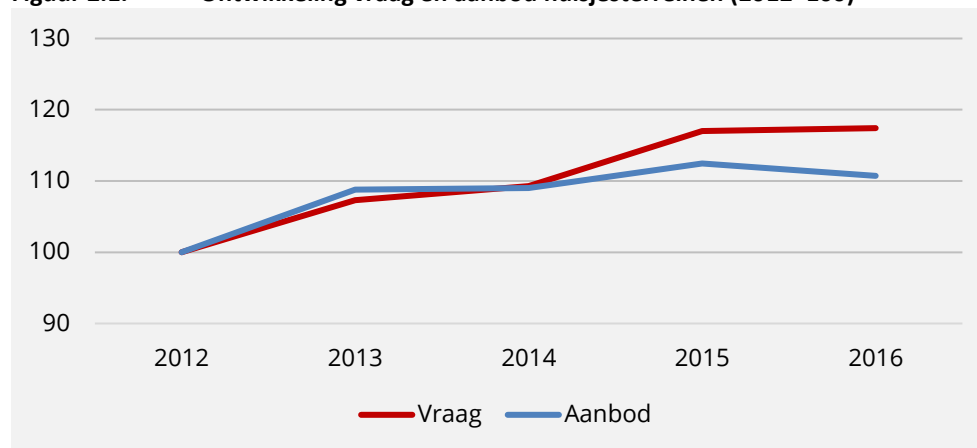
- **Afloop van crisis stimuleert de vraag naar toerisme, ook naar recreatiewoningen:** de economische crisis waarvan Nederland in de afgelopen jaren hinder ondervond had een beperkende werking op de vraag naar toeristisch verblijf. De absolute vraag naar verblijf op huisjesterreinen (bungalows en chalets) steeg in de jaren 2012-2014 wel, maar was feitelijk net zo groot als de vergroting van het

⁴ Bron: NVM, 2017. Nederlandse markt voor recreatiewoningen 2017.

⁵ Bron: CELTH, 2015. Toekomst van de vaste gast

aanbod, waardoor de bezettingsgraad op hetzelfde niveau bleef. In 2015 en 2016 steeg de vraag harder dan het aanbod, en hierdoor is ook de bezettingsgraad verbeterd. Figuur 2.1. laat de ontwikkeling van vraag en aanbod tussen 2012 en 2016 zien (bron: CBS);

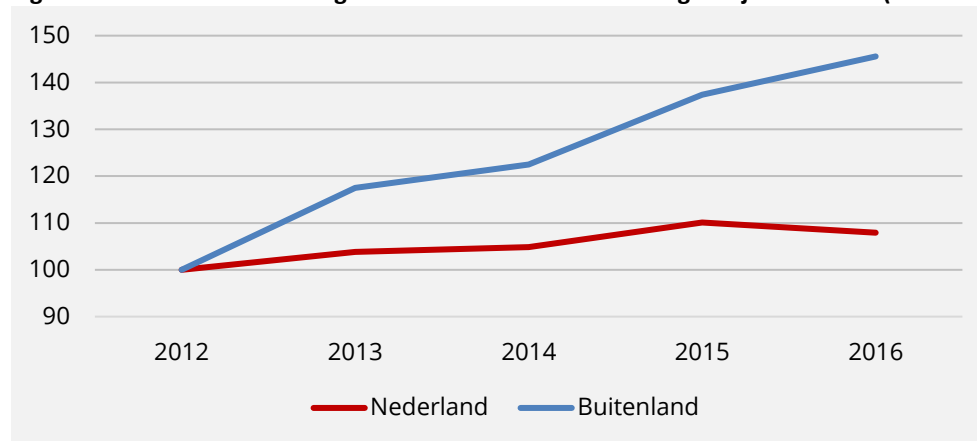
Figuur 2.1. Ontwikkeling vraag en aanbod huisjesterreinen (2012=100)



Bron: Statistiek Logiesaccommodaties (CBS)

- Buitenlandse markt verantwoordelijk voor groei, vraagtoename vanuit Nederland bescheidener:** eenheden op huisjesterreinen worden steeds vaker gehuurd door buitenlandse gasten. Het aantal persoonsovernachtingen door buitenlanders nam in de afgelopen jaren met circa 45% toe (bron: CBS). Met name Duitsers en Belgen zorgen voor een fikse stijging van het aantal overnachtingen. De vraag vanuit Nederland nam ook toe, maar minder fors dan vanuit het buitenland;

Figuur 2.2. Ontwikkeling binnen- en buitenlandse vraag huisjesterreinen (2012=100)



Bron: Statistiek Logiesaccommodaties (CBS)

- Veranderend consumentengedrag:** consumenten kiezen vaker voor een vakantie met drie generaties, met name in het schouderseizoen. Omdat grootouders en kleinkinderen samen op vakantie gaan, dient de recreatiewoning ook groter te zijn. Consumenten boeken steeds vaker last minute, maar voor grote recreatiewoningen blijft vroeg boeken van belang.

2.4. Type eigenaarschap op Nederlandse vakantieparken

Al een aantal jaren is het gebruikelijk dat particulieren eigenaar worden van een recreatiewoning op een park, en vervolgens de exploitant (bijv. een landelijke keten) de verhuur laten verzorgen. De particuliere eigenaar profiteert van deze situatie, omdat het rendement dat uit verhuur kan worden gehaald het aankopen van de recreatiewoning een goede investering maakt. Verhuur is echter geen noodzaak. Contracten tussen investeerders en exploitanten worden namelijk steeds flexibeler: de investeerder kan regelmatig zelf kiezen óf hij/zij de woning voor verhuur wil aanbieden, voor hoeveel dagen per jaar en wanneer.

Niet alle nieuwe initiatieven hebben dergelijke flexibiliteit nodig. Bij de meeste initiatieven wordt de flexibiliteit contractueel wel aangeboden, maar een aantal initiatieven slaagt erin de verhuur van haar recreatiewoningen in de richting van 100% te houden. Twee voorbeelden van vakantieparken die de woningen volledig hebben uitgepond en een hoog verhuurpercentage behalen zijn Hof van Saksen (met Landal als exploitant) en Buitenhof de Leistert (met Roompot als exploitant). Buitenhof de Leistert opende in 2011, en is inmiddels verder uitgebreid met honderd nieuwe recreatiewoningen, ondanks de forse aanbodtoename elders in het land.

