

## **Bijlagen**

Bijlage I	Gespreksleidraad interviews
Bijlage II	Resultaten consumentenonderzoek IP

**Gespreksleidraad interviews**Algemeen

---

Interviewer : Maarten te Velde  
Geïnterviewde :  
Relevantie :  
Datum :  
Onderwerp : 'De markt voor tweede woningen'

Het doel van dit interview is het bespreken van de markt voor tweede woningen. Het ontdekken van marktimperfecties en nagaan of en hoe een benchmark een geschikt instrument kan zijn om de transparantie in de markt te vergroten. Het gesprek wordt gevoerd aan de hand van deze semi-gestructureerde gespreksleidraad. Allereerst wordt de bestaande marktwerking besproken met behulp van enkele stellingen. Vervolgens wordt een modelbenchmark besproken. Eerst wordt ingegaan op de systematiek en vervolgens op de variabelen.

---

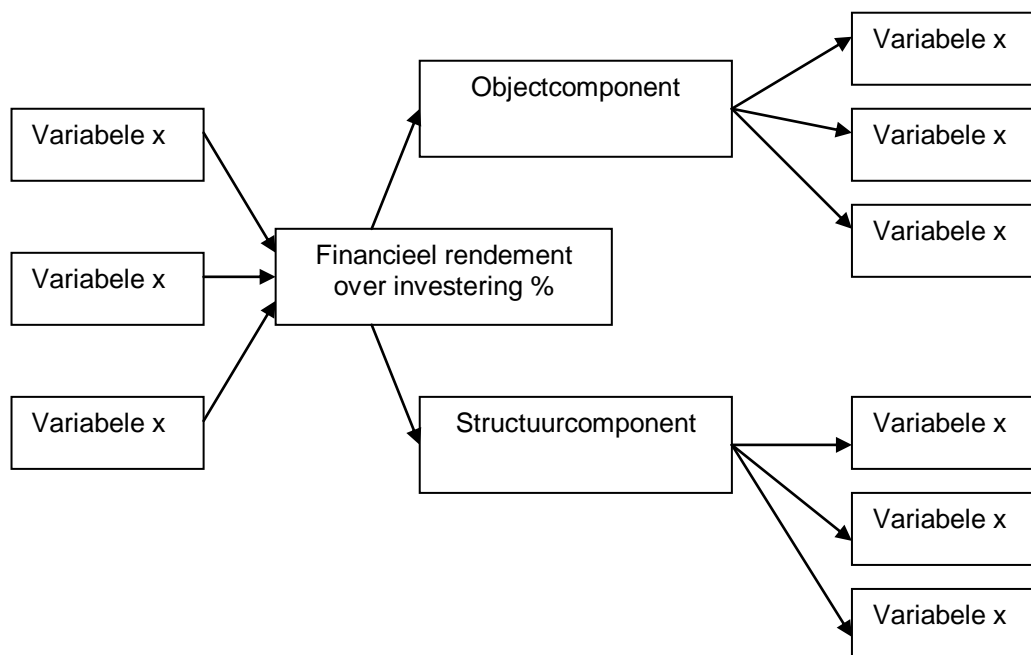
**Stellingen voor de Marktwerking**

---

- De tweede woningmarkt is goed vergelijkbaar met de eerste woningmarkt;
- De schatting van de omvang van de markt, in met name het buitenland, is niet betrouwbaar. De schatting van nu (70.000 in het buitenland, RIGO/RPB) is niet reëel;
- De aanschaf van een tweede woning wordt voornamelijk gedaan vanuit een recreatief motief met een achterliggende beleggingsgedachte;
- Aanbieders van tweede woningen zijn individueel actief zonder een overkoepelende brancheorganisatie en mede daardoor moeilijk onderling vergelijkbaar op basis van prestaties, service en betrouwbaarheid;
- Op dit moment is niet voldoende objectieve marktinformatie beschikbaar waardoor de consument zelf veel onderzoek moet verrichten;
- Eigenaren van tweede woningen zijn relatief gezien steeds jonger en gebruiken de woning minder vaak, hiermee wordt het beleggingsmotief groter en is transparantie van de financiële prestaties belangrijker;
- Een benchmark met een index van de financiële prestaties is praktisch uitvoerbaar en kan de transparantie in de markt vergroten en aanbieders vergelijken;
- Een overkoepelende organisatie die bij machte is om objectieve marktinformatie te verzamelen is wenselijk;
- Een keurmerk of certificering voor aanbieders kan op termijn het imago verbeteren.

## Opzet benchmark

---



Resultaat van de benchmark moet een financiële index worden. Dit resultaat is daarna te analyseren met een object- en structuurcomponent. Hierdoor zijn de verschillende verschijningsvormen van de tweede woning onderling te vergelijken. De volgende zaken worden nog besproken:

- De opbouw van de benchmark;
- Type woningen in benchmark: 1.) Alle tweede woningen  
2.) Alleen voor eigen gebruik  
3.) Voornamelijk voor verhuur
- Organiseren van een benchmark en de dataverzameling;
- De variabelen, te lezen op de volgende pagina's.

---

### Financieel component (kwantificeren in €)

---

- Bruto marktwaardeontwikkeling (tijd-0 – tijd-1)
- Exploitatiekosten vast
  - o Belastingen
  - o erfpacht
  - o verzekeringen
  - o Overig
- Exploitatiekosten variabel
  - o Object beheerkosten
  - o Onderhoud
  - o Courtage en marketing
  - o Overig
- Kapitaalkosten
  - o Groot onderhoud

- Uitbreiding / herontwikkelen
- Verandering eigendom
- Overig
- Exploitatie-inkomsten
  - Verhuur:
  - Wie is de exploitant? (benchmark exploitanten)
- Verhuurbezettingsgraad
- Kosten in en uittreding
  - Belasting overdracht
  - Kosten adviseurs
  - Overige aanschaf of verkoopkosten
- 
- Weging eigen gebruik (2 manieren)
- 1: Hoe vaak gebruik eigen woning?
  - aantal nachten \* (t0 / x)
- 2: Aanschafmotieven:
  - Recreëren : %
  - Beleggen : %
  - Emigreren : %

---

#### Objectcomponent

---

- Adres / land/ regio
- Type woning
  - Vrijstaand,
  - Geschakeld,
  - Appartement,
  - Luxe villa,
  - Anders....
- Bouwjaar
- Type eigendom
  - Volledig
  - Gedeeld (verhouding ...%)
- Grondsituatie,
  - Solitair
  - Op park
- Situatie op park
  - Grootte: (klein, middelgroot, groot)
  - Voorzieningen gedeeld (.....)
- Onderhoudsstaat / afwerkingniveau
  - 1 - 10
- Oppervlakte
  - Geschikt voor .... Personen
  - ... m2
- Type gebruik,
  1. eigen gebruik
  2. alleen verhuur
  3. gemengd verhuur en eigen gebruik
  4. anders
- Voorzieningen
  - Sanitair
  - Parkeerplaats
  - etc.
- Gedeelde voorzieningen / bijdrage € .....
  - 
  -

- Exploitatie collectief / individueel

---

### Structuurcomponent

---

- Toeristische mogelijkheden,
  - o Sportieve activiteiten
  - o Recreatieve activiteiten
  - o Golfbaan
  - o Ontspanning in/om de woning
  - o Attractieparken
  - o Entertainment op park
  - o Watersport
  - o Wintersport
  - o Wellness
  - o Anders
- Ligging
  - o Landelijk
  - o Kust
  - o Natuur
  - o Afstand tot strand / skipiste / overig
  - o Uitzicht (cijfer: 1 -10)
- Bereikbaarheid
  - o Infrastructuur wegennet
  - o Nabijheid knooppunt wegennet
  - o Nabijheid vliegveld
- Voorzieningen / mate van urbanisatie
  - o Winkels
  - o Horeca
  - o Medisch
  - o Mate van urbanisatie (cijfer 1 – 10)
  - o Overig....
- Nationaal niveau (kwalitatieve data, soort landendossier)
  - o Economie
  - o Veiligheid
  - o Woningmarkt
  - o Juridische voorwaarden/beperkingen
  - o Fiscaal stelsel
  - o Regionale differentiatie

# BIJLAGE II consumentenonderzoek IP, concept 20-01-2010

## *hfst 3 van rapport 'de markt voor tweede woningen' van NRIT Onderzoek*

### 3 Tweede woningen in binnen- en buitenland

#### 3.1 Inleiding

Voor de resultaten van dit hoofdstuk is een consumentenonderzoek uitgevoerd. Hierbij is gebruik gemaakt van een klantenbestand van een grote makelaar, met name gespecialiseerd in buitenlands onroerend goed. Door middel van een eerste internetenquête (eind 2008) is inzicht verkregen in het bezit, de plannen, de voorkeuren, de motieven en de achtergronden van de (potentiële) bezitters van tweede woningen in binnen- en buitenland. In de tweede enquête (eerste helft 2009) is nagevraagd of de recessie invloed heeft gehad op de plannen en voorkeuren van zowel plannenmakers als bezitters en zo ja, welke. De resultaten op dit tweede deelonderzoek worden besproken in hoofdstuk 4.

#### *Hoofdonderzoek: eerste internetenquête*

In de resultaten is een onderscheid gemaakt in vier groepen. De groep respondenten die niet in het bezit zijn van een tweede woningen en aangaven daartoe ook geen aanschafplannen te hebben, is niet meegenomen bij de navolgende resultaten. In totaal hebben 825 respondenten de enquête ingevuld in de volgende verhouding:

Groep	% binnen respons (N = 825)
Personen met een tweede woning, met aanschafplannen voor een andere tweede woning	26,4 %
Personen met een tweede woning, zonder aanschafplannen voor een andere tweede woning	27,0%
Personen zonder tweede woning, maar met aanschafplannen daartoe	32,1%
Personen zonder tweede woning, zonder aanschafplannen daartoe	14,4%

Vervolgens zijn deze groepen gehergroepeerd tot vier nieuwe groepen. Dit om een kwalitatief betere analyse te maken met een duidelijk onderscheid in binnen- en buitenland. Zoals reeds werd opgemerkt is de vierde groep (niet bezitters, zonder plannen) buiten beschouwing gelaten. De in de navolgende resultaten gepresenteerde gegevens zijn als volgt gegroepeerd:

Cat.	Groep
A	Personen met een tweede woning in Nederland, zonder aanschafplannen voor een andere tweede woning
B	Personen met een tweede woning in het buitenland, zonder aanschafplannen voor een andere tweede woning
C	Personen met/zonder een tweede woning in binnen-/ buitenland, met aanschafplannen voor een tweede woning in Nederland
D	Personen met/zonder een tweede woning in binnen-/ buitenland, met aanschafplannen voor een tweede woning in het buitenland

De resultaten zijn verkregen uit het klantenbestand van een makelaar die voornamelijk georiënteerd was op de Alpenlanden. Dit betekent dat de resultaten in beginsel geen valide afspiegeling gaven van het totale tweede woningbezit van Nederlanders. Hierdoor is ervoor gekozen om de resultaten te wegen met de verhouding in het buitenlandse bezit van tweede woningen, zoals onderzocht door het WoON van 2006 (RIGO-RPB, 2007). In paragraaf 2.1.2 zijn deze verhoudingen te vinden. Er worden geen uitspraken gedaan over deze verhoudingen op basis van de resultaten uit dit onderzoek.

Allereerst komen in dit hoofdstuk kenmerken van de bestemming van de tweede woning aan bod. In de daarop volgende paragraaf wordt nader ingegaan op de kenmerken van de tweede woning zelf. Voorts volgt een toelichting op de keuzecriteria en motieven gevolgd door enige achtergrondinformatie van de respondenten. In hoofdstuk 4 worden, zoals reeds werd opgemerkt, de resultaten van het vervolgonderzoek met betrekking tot de economische recessie beschreven.

## 3.2 Kenmerken van de bestemming

In deze paragraaf wordt ingegaan op de bestemming van de tweede woning. Allereerst wordt besproken welke landen en regio's het meest favoriet zijn. Vervolgens wordt de situering van de tweede woning besproken. In de laatste paragraaf komen de vervoermiddelen die gebruikt worden om de tweede woning te bereiken aan de orde.

### 3.2.1 De bestemming

Allereerst is belangrijk te kijken waar het huidige bezit zich manifesteert enerzijds en waar de plannenmakers op zijn georiënteerd anderzijds. Hierbij komt een opmerkelijk verschil naar voren. Van de respondenten met een tweede woning zonder aanschafplannen voor een andere tweede woning, bezit 60% een tweede woning in Nederland. Slechts 40% heeft een tweede woning in het buitenland. Deze verhouding komt redelijk overeen met de resultaten van het WoON 2006. Van de respondenten die al dan niet een tweede woning bezitten, maar plannen hebben voor een andere (of extra) tweede woning, richt bijna 88% zich op het buitenland. De overige 12% van de plannenmakers richt zich op Nederland. Op basis hiervan kan geconcludeerd worden dat het bezit van een tweede woning (en in ieder geval de belangstelling daarvoor) zich met name richt op het buitenland. In bijlage X is te lezen welke regio's binnen de diverse landen populair zijn.

Als we binnen Nederland kijken naar de belangstelling van de plannenmakers voor de diverse provincies, dan zijn vooral Friesland, Zeeland, Drenthe en Overijssel populair, terwijl het huidige bezit onder de respondenten zich met name concentreert in Gelderland, Friesland en Zeeland.

Tabel 3.1 Bezit en belangstelling tweede woningen in Nederland

	A	B*
Groningen	0%	3%
Friesland	21%	39%
Drenthe	4%	20%
Overijssel	2%	20%
Gelderland	23%	2%
Utrecht	2%	12%
Noord-Holland	6%	3%
Zuid-Holland	13%	19%
Zeeland	17%	5%
Noord-Brabant	2%	36%
Limburg	10%	7%
weet niet	-	12%
Totaal	100%	178%

\* totaal telt op tot boven 100% omdat meerdere antwoorden mogelijk waren

Met betrekking tot het buitenland is Frankrijk (zowel qua huidig bezit als onder de plannenmakers) het meest in trek. Wanneer we kijken naar de voorkeur voor landen, en dit afzetten tegen het huidige bezit in die landen, dan valt op dat de belangstelling voor met name Zwitserland, Italië, Oostenrijk, Spanje en Duitsland behoorlijk hoger ligt dan het daadwerkelijke bezit in die landen. Zij kennen dus een groeiende populariteit.

