



university of
 groningen

faculty of spatial sciences

Ervaringen eigenaren en huurders van recreatiewoningen op vakantieparken



Vakantiepark 'Esonstad'

Bachelor scriptie

Sociale Geografie & Planologie

Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen

Rijksuniversiteit Groningen

Begeleider: Frans Sijtsma

Student: Tobi Hoogenboom (S2320266)

Juni 2017

Samenvatting

Het aantal tweede woningen in Nederland is in de 21^e sterk gegroeid. Dat tweede woningen voldoening geven en het welzijn verbeteren wordt gezien als een open deur. Toch hebben de laatste jaren studies aangetoond dat over een tweede woning beschikken niet alleen positieve ervaringen met zich meebrengt. Zowel de eigenaren als de huurders van de tweede woningen zijn weinig onderzochte populaties, waardoor ervoor is gekozen de ervaringen van beide groepen te onderzoeken. De woningen staan in het onderzoek op vakantieparken, aangezien is gebleken dat parken invloed kunnen hebben op de ervaringen bij het bezitten en huren van deze woningen. Vandaar dat de hoofdvraag luidt:

‘Wat zijn de ervaringen voor eigenaren en huurders van recreatiewoningen op een vakantiepark bij het bezitten en bezoeken van deze woningen?’

De eigenaren en huurders zijn onderverdeeld in subgroepen. Voor eigenaren betreffen dit de investeerders en ‘erfgenamen en genietters’. De bezoekers zijn onderverdeeld in nieuwe bezoekers en herhalingsbezoekers. ‘Erfgenamen en genietters’ en herhalingsbezoekers zouden een sterke ‘place attachment’ ervaren bij het bezitten of bezoeken van een recreatiewoning op een vakantiepark, de andere twee subgroepen zouden geen ‘place attachment’ ervaren.

Door middel van twintig interviews is met kwalitatief onderzoek getracht ervaringen en meningen te achterhalen met betrekking tot het bezitten en bezoeken van de recreatiewoningen. Belangrijke resultaten zijn dat er verschillen lijken te zitten in investeerders die wel of geen gebruik maken van hun recreatiewoningen. Zo lijken investeerders die wel gebruik maken van de woning toch een zwakke ‘place attachment’ te ervaren bij het bezitten van de woning. Ook lijkt het erop dat herhalingsbezoekers minder ‘place attachment’ ervaren dan was verwacht. Uiteindelijk is er een nieuwe indeling gemaakt voor eigenaren en huurders met betrekking tot ‘place attachment’, waar vervolgonderzoek zich op kan richten.

Inhoudsopgave

Samenvatting	2
Inhoudsopgave	3
1. Inleiding	4
2. Theoretisch kader	8
3. Methodologie	14
4. Resultaten	17
5. Conclusie	30
6. Beperkingen en aanbevelingen	33
Referenties	35
Verantwoording afbeeldingen	38
Bijlagen	40
A. Interviewgids eigenaren recreatiewoningen	40
B. Interviewgids huurders recreatiewoningen	44
C. Profiel respondenten	48
D. Gebruikte coderingen	50

1. Inleiding

1.1 Aanleiding

Het aanbod van tweede woningen is in de 21^e eeuw sterk toegenomen in Nederland (NVM, 2014). Dat tweede woningen voldoening geven en het welzijn verbeteren wordt gezien als een open deur (Lundmark & Marjavaara, 2013). Dit blijkt ook uit het onderzoek van Muller et al. (2010) waarin eigenaren van tweede woningen aangeven over het algemeen tevreden te zijn over het bezitten van deze woning. Ook heeft zelfs de Zweedse overheid een beleid om het bezitten van een tweede woning te stimuleren, aangezien dit de gezondheid en het welzijn van de eigenaren zou verbeteren (Muller, 2007; Pihl-Atmer, 1998).

Echter hoeft het bezitten van een tweede woning niet altijd positieve gevoelens bij de eigenaar op te roepen, zo blijkt uit onderzoek van Lundmark & Marjavaara (2013). De voldoening van een tweede huis is namelijk afhankelijk van leeftijd, gezondheid en inkomen. Bij een hogere leeftijd gaat de gezondheid achteruit en vindt een verlaging van het inkomen plaats, waarmee de waardering voor het tweede huis daalt. Toch is het vooral de relatief oudere leeftijdsgroep van 50-59 jaar die over een tweede huis beschikt. Een ander onderzoek waaruit blijkt dat over een tweede woning bezitten niet altijd als positief wordt beschouwd, is het onderzoek van Flemsaeter (2012). Zo kan het bezitten van de tweede woning een niet gewilde verantwoordelijkheid worden vanwege verschillende gebeurtenissen gedurende het leven. Als voorbeeld worden eigenaren genoemd die een woning hebben geërfd en met tegenzin de woning houden vanwege loyaliteit aan de familie.

Er kunnen dus wel degelijk negatieve ervaringen overgehouden worden aan het bezitten van een tweede woning. Toch bleek uit een onderzoek van Birda, Osti & Santifaller (2009) dat geen van de 68 respondenten van plan was hun tweede woning te verkopen. De relaties tussen deze tegensprekende onderzoeken zijn volgens Lundmark & Marjavaara (2013) dan ook nog niet geheel duidelijk, doordat eigenaren met negatieve ervaringen bij het bezitten van een tweede woning, volgens hen een weinig onderzochte populatie is.

De eigenaren zijn echter niet de enigen die ervaringen hebben met de tweede woning. Zo kunnen eigenaren ervoor kiezen de woning te verhuren. Ondanks dat ervaringen van huurders in de hedendaagse tijd uitermate belangrijk en over het hele internet te vinden zijn, wordt er weinig wetenschappelijk onderzoek gedaan naar de ervaringen van huurders met tweede woningen (Goldman, 2015). Wel wordt er veel onderzoek gedaan naar de ervaringen die toeristen hebben tijdens reizen of op vakantie. Zo zou reizen ervoor zorgen dat familiebanden versterken (Durko & Petrick, 2013) en reizigers tot rust komen (Lounsbury & Hoopes, 1985). Mocht zo'n vakantie plaatsvinden in een tweede woning, wat zijn dan de ervaringen van huurders met betrekking tot het bezoeken van deze woning?

Een locatie waar veel tweede huizen in Nederland zijn te vinden, zijn vakantieparken. Zoals eerder gezegd is het aanbod van tweede woningen in de 21^e eeuw sterk toegenomen in Nederland (NVM, 2014), wat ook geldt voor het aanbod op vakantieparken. Deze parken hebben namelijk tussen 2012 en 2015 een groei doorgemaakt van 28% (CBS, 2017). Echter wordt er weinig onderzoek gedaan naar vakantieparken. Wetenschappelijk onderzoek naar invloed van parken op ervaringen van huurders of eigenaren betreft voornamelijk onderzoek over caravanparken, welke wellicht niet vergeleken mogen worden met vakantieparken in Nederland (Foley & Hayllar, 2009). Toch lijken parken wel degelijk invloed te hebben op de ervaringen van de eigenaren en huurders van de recreatiewoningen. Zo vond Marles (2002; 2003) dat als het aantal bezoeken van een persoon aan een caravanpark stijgt, er meer sprake is van 'place attachment'. Vandaar dat er in deze studie voor is gekozen de ervaringen van eigenaren en huurders bij het bezitten en bezoeken van de recreatiewoning op een vakantiepark te onderzoeken.

1.2 Doelstelling

De doelstelling van dit onderzoek is om de ervaringen in kaart te brengen van eigenaren en huurders van recreatiewoningen op vakantieparken bij het bezitten of bezoeken van deze woning. Dit is belangrijk aangezien eigenaren en huurders van tweede woningen weinig onderzochte populaties zijn. Deze tweede woningen betreffen in het onderzoek recreatiewoningen op vakantieparken, aangezien uit een onderzoek

van Marles (2002; 2003) bleek dat parken invloed zouden kunnen hebben op de ervaringen van bezitters of bezoekers. Door gebruik te maken van kwalitatief onderzoek moeten onderliggende gedachten en meningen over de ervaringen bij het bezitten of bezoeken van de recreatiewoning, naar voren komen, die met kwantitatief onderzoek niet duidelijk zouden worden. Deze gedachten en meningen kunnen vervolgens met vervolgonderzoek specifiek onderzocht worden.

1.2.1 Hoofdvraag

De hoofdvraag van dit onderzoek komt uit de doelstelling naar voren:

‘Wat zijn de ervaringen voor eigenaren en huurders van recreatiewoningen op een vakantiepark bij het bezitten en bezoeken van deze woningen?’

1.2.2 Deelvragen

Deze hoofdvraag wordt beantwoord door middel van vier deelvragen. De volgende theoretische deelvraag wordt beantwoord op basis van literatuur:

1. *‘Welke verschillende eigenaren en huurders van recreatiewoningen zijn er te onderscheiden?’*

De volgende drie praktische deelvragen worden beantwoord door middel van primaire dataverzameling:

2. *‘Wat zijn de lusten en lasten voor eigenaren en huurders bij het bezitten en bezoeken van recreatiewoningen op vakantieparken?’*
3. *‘Wat zijn redenen voor eigenaren om hun recreatiewoning op een vakantiepark te verkopen, maar redenen voor bezoekers om een recreatiewoning op een vakantiepark aan te schaffen?’*
4. *‘Hoe waarderen de eigenaren en huurders de recreatiewoningen zelf en welke externe factoren hebben invloed op de ervaringen bij het bezitten of huren van de woning?’*

1.3 Leeswijzer

De aanleiding en doelstelling van het onderzoek zijn samen met de hoofd- en deelvragen behandeld in hoofdstuk 1. Het theoretisch kader volgt in hoofdstuk 2, waarin de verschillende bezitters en bezoekers van recreatiewoningen worden onderscheiden, waarna de verwachtingen voor de praktische deelvragen met theorie worden onderbouwd. Hoofdstuk 3 schetst een beeld van de gebruikte methodologie om tot de onderzoeksresultaten te komen. De resultaten zijn aan de hand van interviews verkregen en geven inzicht in de praktische drie deelvragen. Deze resultaten zijn in hoofdstuk 4 verwerkt, waarna in hoofdstuk 5 in de conclusie antwoord wordt gegeven op de hoofdvraag. Tenslotte worden in hoofdstuk 6 de beperkingen van het onderzoek beschreven en aanbevelingen voor vervolgonderzoeken behandeld.

2. Theoretisch kader

2.1 Verschillende eigenaren en huurders van recreatiewoningen

Dit onderzoek zal verkennen wat de ervaringen zijn van eigenaren en huurders bij het bezitten en bezoeken van recreatiewoningen op vakantieparken. Echter zijn er binnen deze groepen ook verschillende eigenaren en huurders te onderscheiden. Zo worden er in dit onderzoek bij de hoofdgroepen van eigenaren en huurders, twee subgroepen onderscheiden. De subgroepen zijn ingedeeld op basis van een sterke of geen 'place attachment'. 'Place attachment' kan worden gezien als de mate van emotionele betrokkenheid bij een plaats (Hummon, 1992). De plaats in dit onderzoek betreft de recreatiewoning zelf met daarbij de externe factoren die invloed uitoefenen op de ervaringen bij het bezitten of bezoeken van deze woning, zoals bijvoorbeeld het vakantiepark of de omgeving hiervan.

De eigenaren worden onderverdeeld in de subgroepen 'erfgenamen en genieters' en investeerders. De eerste subgroep van bezitters zijn de eigenaren van de recreatiewoning op een vakantiepark die een sterke 'place attachment' hebben bij de woning. Dit betreft volgens Dykes & Walmsley (2015) de 'erfgenamen en genieters'.

De 'erfgenamen en genieters' hebben een sterke 'place attachment' bij de woning doordat de woning ofwel is geërfd van familieleden ofwel doordat er vaak van de woning gebruik is gemaakt en er bepaalde herinneringen en ervaringen zijn gekoppeld aan de woning (Dykes & Walmsley, 2015). Volgens Hidalgo & Hernandez (2001) is bij 'place attachment' sociale hechting dan ook belangrijker dan fysieke hechting. Dykes & Walmsley (2015) vervolgen dat 'erfgenamen en genieters' vaker gebruik zullen maken van de tweede woning dan de subgroep investeerders. Deze groep zal de woning ook zo lang mogelijk in eigen beheer houden en eventueel doorgeven aan de volgende generatie erfgenamen.

De tweede subgroep betreft de investeerders, die volgens Dykes & Walmsley (2015) de tweede woning hoofdzakelijk hebben aangeschaft als bron van inkomsten. Het behoud van de tweede woning is volledig afhankelijk van de opbrengsten die de woning oplevert. Levert de tweede woning geen inkomsten

of kan de woning met winst worden doorverkocht, dan is de subgroep investeerders bereid de woning te verkopen. Hiermee wordt duidelijk dat deze subgroep geen 'place attachment' bij de woning ervaart, waardoor dit de tweede subgroep betreft.

Ook bij de huurders van de recreatiewoningen van een vakantiepark zijn er subgroepen te onderscheiden op basis van 'place attachment'. De onderverdeling betreft de nieuwe bezoekers die voor het eerst een recreatiewoning bezoeken op het vakantiepark, en de herhalingsbezoekers die al eens eerder een recreatiewoning op het vakantiepark hebben bezocht.

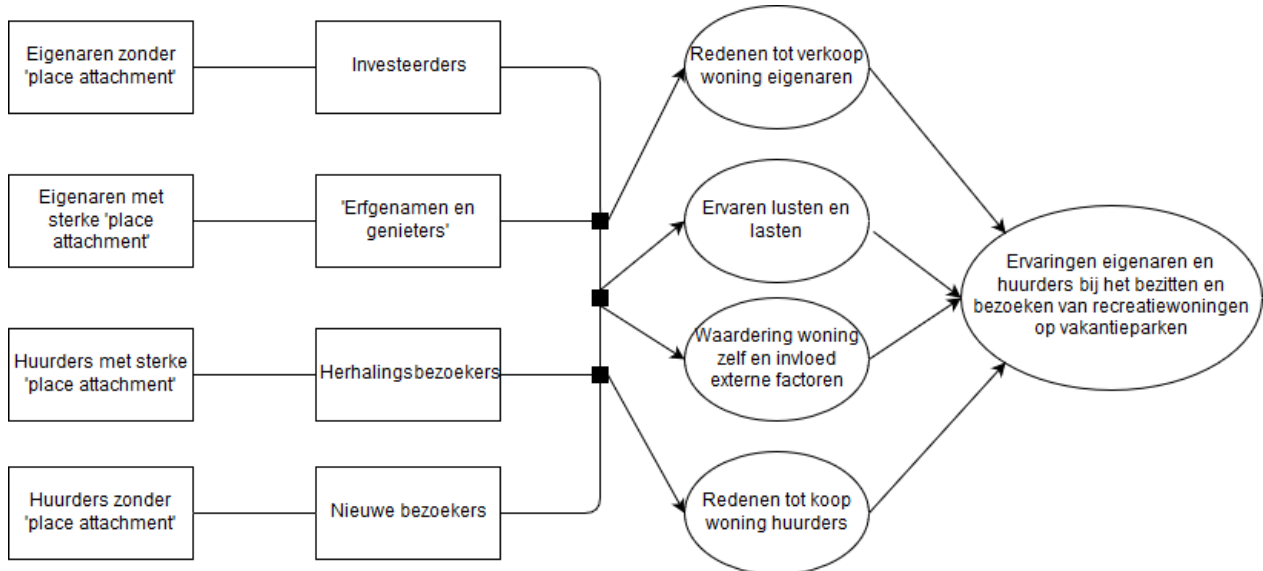
Volgens Alegre & Cladera (2006) komt het nogmaals bezoeken van een bestemming door het bevredigen van de behoeftes op deze bestemming. Daarnaast noemen zij dat mensen die een bestemming al vaker hebben bezocht, eerder geneigd zijn de bestemming opnieuw te bezoeken vergeleken met mensen die de bestemming voor het eerst bezochten. Dit kan te maken hebben met 'place attachment'. Volgens Malles (2002; 2003) is er namelijk een positief verband tussen het aantal bezoeken aan een caravanpark en de ervaren 'place attachment' van de bezoekers. Dat zou betekenen dat herhalingsbezoekers een sterke 'place attachment' hebben en nieuwe bezoekers geen 'place attachment' ervaren. In figuur 1 zijn de vier besproken subgroepen weergegeven.

Huurders	Eigenaren	
Herhalingsbezoekers	Erfgenamen en genietters	Sterke 'Place attachment'
Nieuwe bezoekers	Investeerders	Geen 'Place attachment'

Figuur 1: Indeling eigenaren en huurders op basis van 'place attachment'

2.2 Conceptueel model

De relaties en elementen uit het conceptueel model zijn behandeld in paragrafen 1.2.1, 1.2.2 en 2.2, en vervolgens in figuur 2 grafisch weergegeven. De indeling van figuur 1 is aangehouden en door middel van lijnen is aangegeven welke kenmerken bij welke subgroep horen. Vanuit de subgroep gaat vervolgens een lijn richting een klein vierkant, waar die samenkomt met de lijn van de subgroep die toebehoort aan dezelfde hoofdgroep. Vanuit hier gaat één pijl naar de constructen van deelvraag 3, die verschillen voor de huurders en eigenaren. Aangezien redenen tot verkoop van de woning niet gelden voor huurders, en redenen tot koop niet gelden voor eigenaren, zijn deze dan ook niet met elkaar verbonden. Ook gaat er vanuit het genoemde vierkant een lijn naar een ander vierkant, waar alle lijnen van de subgroepen samenkomen. Alle vier subgroepen zullen namelijk de constructen van de andere twee deelvragen ervaren. De constructen van de deelvragen zijn vervolgens verbonden via een pijl met de constructen van de hoofdvraag.



Figuur 2: Conceptueel model

2.3 Verwachtingen

Aan de hand van de indeling van de subgroepen, op basis van 'place attachment', zullen de verwachtingen rondom de praktische deelvragen worden opgesteld. Voor deelvraag twee *'Wat zijn de lusten en lasten voor eigenaren en huurders bij het bezitten en bezoeken van recreatiewoningen op vakantieparken?'* wordt verwacht dat lusten voor investeerders betrekking hebben op het genereren van inkomsten (Dykes & Walmsley, 2015). Voor 'erfgenamen en bezoekers' en herhalingsbezoekers zullen de lusten anders liggen, daar deze groepen 'place attachment' bij de woning ervaren (Dykes & Walmsley, 2015; Malles, 2002; 2003). Een voorbeeld van een lust met betrekking tot 'place attachment' kan zijn dat een bezoek aan de woning ervoor kan zorgen dat de persoon zich weer jong voelt, aangezien hier de eerste vakantie heeft plaatsgevonden. De laatste subgroep betreft de nieuwe bezoekers, die volgens Blichfeldt (2007) 'in search of new experiences' zijn, waardoor lusten te maken zullen hebben met ervaringen met de nieuwe omgeving.