Andere initiatieven slagen er zelfs in een vakantiepark te openen zonder het uitponen van de woningen (bijv. Curios Bloemendaal), of het aanbod te updaten zonder bezit van de woningen op te geven (bijv. Marveld Recreatie).

3. ECONOMISCHE BETEKENIS DRIE VARIANTEN

3.1. Inleiding

Dit hoofdstuk gaat in op de economische betekenis van vakantieparken waarvan de recreatiewoningen volledig uitgepand zijn. Onder economische betekenis wordt verstaan de omvang van de bestedingen op basis van gebruik van de recreatiewoning en de werkgelegenheid die hieruit volgt.

Er worden drie ramingen gepresenteerd, elk voor een ander type opzet wat betreft verhuur. De typen verhuuropzet zijn van elkaar onderscheiden op basis van de mate van toeristische verhuur. Wij maken een onderscheid tussen:

- Variant 1: Alle eenheden eigen gebruik, 0% toeristische verhuur;
- Variant 2: Mix eigen gebruik en toeristische verhuur (met altijd verhuur als geen sprake is van eigen gebruik);
- Variant 3: Alle eenheden 100% toeristische verhuur, geen eigen gebruik.

In paragraaf 3.2. volgt een uiteenzetting van de door ons gehanteerde uitgangspunten en een raming van de verhuuropbrengst bij verschillende typen eigenaarschap. De overige bestedingen worden in paragraaf 3.3. toegelicht. De ramingen van de economische betekenis zelf, uitgedrukt in bestedingen en werkgelegenheid, worden toegelicht in paragraaf 3.4. In paragraaf 3.5. volgt vervolgens een korte interpretatie van de resultaten.

3.2. Omvang eigen gebruik en raming verhuuropbrengsten

Veronderstellingen

De raming van de economische betekenis is berekend op basis van een aantal uitgangspunten, ter bevordering van de vergelijkbaarheid. De raming van de verhuuropbrengsten is als volgt opgebouwd:

- Zoals beschreven in hoofdstuk 2 neemt de omvang en diversiteit van reisgezelschappen toe. De markt heeft hierop gereageerd door een grotere diversiteit aan woningen in haar aanbod op te nemen. Vanwege de vergelijkbaarheid van de impactramingen is ervoor gekozen om het effect van de verschillende typen eigenaren op de economische betekenis te ramen aan de hand van een **vierpersoonswoning**. Er wordt uitgegaan van 100 recreatiewoningen;
- De prijsvoering van vakantieparken is afhankelijk van een aantal factoren, zoals het luxeniveau van de recreatiewoning, de aanwezigheid en kwaliteit van centrale voorzieningen, en de locatie van het vakantiepark op micro- en macroniveau. Tussen vakantieparken bestaan grote verschillen op dit gebied. Daarom kan bij de raming van de verhuuropbrengsten ook van verschillende huurniveaus uit worden gegaan. Wij hebben gekozen voor een **verhuurprijs op basis van een benchmark van weekprijzen in het hoogseizoen van vierpersoonswoningen** in vakantieparken die na 2010 zijn geopend;

- Bij de tweede variant (waarbij eigenaren verplicht zijn de woning minimaal 12 weken voor verhuur aan te bieden) gaan wij uit van de volgende veronderstellingen voor aankoopmotieven voor een recreatiewoning⁶:
 - een derde van de eigenaren koopt de eenheid met rendement (en enkel verhuur) als motief;
 - een derde van de eigenaren kiest voor een eenheid met zowel eigen gebruik als verhuur in het achterhoofd;
 - een derde van de eigenaren wil de recreatiewoning enkel voor eigen gebruik (en voor gebruik kinderen en vrienden) inzetten.

De laatste doelgroep valt bij een minimale verhuurverplichting van 12 weken weg als potentiële eigenaar van een eenheid, waardoor in onze raming de andere groepen sterker vertegenwoordigd zijn. Wij gaan ervan uit dat nu de **helft van de eigenaren de eenheid koopt met een rendementsdoelstelling en daarmee voor verhuur**, en de **andere helft voor een mix van eigen gebruik en verhuur**⁷. De eigenaren die een mix van eigen gebruik en verhuur nastreven worden verondersteld de recreatiewoning alle weken waarin de woning niet door de eigenaar zelf wordt gebruikt toeristisch te verhuren;

- Er wordt verondersteld dat **vraag en aanbod in de regio en op het vakantiepark in een gezond evenwicht** met elkaar zijn. De woningbezettingsgraad waarvan wij uitgaan is in beperkte mate afhankelijk van het type eigenaar. Voor variant 1, waarbij alle recreatiewoningen een geheel jaar voor verhuur worden aangeboden, gaan wij uit van een bezettingsgraad van **circa 65%**. Deze bezettingsgraad is vastgesteld aan de hand van een benchmark van vakantieparken (geëxploiteerd door ketens met een landelijke dekking) die ZKA tijdens eerdere studies (monitors, vitaliteitsstudies, haalbaarheidsstudies) in andere regio's van Nederland heeft opgebouwd⁸. Voor variant 2 gaan wij voor de recreatiewoningen met 100% verhuur ook uit van een bezettingsgraad van 65%, voor recreatiewoningen met een mix aan eigen gebruik en verhuur rekenen wij met 50%. De gemiddelde bezettingsgraad bij variant 2 bedraagt derhalve 57,5%⁹.

⁶ Er zijn ook andere cijfers in de sector beschikbaar. Het NVM becijfert dat 25% van de eigenaren de woning louter voor eigen gebruik aanhoudt, 53% voor een combinatie verhuur en eigen gebruik, en 19% voor enkel verhuur (bron: <https://www.secondhome.nl/buitenlanders-kopen-nederlandse-recreatiewoning>).

⁷ Het is van belang voor de hoogte van de verhuuropbrengsten tijdens welke periode van het jaar de recreatiewoning voor verhuur aangeboden wordt. De regelingen hiervoor verschillen per vakantiepark. Er is voor gekozen om een representatieve verdeling aan te houden. Er zijn circa zestien weken met vakanties en feestdagen in Nederland (circa 30% van het totaal aantal weken); derhalve wordt ook aangenomen dat 30% van de periode waarbij de recreatiewoning voor eigen gebruik wordt ingezet tijdens weken met vakanties en feestdagen.

