

Voorwoord

Voor u ligt mijn afstudeerscriptie die het resultaat is van mijn onderzoek bij NRIT Onderzoek en tevens het einde vormt van mijn Master of Science in Real Estate (Vastgoedkunde) aan de Rijksuniversiteit Groningen.

In opdracht van NRIT Onderzoek heb ik afgelopen zes maanden een onderzoek verricht met als onderwerp de markt voor tweede woningen. Door de afgelopen jaren heen ontwikkelde mijn interesse voor het recreatieve vastgoed. Met name hoe consumenten de ruimte ervaren en hun vrije tijd besteden. In 2008 heb ik mogen meeschrijven aan het Vastgoedrapport regio Groningen-Assen 2008. Dit was een verdere stap in deze specialisatie door het schrijven van het hoofdstuk leisuremarkt. Voor de master, die daarop volgde, heb ik mij verder verdiept in het recreatieve vastgoed. Ik kwam erachter dat zeer weinig marktinformatie beschikbaar is over Nederlanders die zelf een tweede woning bezitten. Met de zoektocht die erop volgde kwam ik terecht bij NRIT Onderzoek, te Breda. Ik kwam binnen in een lopend consumentenonderzoek onder consumenten met een bovengemiddelde interesse voor tweede woningen. Voor mij de aanleiding om daarin verder te gaan en een stuk verdieping toe te voegen. Vanuit mijn expertise ben ik op zoek gegaan naar mogelijkheden om de markt transparanter te laten functioneren. In deze scriptie wil ik u de resultaten voorleggen en aanbevelingen doen voor vervolgonderzoek.

Graag wil ik in het voorwoord enkele mensen bedanken die mijn afstuderen mogelijk hebben gemaakt. Allereerst mijn collega's van het NRIT Onderzoek voor hun hulp en de mogelijkheid om via deze organisatie de markt te benaderen. Naast mijn scriptie was het een uitdaging om bij te dragen aan het rapport dat ik binnen deze organisatie heb medegeschreven. In het bijzonder wil ik alle deskundigen die mij hebben geholpen middels een interview hartelijk bedanken. Ze waren enthousiast, zien kansen en bovenal direct bereid om mee te werken. Blijkbaar is er veel behoefte aan onderzoek. Daarnaast wil ik zowel mijn begeleider van de RUG, drs. G.H. Heins, als mijn begeleider bij NRIT Onderzoek, drs. K. de Bruijn, bedanken voor het bijsturen, de input en vele tips die ik heb mogen ontvangen. Geert Willem van der Horst was gelijktijdig aan het afstuderen bij Bouwfonds, hem wil ik vriendelijke bedanken voor zijn conversaties en bovenal nuchtere humor en relativering van alle bijkomstigheden in het afstudeerproces.

Al met al kan ik terugkijken op een uitdagende, frustrerende, doch succesvol, afstuderen. Dit in een ondoorzichtige en versnipperde vastgoeddeelmarkt waar nog tal van kansen liggen voor verder onderzoek en professionalisering van de markt.

Maarten te Velde
Groningen, januari 2010

Samenvatting

Dit onderzoek vormt een eerste stap in de aanzet naar een transparantere markt voor tweede woningen. Deze markt functioneert ondoorzichtig en amateuristisch, terwijl marktpartijen het als een serieus product beschouwen dat naar een transparantere marktwerking verlangt. De centrale onderzoeksvraag van dit onderzoek luidt: *Kan een benchmark een instrument zijn om de markt voor tweede woningen inzichtelijker te maken?*

Om deze onderzoeksvraag te beantwoorden zijn bevindingen uit het literatuuronderzoek en een consumentenonderzoek van NRIT Onderzoek voorgelegd aan deskundigen. Daarbij is ingegaan op de marktwerking en de eventuele rol van het instrument benchmarking in de markt. Vervolgens is als case study de ROZ/IPD vastgoedbenchmark geanalyseerd en met de andere bevindingen vertaald naar een benchmark voor de markt van tweede woningen.

In de markt voor tweede woningen wordt met verschillende definities gewerkt. Dit heeft als gevolg dat cijfers moeilijk vergelijkbaar zijn. De gehanteerde werkdefinitie is gewogen op verschillende verschijningsvormen. Ondanks dat blijft er een grijs gebied bestaan waarover geen uitsluitel te geven is. De werkdefinitie luidt: *'Een tweede woning is een verblijf dat men door eigendom en recht op gebruik voor zichzelf beschikbaar heeft, dat niet als hoofverblijf dient en waarbij men in de betreffende gemeente ingeschreven staat.'*

De marktomvang zoals die nu bekend is staat ter discussie. Duidelijk is dat buitenlandse partijen andere cijfers geven dan de meest betrouwbare Nederlandse bron, het WoON 2006 van VROM. Vermoed wordt dat de buitenlandse marktomvang vele malen groter is dan nu wordt aangenomen. De grootste doelgroep voor tweede woningen vormt de leeftijdscategorie 45 – 65 jaar. Wel is er een ontwikkeling gaande naar meer jongere bezitters die de woning minder vaak zelf gebruiken en waarvoor het beleggingsmotief belangrijker is. Vergrijzing, het 'footloose' worden van huishoudens en tijd voor recreatie meer als 'quality time' beschouwen zijn belangrijke trends onder de bezitters. Ook wordt het internet als informatiekanal steeds belangrijker voor de consument.

De verschillen tussen de eerste en de tweede woningmarkt doen zich met name voor ten aanzien van de verschijningsvormen, gebruiksvormen en de geografische ligging. Daardoor is de match tussen vraag en aanbod moeilijker en meer diffuus. De markt functioneert daardoor minder transparant. Aanbieders zijn versnipperd en er is sprake van branchevervaging. Dit komt doordat de aanbieders moeilijk vergelijkbaar zijn in zowel het product dat ze leveren als in de prestaties van henzelf en het product dat ze aanbieden. Onderzoek naar gebruiksvormen van de eerste en de tweede woning zou waardevol zijn. Dit om de verweving tussen beide woningen te onderzoeken. Ter vergelijking, er wordt wel veel onderzoek gedaan naar bijvoorbeeld woonmilieus en leefstijlen in de eerste woningmarkt, maar niet in de tweede woningmarkt.

Om de markt transparanter te laten functioneren is het instrument benchmarking onderzocht. Deskundigen zien geen succes in het optuigen van een brancheorganisatie. Vanuit de methodiek van de ROZ/IPD vastgoedbenchmark, de resultaten uit interviews en beoogde doelen als geformuleerd zijn een tweetal producten opgesteld. Kort gezegd is het doel het ontleden van het product in de markt voor tweede woningen in haar basiselementen. De belangrijkste variabelen zijn in kaart gebracht en onderverdeeld in object, complex en financiële gegevens.

1. Benchmark: intern (vertrouwelijk) product voor deelnemers om trends en prestaties inzichtelijk te krijgen.
2. ROZ/IPD index: extern (openbaar) product in de vorm van het totaal rendement op tweede woningen, bij voorkeur gepubliceerd in de ROZ/IPD vastgoedindex.

Enkel tweede woningen binnen Nederland, op een professionele wijze geëxploiteerd en met een beperkt aandeel eigen gebruik, kunnen opgenomen worden in de benchmark. Dit om kwaliteit, objectiviteit en draagvlak voor de benchmark te behouden. Het initiatief dat de RECRON heeft lopen kan na een intentieverklaring van de betrokken partijen uitgebreid worden met bovenstaande producten als resultaat. Er dient nog gedetailleerd onderzoek gedaan te worden naar de methodiek en bijbehorende variabelen. Tot slot worden aanbevelingen in de vorm van onderzoek naar taxatiemethodieken, gebruiksvormen van woningen, externe invloeden op de exploitatie van woningen, de te benchmarken variabelen en ook is het nuttig om de (inter)nationale marktomvang in kaart te brengen.

Inhoudsopgave

Voorwoord	
Samenvatting	
Inhoudsopgave	
1. Onderzoeksopzet	5
1.1 Inleiding	5
1.2 Methodiek	6
1.3 Afbakening van het onderzoek	7
1.4 Conceptueel model	10
1.5 Leeswijzer	10
2. De tweede woning	11
2.1 Ontstaansgeschiedenis	11
2.2 De marktomvang	12
2.3 De vragers	16
2.3.1 Doelgroepen	16
2.3.2 Consumentenonderzoek NRIT Onderzoek	19
2.4 Conclusies	19
3 De markt voor tweede woningen	20
3.1 De woningmarkt	20
3.2 De vastgoedbeleggingsmarkt	21
3.3 Marktontwikkelingen	23
3.3.1 Sociaal maatschappelijk	23
3.3.2 Toeristisch-recreatieve ontwikkelingen	24
3.3.3 Ontwikkelingen op de woningmarkt	25
3.3.4 Economische ontwikkelingen	26
3.4 Conclusies	28
4. Deskundigen aan het woord	29
4.1 Het interview en de gespreksleidraad	29
4.2 Interviewresultaten	29
4.2.1 De eerste en de tweede woningmarkt	29
4.2.2 De marktomvang	31
4.2.3 Motieven	31
4.2.4 De wens voor een benchmark	32
4.2.5 De wens voor een brancheorganisatie	32
4.2.6 Gewenst resultaat van een benchmark	33
4.3 Conclusies	34
5 Benchmarking	35
5.1 Het doel van benchmarking	35
5.1.1 ROZ-IPD index (<i>Casestudy</i>)	36
5.2 Opzet benchmark 'tweede woningen'	37
5.3 Model	39
5.4 Procesopzet	42
6 Conclusies en discussie	43
6.1 Conclusies	43
6.2 Discussie en aanbevelingen	46

Bijlagen

Bijlage I	Gespreksleidraad interviews
Bijlage II	Resultaten consumentenonderzoek IP

1. Onderzoeksopzet

Dit onderzoek richt zich op de tweede woningen van Nederlanders in binnen- en buitenland. Een interessant fenomeen vanwege de enorme geografische spreiding waarin Nederlanders actief zijn, de vele verschijningsvormen van de woningen en de gebruikersmotieven. In de inleiding wordt aangegeven waarom dit onderwerp interessant is en wat er onderzocht moet worden. Daarna volgen het onderzoeksdoel en de centrale onderzoeksvraag. In het conceptueel model wordt schematisch duidelijk hoe het onderzoek ingericht is.

1.1 Inleiding

Het begrip 'tweede woning' is al eeuwen geleden ontstaan, maar pas na de Tweedewereldoorlog snel tot ontwikkeling gekomen. Dit kwam door de toenemende welvaart en de trek naar buiten. Schattingen van het aantal Nederlanders dat in bezit is van een tweede woning komen rond de 100.000 woningen binnen Nederland en 50.000 woningen in het buitenland, onderzocht door het RIGO en het RPB (2007). Verwachtingen geven aan dat vooral de buitenlandse groei groot is. Deskundigen geven aan dat het een versnipperde markt is en geven mede daardoor uiteenlopende visies en cijfers. Tweemaal per jaar vindt de Second Home International Beurs plaats. Consumenten kunnen zich hier oriënteren op een eventuele aanschaf van een tweede woning in binnen- en buitenland. Vraag en aanbod komen hier samen.

Dat de markt versnipperd is kent een tweeledige oorzaak. Enerzijds heeft de tweede woning verschillende verschijningsvormen. Sommige Nederlanders willen overwinteren of emigreren, zien het als belegging, maar de meesten willen een woning aanschaffen om te recreëren. Deze vormen komen ook gemengd voor. Het aanbod is regionaal en landelijk erg divers en mede daardoor moeilijk vergelijkbaar. Concentraties komen vooral voor bij natuurgebieden, aan de kust en cultureel-historisch aantrekkelijke gebieden. Gesteld kan worden dat zowel het huishouden en de gebruiksvormen van woningen zich aan het ontwikkelen zijn. Hier is nog maar beperkt onderzoek naar gedaan. Anderzijds is het zo dat aanbieders verschillende producten aanbieden. Het komt voor dat ze enkel de woning aanbieden, maar ook een totaalpakket komt voor met bijvoorbeeld advisering, exploitatie en onderhoud. Aanbieders in de eerste woningmarkt zijn een stuk transparanter. Het is interessant om te weten wat de overeenkomsten en verschillen zijn tussen de eerste en tweede woningmarkt.

Onder de vragers is enig onderzoek gedaan, waardoor hier voldoende informatie over is. Maar cijfers over het aanbod, de nationale en regionale verschillen en de financiële prestaties zijn niet inzichtelijk. Een vergelijking tussen woningen en regio's is dus tamelijk lastig. Diverse onderzoeksbureaus en brancheorganisaties hebben menigmaal getracht draagvlak te krijgen voor samenwerking en onderzoek in deze markt. Een groot probleem is dat er wordt gewerkt met verschillende definities. Een overkoepelende organisatie die objectieve marktinformatie bijhoudt en aanbieders kan vergelijken ontbreekt, ook al bestaan er enkele initiatieven. In feite is de markt onderzoekstechnisch nog een onontgonnen gebied en lukt het menig partij niet de markt te doorgronden. Binnen Nederland is redelijk veel informatie voorhanden en is de markt minder versnipperd als in het buitenland. Deze zaken zijn voor NRIT Onderzoek de aanleiding om onderzoek te doen naar de marktwerking en de vraag of een benchmark de markt doorzichtiger kan maken in binnen- en buitenland. Deze ondoorzichtigheid kan belemmeringen vormen voor alle actoren in de markt, zoals handelaren, ontwikkelaars, financiers, maar vooral onder de vragers en in feite de particuliere beleggers. Zij kunnen immers de producten niet objectief vergelijken. Voor consumenten is de tweede woning als beleggingsvorm moeilijk vergelijkbaar met andere beleggingsvormen.

Centrale onderzoeksvraag

- Kan een benchmark een instrument zijn om de markt voor tweede woningen inzichtelijker te maken?

Het onderzoeksdoel

- Aantonen of en hoe een benchmark in de markt voor tweede woningen in binnen- en buitenland kan bijdragen aan meer transparantie.

Om de centrale onderzoeksvraag te beantwoorden zijn de volgende deelvragen geformuleerd:

Fase 1 theorie: Begripsdefiniëring, marktwerking en het consumentengedrag

1. Wat is het product in de markt voor tweede woningen?
2. Welke invloedsfactoren bepalen de vraag en het aanbod?
3. Welke marktimperfecties zijn er te constateren?
4. Hoe zou een benchmark kunnen bijdragen aan een betere marktwerking?

Fase 2 empirie: De deskundigen in de markt

5. Hoe waarden deskundigen de geconstateerde marktwerking?
6. Zien de deskundigen een benchmark als instrument om de markt inzichtelijker te maken?
7. In welke vorm zien deskundigen de benchmark als het best haalbare met de hoogste kwaliteit?
8. Welke variabelen herkennen de deskundigen in de markt en hoe kijken ze tegen de reeds gevonden variabelen in een modelbenchmark aan?

Fase 3 analyse

9. Welke gevolgen heeft de geconstateerde marktwerking op de markt?
10. Welke marktimperfecties zou een benchmark kunnen ondervangen?
11. Met welke variabelen en welke afbakening zou een benchmark het beste resultaat kunnen bieden in de markt?

1.2 Methodiek

Het onderzoeken of en hoe een benchmark de markt voor tweede woningen transparanter kan maken is een complex vraagstuk. De markt is versnipperd en er is weinig objectieve marktinformatie bekend. Vele ontwikkelingen en verwevingen met andere markten vergen enige uitleg om de marktwerking inzichtelijker te maken. Ook het opzetten van een benchmark vergt enige theoretische onderbouwing. In deze paragraaf wordt beschreven hoe het onderzoek systematisch is ingericht.

Eerst wordt in fase 1 inzicht verkregen in de werking van de markt. Wat behoort tot de markt en hoe zou de markt moeten functioneren? Hoe functioneren de aanbieders en welke wensen en plannen hebben de vragers? Deze laatste vraag wordt beantwoord door secundair onderzoek van NRIT Onderzoek. Ook wordt ingegaan op marktontwikkelingen. Wat zijn de sociaal maatschappelijke, economische, toeristisch- recreatieve ontwikkelingen en ontwikkelingen in de woningmarkt. Deze beïnvloeden de markt en kunnen enkele trends verklaren. Vervolgens wordt geanalyseerd welke marktimperfecties uit de theorie al te constateren zijn. Zodra deze vragen beantwoord zijn wordt bekeken wat een benchmark kan doen en of deze relevant is voor de markt voor tweede woningen. Een belangrijk, maar vooral ingewikkeld proces is het ontwikkelen van een modelbenchmark. Aan de hand van een vergelijkbare benchmark kan een model benchmark opgezet worden, waarin de variabelen van de markt voor tweede woningen worden opgenomen. Het uiteindelijk gewenste resultaat is een index voor het financiële rendement. Belangrijk is om te weten hoe deze tot stand kan komen en welke afbakening in eerste instantie haalbaar is. Aan het einde van deze fase moet antwoord gegeven kunnen worden op deelvragen 1 t/m 4.

In fase 2 wordt de geconstateerde marktwerking voorgelegd aan deskundigen. Dit zijn deskundige partijen die bijvoorbeeld actief zijn in het ontwikkelen, verkopen of financieren van de tweede woning, maar ook beleidsmakers, wetenschappers of belangenbehartigers. De marktwerking wordt besproken en gewaardeerd. Zodra de marktwerking besproken is wordt de benchmark als instrument voorgelegd en geanalyseerd op welke manier deze kan bijdragen aan een betere marktwerking en in het bijzonder meer transparantie. Tot slot worden de variabelen besproken, welke variabelen behoren tot de benchmark? Hiermee wordt bedoeld welke bij kunnen dragen aan een transparantere markt en welke bijvoorbeeld overbodig zijn. Vooral de structuur is van essentieel belang. Hoe wordt gekomen met veel variabelen tot één index waarin een betrouwbare graadmeter ontstaat. In dit onderzoek is het niet haalbaar om de variabelen in te vullen. Het tijdsbestek laat dit niet toe, maar ook de complexiteit en benodigde deskundigheid van dataverzameling niet. Daarnaast moet er voldoende draagvlak zijn en de belangen onderling zijn uitgespeeld. Geprobeerd wordt om de belangen van de diverse partijen binnen dit onderzoek in kaart te brengen.

In fase 3 worden de resultaten geanalyseerd. De resultaten moeten duidelijk maken of en hoe een benchmark kan bijdragen aan meer transparantie in de markt. Elke expert zal vanuit zijn eigen optiek een benchmark anders waarderen. De geanalyseerde marktwerking wordt samengevat en geconcludeerd hoe een benchmark de marktwerking kan verbeteren. Met deze resultaten dient een antwoord gegeven te worden op de centrale onderzoeksvraag in de vorm van nee, of ja, maar. Dit antwoord moet worden onderbouwd door de resultaten uit de interviews. Misschien kan een benchmark de markt wel transparanter maken, maar is de kwaliteit, betrouwbaarheid en uniformiteit anders dan met een vergelijkbare benchmark als bijvoorbeeld de ROZ/IPD, die later in dit onderzoek wordt besproken.

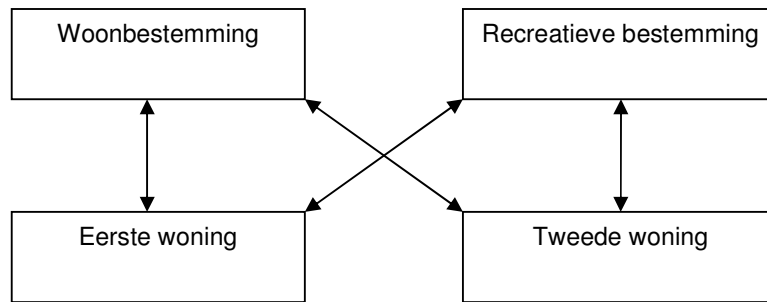
Vervolgens dient in fase 4 het eindrapport opgesteld te worden in de vorm van een Masterthesis. Daarnaast worden uitkomsten gebruikt voor het op de markt te brengen rapport van NRIT Onderzoek 'de tweede woning en de invloed van de recessie'. Ook kan met dit onderzoek de markt geïnformeerd worden en hopelijk in de toekomst transparanter gemaakt worden. Tijdens een bezoek aan de Second Home Beurs International najaarseditie 2009 hebben enkele marktpartijen aangegeven behoefte te hebben aan objectieve marktinformatie.

Er wordt gebruik gemaakt van de volgende onderzoeksmethoden:

- Literatuuronderzoek
Hiermee moet in kaart gebracht worden wat de omvang van de markt is, hoe vraag en aanbod bij elkaar komen en wat vooral de vraag en het aanbod zijn. Hoe betrouwbaar zijn deze cijfers en zijn de te verhandelen producten goed te vergelijken? Hieruit ontstaat een bepaalde marktwerking. Ook wordt een vergelijkbare benchmark geanalyseerd en bekeken hoe een benchmark voor de markt voor tweede woningen opgezet zou moeten worden. Welke variabelen nemen welke rol in?
- Secundaire data NRIT Onderzoek ter analyse van de vraag
NRIT Onderzoek heeft eind 2008 en in april 2009 onderzoek gedaan onder een klantenbestand van een grote recreatieve makelaar. De eerste enquête had een bruikbare respons van 706 en de tweede enquête 365. In de eerste enquête werd gevraagd naar bezit, voorkeuren, voorzieningen, motieven, gebruiksvormen en achtergrondkenmerken. Omdat de makelaar zich vooral richtte op de Alpenlanden moest er gewogen naar de reële verdeling van landen om een juiste weerspiegeling te geven van de markt. Met deze data wordt de vraag geanalyseerd, ook wordt geanalyseerd of deze is gewijzigd binnen het tijdsbestek eind 2008 en april 2009 onder invloed van de recessie.
- Expert interviews
De marktwerking zoals die naar voren kwam uit literatuuronderzoek wordt besproken met deskundigen in de markt. Hieruit kunnen marktimperfecties besproken worden en gewaardeerd worden. Vervolgens wordt besproken of een benchmark een nuttig instrument kan zijn om de marktwerking inzichtelijker te maken en daarmee te verbeteren. Ook wordt besproken welke variabelen welke rol moeten vervullen binnen deze benchmark. Onder deskundigen worden verstaan: brancheorganisaties, aanbieders, exploitanten, onderzoeksinstituten, beleidsmakers en kredietverstrekkers. De lijst met deskundigen is in hoofdstuk 4 te vinden.
- Case study, ROZ
De ROZ/IPD vastgoedbenchmark biedt de vastgoedbeleggingsmarkt veel objectieve marktinformatie. Om het instrument benchmarking te analyseren en de haalbaarheid daarvan te toetsen is de benchmark van de ROZ als case study bekeken.