Lasten zullen de nieuwe bezoekers dan ook ervaren als deze 'new experiences' niet voldoen aan de verwachtingen. Volgens Pearce (2005) kan voldoening dan ook pas plaats vinden als aan de verwachtingen van de toerist is voldaan. Investeerders zullen vooral financiële lasten ondervinden aan het bezitten van de recreatiewoningen. De kosten van en het werken aan onderhoud kan voor eigenaren dan ook als last worden ervaren (Dykes & Walmsley, 2015). Dit wordt versterkt door het onderzoek van Lundmark & Marjavaara (2013), die vonden dat oudere leeftijdsgroepen een lager inkomen en slechtere gezondheid hebben, maar wel vaker een tweede huis bezitten. 'Erfgenamen en genietters' en herhalingsbezoekers zullen vooral lasten ervaren aan de hand van 'place attachment', aangezien 'place attachment' ook negatief kan zijn (Smith, 2009). Zo vond Flemsaeter (2012) dat eigenaren een tweede woning ongewild aanhouden vanwege loyaliteit aan de familie. Voor herhalingsbezoekers kan dit ook gelden, doordat zij zich verplicht kunnen voelen steeds een woning op hetzelfde vakantiepark te moeten huren, aangezien zij hier altijd met familie kwamen.

Voor deelvraag drie *'Wat zijn redenen voor eigenaren om hun recreatiewoning op een vakantiepark te verkopen, maar redenen voor bezoekers om een recreatiewoning op een vakantiepark aan te schaffen?'* wordt verwacht dat eigenaren hun recreatiewoning zullen verkopen indien de woning economisch gezien niet meer rendabel is of de woning met winst kan worden verkocht (Dykes & Walmsley, 2015). Voor investeerders is dit vanzelfsprekend, echter de 'erfgenamen en genietters' zullen hun woning (liever) nooit verkopen (Dykes & Walmsley, 2015). Dit zou kunnen veranderen indien de eigenaren financiële problemen hebben. Lundmark & Marjavaara (2013) vonden namelijk dat bij een hogere leeftijd er een verlaging van het inkomen plaatsvindt. Toch is het vooral de relatief oudere leeftijdsgroep van 50-59 jaar die over een tweede huis beschikt. Ook een daling in 'place attachment' kan ervoor zorgen dat 'erfgenamen en genietters' hun recreatiewoning zouden willen verkopen. Zo kan bij het overlijden van de ouders een erfgenaam een tweede woning in het bezit krijgen en Flemsaeter (2012) ondervond dat dit later een ongewilde verantwoordelijkheid kan worden voor de erfgenaam. Door deze overdracht is de 'place attachment' voor de woning gedaald en kan er een verkoop overwogen worden.

Bezoekers zullen een woning juist kopen door 'place attachment'. Volgens Malles (2002; 2003) is er namelijk een positief verband tussen het aantal bezoeken aan een caravanpark en 'place attachment'. Mocht de 'place attachment' bevredigend zijn, dan gaan huurders over tot koop. Alegre & Cladera (2006) bevestigen namelijk dat het nogmaals bezoeken van een bestemming te maken heeft met de bevrediging die de bestemming met zich meebrengt. Daarnaast noemen zij dat mensen die een bestemming al vaker hebben bezocht, eerder geneigd zijn de bestemming opnieuw te bezoeken vergeleken met mensen die de bestemming voor het eerst bezochten. Hoe vaker het vakantiepark dus is bezocht, hoe eerder de bezoekers erover na denken een recreatiewoning hierop te kopen.

Voor deelvraag vier *'Hoe waarderen de eigenaren en huurders de recreatiewoningen zelf en welke externe factoren hebben invloed op de ervaringen bij het bezitten of huren van de woning?'* wordt verwacht dat herhalingsbezoekers en 'erfgenamen en genietters' de woning zelf waarderen naar de sterke 'place

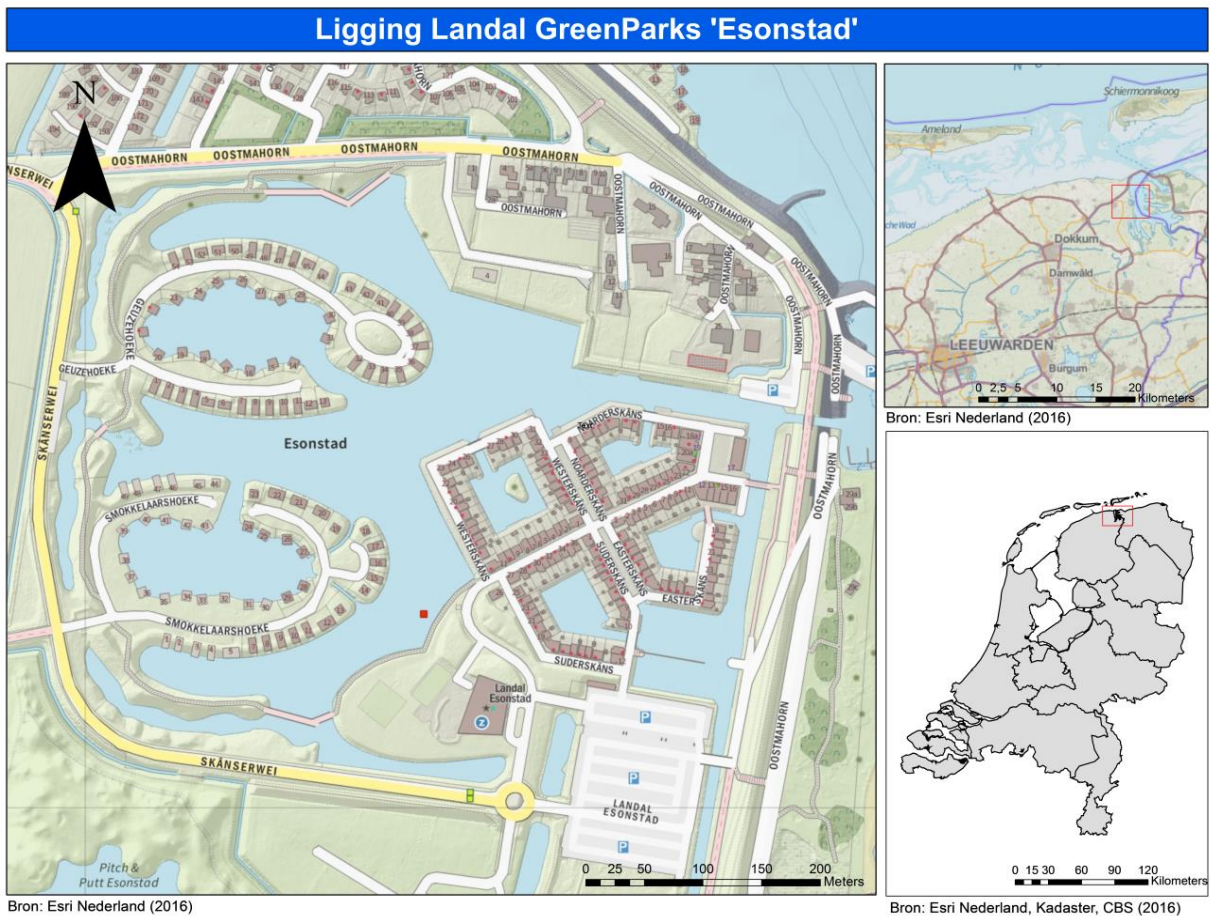
attachment'. Dit heeft te maken met dat de identiteit kan worden ontleend aan de plaats en in dit geval de recreatiewoning. Zo kan voor erfgenamen de woning een kindertijd representeren (Jaakson, 1986; Hall & Muller, 2004), en Anderson (2010) gaf aan dat de identiteit dan is gedefinieerd door de plaats. Nieuwe bezoekers daarentegen zullen de woning zelf waarderen op basis van voorzieningen. Het hebben van voorzieningen helpt een vakantiebestemming namelijk om zichzelf te onderscheiden van de competitie (Kandampully & Mok, 2001). Extra voorzieningen in de woning lijken dus de reden om voor een bepaalde recreatiewoning te kiezen voor nieuwe bezoekers. De subgroep van investeerders zullen de woning zelf waarderen naar financiële opbrengsten, aangezien dit de hoofdreden voor het kopen van de woning (Dykes & Walmsley, 2015).

Externe factoren die invloed zullen hebben op de ervaringen bij het bezitten of huren van de recreatiewoning zullen voor 'erfgenamen en genietters' en herhalingsbezoekers sociale aspecten betreffen. Volgens Dykes & Walmsley (2015) gaan zij bij een bezoek socialiseren met andere mensen op die plek, wat emotionele betrokkenheid bij de plaats kan creëren en dus leidt tot 'place attachment' (Hummon, 1992). Volgens Blichfeldt (2007) zijn nieuwe bezoekers 'in search of new experiences', waardoor de nieuwe omgeving een externe factor zal zijn op de ervaringen bij het bezoeken van de woning. Pearce (2005) bevestigt dat interactie met de omgeving zorgt voor voldoening voor een toerist. Voor investeerders zullen alle externe factoren, die de woning financieel aantrekkelijker maken, invloed hebben op de ervaringen bij het bezitten van de woning (Dykes & Walmsley, 2015).

3. Methodologie

3.1 Werving

Voor het werven van de bezoekers voor het onderzoek is gebruik gemaakt van huurders van recreatiewoningen op het vakantiepark 'Esonstad'. Dit ligt aan het Lauwersmeer bij Oostmahorn, dat in de provincie Friesland is gevestigd (zie figuur 3). De verhuur van de recreatiewoningen is in handen van Landal GreenParks. Eerst is Landal GreenParks 'Esonstad' zelf opgebeld om toestemming te vragen voor het uitvoeren van een onderzoek op het park. Vervolgens werden op het park respondenten verzameld door persoonlijk contact.



Figuur 3: Kaart ligging Landal GreenParks 'Esonstad' (Esri Nederland, 2016; Esri Nederland, Kadaster & CBS, 2016)

Met eigenaren van recreatiewoningen op 'Esonstad' kon geen contact worden gelegd, waarna ervoor is gekozen eigenaren via verkoopadvertenties op het internet te benaderen. In dit contact werd een telefonisch interview afgesproken. Deze bezitters woonden op verschillende plekken in Nederland, en waren in het bezit van recreatiewoningen op verschillende vakantieparken in Nederland.

3.2 Dataverzameling

Semigestructureerde interviews zijn gebruikt als methode voor het onderzoek. Interviews zijn een goede methode om toegang te krijgen tot informatie over bijvoorbeeld meningen en ervaringen (Dunn, 2010). Dit maakte interviews geschikt voor dit onderzoek doordat bijvoorbeeld ook dieper ingegaan kon worden op de eventuele negatieve ervaringen die eigenaren zouden ondervinden bij het bezitten van een recreatiewoning. Doordat gebruik gemaakt is van semigestructureerde interviews, konden ervaringen beter geïnterpreteerd worden.

De vragen die gesteld werden, zijn opgesteld naar aanleiding van de theorieën van het theoretisch kader en vormden de leidraad gedurende het afnemen van de interviews en de analyse achteraf. Het meetinstrument was een interviewgids (zie bijlage A & B), met vragen waarop flexibel geantwoord kon worden. De interviews werden bij huurders afgenomen in de recreatiewoningen waar de respondenten verbleven, zodat deze zich in een veilige omgeving bevonden en hierdoor meningen en ervaringen konden delen. De interviews met eigenaren werden telefonisch afgenomen. Door via de luidspreker te bellen, kon het gesprek via een andere telefoon die ernaast lag, opgenomen worden.

Er zijn uiteindelijk 20 respondenten geïnterviewd (zie bijlage C). Hiervan behoren vier respondenten tot de subgroep investeerders. Er zijn ook vijf eigenaren geïnterviewd die behoren tot de 'erfgenamen en genietters'. Van de huurders waren er zes nieuwe bezoekers en vijf herhalingsbezoekers.

3.3 Data-analyse

De twintig interviews zijn getranscribeerd. Wat opviel was dat respondenten bij verschillende vragen dezelfde antwoorden hebben gegeven. Daarom is er per deelvraag bepaald welke vragen uit de interviewgids hierop antwoord gaven (zie bijlage D). De antwoorden zijn per deelvraag gecodeerd en weergegeven in tabellen van de genoemde bijlage. Deze hoofdcoderingen zijn ook weer gecodeerd in sub coderingen, welke zijn weergegeven in figuren bij de resultaten. Uiteindelijk zijn de resultaten geanalyseerd, waarop de conclusie is gebaseerd en vervolgens een nieuwe verdeling van eigenaren en huurders is opgesteld.

3.4 Ethische overwegingen

Het is belangrijk door te hebben als interviewer waar rekening mee te houden. Zo is een goede verstandhouding nodig met de respondenten bij een semigestructureerd interview (Dunn, 2010). Op elk contact met de respondent en op elk antwoord van de respondent dient zo neutraal mogelijk gereageerd te worden. Maar ook is het belangrijk waardering en acceptatie naar de respondent uit te stralen, zodat de respondent zijn ervaringen en meningen ook daadwerkelijk durft te delen. Sommige onderwerpen kunnen wat gevoeliger liggen, waarmee rekening gehouden dient te worden door de onderzoeker. Ook bij het analyseren van de data dient hiermee rekening te worden gehouden. Door de respondent van tevoren duidelijk te instrueren over het verloop van het interview, moest dit de respondent op zijn gemak stellen.

Ook moest naar voren komen dat de data alleen voor eigen doeleinden zou worden gebruikt. Dit werd gedaan door een interviewinstructie van tevoren te delen met de respondent. Er moest duidelijk worden aangegeven dat de privacy van de respondent immer wordt gewaarborgd. Het interview werd namelijk ook opgenomen, waar voor het interview toestemming voor werd gevraagd. Alle data is anoniem verwerkt en respondenten hadden de mogelijkheid antwoorden te veranderen of te verwijderen gedurende het interview.

4. Resultaten

Bij de resultaten wordt gebruik gemaakt van figuren. In deze figuren worden de uitspraken weergegeven van respondenten uit de betreffende subgroep. Uitspraken die door meerdere subgroepen werden genoemd, zijn met elkaar verbonden. Een gestippelde lijn geeft aan dat een uitspraak door tegengestelde groepen (bijvoorbeeld huurders zonder 'place attachment' tegenover eigenaren met sterke 'place attachment') werd genoemd.

4.1 Ervaren lusten en lasten

Voor deelvraag twee *'Wat zijn de lusten en lasten voor eigenaren en huurders bij het bezitten en bezoeken van recreatiewoningen op vakantieparken?'* wordt gebruik gemaakt van figuur 4 voor de ervaren lusten en figuur 5 voor de lasten. Een groene kleur van de uitspraken betreft lusten, een rode kleur lasten.

4.1.1 Ervaren lusten

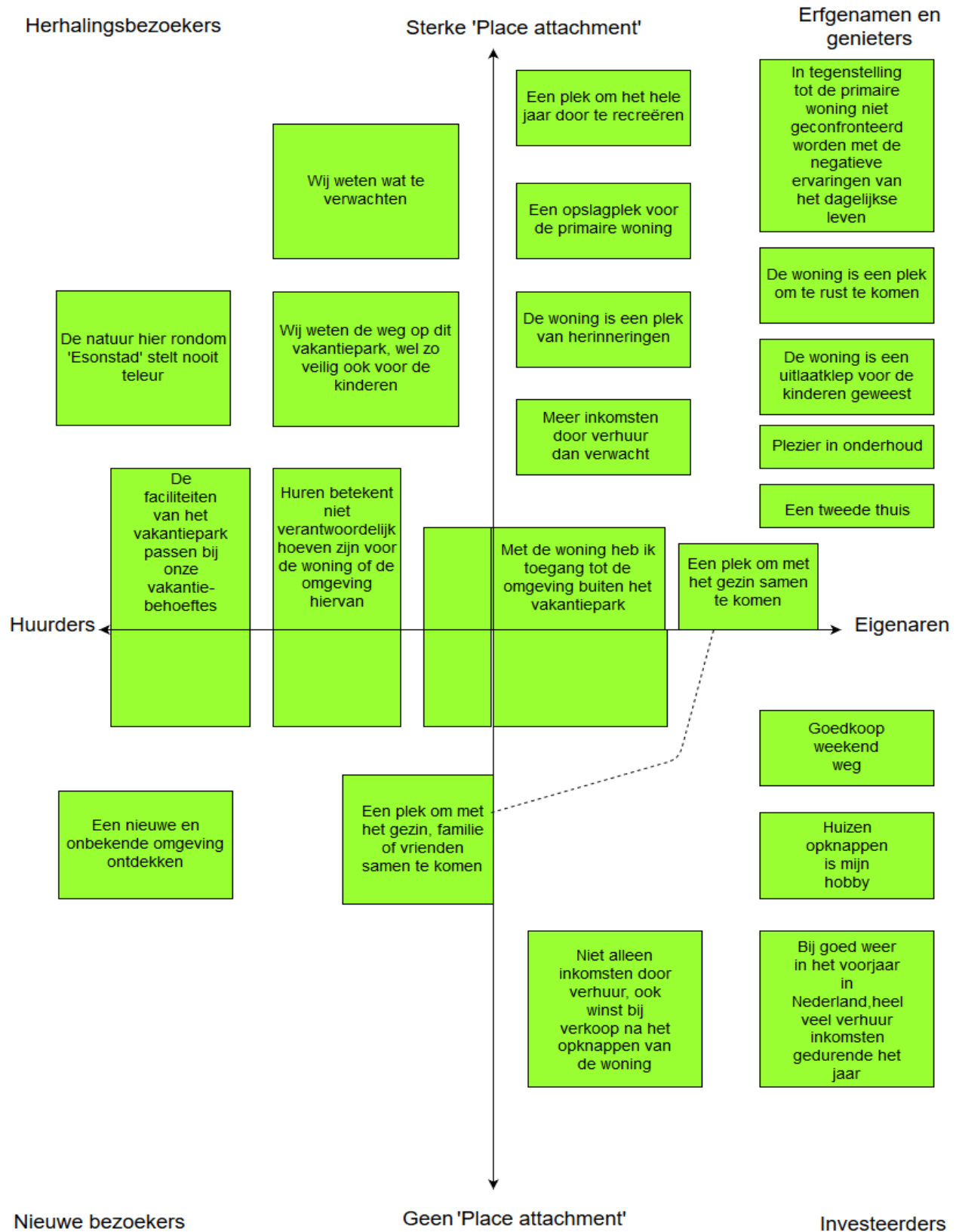
Voor de lusten werd verwacht dat investeerders deze zouden ervaren met betrekking tot het genereren van inkomsten (Dykes & Walmsley, 2015). Dit kwam ook naar voren bij de respondenten, aangezien 3 van de 4 respondenten aangaven de woning niet te bezoeken, maar alleen te gebruiken voor verhuur. Toch was er één investeerder die wel gebruik maakte van de woning, en die benoemde dat de woning ervoor zorgde dat de respondent goedkoop een weekend weg kon. In figuur 3 is te zien dat in alle subgroepen een lust werd genoemd dat de woning toegang bood tot de omgeving van het vakantiepark. Bij de investeerders was dit bij één respondent het geval, die de woning af en toe bezoekt. Bij de 'erfgenamen en genietters' kwamen, net als werd verwacht, veel lusten naar voren met betrekking tot 'place attachment'. Zo zei een genietter:

'Het was toch een plek van herinneringen. De kinderen zijn hier ook deels opgegroeid en wij kwamen hier als gezin samen.'