⁸ De bezettingsgraad is verbijzonderd naar weekbezettingen op basis van sectorale kennis en gegevens van het CBS, dat op maandniveau vraag en aanbod rapporteert. Bij de vaststelling van de jaarronde verhuuropbrengst per eenheid wordt ook rekening gehouden met opslagen (relatief hogere verhuurprijzen bij weekend- of midweekverblijf) en kortingen. Uit haalbaarheidsonderzoeken die ZKA voor initiatieven in de recreatiewoningensector uitvoerde bleek dat de basisverhuuropbrengst met 15% verhoogd wordt door weekend- en midweekbezetting. Kortingen bedragen gemiddeld 15% in de sector.

⁹ ZKA beschikt vanuit eerdere onderzoeken ook over enkele bezettingsgraden van vakantieparken waarvan de exploitant een keten met landelijke dekking betreft en waarvan bekend is dat relatief veel woningeigenaren kiezen voor enkel eigen gebruik. De gewogen gemiddelde verhuurbezetting van deze vakantieparken bedraagt circa 45%. Onduidelijk is echter welk exact aandeel van de recreatiewoningen op deze parken enkel voor eigen gebruik wordt ingezet, waardoor een inschatting van de bezetting van wél verhuurde eenheden op deze parken lastig is. Ook is de steekproef beperkt.

Omvang eigen gebruik

In 2015 heeft het Centre of Expertise Leisure, Tourism & Hospitality (CELTH) onderzoek gedaan naar de het gebruik van vaste standplaatsen, waaronder tweede woningen. Ruim 2.800 respondenten zijn destijds benaderd om een online vragenlijst in te vullen naar het gebruik van de vaste standplaats (waaronder tweede woningen). Uit dat onderzoek zijn een aantal belangrijke conclusies over het gebruik van tweede woningen te trekken:

- Er zijn 330.000 Nederlanders die een tweede woning in bezit hebben. Aangezien het aantal recreatiewoningen 130.000 bedraagt (bron: NVM) is de gemiddelde omvang van een gezin met een tweede woning ongeveer 2,5. Uit gegevens van de studie van CELTH valt een vergelijkbare conclusie te trekken. 49% van de bezitters van een vaste plaats is bijvoorbeeld onderdeel van een tweepersoonsgezin, de gewogen gemiddelde omvang van gezinnen met een tweede woning bedraagt 2,7;
- Bezitters van tweede woningen maken gemiddeld **10,2 keer per jaar** gebruik van de tweede woning¹⁰;
- De totale bestedingen tijdens verblijf door bezitters van tweede woningen worden in dezelfde studie op circa € 254 miljoen geraamd. Aangezien de dagelijkse bestedingen € 13,19 bedragen en het aantal personen met een tweede woning volgens de studie 330.000 bedraagt, is het **aantal dagen dat de tweedewoningbezitter in de recreatiewoning verblijft circa 58**. De gemiddelde verblijfsduur per bezoek bedraagt daarmee ongeveer 5,5 dagen per verblijf. Uit de studie van CELTH blijkt dat de variatie in verblijfsduur erg groot is: enkele korte bezoeken worden afgewisseld met langere bezoeken.

Bij 58 nachten verblijf in de tweede woning is sprake van ruim acht weken verblijf. 30% van deze periode bedraagt tweeënhalve week; voor die duur wordt eigen gebruik in vakantieperioden verondersteld bij de raming van de verhuuropbrengst. De overige weken zijn gelijkmatig over het jaar verdeeld.

Raming verhuuropbrengst

Voor de raming van de verhuuropbrengsten dient onderscheid gemaakt te worden tussen de drie vormen van gebruik door eigenaren. Bij de twee varianten met verhuur zijn de gegevens uit de benchmark van belang. Uit de benchmark (zie bijlage 1) blijkt dat de weerprijs in het hoogseizoen van vijftien vierpersoonswoningen op relatief recent geopende vakantieparken circa € 1.125,- bedraagt. Op basis van prijsverhoudingen tussen hoog-, schouder- en laagseizoen, bezettingsgraden en andere posten valt de verhuuropbrengst per jaar vast te stellen^{11,12}. Tabel 3.1. laat de verhuuropbrengst en bezettingsgraad zien voor de twee varianten waarbij sprake is van verhuur en/of eigen gebruik.

De verhuuropbrengst per woning dient voor de impactraming te worden vertaald naar logiesbestedingen per persoon per nacht. Op basis van de bezettingsgraad kan het aantal persoonsovernachtingen worden berekend. Hierbij gaan wij uit van gemiddeld 3,2 personen per huisjesovernachting, wat een bezetting van 80% van de bedden in de recreatiewoning inhoudt.

¹⁰ Bron: CELTH (2015). Toekomst van de vaste gast. Bijlagenrapport.

¹¹ Onder andere posten werden opslagen voor weekend- en midweekboekingen en kortingen gerekend. Voor weekend- en midweekboekingen wordt per persoon per nacht meer betaald dan voor boekingen voor een langer verblijf. Kortingen zijn afhankelijk van het aantal beschikbare recreatiewoningen en de termijn tot verblijf, en hebben een dynamisch karakter. 15% wordt in de sector als gangbaar percentage gezien.

¹² Gedetailleerde overzichten van de berekeningen zijn bij ZKA opvraagbaar.

Tabel 3.1. Jaarverhuuropbrengsten drie varianten gebruik eigenaren

Variant	Gebruikstype	Aantal woningen	Bezetting woning	Logiesbestedingen per woning	Gemiddelde logiesbestedingen
1	100% verhuur	100	65%	€ 24.625,-	€ 24.625,-
2	100% verhuur	50	65%	€ 24.625,-	€ 22.020,-
	Mix verhuur/eigen gebruik	50	55%	€ 19.420,-	
3	Eigen gebruik	100	0%	€ 0,-	€ 0,-

3.3. Overige bestedingen toeristisch verblijf en eigen gebruik

Naast logies geven toeristen en vaste gasten ook geld uit aan andere sectoren, zoals detailhandel, horeca, entree en vervoer. Het gaat hierbij niet enkel om bestedingen op het vakantiepark zelf, maar ook om bestedingen buiten het park. Daarnaast hebben eigenaren (c.q. vaste gasten) te maken met andere bestedingen die bij het bezit van een recreatiewoning horen. De onderstaande tabel laat zien van welke bestedingen wordt uitgegaan in de impactraming. Sommige categorieën bestedingen zijn uitgedrukt per persoonovernachting, andere bestedingen gelden op jaarbasis per recreatiewoning.