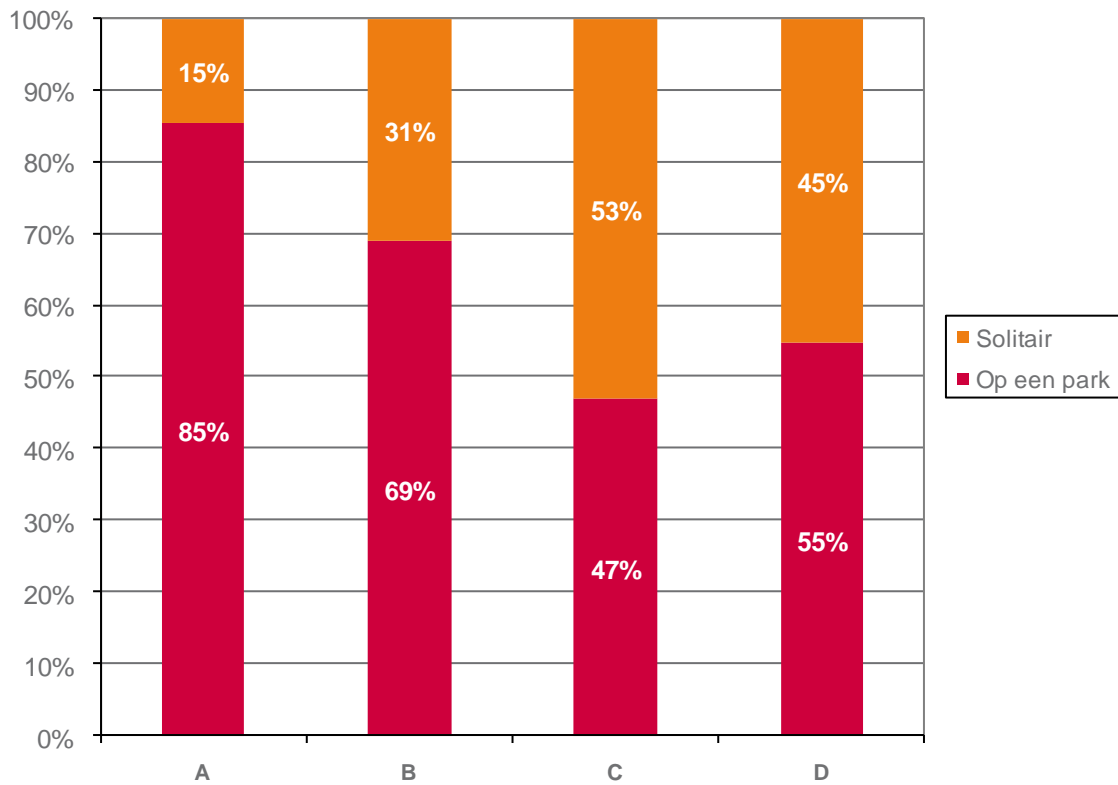
Tabel 3.2 Bezit en belangstelling tweede woningen in het buitenland

	D*
Frankrijk	34%
Spanje	22%
Zwitserland	19%
Duitsland	16%
Oostenrijk	16%
Italië	15%
Portugal	8%
België	7%
Verenigde Staten	5%
Turkije	5%
Nederlandse Antillen	4%
Kroatië	4%
Indonesië	3%
Zweden	3%
Noorwegen	2%
Canarische Eilanden	2%
Griekenland	2%
Groot-Brittannië	1%
overig	23%
Totaal	193%
* totaal telt op tot boven 100% omdat meerdere antwoorden mogelijk waren	

### 3.3.2 Situering

De woning kan solitair (individueel) of op een complex (veelal bungalowpark) voorkomen. Op een complex betekent meestal dat enkele voorzieningen zijn gedeeld. Deze vormen komen zowel in Nederland als in het buitenland voor. In deze tabel is te zien hoe de verhoudingen liggen. Tussen de complexen bestaan nog grote verschillen, van klein naar groot en van simpel tot luxe. Hier komen we bij de kenmerken van de tweede woning nog op terug. Opmerkelijk is dat onder de plannenmakers met plannen voor de aanschaf van een tweede woning in Nederland het complex wat minder populair is (69%). Dit terwijl toch 85% van de bezitters in Nederland een woning op een complex heeft. In het buitenland is circa 47% van de tweede woningen in het bezit van Nederlanders op een complex gelegen. De belangstelling van plannenmakers die een tweede woning in het buitenland willen kopen richt zich echter weer wat meer op complexen. De verschillen zijn te verklaren door de (als zodanig ervaren) wat grotere risico's van een buitenlandse investering, het gewenste voorzieningenniveau en de verhuurmogelijkheden. Woningen op een complex zijn zeker in Nederland veelal wat eenvoudiger te verhuren.

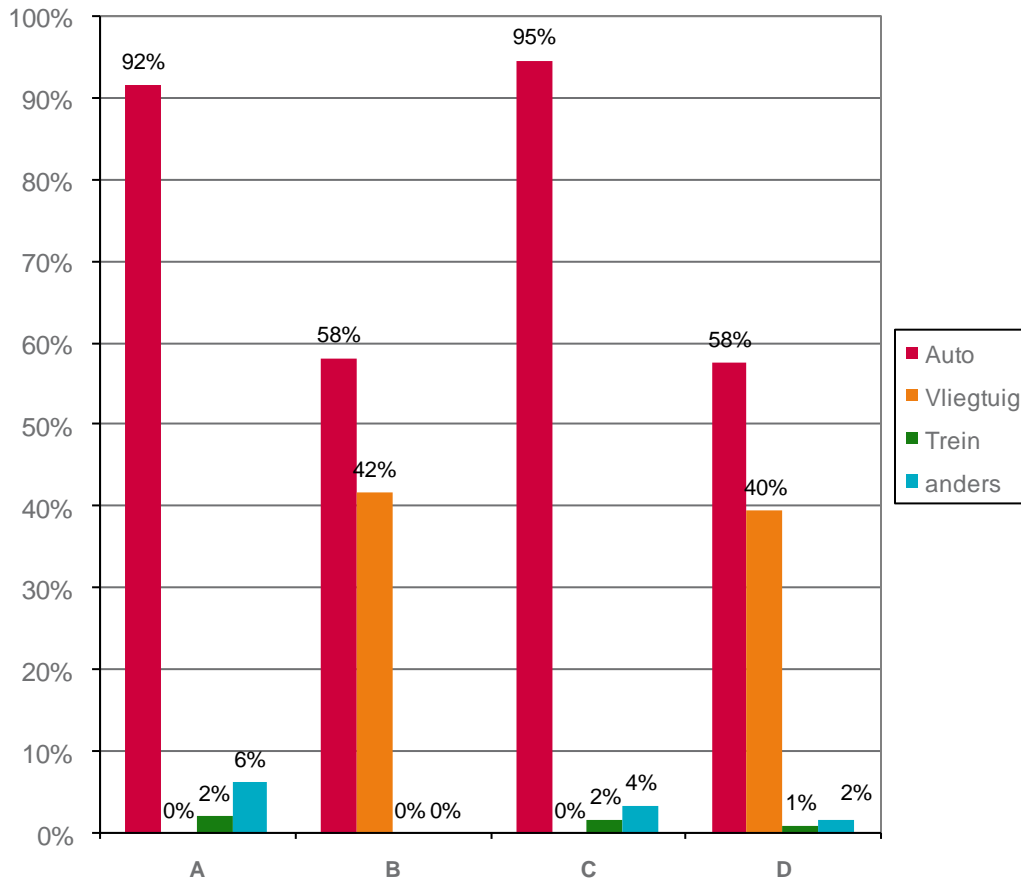




Figuur 3.1 (Gewenste) situering tweede woningen

### 3.3.3 Vervoermiddel

Aan de respondenten is de vraag voorgelegd hoe zij de reis naar hun tweede woning (grotendeels) afleggen, dan wel beogen te gaan afleggen. Natuurlijk speelt de af te leggen afstand daarbij een doorslaggevende rol. Wanneer men een tweede woning in Nederland bezit, of plannen daartoe heeft, reist men doorgaans met de auto (respectievelijk 92% en 95%). Ook bij de bezitters van een tweede woning in het buitenland, of de respondenten met aanschafplannen in het buitenland is de auto het meest gebruikte vervoermiddel (beiden 58%), hierbij echter op korte voet gevolgd door het vliegtuig.



Figuur 3.2 Voornaamste vervoermiddel bij reizen van en naar de tweede woning

### 3.3 Kenmerken van de tweede woning

In deze paragraaf worden de (meer fysieke) kenmerken van de tweede woning beschreven. Eerst het type woning, vervolgens de aanwezige c.q. gewenste voorzieningen in de tweede woning, de aanwezige c.q. gewenste voorzieningen in de omgeving van de tweede woning en tot slot de prijsklasse van de woning.

Teneinde een en ander in de juiste context te plaatsen is allereerst gevraagd naar het onderlinge belang van een aantal aspecten. Door de respondenten is daarbij de volgende volgorde van belang toegekend (van belangrijk naar iets minder belangrijk):

1. Omgeving;
2. Ligging woning in een park;
3. Voorzieningen in de woning;
4. Voorzieningen op het park;
5. Verhuurbaarheid van de tweede woning;
6. (Gegarandeerd) rendement

#### 3.3.1 Type woning

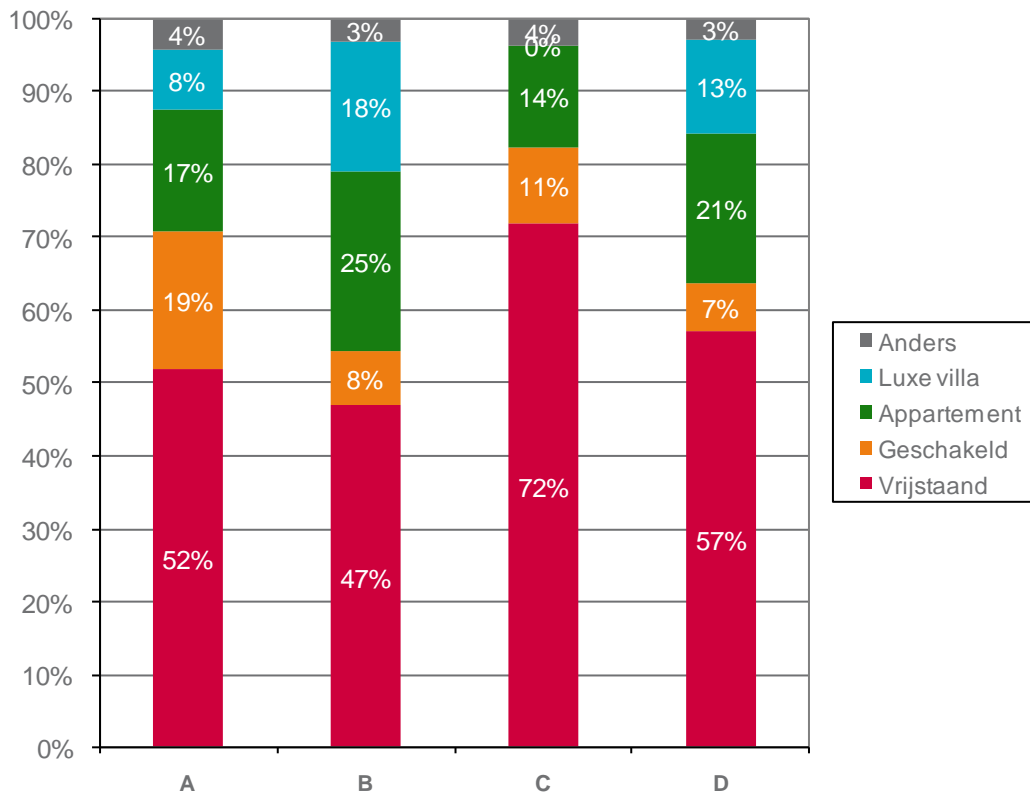
Om de woning te typeren zijn vijf categorieën aan de respondenten voorgelegd, te weten:

- vrijstaande tweede woning;
- geschakelde tweede woning
- appartement;
- luxe villa;

- anders/overige.

Het is van belang om te weten welke type woningen het meeste voorkomen en of plannenmakers wellicht andere type tweede woningen prefereren.

De vrijstaande woning komt binnen het huidige bezit het meest voor. Dit geldt met name voor de tweede woningen in het bezit van Nederlanders in het buitenland. De plannenmakers richten zich in nog grotere mate op vrijstaande woningen. Het appartement en de luxe villa zijn met name in het buitenland populair.