1.3 Afbakening van het onderzoek

Binnen Nederland kennen we, middels een juridisch onderscheid, twee type bestemmingen op woningen: de recreatieve bestemming en de woonbestemming. Tussen de eerste en tweede woning is geen juridisch onderscheid, enkel de afbakening in de vorm dat het de eerste of de tweede woning van een huishouden betreft. Door deze verschillen in Nederland is het moeilijk het product strak te definiëren. Recreatiewoningen worden soms permanent gebruikt, zonder een normale woonbestemming, en woningen met een normale woonbestemming worden soms als tweede woning gebruikt. Vormen van wonen, werken, recreëren en beleggen komen voor in zowel de eerste als de tweede woning. Door het ontbreken van deze kaders is marktinformatie niet volledig inzichtelijk. De omvang van deze markt kan alleen geschat worden en het is duidelijk dat de woning voor verschillende doelen wordt gebruikt. Hieruit blijkt al een verwevenheid tussen de eerste en de tweede woningmarkt.



Figuur 1: Type gebruiksvormen van woningen (eigen bewerking)

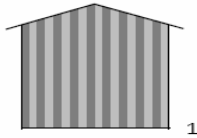
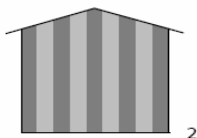
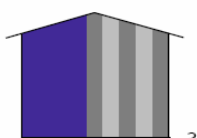
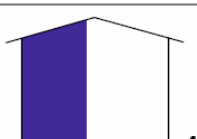
Een huishouden kan één, maar ook meerdere woningen bezitten. Dit verklaart het onderscheid in de benaming van de eerste en tweede woning. De eerste woning is doorgaans het woonadres van een huishouden en hier staat men bij de betreffende gemeente ook ingeschreven. De tweede woning van een huishouden wordt veelal recreatief gebruikt en de eigenaren staan in principe niet ingeschreven in de plaatselijke Gemeentelijke Basis Administratie (GBA).

De Raad Landelijk Gebied, het adviesorgaan van het ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij (LNV) geeft de volgende omschrijving ten aanzien van het begrip 'tweede woning': *een tweede woning is in alle gevallen een verblijf dat men door eigendom of anderszins min of meer permanent voor zichzelf beschikbaar heeft naast de hoofdwoning (eerste woning). In veel gevallen wordt een tweede woning aangeschaft met een recreatief doel en daarmee is die woning functioneel een recreatieverblijf: een plek om er af en toe even uit te zijn. Een dergelijk verblijf kan echter ook letterlijk een tweede woning worden, een plek waar men dus vaker verblijft en die dan ook voldoet aan de daarbij behorende normen van comfort en voorzieningen. Formeel zijn tweede woningen niet het hoofdverblijf van de bewoner: men is niet in de betreffende gemeente ingeschreven.*

Daarbij is een tweede woning dus niet synoniem aan een recreatiewoning. Door het ministerie van VROM is het begrip recreatiewoning als volgt gedefinieerd: *een recreatiewoning is een woning ten behoeve van een tijdelijk recreatief verblijf dat voldoet aan de technische eisen van het bouwbesluit met betrekking tot logiesfunctie en voldoet of met kleine ingrepen kan voldoen aan de eisen die het bouwbesluit stelt aan woonfuncties.*

Afbakeningen en definities met betrekking tot recreatiewoningen verschillen eveneens per registratie. Volgens de definitie van VROM, maar ook die van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) horen volkstuinhuisjes, stacaravans en chalets niet tot de recreatiewoningen en worden daarom in beginsel niet in hun registratie meegenomen. In beginsel, omdat de registratie ook weer afhankelijk is van de grondeigendomsituatie waarin niet altijd in detail beschreven is om wat voor object het gaat.

Het Ruimtelijk Planbureau en RIGO Research en Advies BV komen in hun studie 'Tweede Woningen, voorraad en ontwikkelingen' (RIGO/RPB, 2003) eveneens tot de conclusie dat er geen algemeen gebruikte definitie voorhanden is. Daarbij onderscheiden zij drie dimensies op basis waarvan de afbakening van het begrip tweede woning doorgaans gestalte krijgt. De belangrijkste en meest gebruikte dimensie is de *functie* van het object. Het gaat dan letterlijk om de functie die het voor de gebruiker heeft: het gebruik van de woning als eerste of als tweede woning. Een andere veel gebruikte dimensie is de *verschijningsvorm*. Soms gaat het alleen om 'echte' woningen die vergelijkbaar zijn met de reguliere woonvormen. Bij andere bronnen wordt daarbij echter weer een bredere definitie gehanteerd en vallen bijvoorbeeld ook volkstuincomplexen of zelfs campers onder tweede woningen. Als laatste dimensie wordt ook vaak de *eigendomsverhouding* betrokken in de definitie. Zo valt vaak een gehuurde vakantiebungalow niet onder tweede woningen in tegenstelling tot een recreatiewoning in particulier bezit. De belangrijkste dimensie, de functie, is ter verduidelijking in onderstaand figuur geschetst. Hieruit kan worden opgemaakt dat tweede woningen in categorie 3 en 4 voorkomen.

Gebruikers per onderkomen per jaar	Verdeling gebruik in een jaar	Omschrijving	Vormen
<p>↑</p> <p>↓</p> <p>Veel</p> <p>Weinig</p>	 1	Veel gebruikers tegen een dagprijs	Hotel Motel Trekshut
	 2	Verhuur, timesharing	Vakantiehuisjes Boot met bed (zeiljacht, kruiser) Caravan
	 3	Eigenaar-gebruiker (blauw) en deels gebruik door derden	Vakantiehuisjes Boot met bed (zeiljacht, kruiser) Caravan
	 4	Eigenaar-gebruiker (blauw) zonder gebruik van derden (wit)	Vakantiehuisjes Bestaande woningen Pieds-à-terre Boot met bed (zeiljacht, kruiser) Caravan/camper Volkstuinhuisjes

Figuur 2.: indeling van tweede woningen naar intensiteit van gebruik (bron: RIGO/RPB, 2003)

Het moge duidelijk zijn dat een eenduidige definiëring niet eenvoudigweg te geven is. In vigerende definities en afbakeningen wordt duidelijk dat daarbij vaak de organisatie die deze formuleert en dan vooral het doel dat men ermee nastreeft c.q. het belang dat men ermee wil dienen een belangrijke rol speelt. Dit wordt bovendien versterkt doordat:

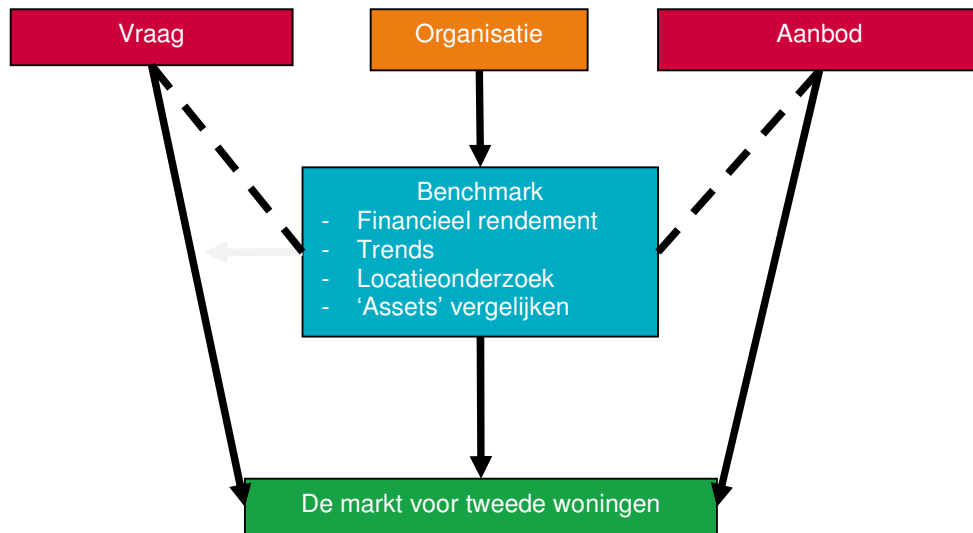
- ook het onderscheid tussen eerste en tweede woningen in de loop der tijd aan veranderingen onderhevig is, waarbij het verschil steeds kleiner wordt, zowel wat betreft functie, verschijningsvormen als eigendomsverhoudingen;
- aan tweede woningen gerelateerde termen te pas en te onpas en ook nog internationaal verschillend gebruikt worden. Zo houdt het CBS de chalets enerzijds buiten haar registraties, terwijl de in de Alpenlanden gespecialiseerde tweede-woning-specialist alleen maar chalets aanbiedt.

Naast bovenstaande factoren spelen sociaaldemografische factoren mee. Dit komt door de transitie in gebruiksvormen, waardoor een duidelijke afbakening ontbreekt. Veelal gaan huishoudens naarmate ze ouder worden buiten verblijven wat zich ontwikkeld tot zelfs het buiten gaan wonen. Deze transitie verschilt per situatie en huishoudensamenstelling. Hierdoor blijft er een grijs gebied waarover geen strakke afbakening mogelijk is en verhoudingen in gebruiksvormen zijn vast te stellen.

Gegeven al het voorgaande wordt ten behoeve van dit onderzoek de volgende werkdefinitie gehanteerd:

'Een tweede woning is een verblijf dat men door eigendom en recht op gebruik voor zichzelf beschikbaar heeft, dat niet als hoofdverblijf dient en waarbij men niet in de betreffende gemeente ingeschreven staat.'

1.4 Conceptueel model



Figuur 3: Conceptueel model

1.5 Leeswijzer

In dit hoofdstuk worden de probleem- en doelstelling van dit onderzoek en de manier waarop te werk is gegaan nader toegelicht. In hoofdstuk 2 wordt uiteengezet wat de markt voor tweede woningen precies is, wat de doelgroepen zijn en hoe groot de markt daadwerkelijk is. In hoofdstuk 3 wordt verder ingegaan op de markt. Wat is precies de woningmarkt en de vastgoedbeleggingsmarkt en er worden marktontwikkelingen besproken. In hoofdstuk 4 wordt de bestaande marktwerking voorgelegd aan deskundigen. Vervolgens wordt besproken of en waarom een benchmark een nuttig instrument kan zijn. In hoofdstuk 5 wordt het instrument 'benchmark' besproken en vanuit de (ontdekte) literatuur en interviews een modelbenchmark voorgesteld. Tenslotte worden in hoofdstuk 6 conclusies gegeven over de bestaande markt en de eventuele op te zetten benchmark.

2. De tweede woning

2.1 Ontstaansgeschiedenis

Een huishouden kan één, maar ook meerdere woningen bezitten. Dit verklaart voornamelijk de benaming van de eerste en de tweede woning. De eerste woning is doorgaands het woonadres van een huishouden en hier staat men bij de betreffende gemeente ook ingeschreven. De tweede woning wordt veelal recreatief gebruikt en de eigenaren staan in principe niet ingeschreven in de plaatselijke Gemeentelijke Basis Administratie (GBA). Dit blijkt ook uit de werkdefinitie die in § 1.3 is gegeven. In deze paragraaf wordt het begrip verklaard door het verleden te bespreken en de verschillende gebruiksvormen te verklaren. Naast recreatief gebruik bestaan er namelijk meerdere gebruiksvormen.

De woningmarkt heeft de laatste eeuw enorme ontwikkelingen doorgemaakt. De oprichting van corporaties en de privatisering hebben de markt veel goeds gebracht. De hygiëne, woningnood en vele voorzieningen en daarmee de welvaart zijn verbeterd (Ekkers, 2006). Het begrip 'tweede woning' kent een lange ontstaansgeschiedenis. De Romeinen waren in onze westerse wereld de trendsetters door buiten de steden te gaan wonen om zich mentaal en fysiek weer op te laden. Eerste verschijnselen van de als nu bekende 'tweede woningen' verschenen al in de 17^e eeuw. Dit heeft met name te maken met de ontwikkeling van steden. Rijke Amsterdamse kooplieden lieten theehuisjes bouwen aan de randen van de stad. Aan het eind van de 19^e eeuw begon men in Nederland wegen aan te leggen, werd de fiets bedacht en kwamen de eerste tramlijnen. De actieradius van de vervoersmiddelen bepaalden de reikwijdte van de recreant. Steeds meer mensen zochten de buitenlucht op en vooral de welvarende burgerij ging zomers 'buiten wonen'. Vooral langs de Vecht, de Utrechtse heuvelrug, de regio 'het Gooi' en de duinstrook langs de kust van Den Haag tot Amsterdam werden overgenomen voor het stichten van een tweede woning. Deze ontwikkelingen bepalen ook vandaag de dag nog de trends in het bezitten van tweede woningen.

Pas na de Tweede Wereldoorlog nam de toeristisch-recreatieve sector een vlucht binnen Nederland. Versnelde technologische ontwikkelingen in mobiliteit, maar ook recreatieve ontwikkelingen als tenten en caravans zorgden ervoor dat meer burgers financieel ook in de positie waren om op vakantie te gaan. De groei in het bezit van tweede woningen in het buitenland concentreerde zich vooral in de mediterrane gebieden (Sijmons, 2008). Dit was te merken aan het groeiend aantal touroperators en prijsvechters onder de luchtvaartmaatschappijen. Elk jaar is er weer een enorme toeristische beweging richting de mediterrane landen. De wederopbouw ging gepaard met veel homogene woningbouw met beperkte ruimte voor voorzieningen en openbaar groen. Mede door de suburbanisatie ontwikkelden buitenverblijven zich snel. Al in de Tweede Nota Ruimtelijke Ordening werd gewezen op mogelijke sturing van het verschijnsel 'de tweede woning'. Vooral rond de jaren '70 werd het gezien als een toekomstig probleem, landelijke gebieden verrommelden en recreatiewoningen zouden niet goed worden beheerd door eigenaren of exploitanten. Er wordt in de Tweede Nota Ruimtelijke Ordening gepropageerd dat buitenhuizen goed zouden zijn voor de volksgezondheid. Een kanttekening is dat vooral welgestelde senioren deze huizen betrekken en niet de arme gezinnen met kinderen (Montijn, 2002).

Er wordt een juridisch onderscheid gemaakt tussen een recreatieve en permanente woonbestemming. Samen met Denemarken is Nederland het enige land in Europa dat überhaupt een juridisch onderscheid maakt tussen de recreatie en de permanente bestemming van woningen. Hoewel deze in Denemarken beperkter is. Hier geldt het woonverbod slechts in de zomer en niet voor gepensioneerden. In de praktijk blijkt dit niet altijd een werkbaar onderscheid. Sommigen willen recreatief gebruik maken van een woning met permanente bestemming en andersom speelt deze kwestie nog veel meer. Veel bewoners van een recreatieve bestemming willen permanent bewonen en vallen dikwijls onder het gedoogbeleid van een gemeente. Prof. H. Voogd pleitte in 2004 in het tijdschrift voor de volkshuisvesting dat er geen planologische reden meer is om het huidige onderscheid tussen recreatie- en de normale 'reguliere' woonbestemming te handhaven. Ook professor Priemus stelt dat dit onderscheid achterhaald is, de woningmarkt verandert en daar moeten wij op inspelen, aldus prof. Priemus (interview, 2009). Woningen worden voor wonen, werken en recreëren gebruikt en de verwevenheid tussen deze functies is erg groot. Ook de Raad Landelijk Gebied gaf in een advies uit 2000 al aan dat het beter is om dit onderscheid te doen verdwijnen (RLG 00/05). Mensen worden meer 'footloose'. Grenzen tussen wonen, werken en recreëren vervagen, zowel in tijd als in ruimtelijke zin. Het juridische onderscheid is mede daardoor al enige tijd een politieke discussie. Deze kwestie ligt heel gevoelig en kent een grote regionale diversiteit. Verwacht wordt dat deze woningen flink in prijs stijgen indien het

een permanente woonbestemming verwerft. Een ander nadeel is de regionale structuur in bijvoorbeeld infrastructuur en gemeentelijke diensten en voorzieningen. Deze kunnen de mogelijk forse toename van inwoners niet aan.

De bouwregelgeving heeft door de tijd heen een ander, meer fysiek, onderscheid gemaakt. In het Bouwbesluit van 1992 gelden er voor woningen met een recreatieve bestemming soepelere bouwweisen dan voor woningen met een permanente bestemming. Het nieuwe Bouwbesluit van 2003 heeft dit onderscheid nagenoeg doen verdwijnen (Visser, 2004). Dit fysieke onderscheid is daarmee juridisch weggenomen. Toch is te constateren dat er een grote diversiteit is bij met name de recreatiewoningen gebouwd voor 2003. Dit uit zich in de kwaliteit, veiligheid en duurzaamheid van de woningen. Deze ontwikkeling maakt de stelling van professor H. Voogd (2004) sterker. Het onderscheid tussen de eerste en de tweede woning wordt kleiner. Ook in het gebruik, wonen en werken vanuit de tweede woning is te constateren dat het onderscheid kleiner wordt. Dit heeft ook gevolgen voor het voorzieningenniveau, het verblijf en de woningtypen.

De suburbanisatie van de afgelopen decennia krijgt hiermee een vervolg. Het gebruik van een tweede woning neemt toe en niet alleen gedurende de vakanties. In sommige gevallen wordt de eerste woning als een pied-à-terre (woning als werkadres) verkocht of verhuurd. De tweede woning wordt groter, luxer en de bouwweisen worden strenger. Dit is ook te verklaren door de strenge hypotheekverstrekking. Banken verstrekken in beperkte mate hypotheekleningen op houten chalets of stacaravans. Daarnaast maken de ontwikkelingen op het gebied van ICT het telewerken mogelijk. Volgens onderzoekers bij het CBS werkt 2,5% van de werkzame beroepsbevolking thuis en 7,8% werkt vanuit de eigen woning als uitvalsbasis. De meesten daarvan zijn zelfstandigen of vertegenwoordigers (CBS telewerken, 2008). Ook blijkt dat 80% van de startende ondernemers in de zakelijke dienstverlening dit vanuit huis doen en tweederde dit na vijf jaren nog doet (Schutjens en Stam, 2003).

In de landelijke gebieden rond de stad London wordt al tijden onderzoek gedaan naar de problematiek van woningbouwplanning. Er is sprake van een toegenomen vraag die de huizenprijzen flink opdrijft en daarmee de lokale markt verstoort. Het RICS, een internationale vastgoedorganisatie, stelt dat dit met name komt door de rijke stedelingen uit London die hun bonussen gebruiken voor tweede woningen op het platteland (RICS, 2008). Er wordt gesproken over restricties in bijvoorbeeld de vorm van 'council tax for second homes'. Probleem is dat er te weinig bekend is over de feitelijke situatie. Deze bezitters brengen veel economische voorspoed mee, maar beïnvloeden ook de sociale en fysieke omgeving. Dit is ook een voorbeeld van de snelle ontwikkeling van het verschijnsel tweede woning en de constatering dat er in meerdere situaties te weinig kennis over beschikbaar is.

2.2 De marktomvang

In 1969 werd door de werkgroep Open Ruimte van het sociaal geografisch instituut van Amsterdam (UVA) voor het eerst grootschalig onderzoek gedaan naar de omvang van de markt voor tweede woningen. De definitie van de tweede woning was breder als in dit onderzoek is gesteld, door de nog soepele bouwregelgeving vielen bijvoorbeeld ook chalets onder de tweede woning. In 1969 werden er in Nederland 7000 tweede woningen geschat, aldus M. de Hond en J.A. Koetsier. In deze paragraaf wordt gekeken naar de huidige omvang van de markt. Zowel in binnen- als buitenland.

Het WoON, dat onderdeel is van VROM, is uitgevoerd met een grootschalige enquête. Onderzoekstechnisch is dit een betrouwbare bron. Bij het WoON zijn mensen geënquêteerd over allerlei zaken die met het wonen te maken hebben. Bijkomend voordeel is dat het WoON ook het aantal buitenlandse tweede woningen telt. Het CBS werkt met een administratieve telling van objecten, aangeleverd door gemeentes. Hierdoor worden buitenlandse tweede woningen niet geteld. Aannemelijk is dat niet iedereen zijn (vooral buitenlandse) tweede woningbezit kenbaar wil maken of dat er foutieve waarneming heeft plaatsgevonden. Dit komt voornamelijk door belastingontduiking, immigratie en emigratie. De volgende verschijningsvormen van woningen die niet worden geregistreerd zijn het meest voorkomend (van der Reijden et al, 2003):

- Permanent wonen in het buitenland, maar nog een tweede woning bezitten in Nederland;
- Wonen in Nederland, maar in hun land van afkomst nog een woning bezitten;
- Bezitten van een tweede woning via bedrijven of timesharing;
- Het bezitten van meer dan twee woningen;
- Bezit van tweede woningen in ontwikkelingslanden.

Het CBS, dat een onderscheid maakt in recreatieve en permanente bewoning, telde in 1992 67.000 recreatiewoningen in Nederland. In 2008 bedroeg dit 101.000. Volgens het WoON (voormalige WBO), dat sinds 2002 ook onderzoek naar het tweede woningbezit doet, bestonden er in 2006 93.000 tweede woningen. Bij beide bronnen zijn volkstuinen, stacaravans en plezierjachten met overnachtingsmogelijkheden al buiten beschouwing gelaten. Het oneigenlijke gebruik van recreatiewoningen, of permanent bewonen, wordt onderzocht door het SGBO en het CBS (Leven in Nederland, SCP, 2009). Het SGBO denkt dat 8.800 normale woningen in 2000 recreatief worden gebruikt en 18.000 recreatiewoningen permanent worden bewoond. Hiervan zijn 22% stacaravans of chalets. Het CBS heeft onderzocht dat 10% (oftewel 10.000) recreatiewoningen permanent worden bewoond. Interessant is om te weten hoeveel van deze woningen in parken staan. Het CBS omschrijft dit als huisjesterreinen. Dit zijn terreinen waar meerdere recreatiewoningen voorkomen. Op een huisjescomplex zijn de eenheden hoofdzakelijk beschikbaar voor verhuur door de exploitant of beheerder. 90% van de 101.000 recreatiewoningen bevinden zich op deze huisjesterreinen. De helft daarvan is hoofdzakelijk beschikbaar voor verhuur en exploitatie. Het CBS telde in 2009 837 huisjesterreinen.