Bij de herhalingsbezoekers waren er minder lusten met betrekking tot 'place attachment' te ontdekken, wat wel was verwacht. Aangezien herhalingsbezoekers minder vaak gebruik hebben gemaakt van een recreatiewoning op het vakantiepark dan 'erfgenamen en genietters' dit doen, sluit dit aan bij de theorie van Malles (2002; 2003) dat hoe vaker een park is bezocht, hoe meer sprake er is van 'place attachment'. Er werden bij beide subgroepen ook opvallend veel praktische lusten genoemd. Zo waren voor 'herhalingsbezoekers' faciliteiten van het vakantiepark, die aansloten bij de vakantiebehoeftes, belangrijk, en zei een 'genieter' zelfs:

'Je kan de woning haast zien als opbergplaats.'

De lusten van nieuwe bezoekers zouden volgens de theorie betrekking hebben op nieuwe ervaringen (Blichfeldt, 2007). De respondenten noemden toegang tot de nieuwe omgeving rondom 'Esonstad' inderdaad veelvuldig als lust, maar minstens net zo belangrijk was het samenkomen met familie of vrienden.



Figuur 4: Ervaren lusten

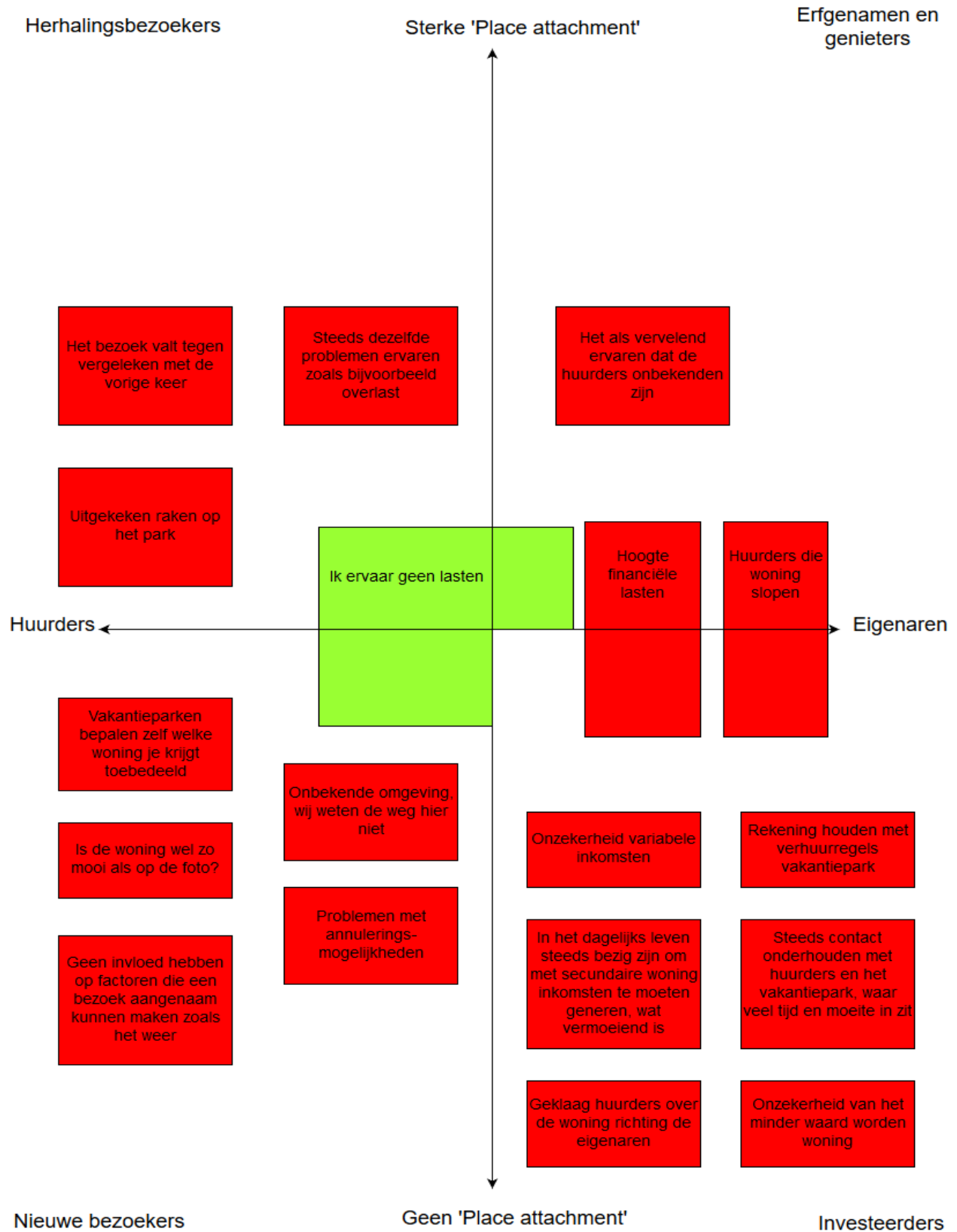
4.1.2 Ervaren lasten

De lasten voor investeerders zouden vooral financieel van aard zijn (Dykes & Walmsley, 2015). De onzekerheid over variabele inkomsten werd door deze subgroep dan ook het vaakst genoemd. Ook kosten van en het werken aan onderhoud konden als last worden ervaren door de hoofdgroep van eigenaren (Dykes & Walmsley, 2015). Opvallend is dat huizen opknappen voor een investeerder een hobby was. Een genierter sloot hierbij aan dat onderhoud zelfs een lust kan zijn:

‘De woning kan ook gezien worden als bezigheidstherapie. Je moet toch de bomen bij snoeien en af en toe schilderen. Op mijn leeftijd heerlijk.’

‘Erfgenamen en genieters’ en herhalingsbezoekers ondervonden geen lasten met betrekking tot ‘place attachment’, wat wel werd verwacht doordat ‘place attachment’ ook negatief kan zijn (Smith, 2009). ‘Erfgenamen en genieters’ vonden het echter vervelend dat onbekenden gebruik maakten van de woning en waren zeer ontevreden over de hoge kosten die de woning met zich meebrengt. Zo kunnen ‘jaarplaatskosten’ voor het staan van de woning op het vakantiepark soms al 3000 euro zijn. Herhalingsbezoekers noemden als grootste last dat zij het huidige bezoek gingen vergelijken met het vorige bezoek. Het huidige bezoek had dan ook vaak een element wat negatiever werd beoordeeld dan de vorige keer.

Net als in de theorie van Pearce (2005) kwam bij de nieuwe bezoekers naar voren dat voldoening pas plaats kan vinden aan de hand van de verwachtingen die de respondenten vooraf hadden. De respondenten noemden dan ook als last dat zij niet wisten of de woning wel zo zou zijn zoals op de foto’s. Ook werd als last door hen genoemd dat veel factoren het bezoek konden maken of breken, maar zij geen invloed kunnen hebben op deze factoren. Deze factoren zijn bijvoorbeeld het weer, maar ook dat het vakantiepark kiest welke woning op het vakantiepark de nieuwe bezoekers krijgen toebedeeld.



Figuur 5: Ervaren lasten

4.2 Redenen tot verkoop van de recreatiewoning door eigenaren en redenen tot koop huurders

Voor het beantwoorden van deelvraag drie *‘Wat zijn redenen voor eigenaren om hun recreatiewoning op een vakantiepark te verkopen, maar redenen voor bezoekers om een recreatiewoning op een vakantiepark aan te schaffen?’* wordt gebruik gemaakt van figuur 6. Een groene kleur bij de uitspraken van de huurders zijn redenen tot koop van de woning, een rode kleur betekent juist geen interesse in koop. Een rode kleur bij de uitspraken van de eigenaren zijn redenen tot verkoop.

Voor investeerders werd verwacht dat zij hun recreatiewoning zouden verkopen indien de woning economisch gezien niet meer rendabel is of de woning met winst kon worden verkocht (Dykes & Walsmley, 2015). Dit kwam bij deze subgroep ook naar voren. Het maken van winst op de woning kan na het opknappen van de woning zijn, maar één respondent zei zelfs:

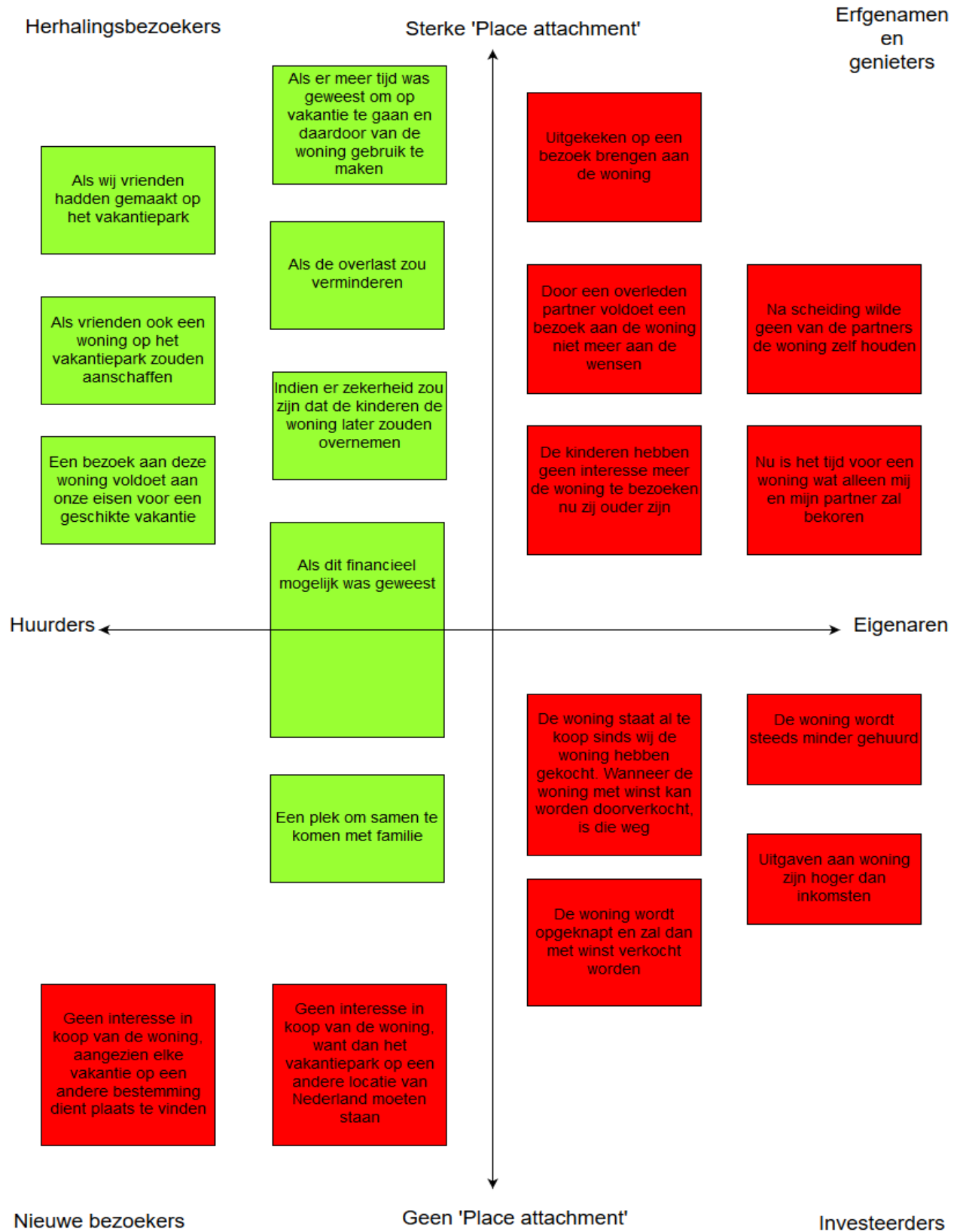
‘Net als onze andere woningen, staan deze altijd met winst te koop op sites. Dit kan zowel voor het opknappen als na het opknappen zijn. Als iemand meer biedt dan wij erin hebben gestopt, is de woning verkocht.’

De enige investeerder die de woning af en toe bezoekt, gaf speciaal aan geen haast te hebben bij de verkoop.

Voor ‘erfgenamen en genietters’ werd verwacht dat ofwel financiële en gezondheidsproblemen (Lundmark & Marjavaara, 2013) ofwel een daling van ‘place attachment’ (Flemsaeter, 2012) ervoor konden zorgen dat zij de woning zouden verkopen. Uiteindelijk gaven 4 van de 5 respondenten een verandering van de gezinssamenstelling aan als reden voor verkoop van de woning. Dit sloot aan bij het onderzoek van Flemsaeter (2012), dat de woning een ongewilde verantwoordelijk kan worden bij daling van ‘place attachment’. Zo gingen bijvoorbeeld kinderen uit huis waardoor zij geen interesse meer hadden in het bezoeken van de woning, met als resultaat dat dit ook ging gelden voor de ouders. Ook zorgde een scheiding ervoor dat geen van beide partners de woning wilde aanhouden. Opvallend was wel dat één respondent de woning te koop had staan omdat zij waren uitgekeken op de woning, terwijl ‘erfgenamen

en genietters' de woning volgens Dykes & Walsmley (2015) zo lang mogelijk in bezit willen houden en eventueel willen doorgeven aan kinderen.

Voor bezoekers werd verwacht dat zij een woning zouden kopen door 'place attachment'. Volgens Malles (2002; 2003) is er namelijk een positief verband tussen het aantal bezoeken aan een caravanpark en 'place attachment'. Mocht de 'place attachment' zo bevredigen, dan zouden huurders over gaan tot koop. Alegre & Cladera (2006) bevestigden namelijk dat het nogmaals bezoeken van een bestemming te maken heeft met de bevrediging die de bestemming met zich meebrengt. De respondenten gaven aan binding met het vakantiepark en omgeving (place attachment) te ervaren, echter was dit geen reden voor herhalingsbezoekers om de woning op het park te kopen. Er werden juist factoren genoemd die ontbraken bij het bezoeken van de recreatiewoning, om eventueel tot koop over te gaan. Zo zouden vrienden op het vakantiepark een goede reden zijn om een woning aan te schaffen. Doordat alle herhalingsbezoekers bereid waren een woning aan te schaffen op het park, en dit bij de nieuwe bezoekers maar bij 1 van de 6 respondenten het geval was, sloot dit aan bij Alegre & Cladera (2006) dat mensen die een bestemming al vaker hebben bezocht, eerder geneigd zijn de bestemming opnieuw te bezoeken vergeleken met mensen die de bestemming voor het eerst bezochten.



Figuur 6: Redenen tot verkoop recreatiewoning eigenaren en redenen tot koop recreatiewoning huurders

4.3 Waardering woning zelf en invloed externe factoren

Bij het beantwoorden van deelvraag 4 *‘Hoe waarderden de eigenaren en huurders de recreatiewoningen zelf en welke externe factoren hebben invloed op de ervaringen bij het bezitten of huren van de woning?’* wordt gebruik gemaakt van figuur 7 en 8. Een groene kleur bij de uitspraken betreffen positieve uitspraken, een rode kleur negatieve uitspraken.

4.3.1 Waardering woning zelf

In figuur 7 is bij de waardering van de woning zelf te zien dat in elke subgroep een respondent benoemde dat de woning werd gewaardeerd door de locatie op het vakantiepark. Voor investeerders werd verwacht dat zij de woning zelf zouden waarderden naar financiële opbrengsten (Dykes & Walmsley, 2015). Dit kwam bij de respondenten ook naar voren, echter noemde de respondent, die de woning af en toe bezocht, ook dat zij de woning waardeerde omdat zij hier tot rust kwam.

Herhalingsbezoekers en ‘erfgenamen en genietters’ zouden de woning zelf waarderden naar de sterke ‘place attachment’. Dit heeft te maken met dat de identiteit kan worden ontleend aan de plaats en in dit geval de recreatiewoning (Anderson, 2010). Dit kwam dan ook naar voren bij de ‘erfgenamen en genietters’, zo zei een respondent:

‘Mijn partner en ik waren hier eigenlijk niet weg te slaan. Wij kwamen er vaak en de woning heeft door het overlijden een lading gekregen.’