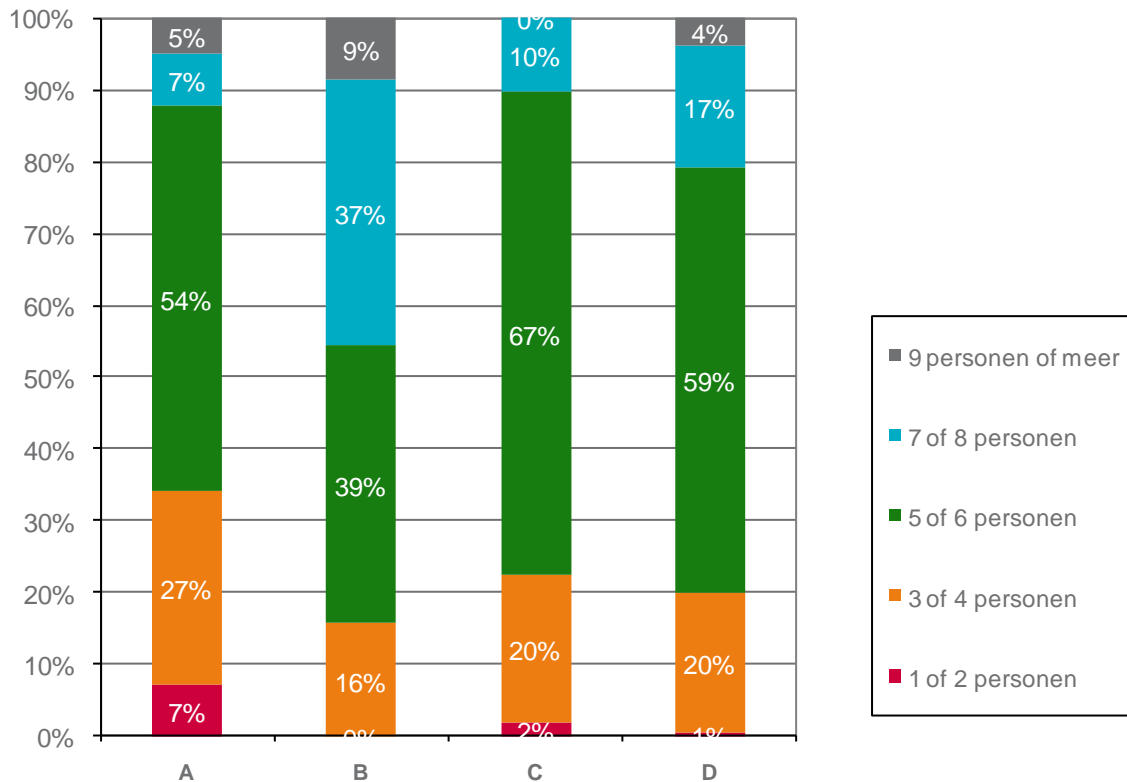
Figuur 3.3 Bezit van en voorkeur voor tweede woningen, naar type

### 3.3.2 Grootte van de woning

Een van de indicatoren ten aanzien van de grootte van een tweede woning is het antwoord op de vraag voor hoeveel personen deze geschikt is, of voor de plannenmakers voor hoeveel personen deze geschikt zou moeten zijn. De gemiddelde grootte van de (gewenste) tweede woning varieert daarbij. Als we naar het huidige bezit kijken, dan is in het algemeen te stellen dat de tweede woningen in het buitenland gemiddeld iets groter zijn. Als we naar de Nederlandse markt kijken dan valt op dat de tweede woningen die nu in het bezit van Nederlanders zijn, wat kleiner zijn dan de tweede woningen in ons land die door de plannenmakers gewenst worden. Nog opvallender is dat dit wat de buitenlandse tweede woningen betreft precies andersom is. De huidige tweede woningen in het buitenland zijn relatief groter dan hetgeen plannenmakers in het buitenland wensen.

Ruim de helft van de tweede woningen in Nederland is geschikt voor 5 of 6 personen. Met ruim tweederde van de respondenten is dit ook het segment waar het grootste deel van de plannenmakers zich op richt. Ook voor de buitenlandse tweede woningen geldt dat deze hoofdzakelijk geschikt zijn voor 5 of 6 personen (bijna 39%), echter op de voet gevolgd door 'geschikt voor 7 of 8 personen' (37%). Tweede woningen die geschikt zijn voor 9 personen of meer komen verhoudingsgewijs vaker voor in het buitenland dan in Nederland.

Ten aanzien van nog grotere tweede woningen is aan de plannenmakers de vraag voorgelegd voor hoeveel personen de tweede woning dan geschikt zou moeten zijn. Daarbij valt dan vervolgens weer op dat ten aanzien van tweede woningen in Nederland 'geschikt voor 10 personen' alleen nog voorkomt, terwijl voor buitenlandse tweede woningen ook de antwoorden 'geschikt voor 12 personen' en 'geschikt voor 16 personen' nog voorkomen.



Figuur 3.4 Grootte(indicatie) van de tweede woning

Een en ander heeft ook zijn weerslag op het aanwezige c.q. gewenste aantal slaapkamers. Ruim de helft van de tweede woningen in Nederland heeft 3 slaapkamers in de woning. Met ruim 59% is dit ook het segment waarop de plannenmakers met plannen voor tweede woningen in Nederland zich op richten. Eenzelfde verhouding gaat op voor de bezitters van en de plannenmakers voor een tweede woning in het buitenland (40%, respectievelijk 53%), al speelt hier met name ook '4 of meer slaapkamers' een grote rol (37% van de tweede woningen in bezit en 15% van de plannenmakers).

Een andere graadmeter heeft betrekking op het aantal aanwezige c.q. gewenste badkamers. Als we het bezit beschouwen, dan heeft ruim tweederde van de tweede woningen in Nederland 1 badkamer. Bijna een kwart heeft er 2. In het buitenland heeft ruim de helft 2 badkamers en ruim een kwart maar 1. Kijken we naar de plannenmakers dan ligt de nadruk voor tweede woningen in Nederland (63%) op 1 badkamer en voor tweede woningen in het buitenland op 2 badkamers (56%).

### 3.3.3 Voorzieningen in de tweede woning

In het verlengde van het aantal slaap- en badkamers is de respondenten voorts een groot aantal andere voorzieningen voorgelegd. In eerste instantie is daarbij gevraagd naar het belang van bepaalde ruimten in de tweede woning. Vervolgens is gekeken naar het belang van een aantal voorzieningen in de tweede woning, zoals de aanwezigheid van wit- en bruingoed, diverse soorten baden en douches, IT-aansluitingen/multimedia en dergelijke. Daar doen zich een aantal opvallende verschillen in voor, met name gebaseerd op het verschil tussen tweede woningen in Nederland en

tweede woningen in het buitenland, maar ook tussen huidige bezitters van een tweede woning en de respondenten met plannen daartoe.

### *Belang van ruimten*

Zo wordt een aparte keuken (d.i. van het woongedeelte gescheiden) niet of nauwelijks belangrijk gevonden. Door de plannenmakers wordt hier echter een groter belang aan toegedicht.

Ten aanzien van een apart toilet (dus niet in douche/badkamer) geldt voor het overgrote deel van alle respondenten dat deze belangrijk tot heel belangrijk wordt gevonden.

Opvallend is het aan een 'badkamer met bad en douche afzonderlijk' toegekende belang. Huidige bezitters hechten hier in het algemeen een vrij groot belang aan. Plannenmakers daarentegen zijn wat bescheidener in hun voorkeur wat dit aspect betreft.

Plannenmakers hechten een wat groter belang aan een extra grote woonkamer dan huidige bezitters van tweede woningen. Voor tweede woningen in het buitenland ligt dit belang voor bezitters en plannenmakers dicht bij elkaar. In het algemeen wordt een extra grote woonkamer voor tweede woningen in het buitenland wat belangrijker geacht dan voor een tweede woning in Nederland.

Hetzelfde gaat op voor een extra grote slaapkamer: plannenmakers dichten hier een gemiddeld wat groter belang aan toe, met gemiddeld een wat groter belang in het algemeen voor tweede woningen in het buitenland.

Huidige bezitters van tweede woningen hechten een vrij groot belang aan de aanwezigheid van meerdere slaapkamers. Opvallend genoeg dichten plannenmakers daar net een wat kleiner belang aan toe. Hierbinnen is het verschil tussen tweede woningen in Nederland en tweede woningen in het buitenland nagenoeg verwaarloosbaar.

Meerdere badkamers wordt door bezitters van tweede woningen in Nederland relatief gezien niet zo belangrijk geacht, al kennen plannenmakers voor tweede woningen in Nederland hier een wat groter belang aan toe. Ten aanzien van buitenlandse tweede woningen kennen huidige bezitters daarentegen een relatief groot belang toe aan meerdere badkamers en zijn het juist de plannenmakers die dit net wat minder belangrijk vinden.

Ten aanzien van de aanwezigheid van meerdere toiletten in de tweede woning is het verschil het grootst tussen tweede woningen in Nederland en tweede woningen in het buitenland. In Nederland is de respons behoorlijk verdeeld: de een vindt het belangrijk, de ander een stuk minder. Plannenmakers die zich richten op een tweede woning in Nederland kennen hieraan net een wat groter belang toe. Voor tweede woningen in het buitenland worden meerdere toiletten wel gewaardeerd, zeker door de plannenmakers.

Een eigen tuin/terras/balkon vindt men in het algemeen belangrijk tot heel belangrijk, zowel voor tweede woningen in Nederland als in het buitenland. Het door bezitters en plannenmakers toegekende belang ontloopt elkaar niet zoveel.

Hetzelfde geldt ten aanzien van de parkeerplaats/garage/carport. In het algemeen wordt daaraan een vrij groot belang toegedicht. Met name de respondenten met interesse in een tweede woning in het buitenland blijven daarop wat achter.

Tot slot is ten aanzien van de ruimten gevraagd naar de aanwezigheid van een eigenarenkast. Het belang daarvan varieert nogal. In het algemeen vinden plannenmakers dit net even belangrijker dan huidige bezitters van een tweede woning.

Tabel 3.3 Belang van ruimten in een tweede woning

<b>Belang van ruimten in een tweede woning</b>				
Groep:	A	B	C	D
Aparte keuken	3,3	3,1	3,2	3,3
Apart toilet	4,8	4,4	4,9	4,8
Badkamer met bad/douche afzonderlijk	4,6	4,6	4,4	4,2
Extra grote woonkamer	4,8	4,8	4,6	4,8
Extra grote slaapkamer	4,3	4,4	4,0	4,1
Meerdere slaapkamers	5,5	5,9	5,4	5,8
Meerdere badkamers	3,1	4,8	3,2	4,0
Meerdere toiletten	3,9	5,1	3,5	4,4
Eigen tuin/terras/balkon	5,9	6,2	5,9	5,9
Parkeerplaats/garage	5,2	5,3	5,2	5,4
Eigenarenkast	4,2	4,0	4,8	4,4

Gemiddelde score: van 1 = totaal onbelangrijk tot en met 7 = heel belangrijk

### *Belang van andere voorzieningen*

In het verlengde van het belang van de aanwezigheid van bepaalde ruimten is aan de respondenten een aantal andere voorziening voorgelegd. In relatie tot de keuken gaat het hierbij om de aanwezigheid van een vaatwasser, magnetron, wasmachine en wasdroger. Ten aanzien van de natte ruimte(n) is gevraagd naar het belang van een bubbel-/bruisbad, sauna/stoomcabine en wellness douche. Voor de woonkamer(s) en/of slaapkamer(s) is gevraagd naar het belang van de aanwezigheid van abonnee tv/videokanaal, lcd/plasmatelevisie, cd- en dvd-speler, internetaansluiting, spelcomputer en een open haard. Tot slot is naar het belang van een rookvrije bungalow gevraagd.

Indien we kijken naar de keuken dan wordt aan de aanwezigheid van de daarbinnen genoemde voorzieningen in het algemeen een groot belang toegedicht. Dit geldt met name voor de magnetron en vaatwasser. De wasmachine en zeker de wasdroger blijven daarop wat achter.

Ten aanzien van de natte ruimte(n) is opvallend om te zien dat daarbinnen eigenlijk alleen aan de wellness douche een bovengemiddeld belang wordt gehecht.

We kunnen klaarblijkelijk niet meer zonder onze beeld- en geluidsdragers. In het eerste geval hoeft het niet per definitie te gaan om een lcd/plasma televisie, als we maar tv kunnen kijken, dan wel muziek kunnen luisteren. Opvallend daarbij is dat plannenmakers daar in het algemeen een wat kleiner belang aan toekennen dan huidige bezitters van een tweede woning.

Zeer opvallend is het verschil in het toekennen van een belang ten aanzien van de aanwezigheid van een internetaansluiting. Dit verschil heeft betrekking op het onderscheid tussen huidige bezitters en plannenmakers, met nauwelijks een verschil tussen tweede woningen in Nederland versus in het buitenland. Nog niet de helft van de huidige bezitters heeft momenteel een internetaansluiting in de tweede woning. Gemiddeld zo'n 85% van de plannenmakers wenst echter wel degelijk een internetaansluiting in de door hen aan te schaffen tweede woning!

De aanwezigheid van een spelcomputer wordt in het algemeen niet zo belangrijk geacht.

Een open haard wordt door ongeveer de helft van de respondenten belangrijk gevonden. Dit geldt net iets sterker voor tweede woningen in het buitenland, dan in Nederland.

Aan het rookvrij zijn van de tweede woning wordt in het algemeen een vrij groot belang toegekend. Plannenmakers hechten daar (logischerwijs) een grotere waarde aan dan huidige bezitters.

Tot slot is aan de respondenten gevraagd wel andere voorzieningen zij belangrijk achten. Elementen die hierbij meermalen genoemd worden, zijn (aparte) bergruimten, een zwembad, fitnessapparatuur en 'huisdiervrij'.

### **3.3.4 Voorzieningen rondom de woning**

Naast de voorzieningen in de tweede woning spelen natuurlijk ook centrale voorzieningen een belangrijke rol. Aan de respondenten is gevraagd een belang toe te kennen aan een groot aantal (mogelijke) centrale voorzieningen. Het resultaat daarvan is te zien in **tabel X**. Enkele opvallende zaken betreffen dat:

- aan de parkeerplaats bij de woning met afstand de grootste waarde wordt gehecht;
- aan het 'recreatieprogramma voor volwassenen' hecht men in het algemeen weinig belang, stukken minder dan aan het 'recreatieprogramma voor kinderen'. Voorts is ook een wasserette nauwelijks van belang;
- bezitters van tweede woningen in het buitenland of de plannenmakers daartoe een relatief groot belang toekennen aan de aanwezigheid van een arts/dokter/apotheek op het park. Voor eigenaars of plannenmaker voor tweede woningen in Nederland is dit veel minder van belang;
- aan watersportvoorzieningen in het buitenland in het algemeen een wat minder groot belang wordt toegedicht dan aan de watersportvoorzieningen in Nederland;
- bezitters van een tweede woning in Nederland een overdekt/subtropisch zwembad minder belangrijk achten, dan dit is voor de respondenten met plannen voor een tweede woning in Nederland is;
- ditzelfde geldt ten aanzien van de aanwezigheid van een wellnesscentrum. Plannenmakers vinden de aanwezigheid hiervan een stuk belangrijker dan de huidige bezitters in ons land.