In onderstaande tabel worden uiteenlopende cijfers weergegeven (RIGO/RPB 2003). De grote verschillen ontstaan doordat de definiëring en methoden voor waarneming erg divers zijn. Cijfers lopen dusdanig uiteen dat bij elke bron afwegingen gemaakt kunnen worden wat ze wel en niet onder een tweede woning aanschouwen.

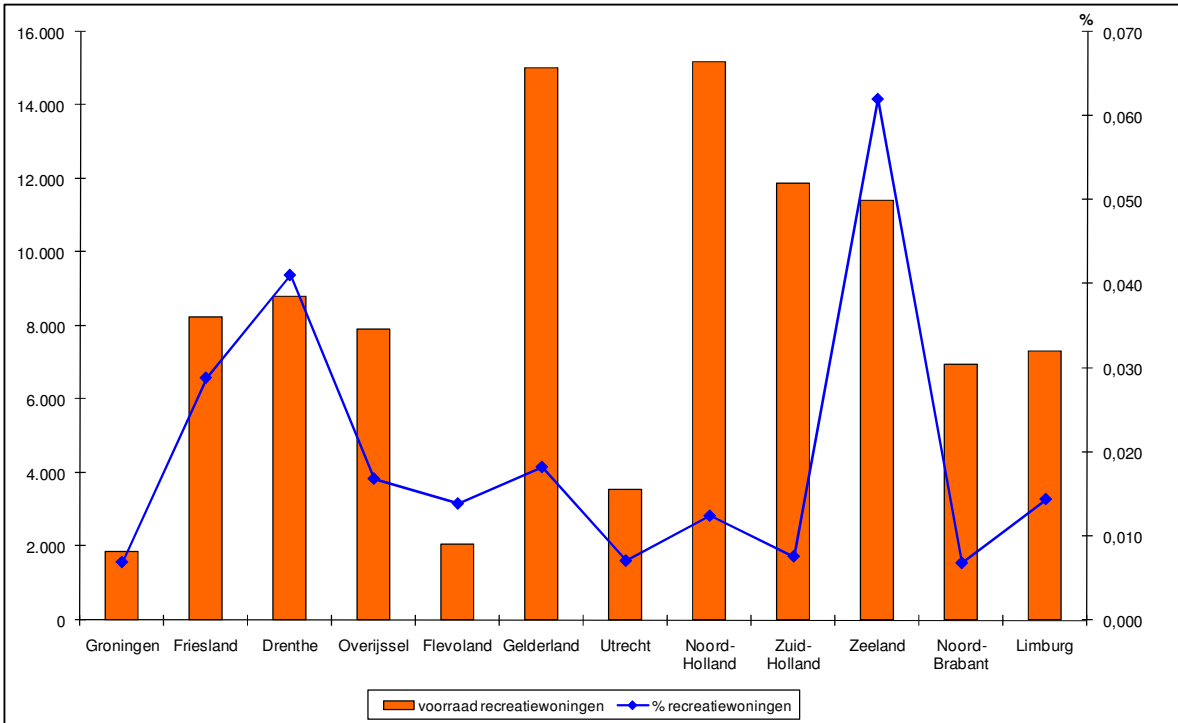
Bron:	Aantal	Definitie	Jaar
CBS (registratie)	67.000	Recreatiewoning	1996
CBS (sec enquête)	204.000	Recreatiewoning	2000
CVO (enquête)	87.000	2 ^e woning	2000
NRIT (enquête)	135.000	2 ^e woning	2000
Belastingdienst (registratie)	105.000	2 ^e woning	2000
NIPO/RIGO (enquête)	136.000	2 ^e woning incl. buitenland	2000
NIROV	50.000	2 ^e woning	2002
VEH (enquête)	100.000	Geen definitie	2001
VROM (inventarisatie. Gemeenten)	152.000	Recreatiewoning	2005
CBS (registratie)	101.000	Recreatiewoning	2008

Tabel: 1 Diverse onderzoeksinstanties die het aantal tweede woningen schatten

	2002			2006			Totaal
	Nederland	Buitenland	Totaal	Nederland	Buitenland	Totaal	2006/2002
Tweede woning	72.900	44.360	117.260	92.860	60.490	153.350	+ 36.090 (31%)
Stacara-van/chalet	125.120	9.530	134.650	118.720	10.540	129.260	- 5.390 (-4%)
Totaal	208.020	53.890 (21%)	251.910	211.580	71.030 (25%)	282.610	+ 30.700 (12%)

Tabel 2 Het WBO 2002 En WoON 2006

Daarbij dient te worden opgemerkt dat recreatiewoningen lang niet altijd tweede woningen zijn en laatstgenoemde slechts een deel van alle recreatiewoningen betreft. De navolgende figuur toont op basis van de gegevens van het CBS het percentage recreatiewoningen per provincie als percentage van de totale woningvoorraad in die provincie.



Figuur 4: Regionale verdeling recreatiewoningen in Nederland. (bron: CBS, 2008)

Op twee manieren kan gekeken worden naar de internationale context. In de eerste plaats door Nederland met andere (West-Europese) landen te vergelijken. In de tweede plaats door het tweede woningbezit van Nederlanders in de verschillende landen te analyseren. Het verschil is dus de groep eigenaren die vergeleken worden. Van de Nederlandse huishoudens heeft slechts 2% in 2006 een tweede woning en 6% wanneer ook stacaravans en volkstuinen worden meegenomen. In vergelijking met veel Europese landen is dit laag. Zo kent Frankrijk een percentage van 14% en in Finland, Zweden en Spanje heeft zelfs 20% van de huishoudens een tweede woning in bezit. Alleen Duitsland blijft steken op ca 1%. Globaal kan gezegd worden dat Noord Europese landen 5-10% tweede woningen heeft en Zuid Europese landen 15-20%. Gemiddeld is dat bij West-Europese landen 10%, wat betekent dat vijftien miljoen Europeanen een tweede woning bezitten (Keers, 2008).

Al met al kan ten zeerste getwijfeld worden aan de cijfers die Nederlandse instellingen schatten over de omvang van het Nederlandse bezit van buitenlandse tweede woningen. De cijfers zijn gegeven, de meest gehoorde critici ook. Als de validiteit van deze onderzoeksmethodiek wordt aanschouwd, kan gesteld worden dat de markt vele malen groter is dan de cijfers die het RIGO/RPB biedt.

Het RIGO en RPB hebben samen in 2003 een prognose opgesteld voor de groei van het bezit, gebaseerd op het WBO 2002. In 2003 werd nog een groei verwacht van 27% tot 2030 met een buitenlands aandeel in de groei van 56%. Sinds de cijfers van het WoON 2006 beschikbaar zijn blijkt de groei 7% per jaar te zijn. Dit is aanmerkelijk meer dan de voorspelde 2 à 3% per jaar door het RIGO/RPB. Dit geeft ook al aan dat de betrouwbaarheid van de cijfers verre van zeker zijn. Niet enkel de omvang van het bezit kan zijn toegenomen, ook de toegenomen transparantie in de markt kan zijn vergroot, waardoor de cijfers betrouwbaarder worden en de relatieve groei niet zeker is. Ter vergelijking, de totale woningvoorraad groeit maar met 1% per jaar (CBS, 2008). In totaal is tussen 2003 en 2006 het aantal tweede woningen met 31% toegenomen. 27% in de binnenlandse groei en 36% groei in het buitenland. Als gekeken wordt naar het aantal buitenlandse woningen in bezit door Nederlanders dan is te zien dat er een matige globalisering afspeelt. Namelijk, de grootste relatieve groei in het aantal woningen in bezit van Nederlanders komt voor buitenlandse rekening.

Het RIGO en RPB (2003) verwachten op basis van cijfers en onderzoek uit 2003 dat er tot 2015 het tweede woningbezit snel zal groeien en daarna vooral door demografische ontwikkelingen de groei afvlakt. Echter door de economische onzekerheid op dit moment (2009) is deze groei allerminst zeker. Vastgoedprijsstijgingen als in de vorige decennia zijn niet meer aan de orde. Het grootste deel van de groei komt voor buitenlandse rekening, ook al is dit absoluut maar 16.000 woningen en nog altijd minder dan de binnenlandse groei van 19.960 woningen.

De jaren na 2006 zijn economisch wisselende jaren geweest. Tot eind 2008 was sprake van economische groei, een toenemende koopkracht en zelfs een budgettair overschot bij de overheid. Vanaf eind 2008 trad de recessie aan. In de jaren 2003-2006 was sprake van een relatieve groei van 7%. Omdat de cijfers uit zowel binnen- als buitenland ter discussie staat wordt niet geëxtrapoleerd. De nauwkeurigheid daarvan is niet betrouwbaar genoeg en biedt daarom geen toegevoegde waarde in dit onderzoek.

2.3 De vragers

De vraag bepaald doorgaands in elke markt het aanbod. In deze paragraaf wordt eerst besproken wat de vragers typeert. Omdat hier beperkt onderzoek naar is gedaan wordt dit voornamelijk gedaan vanuit journalisten, schrijvers en enkele onderzoeken. Vervolgens worden de doelgroepen beschreven en tot slot resultaten van een onderzoek van NRIT Onderzoek onder een klantenbestand van een make-laar.

2.3.1 Doelgroepen

‘Niemand kan rationeel zijn over zo’n reusachtige gebeurtenis of uitgave als het kopen van een landhuis’ (Greene, 2002).

Een gevoel van vrijheid, sfeer en cultuur spelen een grote rol. Dit zijn moeilijk objectieveerbare persoonlijke motieven. Schrijver Hormann (2004) beschrijft in zijn boek ‘Een tweede huis’ enkele motieven. De belangrijkste zijn volgens hem het vinden van vrijheid, rust en ruimte. Ook al is men van aankomst tot vertrek bezig met onderhoud en huishoudelijke klusjes, het gevoel van vrijheid blijft aanwezig. Nostalgie speelt ook een belangrijke rol. Vooral de senioren zijn op zoek naar traditionele waarden en herinneringen uit hun jeugd. Ook de complementtheorie sluit hier bij aan, consumenten willen genieten van beide leefwerelden. Dit zijn het drukke leven in de stad en de vredige natuur in het buitengebied. Hormann zegt 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.

De wederopbouw heeft een grote impact gehad op de ruimtelijke ordening. Voornamelijk de suburbanisatie heeft een grote claim gelegd op de schaarse ruimte in Nederland. De ouderen van nu hebben dit aan den lijve ondervonden. Zij bezitten soms door de gestegen huizenprijzen, over grote overwaardes, een goed pensioen, een financieel vermogen uit een eigen onderneming of door erfenissen.

De toekomstige generatie senioren heeft een behoorlijk zakcentje en is, zoals straks zal blijken, de grootste doelgroep voor de markt van tweede woningen.

De aanschaf van een tweede woning kent veel persoonlijke motieven en is daarmee onderhevig aan emoties. Er zijn enkele basismotieven te beschrijven waarom consumenten een tweede woning overwegen. Er is niet één motief dat alles omvat. Er bestaan vier functies, te weten: wonen, werken, investeren en recreëren (Smit, 2006).

Het grijze gebied wat in § 1.3 ter sprake kwam bij de afbakening van de definitie is mede te verklaren door de gebruikers. De gebruiksvormen zijn in ontwikkeling en kennen een grote diversiteit. Als er sprake is van wijziging in huishoudensamenstelling of omstandigheden die het gebruik van een tweede woning doen veranderen is er een transitie gaande in gebruiksvorm. Als voorbeeld is te noemen de levensfase waarin men mindert of stopt met werken. De extra vrije tijd kan in de tweede woning worden besteedt. Deze transitie wisselt soms de functie van de eerste met de tweede woning.

Uit een afstudeeronderzoek, dat gedaan is bij Bouwfonds (Uijlings, 2007), blijkt dat meer dan driekwart de tweede woning gebruikt om te recreëren. Zij hanteren daarbij sinds 2004 het begrip 'biresidentiële huishoudens'. Hieronder wordt verstaan dat één huishouden meer dan één woning bezit en/of bewoond. Dit kan volgens Bouwfonds in verschillende vormen:

1. een woon- en werkadres (pieds à terre);
2. een woon- en recreatie/weekendadres;
3. het permanent bewonen van de tweede woning, eerste woning om familie/vrienden op te zoeken (vooral gepensioneerden);
4. diverse andere (meng)vormen.

Jonge eigenaren verhuren de woning vaker dan oudere eigenaren. Dit komt omdat jongeren de woning minder vaak gebruiken dan ouderen. Zo is het motief van belegging vooral voor de jongere bezitters relevant. De meerderheid van alle bezitters kiest voor een landelijke omgeving. Daarmee is het buitenland zeer gewild door de rust, ruimte en doorgaands een beter klimaat. Tevens zijn er, door de relatief lagere huizenprijzen, meer financiële mogelijkheden. Het bezitten van een tweede woning kent ook nadelen. Ten eerste is het een extra financieel risico. Huizenprijzen zijn de laatste decennia flink gestegen, dat dit geen garantie biedt blijkt uit de recente economische recessie. Ten tweede veroorzaakt dit een hoop extra zorgen en papierwerk. De onderhoudsstaat, het eventueel verhuren, de fiscale regelingen en daarnaast nog het verzorgen van de inboedel. Ten derde betekent dit minder flexibiliteit voor het benutten van vakantiedagen. Het bezitten van een tweede woning betekent niet dat men verplicht daar de vakantie moet doorbrengen, maar vermindert in principe de mogelijkheid op een andere (verre) reis.

Barendregt & Smit (2001), die in Groot-Brittannië onderzoek hebben gedaan naar 'second homes' onderscheiden drie typen eigenaren van een tweede woning.

1. the holidayers

Zij hebben een tweede woning voor het recreëren en buiten zijn. Voor lange en korte verblijven, alleen of met kinderen, vrienden of familie. Meestal gelegen in een park met voorzieningen en activiteiten. Ze doen dit niet uit onvrede over hun eerste woning.

2. the escapers

Zij zoeken in een tweede woning rust en ruimte. Hun eigen woning heeft meestal geen of een kleine tuin. Ze zoeken een rustige plek buiten of in een rustig park. Hun eerste woning is meestal binnen korte reisafstand in een stedelijk gebied. Ze gebruiken de tweede woning vaak voor korte verblijven.

3. the enjoyers

Zij bezitten een tweede woning met diverse redenen. Voor sociale contacten of voor een tuin. Meestal uit onvrede over de eerste woning, sommigen wonen er daarom ook permanent.

De tweede woning is een luxeproduct en niet voor iedereen bereikbaar. De financiële investering is doorgaands groot. De gemiddelde Nederlander heeft in zijn jongere jaren alle financiële middelen nodig voor het opbouwen van een leven en het stichten van een gezin. De welvaart neemt dan ook toe met de leeftijd. Daarnaast bestaat er nog een relatief grote categorie gezinnen met jonge kinderen die wel vermogend genoeg zijn voor de aanschaf van een tweede woning. In onderstaande tabel zijn eigenschappen van de tweede woningbezitter af te lezen. Doorgaands bezitten ze over een hoog inkomen en zijn ze relatief gezien ouder. Het tweede woningbezit is gebaseerd op het WoON 2006.

	Nederlandse huishoudens	Nederland	Buitenland	Totaal
Totaal:	7.146.088	92.860	60.490	153.350
Inkomensverdeling				
Beneden modaal	35%	22%	18%	20%
tot 1,5 keer modaal	18%	17%	16%	17%
tot 2 keer modaal	14%	15%	17%	16%
tot 3 keer modaal	19%	24%	20%	22%
> 3 keer modaal	14%	22%	29%	25%
Huishoudenssamenstelling				
Alleenstaand	35%	3%	3%	3%
Samenwonend	30%	54%	52%	53%
Samenw. met kinderen	35%	43%	45%	44%
Leeftijd				
< 35	20%	7%	12%	9%
35 tot 45	21%	17%	18%	18%
45 tot 55	20%	30%	26%	28%
55 tot 65	17%	26%	32%	28%
65 e.o.	22%	20%	12%	17%

Tabel.3 tweede woningbezitters naar kenmerken (bron: WoON 2006 en CBS statline)

Bijna de helft van de tweede woningbezitters heeft een inkomen dat hoger ligt dan twee keer modaal. Terwijl slechts 33% van de bevolking over een dusdanig inkomen beschikt. Opvallend is ook de huishoudenssamenstelling. 97% van de eigenaren betreft een samenwonend stel met of zonder kinderen. Terwijl slechts 65% van de bevolking dit is. Alleenstaanden bezitten dus nagenoeg weinig tweede woningen. De tweede woning komt veel voor in de leeftijdscategorie 45 tot 65 jaar.

Meer dan 80% van de 50-plussers kiest voor een vakantie binnen Europa. Meer dan de helft boekt deze reis via internet. 80% van de 50-plussers gaat vaker dan drie keer per jaar op vakantie. Ze hebben relatief veel vrije tijd en zijn koopkrachtig. Ze zijn kritisch en hebben kwaliteit hoog in het vaandel staan. De meesten blijven fit en levenslustig tot hun 70^{ste} levensjaar (TNS NIPO, 2008).

In 2007 heeft Uijlings onder de biresidentiële huishoudens de belangrijkste doelgroepen in kaart gebracht. Deze zijn gemeten met behulp van de volgende indicatoren: de huishoudenssamenstelling, levensloop, arbeidsparticipatie en het opgebouwde vermogen. Deze twee typering omvatten het grootste gedeelte van de totale biresidentiële huishoudens.

Jonge biresidentiële huishoudens

- jonger dan 40 jaar;
- getrouwd, en/of samenwonend met partner, met of zonder thuiswonende (jonge) kinderen;
- arbeidsparticipatie: hoge functies, goed betaalde baan, zelfstandig;
- wooncarrière: aan het begin, in bezit van koopwoning;
- weinig vrije tijd, ook door kinderen veel sociale verplichtingen.

Oudere biresidentiële huishoudens

- ouder dan 40 jaar;
- getrouwd en/of samenwonend met partner met kinderen of 'empty nesters' (kinderen uit huis);
- arbeidsparticipatie in hoge functie, zelfstandig of reeds met pensioen of VUT;
- vergevorderd in wooncarrière, eerste woning met (veel) overwaarde;
- Vermogend door goed pensioen, overwaarde, beursontwikkelingen of verkochte eigen zaak;
- (1) nog werkende, drukke carrière. (2) (bijna) gepensioneerd hebben relatief veel en flexibele tijd voor o.a. sociale contacten.

De groep senioren in deze markt is groot. Driekwart van het bezit is voor rekening van 45-plussers. Een nadere typering maakt deze doelgroep inzichtelijker. Volgens socioloog Becker kunnen de ouderen van tegenwoordig in vijf verschillende generaties onderscheiden worden, elk met verschillende kenmerken en voorkeuren (Becker, 1992):

- *De vooroorlogse generatie:* de mensen in deze generatie zijn geboren tussen 1910 en 1930. Deze generatie is gevormd door de crisisjaren en de Tweede Wereldoorlog. Hierdoor weten de mensen uit deze generatie hoe belangrijk het is om verzekerd te zijn van een bescheiden vorm van welvaart. Deze generatie kent beperkte levenskansen die later ook nauwelijks worden ingehaald.
- *De stille generatie:* deze generatie is geboren tussen 1930 en 1940. Kenmerken van deze generatie is dat de formatieve periode grotendeels na de Tweede Wereldoorlog ligt waardoor deze generatie opgroeit in een periode van wederopbouw, welke werd gevolgd door een periode van economische hoogconjunctuur. Ook zijn er voor deze generatie verbeterde onderwijskansen en betreden ze de arbeidsmarkt in een periode waarin de vraag naar arbeid zeer groot is.
- *De protestgeneratie:* is geboren tussen 1940 en 1955. Deze generatie is opgeroed in toenemende welvaart waardoor de levenskansen relatief gunstig zijn. De formatieve periode (15-25 jaar) was de jaren zestig, waarin voor het eerst een duidelijke jeugdcultuur ontstond.
- *De verloren generatie:* de mensen uit deze generatie zijn geboren tussen 1955 en 1970, een periode met een economische crisis en massale werkloosheid onder schoolverlaters.
- *De pragmatische generatie:* is geboren na 1970 en opgegroeid in een periode van economisch herstel. Door de kleine omvang van de pragmatische generatie is de strijd om goede banen en inkomens kleiner dan bijvoorbeeld de verloren generatie, waardoor de levenskansen beter zijn van de pragmatische generatie.

2.3.2 Consumentenonderzoek NRIT Onderzoek

NRIT Onderzoek heeft onder het klantenbestand van International Properties, een makelaar voor recreatief onroerend goed in binnen- en buitenland, een enquête uitgezet. Resultaten zijn te vinden in bijlage I. Hieruit zijn voorkeuren, wensen, plannen en persoonlijke kenmerken onderzocht. Dit onderzoek is tevens hoofdstuk 3 van het rapport 'de markt voor tweede woningen en de invloed van de recessie', dat in februari 2010 uitgegeven wordt door NRIT Media. In een tweede enquête is nagevraagd of de economische omstandigheden van dat moment (april, 2009) invloed hebben gehad op hun plannen. De resultaten van beide enquêtes zijn weergegeven in de bijlage en worden gebruikt in dit onderzoek om de trends uit de markt te verklaren en/of te bekrachtigen.

Circa 800 consumenten met een bovengemiddelde interesse voor tweede woningen hebben de enquête ingevuld. Zij zijn ingedeeld in vier groepen.

A: Bezitters van tweede woningen in NL, zonder plannen voor ander/extra tweede woning

B: Bezitters van tweede woningen in BL, zonder plannen voor ander/extra tweede woning

C: niet-bezitters, met plannen voor een tweede woning in NL

D: niet-bezitters, met plannen voor een tweede woning in BL

2.4 Conclusies

De tweede woning is een begrip dat nog een groot grijs gebied kent wat niet binnen een definitie kan vallen. Dat huishoudens meerdere woningen kunnen bezitten is duidelijk. Waarvoor ze die tweede woning gebruiken is niet altijd duidelijk. Normaliter is het zo dat naarmate mensen ouder worden en minder gaan werken ze soms een tweede woning aanschaf om buiten te zijn en te recreëren. Het juridische onderscheid tussen woningen is niet te bestempelen als afbakening. Gelijk aan de toenemende welvaart is dit verschijnsel sterk ontwikkeld in de samenleving. Getracht werd dit te sturen en in kaart te brengen. Tot op heden is dit niet goed gelukt. De marktomvang binnen Nederland is redelijk goed in beeld, buiten Nederland is amper bekend hoeveel Nederlanders nog woningen bezitten. Binnenlandse en buitenlandse deskundigen staan wat betreft cijfers over deze omvang ver van elkaar. Misschien is dit ook te verklaren in de definitie van de tweede woning. Binnen Nederland bestaat ook veel variatie in cijfers dat te verklaren is door de hantering van afwijkende definities.