Tabel 3.2. Overige bestedingen toeristisch verblijf en eigen gebruik

Categorie	Toeristisch	Eigen gebruik	Eenheid
Horeca (bijv. restaurantbezoek, ontbijtservice)	€ 8,40	€ 6,50	Overnachting
Detailhandel	€ 4,30	€ 9,30	Overnachting
Entree (bijv. toegang dagtoerisme, fietshuur)	€ 3,00	€ 0,40	Overnachting
Vervoer	€ 4,00	€ 1,50	Overnachting
Overig, verblijf (bijv. schoonmaak, handdoeken, bedlinnen, late check-out/early check-in, belasting)	€ 8,70	€ 6,10	Overnachting
Totaal	€ 28,40	€ 23,80	Overnachting
Overig, bezit (bijv. belastingen, servicekosten, onderhoud, GWE-kosten, hypotheeklasten, bijdrage activiteiten vakantiepark)	€ 9.400,-		Recreatiewoning

De bestedingen zijn op basis van de volgende methode vastgesteld:

- De **bestedingen per overnachting tijdens eigen gebruik zijn deels vastgesteld aan de hand van de gegevens uit het onderzoek van CELTH** uit 2014 (€ 13,19 per dag), waarbij de verdeling per opgenomen post als volgt was: 53% aan detailhandel, 36% aan horeca, 2% aan entree en 9% aan overig (geïnterpreteerd als vervoer). Het bedrag per dag uit 2014 is herrekend naar een bedrag per overnachting, en vervolgens gecorrigeerd voor inflatie en toegenomen consumptie (bron: CBS). De totale bestedingen aan horeca, detailhandel, entree en vervoer kwam daarmee uit op € 17,70¹³. De verhouding tussen overige bestedingen van vaste gasten en toeristische gasten komt daarmee uit op circa 1,6 (logies hierbij uiteraard buiten beschouwing latend). Daarnaast is sprake van circa € 6,- aan overige verblijfskosten voor eigenaren die kiezen voor een mix aan eigen gebruik en verhuur. Eigenaren die de woning enkel voor eigen gebruik willen inzetten betalen doorgaans bijv. geen schoonmaakkosten en voeren deze taken zelf uit, waardoor de bestedingen lager blijven;

¹³ Daarmee komen de bestedingen in de buurt bij het gemiddelde bestede bedrag per dag uit het Continu Vakantieonderzoek (CVO). Uit de Trendrapportage Toerisme en Vrije Tijd (CBS) blijkt dat de bestedingen per dag van vaste gasten in 2016 circa € 15,- zijn, wat per overnachting met ruim € 17,- overeen komt.

- De **bestedingen per overnachting van toeristische gasten** zijn vastgesteld aan de hand van contacten in de sector en eerdere onderzoeken die ZKA uitvoerde in verschillende Nederlandse regio's. De verhoudingen tussen sectoren zijn bij toeristische gasten anders dan bij vaste gasten. Horeca is bijvoorbeeld belangrijker dan detailhandel voor toeristische gasten; er wordt vaker buiten de deur gegeten bij een toeristisch verblijf. Ook wordt meer besteed aan entree van bijvoorbeeld attracties, musea en bezienswaardigheden; de tweedewoningbezitter hecht juist meer waarde aan rust en ontspanning en daarom is het gemiddelde bedrag bij eigen gebruik wat betreft deze categorie aanmerkelijk lager (bron: CELTH);
- De overige bestedingen naar aanleiding van bezit zijn **enkel relevant bij enkel eigen gebruik van de recreatiewoning**¹⁴, en zijn vastgesteld op basis van onder andere het CELTH-rapport "Toekomst van de vaste gast", inzichten uit de sector, en kengetallen.

Op basis van de woningbezettingsgraad en gegevens over het eigen verbruik valt het aantal persoonsovernachtingen te berekenen. De veronderstellingen waarvan wij gebruik maken leiden tot bijna 76.000 persoonsovernachtingen bij enkel toeristische verhuur en bijna 75.000 overnachtingen bij een mix tussen toeristische verhuur en eigen gebruik¹⁵. De gemiddelde bestedingen per woning verschillen relatief weinig van elkaar als enkel eigen gebruik uitgesloten wordt¹⁶. Deels heeft dit te maken met het feit dat bij enkel toeristisch gebruik er altijd sprake is van enige leegstand, terwijl bij een mix aan eigen gebruik en toeristische verhuur er voor een aantal weken per jaar zekerheid bestaat over het gevuld zijn van de woning, door het gebruik van de eigenaar voor eigen plezier.

Tabel 3.3. Totale overige bestedingen, per variant op jaarbasis

Variant	Gebruik	Persoons-overnachtingen	Bestedingen n.a.v. verblijf	Bestedingen n.a.v. bezit	Totale bestedingen	Gemiddelde bestedingen per woning ^a
1	Toeristisch	75.920	€ 28,40	-	€ 2.156.128,-	€ 21.550,-
2	Toeristisch Eigen gebruik	67.160 7.830	€ 28,40 € 23,80	-	€ 1.907.344,- € 186.354,-	€ 20.925,-
3	Eigen gebruik	15.660	€ 17,70	€ 9.400,-	€ 1.217.182,-	€ 12.175,-

^a De bedragen zijn afgerond op € 25,-.

¹⁴ Wanneer sprake is van toeristische verhuur kunnen eigenaren van de recreatiewoning de overige bestedingen voor bijv. onderhoud aan de recreatiewoning of energie betalen uit de verhuuropbrengsten. Voor deze groep eigenaren zijn de bestedingen derhalve meer een kostenpost om de verhuuropbrengsten op niveau te houden. Het opnemen van deze bestedingen in de impactraming zou leiden tot een dubbeltelling en daarmee een overschatting van de economische betekenis. Op de verschillen tussen variant 1 en 2 heeft het geen effect, omdat de bestedingen gelijk zijn. Eigenaren die de recreatiewoning enkel voor eigen gebruik willen inzetten hebben niet die mogelijkheid. De bestedingen aan de recreatiewoning aan onderhoud, energie, hypotheek, en woninggebonden belastingen worden niet gedekt door huurinkomsten, en zijn derhalve nieuwe bestedingen die in het impactmodel meegenomen dienen te worden.

¹⁵ Die veronderstellingen zijn respectievelijk 3,2 personen en 2,7 personen per nacht voor toeristische verhuur en eigen gebruik, en circa 65% en 50% woningbezetting in respectievelijk woningen die enkel voor toeristische verhuur worden ingezet en woningen die zowel voor eigen gebruik als toeristische verhuur worden ingezet.