Tabel 3.4 Belang van voorzieningen op een complex

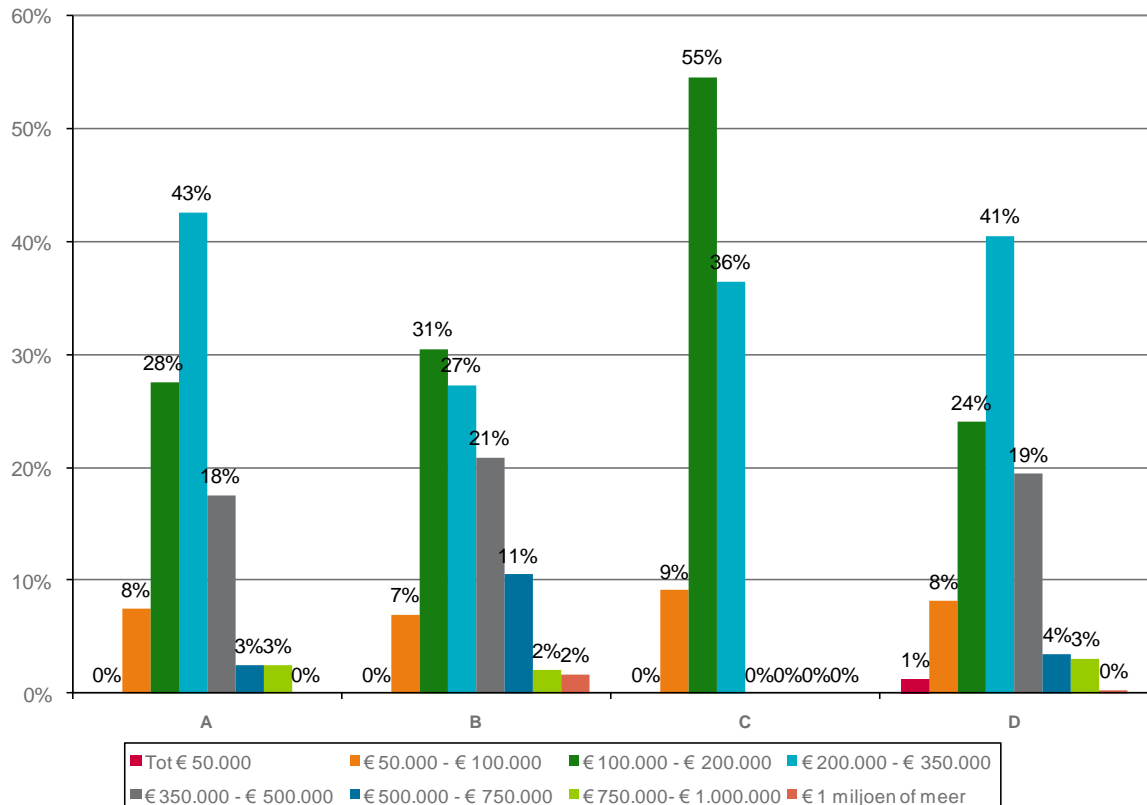
<b>Belangrijke voorzieningen op een complex</b>				
Groep:	A	B	C	D
Winkel	4,1	4,3	4,7	4,6
Wasserette	2,5	3,2	2,9	2,7
Overdekt zwembad	3,5	3,1	4,7	3,7
Openluchtbad	3,0	4,3	3,6	3,8
Eigen parkeerplaats	5,7	5,9	5,1	5,4
Centrale parkeerplaats	3,9	4,7	3,8	3,4
Sportfaciliteiten	3,9	4,5	4,3	4,4
Golfbaan	3,3	4,8	3,8	3,5
Watersportvoorzieningen	4,5	3,7	4,4	3,8
Recreatieprogramma kinderen	3,4	3,1	3,7	3,3
Recreatieprogramma volwassenen	2,3	2,5	2,8	2,8
Horeca	4,6	4,6	4,7	4,7
Geen honden toegestaan	3,5	4	4,1	3,5
Wel honden toegestaan	3,6	3,2	3,4	3,4
Speeltuin	4,2	4,3	4,2	3,7
Fitnesscentrum	3,3	3,6	4,1	4
Wellnesscentrum	2,8	3,3	4,1	3,9
Medische voorzieningen	2,8	3,5	2,7	3,9

Gemiddelde score: van 1 (totaal onbelangrijk) tot 7 (heel belangrijk)

### 3.3.5 Prijsklasse

Voor de huidige bezitters geldt dat de gemiddelde prijs van een tweede woning in Nederland circa € 275.000,- is en in het buitenland ongeveer € 315.000,-. Plannenmakers denken echter goedkopere woningen te (kunnen) kopen, in Nederland voor ongeveer € 190.000,- en in het buitenland voor circa € 290.000,-.

Opmerkelijk is dat de spreiding van de prijzen voor een tweede woning in het buitenland net even wat groter is. Zoals hiervoor al aan de orde kwam, zijn de tweede woningen in het buitenland gemiddeld ook wat groter en beter uitgerust wat allerlei voorzieningen betreft. Daarnaast is het verschil mede te verklaren door de verschillende niveaus van de huizenprijzen tussen landen onderling. In Zwitserland is onroerend goed nou eenmaal duurder dan in bijvoorbeeld Turkije. De verwachte c.q. beoogde aanschafprijzen van plannenmakers voor een tweede woning in het buitenland komen redelijk overeen met de prijzen van tweede woningen van huidige bezitters in het buitenland. Men heeft dus een goed beeld over de eigen financiële mogelijkheden en/of de huizenprijzen op de gewenste bestemming. Plannenmakers voor een tweede woning in Nederland daarentegen zijn verhoudingsgewijs wat vaker op zoek naar goedkopere woningen dan bezitters in Nederland nu hebben.

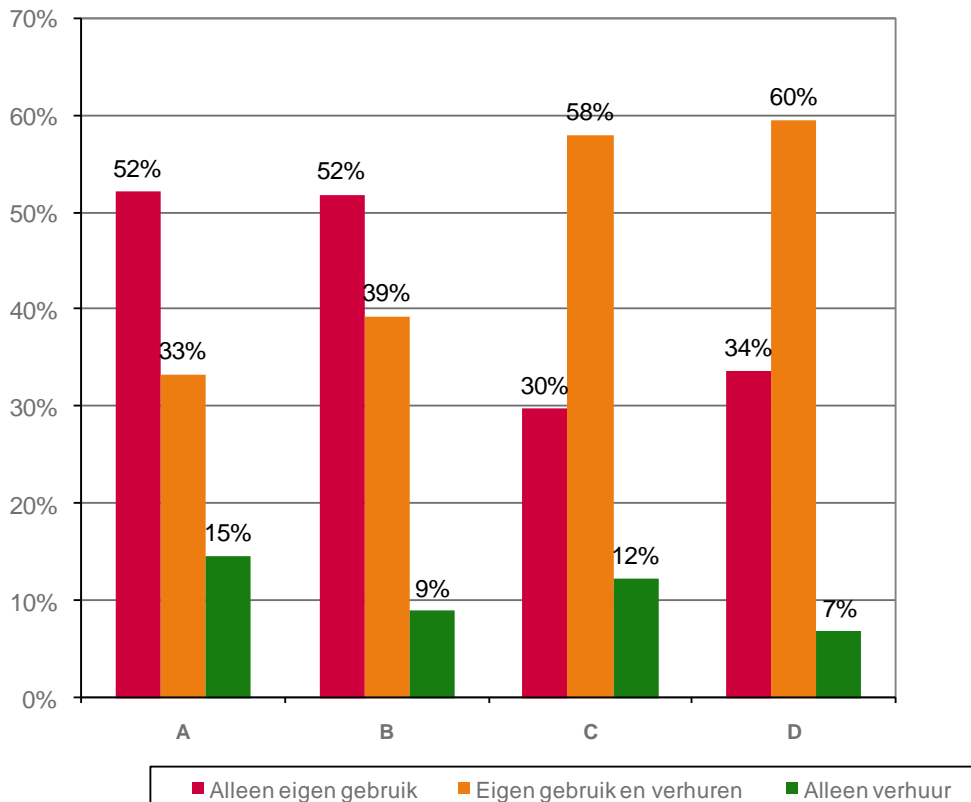


Figuur 3.5 Spreiding prijzen tweede woningen

### 3.4 Het gebruik van de tweede woning

In relatie tot het gebruik van de tweede woning is aan de respondenten allereerst de vraag voorgelegd of men de tweede woning alleen voor eigen gebruik heeft/aanschafft, voor de verhuur ervan of de combinatie hiervan. Binnen de antwoorden doet zich een opmerkelijk fenomeen voor. Kijken we naar de huidige bezitters van een tweede woning in Nederland of in het buitenland, dan geeft ruim de helft van de respondenten aan de tweede woning alleen voor eigen gebruik te hebben. Kijken we naar de plannenmakers, dan geeft in beide gevallen (aanschafplannen voor tweede woning in Nederland en aanschafplannen in het buitenland) maar ongeveer een derde van de respondenten aan de tweede woning voor eigen gebruik aan te schaffen. Met betrekking tot de antwoordcategorie 'eigen gebruik en verhuren' dan zien we juist het tegenovergestelde: ruim de helft van de plannenmakers denkt de tweede woning zowel voor eigen gebruik als voor de verhuur ervan te gaan gebruiken, terwijl 'slechts' eenderde van de huidige bezitters aangeeft dit te zullen gaan doen. In combinatie met het relatief lage percentage respondenten dat aangaf de tweede woning alleen voor de verhuur ervan te gebruiken, kan geconcludeerd worden dat het verhuren van een tweede woning doorgaans weliswaar in de aanschafplannen verweven zit, maar dat hier in de praktijk lang niet altijd iets van terecht komt. Het bezitten c.q. aanschaffen van een tweede woning in Nederland met alleen verhuurdoeleinden komt relatief gezien vaker voor ten aanzien van tweede woningen in het buitenland. En dit terwijl juist deze buitenlandse tweede woningen (gezien de huidige bezitters die ook verhuren) juist vaker verhuurd worden.





Figuur 3.6 Gebruik 2<sup>e</sup> woning, naar gebruiksvorm

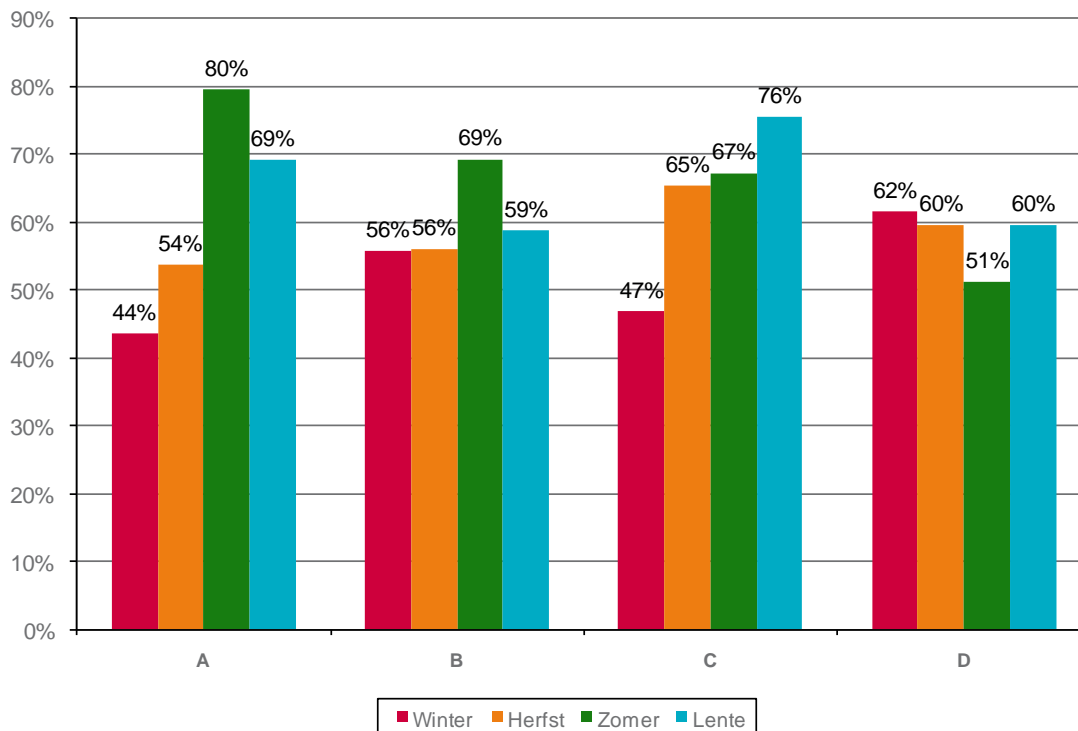
Tweede woningbezitters in het buitenland gebruiken de woning gemiddeld wat minder vaak op jaarbasis. Huidige bezitters in het buitenland doen dit gemiddeld 6,2 keer per jaar, plannenmakers geven aan de tweede woning ongeveer 5,2 keer per jaar te zullen gebruiken. Voor bezitters van tweede woningen in Nederland geldt dat zij de tweede woning gemiddeld 16,0 keer per jaar gebruiken. Plannenmakers met de focus op het eigen land verwachten de aan te schaffen tweede woning zo'n 10,8 keer per jaar te zullen gaan gebruiken. In het algemeen valt dus op dat plannenmakers verwachten de tweede woning wat minder vaak zelf te zullen gebruiken dan huidige bezitters dat daadwerkelijk doen. Zoals in deze paragraaf al werd aangegeven, is dit ook mede te verklaren door het gegeven dat de plannenmakers verhoudingsgewijs ook vaker denken de tweede woning te zullen gaan verhuren.