Een tweede woning was in het verleden alleen binnen het bereik van vermogende huishoudens. Dit verandert. Steeds vaker komt de tweede woning binnen handbereik van de modale inkomens. Dit valt te verklaren door de toegenomen welvaart en de financieringsmogelijkheden. Er is sprake van verjonging van eigenaren en professionalisering van het product als belegging. De woningen worden doorgaands verhuurd in collectief beheer. De grootste doelgroep blijft de welgestelde senioren, hoewel steeds meer jongere huishoudens een tweede woning bezitten.

3 De markt voor tweede woningen

Het product 'de tweede woning' en de vraagzijde zijn beschreven. In dit hoofdstuk wordt gekeken naar de woningmarkt. Wat is de normale werking van een markt, welke invloeden zijn er te constateren en hoe reageren deze op de marktwerking. Allereerst wordt de algemene woningmarkt beschreven. Waaruit bestaat deze en reageert de eerste woningmarkt op de tweede woningmarkt? Vervolgens wordt de vastgoedbeleggingsmarkt beschreven. Tot slot worden marktontwikkelingen in kaart gebracht die trends verklaren. Sociaal-maatschappelijke, toeristisch-recreatieve, economische ontwikkelingen en ontwikkelingen die gaande zijn in de woningmarkt.

3.1 De woningmarkt

Een markt is het geheel van omstandigheden waaronder vraag en aanbod van een bepaald product bij elkaar komen. In de markt ontwikkelt zich door samenkomst van de vraag en het aanbod een evenwichtsprijs. Indien er meer vraag is en minder aanbod zal de evenwichtsprijs hoger zijn dan andersom. Dit is het principe van vraag en aanbod. De mate waarin het evenwicht fluctueert, is de elasticiteit. Een in-elastisch product kent bijvoorbeeld een prijs die weinig fluctueert.

Een goed functionerende markt, of een markt onder volledige mededinging heeft de volgende kenmerken (Neuteboom en van der Heijden, 2005):

- Er zijn voldoende vragers en voldoende aanbieders waardoor een goede invloed uitgeoefend kan worden op het evenwicht;
- Er is sprake van een homogeen product die uitwisselbaar en vergelijkbaar is met andere producten;
- De markt is transparant. Aanbieders en vragers hebben de beschikking over alle informatie;
- Er is vrije in- en uittreding mogelijk. Iedereen kan zich als aanbieder of als vrager opstellen.

De Nederlandse woningmarkt bestaat uit de huizenmarkt en de woondienstenmarkt. De huizenmarkt is te onderscheiden in de koop- en de huurmarkt. Waarbinnen weer een onderscheid is te maken in de particulier- en sociale huur en koop. De dynamiek wordt steeds meer bepaald door de markt en minder door de overheid. Het aanbod wordt steeds meer geprivatiseerd en de vraag wordt nog sterk beïnvloed door fiscale regelingen. Sinds de jaren negentig is de overheid overgegaan van een interveniërende rol naar een meer regisserende rol. Hiermee wordt bedoeld dat de woningmarkt aan het privatiseren is, de overheid stelt kaders, de private actoren voeren het beleid uit (Ekkers, 2006).

De woningmarkt wordt bepaald door vraag en aanbod. Deze worden op hun beurt bepaald door exogene factoren. Dit zijn onder andere de rente, koopkracht, inflatie, maar ook sociaal maatschappelijke ontwikkelingen als bijvoorbeeld huishoudens en leeftijdsopbouw. De continue interactie tussen vraag en aanbod bepaald de prijs en daarmee het evenwicht. Dit evenwicht is de endogene variabele (Neuteboom en van der Heijden, 2005). Daarnaast is er tussen de segmenten in de woningmarkt sterke interventie. Indien de vraag voor bijvoorbeeld de koopmarkt sterk toeneemt, zal de vraag naar de huurmarkt dit enigszins compenseren. Omdat het aanbod van de koopmarkt dit simpelweg niet kan bijhouden en vragers daarom hun behoefte zoeken in een andere deelmarkt. Dit geldt ook deels voor recreatiewoningen. Binnen de eerste woningmarkt is veel bekend over de type woonmilieus, leefstijlen, transacties en prijzen. Dit is in de tweede woningmarkt niet het geval.

De woningvoorraad in Nederland bestaat uit meer dan zeven miljoen reguliere en 101.000 recreatiewoningen (CBS, 2008). Vraag en aanbod zijn vaak in onbalans, dit is onder meer te wijten aan het trage aanpassingsvermogen van de markt. Momenteel bestaat 55% van de nieuwbouw uit appartementen, terwijl er meer vraag is naar eengezinswoningen en/of grondgebonden woningen (persbericht NVB, 2009). Het NVB verwacht dat door de stedelijke herstructurering het aanbod appartementen alleen maar gaat toenemen. De technische kwaliteit heeft de afgelopen jaren een enorme sprong genomen. Vanwege ontwikkelingen op het gebied van duurzaamheid, energiezuinigheid en comfort verbetert de kwaliteit snel. Ook vergen de woningen steeds minder onderhoud door het gebruik van duurzame materialen als kunststof. Verwachting is dat deze trend zich voortzet.

Sinds de snel toenemende welvaart en de opkomst van grote private investeringsmogelijkheden probeert de overheid over te gaan op een meer sturende houding. Zij beïnvloedt de woonquote met subsidies en verzorgt en beïnvloedt daarmee de woonruimteverdeling (Ekkers, 2006). De vraag is in hoeverre de staat zich bezig houdt met biresidentiële huishoudens. Is er binnen de ruimtelijke ordening wel plaats voor twee woningen voor één huishouden? Helemaal vanwege het ruimtebeslag dat tweede woningen leggen op het landelijke gebied. De woonomgeving van de tweede woning vergt doorgaands meer ruimte dan die van de eerste woning. De prioriteit van het rijk ligt bij de eerste woningmarkt, mede vanwege het nog steeds aanwezige woningtekort in bepaalde segmenten.

Als Nederlanders net zo gulzig zijn op tweede woningen als bijvoorbeeld Finnen, Engelsen en Fransen dan is er nog een tekort van meer dan 200%. Dat neerkomt op circa 200.000 extra woningen. Uiteraard willen toekomstige bezitters dat deze woningen gebouwd worden op mooie locaties, nabij natuurgebieden, of locaties met water, culturele of sportieve activiteiten. Dit ruimtebeslag is enorm en het effect daarvan op ons milieu zal groot zijn. Aannemelijk is dat een groot deel van deze mogelijke toename zich zal ontwikkelen in het buitenland, hier is immers de grootste groei waarneembaar. Tussen 2002 en 2015 wordt een totale groei verwacht binnen Nederland van 29%, inclusief de buitenlandse vraag. Deze 38.000 extra tweede woningen nemen een grote claim op de open ruimte. Belangrijk is dat de plaatselijke bevolking en de huizenmarkt niet worden verstoord. Bestemmingsplannen zorgen ervoor dat tweede woningen slechts aan de rand van natuurgebieden mogen worden gebouwd.

Een globale schets van de woningmarkt is gegeven. Maar één grote ontwikkeling is gaande die nog vele vragen oproept, vooral in de wetenschap. Dit gaat over de verweving tussen de eerste en de tweede woning. In Nederland bestaat in principe een juridisch onderscheid tussen deze woningen. Echter is hier veel discussie over, zoals ook al eerder is besproken. Een huishouden woont, werkt en recreëert in een woning. Tevens dient de woning als een vorm van belegging. De trend is dat deze vormen steeds vaker gemengd voorkomen. Huishoudens worden meer 'footloose'. Het onderscheid als juridisch bepaald komt in de praktijk steeds minder vaak voor, althans, volgens enkele deskundigen. De toegenomen welvaart, huishoudensamenstelling, de ruimtedruk in de woonomgeving en de ontwikkelingen op het gebied van ICT en mobiliteit maken nieuwe gebruiksvormen mogelijk. Het is niet bekend in welke vormen dit voorkomt en de schaalgrootte van die vormen. Het is nuttig om de verschijningsvormen te onderzoeken en te categoriseren. Duidelijk is wel dat de eerste en de tweedewoningmarkt veel overeenkomsten kennen en elkaar ook aanvullen. Er kan niet gesteld worden dat er sprake is van twee onafhankelijk functionerende markten. De verwevenheid is groot, maar toch zijn de kenmerken en gebruiksvormen verschillend. Zo kent de tweede woningmarkt een grotere geografische spreiding, is het nut van aanschaf daadwerkelijk anders en is de markt voor tweede woningen tamelijk versnipperd. Hiermee worden de makelaars, aanbidders, maar ook de informatiestromen bedoeld (Raad Landelijk Gebied, 2000).

3.2 De vastgoedbeleggingsmarkt

Het aanschaffen van een tweede woning is een vorm van vastgoedbelegging. In deze paragraaf wordt de vastgoedbeleggingsmarkt bekeken. Hierdoor kan inzicht geboden worden voor het nut van een benchmark en kunnen naderhand beter conclusies getrokken worden.

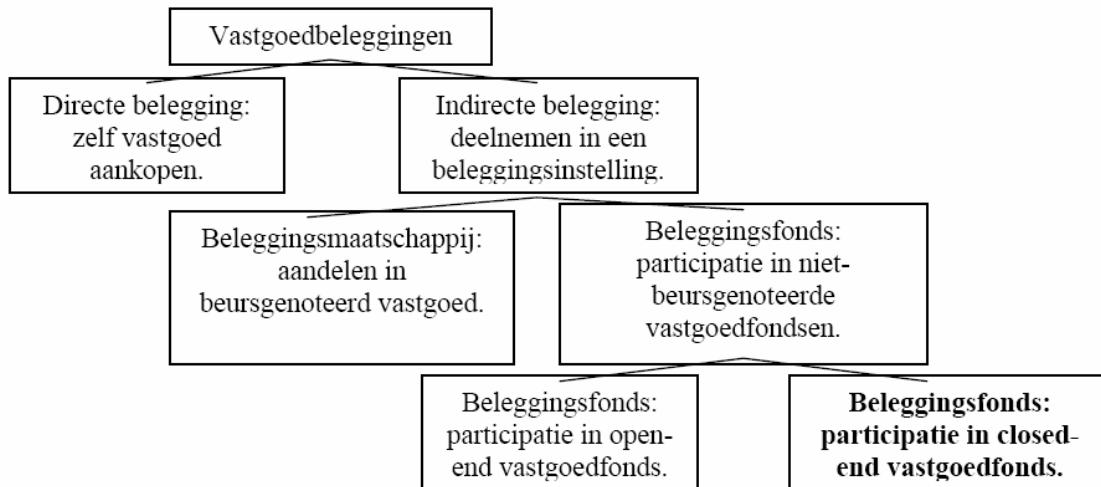
Beleggen in vastgoed is het in stand houden, respectievelijk het doen groeien of waardevast maken van vermogen gericht op maximaal rendement in combinatie met een zo laag mogelijk risico. In combinatie met andere beleggingscategorieën zorgt het in de portefeuille voor een betere spreiding en een daling van de volatiliteit van de rendementen (risico op afwijking). Dit komt door de geringe correlatie tussen de verschillende investeringsgroepen (aandelen en obligaties) met vastgoed. Verder biedt het een redelijke bescherming tegen inflatie door de jaarlijkse indexatie van de huren. Hierdoor betreft het een aantrekkelijk rendement op de lange termijn met een beperkt risico. (Verhoef, 2008) De 'modern portfolio theory' stelt dat spreiding van vermogen leidt tot minder risico en hetzelfde rendement (Elton, 2003). Indirect wordt hiermee aangeduid dat hoe meer kwalitatief betrouwbare markten er zijn en de beleggingen daarover zijn verspreid, hoe minder risico beleggers lopen. De markt voor tweede woningen is op dit moment een niet transparante vastgoeddeelmarkt. Particulieren beleggen op basis van persoonlijke motieven, een goed vertrouwen en doorgaands met veel eigen onderzoek. Indien deze deelmarkt wel transparanter wordt kan het een aantrekkelijke beleggingsmarkt worden dat ook

kan dienen als een betere vermogensspreiding van beleggers. Dit betekent meer potentie voor groei en het makkelijker maken van het beroep ontwikkelaar, aanbieder en exploitant.

Beleggen in vastgoed heeft een aantal voordelen (Verhoef, 2008):

- Vastgoed levert een vrij stabiele cashflow (uit huurinkomsten) gedurende een lange periode;
- Vastgoed levert een aantrekkelijk rendement op de lange termijn bij een beperkt risico;
- Vastgoed zorgt voor een betere spreiding in de beleggingsportefeuille en een lager portefeuillerisico (vanwege de lage correlatie met aandelen en obligaties);
- Vastgoed biedt een redelijke bescherming tegen inflatie.

Er zijn verschillende vormen van vastgoedbeleggingen. Onderstaand figuur maakt meer duidelijk. De markt voor tweede woningen valt in de vastgoedbeleggingsmarkt onder de vorm 'directe belegging'.



Figuur 6. Categorieën vastgoedbeleggingen (Sala, 2005).

Direct beleggen in vastgoed

Van direct beleggen in vastgoed spreekt men wel als een belegger een meerderheidsbelang heeft in het vastgoed, al dan niet via dochters, en de directe zeggenschap heeft over het vastgoedmanagement. Wil een belegger direct beleggen in vastgoed dan dient hiervoor een ruim eigen vermogen beschikbaar te zijn. De belegger wordt juridisch en economisch eigenaar van het vastgoedobject. Doordat het ook een productiemiddel is wordt het een actieve vorm van beleggen. Het gaat hier om 'direct beleggen' in totaliteit. Niet specifiek op direct beleggen in een tweede woning. De belangrijkste voor- en nadelen van direct beleggen in vastgoed zijn (Verhoef, 2007):

Voordelen:

- management zelf in de hand;
- biedt vele fiscale voordelen;
- waardevastheid.

Nadelen:

- de illiquiditeit van de belegging;
- intensieve vorm van beleggen zeker bij vastgoed met meerdere huurders;
- grote (management)expertise noodzakelijk;
- vergt een grote investering;
- expertise bij beoordeling financieringsconstructie.

Transparantie in de vastgoedbeleggingsmarkt

De Autoriteit Financiële Markten (AFM) dringt al enige tijd aan op meer zelfregulering van de vastgoed-CV markt. Er moet voornamelijk ingezet worden op het standaardiseren van prospectussen en informatiestromen. Hierdoor moet de kennisasymmetrie tussen beleggers en aanbieders verkleind worden. De vastgoedbeleggingsmarkt is snel gegroeid en heeft behoefte aan verdere professionalisering en enige vorm van zelfregulering. Diverse organisaties behartigen deze belangen, aan de vraag

zijde zijn dit: Vereniging Vastgoed Belang (VB) en aan de aanbodzijde Vereniging Vastgoed Fondsen (VVF) en de stichting Transparantie Vastgoedfondsen (STV). Deze richten zich voornamelijk op de grote vastgoedfondsen die beleggingen aanbieden in CV-constructies. Om het gemeenschappelijke doel van het vergroten van de transparantie te bereiken is een benchmark een geschikt instrument. Er bestaan reeds vier verschillende beoordelingsmodellen die in hoofdstuk 5 Benchmarking wordt besproken. Toch is er volgens Verhoef (2007) nog sprake van een gebrek aan referentiemateriaal en prestatiebeoordeling.

In de markt voor tweede woningen behartigt Mondi de belangen van eigenaren met tweede woningen in het buitenland. Zij beantwoorden vragen van eigenaren en brengen ze in contact met adviseurs. Toch dekken zij maar een klein deel van de markt en zijn ze niet in staat aanbieders te vergelijken of objectieve marktinformatie uit te brengen. Ook bestaat er daarom twijfel over de objectiviteit van deze organisatie. De RECRON behartigt belangen van recreatieondernemers, waaronder ook de exploitanten van tweede woningen behoren. Dit gebeurt op een professionele wijze waar zelfs een CAO recreatie toe behoort. Er bestaat geen organisatie die de belangen van eigenaren of beleggers behartigt. Mede hierdoor is een gebrek aan doorzichtigheid en is de markt minder interessant voor directe beleggingsvormen. Net zoals in de algemene vastgoedbeleggingsmarkt is er behoefte aan meer marktinformatie en daarmee transparantie. Dat er geen organisatie bestaat die de complete markt kan overzien kan onder meer verklaard worden door het feit dat het een product betreft met vele verschijningsvormen. Wel is het een serieus vastgoedproduct dat op relatief grote schaal voorkomt en ook relatief aantrekkelijke rendementen laat zien op bijvoorbeeld prospectussen.

3.3 Marktontwikkelingen

3.3.1 Sociaal maatschappelijk

Demografie en sociaal-cultureel gedrag verklaren trends en ontwikkelingen in de markt voor tweede woningen. Door de afgelopen eeuw heen zijn grote maatschappelijke ontwikkelingen te benoemen die veel invloed hebben gehad. J.T. Coppock noemde in 1977 al dat de volgende drie trends de grootste verklaring vormden voor de groei van het aantal tweede woningen. Dit waren een hoger besteedbaar inkomen, meer vrije tijd en een sterke groei in mobiliteit. Op dit moment wordt nog steeds over deze drie kernontwikkelingen gesproken (Barendregt en Smit, 2004).

Het CBS (CBS Statline, 2009) telde in de maand oktober van 2009 nog 16,5 miljoen inwoners en verwacht een bevolkingsgroei tot 2040 naar 17,5 miljoen. Daarna zal voornamelijk door een hoger sterftecijfer de bevolking afnemen. De groei wordt veroorzaakt door een hogere levensverwachting en een aanhoudende (arbeids)migratie uit vooral Azië. Ook neemt het aantal huishoudens sterk toe. Zijn het er nu 7,2 miljoen, in 2025 worden 8 miljoen huishoudens verwacht. Dit wordt vooral veroorzaakt door de individualisering en daarmee het toenemende aantal eenpersoonshuishoudens. Deze stijgt van 2,5 naar 3,3 miljoen. Dit leidt tot meer variatie in de huishoudensamenstelling. Het traditionele gezin met de man als kostwinnaar is niet meer dominant. Deze wordt verdrongen door vele andere vormen. De toename van het aantal (echt)scheidingen, afname van het aantal huwelijken en de verlaging van gemiddelde gezinsgrootte verklaren deze trend. De gemiddelde gezinsgrootte daalt doordat de jeugd eerder zelfstandig gaat wonen en pas later gaat samenwonen of huwen. De vergrijzing zorgt ook voor een lagere gezinsgrootte. Ook de stijgende arbeidsparticipatie van de vrouw draagt bij aan nieuwe huishoudenvormen.

De vergrijzing is de meest invloedrijke ontwikkeling in de samenleving. In 2009 behoort 15% van de bevolking tot de groep 65-plus, in 2040 is dit al gestegen naar meer dan 25%. Voor een simpelere voorstelling, het aantal 65-plussers is in 2025 verdubbeld ten opzichte van nu en het hoogtepunt wordt bereikt tussen 2035-2040. Kortom, de samenleving gaat er anders uitzien (CBS bevolkingstrends, 2009). Nederland behoort wat betreft het internetgebruik tot de Europese top. In 2008 hadden zes van de zeven huishoudens een internetaansluiting. Ook neemt het gebruik, vooral onder jongeren, van mobiele apparatuur toe. Laptops, telefoons en spelcomputers kunnen tegenwoordig overal verbinding krijgen met het internet. Ongeveer 45% van de Nederlanders bestelde afgelopen jaar (2008) reizen of accommodaties online. 55% gaf aan dat zij in het afgelopen kwartaal informatie via internet hadden gezocht over diensten in de reisbranche. Hiermee behoort Nederland tot de top van Europa. Uit onderzoek van KPN Internet blijkt dat 94% hun reis voorbereiden door informatie op te zoeken via internet. 45% gebruikt het internet tijdens de reis voor het houden van contact met het thuisfront en het

uitzoeken van bezienswaardigheden en uitstapjes. Cijfers specifiek op deze markt gericht zijn niet onderzocht. Ook is het reizen per auto comfortabeler geworden door het toenemende gebruik van GPS systemen.

Van belang is ook de beschikbare vrije tijd van Nederlanders. Van de 168 uren besteedt de Nederlander 44 uren aan verplichtingen (arbeid) en ook 44 uren aan vrije tijd. De overige 80 uren zijn voor persoonlijke verzorging. Het aandeel vrije tijd is al jaren dalende en het aantal uren aan verplichtingen stijgende door de loop der jaren. Nederlanders krijgen het niet drukker, maar er komen meer drukke Nederlanders. Vooral door de toenemende arbeidsparticipatie van de vrouw (SCP, tijdbestedingonderzoek 2000).

3.3.2 Toeristisch-recreatieve ontwikkelingen

Het ContinuVakantieOnderzoek van NBTC-NIPO research geeft cijfers met betrekking tot het vakantiegedrag van Nederlanders. De groei in het aantal vakanties van Nederlanders bedroeg 2,2% (35,9 miljoen vakanties in 2008) ten opzichte van 2007. Het aantal overnachtingen nam met 3,7% toe (280 miljoen in 2008) ten opzichte van 2007. De vakantieparticipatie bedraagt 81,6% onder de Nederlandse bevolking. De verwachting is dat deze participatiegraad de komende jaren stabiel zal blijven. Deze graadmeter is de afgelopen jaren fors gegroeid en inmiddels wat afgevlakt. Steeds meer mensen gaan op vakantie in zowel binnen- als buitenland. Daarnaast wordt geconcludeerd dat Nederlanders vaker, maar steeds iets korter op vakantie gaan. Ook is de voorkeur aan het verschuiven naar een vakantie in het buitenland. (NRIT Onderzoek, 2009).