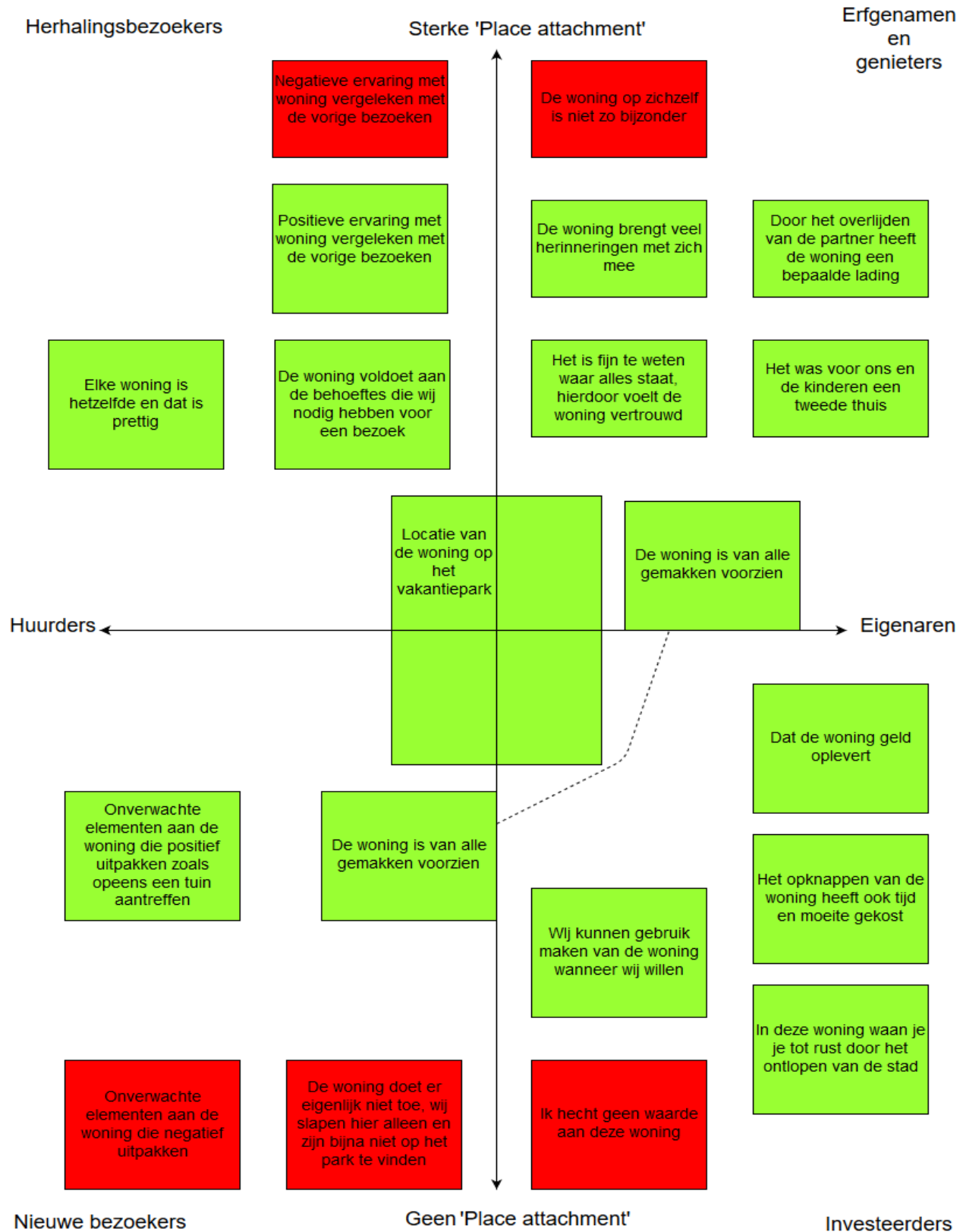
Opvallend was dat één genietter aangaf de woning zelf niet bijzonder te vinden.

Herhalingsbezoekers waarderden de woning vooral in vergelijking met de eerdere bezoeken. Ondanks dat de respondenten weer tevreden waren over het huidige bezoek, benoemde bijna elke respondent wel één negatief element aan het huidige bezoek vergeleken met de vorige bezoeken. Doordat het vorige bezoek zo positief was bevallen, was er namelijk nogmaals gekozen gebruik te maken van een woning op het vakantiepark. ‘Place attachment’ komt hierbij echter niet naar voren.

Voor nieuwe bezoekers werd verwacht dat zij de woning zelf zouden waarderen naar voorzieningen, aangezien dit helpt een vakantiebestemming te onderscheiden van de competitie (Kandampully & Mok, 2001). De respondenten gaven dit ook aan, maar de echt gewaardeerde faciliteiten waren die elementen die de bezoekers niet hadden verwacht. Zo zei een respondent lachend:

“Wij hadden eigenlijk geen tuin verwacht, maar toch gekregen. Dus dat waarderen wij het meest nu!”

Eén nieuwe bezoeker gaf ook aan de woning er helemaal niet toe deed. Dit was het gevolg van dat woning alleen gezien werd als slaapplek en werd gebruikt als vertrekpunt naar de omgeving.



Figuur 7: Waardering woning zelf

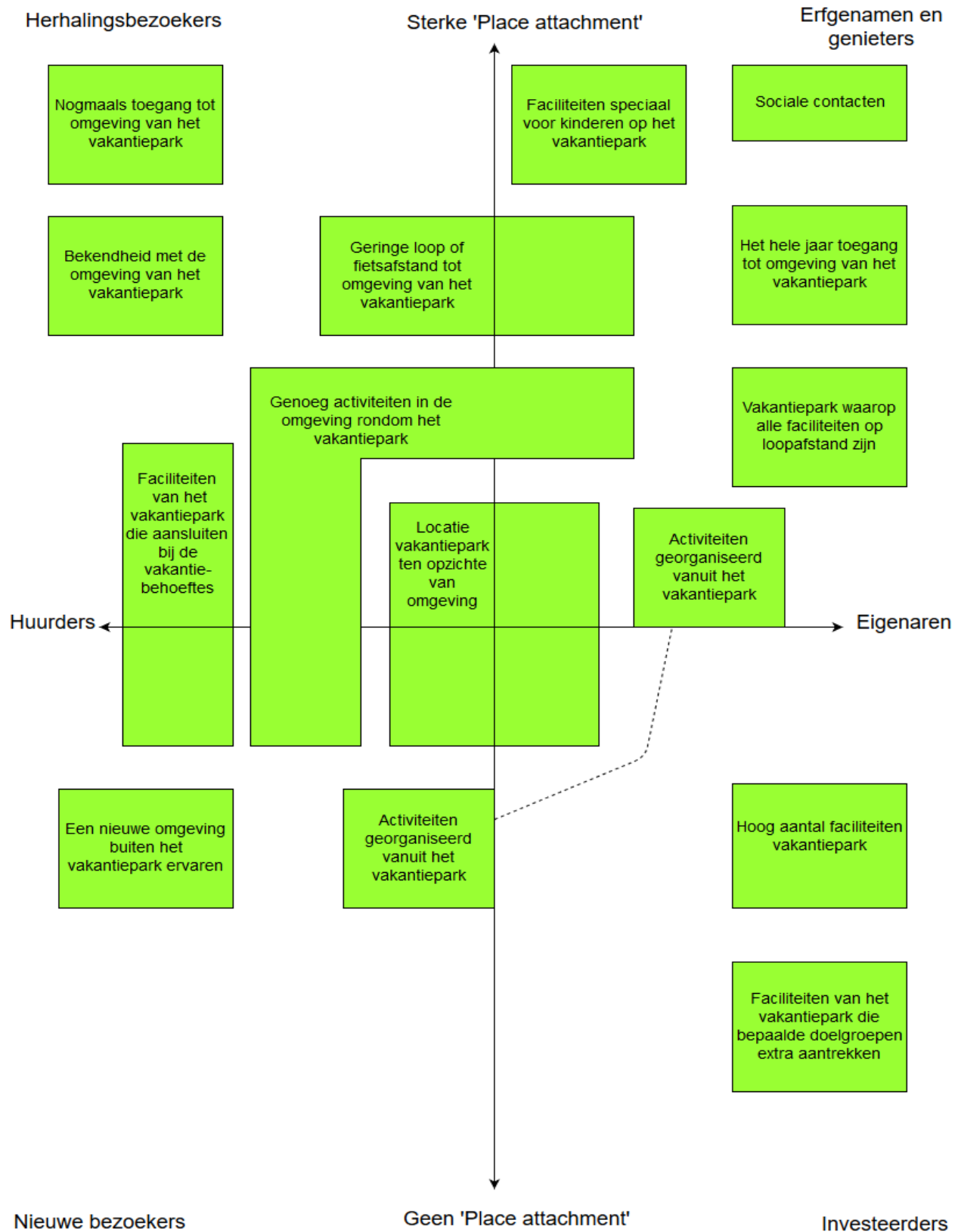
4.3.2 Invloed externe factoren op de ervaringen bij het bezitten en huren van de woning

In figuur 8 zijn de externe factoren te zien die invloed hebben op de ervaringen van het bezitten of huren van de woning. In elke subgroep noemde een respondent dat de locatie van het vakantiepark ten opzichte van de omgeving een externe factor was die invloed had op de ervaringen bij het bezitten of huren. Voor investeerders werd verwacht dat externe factoren die de woning financieel aantrekkelijker zouden maken invloed zouden uitoefenen op de ervaringen (Dykes & Walmsley, 2015). De subgroep noemde dan ook een hoog aantal faciliteiten en faciliteiten die een bepaalde doelgroep op het vakantiepark aantrekken als belangrijke externe factoren die inkomsten genereren. De respondent die de woning af en toe bezoekt gaf aan dat de prachtige omliggende natuur een externe factor is die invloed heeft op het bezitten van de woning, en voor hem een reden is de woning te bezoeken.

Volgens Dykes & Walmsley (2015) zouden herhalingsbezoekers en ‘erfgenamen en genieters’ bij het bezoeken van de woning socialiseren met andere mensen op die plek, wat emotionele betrokkenheid bij de plaats kan creëren en dus ‘place attachment’ (Hummon, 1992). Echter was er maar één respondent van de genieters die dit ook daadwerkelijk als externe factor benoemde. De respondenten geven wel veel emotionele betrokkenheid aan bij het bezitten of huren, maar dit komt voornamelijk door de omgeving rondom het vakantiepark. Zo zei een genietster:

“Als ik aan de woning denk, denk ik aan het surfen. Dit is de reden dat de woning is aangeschaft, en om deze reden waardeer ik ook de woning. “

Volgens Blichfeldt (2007) waren nieuwe bezoekers ‘in search of new experiences’, waardoor de interactie met de nieuwe omgeving invloed zou hebben op de ervaringen bij het bezoeken. Dit was bij de respondenten in het onderzoek niet anders, de nieuwe omgeving rondom het vakantiepark was de grootste invloed. Opvallend was wel dat activiteiten, georganiseerd door het vakantiepark, ook werden benoemd door de subgroep. Dit was bij herhalingsbezoekers niet het geval.



Figuur 8: Externe factoren die invloed hebben op de ervaringen van het bezitten of huren van de woning

5. Conclusie

Er kan nu antwoord worden gegeven op de hoofdvraag: *‘Wat zijn de ervaringen voor eigenaren en huurders van recreatiewoningen op een vakantiepark bij het bezitten en bezoeken van deze woningen?’*.

De hoofdgroep van eigenaren was onderverdeeld in de investeerders en ‘erfgenamen en genietters’. De investeerders die de woning zelf nooit bezochten, ervoeren de woning met betrekking tot financiën. Dit sluit aan bij Dykes & Walmsley (2015), die aangaven dat deze subgroep geen ‘place attachment’ ondervindt. Toch was er één investeerder die wel de woning af en toe bezocht en de woning zelf dan ook waardeerde door de rust die de woning bood ten opzichte van de drukke stad. Ook de prachtige omgeving rondom het vakantiepark was een reden dat hij van de woning gebruik maakte. Zij noemde dan ook geen haast te hebben bij de verhuur. Van lichte ‘place attachment’ lijkt hier dan ook sprake, wat niet naar voren kwam uit het onderzoek van Dykes & Walmsley (2015).

‘Erfgenamen en genietters’ zouden volgens het onderzoek van Dykes & Walmsley (2015) een sterke ‘place attachment’ ervaren bij het bezitten van de woning. Uit de resultaten kwam dit dan ook naar voren. Zo noemde een respondent dat de woning door het overlijden van de partner een lading had gekregen en een andere respondent verklaarde dat woning een plek van herinneringen was. Toch waren externe factoren ook bij deze subgroep een belangrijk onderdeel met betrekking tot ‘place attachment’ bij het bezitten van de recreatiewoning. Zo verklaarde een respondent dat als zij aan de woning dacht, surfen gelijk bij haar in opkwam. Hierdoor sluit het huidige onderzoek aan bij het onderzoek van Dykes & Walmsley (2015), dat ‘erfgenamen en genietters’ een sterke ‘place attachment’ ervaren bij het bezitten van de recreatiewoning.

De hoofdgroep van huurders was onderverdeeld in nieuwe bezoekers en herhalingsbezoekers. Nieuwe bezoekers ervaren de woning vooral met betrekking tot de nieuwe omgeving, zoals Blichfeldt (2007) al aangaf dat zij ‘in search of new experiences’ zijn. Zo noemde één respondent zelfs dat de woning er bij het huren eigenlijk helemaal niet toe doet. Ook hadden 5 van de 6 respondenten geen reden om de

woning aan te schaffen. 'Place attachment' kwam dan ook niet voor bij het bezoeken van een recreatiewoning bij deze groep, wat aansluit bij de uitspraken van Malles (2002; 2003) dat er een positief verband is tussen het aantal bezoeken aan een caravanpark en de ervaren 'place attachment' van de bezoekers. Aangezien nieuwe bezoekers nog niet eerder een woning op het vakantiepark hadden gehuurd, zou er geen sprake zijn van 'place attachment'.

Van 'herhalingsbezoekers' werd verwacht dat zij een sterke 'place attachment' zouden ondervinden bij het huren van een recreatiewoning op een vakantiepark (Malles, 2002; 2003). Echter waardeerde geen van de respondenten de woning zelf vanwege 'place attachment'. Wel kwam naar voren dat de subgroep binding met het vakantiepark en omgeving ('place attachment') had. Dit was geen reden voor herhalingsbezoekers om de woning op het park te kopen, doordat deze factoren al aanwezig waren bij hen. Er werden juist factoren genoemd die ontbraken bij het bezoeken van de recreatiewoning, om eventueel tot koop over te gaan. Opvallend voor deze subgroep is dat zij de ervaringen van het huidige bezoek vooral met de vorige bezoeken vergelijken. Net als de investeerder die de woning wel af en toe bezoekt, kan uit het onderzoek worden afgeleid dat er waarschijnlijk sprake is van lichte 'place attachment' met betrekking tot het vakantiepark en de omgeving bij het huren van de woningen. In tegenstelling tot de 'erfgenamen en genietters' ondervonden zij geen 'place attachment' in relatie tot de woning zelf.

Al met al lijkt er door middel van dit onderzoek een kleine verschuiving plaats te vinden in de indeling van eigenaren en huurders van figuur 1. Zo zouden investeerders wellicht moeten worden opgedeeld in eigenaren die de woning niet bezoeken en eigenaren die dit wel doen. De investeerder die de woning wel bezoekt lijkt namelijk een lichte 'place attachment' te ervaren bij het bezitten van de woning met betrekking tot de omgeving van het vakantiepark. De herhalingsbezoekers ondervonden geen sterke 'place attachment', maar lijken een lichtere vorm te ervaren dan verwacht. Ook deze zwakke 'place attachment' heeft betrekking op het vakantiepark en omgeving, en betreft niet de woning. Om deze redenen is er een nieuwe indeling opgesteld (zie figuur 9).

Huurders	Eigenaren	
	'Erfgenamen en genietters'	Sterke 'Place attachment'
Herhalings-bezoekers	Investeerders met bezoek woning	Zwakke 'Place attachment'
Nieuwe bezoekers	Investeerders zonder bezoek woning	Geen 'Place attachment'

Figuur 9: Nieuwe indeling eigenaren en huurders op basis van 'place attachment'

6. Beperkingen en aanbevelingen

Er zijn een aantal punten waarop het huidige onderzoek verbeterd zou kunnen worden. Deze beperkingen van het onderzoek hebben wellicht invloed gehad op de uitkomsten van het onderzoek.

Allereerst zijn de interviews met de eigenaren via de telefoon afgenomen. Hiermee is er afstand gecreëerd met de geïnterviewde, waardoor er minder goed een relatie opgebouwd is. Ook is het makkelijker voor de geïnterviewde via de telefoon het interview stop te zetten of richting een eind te werken, mocht de geïnterviewde geen zin meer hebben in het gesprek. Dit is geprobeerd te voorkomen door het feit dat de eigenaren zelf hebben ingestemd met het interview door te reageren op een oproep om mee te werken aan een onderzoek.

Bij de selectie van de eigenaren is gebruik gemaakt van verkoop advertenties via het internet. Door alleen deze eigenaren te interviewen, is er een selectieve groep van eigenaren ontstaan. Deze eigenaren hebben immers hun woning te koop staan, wat het gevolg kan zijn van negatieve ervaringen met de woning of ervaren lasten.

De hoofdgroepen van huurders en eigenaren waren in deze studie niet gelijk aan elkaar. Zo huurden de bezoekers wel allen op hetzelfde vakantiepark, terwijl de woningen van de eigenaren op verschillende vakantieparken door heel Nederland waren gevestigd. Hierdoor zijn er wellicht verschillende resultaten gevonden die niet met elkaar vergeleken mogen worden.

Uit deze beperkingen van het onderzoek valt af te leiden dat het verstandig is bij vervolgonderzoek ook eigenaren van recreatiewoningen te interviewen die hun woning niet te koop hebben staan. Wellicht ondervinden deze eigenaren minder negatieve ervaringen, echter zijn deze eigenaren in het huidige onderzoek niet onderzocht.

Uit de resultaten bleek dat 'place attachment' van toepassing is bij de ervaringen van de subgroepen bij het bezitten of huren van de woning. Echter ondervonden 'erfgenamen en genietters' deze 'place attachment' ook gedeeltelijk bij de woning zelf, terwijl de herhalingsbezoekers en de investeerder

die de woning af en toe bezoekt de 'place attachment' alleen vinden in de omgeving van de woning.

Vervolgonderzoek kan zich wellicht gaan focussen op deze verschillen.

Ook is het aan te raden bij vervolgonderzoek naar ofwel eigenaren ofwel huurders te kijken.

Binnen deze groepen zijn namelijk ook al verschillen te ontdekken.