In het verlengde van het aantal malen dat men een tweede woning gebruikt of denkt te gaan gebruiken, is ook gevraagd naar het aantal overnachtingen dat men op jaarbasis in de tweede woning doorbrengt c.q. denkt te zullen gaan doorbrengen. Daarbij valt allereerst op dat het aantal overnachtingen voor de diverse onderscheiden groepen (bezitters en plannenmakers) relatief dicht bij elkaar liggen, zo rond de 44 overnachtingen op jaarbasis. Het hoogste aantal overnachtingen wordt gerealiseerd door de huidige bezitters van een tweede woning in het buitenland (circa 51 overnachtingen). Het laagste aantal (bijna 42 overnachtingen) gaat op voor de huidige bezitters van een tweede woning in Nederland. Tweede woningen in Nederland worden dus veel frequenter gebruikt, echter resulterend in minder overnachtingen. Op basis hiervan kan logischerwijs geconcludeerd worden dat tweede woningen in Nederland vaker voor korte verblijven gebruikt worden, terwijl in het buitenland langere vakanties worden doorgebracht.

Wanneer we naar het gebruik van de tweede woning gedurende de seizoenen bekijken, dan gebruiken tweede woningbezitters in Nederland de tweede woning vooral in de zomer, gevolgd door de lente, dan de herfst en de winter. Respondenten met plannen voor een tweede woning in Nederland geven eenzelfde verwacht gebruikspatroon, al verwachten zij de tweede woning verhoudingsgewijs vaker ook in de herfst en winter te zullen gaan gebruiken.

Tweede woningen in het buitenland worden door de huidige bezitters vooral gebruikt in de lente, gevolgd door de zomer, herfst en winter. De respondenten met plannen voor een tweede woning in

het buitenland verwachten een toch wel enigszins afwijkend patroon. Zij geven aan de tweede woning vooral in de winter te zullen gebruiken, gevolgd door de herfst en lente en pas dan in de zomer.



Figuur 3.7 Gebruik van de tweede woning, naar seizoenen

### 3.5 Keuzecriteria en –motieven

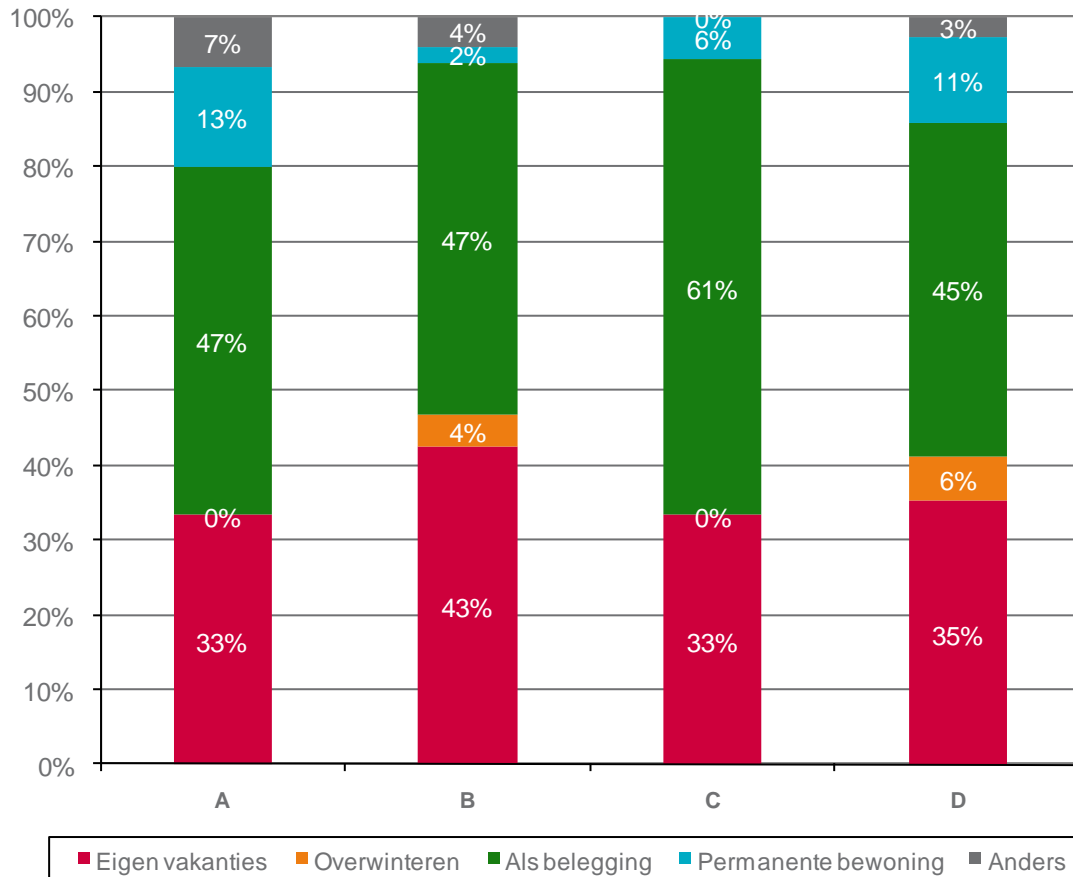
In deze paragraaf komen diverse keuzecriteria en -motieven met betrekking tot het bezit c.q. de aanschaf van een tweede woning aan de orde. Allereerst wordt ingegaan op de motieven die van invloed zijn op de aanschaf van een tweede woning. Vervolgens komen respectievelijk de keuzecriteria met betrekking tot de bestemming en de keuzecriteria voor de tweede woning zelf aan bod. Daarna komt de in het onderzoek geponeerde hypothese aan de orde en wordt antwoord gegeven op de vraag of *de aanschaf van een tweede woning in het buitenland altijd vooraf gegaan wordt door een of meerdere vakantie in datzelfde land*. In de laatste deelparagraaf wordt een beschrijving gegeven van de ideale tweede woning, zoals deze door de respondenten werd omschreven.

#### 3.3.1 Aanschafmotieven

In eerste instantie werd de respondenten de vraag voorgelegd welk motief of welke motieven een belangrijke rol speelden of spelen bij de aanschaf van een tweede woning. Vervolgens werd naar het doorslaggevende motief gevraagd. Op de eerste vraag volgden doorgaans meerdere antwoorden. De antwoorden op de vraag met betrekking tot het doorslaggevende motief laten zien dat recreatieve motieven doorgaans niet leidend zijn. Door alle onderscheiden groepen wordt het beleggings-/investerings-/rendementsmotief het vaakst genoemd, pas dan gevolgd door de toeristisch-recreatieve doeleinden. Dit lijkt aan te sluiten bij de bewering van Hormann (paragraaf 2.1.3) dat bezitters de aanschaf naar de buitenwereld verkopen als een beleggingsvorm om hun emoties te drukken en niet toe te geven aan hun behoefte aan vrijheid, rust en ruimte. Dit gaat in nog wat sterkere mate op voor het bezit van en de aanschafplannen voor tweede woningen in Nederland, dan voor tweede woningen in het buitenland.

Het aanschafmotief 'overwinteren' komt (natuurlijk) alleen voor buitenlandse tweede woningen voor. Opvallend is voorts het verschil ten aanzien van het aanschafmotief 'permanente bewoning'. Voor

huidige tweede woningbezitters in Nederland geldt dat ruim 13% dit aanschafmotief doorslaggevend noemt. Voor de respondenten met plannen voor een tweede woning in ons land is dat nog geen 6%. In relatie tot de tweede woningen in het buitenland ligt dit net wat anders. Daarvoor noemt 'slechts' 2% van de huidige bezitters 'permanente bewoning' als aanschafmotief, terwijl dit voor de plannenmakers ruim 11% is.



Figuur 3.8 Doorslaggevend motief bij de aanschaf van een tweede woning

### 3.3.2 Keuze van regio/(vakantie)bestemming

Ten aanzien van de motieven met betrekking tot de keuze voor een bepaalde regio/(vakantie)bestemming konden de respondenten meerdere motieven aangeven. De landschappelijke omgeving wordt daarbij in het algemeen het vaakst genoemd, gevolgd door de sportieve mogelijkheden, korte reisafstand/bereikbaarheid, recreatieve mogelijkheden en cultuurhistorische omgeving.

Tussen de diverse onderscheiden groepen doen zich per motief opvallende verschillen voor. De meest opvallende betreffen:

- het verschil in de percentages van de plannenmakers voor tweede woningen in Nederland en in het buitenland ten aanzien van de landschappelijke omgeving;
- het relatief lage percentage van de cultuurhistorie voor tweede woningen in Nederland;
- het relatief hoge percentage ten aanzien van de sportieve mogelijkheden voor tweede woningen in Nederland;
- de relatief lage percentages van de watersportmogelijkheden voor tweede woningen in het buitenland;
- het verhoudingsgewijs grote belang van golfmogelijkheden in het buitenland;
- relatief lage percentages van eigen ervaringen in deze regio voor tweede woningen in Nederland;
- het grotere belang van de bereikbaarheid voor tweede woningen in Nederland dan voor tweede woningen in het buitenland.

Binnen de categorie 'andere motieven' wordt voor het buitenland meermalen het klimaat als keuzemotief genoemd.

Tabel 3.4 Keuzemotieven omgeving\*

	A	B	C	D
Landschappelijke omgeving	64%	80%	73%	66%
Cultuurhistorische omgeving	16%	7%	26%	22%
Sportieve mogelijkheden	33%	41%	20%	29%
Recreatieve mogelijkheden	20%	22%	23%	23%
Watersportmogelijkheden	24%	22%	4%	6%
Sneeuwzekerheid	0%	0%	14%	27%
Mogelijkheden voor golf	9%	11%	27%	18%
Familie/vrienden in deze regio	9%	4%	3%	2%
Eigen ervaringen in deze regio	4%	11%	11%	23%
Bereikbaarheid	36%	33%	22%	19%
Andere motieven	7%	2%	11%	9%

\* totaal telt op tot boven 100% aangezien meerdere antwoorden mogelijk waren

### 3.3.3 Woningvoorkeuren

In relatie tot de motieven ten aanzien van de specifieke keuze voor de in het bezit zijnde tweede woning, dan wel de aanschafplannen voor een concreet beoogde tweede woning, is de respondenten een tweetal vragen voorgelegd. In eerste instantie kon men meerdere motieven aangeven, om vervolgens een keuze te moeten maken ten aanzien van het doorslaggevende c.q. belangrijkste motief.

De specifieke locatie/omgeving speelt in de keuze voor een bepaalde regio in het algemeen de grootste rol, gevolgd door een goede verhouding investering versus rendement, de prijs en het kwaliteitsniveau. Op gepaste afstand volgen de bereikbaarheid van de regio en de verhuurmogelijkheden. Enigszins opvallend is dat zaken als adviezen van aanbieders of makelaars/tussenpersonen en de financieringsmogelijkheden slechts een bescheiden rol van betekenis vervullen.

Ten aanzien van de prijs valt op dat deze voor plannenmakers een grotere rol speelt, dan voor huidige tweede woningbezitters. Dit valt ook te verklaren vanuit het gegeven dat de daadwerkelijke investeringsbeslissing voor bezitters immers al achter de rug is.

Het kwaliteitsniveau speelt ten aanzien van tweede woningen in het buitenland in de keuze een wat grotere rol dan voor tweede woningen in Nederland. Dit kan verklaard worden door de in het algemeen strenge bouwregelgeving in ons land ten opzichte van in enkele andere landen, waardoor een bepaald kwaliteitsniveau al tot de standaard behoort.

De verhouding tussen investering en rendement is voor plannenmakers van groter belang dan voor huidige bezitters. In voorgaande paragrafen kwamen al soortgelijke resultaten naar voren. Het heeft er alle schijn van dat financiële motieven vaak als motief genoemd worden, maar dat de uiteindelijke invloed daarvan toch beperkter is dan beoogd, dan wel aan anderen voorgespiegeld, en het belang van het eigen genot uiteindelijk toch wat groter is.

De locatie/omgeving waarin de tweede woning zich bevindt is voor plannenmakers van ogenschijnlijk minder grote betekenis dan voor de huidige bezitters ervan.

Verhuurmogelijkheden zijn voor plannenmakers wat minder belangrijk dan voor de huidige bezitters ervan. In het algemeen zijn de verhuurmogelijkheden van een opvallend ondergeschikt belang.

Tabel 3.5 Belangrijkste keuzecriteria voor deze tweede woning

	A	B	C	D
de prijs	9%	20%	3%	14%
het kwaliteitsniveau	2%	7%	10%	15%
de grootte van de woning	7%	4%	7%	2%
goede verhouding investering-rendement	13%	32%	13%	24%
de inrichting van de woning	2%	0%	5%	0%
op advies makelaar/tussenpersoon	0%	0%	0%	1%
de locatie/omgeving	49%	28%	46%	33%
de bereikbaarheid	7%	4%	3%	4%
de financieringsmogelijkheden	0%	0%	1%	2%
eigen vakantie-ervaring in deze/vegelijkbare woning	0%	0%	5%	1%
advies van de aanbieder	0%	0%	0%	0%
faciliteiten van het project	2%	0%	1%	2%
aanbevolen door anderen	0%	0%	1%	0%
de verhuurmogelijkheden	7%	4%	6%	3%
geen verhuurverplichting aanwezig	0%	2%	1%	1%
andere motieven	2%	0%	0%	0%
Totaal	100%	100%	100%	100%

### 3.3.4 Toetsing hypothese vakanties in regio voorafgaand aan aanschaf tweede woning

Binnen dit onderzoek werd voorafgaand verondersteld dat de aankoop van een tweede woning voorafgegaan zou worden door een of meerdere vakanties in de desbetreffende regio. Deze vraag werd dan ook concreet aan de respondenten voorgelegd.

De resultaten laten zien dat de hypothese in zijn algemeenheid bevestigend kan worden beantwoord. Zo'n 87% van alle respondenten brengt eerst een of meerdere vakanties door in de regio alvorens daar een tweede woning aan te schaffen. Toch nog 13% doet dit echter niet en schaft de tweede woning aan zonder er eerst vakanties door te brengen.