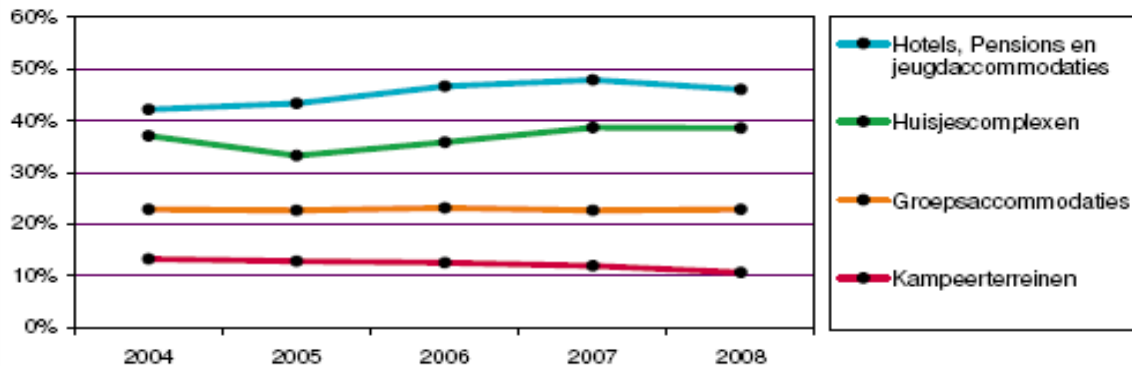
De totale bestedingen aan vakanties zijn in 2008 ten opzichte van 2007 met ruim 10% gestegen tot circa € 15,25 miljard, zo blijkt uit het ContinuVakantieOnderzoek (CVO) van NBTC-NIPO Research. In verhouding tot de groei van het aantal vakanties en overnachtingen is te constateren dat de bestedingen per vakantie en overnachting toenemen. Dit is vooral toe te schrijven aan de bestedingen in het kader van buitenlandse vakanties. Binnen de periode 2002-2008 is ten aanzien van de totale bestedingen een duidelijke groei zichtbaar. Daarbij groeien de buitenlandse bestedingen, de binnenlandse bestedingen zijn in deze periode echter afgenomen. Wanneer de interne toeristische bestedingen procentueel gerelateerd worden aan het Bruto Binnenlands Product (BBP) dan is te zien dat deze in de periode 2002-2008 is afgenomen van 3,2% naar 2,9%.

Binnen het CVO, waarop ook het CBS zich baseert, wordt het vakantiegedrag van de Nederlandse bevolking in kaart gebracht. Daarbinnen wordt ook het aandeel van de diverse logiesvormen binnen het totaal geïnventariseerd. Daarin is te zien dat het aandeel van de bungalowvakanties in de periode 2002-2008 in het algemeen licht is gestegen. Daarbinnen is het aandeel van de vakanties dat wordt doorgebracht in een eigen tweede woning echter relatief stabiel gebleven.

	Binnenland		Lang	
	Kort	Tweede woning	Vakantiewoning	Tweede woning
2002	27%	6%	40%	6%
2003	25%	4%	42%	6%
2004	26%	6%	44%	7%
2005	27%	6%	42%	5%
2006	28%	6%	43%	7%
2007	31%	7%	45%	6%
2008	29%	6%	46%	8%
	Buitenland		Lang	
	Kort	Tweede woning	Vakantiewoning	Tweede woning
2002	12%	2%	16%	3%
2003	13%	2%	15%	2%
2004	11%	2%	14%	2%
2005	11%	1%	14%	2%
2006	14%	3%	15%	3%
2007	12%	4%	15%	3%
2008	13%	5%	15%	3%

Tabel: 4 logiesovernachtingen, naar aandeel tweede woningen (bron: CVO, eigen bewerking)

Bezettingsgraden zijn een goede indicator voor het rendement op tweede woningen. Verhuur behoort in van het vele gevallen tot een financieel rendement op een tweede woning. De markt van bungalowparken neemt een steeds grotere rol in bij de totale logiesaccommodaties van Nederland. Het totale aantal overnachtingen van alle type logiesaccommodaties is tussen 2007 en 2008 gedaald met 3,8%. De bungalowsector liet een stijging zien van 0,1%, met een aandeel van 33%. Dit wordt vooral veroorzaakt doordat juist de zakelijke overnachtingen in hotels afnemen. Er is een trend gaande naar meer lange en korte bungalowvakanties in het buitenland en korte binnenlandse bungalowvakanties. Kampeertreinen kennen een relatief lage bezettingsgraad en neemt al jaren in omvang af. Ook nam de bezettingsgraad in juni 2008 af van 40% naar 37%. Dit lage percentage komt door de seizoensgebondenheid van campings. Gemiddeld geven Nederlanders € 550 uit aan de tweede woning in het buitenland voor een lange vakantie, voor een korte vakantie € 178. Alleen de tent is goedkoper. Hotels en boten zijn vele malen duurder. De uitgaven aan een tweede woning per vakantie stijgen aanzienlijk sneller dan uitgaven aan andere logiesvormen (NRIT Onderzoek, 2009).



Figuur: 7 Netto slaapplaatsbezettingsgraad (CBS, 2008)

Binnen een internationale context constateerde de UNWTO (World Tourist Organisation) dat de internationale toeristische aankomsten in 2008 waren gegroeid met 2%. Dit is een bescheiden groei vergeleken met de gemiddelde groei van 5% de jaren daarvoor. De UNWTO verwacht voor de komende jaren zelfs een daling van 2-3%. Vooral de lange en verre reizen zullen afnemen. Voor 2020 wordt een schatting gemaakt van 1,6 miljard internationale aankomsten (900 miljoen in 2008). Vooral naar Europa (circa 45%), Oost-Azië (25%) en Amerika (18%) gaan veel reizen. Opkomende bestemmingen zijn Afrika, Azië en India.

3.3.3 Ontwikkelingen op de woningmarkt

Sinds de crisis op de woningmarkt in de VS (2008) zijn Europese markten ook in mineur. De prijsstijgingen, het verkoopvolume en de bouwplanning nemen af. Grote prijsstijgingen, positieve prognoses, lage hypotheekrentes en een eenvoudige financiering deden de woningmarkt in het verleden decennia lang flink groeien. Huizenprijzen over de hele EU lieten grote stijgingen zien en gezinnen namen torenhoge hypotheekschulden op zich, mede door stimulerende overheden. Landen als Ierland, Spanje en Denemarken lieten enorme prijsstijgingen zien die nu als eerste zijn omgebogen tot prijsdalingen. In Nederland is er volgens de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM) een gemiddelde prijsdaling in het derde kwartaal van 2009 van 4,9% ten opzicht van een jaar geleden. Het transactievolume kent een daling van 23% in het derde kwartaal van 2009 ten opzicht van een jaar daarvoor (NVM, 3^e kwartaalcijfers 2009). Kortom, de crisis is zeker merkbaar in de huizenmarkt.

De markt voor tweede woningen is niet transparant. Transactiegegevens worden niet of beperkt bijgehouden. Leo Greiner, voorzitter van de Nederlandse Vereniging van Recreatie Makelaars (NVRM), geeft in de Volkskrant van 12 augustus 2009 aan dat de huizenprijzen van tweede woningen onder grote druk staan, vooral binnen concentraties van tweede woningen in Nederland. Organisatoren van de Second Home International beurs zien echter ook andere ontwikkelingen. Zij constateren een aanhoudend grote belangstelling voor tweede woningen en kennen daar drie oorzaken aan toe. Allereerst huren veel Nederlandse vakantiegangers nu liever voorzichtig een vakantiewoning in eigen land in

plaats van een verre reis te boeken. Deze verhuuropbrengst is fiscaal onbelast en mede daardoor is het verhuren van de tweede woning aantrekkelijk. En doordat de huizenmarkt onder druk staat, zijn ook de vraagprijzen gedaald waardoor de markt voor toetreders aantrekkelijker wordt. Sinds 1996 verdubbelde de gemiddelde prijs van een tweede woning in Frankrijk tot € 144.000, - in 2004. In Spanje stegen de prijzen tussen 2002 en 2004 met 18% procent. En in de nieuwe vakantielanden Turkije, Hongarije, Tsjechië, Kroatië en Noorwegen is de stijging waarschijnlijk nog veel groter. Wat er nu precies gaande is binnen deze markten is onduidelijk. Het vermoeden bestaat dat de crisis natuurlijk niet aan de markt voor tweede woningen voorbij zal gaan. Evident is in ieder geval dat een aantal makers het bijzonder moeilijk heeft.

Het Nederlands Verbond voor Bouwondernemers (NVB) is belangenbehartiger voor onder meer de woningmarkt. Ze lobbyen bij het kabinet voor investeringen in tijden van crisis. In september 2009 kwamen zij met het bericht dat het half jaar ervoor slechts 1.300 woningen per maand werden verkocht, in vergelijking met 4.000 per maand voor de crisis. Tot 100.000 werknemers kunnen daarom aankomend jaar op straat komen te staan omdat bouwbedrijven nu nog teren op bestaande, bijna opgeleverde, projecten (NVB persberichten, 2009). De orderportefeuilles zijn bij vele bouwbedrijven nagenoeg leeg. Vooral de duurere, kwalitatief hoogwaardigere woningen raken niet verkocht. Deze zijn wel nodig binnen de projecten om de diversiteit in de wijken te waarborgen. Eind 2009 heeft het kabinet een tweetal stimuleringsmaatregelen getroffen om de bouw van in totaal 35.000 woningen voort te zetten.

Al sinds de wet op de inkomstenbelasting uit 1914 is de hypotheekrente aftrekbaar van het belastbare inkomen. Tegenwoordig is de hypotheekrenteaftrek niet weg te denken in het systeem van de koopwoningmarkt. Consumenten kunnen de rente die zij betalen voor hun eerste woning aftrekken van hun belastbaar inkomen. Sinds 2001 is de tweede woning uit dit systeem geschrapt en is de rente daarvan niet meer aftrekbaar. Sinds enkele jaren is er veel discussie over de aftrekbaarheid van de hypotheekrente. Juist de hogere inkomens hebben het grootste profijt. De kans bestaat dat de aftrek binnenkort wordt beperkt en langzamerhand zal verdwijnen. Dit is zeker van invloed op de markt voor tweede woningen, hoewel deze rente al langer niet aftrekbaar is. Indien de aftrek langzaam wordt afgeschaft gaat naar verwachting na verloop van tijd de woonquote stijgen of zullen de huizenprijzen niet meestijgen met de koopkracht en de inflatie. Het voordeel is dat het fiscale onderscheid tussen de eerste en de tweede woning wordt weggenomen. Hierdoor is dit nadeel van het bezitten van een tweede woning weggenomen.

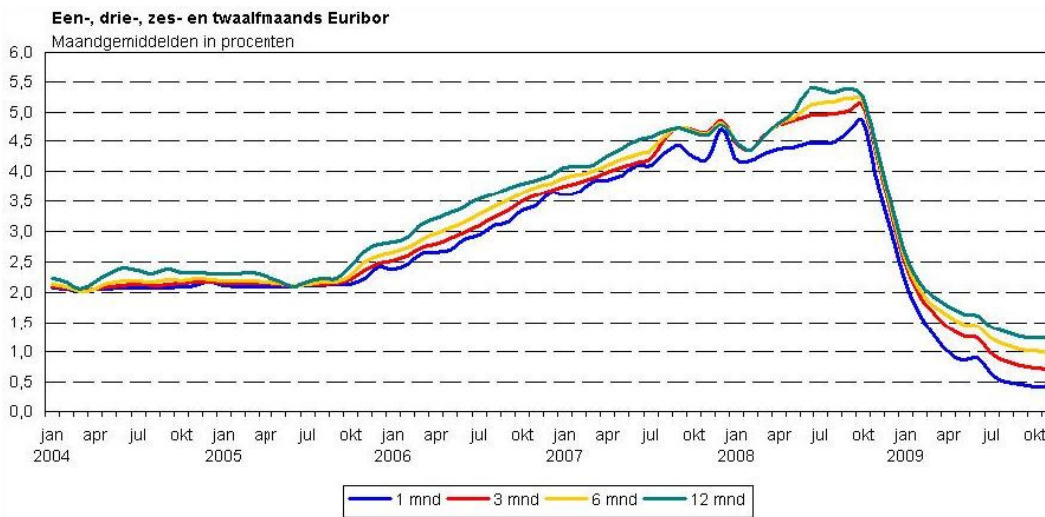
3.3.4 Economische ontwikkelingen

Lange tijd werd onze maatschappij gekenmerkt door een economische hoogconjunctuur. Daar kwam vanaf het eind van 2008 een drastisch einde aan. Gedurende de recessie van 2009 en tijden van grote overheidsinterventie in het bancaire stelsel zijn de ontwikkelingen enorm en zijn de economische verwachtingen onzeker. Het CBS biedt ons de volgende indicatoren. Het Bruto Binnenlands Product (BBP) is vanaf het vierde kwartaal 2008 aan het dalen, in het tweede kwartaal van 2009 zelfs met 5,1%. Deze cijfers zijn sinds de Tweede Wereldoorlog niet meer voorgekomen. De in- en uitvoer is met ca 15% gedaald. Investeringen in duurzame activa zijn al langere tijd dalend, in het eerste kwartaal van 2009 met 9,5% en in het tweede kwartaal zelfs met 13%.

Na jaren een gunstige werkgelegenheidsontwikkeling te hebben gehad, neemt de werkloosheid nu weer snel toe. In de periode september – november waren er gemiddeld 400.000 werklozen, terwijl in dezelfde periode vorig jaar 289.000 werklozen waren. De inflatie is van vele factoren afhankelijk. Het was een grote opgave voor de European Central Bank (ECB) om de inflatie in 2008 in toom te houden. Toen was er nog sprake van gunstige economische ontwikkelingen en enorme energieprijzen. Sinds de vrije val van de economie en snel dalende energieprijzen is ook de inflatie dalende. Over 2008 is de gemiddelde inflatie 2,5%. In 2009 gelden andere percentages, namelijk in het eerste kwartaal 2,0% en in het derde kwartaal slechts 0,3%.

De verwachting is dat de inflatie de komende jaren laag zal blijven. Over de koopkrachtontwikkeling is minder zekerheid. De verwachting is dat de statistische koopkracht in 2009 toeneemt met 1,75%. In 2010 gaan vele huishoudens erop achteruit en zal de mediane koopkrachtontwikkeling met -0,25% dalen. De overheid intervenueert en stimuleert vooral private investeringen. Het overheidstekort loopt hierdoor op van 4,6% in 2009 naar 6,3% in 2010, waarmee de totale staatsschuld oploopt naar 66% van het Bruto Binnenlands Product (BBP) in 2010.

Ook de markt voor tweede woningen is natuurlijk onderhevig aan het economische klimaat. Investerings van deze omvang worden beïnvloed door ontwikkelingen in groei, vertrouwen, inflatie en rentestanden. Tevens wordt de markt beïnvloed door emoties. Omdat het vooral een persoonlijke afweging is, een secundaire behoefte dient, kapitaalintensief en voor langere termijn wordt aangeschaft, speelt het consumentenvertrouwen een grote rol. De huizenmarkt en het financiële systeem zijn de afgelopen jaren sterk beïnvloed. Het financiële systeem is en wordt nog meer aangrijpend veranderd. In 2008 is sprake van een enorme neergang. In 2009 zijn tekenen van herstel zichtbaar, terwijl niet alle indicatoren direct wijzen op een herstel van de economie. Rentestanden kunnen op dit moment aanleiding zijn om privaat vermogen om te zetten in vastgoed, omdat daar de rendementen doorgaans hoger zijn dan op de spaarrekening en daarnaast de hypotheekrente laag staat. De Euribor (Euro Interbank Offered Rate, het tarief op de geldmarkt waartegen interbancaire termijndeposito's met een vaste looptijd tot en met één jaar in eurobedragen binnen de Europese Economische en Monetaire Unie aangeboden worden door de ene primaire bank aan de andere primaire bank is een goede indicator voor rentestanden in Europa.



Figuur 8 Euribor rentestanden. (bron: www.eurostat.eu 15-12-2009)

3.4 Conclusies

De eerste en tweede woningmarkt zijn aan elkaar onderhevig. Segmenten vullen elkaar aan in tijden van verschuiving in vraag en aanbod. In de Nederlandse woningmarkt wordt veel onderzoek gedaan, naar ondermeer type woningen, leefstijlen, woonmilieus en financiële gegevens. Hiermee opereert deze markt doorzichtig. Uitgezonderd van de tweede woningmarkt. Dit komt onder meer door het juridische onderscheid dat wij kennen en veel problemen met zich meebrengt. Over recreatiewoningen is niet veel meer bekend dan enkel de omvang. Dit levert regionaal veel problemen op in beleid en fysieke inrichting. Wanneer Nederlanders vergeleken worden met andere Europeanen is te constateren, uitgaande dat de cijfers kloppen, dat Nederlanders relatief weinig tweede woningbezit hebben en dat de markt tamelijk amateuristisch en versnipperd opereert. Buitenlandse instellingen doen, meer dan wij doen, onderzoek naar aantallen, gebruiksvormen en eigenaren.

De belangrijkste ontwikkeling is de verweving tussen de eerste en de tweede woning. Huishoudens worden meer 'footloose'. Daarnaast is niet exact bekend hoe een huishouden zicht gedraagt en hoe deze de eerste en de tweede woning gebruikt. Gebruiksvormen zijn moeilijk te onderscheiden en te categoriseren. Daarmee is het nut en functie van zowel de eerste als de tweede woning niet helder. Kenmerken als de Burgerlijke Basis Administratie geven geen uitsluitsel.

In principe is de tweede woning ook een vorm van vastgoedbelegging, helemaal nu de woning vaak wordt verhuurd. De vastgoedbeleggingsmarkt werd in dit hoofdstuk beschreven, ook de situatie in de markt voor tweede woningen. Gesteld kan worden dat er geen brancheorganisatie is voor eigenaren van tweede woningen. Wel is de RECRON actief in belangenbehartiging van ondernemers in deze markt. Door de grote diversiteit van het product is onderlinge associatie moeilijk realiseerbaar en ontbreekt een overkoepelend orgaan en objectieve marktinformatie.

Uit ontwikkelingen van sociaal maatschappelijke, toeristisch-recreatieve, economische ontwikkelingen en woningmarktontwikkelingen zijn trends te herleiden die veel invloed hebben op de markt. Voornaamste trend is de vergrijzing. Ouderen bezitten vaker een tweede woning en laten grote erfenissen na. Dit biedt veel potentie voor de markt van tweede woningen. Ook is het toenemende internetgebruik van invloed. Dit vervangt deels de makelaar en brancheorganisatie. Consumenten zoeken zelf hun informatie op waardoor ook de markt transparanter zal functioneren. Vrije tijd wordt steeds meer 'quality time'. Vrije tijd wordt luxueus, comfortabel en vooral intensief besteed. De tweede woning past hierbij in het verlengde. Dit biedt vooral kansen voor de exploitatie van tweede woningen.

De economische recessie van 2009 heeft grote invloed gehad op de woningmarkt en voornamelijk de financieringsmogelijkheden van zowel ontwikkelaars als particulieren. Feit is dat de markt wat betreft aantal transacties en nieuwbouw sterk is teruggelopen. Tegenoverstaand voordeel is de lage hypotheekrente en de grote overheidsinspanningen om het financiële systeem op de rails te houden. Het is niet bekend wat het gemiddelde rendement is op een tweede woning die wordt verhuurd. Dit zou een interessant gegeven zijn vanwege de keuze van de recreant om vakanties in Nederland te houden.

4. Deskundigen aan het woord

Aansluitend op de gevonden literatuur is ter verdieping gesproken met verschillende deskundigen in de markt. Dit is gedaan in de vorm van expertinterviews. In de eerste paragraaf wordt de aanpak besproken. In de volgende paragraaf de resultaten op de stellingen gesteld in de eerste paragraaf. Tot slot worden de conclusies getrokken uit de interviews en deze meegenomen in het volgende hoofdstuk over benchmarken.

4.1 Het interview en de gespreksleidraad

Om een goede verdeling van disciplines in de markt te krijgen zijn deskundigen vanuit verschillende vakgebieden benaderd. Zowel actieve marktpartijen, onderzoekers, brancheverenigingen en beheerders zijn geselecteerd. Deze selectiecriteria kwam tot de volgende expertlijst:

Naam	Bedrijf	Categorie	Datum
Dhr. G.P. Keers	RIGO, (vennoot)	Onderzoeker	3 november
Dhr. A. Roks	Masa int. (directeur)	Aanbieder	4 november
Dhr. D.F. van Schaik	Dormio (directeur)	Aanbieder	5 november
Dhr. Prof. H. Priemus	OTB Delft (emeritus hoogleraar)	Onderzoeker	12 november
Dhr. Prof. A.C. Hordijk	ROZ (directeur)	Branchever.	16 november
Dhr. L.J. Greiner	NVRM (voorzitter)	Branchever.	19 november
Mevr. A. Vregoor	Heering Associates (adviseur)	Advies	23 november
Dhr. D. Dijkstra	RECRON (regiomanager)	Branchever.	30 november
Dhr. A. Coster	Landal (manager sales)	Aanbieder	1 december

Tabel 5 lijst van de geïnterviewde deskundigen

Dhr. Keers heeft vanuit het RIGO in samenwerking met het RPB in 2003 en 2007 onderzoek verricht naar omvang, bezit en gebruik van tweede woningen. Hierdoor is dhr. Keers een interessante deskundige die veel kennis heeft over de markt en de onderzoeksmogelijkheden. Prof. Priemus van het OTB Delft heeft in het verleden veel onderzoek verricht in de woningmarkt. Onder de aanbieders bestaan drie typering, een buitenlandse aanbieder dhr. Roks (Masa), een exploitant/aanbieder dhr. Coster (Landal) en een ontwikkelaar/aanbieder dhr. van Schaik (Dormio). Onder de brancheverenigingen zijn dhr. Dijkstra (RECRON) en dhr. Greiner (NVRM) gevraagd deel te nemen. Tot slot is dhr. Hordijk van de ROZ geïnterviewd. Hij is betrokken om het instrument benchmark en de haalbaarheid daarvan te bespreken. Een praktisch bijkomend voordeel is dat hierdoor direct gesproken kon worden over de haalbaarheid van een dergelijke benchmark onder leiding van de ROZ.

Het doel van deze interviews is antwoord te krijgen op enkele deelvragen. Door een gespreksleidraad op te stellen is structuur gegeven aan de gesprekken. Door de verschillende achtergronden van de deskundigen kwamen enkele onderwerpen soms niet of minder aan de orde. Ze zijn rechtstreeks benaderd en alle uitgenodigde deskundigen hebben gehoor gegeven aan deze uitnodiging. Blijkbaar is de motivatie tot verbetering van de markt groot. In bijlage II is de gespreksleidraad te vinden. Deze is semigestructureerd. Dat wil zeggen, meer richtinggevend dan bepalend. Voor de volgende paragraaf is een indeling aangehouden om de resultaten optimaal te kunnen verwerken. Allereerst wordt de marktwerking, de omvang en de motieven besproken. Vervolgens wordt ingegaan op de behoefte is aan zowel een benchmark als een brancheorganisatie. En tot slot is besproken welk doel en resultaat een benchmark zou moeten dienen.