Referenties

- Anderson, J. (2010). *Understanding cultural geography: places and traces*. New York: Routledge.
- Alegre, J., & Cladera, M. (2006). Repeat visitation in mature sun and sand holiday destinations. *Journal of Travel Research*, 44(3), 288-297.
- Blichfeldt, B. S. (2007). A nice vacation: Variations in experience aspirations and travel careers. *Journal of Vacation Marketing*, 13(2), 149-164.
- Centraal Bureau voor de Statistiek (2017). *Logiesaccomodatie; gasten, overnachtingen, bezettingsgraad, kerncijfers* [Dataset]. Geraadpleegd op 03/03/2017 via: <http://statline.cbs.nl/StatWeb/publication/?VW=T&DM=SLNL&PA=82058NED&LA=NL>
- Dykes, S., & Walmsley, A. (2015). The reluctant tourist? An exploration of second home owners' perceptions of their impacts on North Cornwall, UK. *European Journal of Tourism, Hospitality and Recreation*, 6 (2), 95-116.
- Dunn, K. (2010). Interviewing. In: I. Hay (Red.), *Qualitative research methods in human geography* (pp. 101-138). Don Mills: Oxford University Press.
- Durko, A. & Petrick, F. (2013). Family and relationship benefits of travel experiences. *Journal of Travel Research*, 52(6), 720-730.
- Flemsæter, F. (2012). From "home" to "second home": Emotional dilemmas on Norwegian smallholdings. *Scandinavian Journal of Hospitality and Tourism*, 9(4), 406 – 423.
- Foley, C. T., & Hayllar, B. R. (2009). Freedom to be: Friendship and community at holiday parks. *Leisure and tourism: International perspectives on cultural practice*, 106, 33-52.
- Goldman, E. (2015). *An Assessment of the Consumer Review Freedom Act of 2015*. Santa Clara Univ. Legal Studies Research Paper No. 2-15.
- Hall, C.M. & Muller, D.K. (2004). *Tourism, mobility and second homes: between elite landscape and common ground*. Clevedon: Channelview Publications.

Hidalgo, M. C. & Hernandez, B. (2001). Place attachment: Conceptual and empirical questions. *Journal of environmental psychology*, 21(3), 273-281.

Hummon, D. M. (1992). *Community attachment: local sentiment and sense of place. Place attachment* (pp. 253-278). Springer US.

Jaakson, R. (1986). Second home domestic tourism. *Annals of tourism research*, 13(3), 357-391.

Kandampully, J., & Mok, C. (2001). *Service Quality Management in Hospitality, Tourism and Leisure*. ISBN 0-7890-1141-7, Haworth Hospitality Press, London/New York, NY.

Lounsbury, J. W., & Hoopes, L. L. (1985). An investigation of factors associated with vacation satisfaction. *Journal of Leisure Research*, 17(1), 1-13.

Lundmark, L. & Marjavaara, R. (2013). Second home ownership: A blessing for all? *Scandinavian journal of hospitality and tourism*, 13(4), 281-298.

Marles, K. (2002). 'Regular revisitation in caravan parks'. In Carson, D., Waller, I. and Scott, N. (eds) *Drive tourism: Up the wall and around the bend* (pp. 41–52). Altona, Vic.: Common Ground Publishing.

Marles, K. (2003). 'Place attachment in tourism', *CAUTHE 2003 — Riding the Wave*. The thirteenth Australian Tourism and Hospitality Research Conference. Coffs Harbour.

Muller, D. K. (2007). Second homes in the Nordic countries: Between common heritage and exclusive commodity. *Scandinavian Journal of Hospitality and Tourism*, 7(3), 193 – 201.

Muller, D. K., Nordin, U. & Marjavaara, R. (2010). *Second home owners relations to the Swedish countryside*. GERUM-Kulturgeografisk arbetsrapport. Umea: Umea, University, Department of Social and Economic Geography.

NVM. (2014). *De Nederlandse markt voor recreatiewoningen*. Geraadpleegd op 30/03/2017 via: <https://www.eufin.nl/images/A-Formulieren/Tijdelijk/Rapportrecreatiewoningen.pdf>

Pearce, P. (2005). *Tourist behaviour : Themes and conceptual schemes*. Clevedon: Multilingual Matters.

Pihl-Atmer, A. K. (1998). *Life that was lived there must have tasted wilderness: Sports cabins and outdoor life 1900–1945*. Stockholm: Kommitten for stockholmsforskning.

Prentice, R. (1991). Holiday parks: Current issues and trends. *International Journal of Hospitality Management*, 10(3), 229-244.

Smith, A. E. (2009). *Ageing in urban neighbourhoods: Place attachment and social exclusion*. Policy press.

Verantwoording afbeeldingen

Voorblad

'4 persoons woningen 4BL op Landal Greenparks Esonstad' (bron:
<https://www.landal.nl/parken/esonstad/accommodaties/4bl>)

Bladzijde 9:

Figuur 1: Indeling eigenaren en huurders op basis van 'place attachment' (gemaakt met Flowchart maker & Online Diagram Software via <https://www.draw.io/>)

Bladzijde 10:

Figuur 2: Conceptueel model (gemaakt met Flowchart maker & Online Diagram Software via <https://www.draw.io/>)

Bladzijde 14:

Figuur 3: 'Kaart Ligging Landal GreenParks 'Esonstad'' (gemaakt met ArcGIS 10.0)

Bladzijde 19:

Figuur 4: Ervaren lusten (gemaakt met Flowchart maker & Online Diagram Software via <https://www.draw.io/>)

Bladzijde 21:

Figuur 5: Ervaren lasten (gemaakt met Flowchart maker & Online Diagram Software via <https://www.draw.io/>)

Bladzijde 24:

Figuur 6: Reden tot verkoop recreatiewoningen eigenaren en reden tot koop huurders (gemaakt met Flowchart maker & Online Diagram Software via <https://www.draw.io/>)

Bladzijde 27:

Figuur 7: Waardering woning zelf (gemaakt met Flowchart maker & Online Diagram Software via <https://www.draw.io/>)

Bladzijde 29:

Figuur 8: Invloed externe factoren op de waardering van het bezitten/bezoeken van de recreatiewoning (gemaakt met Flowchart maker & Online Diagram Software via <https://www.draw.io/>)

Bladzijde 32:

Figuur 9: Nieuwe indeling eigenaren en huurders op basis van 'place attachment' (gemaakt met Flowchart maker & Online Diagram Software via <https://www.draw.io/>)

Bijlagen

A. Interviewgids eigenaren recreatiewoningen (naar K. Dunn, 2010)

Introductie

- Voorstellen
- Duidelijk maken waar het onderzoek over gaat *'ervaringen voor een eigenaar van een recreatiewoning op een vakantiepark'*, waarom dit onderwerp *'interesse in de manier van waarderen van deze recreatiewoning'* en waarvoor het onderzoek dient *'bachelor scriptie Rijksuniversiteit Groningen'*.
- Tijdsduur: circa 20 minuten
- Toestemming vragen om het gesprek op te nemen.
- Respondent erop wijzen dat deze ten alle tijden anoniem is en gegeven antwoorden zowel tijdens als na het interview aangepast mogen worden.

(Algemene) inleidende vragen

- Geslacht:
- Leeftijd:
- Hoe lang bent u al bezitter van een recreatiewoning op dit huidige vakantiepark?
- Hoe bent u bezitter geworden van de recreatiewoning?
- Hoe vaak bent u per jaar aanwezig in de recreatiewoning?
- Hoe lang bent u ongeveer aanwezig per bezoek aan uw recreatiewoning?

- Wat is uw reden voor het te koop zetten van uw recreatiewoning?

Extra aanvullingen:

Gebruik recreatiewoning

- Wat zijn voor u de redenen geweest deze recreatiewoning aan te schaffen?
- Is de recreatiewoning sinds aanschaf voor andere doeleinden dan eigen recreatie gebruikt? En eventueel door wie en waarom?
- Wat zijn de redenen dat u gedurende het jaar gebruik maakt van uw recreatiewoning?
- Wat zijn de redenen dat u gedurende het jaar geen gebruik maakt van uw recreatiewoning?
- Met wie heeft u de recreatiewoning aangeschaft? Waarom?
- Met wie maakt u gebruik van de recreatiewoning? Waarom?

Extra aanvullingen:

Waardering recreatiewoning

- Wat zijn de positieve aspecten aan het bezitten van deze recreatiewoning op een vakantiepark?
 - o Waardeert u deze aspecten ook het meest?

- Wat zijn de negatieve aspecten aan het bezitten van deze recreatiewoning op een vakantiepark?
 - o Waardeert u deze aspecten ook het minst?

- Zijn er aspecten aan het bezitten van deze recreatiewoning die u ervaart als last? Zo ja, welke?

- Bent u inmiddels andere aspecten aan de woning gaan waarderen, dan de redenen waarom u de woning heeft aangeschaft? Zo ja, welke?

- Bent u inmiddels andere aspecten aan de woning minder gaan waarderen, dan de redenen waarom u de woning heeft aangeschaft? Zo ja, welke?

Extra aanvullingen:

Invloed externe factoren

- Dragen andere aspecten, buiten de woning zelf, eraan bij dat u dit huisje bezit? Zo ja, wat zijn deze aspecten en welke invloed hebben zij?

- Dragen andere aspecten, buiten de woning zelf, eraan bij dat u dit huisje zelf bezoekt? Zo ja, wat zijn deze aspecten en welke invloed hebben zij?

- Welke invloed hebben deze externe factoren op de waardering van de woning?

- Welke invloed heeft het vakantiepark op u bij het bezitten van deze recreatiewoning?

Extra aanvullingen:

Verbeeldingsvragen

- Stel, u zou uw recreatiewoning verkopen en vanaf nu af en toe bezoeker worden van dit vakantiepark door andere recreatiewoningen te huren, welke voordelen zal dit u opleveren?

- Stel, u zou uw recreatiewoning verkopen en vanaf nu af en toe bezoeker worden van dit vakantiepark door andere recreatiewoningen te huren, welke nadelen zal dit u dan opleveren?

- Stel, u had uw recreatiewoning nooit aangeschaft. Wat was er anders geweest als u een eenmalige bezoeker was geweest van deze recreatiewoning?

- Stel, u had uw recreatiewoning nooit aangeschaft. Wat was er anders geweest als u een jaarlijkse bezoeker was geweest van deze recreatiewoning?

Extra aanvullingen:

Hartelijk dank voor dit gesprek!

Vragen of het (voorlopige) bachelorscriptie opgestuurd moet worden om eigen citaties te kunnen bekijken en of de respondent interesse heeft in de geluidsopname of het transcript.

B. Interviewgids huurders recreatiewoningen (naar K. Dunn, 2010)

Introductie

- Voorstellen
- Duidelijk maken waar het onderzoek over gaat *'lusten en lasten voor een huurder van een recreatiewoning op een vakantiepark'*, waarom dit onderwerp *'interesse in de manier van waarderen van deze recreatiewoning'* en waarvoor het onderzoek dient *'bachelor scriptie Rijksuniversiteit Groningen'*.
- Tijdsduur: circa 20 minuten
- Toestemming vragen om het gesprek op te nemen.
- Respondent erop wijzen dat deze ten alle tijden anoniem is en gegeven antwoorden zowel tijdens als na het interview aangepast mogen worden.

(Algemene) inleidende vragen

- Geslacht:
- Leeftijd:
- Heeft u al eens vaker gebruik gemaakt van een recreatiewoning op Landal GreenParks 'Esonstad'?
Zo ja, hoe vaak?
- Waarom heeft u uiteindelijk gekozen om een recreatiewoning te bezoeken op Landal GreenParks 'Esonstad'?
- Hoe lang bent u ongeveer aanwezig per bezoek aan uw recreatiewoning op Landal GreenParks 'Esonstad'?

- Maakt u weleens gebruik van een recreatiewoning op een vakantiepark buiten Landal GreenParks 'Esonstad'? Zo ja, hoe vaak en hoe lang duurt een bezoek?

Extra aanvullingen:

Gebruik recreatiewoning

- Wat zijn voor u de redenen geweest deze recreatiewoning te bezoeken?
- Wat zijn de redenen dat u gedurende het jaar gebruik maakt van een recreatiewoning?
- Wat zijn de redenen dat u gedurende het jaar geen gebruik maakt van een recreatiewoning?
- Met wie maakt u gebruik van de recreatiewoning? Waarom?

Extra aanvullingen:

Waardering recreatiewoning

- Wat zijn de positieve aspecten aan het bezoeken van deze recreatiewoning op een vakantiepark?
 - o Waardeert u deze aspecten ook het meest?
- Wat zijn de negatieve aspecten aan het bezoeken van deze recreatiewoning op een vakantiepark?

- Waardeert u deze aspecten ook het minst?

- Zijn er aspecten aan het bezoeken van deze recreatiewoning die u ervaart als last? Zo ja, welke?

- Bent u inmiddels andere aspecten aan de woning gaan waarderen, dan de redenen waarom u de woning heeft geboekt? Zo ja, welke?

- Bent u inmiddels andere aspecten aan de woning minder gaan waarderen, dan de redenen waarom u de woning heeft geboekt? Zo ja, welke?

Extra aanvullingen:

Invloed externe factoren

- Dragen andere aspecten, buiten de woning zelf, eraan bij dat u dit huisje bezoekt? Zo ja, wat zijn deze aspecten en welke invloed hebben zij?

- Welke invloed hebben deze externe factoren op de waardering van de woning?

- Welke invloed heeft het vakantiepark op u bij het bezoeken van deze recreatiewoning?

Extra aanvullingen:

Verbeeldingsvragen

- Stel, u zou een recreatiewoning kopen en vanaf nu bezitter worden van een recreatiewoning op dit vakantiepark, welke voordelen zal dit u opleveren?

- Stel, u zou een recreatiewoning kopen en vanaf nu bezitter worden van een recreatiewoning op dit vakantiepark, welke nadelen zal dit u opleveren?

- Stel, u zou nu bezitter zijn van een recreatiewoning op dit vakantiepark. Wat was er anders geweest als u een eenmalig per jaar bezoeker was geweest van uw eigen recreatiewoning?

- Stel, u zou nu bezitter zijn van een recreatiewoning op dit vakantiepark. Wat was er anders geweest als u een meerdere malen per jaar bezoeker was geweest van uw eigen recreatiewoning?

Extra aanvullingen:

Hartelijk dank voor dit gesprek!

Vragen of het (voorlopige) bachelorscriptie opgestuurd moet worden om eigen citaties te kunnen bekijken en of de respondent interesse heeft in de geluidsopname of het transcript.

C. Profiel respondenten

'Investeerders'

<i>Wie</i>	<i>Geslacht</i>	<i>Jaren eigenaar woning</i>
Respondent 1	Man	12 jaren
Respondent 2	Man	5 jaren
Respondent 3	Man	2 jaren
Respondent 4	Man	3 jaren

'Erfgenamen en genietters'

<i>Wie</i>	<i>Geslacht</i>	<i>Jaren eigenaar woning</i>
Respondent 5	Vrouw	10 jaren
Respondent 6	Vrouw	9 jaren
Respondent 7	Vrouw	4 jaren
Respondent 8	Man	8 jaren
Respondent 9	Man	5 jaren

'Nieuwe bezoekers'

<i>Wie</i>	<i>Geslacht</i>	<i>Hoeveelste bezoek</i>
Respondent 10	Man & Vrouw	1
Respondent 11	Man	1
Respondent 12	Man & Vrouw	1
Respondent 13	Vrouw	1

Respondent 14	Man	1
Respondent 15	Man	1

'Herhalingsbezoekers'

<i>Wie</i>	<i>Geslacht</i>	<i>Hoeveelste bezoek</i>
Respondent 16	Man	2
Respondent 17	Man	3
Respondent 18	Vrouw	2
Respondent 19	Man & Vrouw	5
Respondent 20	Man	2

D. Gebruikte coderingen

Deelvraag 2: 'Wat zijn de lusten en lasten voor eigenaren en huurders bij het bezitten en bezoeken van recreatiewoningen op vakantieparken?'

Lusten eigenaars

- Wat zijn de redenen dat u gedurende het jaar gebruik maakt van uw recreatiewoning?
- Wat zijn de positieve aspecten aan het bezitten van deze recreatiewoning op een vakantiepark?
- Stel, u zou uw recreatiewoning verkopen en vanaf nu af en toe bezoeker worden van dit vakantiepark door andere recreatiewoningen te huren, welke nadelen zal dit u dan opleveren?
- Stel, u had uw recreatiewoning nooit aangeschaft. Wat was er anders geweest als u een eenmalige bezoeker was geweest van deze recreatiewoning?
- Stel, u had uw recreatiewoning nooit aangeschaft. Wat was er anders geweest als u een jaarlijkse bezoeker was geweest van deze recreatiewoning?