Naar onderscheiden doelgroepen doen zich daarbij een aantal opvallende, ogenschijnlijk paradoxale, verschillen voor. Zo zien we dat voor tweede woningen in Nederland zowel de bezitters als de plannenmakers zo'n 56% van de respondenten meer dan vijf keer een vakantie in de regio doorbrengt, alvorens er een tweede woning aan te schaffen. Voor buitenlandse tweede woningen ligt dit percentage 'meer dan vijf keer' aanmerkelijk lager. Desondanks worden Nederlandse tweede woningen wel vaker aangeschaft zonder voorafgaande vakanties in de desbetreffende regio.

Tabel 3.6 Hypothese vakanties in regio voorafgaand aan aanschaf tweede woning

	A	B	C	D
nee	21%	11%	8%	12%
ja, één keer	6%	5%	11%	9%
ja, twee of drie keer	10%	16%	30%	28%
ja, vier of vijf keer	6%	12%	10%	14%
ja, meer dan vijf keer	56%	56%	42%	37%
Totaal	100%	100%	100%	100%

### 3.3.5 De ideale tweede woning

In paragraaf 3.3.2 werd reeds aandacht besteed aan het belang van en de wens tot enkele voornamelijk fysieke elementen aan en bij de (gewenste) tweede woning. Daarbij kwam het type tweede woning aan de orde, de grootte, de voorzieningen in de tweede woning en daaromheen en de prijsklasse. In het verlengde hiervan werd aan de respondenten gevraagd een omschrijving te geven van hun 'ideale tweede woning'. Uit de respons is een aantal gemeenschappelijke elementen te filteren, al dient hierbij opgemerkt te worden dat ten aanzien van deze individuele open antwoorden de weging die in paragraaf 3.1. besproken werd niet kon worden uitgevoerd. Het betreft hier dus de 'ideale woning' zoals beschreven door respondenten met een meer dan gemiddelde belangstelling voor de Alpenlanden.

Er wordt een meer dan gemiddelde voorkeur uitgesproken voor het appartement als type woning. Dit veelal in combinatie met een lokaal/extern beheer daarvan. Dit varieert van een volledig extern beheer, ook ten aanzien van de verhuur met vooral een goed rendement op die verhuur tot een beperkt extern beheer (controles, onderhoud) en daarmee de mogelijkheid voor frequent eigen gebruik en eigen inrichting. De tweede woning moet 'zowel in de zomer als winter' gebruikt kunnen worden. Prijs/kwaliteitverhouding en een uitstekende ligging zijn begrippen die veel voorkomen. Met ligging wordt zowel de nabijheid van winkels, horeca en mogelijkheden voor het doen van recreatieve activiteiten bedoeld, evenals 'een mooi uitzicht'. Mensen willen waar voor hun geld met een zekerheid van een waardevaste investering. Een eigen parkeerplaats en tuin of balkon op het zuiden worden erg belangrijk gevonden. De voorzieningen, culturele en sportieve activiteiten, het (toeristisch) centrum maar ook de sociale omgeving moeten nabij liggen. De respondenten willen ook een bepaalde mate van. De lokale bewoners moeten bij voorkeur meerdere talen kunnen spreken. Een juiste mix van deze elementen is essentieel.

Binnen de woning heeft men een sterke voorkeur voor een grote woonkamer, twee badkamers en de nodige voorzieningen in de keuken. In feite mag het voorzieningenniveau in de tweede woning niet veel onderdoen aan dat van de eerste woning. Deze voorzieningen zijn vaak ten doel voor het ontvangen van gasten. De woning moet nieuw (of gerenoveerd) en onderhoudsarm zijn met een moderne uitstraling. Sfeer, representatief en een gezellige uitstraling worden ook vaak genoemd. De aanwezigheid van een zwembad, evenals voorzieningen voor kinderen hebben niet altijd de voorkeur. Ook de bereikbaarheid, zowel via de weg als met het vliegtuig, wordt belangrijk gevonden.

Een vorm die losstaat van de hiervoor besproken 'meest ideale woning' betreft het vrijstaand landhuis, vaak aangeschaft/aan te schaffen voor het opzetten van een bed & breakfast. De woning (doorgaans met renovatiemogelijkheden) is dan zonder beheer en gezamenlijke voorzieningen. Onzekerheid van gemeentelijke wetten en voorwaarden vormt bij dit type woning een schrikbeeld.

Op basis van deze antwoorden kan tot een globale driedeling gekomen worden:

1. vrijstaande c.q. solitaire tweede woningen, met tuin, voldoende privacy, in de nabijheid van voorzieningen en vrij van verplichtingen;
2. een tweede woning op een park, met beperkte gedeelde voorzieningen, centraal gelegen;
3. een tweede woning op een park met veel gedeelde voorzieningen en een goed rendement op de verhuur ervan.

## **3.6 Achtergrondinformatie respondenten**

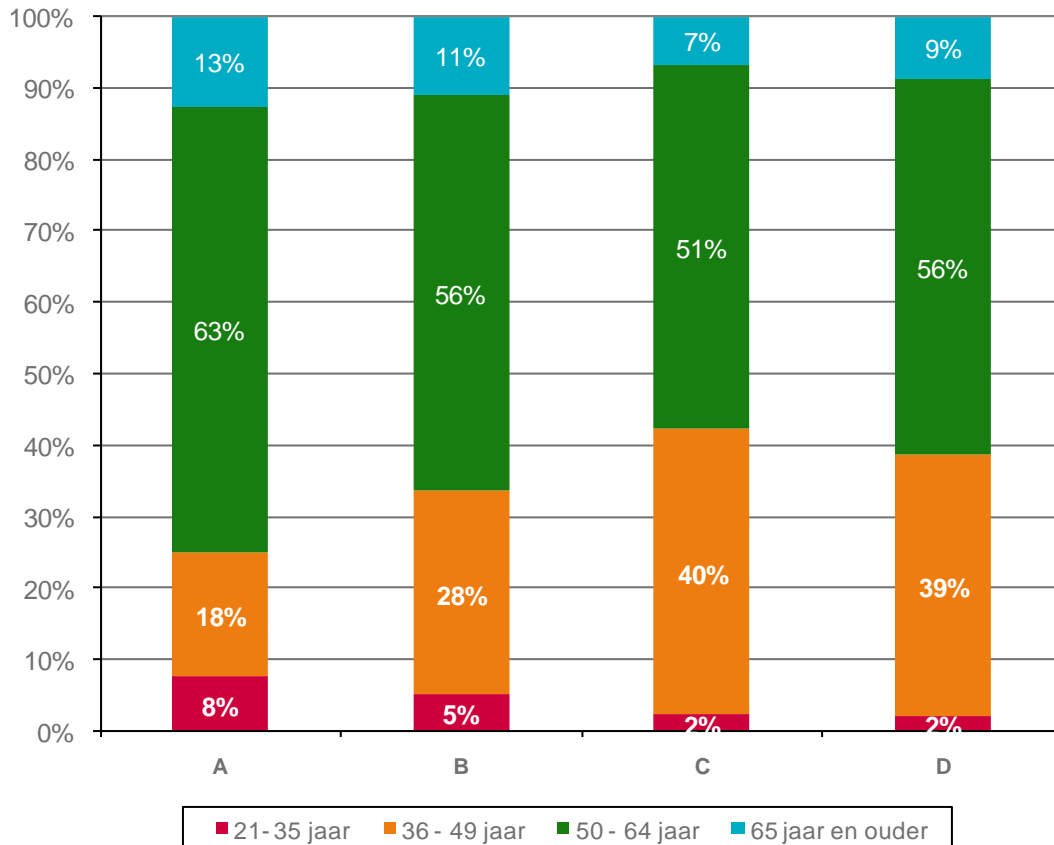
### **3.3.6 Persoonskenmerken**

Zoals bij de paragraaf doelgroepen (2.1.3) reeds aan de orde kwam, is het bezitten van een tweede woning veelal weggelegd voor de relatief oudere medemens. Ten aanzien van het huidige bezit in Nederland geldt dat ruim driekwart (76%) van de tweede woningbezitters ouder is dan 50 jaar. Ongeveer 83% daarvan bevindt zich in de leeftijdscategorie van 50 tot en met 64 jaar. Zo'n 17% is 65 jaar of ouder.

Een min of meer vergelijkbare verdeling gaat ook op voor de huidige tweede woningbezitters in het buitenland. In totaal is 58% daarvan 50 jaar of ouder. Zo'n 40% bevindt zich in de leeftijdscategorie 36 tot en met 49-jarigen.

In het algemeen kunnen we ten aanzien van de leeftijd voorts concluderen dat:

- Personen tussen de 21 en 35 jaar, als deze al een tweede woning bezitten of zich daarop oriënteren, zich primair richten op het eigen land;
- Naarmate men wat ouder wordt en de leeftijdscategorie 36-49 jaar bereikt, dan kijkt men al snel naar buitenlandse bestemmingen.



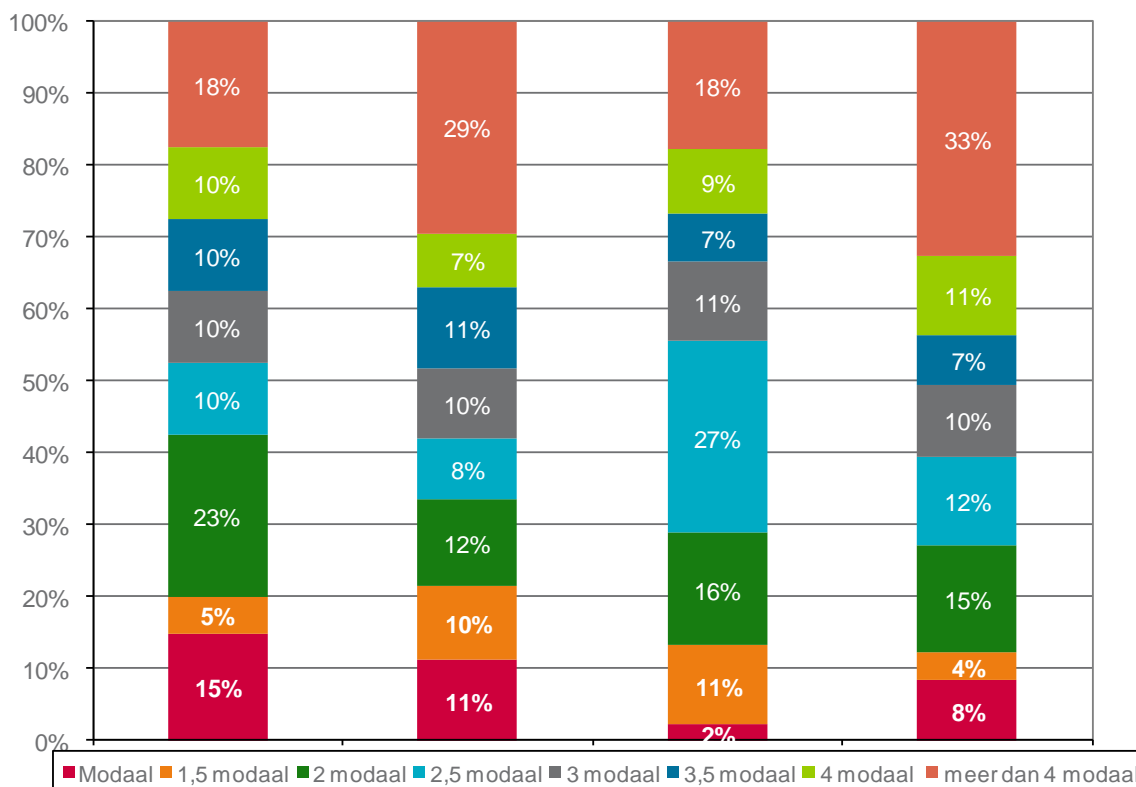
Figuur 3.9 Leeftijdopbouw tweede woningbezitters en plannenmakers

In het verlengde van de leeftijd van de respondent is hen ook naar de samenstelling van het huishouden waarvan zij deel uitmaken gevraagd. Bijna 61% van alle respondenten maakt deel uit van een meerpersoonshuishouden met kinderen. Ruim 36% is onderdeel van een meerpersoonshuishouden, maar dan zonder kinderen. Eenpersoonshuishoudens, eenouderhuishoudens en overige huishoudens die tweede woningen bezitten, dan wel aanschafplannen daartoe hebben, komen nagenoeg niet voor. In totaal gaat het hierbij om de resterende 3%. In beginsel lopen de percentages van huidige bezitters versus de plannenmakers niet spectaculair uiteen. Het enige verschil, ook te relateren aan wat hiervoor reeds ten aanzien van de leeftijd werd opgemerkt, is dat de plannenmakers relatief wat jonger zijn en dus de kans dat zij nog relatief jongere en thuiswonende kinderen hebben nog wat groter is.

Het bezitten van een tweede woning is slechts weggelegd voor de rijken, is een veelgehoorde bewering waar het dit onderwerp betreft. De resultaten laten echter zien dat dit maar deels waar is. Tweede woningbezit en plannen voor de aanschaf van een tweede woning komen feitelijk in alle inkomensklassen voor. Zo'n 15% van de tweede woningbezitters met een tweede woning in Nederland heeft een modaal inkomen. Dit geldt voor 11% van de plannenmakers voor een tweede woning in eigen land. Ten aanzien van de buitenlandse tweede woningen liggen deze percentages op respectievelijk 2% en 8%. Daarnaast komen alle onderscheiden inkomensklassen in meer of mindere mate voor.

Het verschil huidige bezitters versus plannenmakers is opvallend. In ieder geval ten tijde van dit onderzoek (eind 2008) behoorden relatief veel van de plannenmakers tot de hoogste inkomensklasse.

Aan de inkomensklasse te relateren is het opleidingsniveau van de tweede woningbezitters en plannenmakers. In het algemeen is nog geen 2% van de bezitters en plannenmakers lager geschoold, heeft zo'n 32% een middelbare scholing en is ruim 76% hoger opgeleid. Ter vergelijking: slechts ongeveer een derde van de beroepsbevolking (CBS, 2009) in ons land is hoger opgeleid. Met name onder de plannenmakers (ook de relatief hogere inkomensklassen) ligt het opleidingsniveau verhoudingsgewijs hoog.