4.2 Interviewresultaten

4.2.1 De eerste en de tweede woningmarkt

De eerste stelling blijkt een goede opening te zijn. De deskundigen werden geprikkeld en gaven een uitgesproken indruk van hun beeld over de markt. In zowel de werking als de mate van transparantie. De deskundigen gaven een zienswijze op de verschillen tussen de beide markten. Volgens de deskundigen is er geen hard onderscheid te bepalen in de werking tussen de eerste en de tweede wo-

ningmarkt. Zowel het product als het acteren van aanbieders zijn vergelijkbaar, doch er grote verschillen te constateren zijn. Wel werd opgemerkt dat de match tussen vraag en aanbod complexer en diffuser zijn. Tevens is de markt versnipperd waardoor deze relatief ondoorzichtig functioneert.

De verschillen in het product zijn te herleiden in gebruiksvormen, verschijningsvormen en geografische spreiding. De gebruiksvormen, of het nut/functie van de woning, is niet primair om te wonen maar dient veelal secundaire behoeftes als recreëren, beleggen en soms een overlap met functies van de eerste woning als wonen en werken. Er is wel degelijk een onderscheid in het product de woning te maken, ook al zijn de deskundigen hier niet eenduidig over. Wetenschappers stellen dat de verweving tussen de eerste en de tweede woning groter wordt en marktpartijen stellen dat dit zeer kleinschalig voorkomt en slechts in de top van de markt of bij bezitters met creatieve beroepen.

Dat de markt versnipperd is komt door de vele verschijningsvormen van het product en de vele verschillende en vooral relatief kleine aanbieders die niet collectief opereren of herkenbaar zijn aan een keurmerk en/of brancheorganisatie. Ook bieden ze diverse producten aan, horizontale en verticale integratie of diversificatie is verschillend. Daarom is er sprake van branchevervaging. Groepen als makelaars, ontwikkelaars en bouwers zijn niet duidelijk te onderscheiden. De functies komen gemengd voor bij ondernemers. Hierdoor is het vergelijken van producten in de voorwaarden en service tussen aanbieders moeilijker.

Het bezitten van de tweede woning is niet alleen voor de rijkere huishoudens weggelegd. Het komt steeds meer binnen het bereik van een grotere groep huishoudens. Marktpartijen stellen dat huishoudens al jonger rijk worden. Het eigen gebruik staat nog steeds voorop, terwijl het beleggingsmotief steeds belangrijker wordt. De eerste woning wordt veelal niet verhuurd en de tweede doorgaands wel. Het beleggingsmotief wat betreft direct rendement is in Nederland belangrijk en het indirecte rendement is voornamelijk belangrijk in groeiemarkten, waar het risico doorgaands ook groter is. Ook al is hier, binnen Europa, op dit moment geen sprake meer van. Het eigen gebruik is moeilijk uit te drukken in een financiële waarde. Mede daarom is onderzoek doen in deze markt heel ingewikkeld. De ligging is doorgaands belangrijker bij de tweede dan bij de eerste woning en misschien wel de belangrijkste factor bij de aanschaf. Vele deskundigen vinden dat de markt doorgaands een slechte reputatie heeft, dit komt onder meer door de vele fraudezaken die voornamelijk gedaan worden door 'eendagsvliegers'.

Wat betreft transparantie en onderzoeksmogelijkheden loopt de tweede woningmarkt ver achter op de eerste. Voornamelijk voor de tweede woningen gelegen in het buitenland. De woonmilieus, schaal-grootte, ontwikkelingen, behoeftes en motieven zijn doorgaands niet bekend. Ook de financiële cijfers en verschillen tussen de eerste en de tweede woning zijn niet onderzocht. De tweede woning als product in Nederland is nog lang niet zo volwassen als de tweede woning in bijvoorbeeld Alpenlanden of Scandinavische landen. In Zwitserland zijn zelfs de 'zweitwohnungen' duurder dan de 'erstwohnungen' omdat deze beter geschikt zijn voor buitenlanders. Grote woningontwikkelaars doen veel onderzoek naar woonwensen, leefstijlen en vraag naar hun producten. De ontwikkelaars in de tweede woningmarkt werken doorgaands op kleine projecten en slechts enkelen doen uitgebreid marktonderzoek. De meeste complexen met tweede woningen worden door relatief kleine bedrijven of particulieren (ex-boeren/landbezitters) met beperkte kennis van zaken ontwikkeld. Er zijn maar een paar grotere ontwikkelaars die meerdere complexen ontwikkelen.

Volgens de wetenschappers zijn huishoudens in ontwikkeling. De samenstelling kan niet goed meer gedifferentieerd en daarmee het product 'de woning' geanalyseerd worden. Vooral wetenschappers zien de gebruiksvormen van de woning ontwikkelen. Het onderscheid tussen de eerste en de tweede woning vervaagt. Wonen, werken, recreëren en beleggen komen in beide woningen voor. Hierdoor is volgens wetenschappers het onderscheid tussen de permanente- en recreatieve woonbestemming achterhaalt. De actieve partijen in de markt zien het weghalen van dit onderscheid als onmogelijk. Dit zou onomkeerbare ontwikkelingen met zich meebrengen en de woningmarkt schade aanrichten. Allereerst zouden deze verschijningsvormen en de verwevenheid onderzocht moeten worden tot duidelijke categorieën en schaalgroottes. Er is geen eenduidigheid over de verschillende verschijningsvormen onder de deskundigen. Vooral de aanbieders zien de ontwikkelingen die wetenschappers benoemen slechts in zeer beperkte vorm. Er is nog zeker een duidelijk onderscheid te maken in gebruiksvormen van de eerste en tweede woning, ook al bevestigen ze het beeld dat deze gebruiksvormen op dit moment niet objectief zijn vast te stellen.

4.2.2 De marktomvang

Deskundigen stellen collectief dat de door het RIGO/RPB geschatte marktomvang niet reëel is. Elke expert gaf aan dat de markt in het buitenland vermoedelijk vele malen groter is. Velen waren ook niet bekend met de bestaande cijfers. De deskundigen lieten duidelijk merken dat de Belastingdienst op termijn wel in staat is om betere cijfers te publiceren. Immers, in principe zou iedereen zijn tweede woning bij de Belastingdienst moeten aangeven, ook de buitenlandse tweede woning. De onbetrouwbaarheid komt door de verschillende eigendomsvormen, belastingontduiking en bovenal de beperkte onderzoeksmogelijkheden. Ook zaken als immigratie en emigratie beïnvloeden de statistieken. Dit komt voornamelijk door de transitiefase van personen. Bijvoorbeeld het eerst overwinteren, waarna vervolgens te emigreren in het betreffende land. De landregistratie, zoals die in Nederland gebeurt bij het Kadaster, bestaat niet in elk land. Vooral de minder ontwikkelde landen kennen een zeer beperkte vorm van landregistratie. Hierdoor is, ook vanuit Nederland, zeer beperkt onderzoek mogelijk in deze landen en is het simpel voor bezitters om hun vermogen buiten de belastingaangifte te houden. Het is wachten op een snelle, vooral technologische, ontwikkeling in deze landen. Onder meer het Nederlandse Kadaster bemiddelt en adviseert diverse overheden in het uitbreiden van de landregistratie. Het EULIS (European Land Information Service) brengt nationale registraties samen op een hoger niveau. Reeds acht landen nemen deel, getracht wordt hiervan een Europees landregistratiesysteem te maken. Op termijn kunnen hier betere onderzoeksmogelijkheden ontstaan.

Sommige deskundigen denken dat het wel het dubbele kan zijn, of nog 3-5 keer zoveel. Minder dan 170.000 tweede woningen in binnen- en buitenland is het vermoedelijk niet. De binnenlandse schatting (101.000) is redelijk tot goed volgens de deskundigen. Diverse argumenten worden benoemd. Zoals dat Nederlanders meer grensoverschrijdend zijn dan andere Europeanen en daarmee dus Nederlanders misschien wel meer tweede woningen bezitten dan andere Europeanen. Maar ook dat Nederlanders zuinig zijn en niet snel een extra woning kopen. In andere westerse culturen komt het tweede woningbezit veel vaker voor, terwijl Nederland dichterbevolkt is dan andere landen. Hierdoor zou de wens voor een tweede woning groter kunnen zijn. Kortom, nog ruim voldoende invalshoeken over voor uitgebreid onderzoek in deze markt. Echter denken de deskundigen dat cijfers over de buitenlandse tweede woningen ook van buitenlandse instellingen moeten komen. Binnen Nederland kan de Nederlandse bezitter onderzocht worden. Enkel de Belastingdienst is in staat om met betere cijfers te komen.

4.2.3 Motieven

Het geconstateerde feit van Uijlings (RUG, 2007) dat eigenaren van tweede woningen steeds jonger worden en niet altijd een hoog inkomen hebben wordt bevestigd door de deskundigen. Zelfs huishoudens met een modaal inkomen kunnen een tweede woning aanschaffen. Deskundigen merken de groei van kopers die erfenissen mochten ontvangen, afkomstig van de generaties die de grote huizenprijsstijgingen hebben mogen meemaken. Deskundigen merken de groei van vermogens die doormiddel van erfenissen bij hun nakomelingen terecht komen, die vaker voor een tweede woning kiezen. Niet alleen senioren kiezen voor een tweede woning, ook jonge gezinnen, vaak met kinderen.

Doordat de bezitters steeds jonger zijn, de woning minder gebruiken en vaker denken aan verhuur wordt het beleggingsmotief groter en is meer behoefte aan transparantie. Persoonlijke motieven zijn niet altijd meer doorslaggevend. Omdat de binnenlandse markt transparanter is en soms garantie op rendement wordt geboden ligt de voorkeur van beleggende particulieren toch vaak in Nederland. De meeste groeimarkten in het buitenland zijn verdwenen. Risico's in het buitenland zijn doorgaans groter. Vroeger (tot voor 2008) was het indirecte rendement ruim voldoende en was verhuuren in principe overbodig. Deskundigen verwachten dat dit binnen de Europese landen ook niet meer in grote vormen voorkomt. Uitzonderingen op veelal nieuwe zeer gewilde locaties of toetreders tot de EU. Het directe rendement op een tweede woning wordt daarom steeds belangrijker. Het moet een waardeveste investering zijn met een aantrekkelijk rendement. Vooral in deze tijden van economische neergang is het beleggingsmotief overheersend. Spaarrentes zijn momenteel laag (2009) en bijvoorbeeld vrijgekomen deposito's kunnen dan aangewend worden voor beleggingsvormen. De tweede woning met een goede verhuurzekerheid met soms een garantie op rendement is dan een aantrekkelijk alternatief.

Het motief om te recreëren blijft volgens de deskundigen doorslaggevend. De wens voor een eigen plekje, rust, ruimte en vrijheid om te recreëren is belangrijk. De tijd die wordt besteed moet intensief, kort en krachtig zijn. Consumenten hebben het gevoel elke minuut van hun leven te moeten benutten. Tijd voor recreatie en vakantie moet daarom verzorgd, kort, comfortabel en intensief besteed worden.

Het zogenoemde 'quality time'. Meerdere motieven spelen een bijrol, zoals het beschikbaar stellen van de woning voor familie of fiscale voordelen met betrekking tot erfenissen en schenkingen. Deze motieven zijn moeilijk te objectiveren. Deskundigen gaven aan dat op dit moment weinig bekend is over de verschillende gebruiksvormen. Wonen, werken, recreëren en beleggen lopen door elkaar heen.

4.2.4 De wens voor een benchmark

Vanuit de optiek dat de markt niet transparant functioneert, is het instrument benchmarking voorgesteld aan de deskundigen. Het benchmarken van producten is volgens deskundigen in bijna elke situatie nuttig, maar in deze markt ongekend moeilijk. De wens voor een dergelijk initiatief is bij een ieder aanwezig. Echter is het product te gedifferentieerd om dit op grote schaal te doen. Een benchmark kan alleen nut hebben als deze afgebakend wordt tot de woningen in Nederland. Ook kunnen enkel de woningen in de benchmark vallen die op een professionele manier worden geëxploiteerd. Een benchmark voor buitenlandse tweede woningen ziet geen expert als haalbaar. Een objectieve organisatie zou de data moeten verzamelen en van daaruit een benchmark moeten ontwikkelen. Het grootste struikelblok wordt het creëren en behouden van draagvlak. Exploitanten willen niet met de billen bloot naar elkaar. Ze profiteren ook van de ondoorzichtigheid. Indien financiële prestaties bekend worden gemaakt, kunnen ze ook op hun prestaties worden aangesproken.

Schrijvers, journalisten en andere deskundigen van landen zouden meer boekjes op de markt kunnen brengen over de aanschaf van een tweede woning in het buitenland. Op deze manier wordt de markt ook transparanter. Om wetenschappelijk onderzoek te doen naar tweede woningen in het buitenland is draagvlak nodig, meer dwang en ook financiële middelen. Daarnaast dienen marktpartijen meer informatie prijs te geven om de buitenlandse markt transparanter te maken.

4.2.5 De wens voor een brancheorganisatie

Op dit moment bestaan er meerdere organen die belangen behartigen in deze markt. De volgende initiatieven worden besproken:

- Mondi behartigt de belangen van bezitters van tweede woningen in het buitenland. Ze hebben een relatief klein ledenaantal. Het initiatief is goed, echter is de objectiviteit van Mondi niet te garanderen. Het is tevens een marketingorganisatie. Ze helpen eigenaren met vragen en bieden externe adviseurs aan. Markt informatie die ze via de site aanbieden is niet altijd nauwkeurig onderzocht, er is een vermoeden van een groot commercieel belang bij de producten.
- De RECRON is de belangenbehartiger van recreatieondernemers in Nederland. Zij kennen een indeling in enkele sectoren, waaronder de kampeer en bungalowparken. Een overheersend deel van de exploitanten is lid. Mede hierdoor een relatief objectieve en degelijke orgaan. 86% van de werknemers actief in deze recreatiesector is via zijn/haar organisatie lid en kent ook de Cao-voorwaarden van de RECRON.
- De NVRM is de brancheorganisatie voor recreatiemakelaars, staat nog in de kinderschoenen. Althans, ze bestaan al langere tijd, maar recentelijk is een nieuw bestuur aangetreden. De ambitie is groot, maar meer kan hier niet uit worden opgemaakt. Het ledenaantal is nu nihil.

De ontwikkelingen in de ICT bieden volgens deskundigen ook mogelijkheden om de transparantie te vergroten. Via het internet wordt steeds meer informatie aangeboden. Denk hierbij aan onder andere Zoover, een internetsite waar consumenten vakantie reizen en locaties kunnen waarderen. Voor een brancheorganisatie is objectiviteit en een degelijke basis nodig om voldoende draagvlak te creëren. Dit biedt alleen de RECRON. Gesteld kan worden dat er geen solide branchevereniging is voor eigenaren van tweede woningen, als bijvoorbeeld Vereniging Eigen Huis voor de eerste woning. Deskundigen zien een brancheorganisatie niet tot een succesvolle mogelijkheid. De kosten zullen niet opwegen tegen het voordeel en daarnaast is associatie onderling niet altijd wenselijk. Dit komt door de versnippering en de gedifferentieerde verschijningsvormen van woningen.

De RECRON heeft sinds 2007 een initiatief lopen voor een benchmark. Momenteel hebben ze binnen de drie grootste exploitanten voldoende draagvlak. Ze hebben een benchmark ontwikkeld met een drieluik. Luik 1 omvat hun reservering- en boekingsgegevens die ze via een extern bureau verzamelen. Deze is zonder prijzen, waardoor financiële prestaties niet inzichtelijk zijn. Luik 2 omvat gegevens uit de jaarrekening. Hieruit moet inzicht verworven worden hoe inkomsten en uitgaven worden ont-

vangen en besteed door het scheiden van categorieën. Hierdoor zijn vergelijkingen mogelijk in bijvoorbeeld interieur en schoonmaakkosten. Exploitanten zien niet de cijfers van elkaar, maar slechts de gemiddelden. Hierdoor wordt betrouwbaarheid van eigen cijfers gewaarborgd. In luik 3 worden deze resultaten samengevat en verwerkt in een soort trendrapport. Hieruit kunnen trends en ontwikkelingen uit de markt gehaald worden. Dit is een interessant gegeven voor de marktpartijen. Eerste resultaten worden halverwege 2010 verwacht. Financiële prestaties worden met deze benchmark dus niet in kaart gebracht. Voor eigenaren, aanbieders en de vastgoedbeleggingsmarkt biedt deze benchmark daarom onvoldoende informatie.

4.2.6 Gewenst resultaat van een benchmark

Deskundigen gaven eensgezind aan dat een benchmark een heel nuttig instrument kan zijn voor deze markt. Het kan bijdragen aan de professionalisering van de markt en biedt daarmee een potentie voor groeimogelijkheden. Het biedt een referentiemogelijkheid, meer transparantie en ook een toekomstbeeld. Het antwoord op de vraag of deze gewenst is kan nadrukkelijk positief worden beantwoord. Helaas zijn er wel beperkingen. Dit instrument is alleen uitvoerbaar voor tweede woningen binnen Nederland die op een professionele manier worden geëxploiteerd. Deskundigen meenden dat een benchmark vanuit Nederland voor alle buitenlandse tweede woningen in bezit van Nederlanders onhaalbaar zal blijken. Voornaamste reden is de betrouwbaarheid van data en de vele verschillende gebruiksvormen. Hierdoor is een gemiddeld rendement een te diverse indicator dat weinig meer betekent. Tevens dient, om alle belangen te dienen, een hoog aggregatieniveau gehanteerd te worden. Vergelijken van exploitanten of slecht renderende woningen kan schade brengen aan de markt en het draagvlak voor de benchmark. Hoewel enkele deskundigen wel graag exploitanten willen vergelijken. Ook is het verkrijgen van specifieke details, zoals voorzieningen in en rondom de woning, in eerste opzet ingewikkeld. Wel is het volgens de deskundigen wenselijk om op termijn type woningen te kunnen vergelijken. Daarmee is het nu al van belang de variabelen zo in te richten dat deze inzichtelijk gemaakt worden. Hierbij dient een onderscheid gemaakt te worden in type woning en type complex. Opmerkelijk was dat alle deskundigen over het gewenste resultaat eenduidig waren. Concluderend kan gezegd worden dat er een index moet komen van het financiële rendement op tweede woningen in Nederland die op een professionele manier worden geëxploiteerd. Op termijn zou de benchmark een betere vergelijking mogelijk maken tussen type woningen op type complexen. Als voorbeeld worden de tv-presentaties van vakantieparken genoemd. Verkopers suggereren daar wel 10% rendement te kunnen bieden. Deskundigen stellen dat dit onder de genoemde voorwaarden onmogelijk moet zijn en er vermoedelijk nog vele kosten schuilgaan. Met een benchmark vallen deze aanbieders door de mand. Er moet een verklaring zijn waarom dit unieke product dan anders presteert als vergelijkbare producten.

Voor de eerste jaren is het succes afhankelijk van een grote participatiegraad, in dit geval de deelname van de drie grootste exploitanten. Te weten; Landal, Center Parcs en Roompot (recentelijk heeft Roompot Hoogenboom overgenomen). Er moet een onderscheid gemaakt worden tussen de exploitanten die alles in eigendom hebben, exploitanten die een deel in eigendom hebben en exploitanten die alleen de exploitatie uitvoeren en zelf geen woning of voorziening in eigendom hebben.

Cijfermateriaal van verhuurde woningen wordt goed bijgehouden en is goed in kaart te brengen, aldus de marktpartijen onder de deskundigen. Daarom worden in eerste instantie slechts de woningen meegenomen die worden verhuurd vanaf een bepaald aandeel (% beschikbaarheid voor verhuur). De ROZ denkt dat individuele eigenaren minder belang hebben in de benchmark, maar wel de exploitanten en andere bedrijven of investeerders. Ook omdat niet duidelijk is wanneer welke woning is verhuurd op een park. De weging tussen rendementen van verschillende woningen dient nauwkeurig te geschieden. Beleggers zijn veelal niet actief in de markt, voornamelijk omdat er geen inzicht is en een referentiemogelijkheid ontbreekt. Een benchmark kan dit inzicht wel brengen. Dormio denkt hier anders over. Zijn klanten vragen naar objectieve marktinformatie, maar dit kan hij, buiten zijn eigen cijfers om, niet bieden. Volgens de ontwikkelaars en aanbieders is er dus wel belang bij het benchmarken van individuele woningen. Gesteld kan worden dat elke expert een index met de financiële prestaties als eindresultaat ziet. Hierbij geen onderscheid tussen de exploitanten om belangenverstrengeling te voorkomen. Bij voorkeur komt er tevens een index gepubliceerd in de ROZ/IPD index. Dhr. Hordijk, directeur van de ROZ, gaf te kennen hier graag aan te willen bijdragen.

4.3 Conclusies

Nu de interviews zijn uitgevoerd en samengevat tot één beeld over de markt moeten conclusies getrokken worden. In deze paragraaf wordt ingegaan op de marktwerking als verondersteld door de deskundigen en over de transparantie in de markt voor tweede woningen. Hieruit moet een beeld ontstaan over de wenselijkheid en het nut van een benchmark. Ook wordt bepaald tot op welke schaal een benchmark haalbaar is om wel de gewenste kwaliteit te behalen. Binnen de resultaten is een duidelijke tweedeling te ontdekken in enerzijds deskundigen namens marktpartijen en anderzijds vertegenwoordigers van kennisinstellingen en brancheorganisaties. Dit onderzoek blijkt achteraf nog te beperkt in omvang te zijn, deskundigen gaven aan vele zaken ook niet inzichtelijk te hebben. Om een beter inzicht in de markt te krijgen zouden er meer en vooral langere diepte-interviews gehouden moeten worden. De actieve partijen, kortom, de makelaars, exploitanten en juridisch/financieel adviseurs, zouden dan meer betrokken moeten worden.