Investeerders

<i>Codering</i>	<i>Financiële lusten</i>	<i>Goedkoop weekend weg</i>
Respondent 1	<p>"Gunstig voor de verhuur. Dat is de reden dat de woning is gekocht uiteindelijk."</p> <p>"Ik moet eerlijk zeggen dat ik alleen bij deze woning kom om af en toe te schilderen, maar dan slaap ik er nog niet eens."</p> <p>"Inkomsten zijn het positieve aspect, maar daar blijft het ook bij."</p> <p>"Ik had nooit een woning op dit park wezen bezoeken, indien ik de woning niet had aangeschaft als investering. In tegenstelling tot vele andere mensen, heeft deze locatie niet mijn voorkeur als bestemming."</p>	
Respondent 2	<p>"Er zijn meerdere positieve aspecten. Maar de reden van aanschaf was natuurlijk dat de woning geld op zou leveren via verhuur. Het park is gelegen in een bijzonder bos-en waterrijk gebied in Noordwest-Overijssel, dus het leek ons een goed idee hierin te investeren."</p>	<p>"Als de woning niet verhuurd is een weekend of gedeelte van een vakantie, is het voor ons een heel goedkoop weekend weg."</p> <p>"Het nadeel zou zijn dat wij niet even op de bonnefooi een weekend weg zouden kunnen inplannen, mochten wij deze</p>

	<p>“Ik was al begonnen over de prachtige omliggende natuur. Dat is de externe factor die invloed heeft op de waardering voor deze woning. De woning zelf is natuurlijk niet heel erg bijzonder.”</p> <p>“Als het in het voorjaar goed weer is, weet je dat je het hele jaar gebakken zit. De toeristen komen in de zomer toch wel.”</p> <p>“Dat zou betekenen dat wij geen inkomsten meer zouden krijgen, als wij de woning enkel niet meer in bezit zouden hebben maar enkel zoude bezoeken.”</p>	<p>woning niet hebben aangeschaft. Nu besluiten wij nog weleens op een zonnige vrijdagmiddag de auto te pakken. Dat zal dan vast minder gebeuren.”</p>
Respondent 3	<p>“De woning gaat als het goed is geld opleveren. Niet alleen tijdens het opknappen van de woning door verhuur, maar eventueel ook met winst doorverkocht worden na het opknappen.”</p> <p>“Ik ben alleen bij de woning geweest bij de aanschaf. De rest laat ik eigenlijk uitbesteden.”</p> <p>“Zoals gezegd kom ik hier al nooit, maar zou hier ook niet komen om het eenmalig te bezoeken. De woning is aangeschaft voor de investering nogmaals.”</p>	
Respondent 4	<p>“Ik maak geen gebruik van de woning. Vakantie vieren wij in het buitenland.”</p> <p>“Het is niet alleen hobby van mij dingen op te knappen en te verkopen, maar ook een soort werk. Maar ik moet zeggen als ik over een paar jaar met pensioen ga, ik bezig blijf met mijn hobby. Of ik dan kies voor de huizenmarkt of motormarkt, dat weet ik nog niet. Feit blijft dat het geld oplevert, en daar verdien ik gedeeltelijk mijn brood mee.”</p>	

	<p>“Het zou veranderen dat ik er een keer zou komen om te slapen in plaats van op te knappen. Maar eigenlijk was dat niet mijn plan.”</p>	
--	---	--

‘Erfgenamen en genietters’

<i>Codering</i>	<i>Financiële lusten</i>	<i>Place attachment</i>
Respondent 5		
Respondent 6		<p>“Het was toch een plek van herinneringen. De kinderen zijn hier ook deels opgegroeid en wij kwamen hier als gezin samen. Nu zij hier geen gebruik meer van willen maken, is toch dat stukje wat de woning altijd met zich meebracht, weg.”</p> <p>“Het zou geen nadelen hebben om de woning zo af en toe te huren in plaats van het bezitten wat wij nu doen. De kinderen komen er helaas toch eigenlijk niet meer, dan is het toch anders.”</p>
Respondent 7	<p>“De woning is toch een belangrijke bron van inkomsten geweest. Dat was ook wel erg lekker en is uiteindelijk een belangrijk reden geweest om deze woning lang aan te houden.”</p>	
Respondent 8	<p>“Ondanks dat de woning is aangeschaft voor onszelf, was het achteraf fijn dat de woning meer geld opleverde dan wij van tevoren ooit hadden gehoopt.”</p>	
Respondent 9		<p>‘Je moet het zien als een plek waar je tot rust komt, doordat het voelt als een thuis omdat je er al vaak bent geweest, maar niet de negatieve ervaringen van het dagelijkse leven met je meezuilt.’</p>
<i>Codering</i>	<i>Bezigheidstherapie</i>	<i>Samenkomst onder familie en vrienden</i>
Respondent 5		<p>“Het was altijd een mooie uitlaatklep voor de kinderen toen zij jong waren. Nu hebben zij geen interesse meer om hier vaak naar toe te gaan. Voor ons een goede reden de woning te verkopen.”</p>

Respondent 6		“Nu onze kinderen uit huis zijn, gaan we er helaas geen gebruik meer van maken. Zij zijn te druk met andere dingen in de weekenden. Vroeger was het altijd wel fijn om samen even erop uit te gaan”
Respondent 7		
Respondent 8	“De woning kan ook gezien worden als bezigheidstherapie. Je moet toch de bomen bij snoeien en af en toe schilderen. Op mijn leeftijd heerlijk.”	
Respondent 9		
<i>Codering</i>	<i>De mogelijkheid tot het hele jaar door recreëren</i>	<i>Berging of opslagplek van de eerste woning</i>
Respondent 5	“Het is toch fantastisch dat ik door deze woning het hele jaar door kon surfen.” “Wij hebben deze woning aangeschaft door de locatie tot de zee. Hier kunnen wij dan zo vaak mogelijk gebruik van maken.”	
Respondent 6		
Respondent 7		“We konden er ook veel spullen kwijt. Je kan de woning haast zien als opbergplaats.” “Dat zou betekenen dat wij de woning meer in bezit hebben, dus ook geen spullen meer zouden kwijt kunnen.”
Respondent 8		
Respondent 9	“Het liefste ben ik hier zo vaak mogelijk, en dat doe ik dan ook”	
<i>Codering</i>	<i>Toegang tot omgeving</i>	
Respondent 5	“Wij hebben deze woning gekocht omdat wij lekker kunnen surfen, het ligt namelijk dichtbij het strand” “Als wij de woning niet zouden bezitten, zou dit betekenen dat wij niet impulsief onze spullen kunnen pakken en ons richting het park kunnen begeven. Wij zouden dan alles moeten plannen en boeken. Verschrikkelijk.”	

Respondent 6	<p>“Met de kinderen de hort op, de natuur in! Daar deden wij het vroeger voor.”</p> <p>“Nu zou er eigenlijk niet zo veel veranderen als wij af en toe het huis zouden bezoeken. Dat doen wij inmiddels ook. Echter denk ik dan wel dat wij niet zo snel meer in het huis zouden zitten kaarten. Dat doe je toch altijd met meer dan twee personen. Dus dan zouden wij nog vaker de natuur in gaan.”</p>	
Respondent 7	<p>“De locatie tot de stranden is natuurlijk perfect.”</p> <p>“En deze locatie heeft er uiteindelijk voor gezorgd dat wij ook daadwerkelijk dit huis hebben aangeschaft natuurlijk.”</p>	
Respondent 8	<p>“Vanaf de woning ben je zo in de natuur. De fietsen stonden er al, dus het kost weinig moeite om af het park te komen.”</p> <p>“Nu mijn vrouw is overleden, is het beter als ik de woning af en toe zou bezoeken in plaats van bezitten. Echter zou dit wel voor mij betekenen dat ik minder vaak in deze prachtige natuur kom.”</p>	
Respondent 9	<p>“De rust gaat verder in de bossen, dat is erg prettig.”</p> <p>“Het huis is aangeschaft om de locatie van het park natuurlijk. Je hebt totale vrijheid om je heen in de bossen.”</p>	

Lusten huurders

- Waarom heeft u uiteindelijk gekozen om een recreatiewoning te bezoeken op Landal GreenParks ‘Esonstad’?
- Wat zijn de redenen dat u gedurende het jaar gebruik maakt van een recreatiewoning?
- Wat zijn de positieve aspecten aan het bezoeken van deze recreatiewoning op een vakantiepark?

Nieuwe bezoekers

<i>Codering</i>	<i>Toegang tot nieuwe omgeving</i>	<i>Niet verantwoordelijk</i>
Respondent 10	<p>“Er is hier zoveel te doen. Morgen pakken wij de boot naar Schiermonnikoog, de dag erna gaan wij weer zeilen.’</p> <p>“Wij waren hier nog nooit geweest, terwijl Friesland zo veel moois heeft te bieden.”</p> <p>“Het is een bestemming waar je alle kanten meer uit kan, maar volgende keer is het weer een andere provincie hoor.”</p>	
Respondent 11	<p>“De natuur is hier natuurlijk prachtig, daarvoor kom je hier. Wij hadden eigenlijk nog nooit iets in Friesland geboekt.”</p> <p>“Volgende keer zitten we weer ergens op de Veluwe, het is maar net waar wij zin in hebben. Maar nu zitten wij hier puur voor de prachtige natuur.”</p>	<p>“Het fijne aan het slechtst bezoeken van een woning, betekent dat je niet steeds verantwoordelijk bent voor een woning waar je zelf niet in woont.”</p>
Respondent 12	<p>“Ook al ligt onze vakantiewoning aan het water, wij gaan toch naar de dijk hierachter naast het park.”</p> <p>“Nu is het leuk met de kinderen voor dit weekend, maar dat is het overal. Toch is het leuk om weer een nieuwe omgeving te hebben. Ook voor ons.”</p>	
Respondent 13	<p>“Met de auto lekker rijden naar steden zoals Groningen of Leeuwarden. Daarnaast rijd je dan over prachtige wegen met meren en polders”</p> <p>“Je moet altijd nieuwe steden blijven ontdekken.”</p>	
Respondent 14		<p>“Het positieve aspect aan het bezoeken van een recreatiewoning, is niet voor het huis en de tuin hoeven zorgen. Dat zou toch anders zijn indien je zo’n woning zou huren”</p>
Respondent 15	<p>“De natuur en de dieren zijn prachtig in dit gebied.”</p>	

	<p>“Wij hebben uiteindelijk voor deze woning gekozen op dit vakantiepark aangezien je letterlijk het vakantiepark uit loopt, en je zo begeeft tussen het prachtige Lauwersmeer en schitterende zee en polders. Veel over gelezen, maar zelf op de één of andere manier nog nooit geweest. Dan is het een weekend prima vertoeven hier hoor.”</p>	
<i>Codering</i>	<i>Samenkomen met familie en vrienden</i>	<i>Faciliteiten van het park</i>
Respondent 10		
Respondent 11		
Respondent 12	<p>“Het is fijn om hier met de kinderen samen te komen. Lekker eventjes weg met zijn allen. Veel spelletjes spelen en even genieten van dit Paasweekend.”</p>	<p>“Het park is zeer kindervriendelijk. Kijk alleen al naar het programma van de KidsClub. Dit zorgt ervoor dat je als ouders ook gewoon even lekker vakantie kan vieren. Wij moeten natuurlijk ook tot rust kunnen komen.”</p> <p>“Lekker met de kinderen op ontdekkingstocht. Het park leent zich daar ook wel voor, maar eerder in de avond om ze moe te maken.”</p>
Respondent 13		
Respondent 14	<p>“Lekker samenkomen met familie hier zo met de Pasen. Is toch gezellig?”</p>	
Respondent 15	<p>“Logistiek kwam deze locatie goed uit met de vrienden. De volgende keer over een paar jaar is vast weer ergens anders”</p>	

Herhalingsbezoekers

<i>Codering</i>	<i>Toegang tot omgeving</i>	<i>Niet verantwoordelijk</i>
Respondent 16	<p>“Uiteindelijk is iedereen hier toch gewoon voor de omgeving?”</p> <p>“Er zit hier een natuurpark! Dit bezoeken verveelt nooit kan ik u vertellen.”</p>	

Respondent 17	“Faciliteiten zijn prima hier voor de kinderen. Wij kunnen genieten van het water. Beter kan niet toch?”	“Het kan twee kanten opvallen met kinderen. Aan de ene kant is het fijn gevoel dat als de kinderen iets stuk maken, het toch niet van jou is. Aan de andere kant maakt je dat ook waakzamer”
Respondent 18	“Wij fietsen graag door de natuur hier in de buurt, die is wonderschoon overigens. Keer op keer weer. Wij weten waar de mooie plekjes zijn te vinden.”	
Respondent 19	“Wij weten dat het hier rolstoelvriendelijk is en wat onze mogelijkheden zijn tot het komen in de omgeving” “Keer op keer worden wij vriendelijk en goed geholpen om onszelf te vermaken in de rolstoelvriendelijke natuur.”	
Respondent 20	“Je hebt werkelijk alles hier. Fietsen zijn achterop de auto gezet, dan ben je ook zo het park uit.” “Op de een of andere manier trekt dit gebied ons gewoon. Het is rustgevend maar toch is er ook zo veel te zien en te doen.”	
<i>Codering</i>	<i>Bekendheid</i>	<i>Faciliteiten vakantiepark</i>
Respondent 16	“Wij weten waar wij aan toe zijn met dit vakantiepark en weten de weg, heerlijk rustig hier.”	
Respondent 17	“Ik weet dat de kinderen hier gewoon veilig kunnen spelen. Ik weet zelf waar ik aan toe ben en dat er een goede bakker zit op het park.” “Ook de kinderen weten de weg, dat geeft een veilig gevoel.”	“Faciliteiten zijn prima hier voor de kinderen. Wij kunnen genieten van het water. Beter kan niet toch?”
Respondent 18	“Wij fietsen graag door de natuur hier in de buurt, die is wonderschoon overigens. Keer op keer weer. Wij weten waar de mooie plekjes zijn te vinden.”	

	<p>“Wij weten wat te verwachten. Dit is precies waar je zin in hebt tijdens zo’n zonnig weekend.”</p>	
Respondent 19	<p>“Wij weten dat het hier rolstoelvriendelijk is en wat onze mogelijkheden zijn tot het komen in de omgeving.”</p> <p>“Keer op keer worden wij vriendelijk en goed geholpen om onszelf te vermaken in de rolstoelvriendelijke natuur.”</p> <p>“Dit is een van de weinige plekken in Nederland waar ook wij weinig beperkingen kennen in het steeds maar weer verkennen van de natuur.”</p>	
Respondent 20	<p>“Op de een of andere manier trekt dit gebied ons gewoon. Het is rustgevend maar toch is er ook zo veel te zien en te doen.”</p>	

Lasten eigenaars

- Wat zijn de redenen dat u gedurende het jaar geen gebruik maakt van uw recreatiewoning?
- Wat zijn de negatieve aspecten aan het bezitten van deze recreatiewoning op een vakantiepark?
- Zijn er aspecten aan het bezitten van deze recreatiewoning die u ervaart als last? Zo ja, welke?
- Stel, u zou uw recreatiewoning verkopen en vanaf nu af en toe bezoeker worden van dit vakantiepark door andere recreatiewoningen te huren, welke voordelen zal dit u dan opleveren?
- Stel, u had uw recreatiewoning nooit aangeschaft. Wat was er anders geweest als u een eenmalige bezoeker was geweest van deze recreatiewoning?
- Stel, u had uw recreatiewoning nooit aangeschaft. Wat was er anders geweest als u een jaarlijkse bezoeker was geweest van deze recreatiewoning?

Investeerders

<i>Codering</i>	<i>Variabele inkomsten</i>	<i>Contact houden</i>
-----------------	----------------------------	-----------------------

Respondent 1	<p>“Je bent van zoveel factoren afhankelijk. Je weet nooit wat je precies aan inkomsten kan verwachten. Dit geldt al voor de korte termijn, laat staan dat het onmogelijk is dit op de lange termijn te weten.”</p> <p>“Als het slecht weer is gedurende een jaar, dan merk je dat gewoon. Je zit dus vlak voor vakanties en vrije dagen iedere dag naar het weerbericht van het nieuws te kijken.”</p>	<p>“Sommige vakantieparken regelen de huur voor eigenaren. Bij dit vakantiepark niet. Maar moet wel rekening houden met het vakantiepark qua regels. Zo ben ik steeds met verhuurders en het park in contact. Daar gaat helaas best veel tijd in zitten.”</p> <p>“Als ik deze woning niet meer in bezit zou hebben, zou ik dus veel tijd over hebben doordat ik niet steeds dat gezeur aan mijn hoofd heb.”</p>
Respondent 2	<p>“Het is toch altijd afwachten wat erbinnen komt.”</p> <p>“Het is soms vervelend dat je niet weet waar je aan toe bent. Af en toe kan je namelijk wel een lekker zakcentje gebruiken. Bijvoorbeeld zo vlak voor de zomer.”</p>	
Respondent 3	<p>“Het staat nooit vast hoeveel huurders je gaat krijgen per maand.”</p>	<p>“Het geklaag van de huurders is soms erg vervelend. Alles is eigenlijk goed verzorgd, maar sommige willen gewoon graag geld terugkrijgen voor dingen die niet helemaal in orde waren. Daarnaast heb je het ook andersom. Dat de huurders mijn woning slopen, terwijl ik er dan achteraan moet.”</p>
Respondent 4	<p>“Het is wel maar de vraag of je de investering terugkrijgt. Aan de andere kant kan je bij aandelen kopen ook geldverliezen. Goed weer en de opkomst van het gebied, moet het zeker goed komen. Maar ja, je hebt natuurlijk geen zekerheid op goed weer. Dat is dan weer jammer.”</p>	<p>“Huurders hebben veel vragen, en daarnaast moest altijd alles netjes afgehandeld zijn. Gelukkig kunnen mijn vrouw en ik dit samen regelen, anders had ik dit wel als een vervelende last kunnen ervaren. Nu valt het wel mee.”</p>
<i>Codering</i>	<i>Vaste lasten</i>	<i>Minder waard worden woning</i>
Respondent 1	<p>“Er zijn natuurlijk ook gewoon een heleboel kosten aan verbonden. Denk maar eens aan het onderhoud wat uitgevoerd dient te worden per jaar.”</p> <p>“Soms draai je verlies in plaats van winst in een maand. Dan weet je dat het tijd is om na te gaan of de woning</p>	

	de moeite nog wel waard is. Soms is het bizar wat voor uitgaven er verbonden zitten aan zo'n woning.	
Respondent 2	<p>“De jaarplaatskosten zijn niet niks. Wel 3200 euro per jaar.”</p> <p>“Als ik een bezoeker was geweest, dan had ik nu alleen nog maar last gehad van wat belastingen. Toch betaal ik als eigenaar nog veel meer belastingen voor deze woning.”</p> <p>“De lasten heb ik denk ik al wel genoemd, dat zijn er haast te veel om op te noemen. Of zou je graag een lijst willen ontvangen met welke bedragen er allemaal wel niet om de hoek komen kijken?”</p>	
Respondent 3	<p>“Als verhuurder heb je maar een paar kosten die je aan de huurder kan door verrekenen. Belastingen zijn er daar één van.”</p> <p>“Het geld wat ik uitgeef aan het uitbesteden kan soms meer zijn dat je van tevoren had verwacht. Dat kan aardig tegenvallen, dat is vervelend.”</p>	
Respondent 4	<p>“Er gaat ook per maand veel geld uit aan de woning hoor. Denk aan maar aan de verzekeringen en andere lasten zoals belastingen.”</p> <p>“De kosten van het opknappen zijn uiteraard een last, maar dat is uiteindelijk waar je voor kiest. Onderhoud dient gewoon goed uitgevoerd te worden.”</p>	<p>“Het is wel maar de vraag of je de investering terugkrijgt. Aan de andere kant kan je bij aandelen kopen ook geldverliezen.”</p>

‘Erfgenamen en genietters’

<i>Codering</i>	<i>Vaste lasten</i>	<i>Geen lasten</i>
Respondent 5	<p>“Als je aan vaste lasten denkt, dan is vooral dat grote smak geld wat je aan jaarplaatskosten betaald niet redelijk.”</p>	