¹⁶ Bij de berekening van de economische betekenis van variant 3 (alle woningen aangeschaft voor enkel eigen gebruik) is uitgegaan van eenzelfde gebruiksfrequentie als bij een mix tussen eigen gebruik en toeristische verhuur. De assumptie dat bij deze vorm de eigenaar veel meer dagen per jaar in de recreatiewoning recreëert levert echter geen significant hogere inkomsten op. Een verdubbeling van het aantal dagen per persoon (naar 106 overnachtingen) genereert per woning op jaarbasis minder dan € 3.000,- aan extra inkomsten.

3.4. Economische betekenis drie varianten eigenaarschap

Op basis van de logies- en overige bestedingen per woning die in paragraaf 3.2. en 3.3. zijn uiteengezet valt een totaalbeeld te schetsen. Hiervoor maken wij gebruik van het ZKA Impactmodel. Bijlage 2 bevat een korte beschrijving van de methodiek van het model. Bij de werkgelegenheid gaat het niet alleen om de werkgelegenheid die bij de bedrijven zelf wordt gecreëerd, maar ook om werkgelegenheid bij bedrijven die gelinkt zijn aan het toeristisch-recreatieve bedrijf, zoals de supermarkt waar de verblijfsgast de boodschappen doet, of het cateringbedrijf waar een vakantiepark de inkoop doet voor de ontbijtservice.

De gemiddelde totale bestedingen per recreatiewoning per variant zijn in onderstaande tabel opgenomen. Uit de tabel blijkt dat de gemiddelde totale bestedingen het hoogst zijn bij variant 1, wanneer alle recreatiewoningen 100% verhuurd worden. De hogere bestedingen per overnachting compenseren het lagere aantal persoonsovernachtingen dan bij variant 2. Het verschil tussen variant 1 en 2 is met deze opzet klein. Als gekozen wordt voor een driedeling tussen 100% verhuur, een mix van eigen gebruik en verhuur en enkel eigen gebruik (dus zonder een minimum van twaalf weken verhuur) nemen de totale bestedingen sterk af. De bestedingen kunnen ook worden verdeeld over de vijf sectoren die ZKA in haar impactmodel onderscheidt. Tabel 3.5. laat de bedragen per sector zien.

Tabel 3.4. Totale bestedingen, per variant op jaarbasis

Variant	Logiesbestedingen per woning	Overige bestedingen per woning	Gemiddelde totale bestedingen per woning	Totale bestedingen
1	€ 24.625,-	€ 21.550,-	€ 46.175,-	€ 4.617.500,-
2	€ 22.020,-	€ 20.925,-	€ 42.945,-	€ 4.294.500,-
3	€ 0,-	€ 12.175,-	€ 12.175,-	€ 1.217.500,-

Tabel 3.5. Totale bestedingen, per sector

Variant	Logies	Horeca	Detailhandel	Entree	Vervoer	Totaal ^a
1	€ 2.470.000,-	€ 635.000,-	€ 325.000,-	€ 890.000,-	€ 305.000,-	€ 4.617.500,-
2	€ 2.210.000,-	€ 615.000,-	€ 360.000,-	€ 835.000,-	€ 280.000,-	€ 4.294.500,-
3	€ 0,-	€ 100.000,-	€ 465.000,-	€ 625.000,-	€ 25.000,-	€ 1.217.500,-

^a De sectorale bedragen tellen mogelijk niet op tot het totaal door afrondingsverschillen (op € 5.000,-).

De bestedingen kunnen per sector worden vertaald naar werkgelegenheid. Hierbij wordt een onderscheid gemaakt tussen directe en indirecte werkgelegenheid (zie Tabel 3.6.). De werkgelegenheid naar aanleiding van enkel toeristische verhuur bedraagt 59 FTE, terwijl de mix tussen toeristische verhuur en eigen gebruik 57 FTE genereert. Enkel eigen gebruik leidt tot 14 FTE. In de R&T-sector geldt dat 1 FTE circa 1,3 tot 1,5 banen oplevert, waardoor de werkgelegenheid respectievelijk circa 83, 80 en 20 banen betreft. De verschillen tussen enkel toeristische verhuur en de mix tussen toeristische verhuur en eigen gebruik zijn dus klein, enkel eigen gebruik genereert duidelijk minder werkgelegenheid.

Tabel 3.6. Totale werkgelegenheid, per variant

Sector	Variant 1	Variant 2	Variant 3
Logies	22	20	0
Horeca	7	7	1
Detailhandel	2	2	2
Entree	9	8	6
Vervoer	1	1	0
Overig	2	2	1
Directe werkgelegenheid	43	40	10
Indirecte werkgelegenheid	16	14	4
Totale werkgelegenheid	59	54	14

3.5. Effect veronderstellingen op economische betekenis

Bij de raming van de economische betekenis zijn verschillende veronderstellingen gemaakt voor factoren die een effect hebben op het resultaat. Het gaat hierbij om factoren als de bezettingsgraad, het aantal eigenaren die enkel toeristische verhuur of een mix aan toeristische verhuur en eigen gebruik nastreven, het aantal weken en de periode waarin de recreatiewoning voor verhuur wordt aangeboden, en de verhuurprijs. Bij een hogere verhuurprijs of bezettingsgraad nemen bijvoorbeeld de verhuuropbrengsten toe, en wordt toeristische verhuur aantrekkelijker.