Uit de interviews komt naar voren dat de marktwerking tussen de eerste en de tweede woningmarkt in principe hetzelfde is. Echter is het product gedifferentieerder in gebruiksvormen, verschijningsvormen en geografische ligging. Aanbieders zijn versnipperd en er is sprake van branchevervaging. Er is weinig objectieve marktinformatie en volgens vele deskundigen functioneert de markt amateuristisch. Het is complex om een juiste definitie van de tweede woning te geven door de vele overlappende aspecten. Dat de markt versnipperd is komt doordat de aanbieders moeilijk vergelijkbaar zijn in zowel het product dat ze leveren als in de prestaties van henzelf en het product dat ze aanbieden. Conclusie is dat de markt onderzoektechnisch beperkt is, maar vol in ontwikkeling is en een grote behoefte heeft aan verdere professionalisering. Het is niet mogelijk de omvang van de markt in kaart te brengen. Deze conclusies gelden voornamelijk voor de tweede woningen in het buitenland. De tweede woningen binnen Nederland zijn transparanter. Dit komt mede door de bekendheid van ons nationale systeem en het onderscheid in bestemming dat wij kennen. Ook al kent deze vele nadelen. Huishoudens en daarmee de woning(en) zijn in ontwikkeling. Er is sprake van verweving in gebruiksvormen tussen de eerste en de tweede woning. Deze wordt volgens de expert steeds groter. Vooral de wetenschappers geven te kennen dat het product 'de woning' volop in ontwikkeling is. De samenstelling van huishoudens wordt gevarieerder en daarmee de gebruiksfuncties van de eerste en tweede woning. Deze zijn steeds complexer en kennen diverse mengvormen van wonen, werken en recreëren.

Het recreatiemotief is niet meer allesbepalend bij bezitters. De woning wordt vaak als een beleggingsvorm gezien, helemaal in tijden van een lage spaar- en hypotheekrente. Het rendement biedt een goede referentiemogelijkheid en daarmee een kans voor meer transparantie en op termijn een historische vergelijking te creëren. Het optimale resultaat bestaat uit een notering voor recreatievastgoed op de ROZ-IPD index. Collectief werd gesteld dat een branchevereniging de beroepsgroep moet vormen voor het verzamelen van de data. Echter bestaat een solide branchevereniging voor eigenaren van tweede woningen niet en zien de deskundigen dit ook niet als een succesvolle mogelijkheid. Een onafhankelijk en objectieve organisatie zou de benchmark moeten publiceren. In eerste instantie zien de deskundigen een benchmark haalbaar gericht op de Nederlandse markt en dan ook slechts de tweede woningen die op een professionele manier worden geëxploiteerd. Dit is om het verkrijgen van data te vereenvoudigen en de kwaliteit te garanderen. Het creëren van draagvlak en betrouwbaarheid van cijfers zijn de grootste bedreigingen. Omdat datamateriaal vertrouwelijk is en schade kan aanrichten aan de markt is betrouwbaarheid en integriteit belangrijk om draagvlak te creëren en te behouden. Tijdens de interviews werd ontdekt dat de RECRON al een initiatief heeft lopen, daarom is het voor de hand liggend, ook vanwege andere redenen, om hun model uit te breiden. Deskundigen zagen de RECRON ook als partij om als beroepsgroep te fungeren en daarmee de dataverzameling te verzorgen. De RECRON gaf aan hiervoor open te staan. De ROZ reageerde ook positief en zou graag de vastgoeddeelmarkt 'tweede woningen' willen opnemen in de index.

De beschreven ontwikkelingen in hoofdstuk 2 en 3 en de beschreven marktwerking als onderzocht in hoofdstuk 4 is er een synthese te maken die wordt meegenomen naar hoofdstuk 5. Trends als 'vergrijzing', 'quality time' en het 'footloose worden van huishoudens' spelen hierin mee. Vanuit de marktwerking die besproken is kan geconcludeerd dat een benchmark een wenselijke verbetering kan zijn. Dit vergroot de transparantie en biedt zowel de vrager als de aanbieder een mogelijkheid om producten te vergelijken. Dit instrument wordt op basis van de tot nu toe ontdekte informatie uitgewerkt in het volgende hoofdstuk.

5 Benchmarking

5.1 Het doel van benchmarking

Tegenwoordig wordt elke vorm van concurrentiepositie, prestatiebepaling, intern meetproces en spiegeling aan maatstaven bestempeld als benchmarking. Er moet duidelijk gemaakt worden welke vormen van benchmarking bestaan en welke wordt bedoeld om het beoogde doel te bereiken. Waalewijn en Kamp (1994) definiëren het begrip als volgt:

'Benchmarking is de techniek waarbij systematisch en grondig de prestaties en achterliggende operationele en management vaardigheden van organisaties met een toonaangevende prestatie op een bepaald gebied onderzocht worden. Deze techniek heeft tot doel de eigen prestaties en werkmethoden te spiegelen aan de beste en nieuwe ideeën en inzichten te vertalen naar de eigen organisatie om te komen tot een drastische verbetering van de prestatie.'

In de jaren '90 is het benchmarken overgewaaid uit Amerika. Toen was het nog om vooral interne processen te vergelijken. Op dit moment bestaan de volgende vormen (McNair en Leibfried, 1992): *'Reverse engineering'* is de meeste eenvoudige vorm van benchmarking: het ontleden van het product van de concurrent in haar basiselementen. Het verschil zit hierbij dat deze vorm zich richt op het product en de andere vormen zich ontfermen over interne processen. De volgende twee vormen van benchmarking, *'competitive en process benchmarking'*, vallen onder de noemer operationele benchmarking. Hierin worden concurrenten onderling vergeleken. Het verschil tussen beide vormen van benchmarking is dat bij *'competitive benchmarking'* alleen een vergelijking plaatsvindt met de directe concurrentie, terwijl bij *'process benchmarking'* gezocht wordt naar de 'best-in-class' van een bepaald proces. Tot slot bestaat er strategische benchmarking. Dit is gericht op grotere interne processen. Gezocht wordt dan naar radicale veranderingen in bijvoorbeeld de kostenstructuur, productiviteit en het onderscheidende vermogen van ondernemingen.

Zoals ook in vorige hoofdstukken werd gesteld is er weinig objectieve markt informatie beschikbaar in de markt voor tweede woningen. Voornamelijk vanuit de beleggingsoptiek is de markt ondoorzichtig. Consumenten kunnen de woningen niet onderling vergelijken op basis van duidelijke voorwaarden, financiële rendementen en specifieke financiële variabelen of fysieke kenmerken die dat waarschijnlijk beïnvloeden. Daarnaast is het beoordelen van aanbieders moeilijk door het ontbreken van een referentiekader. Andersom redenerend kunnen aanbieders hun beloftes niet bekrachtigen met objectieve markt informatie. Als deze markt vergeleken wordt met andere vastgoeddeelmarkten bestaan er buiten Mondri (eigenaren) voor het buitenland en de RECRON (ondernemers) voor het binnenland om, geen belangenbehartigers. In andere vastgoeddeelmarkten houden onder andere de AFM (autoriteit financiële markten), VVF (vereniging vastgoed fondsen), ROZ/IPD (raad onroerende zaken), IVBN (institutionele beleggers in vastgoed Nederland) toezicht of bieden objectieve markt informatie. Indien de markt voor tweede woningen transparanter wordt kan deze ook aantrekkelijker worden voor ander type beleggers. Vanuit de vorige hoofdstukken zijn een aantal doelen voor een benchmark geformuleerd.

Een benchmark in de vastgoeddeelmarkt 'tweede woningen' kent dan ook de volgende doelen:

- Het verkleinen van de kennisasymmetrie tussen vragers en aanbieders en daarmee het vergroten van de transparantie;
- Objectieve beoordeling van locatie en exploitatie;
- Het vergelijken van deze prestaties met andere assets;
- Vergemakkelijken van het beroep van aanbieder;
- Door deze transparantie bijdragen aan de professionalisering van de markt;
- Mogelijkheid om internationaal te vergelijken;
- Het opzetten van tijdreeksen;
- Wetenschappelijk onderzoek te kunnen doen.

5.1.1 ROZ-IPD index (Casestudy)

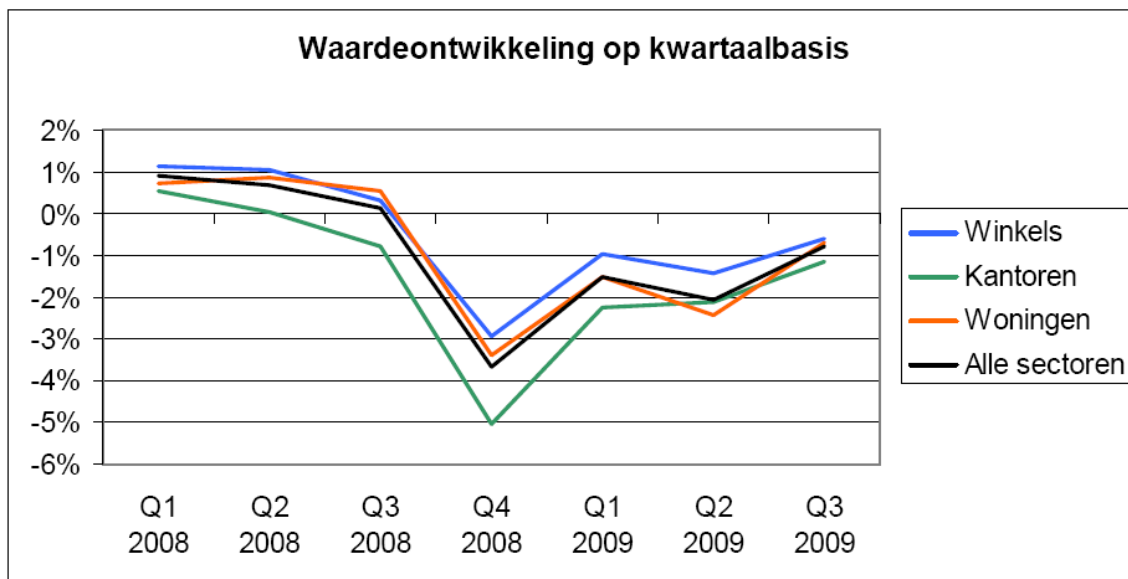
Voor de vastgoedmarkt houdt de stichting ROZ met de IPD een benchmark bij voor een aantal vastgoeddeelmarkten. Uit deze benchmark vloeit een index voort. Deze index brengt de totale rendementen van de deelnemende portefeuilles en daarmee de objecten in kaart. Dit zijn per deelmarkt kantoren, winkels, bedrijvenruimtes en woningen. Dit doen ze sinds 1995 om de deelnemers van de vastgoedindex een indicatie te geven van de marktbevingen. Er bestaat een kwartaal- en jaarindex, deze kennen verschillende voorwaarden voor deelname.

- Kwartaalindex:

De kwartaalindicator is opgezet om de deelnemers van de Vastgoedindex gedurende het jaar een indicatie te geven van de marktbevingen. De indicator komt circa 6 weken na het einde van het kwartaal uit. De kwartaalschattingen zijn gebaseerd op een deel van de deelnemende leden. Op dit moment worden circa 55 % van de objecten voor de ROZ/IPD jaarindex getaxeerd voor de kwartaalindex. Recentelijk zijn de deelnemers overgegaan tot de aanlevering van 100% van hun portefeuille en vinden er vanuit IPD geen extrapolaties meer plaats. De verwachting is dat de dekkingsgraad hiermee stijgt en het product uiteindelijk de status van echte index krijgt van IPD. De deelnemende fondsen ontvangen een rapport waaruit hun eigen performance afgelezen kan worden en een marktrapportage. Het kwartaalrapport en persbericht met de belangrijkste ontwikkelingen in het betreffende kwartaal wordt ook naar alle overige deelnemers verstuurd die niet in staat zijn om 100% aan te leveren. In de figuur is een voorbeeld van deze kwartaalindex te zien. In feite zijn dus 3 producten te ontlede.

- Jaarindex:

ROZ/IPD meet de rendementen op vastgoed objecten en vastgoedportefeuilles op jaarbasis. Drie maanden na het einde van het jaar komt de jaarindex uit. De ROZ/IPD Vastgoedindex heeft alleen betrekking op de zogenaamde Standing Investments, d.w.z. objecten die meer dan gedurende het gehele jaar in exploitatie zijn en niet in een majeure renovatiefase verkeren of worden uitgepand. De index geeft het rendement weer exclusief de kosten, winsten of verliezen van actief portefeuillebeheer. Het laat als zodanig een meer zuivere vergelijking zien tussen verschillende vastgoedmarkten en is eveneens een geschikte maatstaf t.o.v. marktindexen van andere investeringscategorieën. Het benchmark rendement is niet gelijk aan de cijfers gepubliceerd in marktrapportages. Het benchmark rendement is het totale rendement op alle vastgoedportefeuilles, inclusief aan- en verkopen, ontwikkelingsobjecten en objecten in renovatie. Het benchmark rendement is een goede maatstaf voor het vergelijken van actief beheerde portefeuilles.



Figuur 9 ROZ/IPD index derde kwartaal 2009

In deze benchmark wordt gekeken naar: totaal rendement, waardegroei, direct rendement, huurwaarde groei, aanvangsrendement, inkomstengroei, exploitatiekosten en leegstand. Duidelijk is dat goed onderzocht moet worden welke objecten per termijn binnen of buiten de index moeten vallen. Objecten in staat van renovatie, vermoeden van fraude of bijzondere omstandigheden moeten gemeden worden in de benchmark. De ROZ heeft op de site een 'Annual data requirements' bestand staan waarin precies beschreven is welke data benodigd is voor de benchmark. Deze variabelen zijn van belang om mee te nemen in de volgende paragraaf.

Het concept benchmarking is ontstaan in Amerika waar het reeds in de late jaren '70 werd opgezet door de NRCEIF (National Council of Real Estate Investment Fiduciaries). Doordat objectieve marktinformatie beschikbaar komt kunnen actoren in de markt hun prestaties analyseren. Ook kunnen ze de index als naslagwerk gebruiken, om bijvoorbeeld hun marktverwachtingen te toetsen. Een bijkomend voordeel is dat meer transparantie ook zorgt voor meer professionaliteit in de markt. Prestaties en verwachtingen kunnen beter vergeleken worden door de vragers. Sinds 2007 is de stichting ROZ bezig met een managementbenchmark. Hiermee kunnen prestaties van deelnemers objectief beoordeeld worden. Tot op heden is nog geen officiële publicatie gedaan. Wel geeft dit aan dat de stichting nog steeds vooruitstrevend is en wil werken aan een transparantere vastgoedmarkt. Deze benchmark staat in de buitenwereld bekend als de ROZ/IPD index, de publicatie als weergegeven op de vorige pagina.

Deze 'case study' is gedaan op een hoog aggregatieniveau. Helaas was het niet mogelijk om diep in de methodiek te bekijken hoe de variabelen zijn opgebouwd en hoe deze analyse plaatsvindt. Duidelijk is wel dat de benchmark een meerwaarde biedt aan zowel de hele markt als de deelnemers. Een vergelijkbare methodiek als nu is besproken past bij de opgestelde doelen in de vorige paragraaf. In het model wat volgt in dit hoofdstuk wordt daarom op relatief te hoog aggregatieniveau dit uitgewerkt. De doelen worden vertaald in een tweetal producten en verklaard hoe deze doelen gerealiseerd kunnen worden daarmee. Enkele gedetailleerde aspecten, als variabelen, worden besproken, maar zijn nog niet voldoende onderzocht voor een daadwerkelijke uitvoering.

5.2 Opzet benchmark 'tweede woningen'

Uit de interviews is gebleken dat er een grote wens is om een notering op de ROZ/IPD index te krijgen. De opzet als in deze paragraaf wordt beschreven heeft dit doel als uitgangspunt en is daarnaast beïnvloed door de andere resultaten uit literatuuronderzoek en de interviews.

Het gaat om het product 'tweede woning' en niet om interne processen of een analyse van concurrentieposities. Kort gezegd is het ontleden van het product in de markt voor tweede woningen in haar basiselementen het doel. Het is niet de bedoeling om aanbieders en exploitanten onderling te vergelijken. Daarom wordt hier de 'reverse engineering benchmark' gebruikt. Het analyseren van processen en concurrenten is een enorme stap en niet direct nuttig of haalbaar in deze markt. Verdere stappen in een benchmark met bijvoorbeeld interne processen, dienen op dit moment weinig belangen en zou te weinig draagvlak verwerven.

Het model als wordt voorgesteld is te verdelen in twee producten.

- Product 1:
De benchmark waarmee deelnemers een indicatie kunnen krijgen van de marktontwikkelingen en hun eigen prestaties. Deze wordt enkel verspreid onder de deelnemers met daarin gemiddelden van alle variabelen afgezet tegen hun prestaties. Prestaties van individuele concurrenten komen niet voor, dit is om de vertrouwelijkheid van cijfers te waarborgen. Concurrenten willen niet onderling vergeleken worden en daarmee te doorzichtig worden voor hun concurrenten.
- Product 2:
Dit betreft de, uit de benchmark af te leiden, index waarin het totaal rendement komt te staan op tweede woningen. Deze index wordt openbaar gepubliceerd met een korte marktrapportage. Het voorstel is om de index zowel per kwartaal als per jaar te publiceren, dus gelijk aan de huidige ROZ/IPD index. In feite is de methodiek daarmee vergelijkbaar met de huidige ROZ/IPD index. Vanuit de casestudy is niet te herleiden hoe er met de vertrouwelijkheid van data wordt omgegaan. Duidelijk wordt gesteld dat er slechts gemiddelden gepubliceerd mogen worden in beide producten die hier worden besproken.

De benchmark is om type woningen, parken en voorzieningen onderling te vergelijken. Exploitanten willen niet graag onderling vergeleken worden, omdat ze ook zelf stellen dat ze niet vergelijkbaar zijn in het product dat ze bieden. Toch zijn deze woningen, mits op een hoog aggregatieniveau, goed te benchmarken. Belangrijk is dat in eerste instantie de grote partijen meedoen en aandacht wordt geschonken aan hun belangen, binnen de grenzen van een objectieve benchmark. Zoals in het vorige hoofdstuk blijkt is een index haalbaar, mits aan enkele voorwaarden wordt voldaan. De deskundigen gaven aan dat slechts een beperkte schaalgrootte haalbaar is. De benchmark als hier wordt voorgesteld is de resultante van alle interviews en het literatuuronderzoek dat is gedaan. De volgende criteria moeten gehanteerd worden om een kwalitatief betrouwbare benchmark te ontwikkelen:

1. Tweede woningen binnen Nederland;
2. Op een professionele manier geëxploiteerd;
3. Met een relatief nog nader te bepalen aandeel beschikbaar voor verhuur.

Uit de interviews is gebleken dat niet haalbaar is om betrouwbare gegevens te verzamelen van tweede woningen van Nederlanders in het buitenland. Dit is volgens de deskundigen simpelweg een stap te ver en daarnaast is het aan deze landen zelf om deze cijfers te generen. Deze veronderstelling wordt aangenomen door de sterke overtuigingskracht van elke deskundige. Dit verklaart criteria 1. Criteria 2 kan verklaard worden door de diversiteit van het aanleveren van data. Indien particulieren zelf de woning exploiteren komen diverse, niet uniforme, cijfers boven tafel, tevens zullen daardoor bepaalde verschijningsvormen oververtegenwoordigd zijn in de benchmark. Het is van belang om een uniformering van dataverzameling te hanteren. Er bestaan veel verschijningsvormen waardoor een juist kader gehanteerd moet worden voor de uniformering van data. Criteria 3 moet nader onderzocht worden en vervolgens bediscussieerd door de deelnemers. Er moet in kaart gebracht hoeveel marktdekking er overblijft na criteria 1 en 2 en vervolgens waar de grens ligt van objectiviteit in criteria 3. Hiermee wordt bedoeld dat het rendement onderhevig is aan het aandeel eigen gebruik. Iemand die bijvoorbeeld zes weken de gehele zomer de woning gebruikt maakt minder rendement als iemand die de woning in de zomer verhuurt of deze zes weken bijvoorbeeld gebruikt in het laagseizoen. Daarnaast is de verdeling van verhuur belangrijk, welke woning wordt als eerste verhuurd en worden deze inkomsten verdeeld over het park of niet. De locatie op het park, maar ook de willekeur van reserveringen spelen daarbij mee. Dit zijn moeilijk te objectiveren variabelen.

Binnen dit onderzoek wordt het volgende voorstel gedaan, dat gebaseerd is op de interviews met deskundigen. De grens voor deelname in de benchmark is een aandeel eigen gebruik van vijf weken of vijf weekenden, waarvan twee mogelijk zijn binnen de schoolvakanties. In de proeffase moet duidelijk worden of dit voorstel haalbaar is en hoe de marktpartijen daarop reageren. Dit voorstel moet getoetst worden aan de praktijk. Alvorens het ter discussie stellen van deze grens zou vooronderzoek gedaan moeten worden onder de betrokken partijen en enkele gemiddelden uit de markt gehaald moeten worden. De praktijk moet uitwijzen of de criteria niet teveel woningen uitsluit. In eerste instantie worden hiermee de grotere complexen enkel bereikt. Op termijn kunnen mondjesmaat de kleinere parken betrokken worden. Hiervoor moeten ofwel de criteria worden aangepast, of de parken dusdanig ontwikkeld zijn dat ze zich bij de benchmark kunnen aansluiten.

Draagvlak, kwaliteit en objectiviteit zijn de belangrijkste kenmerken waarvoor deze grote afbakening wel noodzaak is volgens de deskundigen. De afweging zit in de relatieve deelname aan de benchmark en de kwaliteit van cijfers. Hierin moet een middenweg gevonden worden. De voorwaarden als hieronder geschetst geven aan waaraan gedacht moet worden bij het opzetten van de benchmark.

Enkele voorwaarden:

- Actual Principle
In de vastgoedmarkt is sprake van rechten en verplichtingen die veelal voor een langere termijn zijn vastgelegd. Cijfers worden toch per jaar onderzocht. Dit betekent dat kasstromen wellicht pas op een latere termijn worden uitbetaald. Zo is het indirecte rendement altijd pas een kasstroom wanneer het onroerend goed is verkocht.
- Straightlining
Dit begrip uit het IFRS (International Finance Reporting Standards) bepaald de verwerking van verhuuropbrengsten in de resultatenrekening. Concreet betekent dit het middelen van huuropbrengsten gedurende de looptijd van het huurcontract. De huurperiode in de markt voor tweede woningen is over het algemeen kort, echter betreft het ook de verwerking van gelden over de daadwerkelijke huurperiode.