Figuur 3.10 Huishoudeninkomen tweede woningbezitters en plannenmakers

Tot slot is aan de respondenten ook het geslacht gevraagd. Zeer opvallend is dat bijna 87% van de respondenten mannen betreft en slechts 13% vrouwen. Klaarblijkelijk is een investeringsbeslissing zoals ten aanzien van tweede woningen een echte mannenaangelegenheid.

### 3.3.7 Gebruikte informatiebronnen

Aan de tweede woningbezitters en plannenmakers is gevraagd op welke wijze zij in aanraking kwamen met hun tweede woning c.q. de door het beoogde tweede woning. Over de gehele linie zien we dat advertenties in dit kader een belangrijke rol spelen. Dit geldt in nog sterkere mate voor de Nederlandse markt dan voor de buitenlandse tweede woningen. Voorts zien we dat hierbij ook de mond-tot-mond reclame via vrienden, familie en/of kennissen nog een belangrijke plaats inneemt, gevolgd door het internet.

Tabel 3.7 Wijze waarop men in aanraking kwam met de tweede woning

	A	B	C	D
via vrienden/familie/kennissen	23%	16%	16%	17%
via de website van een makelaar	2%	0%	6%	14%
via een reisorganisatie/-gids	0%	0%	0%	1%
via een advertentie	30%	47%	19%	22%
via internet	14%	21%	12%	18%
via een radio-/tv-spot	5%	0%	1%	0%
door beursbezoek	5%	5%	10%	6%
door eerdere vakanties in regio/op park/in tweede woning	11%	11%	12%	12%
op advies van een makelaar/tussenpersoon	5%	0%	14%	3%
anders	7%	0%	10%	6%
Totaal	100%	100%	100%	100%

Naast de vraag op welke wijze men in aanraking is gekomen met de in het bezit zijnde tweede woning, dan wel de beoogde tweede woning, is aan de respondenten gevraagd welke websites zij



bezoekt hebben bij de aanschaf van hun tweede woning, respectievelijk bij de oriëntatie op hun tweede woning.

Daarbij valt allereerst op dat zowel tweede woningbezitters als plannenmakers behoorlijk wat websites bezoeken met betrekking tot het onderwerp. Dit geldt in zeer sterke mate zeker voor de plannenmakers. Zij oriënteren zich breed door doorgaans meerdere websites te bezoeken. Daarbij zijn vooral websites van makelaars van belang, gevolgd door secondhome.nl, funda.nl, recreatiewoning.nl en housevision.nl.

Tabel 3.8 Bezochte websites bij aanschaf van of in oriëntatie op een tweede woning

	A	B	C	D
website van makelaar	23%	66%	42%	57%
marktplaats.nl	5%	22%	5%	21%
secondhome.nl	21%	34%	29%	30%
buitenlandmakelaars.nl	2%	4%	7%	14%
mondi.nl	5%	4%	5%	9%
brixter.nl/woonkrant.nl	0%	0%	0%	1%
website bank/hypotheekverstrekker	0%	0%	3%	1%
website belastingdienst	0%	0%	1%	1%
recreatiewoning.nl	14%	22%	1%	6%
tweedehuis.startpagina.nl	0%	16%	9%	8%
tweede-woning.nl	2%	6%	0%	9%
housevision.nl	9%	14%	3%	15%
housevisionplaza.nl	0%	4%	1%	1%
funda.nl	16%	38%	10%	23%
zoekuwtweedehuis.nl	2%	2%	3%	2%
mysecondhome.nl	7%	8%	6%	9%
mijntweedehuis.com	2%	2%	1%	4%
andere website(s)	0%	6%	7%	9%
Totaal	107%	248%	131%	219%

\* totaal telt op tot boven 100% omdat meerdere antwoorden mogelijk waren

## 4 Invloed van de recessie

### 4.1 Inleiding

Zoals reeds werd opgemerkt werd eind 2008 het eerste deel van het onderzoek uitgevoerd. Precies op datzelfde moment werden de eerste tekenen van de uiteindelijke economische recessie zichtbaar. Aangezien verondersteld werd dat deze recessie op deze markt een meer dan gemiddelde invloed zou (kunnen) hebben, werd in het voorjaar van 2009 (april) nog een enquête uitgezet om de eventueel gewijzigde plannen te onderzoeken. De vragenlijst werd uitgezet onder de respondenten die de eerste vragenlijst hadden ingevuld, teneinde te achterhalen in hoeverre zij hun tweede woningbezit en/of de plannen daartoe inmiddels hadden bijgesteld. Daarbij dient te worden opgemerkt dat de recessie momenteel nog niet ten einde is, dan wel de exacte gevolgen de komende jaren pas volledig duidelijk zullen worden.

Van de 825 initiële respondenten vulden 365 bezitters en/of plannenmakers ook de tweede vragenlijst in. Ten aanzien van het totaalbestand van de makelaar werd reeds opgemerkt dat het daarbij om meer dan gemiddeld in tweede woningen geïnteresseerde personen ging. Ten aanzien van de respons op de tweede enquête is de invloed hiervan naar verwachting nog groter. De respondenten die de moeite namen om ook de tweede vragenlijst in te vullen zullen met name personen zijn met een grote belangstelling voor het onderwerp, dan wel bovengemiddeld betrokkenen. Bij de interpretatie van de navolgende resultaten dient daarmee rekening gehouden te worden.

Net zoals ten aanzien van de eerste enquête werden hierbij eveneens vier groepen onderscheiden. Gezien de respons en de focus op het al dan niet gewijzigd zijn van de aanschafplannen binnen het tweede onderzoek zijn echter de groepen opnieuw geclusterd. Het bezit in binnen- en buitenland zijn samengenomen, evenals de plannen voor binnen- en buitenland. Hiervoor is een onderscheid tussen bezit of geen bezit, in combinatie met het onderscheid wel of geen plannen in de plaats gekomen. Dit resulteert in de volgende doelpopulaties:

Cat.	Groep	% binnen respons (N = 365)
E	Personen met een tweede woning in Nederland of het buitenland, zonder aanschafplannen voor een andere tweede woning	27,1 %
F	Personen met een tweede woning in Nederland of het buitenland, met aanschafplannen voor een andere tweede woning	26,0%
G	Personen zonder tweede woning in Nederland of het buitenland, met aanschafplannen voor een tweede woning	32,9%
H	Personen zonder tweede woning in Nederland of het buitenland, zonder aanschafplannen voor een tweede woning	14,0%

Allereerst is de respondenten gevraagd in hoeverre de in de eerste enquête gegeven plannen (wel/niet) zijn gewijzigd. Vervolgens is gevraagd in hoeverre de recessie daarop van invloed is. Daarna is gevraagd welke invloed deze recessie daarop dan heeft (gehad).

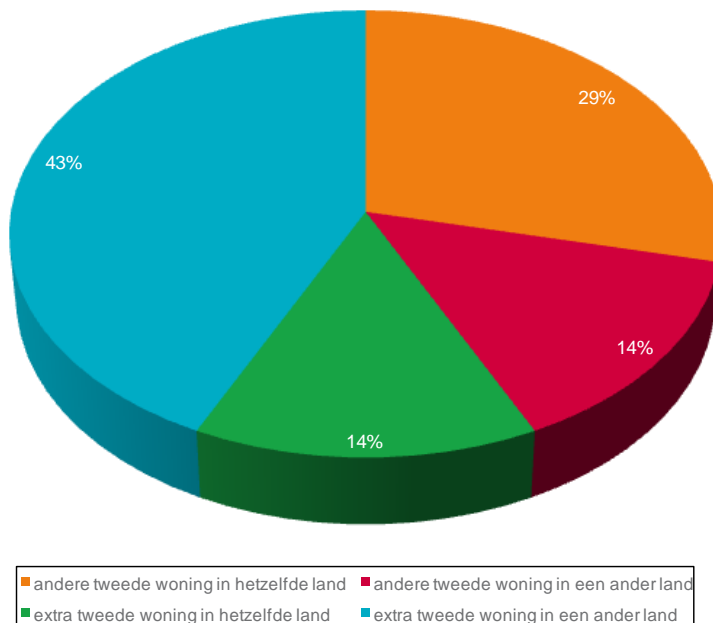
Gezien de heterogeniteit van deze doelgroepen zijn de resultaten hierna per doelgroep besproken. Hoofdstuk 4 wordt afgesloten aan de hand van paragraaf 4.6 waarin de resultaten van de met de marktexperts gehouden interviews (zie paragraaf 1.2.1) zijn opgenomen.

### 4.2 Tweede woningbezitters zonder plannen en de recessie

De eerste groep respondenten betreft de groep respondenten die in het oorspronkelijke onderzoek aangaven een tweede woning te bezitten in binnen- of buitenland en geen plannen te hebben voor een andere tweede woning. Over deze groep kunnen we relatief kort zijn. Bijna 86% van de respondenten binnen deze groep geeft aan dat zij nog steeds geen plannen hebben voor de aanschaf van een andere tweede woning. Ongeveer 14% heeft wel. De helft daarvan betreft plannen om op

korte termijn tot de aanschaf van een andere tweede woning over te gaan, de andere helft is voornemens de in bezit zijnde tweede woning te verkopen, of had deze inmiddels verkocht.

Zoals hiervoor al werd aangegeven heeft ongeveer 7% van de respondenten in deze groep in de periode vanaf het eerste onderzoek plannen gekregen om op korte termijn tot de aanschaf van een tweede woning over te gaan. Gezien de respons moet worden opgemerkt dat het hier slechts om een beperkt aantal respondenten (7) gaat. Opvallend genoeg is daarbij dat ruim de helft van deze respondenten juist plannen heeft voor een *extra* tweede woning. De anderen hebben plannen voor een andere tweede woning. Doorgaans gaat het hierbij om interesse voor een andere/extra tweede woning in het buitenland.



Figuur 4.1 Aard van de gewijzigde plannen tweede woningbezitters zonder aanschafplannen, groep E

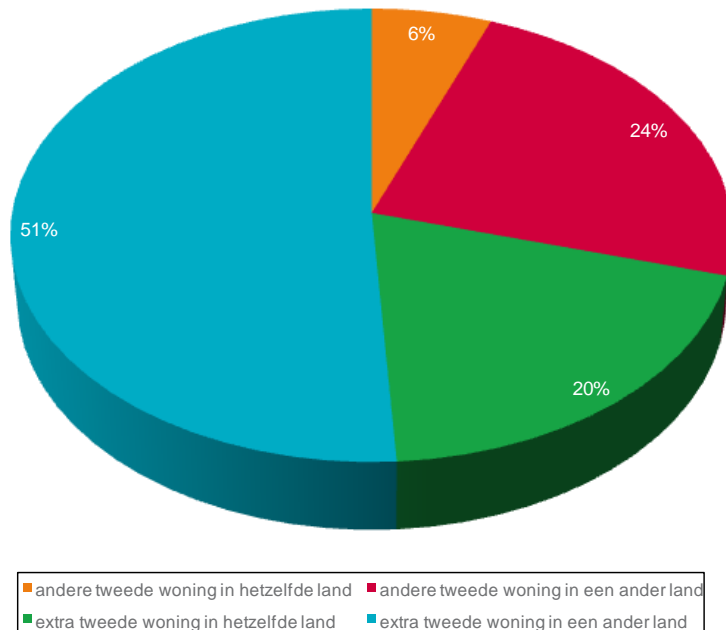
Voor deze groep heeft de recessie een bescheiden rol binnen ten aanzien van hun aanschafplannen. Een enkeling noemt alleen een positieve ontwikkeling van de aanschafprijzen van tweede woningen ten gevolge van de recessie als reden, alsmede een verbeterde verhouding tussen investering en rendement c.q. verbeterde verhuurmogelijkheden. De enkeling die de tweede woning in de tussenliggende periode verkocht deed dit omdat de tweede woning onbetaalbaar was geworden of omdat men een andere belegging van het kapitaal voorstond.

### 4.3 Tweede woningbezitters met plannen en de recessie

Van de tweede woningbezitters met aanschafplannen voor een andere/extra tweede woning eind 2008, bezat eenderde een tweede woning in Nederland en tweederde een tweede woning in het buitenland. Binnen deze groep had één respondent de tweede woning in april 2009 inmiddels verkocht.

Van deze groep had in het voorjaar van 2009 ruim de helft (56%) nog steeds plannen om op korte termijn tot de aanschaf van een andere/extra tweede woning over te gaan. Ruim eenderde (37%) gaf aan geen plannen meer te hebben een andere/extra tweede woning aan te schaffen. De resterende 7% van de respondenten gaf aan voornemens te zijn de in het bezit zijnde tweede woning van de hand te willen doen.

Ook ten aanzien van de groep respondenten (tweede woningbezitters met nog steeds plannen voor een andere/extra tweede woning) valt op dat het juist eerder om een extra tweede woning gaat, dan om een andere tweede woning. In de meeste gevallen gaat het daarbij voorts om een andere/extra tweede woning in een ander land dan waar men momenteel een tweede woning bezit.