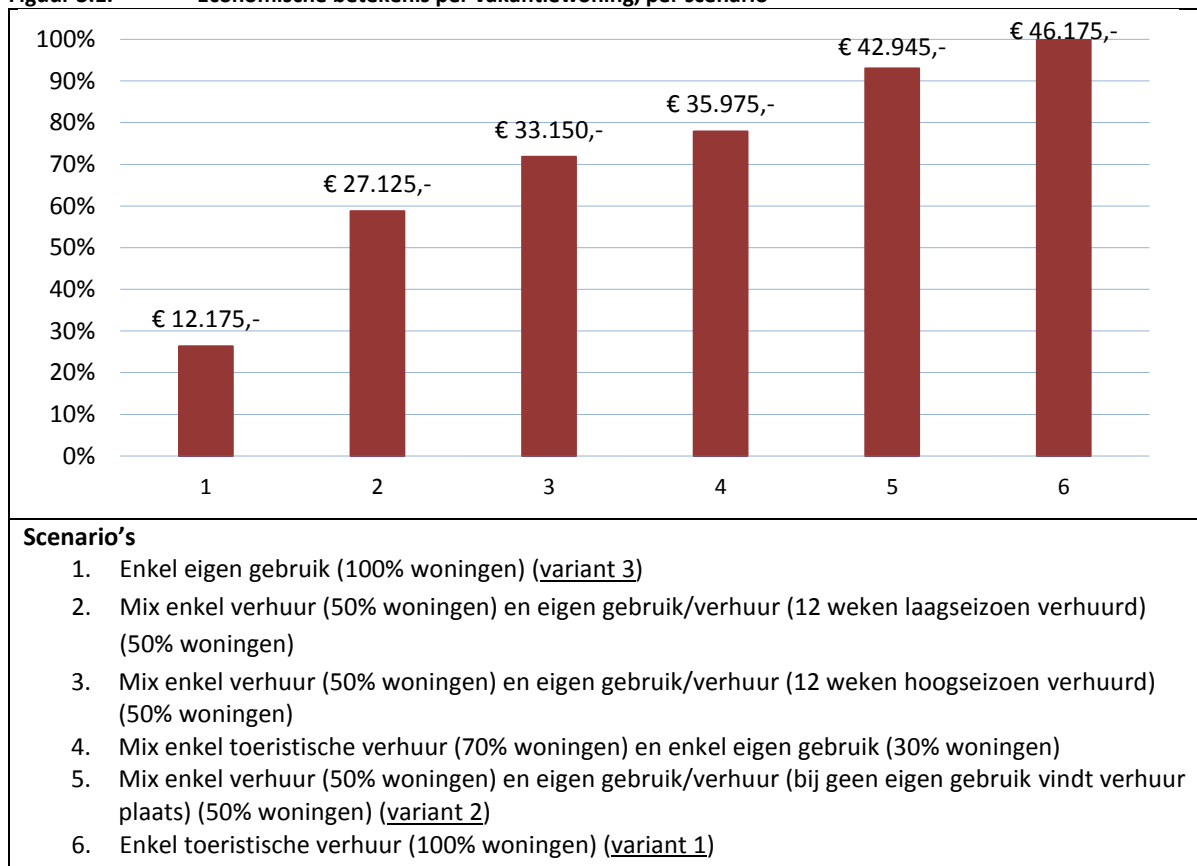
Het kleine verschil in economische betekenis tussen variant 1 en 2 valt deels te verklaren aan de hand van de veronderstellingen die zijn gemaakt. Het effect van de veronderstellingen op de resultaten is als volgt:

- Omdat eigen gebruik deels in minder gunstige (toeristische) perioden van het jaar plaats vindt is de daling van de economische betekenis door eigen gebruik beperkt. De verhuuropbrengsten worden door eigen gebruik weliswaar lager, maar omdat toeristische bezettingsgraden in bepaalde delen van het jaar ver van 100% zijn verwijderd heeft dit slechts een beperkt effect op de verhuuropbrengsten. **Als de eigenaar ervoor kiest om eigen gebruik na te streven in voornamelijk toeristisch succesvolle perioden (zoals schoolvakanties) is de daling van de verhuuropbrengsten aanmerkelijk groter;**
- De bestedingen per persoon per overnachting aan horeca, detailhandel, entree en overige zaken zijn bij eigen gebruik lager dan bij toeristische verhuur. In de huidige opzet is verondersteld dat eigenaren ook in toeristisch minder gunstige perioden van het jaar zelf gebruik maken van de recreatiewoning. Hoewel de bestedingen per persoon per overnachting hoger zijn bij toeristische verhuur is het mogelijk dat door de relatief lage bezettingsgraad in deze perioden de totale bestedingen (exclusief logies) groter zijn bij eigen gebruik, omdat bij toeristische verhuur in die perioden relatief weinig toeristen gebruik maken van de recreatiewoning. Ook hier geldt dat **als de eigenaar kiest voor eigen gebruik in voornamelijk toeristisch succesvolle perioden (zoals schoolvakanties) de economische betekenis van de mixvariant afneemt;**
- Er is verondersteld dat 50% van de eigenaren bij variant 2 kiest voor een combinatie van eigen gebruik en toeristische verhuur. **Als meer dan 50% van de eigenaren kiest voor een mix aan eigen**

gebruik en toeristische verhuur neemt de gemiddelde opbrengst per recreatiewoning af, omdat de opbrengsten bij enkel toeristische verhuur gemiddeld hoger zijn;

- De assumptie geldt dat eigenaren die zowel eigen gebruik als verhuur nastreven bij geen eigen gebruik de woning altijd verhuren. De recreatiewoning is derhalve circa 44 weken per jaar beschikbaar voor toeristische verhuur. Wanneer de eigenaar kiest voor een minimum aan verhuur (12 weken per jaar) nemen de gemiddelde opbrengsten per recreatiewoning sterk af. Zelfs bij een verhuur in de twaalf gunstigste weken van het jaar bedraagt de afname aan verhuuropbrengsten meer dan 50%, naar circa € 9.750,-. Ook het aantal toeristische overnachtingen neemt in dat geval sterk af. **De gemiddelde opbrengst per recreatiewoning bedraagt bij 50 woningen met een mix (met minimale verhuur van 12 weken) en 50 woningen met enkel toeristische verhuur ongeveer € 33.000,-. Als gekozen wordt voor twaalf minder gunstige weken om de woning toeristisch te verhuren zal de economische betekenis nog verder dalen.** Wanneer 70% van de recreatiewoningen volledig wordt verhuurd en de overige 30% voor eigen gebruik blijft bedragen de gemiddelde opbrengsten per recreatiewoning circa € 36.000,-. De onderstaande grafiek laat de afname in opbrengsten zien voor verschillende scenario's¹⁷.

Figuur 3.1. Economische betekenis per vakantiewoning, per scenario



¹⁷ Er is voor deze analyse slechts met één variabele gevarieerd, namelijk de mate van verhuur. Ook de verhuurprijs, bezettingsgraad, en het percentage woningen kan worden veranderd.

4. LANGETERMIJNPERSPECTIEF DRIE VARIANTEN

Dit hoofdstuk bevat een korte, kwalitatieve beschouwing van het langetermijnperspectief voor de drie varianten, waarin onder andere besproken wordt hoe de toekomstige vraag op de koop- en huurmarkt zich mogelijk ontwikkelt en hoe weerbaar de varianten zijn gelet op de economische omstandigheden.