	<p>“Ik hoef dan niet betalen voor de jaarplaatskosten, dat is wel erg veel geld voor wat je uiteindelijk ervoor terugkrijgt.”</p> <p>“Kosten calculeer je wel in hoor, niks is gratis. Begrijp me niet verkeerd, maar dat betekent niet dat ze soms onredelijk zijn.”</p>	
Respondent 6	<p>“Er zijn nou eenmaal veel kosten ook te dekken. Wat dacht je van het waterschap?”</p> <p>“Soms is het pijnlijk dat je betaalt voor de woning, maar er eigenlijk de hele maand niet bent geweest. Dat is vooral zonde, maar is voor mij een extra boost dat geld er toch uit te krijgen.”</p>	
Respondent 7	<p>“Per maand ben ik toch al ruim 400 euro kwijt, die ik nooit meer terugzie.”</p> <p>“Ik kan het gewoonweg niet meer betalen, de kosten rijzen de pan uit helaas.”</p>	
Respondent 8	<p>“De lasten vallen echt prima mee, wij betalen gelukkig hier niet heel veel voor. Je houdt ervan tevoren rekening mee en we waren goed op de hoogte hoor van de openstaande kosten of eventueel onderhoud. Gelukkig worden ze de kosten hiervoor dan ook ruimschoots gecompenseerd. Toch moet je ze wel betalen, en dat hoef je als bezoeker natuurlijk niet.”</p>	
Respondent 9		<p>‘Met zo’n woning in bezit kan je toch geen lasten ervaren?’</p> <p>“Dit zou betekenen dat ik waarschijnlijk veel minder in de woning zal komen. Dat zou ik persoonlijk erg jammer vinden, dus vandaar dat ik ook geen voordelen zou ervaren als ik de woning nooit zou hebben aangeschaft.”</p>

<i>Codering</i>	<i>Onbekendheid met huurders</i>	
Respondent 5		
Respondent 6	<p>“Het is vaak niet duidelijk wie er precies van jouw onderkomen gebruik maken. Altijd afwachten of het goed gaat.”</p> <p>“Het zou ook weleens fijn zijn om de huurder te zijn, in plaats van de verhuurder met betrekking tot deze woning. Dan heb je geen omkijken naar wie erin trekken en wat er gebeurd in jouw woning.”</p>	
Respondent 7	<p>“Jongeren mogen geen gebruik meer maken van onze woning, dat is helaas al eens fout gegaan. Dat wil ik niet nog eens meemaken, vandaar dat ik deze groep uitsluit om te huren. Het is natuurlijk altijd de vraag wat er precies intrekt.”</p>	
Respondent 8	<p>“Je weet helaas niet wat voor mensen jouw huis huren. Daarnaast slapen zij in jouw bed en maken zij gebruik van jouw meubels en keuken. Soms is dat een naar idee.”</p> <p>“Het liefste zou je natuurlijk de woning helemaal voor jezelf houden, maar de inkomsten zijn te belangrijk. Dat weegt dan niet op tegen het feit dat je jouw woning dient te verhuren aan onbekende mensen. Dat hoort er bij.”</p>	
Respondent 9		

Lasten huurders

- Wat zijn de redenen dat u gedurende het jaar geen gebruik maakt van een recreatiewoning?
- Wat zijn de negatieve aspecten aan het bezoeken van deze recreatiewoning op een vakantiepark?
- Zijn er aspecten aan het bezoeken van deze recreatiewoning die u ervaart als last? Zo ja, welke?

Nieuwe bezoekers

<i>Codering</i>	<i>Wat te verwachten</i>	<i>Geen lasten</i>
-----------------	--------------------------	--------------------

Respondent 10		“Die ondervinden wij niet.”
Respondent 11	<p>“Tegenwoordig weet je via het internet al vrij specifiek wat je kunt verwachten, maar ze zetten natuurlijk wel altijd de mooiste foto’s op de site.”</p> <p>“Het is altijd afwachten welke woning je uiteindelijk krijgt toebedeeld.”</p>	
Respondent 12		“Alles is top, heb niks te klagen.”
Respondent 13	<p>“Je weet nooit helemaal wat je zult aantreffen, maar toch ben je eigenlijk maar vrij weinig op het park. Vooral slapen doe je er en s’ochtends rustig wakker worden. De woning doet er eigenlijk dus niet heel erg toe.”</p>	
Respondent 14	<p>“Je merkt toch wel dat je in een onbekende omgeving bent, als je voor het eerst ergens huurt. Je kan natuurlijk zowel geluk als pech hebben met de accommodatie die je intrekt. Aan de andere kant hoort dat erbij, dat is toch ook de charme van vakantie vieren op onbekende plekken.”</p> <p>“Je boekt zo’n woning met het idee dat je lekker buiten kan zitten. Maar eigenlijk kan je daar niet van uit gaan.”</p>	
Respondent 15		“De enige lasten maakte ik vooraf, toen ik geld moest overmaken. Maar dat was het dan ook wel.”
<i>Codering</i>	<i>Annuleringsmogelijkheden</i>	<i>Afhankelijk van meerdere factoren voor voldoening</i>
Respondent 10		
Respondent 11		
Respondent 12		
Respondent 13		
Respondent 14	<p>“Gelukkig gold het voor ons niet hoor, maar het is soms best vervelend dat er zo moeilijk wordt gedaan om het annuleren. We hebben weleens meegemaakt dat er om zeer vervelende persoonlijke omstandigheden geen gebruik meer</p>	<p>“Je boekt zo’n woning met het idee dat je lekker buiten kan zitten. Maar eigenlijk kan je daar niet van uit gaan.”</p>

	gemaakt kon worden van de woning. Echter kregen wij toen helemaal niks van geld terug. Maar dit verschilt volgens mij altijd per maatschappij en ook vakantiepark.”	
Respondent 15		

Herhalingsbezoekers

<i>Codering</i>	<i>Negatieve vergelijking</i>	<i>Geen lasten</i>
Respondent 16	<p>“Deze keer zit ons huisje aan de zijkant van het park, in plaats van de binnenste cirkel, hierdoor ervaren wij meer last van de wind.”</p> <p>“Een negatief aspect zou ik dan ook willen noemen dat je steeds gaat vergelijken met het vorige bezoek.”</p>	
Respondent 17		
Respondent 18	“Je hoopt toch weer op de plek van de vorige keer. Aangezien dat beviel, hebben wij besloten nog eens hier te boeken. Echter was die woning al bezet.”	
Respondent 19		“Alles is hier altijd voor ons in de puntjes geregeld.”
Respondent 20	“De vorige keer was het bezoek leuker, toen was het weer namelijk beter.”	
<i>Codering</i>	<i>Uitgekeken</i>	<i>Overlast</i>
Respondent 16		“Er komen hier iedere keer toch wel erg veel Duitsers. Dat had ik liever wat minder gezien eerlijk gezegd. Een park met Nederlanders is dan toch vertrouwd, ook al klinkt het gek.”
Respondent 17	“Je merkt wel dat wij als ouders toch weer een keer verder gaan kijken dan dit park. Dit is nu de derde keer, maar inmiddels kennen we alles wel in detail.”	

Respondent 18		
Respondent 19		
Respondent 20		

Deelvraag 3: 'Wat zijn redenen voor eigenaren om hun recreatiewoning op een vakantiepark te verkopen, maar redenen voor bezoekers om een recreatiewoning op vakantiepark aan te schaffen?'

Reden verkoop eigenaars

- Wat is uw reden voor het te koop zetten van uw woning?
- Stel, u zou uw recreatiewoning verkopen en vanaf nu af en toe bezoeker worden van dit vakantiepark door andere recreatiewoningen te huren, welke voordelen zal dit u opleveren?
- Stel, u zou uw recreatiewoning verkopen en vanaf nu af en toe bezoeker worden van dit vakantiepark door andere recreatiewoningen te huren, welke nadelen zal dit u opleveren?
- Stel, u had uw recreatiewoning nooit aangeschaft. Wat was er anders geweest als u een eenmalige bezoeker was geweest van deze recreatiewoning?
- Stel, u had uw recreatiewoning nooit aangeschaft. Wat was er anders geweest als u een jaarlijkse bezoeker was geweest van deze recreatiewoning?

Investeerders

<i>Codering</i>	<i>Voor winst doorverkopen</i>	<i>Lasten wegen niet op tegen inkomsten</i>
Respondent 1		<p>"De toeristen komen helaas niet meer met grote getalen. Dat was een aantal jaar geleden wel anders. Dan moet ik naar financieel aantrekkelijke opties gaan kijken."</p> <p>"Soms draai je verlies in plaats van winst in een maand. Dan weet je dat het tijd is om na te gaan of de woning de moeite nog wel waard is. Soms is het bizar wat voor uitgaven er verbonden zitten aan zo'n woning."</p>
Respondent 2		<p>"Het probleem is dat de kosten steeds meer worden. Dit in combinatie met dat verhuur tegen valt, geeft ons aanleiding de woning te verkopen. Al hebben wij geen haast."</p> <p>"Als ik een bezoeker was geweest, dan had ik nu alleen nog maar last gehad van</p>

		<p>wat belastingen. Toch betaal ik als eigenaar nog veel meer belastingen voor deze woning.”</p> <p>“De lasten heb ik denk ik al wel genoemd, dat zijn er haast te veel om op te noemen. Of zou je graag een lijst willen ontvangen met welke bedragen er allemaal wel niet om de hoek komen kijken?”</p>
Respondent 3	<p>“Net als onze andere woningen, staan deze altijd met winst te koop op sites. Dit kan zowel voor het opknappen als na het opknappen zijn. Als iemand meer biedt dan wij erin hebben gestopt, is de woning verkocht.”</p>	
Respondent 4	<p>“Bij deze woning heeft er veel tijd en geld ingezet. Ik hoop dat ik er zo veel geld uit kan halen als ik in gedachten heb. Maar met deze woningmarkt weet je het maar nooit.”</p> <p>“Er moet gewoon geld verdiend worden, dat is het plan.”</p>	

‘Erfgenamen en genieters’

<i>Codering</i>	<i>Gedwongen verkoop door familieomstandigheden</i>	<i>Uitgekeken</i>
Respondent 5	<p>“Het was altijd een mooie uitlaatklep voor de kinderen toen zij jong waren. Nu hebben zij geen interesse meer om hier vaak naar toe te gaan. Voor ons een goede reden de woning te verkopen.”</p> <p>“Het zou anders worden als wij de woning hebben verkocht. Over een aantal jaar dan samenkomen met de kinderen zou dan fantastisch zijn waarschijnlijk!”</p>	
Respondent 6	<p>“Nu onze kinderen uit huis zijn, gaan we er helaas geen gebruik meer van maken. Zij zijn te druk met andere dingen in de weekenden. Vroeger</p>	

	<p>was het altijd wel fijn om samen even erop uit te gaan.”</p> <p>“Het heeft echt puur met de kinderen te maken. Dat is voor ons het signaal te gaan kijken naar een plek die alleen ons twee zal bekoren.”</p>	
Respondent 7		<p>“Ondanks de inkomsten, zijn wij zelf wel een beetje klaar met de woning. Wij hebben er lang plezier van gehad, maar het is nu tijd voor iets anders.”</p> <p>“De inkomsten vielen tegen. Dan is dat een goede combinatie om uiteindelijk ervoor te kiezen verder te kijken naar een andere woning. Iets nieuws zijn wij waarschijnlijk ook wel aan toe.”</p>
Respondent 8	<p>“Helaas is mijn partner overleden. In mijn eentje ga ik niet meer fietsen. Voor mij een reden de woning te verkopen. Kinderen hebben wij namelijk niet.”</p>	
Respondent 9	<p>“Mijn man en ik zijn uit elkaar gegaan. Alles wat wij samen deelden, staat op marktplaats.”</p> <p>“Mocht deze woning zijn verkocht, dan zal ik er niet meer komen. Dat is wel logisch toch?”</p>	

Reden koop huurders

- Stel, u zou een recreatiewoning kopen en vanaf nu bezitter worden van een recreatiewoning op dit vakantiepark, welke voordelen zal dit u opleveren?
- Stel, u zou nu bezitter zijn van een recreatiewoning op dit vakantiepark. Wat was er anders geweest als u een eenmalig per jaar bezoeker was geweest van uw eigen recreatiewoning?
- Stel, u zou nu bezitter zijn van een recreatiewoning op dit vakantiepark. Wat was er anders geweest als u een meerdere malen per jaar bezoeker was geweest van uw eigen recreatiewoning?

Nieuwe bezoekers

<i>Codering</i>	<i>Een plek om samen te komen met familie</i>	<i>Geen interesse in koop, elke vakantie graag op een andere bestemming</i>
Afkorting		
Respondent 10		“Daar zouden wij geen interesse in hebben. Wij willen qua bestemmingen

		van onze vakantie eigenlijk blijven afwisselen.”
Respondent 11		
Respondent 12	<p>“Het is lekker dichtbij onze schoonfamilie in het Noorden. Daarvoor zou het een ideale uitvalsbasis zijn om een woning te kopen op dit park. Dit zal dan wel samen met hen moeten worden aangekocht, de enige manier waarop dit zou kunnen.”</p> <p>“Niet alleen zouden wij de woning kunnen gebruiken om onze schoonfamilie op bezoek te krijgen. Het zou ook prettig kunnen zijn om de schoonfamilie vanuit het vakantiepark zelf een dag te bezoeken.”</p>	
Respondent 13		<p>“Wij zouden er niet aan moeten denken ons geld uit te geven aan een recreatiewoning.”</p> <p>“Je wordt er toch niet vrolijk van steeds naar dezelfde plek te reizen. Kan je net zo goed thuisblijven, dat is ook bekend terrein.”</p>
Respondent 14		<p>“Ik zou naar een plek gaan waar ik niet per se nog eens hoeft te komen. Is ook zonde heh! Als je alles hebt gezien in de buurt, dan heb je het ook wel gezien.”</p> <p>“Financieel zit het er helaas ook niet in.”</p>
Respondent 15		
<i>Codering</i>	<i>Geen interesse in koop, locatie van vakantiepark moet op een andere plek</i>	<i>Koop financieel onmogelijk</i>
Respondent 10		
Respondent 11	<p>“Ik zou liever een huisje in het buitenland kopen joh. Garantie op goed weer. Nee, voor een weekend is dit prima, maar daar is het dan ook mee gezegd.”</p> <p>“Het is overigens wel een hoop geld hoor op deze locatie. Een weekendje is al bijna te duur.”</p>	<p>“Het is overigens wel een hoop geld hoor op deze locatie. Een weekendje is al bijna te duur.”</p>

Respondent 12		“Het is lekker dichtbij onze schoonfamilie in het Noorden. Daarvoor zou het een ideale uitvalsbasis zijn om een woning te kopen op dit park. Dit zal dan wel samen met hen moeten worden aangekocht, de enige manier waarop dit zou kunnen.”
Respondent 13		
Respondent 14		“Financieel zit het er helaas ook niet in.”
Respondent 15	“Het zou prachtig zijn ooit een keer woning aan te schaffen. Maar dan liever in Zeeland bij de zee. Maar daar hebben wij toch het geld niet voor.”	“Het zou prachtig zijn ooit een keer woning aan te schaffen. Maar dan liever in Zeeland bij de zee. Maar daar hebben wij toch het geld niet voor.”

Herhalingsbezoekers

<i>Codering</i>	<i>Als het financieel mogelijk was</i>	<i>Kinderen die het zouden overnemen</i>
Respondent 16		
Respondent 17		<p>“De kinderen zijn nu natuurlijk dolenthousiast. Als wij zouden weten dat zij over een aantal jaar mee zouden betalen aan ofwel het huisje zouden overkopen, dan zouden wij het wellicht overwegen.”</p> <p>“Je merkt wel dat wij als ouders toch weer een keer verder gaan kijken dan dit park. Dit is nu de derde keer, maar inmiddels kennen we alles wel in detail. Als de kinderen ooit zouden meebetalen, is het denk ik op de lange termijn voor ons op een bejaarde leeftijd een prachtig onderkomen.”</p>
Respondent 18		
Respondent 19	“Zouden wij echt heel graag willen, echter zit dit er voor ons financieel niet in. Keer op keer worden wij vriendelijk en goed geholpen om onszelf te vermaken in de rolstoelvriendelijke natuur. Dit is een van de weinige plekken in Nederland	

	waar ook wij weinig beperkingen kennen in het steeds maar weer verkennen van de natuur.”	
Respondent 20		
<i>Codering</i>	<i>Ook vrienden of familie er een woning zouden nemen</i>	<i>Minder overlast</i>
Respondent 16	<p>“Wij zijn al langer aan het kijken naar een huisje met wat vrienden, echter denk ik niet dat zij op een vakantiepark in Nederland zitten te wachten.”</p> <p>“Als deze woning en het park nou op een locatie in het buitenland had gelegen, was het zeker een optie voor ons en onze vrienden. Alles wat je verlangt van een vakantiepark, is aanwezig.”</p>	
Respondent 17		
Respondent 18		
Respondent 19		
Respondent 20	<p>“Wat natuurlijk zou helpen, is als je burens vrienden zouden zijn of iets dergelijks. Deze kennen wij eigenlijk niet, aangezien wij elke keer op andere locatie op het park zitten. Als dit onze vrienden zouden worden, ofwel huidige vrienden ook een woning zouden aanschaffen op dezelfde plek als wij dat zouden willen, dan zou dat uiteraard hartstikke leuk zijn. Maar waar die woning zich dan bevindt, is minder van belang.”</p>	<p>“Dit is nu de tweede keer dat wij hier zijn, echter ondervinden wij toch wel wat hinder van de vele Duitsers hier hoor. Voordringen bij de winkel of het restaurant moet je dan ook niet vreemd van opkijken. Verder meer dan tevreden over het park, dus sluit niks uit.”</p>
<i>Codering</i>	<i>Minder druk op werk</i>	
Respondent 16		
Respondent 17		
Respondent 18	<p>“Ik weet niet of wij iets zouden gaan kopen op dit park, maar mochten wij meer tijd hebben buiten werk om op</p>	

	vakantie te gaan, dan is een recreatiewoning aanschaffen wellicht niet zo'n heel slecht idee."	
Respondent 19		
Respondent 20		

Deelvraag 4: 'Hoe waarderen de eigenaren en huurders de recreatiewoningen zelf en welke externe factoren hebben invloed op de ervaringen bij het bezitten of huren van de woning?'