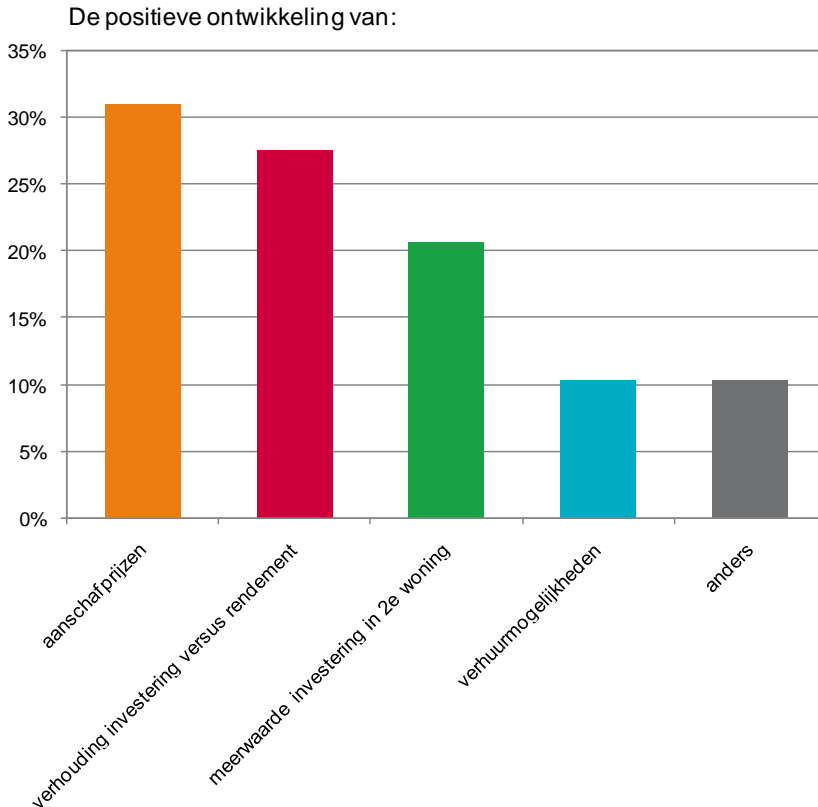


Figuur 4.2 Aard van de gewijzigde plannen tweede woningbezitters met aanschafplannen, groep F

Van de respondenten binnen deze groep die aangeven ondanks (of juist dankzij!) de recessie nog steeds plannen voor de aanschaf van een andere/extra tweede woning te hebben, en daarbij kijken naar een ander land, dan het land waar zijn momenteel een tweede woning bezitten, geeft circa 18% aan dat de recessie verantwoordelijk is voor de andere landkeuze. In 82% van de gevallen is de recessie daar echter niet debet. In het algemeen kan daarbij worden opgemerkt dat de focus op een ander land doorgaans een verschuiving betreft van Nederland naar het buitenland. Ruim tweederde van de respondenten binnen deze groep met een tweede woning in Nederland heeft aanschafplannen voor een tweede woning in het buitenland. Omgekeerd heeft 'slechts' 3% van de respondenten met een tweede woning in het buitenland plannen voor een tweede woning in Nederland.

In relatie tot het buitenland is vervolgens gevraagd om welk land het dan gaat. Ondanks dat individuen door wat voor reden dan ook geïnteresseerd zijn in een ander land dan waar nu hun tweede woning staat, betreft het hier nog steeds dezelfde landen zoals die ook al in hoofdstuk 3 in de lijsten voorkwamen.

Aan de respondenten die nog steeds of juist nu aanschafplannen hebben voor een andere/extra tweede woning is de vraag voorgelegd welke economische ontwikkelingen daarvoor verantwoordelijk zijn. In eerste instantie kon men daarbij meerdere antwoorden aangeven. Het meest genoemd werden daarbij de positieve ontwikkeling van de aanschafprijzen van tweede woningen (goedkoper), de verbeterde verhouding investering versus rendement, de meerwaarde van het investeren in een tweede woning in vergelijking tot andere investeringen en verbeterde verhuurmogelijkheden. Vervolgens werd gevraagd de belangrijkste reden aan te geven. Daarbij blijkt de positieve ontwikkeling van de aanschafprijzen van tweede woningen de belangrijkste reden te zijn, gevolgd door de verhouding investering versus rendement. In vergelijking tot de vraag waarbij meerdere antwoorden mogelijk waren, neemt het daadwerkelijk belang van de verhuurmogelijkheden binnen de belangrijkste redenen behoorlijk af.



Figuur 4.3 Economische ontwikkelingen als reden voor de gewijzigde aanschafplannen, groep F

Ruim eenderde (37%) van de respondenten in het bezit van een tweede woning die eind 2008 nog plannen hadden om een andere/extra tweede woning aan te schaffen, gaf in het voorjaar van 2009 aan deze plannen niet meer te hebben. Ook aan hen is gevraagd wat daarvoor de redenen zijn. Daartoe worden door deze respondenten vooral de door hen verwachte negatieve ontwikkeling van de verhouding investering versus rendement genoemd, gevolgd door verminderde verhuurmogelijkheden en financieringsmogelijkheden. Gevraagd naar de doorslaggevende reden resteren voornamelijk de verslechterde verhouding tussen investering en rendement en de verkleinde financieringsmogelijkheden.

Van de respondenten binnen deze categorie die aangaven de tweede woning inmiddels verkocht te hebben, dan wel van plan zijn dit op korte termijn te gaan doen (samen 7%), geeft er slechts één aan dit ten gevolge van de recessie te doen.

In het verlengde van de voorgaande vragen is de respondenten een aantal mogelijke effecten voorgelegd van de recessie op hun plannen. Zo is gevraagd naar het effect van de recessie op de termijn waarop men verwacht de plannen te realiseren. Circa 61% van de respondenten verwacht daarop geen effect. Een kwart verwacht een vertragend effect en zo'n 13% geeft aan juist een versnellend effect te verwachten.

Voor ruim de helft van de respondenten binnen deze groep heeft de recessie naar verwachting geen effect op de prijs van de tweede woning die men verwacht aan te schaffen. Ruim eenderde verwacht een goedkopere tweede woning te (moeten) kopen. Bijna 11% verwacht daarentegen juist een duurdere tweede woning aan te zullen schaffen.

Niemand verwacht ten gevolge van de recessie een kleinere tweede woning aan te schaffen. Een enkeling kiest juist voor een grotere tweede woning. Het overgrote merendeel (87%) verwacht echter dat de recessie hier geen invloed op zal hebben.

In het verlengde daarvan is gevraagd naar het kwaliteitsniveau. De plannenmakers verwachten geen concessies te doen op het vlak van de kwaliteit. Ruim een kwart geeft zelfs aan door de recessie juist voor een hoger kwaliteitsniveau te gaan. Een en ander gaat ook op voor de faciliteiten van het project c.q. de aanwezige voorzieningen: als men al een effect verwacht (85% doet dit niet), dan verwacht men dat de recessie een tweede woning met meer faciliteiten/voorzieningen mogelijk maakt.

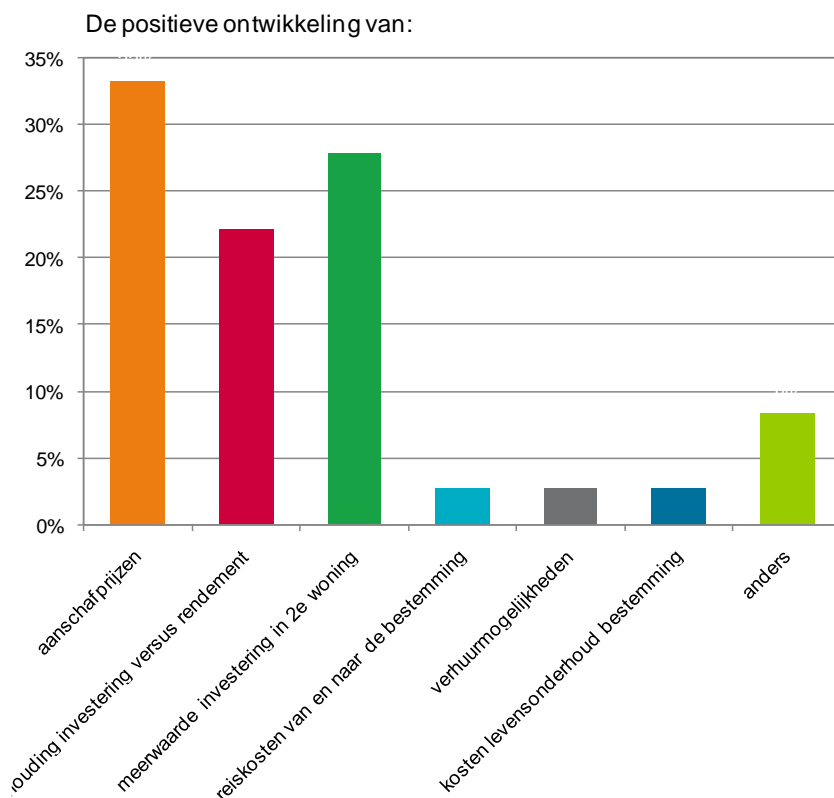
Ten aanzien van het eigen gebruik van de tweede woning zal de recessie volgens bijna alle respondenten (94%) niet of nauwelijks een effect hebben.

Hetzelfde geldt voor de rol van de makelaar ten gevolge van de recessie: Ruim 91% van de respondenten verwacht niet dat daarin iets zal veranderen. Een enkeling verwacht dat deze rol kleiner zal worden, een eenling juist groter.

#### 4.4 Plannenmakers en de recessie

De grootste groep respondenten binnen het tweede onderzoek wordt gevormd door de personen die eind 2008 aangaven op dat moment nog niet over een tweede woning te beschikken, maar daar wel aanschafplannen toe te hebben (bijna 33% van het totaal aantal respondenten van het vervolgonderzoek). Van deze plannenmakers geeft in het voorjaar van 2009 circa 55% aan nog steeds plannen te hebben voor het op korte termijn aanschaffen van een tweede woning. De resterende 45% heeft geen plannen meer op de korte termijn. Voor ruim driekwart van degenen die nog plannen hebben, is de recessie niet van invloed op de keuze van de bestemming. Voor het resterende kwart is dit wel het geval. Ook deze plannenmakers richten zich met name op het buitenland (72%), waarbij ook zij geen andere landen noemen, buiten degene die toch al in de belangstelling stonden.

Ook aan deze plannenmakers is gevraagd welke economische ontwikkelingen van invloed zijn op hun plannen. Daarbij kon men in eerste instantie meerdere antwoorden geven, waarna vervolgens werd gevraagd naar de belangrijkste reden. In beide vragen werden de positieve ontwikkeling van de aanschafprijzen, de meerwaarde van investeren in tweede woningen ten opzichte van andere investeringen en de verbeterde verhouding investering versus rendement het vaakst genoemd.



Figuur 4.4 Economische ontwikkelingen als reden voor de gewijzigde aanschafplannen, groep G

Zo'n 45% van de plannenmakers van eind 2008 gaf in het voorjaar van 2009 aan deze plannen niet meer te hebben. Ook aan hen is gevraagd wat daarvoor de redenen zijn. Daartoe worden door deze respondenten vooral de door hen verwachte negatieve ontwikkeling van de verhouding investering versus rendement genoemd, gevolgd de verslechterde financieringsmogelijkheden en de

aanschafprijzen. Gevraagd naar de doorslaggevende reden resteren voornamelijk de verslechterde verhouding tussen investering en rendement en de verkleinde financieringsmogelijkheden.

In het verlengde van de voorgaande vragen is ook de plannenmakers een aantal mogelijke effecten voorgelegd van de recessie op hun plannen. Zo is gevraagd naar het effect van de recessie op de termijn waarop men verwacht de plannen te realiseren. Circa 71% van de plannenmakers verwacht daarop geen effect. Bijna een kwart verwacht een vertragend effect en zo'n 5% geeft aan juist een versnellend effect te verwachten.

Voor ruim tweederde van de respondenten binnen deze groep heeft de recessie naar verwachting geen effect op de prijs van de tweede woning die men verwacht aan te schaffen. Bijna eenderde verwacht een goedkopere tweede woning te (moeten) kopen. Geen enkele plannenmaker verwacht een duurdere tweede woning aan te zullen schaffen.

Slechts een enkele plannenmaker verwacht ten gevolge van de recessie een kleinere tweede woning aan te schaffen. Ruim 11% verwacht juist een grotere tweede woning aan te (kunnen) schaffen. Het merendeel (86%) verwacht echter dat de recessie hierop niet van invloed zal zijn.

Ook is gevraagd naar mogelijke effecten van de recessie op het kwaliteitsniveau. Ook deze plannenmakers verwachten geen concessies te doen op het vlak van de kwaliteit. Ruim 11% geeft zelfs aan door de recessie juist voor een hoger kwaliteitsniveau te gaan. Een en ander gaat ook op voor de faciliteiten van het project c.q. de aanwezige voorzieningen: als men al een effect verwacht (84% doet dit niet), dan verwacht men dat de recessie een tweede woning met meer faciliteiten/voorzieningen mogelijk maakt (bijna 13%). Slechts een enkeling kiest voor een project met minder faciliteiten/voorzieningen.

Ten aanzien van het eigen gebruik van de tweede woning zal de recessie volgens het merendeel van de plannenmakers (89%) niet of nauwelijks een effect hebben. Zo'n 13% zegt voor een project met meer faciliteiten/voorzieningen te zullen kiezen.

Hetzelfde geldt voor de rol van de makelaar ten gevolge van de recessie: Bijna 92% van deze respondenten verwacht niet dat daarin iets zal veranderen. Een enkeling verwacht dat deze rol kleiner zal worden, anderen juist wat groter.

## **4.5 Niet-plannenmakers en de recessie**

De laatste categorie die binnen het tweede onderzoek onderscheiden werd, betreft de respondenten die al eind 2008 aangaven geen tweede woning te bezitten en ook niet van plan te zijn er een aan te schaffen. Ook hen is gevraagd of hier verandering in is gekomen. Voor ruim 84% geldt dat dit niet het geval is. Zo'n 16% geeft echter aan inmiddels wél plannen voor de aanschaf van een tweede woning te hebben. Zij kijken daarbij voornamelijk naar een tweede woning in het buitenland. Wat landen betreft, worden daarbij alleen landen genoemd die momenteel ook al in de belangstelling staan, zoals Frankrijk, Spanje, België en dergelijke.

Van deze respondenten geeft eenderde aan dat hun gewijzigde plannen niet te danken zijn aan bepaalde economische ontwikkelingen. Zij die hier bepaalde economische ontwikkelingen wel verantwoordelijk voor achten, noemen een aantal redenen voor hun gewijzigde plannen. De belangrijkste betreft de aanschafprijzen van tweede woningen. Klaarblijkelijk zijn deze voor een aantal respondenten dusdanig ontwikkeld dat een tweede woning bereikbaar is geworden. Voorts noemen zij ook de gunstiger geworden reiskosten van en naar de bestemming.