Vraagtoekomst recreatiewoningen afhankelijk van meerdere factoren

Zowel op de koop- als huurmarkt zijn meerdere factoren belangrijk voor een voorspelling van de toekomstige vraag:

- **Mensen worden ouder, tegelijk meer ouderen:** de vergrijzing speelt een rol in de Nederlandse samenleving. De levensverwachting van Nederlanders neemt toe, en de naoorlogse generatie babyboomers gaat in de komende tien jaren (of is inmiddels deels) met pensioen. Ouder worden gaat gepaard met een afname aan mobiliteit, waardoor een recreatiewoning een goed alternatief vormt voor verre vakanties die nu nog ondernomen worden. Derhalve zou de vraag naar tweede woningen toe kunnen nemen, en de markt in stand kunnen houden. Hierdoor kan een mix aan verhuur en eigen gebruik weerbaar zijn;
- **Economische tegenspoed en verzadiging kunnen rem zetten op de vraag:** wanneer de conjuncturele situatie minder gunstig is dan nu of wanneer het aanbod dermate harder groeit dan de vraag op de koop- en huurmarkt, bestaat de mogelijkheid dat de vraag op zowel de koop- als huurmarkt afneemt. De binnenlandse toeristische vraag is al een aantal jaren redelijk stabiel, de groei in de huurmarkt wordt vooral veroorzaakt door buitenlandse gasten (bron: CBS). Wanneer geen sprake is van een gegarandeerd rendement op verhuur heeft dit gevolgen voor met name eigenaren die de recreatiewoning enkel voor verhuur inzetten, omdat daarmee het motief voor het aanhouden van de woning wegvalt. Dit brengt risico's met zich mee, omdat woningen in dat geval mogelijk onverkoopbaar worden en de kwaliteit mogelijk achteruit gaat;
- **Onzekerheid over hypotheekrenteaftrek:** de verwachting is dat op termijn de hypotheekrenteaftrek in Nederland zal verdwijnen, onder invloed van de Europese Unie. In andere landen heeft een dergelijke afschaffing geleid tot een verschuiving naar meer wonen in kleinere (eerste) woningen dichtbij de werklocatie en de aanschaf van een tweede woning om te recreëren. Als deze ontwikkeling zich voor gaat doen zou een mix van verhuur en eigen gebruik weerbaarder kunnen zijn, omdat de vraag in dat geval vooral uit de koopmarkt komt. De verder gaande verstedelijking is hier ook aan verbonden: deze ontwikkeling zet de consument ook aan om een tweede woning aan te schaffen.

Weerbaarheid varianten vooral beïnvloed door kwaliteit beheer en/of ondernemer

Los van de vraag hoe de koop- en huurmarkt zich in de toekomst gaan ontwikkelen is ook de invloed van de ondernemer en beheer belangrijk voor de mate van weerbaarheid in de toekomst. Ongunstige economische omstandigheden hoeven niet direct tot een verlies aan kwaliteit te leiden door slim ondernemerschap en/of goed georganiseerd beheer. In dat geval is de gekozen variant minder relevant:

- Een vakantiepark met 100% verhuur (al dan niet met de recreatiewoningen uitgepond) kan prima presteren, ook in economisch minder gunstige tijden, bij goed ondernemerschap en goed onderhoud. Langzaam afglijden kan ook in economisch gunstige tijden als bij versnipperd eigendom eigenaren het niet eens kunnen worden over het onderhoud dat bijvoorbeeld aan centrale voorzieningen dient te worden uitgevoerd. De aantrekkingskracht van het park voor de huurmarkt vermindert in het laatste geval;

- Een mix aan verhuur en eigen gebruik kan voor meer stabiliteit zorgen als de eigenaren hierdoor meer binding hebben met het vakantiepark en daardoor sneller met bepaalde onderhoudstaken instemmen. Als echter persoonlijke vetes ontstaan kunnen nieuwe ontwikkelingen worden afgeremd. Daarom kan minder binding, bij versnipperd eigendom en 100% verhuur, ook een voordeel zijn. Eigenaren van de woningen houden de verhuurbaarheid van het park sterk in het achterhoofd. Het is noodzakelijk om te blijven investeren als men hieraan niet wil inboeten.

De markt en demografische ontwikkelingen spelen een rol in de weerbaarheid van bepaalde varianten, maar uiteindelijk zijn **goed ondernemerschap en beheer de belangrijkste sleutels tot succes** voor een (individueel) vakantiepark. De instandhouding van onderscheidend vermogen (ten opzichte van concurrerende vakantieparken) is op meerdere manieren te bereiken. Forse economische verschuivingen kunnen de sector uit balans brengen, waardoor het gemiddelde kwaliteitsniveau achteruit gaat.

BIJLAGE 1 BENCHMARK VIER- EN VIJFPERSOONSWONINGEN

Om tot een weekhuurprijs in het hoogseizoen te komen voor de raming zijn vijftien recreatiewoningen bekeken van vakantieparken die het huidige decennium zijn geopend of van exploitant zijn veranderd. De weekhuurprijs is vastgesteld in februari 2018, en is exclusief schoonmaakkosten, reserveringskosten, en kosten voor bedlinnen en handdoeken¹⁸. Kortingen zijn buiten beschouwing gelaten. De week waarvan de prijs is vastgesteld start op vrijdag 27 juli.