Waardering recreatiewoning zelf eigenaren

- Wat zijn de positieve aspecten aan het bezitten van deze recreatiewoning op een vakantiepark?
 - o Waardeert u deze aspecten ook het meest?
- Wat zijn de negatieve aspecten aan het bezitten van deze recreatiewoning op een vakantiepark?
 - o Waardeert u deze aspecten ook het minst?
- Bent u inmiddels andere aspecten aan de woning gaan waarderen, dan de redenen waarom u de woning heeft aangeschaft? Zo ja, welke?
- Bent u inmiddels andere aspecten aan de woning minder gaan waarderen, dan de redenen waarom u de woning heeft aangeschaft? Zo ja, welke?

Investeerders

<i>Codering</i>	<i>Financiële waardering</i>	<i>De drukke stad ontlopen</i>
Respondent 1	"Ik hecht geen waarde aan deze woning, aangezien het een investering is geweest."	
Respondent 2		<p>"Zoals gezegd is het gewoon fijn dat van het huisje gebruik gemaakt kan worden indien deze niet verhuurd. Hiermee ontloop je even de stad, en waan je je in rust. Dat waardeer ik aan de woning."</p> <p>"We kunnen er zelf voor kiezen even tussenuit te knippen, dat is gewoon prettig."</p>

Respondent 3	<p>“Als de woning veel geld oplevert, ga ik er wel waarde aan hechten hoor haha.”</p> <p>“Maar ik ben de woning dus niet meer of minder gaan waarderen dan dat ik de woning toentertijd heb aangeschaft.”</p>	
Respondent 4	<p>“Door de woning op te knappen, zou je verwachten een band te hebben gecreëerd. Echter is dit niet het geval, aangezien ik er graag extra financiën uit wil halen zoals gezegd.”</p>	
<i>Codering</i>	<i>Het opknappen heeft tijd en moeite gekost</i>	<i>Locatie op het park</i>
Respondent 1		<p>“Zowel de locatie van de woning op het park als de locatie van het park zelf hebben waren zeer invloedrijk in mijn keuze voor een woning op dit park. Anders was ik er ook niet in wezen investeren.”</p>
Respondent 2		
Respondent 3		
Respondent 4	<p>“Bij deze woning heeft er veel tijd en geld ingezet”</p>	

‘Erfgenamen en genieters’

<i>Codering</i>	<i>Place attachment: Een tweede thuis</i>	<i>Omgeving van de woning</i>
Respondent 5	<p>“Het voelt toch vertrouwd, het is eigenlijk wel fijn dat je weet waar alles staat.”</p> <p>“Het is zonde dat de woning vanwege de kinderen nu weg moet. Het was altijd een mooie uitlaatklep voor de kinderen toen zij jong waren. Nu hebben zij geen interesse meer om hier vaak naar toe te gaan. Voor ons een goede reden de woning te verkopen.”</p>	
Respondent 6	<p>“Het is toch een plek geweest met de kinderen. Daarom is het ook zo zonde</p>	

	om de woning te verkopen. Het heeft best wel veel herinneringen. Je kan haast zeggen dat het voor ons als gezin een tweede thuis was”	
Respondent 7		<p>“De woning zelf is natuurlijk niet zo bijzonder. Maar als je kijkt naar waar de woning zich bevindt, is dat toch prachtig.”</p> <p>“Ondanks de inkomsten, zijn wij zelf wel een beetje klaar met de woning. Wij hebben er lang plezier van gehad, maar het is nu tijd voor iets anders. De inkomsten vielen tegen. Dan is dat een goede combinatie om uiteindelijk ervoor te kiezen verder te kijken naar een andere woning. Iets nieuws zijn wij waarschijnlijk ook wel aan toe. De natuur om het park heen is prachtig, maar soms ben je gewoon toe aan iets nieuws.”</p>
Respondent 8	“Mijn partner en ik waren hier eigenlijk niet weg te slaan. Wij kwamen er vaak en de woning heeft door het overlijden een lading gekregen.”	
Respondent 9		
<i>Codering</i>	<i>De woning is van alle gemakken voorzien</i>	
Respondent 5		
Respondent 6		
Respondent 7		
Respondent 8		
Respondent 9	<p>“Het is een zeer compleet en comfortabele woning. Alles wat je nodig denkt te hebben op vakantie, is daar aanwezig. Dan is het toch fijn op vakantie gaan.”</p> <p>“Ik ben de woning niet meer of minder gaan waarderen. Wij hebben de woning zelf zo ingericht, en eigenlijk beviel het sindsdien al zeer goed.”</p>	

Waardering recreatiewoning zelf huurders

- Wat zijn de positieve aspecten aan het bezoeken van deze recreatiewoning op een vakantiepark?
 - o Waardeert u deze aspecten ook het meest?
- Wat zijn de negatieve aspecten aan het bezoeken van deze recreatiewoning op een vakantiepark?
 - o Waardeert u deze aspecten ook het minst?
- Bent u inmiddels andere aspecten aan de woning gaan waarderen, dan de redenen waarom u de woning heeft geboekt? Zo ja, welke?
- Bent u inmiddels andere aspecten aan de woning minder gaan waarderen, dan de redenen waarom u de woning heeft geboekt? Zo ja, welke?

Nieuwe bezoekers

<i>Codering</i>	<i>Verrassende elementen</i>	<i>Faciliteiten en voorzieningen</i>
Respondent 10	“Nou zeker ben ik de woning meer gaan waarderen. Er mist werkelijk niks, en wij hebben een prachtig uitzicht erbij gekregen.”	“Het is natuurlijk een mooi huisje met alles erop en eraan, niks mis mee.”
Respondent 11	“Je hebt gewoon een heel huis ter beschikking. We hebben alle ruimte. Dat verwacht je meestal niet.” “Ik weet niet zeker of ik echt waarde kan hechten aan de woning, maar de waardering uit zich toch door uiteindelijk meer te bieden dan verwacht. Zo haal je meer uit je geld laten we maar zeggen.”	
Respondent 12	“Het is te merken dat het park zo nieuw is. Alles is modern in dit huis, dat is ook weleens prettig om mee te maken. Wij zijn natuurlijk zelf ook pas 30 jaar. Dat hebben wij nog niet heel vaak meegemaakt.”	“Het is te merken dat het park zo nieuw is. Alles is modern in dit huis, dat is ook weleens prettig om mee te maken.”
Respondent 13	“Het is vaak niet zoals op de foto’s. Dat verwacht je dan ook niet. Toch komt dit heel erg in de buurt. Bevalt goed.”	
Respondent 14		
Respondent 15	“Wij hadden eigenlijk geen tuin verwacht, maar toch gekregen. Dus dat waarderen wij het meest nu haha!”	
<i>Codering</i>	<i>Locatie van de woning op het park</i>	<i>De woning doet er niet toe</i>

Respondent 10		“Je weet nooit helemaal wat je zult aantreffen, maar toch ben je eigenlijk maar vrij weinig op het park. Vooral slapen doe je er en s’ochtends rustig wakker worden. De woning doet er eigenlijk dus niet heel erg toe.”
Respondent 11		
Respondent 12		
Respondent 13		
Respondent 14	“Niet alles is zoals gehoopt, maar de locatie op het park is mooi. Goed uitzicht. Natuurlijk is alles al op loopafstand, behalve de parkeergelegenheden.”	
Respondent 15		

Herhalingsbezoekers

<i>Codering</i>	<i>Negatieve vergelijkende waardering</i>	<i>Positieve vergelijkende waardering</i>
Respondent 16	“Deze keer zit ons huisje aan de zijkant van het park, in plaats van de binnenste cirkel, hierdoor ervaren wij meer last van de wind. Wij waarderen de woning dus eigenlijk minder dan de vorige keer.”	
Respondent 17		“Elke woning is op loopstand tot alle faciliteiten. Van de kinderclub tot speeltuin. Dat is prettig. De huisjes lijken verder allemaal op elkaar en zijn in orde.”
Respondent 18	“Wij kozen ervoor om hier nog eens naar toe te gaan. De vorige keer was het namelijk erg goed bevallen. Dan zie je toch dat het met de jaren minder wordt. Zie bijvoorbeeld de keuken.”	
Respondent 19		“Elke keer weer is het fantastisch. Wij krijgen altijd hetzelfde huisje, en dat is gewoonweg meer dan naar wens.”

Respondent 20	“Dit is pas onze tweede keer dat wij een woning op dit vakantiepark aandoen. Het bevalt weer prima, maar het is toch net anders dan de vorige keer. Het doet niks af aan het vakantiegevoel, maar vorige keer was het gewoon qua woning net iets beter voor elkaar.”	
<i>Codering</i>	<i>Voldoet aan behoeftes</i>	<i>Locatie op het park</i>
Respondent 16		“Deze keer zit ons huisje aan de zijkant van het park, in plaats van de binnenste cirkel, hierdoor ervaren wij meer last van de wind. Wij waarderen de woning dus eigenlijk minder dan de vorige keer.”
Respondent 17		
Respondent 18		
Respondent 19	“Het voldoet aan onze rolstoelisen, dat is natuurlijk het meest prettig. Wij krijgen ook altijd hetzelfde huisje.”	
Respondent 20		

Invloed externe factoren op de waardering eigenaren

- Dragen andere aspecten, buiten de woning zelf, eraan bij dat u dit huisje bezit? Zo ja, wat zijn deze aspecten en welke invloed hebben zij?
- Dragen andere aspecten, buiten de woning zelf, eraan bij dat u dit huisje zelf bezoekt? Zo ja, wat zijn deze aspecten en welke invloed hebben zij?
- Welke invloed heeft het vakantiepark op u bij het bezitten van deze recreatiewoning?

Investeerders

<i>Codering</i>	<i>Locatie van het park</i>	<i>Faciliteiten van het park</i>
Respondent 1	“Zowel de locatie van de woning op het park als de locatie van het park zelf hebben waren zeer invloedrijk in mijn keuze voor een woning op dit park. Anders was ik er ook niet in wezen investeren.”	“Faciliteiten van het park zorgen er vaak voor dat huurders mijn woning willen huren. De situatie van de faciliteiten is nu totaal anders dan die was toen ik de woning 5 jaar geleden aanschafte. Nu beschikt bijvoorbeeld het park over Wi-Fi!”
Respondent 2	“Ik was al begonnen over de prachtige omliggende natuur. Dat is	

	<p>de externe factor die invloed heeft op de waardering voor deze woning. De woning zelf is natuurlijk niet heel erg bijzonder.”</p> <p>“Er dient natuurlijk een winstgevende woning uit te rollen. Dan is de locatie van het vakantiepark eigenlijk het eerste waar je naar kijkt.”</p>	
Respondent 3	<p>“Uiteindelijk heb ik ervoor gekozen deze woning aan te schaffen, op basis van de stranden. Dat trekt toch veel toeristen aan.”</p>	<p>“Het park zorgt ervoor dat ouders met kinderen gebruik maken van mijn woning. Dit is toch weer een extra doelgroep die gebruik zou willen maken van de woning.”</p>
Respondent 4	<p>“Het was een prachtig project, heerlijk om zelf aan te zitten werken. Maar uiteindelijk dient het project geld op te leveren. En zoals in de vastgoed wordt gezegd: locatie, locatie, locatie.”</p> <p>“Dit geldt overigens voor de locatie van het vakantiepark ten opzichte van de omgeving.”</p>	

‘Erfgenamen en genietters’

<i>Codering</i>	<i>Toegang tot de omgeving</i>	<i>Faciliteiten vakantiepark</i>
Respondent 5	<p>“Je kan zo surfen, heerlijk.”</p> <p>“Het is toch fantastisch dat ik door deze woning het hele jaar door kon surfen.”</p> <p>“Dit is de reden dat de woning is aangeschaft, en om deze reden waardeer ik ook de woning. Als ik aan de woning denk, denk ik aan het surfen.”</p>	<p>‘Uiteindelijk houd je altijd wel wat sociale contacten over als je een aantal jaren een woning beheert op het park. Zo worden er vanuit het park vaak barbecues georganiseerd.’</p>
Respondent 6	<p>“Met de kinderen de hort op, de natuur in! Daar deden wij het vroeger voor.”</p>	<p>“Toch heerlijk genieten met de kinderen. Spelend op het park en de natuur in.”</p>
Respondent 7	<p>“De locatie tot de stranden is natuurlijk perfect.”</p> <p>“En deze locatie heeft er uiteindelijk voor gezorgd dat wij ook</p>	

	daadwerkelijk dit huis hebben aangeschaft natuurlijk.” “Het vakantiepark heeft eigenlijk niet bijzonder veel invloed hierop gehad, maar de stranden daarentegen zorgen ervoor dat ik de woning waardeer.”	
Respondent 8	“Wij waren natuurlijk al wat ouder, maar alles is te lopen. Prachtige natuur, maar ook het restaurant en de bakker van het park zijn allemaal op loopafstand.”	“Wij waren natuurlijk al wat ouder, maar alles is te lopen. Prachtige natuur, maar ook het restaurant en de bakker van het park zijn allemaal op loopafstand.”
Respondent 9	“Je komt hier natuurlijk niet voor het park, dat is overal hetzelfde. Je komt hier voor de uitzonderlijke natuur.”	
<i>Codering</i>	<i>Contact met de anderen op het park</i>	
Respondent 5	‘Uiteindelijk houd je altijd wel wat sociale contacten over als je een aantal jaren een woning beheert op het park. Zo worden er vanuit het park vaak barbecues georganiseerd. Dat was altijd wel gezellig hoor.’	
Respondent 6		
Respondent 7		
Respondent 8		
Respondent 9		

Invloed externe factoren op de waardering huurders

- Dragen andere aspecten, buiten de woning zelf, eraan bij dat u dit huisje bezoekt? Zo ja, wat zijn deze aspecten en welke invloed hebben zij?
- Welke invloed hebben deze externe factoren op de waardering van de woning?

- Welke invloed heeft het vakantiepark op u bij het bezoeken van deze recreatiewoning?

Nieuwe bezoekers

<i>Codering</i>	<i>Omliggende natuur</i>	<i>Invloed vakantiepark</i>
Respondent 10	“Er is hier zoveel te doen. Morgen pakken wij de boot naar Schiermonnikoog, de dag erna gaan wij weer zeilen. Heerlijk die afwisseling. Dat maakt de vakantie.”	

	<p>“De omgeving bepaalt uiteindelijk de waardering voor de woning. Maar die valt niet tegen hoor.”</p> <p>“Het is een bestemming waar je alle kanten meer uit kan, maar volgende keer is het weer een andere provincie hoor.”</p>	
Respondent 11	<p>“De natuur is hier natuurlijk prachtig, daarvoor kom je hier.”</p> <p>“Volgende keer zitten we weer ergens op de Veluwe, het is maar net waar wij zin in hebben. Maar nu zitten wij hier puur voor de prachtige natuur.”</p>	
Respondent 12	<p>“Nu is het leuk met de kinderen voor dit weekend, maar dat is het overal. Toch is het leuk om weer een nieuwe omgeving te hebben. Ook voor ons. ”</p> <p>“Ik denk wel dat als de vakantie naar wens is, de waardering voor het huis ook hoger is. Maar dat vind ik lastig om aan te geven eigenlijk.”</p>	<p>“Lekker met de kinderen op ontdekkingstocht. Het park leent zich daar ook wel voor, maar eerder in de avond om ze moe te maken.”</p> <p>“Het park is zeer kindervriendelijk. Kijk alleen al naar het programma van de KidsClub. Dit zorgt ervoor dat je als ouders ook gewoon even lekker vakantie kan vieren. Wij moeten natuurlijk ook tot rust kunnen komen.”</p>
Respondent 13	<p>“Met de auto lekker rijden naar steden zoals Groningen of Leeuwarden. Daarnaast rijd je dan over prachtige wegen met meren en polders. Daar waren wij nog niet geweest en daardoor kozen wij voor deze bestemming.”</p>	
Respondent 14	<p>“Je komt heerlijk tot rust door de omgeving van het park.”</p>	
Respondent 15	<p>“De natuur en de dieren zijn prachtig in dit gebied. Echt een aanrader en een reden om de woning meer te waarderen en ook de reden om voor de woning te kiezen.”</p> <p>“Wij hebben uiteindelijk voor deze woning gekozen op dit vakantiepark aangezien je letterlijk het vakantiepark uit loopt, en je zo begeeft tussen het prachtige</p>	

	Lauwersmeer en schitterende zee en polders. Veel over gelezen, maar zelf op de één of andere manier nog nooit geweest. Dan is het een weekend prima vertoeven hier hoor.”	
--	---	--

Herhalingsbezoekers

<i>Codering</i>	<i>Toegang tot omgeving</i>	<i>Het vakantiepark</i>
Respondent 16	<p>“Uiteindelijk is iedereen hier toch gewoon voor de omgeving? Daar heeft de woning niet heel veel mee te maken”</p> <p>“Er zit hier een natuurpark! Dit bezoeken verveelt nooit kan ik u vertellen.”</p>	
Respondent 17	<p>“Toch heerlijk genieten met de kinderen. Spelend op het park en de natuur in.”</p> <p>“Grote invloed inderdaad.”</p>	“Faciliteiten zijn prima hier voor de kinderen. Wij kunnen genieten van het water. Beter kan niet toch?”
Respondent 18	<p>“Wij komen toch echt voor de natuur.”</p> <p>“Wij fietsen graag door de natuur hier in de buurt, die is wonderschoon overigens. Keer op keer weer. Wij weten waar de mooie plekjes zijn te vinden.”</p>	
Respondent 19		“Wij weten dat het hier rolstoelvriendelijk is en wat onze mogelijkheden zijn tot het komen in de omgeving. De staff helpt ons snel en daarnaast weten wij hoe wij de natuur in kunnen. Op niet veel plekken kan dat hoor.”
Respondent 20	<p>“Je hebt werkelijk alles hier. Fietsen zijn achterop de auto gezet, dan ben je ook zo het park uit. Of wandelen natuurlijk. Ook erg prettig.”</p> <p>“Op de een of andere manier trekt dit gebied ons gewoon. Het is</p>	

	<p>rustgevend maar toch is er ook zo veel te zien en te doen.”</p> <p>“Deze factoren hebben natuurlijk grote invloed, zoals wel uit de andere antwoorden is af te leiden.”</p>	
--	--	--