Tabel B.1. Benchmark vier- en vijfpersoonswoningen

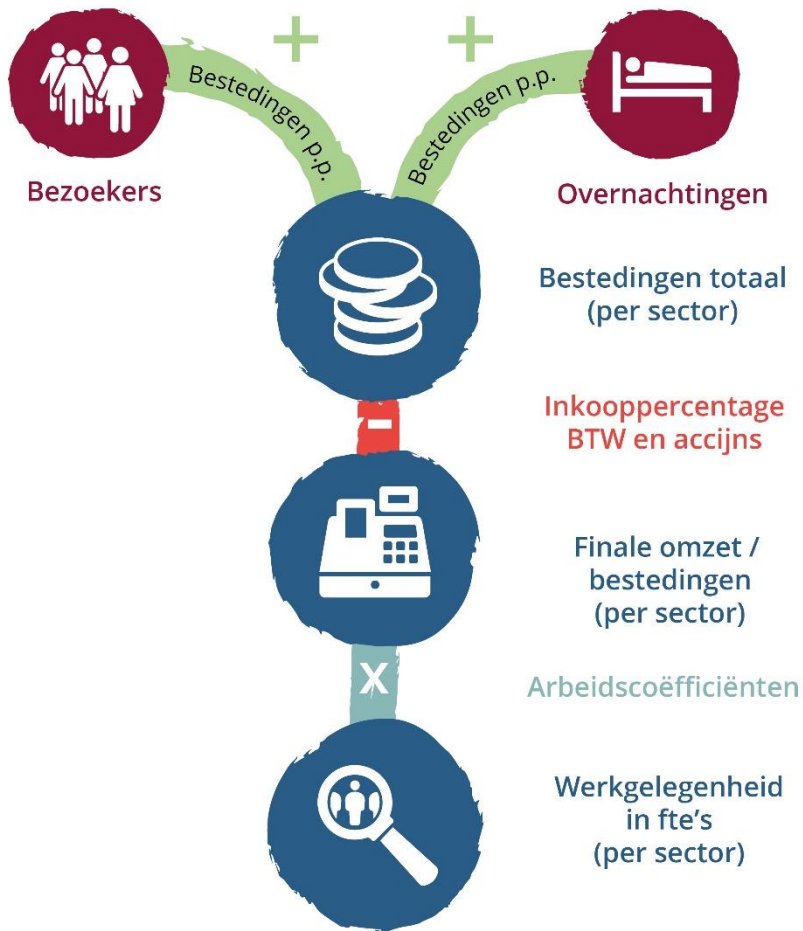
Vakantiepark	Gemeente	Exploitant	Type	Weekhuurprijs
De Waufsberg	Eijsden-Margraten	Landal	4C	€ 991,-
Resort Nieuwvliet-Bad	Sluis	Landal	4C	€ 1.372,-
Waterpark Veerse Meer	Middelburg	Roompot	Cottage Duo 4	€ 1.031,-
Strandpark Duynhille	Goeree-Overflakkee	Roompot	Duynbeek Comfort	€ 1.302,-
Bad Hulckesteijn	Nijkerk	DroomParken	CUB4	€ 909,-
Resort Poort van Amsterdam	Waterland	Europarcs	Munt 4	€ 1.269,-
Strand Resort Ouddorp Duin	Goeree-Overflakkee	Landal	4C	€ 1.442,-
Resort Poort van Zeeland	Hellevoetsluis	Roompot	Pavilion 4	€ 1.018,-
Buitenhof De Leistert	Leudal	Roompot	5C	€ 1.205,-
Waterparc Veluwemeer	Dronten	Landal	4B2	€ 1.082,-
Hof van Saksen	Aa en Hunze	Landal	4C	€ 1.400,-
Orveltermarke	Midden-Drenthe	Landal	4B1	€ 676,-
Bad Hoophuizen	Nunspeet	DroomParken	CUB4	€ 909,-
Resort Maastricht	Maastricht	Dormio	Ambachtshuis	€ 860,-
Noordzee Résidence Cadzand-Bad	Sluis	Roompot	CA4G	€ 1.371,-
Gemiddelde weekhuurprijs				€ 1.122,-

¹⁸ Enkel van de 5C-woning van Buitenhof de Leistert is geen weekhuurprijs in het hoogseizoen van 2018 beschikbaar. Voor deze woning is de weekhuurprijs van juli 2017 aangehouden.

BIJLAGE 2 WERKWIJZE IMPACTRAMING

Voor de berekening van de economische impact van de drie varianten is gebruik gemaakt van het Impactmodel Vrijtijdssector (weergegeven in onderstaande figuur). Dit model bepaalt aan de hand van het aantal overnachtingen en bijbehorende bestedingsprofielen zowel de bestedingen als ook de daaruit voortvloeiende directe en indirecte werkgelegenheid. Hierbij wordt geen rekening gehouden met een 'weglekeffect'.

Figuur B.1 Impactmodel Vrijtijdssector



Input en output

Het aantal overnachtingen, bestedingen tijdens toeristisch verblijf, bestedingen tijdens eigen gebruik van de tweede woning, en overige bestedingen gerelateerd aan het bezit van de woning vormen de basis voor de raming van de economische betekenis. De resultaten van de berekeningen geven de betekenis

van de verschillende varianten weer, uitgedrukt in bestedingen (in Euro's) en werkgelegenheid (in Full Time Equivalenten). In het model wordt geen rekening gehouden met een 'weglekeffect' (bestedingen die buiten de regio worden gedaan). Het is dus mogelijk dat een deel van de bestedingen in andere regio's terecht komen. Een voorbeeld zijn de boodschappen die tweedewoningbezitters doen. Deels wordt hier gebruik gemaakt van de omgeving van de hoofdwoning, deels van de omgeving van de tweede woning. Het model geeft tevens geen inzicht in kwalitatieve aspecten zoals de afgeleide en additionele economische betekenis van toerisme ('spin off'), of de kwaliteit van de werkgelegenheid.

Bestedingen

De volgende categorieën worden onderscheiden in de bestedingen:

- Logies (verblijfskosten in logiesaccommodaties, exclusief horeca);
- Horeca;
- Detailhandel;
- Entree;
- Vervoer.

Werkgelegenheid

De werkgelegenheid kan worden berekend nadat de bestedingen per sector bekend zijn. Hiervoor worden de totale bestedingen (per sector) gecorrigeerd voor een tweetal effecten:

- De bestedingen zijn inclusief BTW en accijns. Omdat deze tarieven geen directe invloed hebben op de werkgelegenheid in de sector, vindt hiervoor een correctie plaats;
- Daarnaast vindt er een correctie plaats voor de inkoopcomponent. Het aandeel 'inkoop' van de sector levert immers geen werkgelegenheid in de desbetreffende sector maar genereert voornamelijk werkgelegenheid bij de groot- en tussenhandel en producenten van levensmiddelen en non-food (brandstof, e.d.). Deze werkgelegenheid is opgenomen als 'overig'.

Na het vaststellen van de directe werkgelegenheid, kan de indirecte werkgelegenheid worden bepaald. De indirecte werkgelegenheid is met name het gevolg van toeleveranties (productiemiddelen, bouwnijverheid, dienstverleners (banken, verzekeringsmaatschappijen, wasserij, etc.) die nodig zijn om de afzet in de diverse sectoren te kunnen realiseren. De indirecte werkgelegenheid wordt in zijn totaliteit, met behulp van een multiplier, bepaald. Deze werkgelegenheidsmultiplier bedraagt 1,39. Met andere woorden 1 FTE directe werkgelegenheid genereert 0,39 FTE indirecte werkgelegenheid.