- Toegankelijkheid data
Er dient een overkoepelend orgaan te zijn dat bij machte is objectieve marktinformatie te verzamelen, bij de ROZ genoemd als 'beroepsgroep'. Met het oog op uitvoering van een dergelijke benchmark is dit een voorwaarde voor succes. Daarnaast is een benchmark pas bruikbaar na een hoger percentage marktdekking. Met 10% is de benchmark nog vrij onbetrouwbaar. De ROZ/IPD index bezit op het moment een marktdekking van 33% bij corporaties tot 62% bij vastgoedbeleggingen van institutionele beleggers.
- Berekening financiële performance
Door de vele verschijningsvormen is het verkrijgen van één performancecijfer moeilijk, omdat deze verschillende variaties dekt. Daarnaast is de bandbreedte vermoedelijk vrij groot door de grote diversiteit in verschijningsvormen. Wegingen moeten helpen het cijfer betrouwbaar te maken. Bij een puur beleggingsmotief zal de weging anders zijn dan bij een motief voor eigen gebruik. Verschillende taxatiemethodes bestaan ter vergelijking van de marktwaardes. Deze taxatiemethodieken zouden in een onderzoek nader onderzocht moeten worden.
- Betrouwbaarheid cijfers
De data die verkregen wordt uit de markt moet op een juiste manier gevalideerd en gestructureerd worden, dit binnen de kaders van de variabelen. Het moeilijke is om de verschillende exploitanten, die vermoedelijk verschillende definiëringen gebruiken voor variabelen, te structureren naar vergelijkbare proporties.
- Allocatie-effect
Bij de ROZ wordt dit ook wel de object- en structuurcomponent genoemd. Hiermee is een beleggingsportefeuille te analyseren op basis van samenstelling met de bijbehorende prestaties van de 'assets'. Dit is voor deze benchmark nog ver weg, maar moet wel als doel worden meegenomen in de methodiek.

5.3 Model

De opzet en voorwaarden om de beoogde doelen te bereiken zijn besproken in de vorige paragraaf. Hiermee kan in deze paragraaf concreet een model voorgesteld worden met daarbij een eerste aanzet tot het bepalen van de variabelen en op welke manier deze samenkomen. Zoals gezegd gaat het om een benchmark van object, complex en financiële gegevens. Hoe een dergelijk systeem, wat betreft netwerk en structuur van variabelen, eruit komt te zien moet nader onderzocht worden. Hiervoor moet een IT-specialist aangewend worden en goed onderzocht worden hoe deze op een optimale manier geordend kunnen worden. Binnen dit onderzoek worden de variabelen weergegeven en het beoogde resultaat besproken. Duidelijk is dat deze variabelen sterk verschillen met die van andere 'assets' die de ROZ/IPD benchmark al onderzoekt.

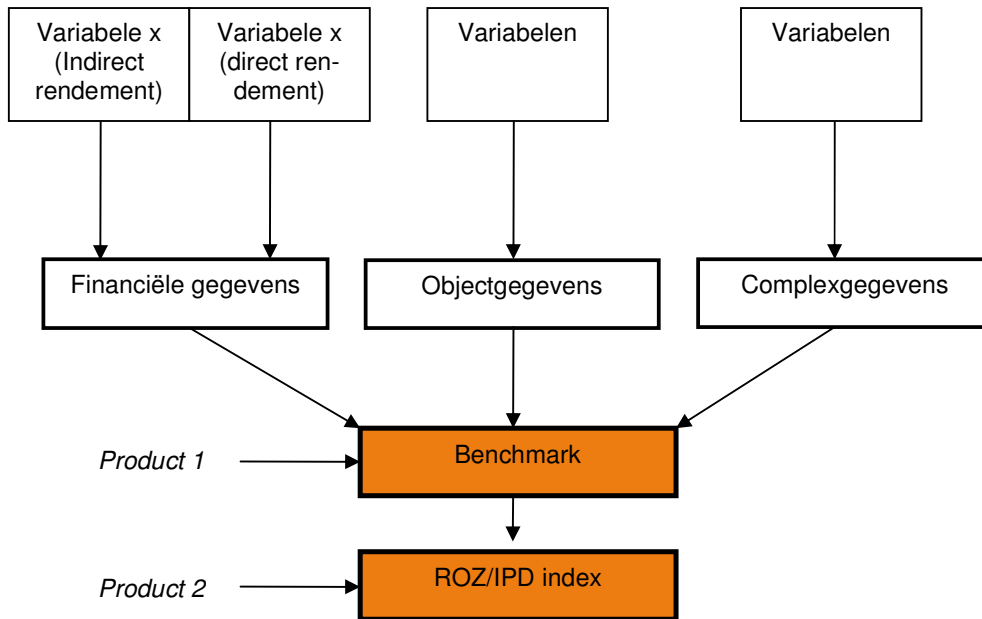
Bij de deskundigen is navraag gedaan welke variabelen zouden moeten behoren tot de benchmark. Van hieruit is gekomen tot de volgende componenten. De financiële gegevens laten zien hoe gekomen kan worden tot een financieel rendement. In de objectgegevens horen de variabelen die fysiek zich op het object richten. Waar ligt de woning, welke kenmerken bezit deze en wat zijn de mogelijkheden met de woning. Tot slot behoren in de complexgegevens de variabelen die ligging, voorzieningen en karakter van het complex beschrijven. Het zou goed zijn om na de intentieverklaring onder elke deelnemer case study's te selecteren en daar onderzoek te doen naar verschillen en overeenkomsten in variabelen.

Hierdoor kunnen woningen in grootte, voorzieningen en de bijbehorende prestaties vergeleken worden. Dus kan er een analyse plaatsvinden van bijvoorbeeld de verschillen in prestaties tussen woningen van bijvoorbeeld vier of tien personen, maar ook bijvoorbeeld met of zonder zwembad. Dit zou ook per locatie kunnen variëren. Deze vergelijkingen kunnen deelnemers helpen met haalbaarheid- en investeringsbeslissingen. Belangrijk is om betrouwbaarheid van data te garanderen en slechts gemiddelden weer te geven. Dit om een vergelijking met appels met peren te voorkomen, maar ook om het draagvlak te behouden. Het is voor de RECRON al een proces van jaren geweest om de huidige benchmark te ontwikkelen, het bleek vooral een proces van draagvlakverwerving te zijn.

De gewenste indices:

Kwantitatief:

- Financieel rendement (% van het totaal geïnvesteerd vermogen)
- Objectgegevens (fysiek zich richten tot het object en de voorzieningen)
- Complexgegevens (invloeden van de ligging, omgeving en mogelijkheden/voorzieningen)



Figuur 10 schematisch model analyse variabelen

Financiële gegevens

- Bruto marktwaarde (t0 – t1)
- Exploitatiekosten vast
 - o Belastingen
 - o Erfpacht
 - o Verzekeringen
 - o Overig
- Exploitatiekosten variabel
 - o Object beheerkosten
 - o Onderhoud
 - o Courtage en marketing
 - o Overig (interieur etc.)
- Exploitatie-inkomsten
 - o Huuropbrengsten
 - o Eigen gebruik (weging, aantal nachten * (t0 / x))
- Kapitaalkosten
 - o Groot onderhoud
 - o Uitbreiding / herontwikkelen
 - o Verandering eigendom
 - o Overig
- Kosten in en uittreding
 - o Overdrachtsbelasting
 - o Kosten adviseurs
 - o Overige aanschaf of verkoopkosten

Objectgegevens

- Adres
- Type woning
 - o Vrijstaand
 - o Geschakeld
 - o Appartement
 - o Luxe villa
 - o Anders....
- Bouwjaar
- Type eigendom
 - o Volledig
 - o Gedeeld (verhouding ...%)
- Grondsituatie
 - o Solitair
 - o Op park
- Situatie op park
 - o Grootte:
 - o Voorzieningen gedeeld (.....)
- Onderhoudsstaat / afwerkingniveau
 - o 1 - 10
- Oppervlakte,
 - o Geschikt voor Personen
- Type gebruik
 - o Eigen gebruik en verhuur
 - o Alleen verhuur
 - o Anders
- Voorzieningen
 - o Sanitair
 - o Parkeerplaats
 - o Anders
- Exploitatie collectief / individueel
- Exploitatie-inkomsten
 - o Verhuurbezettingsgraad (potentie-indicator)

Complexgegevens

- Toeristische mogelijkheden
 - o Sportieve activiteiten
 - o Recreatieve activiteiten
 - 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 Nabij (toeristisch) centrum 1-10
- Bereikbaarheid
 - o Infrastructuur wegennet
 - o Nabijheid knooppunt / vliegveld
- Voorzieningen (Gedeeld ja/nee, bijdrage € -)
 - o Winkels
 - o Horeca
 - o Zwembad
 - o Zorg
 - o Overig

5.4 Procesopzet

De RECRON is sinds 2007 bezig om een benchmark te ontwikkelen om trends uit de recreatiemarkt te kunnen afleiden voor de deelnemers. De drie grootste exploitanten nemen deel aan deze benchmark. De benchmark als in dit onderzoek wordt beschreven dient een ander belang. Namelijk een referentiemogelijkheid in financiële prestaties tussen producten. Meer over de RECRON staat beschreven in hoofdstuk 4. In 2010 worden de eerste resultaten verwacht van deze benchmark. Deze resultaten moeten worden afgewacht en vervolgens middels een expertmeeting de benchmark te bespreken op de resultaten en te vergelijken met de doelen die beoogd worden door de markt. Indien de belangen tegen elkaar uitgespeeld kunnen worden en daarmee voldoende draagvlak is gecreëerd, moet er een intentieverklaring komen onder bijzijn van de ROZ. Zoals nu de situatie zicht voordoet is de RECRON het meest geschikte orgaan die de uitvoering kan verzorgen. In principe betekent dit een uitbreiding en vermoedelijk een verbetering op hun huidige benchmark. De ROZ neemt de leiding en brengt deskundigheid en objectiviteit in. In 2011 moet dit zich gaan ontwikkelen. Indien haalbaar kunnen dan in 2012 de eerste resultaten aan de deelnemers gepubliceerd worden. Na goedkeuring zou dan eind 2012 een publicatie komen in de ROZ/IPD index, ook wel genoemd product 2. De variabelen moeten gewogen worden en bekeken moet worden hoe het beste en meest betrouwbare resultaat behaald kan worden. Er moet uiterst nauwkeurig worden omgegaan met de vertrouwelijkheid van cijfers van deelnemers. Er wordt een bedreiging gevormd door de toekomstige blootlegging van gegevens van individuele exploitanten. Grote exploitanten willen niet met de billen bloot naar de concurrenten. Daarbij vinden ze dat ze onderling niet vergelijkbaar zijn. De één biedt rust en ruimte, de ander juist centrale voorzieningen en zo zijn er meer verschillen waar te nemen.

In de benchmark moeten de belangen van de diverse partijen in kaart gebracht worden.

- *Belang van de exploitanten:* ontdekken van trends en het aantrekken van beleggers. Ook het kunnen vergelijken van de eigen (lokale) prestaties. Tevens hun aanbod kracht kunnen bijzetten door de objectieve benchmark. Fraude en het aanbieden van onwaarschijnlijke rendementen kunnen daarmee geweerd worden van de markt.
- *Belang van de ROZ:* uitbreiden benchmark en index. Actief zijn in een breder deel van de vastgoedmarkt.
- *Belang van de RECRON:* Uitbreiden bestaansrecht. Professionaliseren van de markt en een betrouwbare partij vormen als beroepsgroep.
- *Belang voor de wetenschap,* onderzoeksmogelijkheden uitbreiden en professionaliseren van de markt (imagoverbetering).

De ROZ heeft kenbaar gemaakt graag de deelmarkt recreatievastgoed in hun index op te willen nemen. Hiervoor stellen ze wel voorwaarden om een hoge kwaliteit te kunnen garanderen. Één van die voorwaarden is dat een beroepsgroep de markt moet kunnen overzien en in staat is de benodigde data te verzamelen. Dat ze in staat zijn collectief te kunnen opereren met voldoende draagvlak voor onder meer het besluitvormingsproces. Dit is vooral van belang voor de informatieverzameling voor de benchmark. Exploitanten die hun data prijs moeten geven en daarmee hun vertrouwelijkheid dienen een goed vertrouwen te kunnen hebben in de organisatie. De toegevoegde waarde moet voor de exploitanten bewezen worden. De RECRON is reeds enige jaren bezig met het creëren van draagvlak voor hun huidige benchmark. Met de ROZ als adviseur, deskundige en uitgever van de index kan de RECRON de rol van informatieverzameling en valideren van deze gegevens waarmaken.

Het aantonen van de behoefte en het opzetten van een modelbenchmark is stap één, het daadwerkelijk uitvoeren is een tweede en bovenal moeilijke stap. In dit proces gaat het voornamelijk om het vormen en behouden van gemeenschappelijke belangen en toegevoegde waarde voor elke partij. In deze paragraaf wordt een samenwerkingsvorm besproken. Vermoedelijk spelen er in de praktijk nog meerdere belangen mee en dient nader onderzoek verricht te worden hoe de cijfers betrouwbaar verzameld kunnen worden. Dit is echter meer praktisch van aard en dien te geschieden nadat bijvoorbeeld een intentieverklaring is getekend door de betrokken partijen. Ook is de case study van minimale omvang. Er dient nader onderzoek gedaan te worden naar methodiek van de benchmark, bedreigingen en door middel van case study's onder tweede woningen naar variabelen. De interviews die zijn gehouden waren breder van aard en het vermoeden bestaat dat er meerdere belangen meespelen in het ontwikkelen van een benchmark.

6 Conclusies en discussie

6.1 Conclusies

De tweede woning is een gedifferentieerd begrip. De betrokken partijen hanteren verschillende definities. Voor dit onderzoek is een werkdefinitie gehanteerd die daartoe het beste functioneert. Voornaamste conclusie uit de gehanteerde werkdefinitie is dat er een grijs gebied blijft bestaan. Niet elk type woning met een bepaalde gebruiksvorm valt onder een categorie tweede woning. Het juridisch onderscheid dat Nederland kent in een woon- versus recreatieve bestemming, is niet per definitie synoniem aan en/of bruikbaar voor het onderscheid tussen eerste en tweede woningen. Hiermee kan een antwoord geformuleerd worden op de deelvraag wat het product is in de markt voor tweede woningen. De werkdefinitie is als volgt: *‘Een tweede woning is een verblijf dat men door eigendom en recht op gebruik voor zichzelf beschikbaar heeft, dat niet als hoofdverblijf dient en waarbij men in de betreffende gemeente ingeschreven staat.’*

Hiermee is het product omschreven in de markt voor tweede woningen en daarmee deelvraag 1 beantwoord. De volgende deelvragen gaan over de markt- ontwikkelingen en imperfecties. Deze worden in de volgende alinea's behandeld. Tot slot worden de deelvragen over een benchmark beantwoord over het nut en mogelijkheden van dit instrument.

Het voordeel van het juridische onderscheid in de bestemming van woningen is dat bekend is hoeveel recreatiewoningen er zijn, maar er bestaan ook veel nadelen. Zo is bijvoorbeeld niet bekend hoe recreatiewoningen worden gebruikt en hoeveel woningen met een permanente woonbestemming worden gebruikt als tweede woning. Veel partijen hebben een poging gewaagd om de totale marktomvang in kaart te brengen. Het WoON 2006 is momenteel relatief gezien de betrouwbaarste bron. De cijfers staan echter door tegenstrijdige cijfers van buitenlandse partijen ter discussie. Hieruit blijkt, net zoals uit de interviews, dat de markt vermoedelijk vele malen groter is dan nu wordt verondersteld. Dit komt doordat het bezit van een tweede woning doorgaans niet bij een officiële instantie wordt gemeld. Dit wordt mede veroorzaakt door zaken als belastingontduiking, immigratie en emigratie. Daarnaast wordt het bemoeilijkt door variatie en transitie van gebruiksvormen door huishoudens. In het buitenland is deze markt veelal beter ontwikkeld en in omvang vele malen groter. Een conclusie over de marktomvang kan helaas niet in cijfers uitgedrukt worden, maar wel in de constatering dat er onderzoektechnisch veel beperkingen zijn.

Een tweede woning was vroeger voornamelijk in het bezit van de welgestelde burgerij. Door toenemende welvaart en ruimtedruk rondom de eerste woning bezitten steeds meer huishoudens een tweede woning. De grootste doelgroep is de leeftijdscategorie 45 – 65 jaar. Deze huishoudens gaan na verloop van tijd steeds minder werken en beschikken daardoor over meer vrije tijd. Door de toegenomen welvaart, vergrijzing en daarmee gepaard gaande toenemende erfenissen is de tweede woning voor meer huishoudens binnen bereik gekomen. Er is sprake van verjonging van de eigenaren. Jongere huishoudens exploiteren de woning doorgaans vaker omdat ze maatschappelijk nog zeer actief zijn. Dit is vooral terug te zien in het toenemende beleggingsmotief dat blijkt uit het consumentenonderzoek.

De recente economische recessie heeft grote invloed op de woningmarkt en in het bijzonder op de financieringsmogelijkheden van zowel ontwikkelaars als particulieren. Feit is dat de markt wat betreft aantal transacties en nieuwbouw sterk is teruggelopen. Voordeel is de lage hypotheek- en spaarrente en de grote overheidsinspanningen om het financiële systeem op de rails te houden. Uit zowel de interviews als het consumentenonderzoek blijkt dat consumenten nu eerder geneigd zijn om hun spaargeld of aandelen om te zetten in tweede woningen. Ook wordt er gesuggereerd door marktpartijen dat de exploitatie (dus de verhuur) van tweede woningen op complexen goede prestaties lieten zien in 2009. Door de vergrijzing zijn er meer ouderen in de samenleving, welke ook de grootste doelgroep vormen voor tweede woningen. Tevens komen er na verloop van tijd door erfoverdracht relatief grote financiële middelen vrij voor jongere huishoudens. Concrete cijfers zijn hiervoor niet beschikbaar. Deskundigen geven aan dat de vraag wel is afgenomen, maar niet bij tweede woningen in combinatie met een professionele exploitatie en een goed rendement. Het toenemende internetgebruik speelt ook een grote rol. In deze ondoorzichtige markt is het internet een belangrijk informatiekanaal voor de consument. Deze vervangt voor een deel de makelaar en brancheorganisatie. Consumenten zoeken zelf hun informatie waardoor ook de markt transparanter zal moeten gaan functioneren. Vrije

tijd wordt steeds meer 'quality time'. Vrije tijd wordt luxueus, comfortabel en vooral intensief besteed. De tweede woning past hierbij in het verlengde. Dit biedt vooral kansen voor de exploitatie van tweede woningen.

Een andere belangrijke ontwikkeling is de verweving van gebruiksvormen tussen de eerste en de tweede woning. Huishoudens worden meer 'footloose' zodra ze meer dan één woning bezitten. Het is niet exact bekend hoe een huishouden zich gedraagt en de eerste en de tweede woning gebruikt. Gebruiksvormen zijn moeilijk te onderscheiden en te categoriseren. Daarnaast zijn huishoudens altijd in ontwikkeling en daarmee ook het gebruik van woningen. Het nut en de functie van zowel de eerste als de tweede woning is daarom niet helder in beeld te krijgen binnen dit onderzoek. Deze zijn steeds complexer en kennen diverse mengvormen van wonen, werken, recreëren en beleggen. Vooral wetenschappers zien hierin nog tal van onderzoeksmogelijkheden die belangrijk zijn voor een beter inzicht in de marktwerking. Hiermee zijn enkele deelvragen beantwoord. De belangrijkste invloedsfactoren zijn besproken als zowel enkele marktimperfecties. In de volgende conclusies wordt dieper ingegaan op de gevolgen van deze imperfecties op de marktwerking en hoe het instrument benchmark dit wellicht kan ondervangen.

In de Nederlandse woningmarkt wordt veel onderzoek gedaan naar ondermeer type woningen, leefstijlen, woonmilieus en financiële aspecten. Hiermee opereert deze markt relatief doorzichtig. Dit met uitzondering van de tweede woningmarkt. Binnen Nederland bestaan recreatiewoningen, waar niet veel meer over bekend is dan enkel de omvang. Daarnaast kennen ze regionaal veel problemen in beleid, gebruiksvormen en fysieke inrichting. Buitenlandse instellingen doen, meer dan binnenlandse, onderzoek naar aantallen, gebruiksvormen en eigenaren. Uit de interviews komt naar voren dat de marktwerking tussen de eerste en de tweede woningmarkt in principe hetzelfde is. Echter, aangezien het tweede woningproduct gedifferentieerder is wat betreft gebruiksvormen, verschijningsvormen en geografische ligging is daardoor de match tussen vraag en aanbod moeilijker en meer diffuus. Daardoor functioneert de markt minder transparant. Aanbieders zijn versnipperd en er is sprake van branchevervaging. Dit komt doordat de aanbieders moeilijk vergelijkbaar zijn in zowel het product dat ze leveren als in de prestaties van henzelf en het product dat ze aanbieden. Ook opvallend is het ontbreken van een overkoepelend orgaan dat belangen behartigt van eigenaren. De RECRON is actief in belangenbehartiging van ondernemers in de recreatiesector binnen Nederland en Mondi biedt hulp aan met name gestrande eigenaren van tweede woningen in het buitenland. Door de grote diversiteit van het product is onderlinge associatie moeilijk realiseerbaar en ontbreekt misschien daardoor een overkoepelende belangenbehartiger. Het ontbreken van objectieve marktinformatie is ook een gevolg daarvan. Deze aspecten dragen bij aan het verklaren van de al eerder genoemde versnippering van de markt. Deskundigen waren het er over eens dat een brancheorganisatie momenteel weinig kans van slagen heeft in deze gedifferentieerde markt. Aanbieders associëren zich zeer beperkt met elkaar door de diversiteit in woningen, daarnaast zijn er al enkele initiatieven in het verleden ontstaan en weer opgedoekt.

Concluderend kan gesteld worden dat de markt amateuristisch en versnipperd functioneert, maar dat er wel een sterke behoefte is aan professionalisering. De deskundigen geven aan dat het een serieus product betreft dat behoefte heeft aan een betere en bovenal transparantere marktwerking. Een oplossing in de vorm van een brancheorganisatie voldoet niet volgens de deskundigen. Het instrument benchmarking is daartegen wel positief en enthousiast beoordeeld. Met dit gegeven is de focus in dit onderzoek met name gelegd op een benchmark.

Om te beginnen zijn de potentiële mogelijkheden van een benchmark vertaald naar doelen. Deze werden als volgt geformuleerd:

- Het verkleinen van de kennisasymmetrie tussen vragers en aanbieders en daarmee het vergroten van de transparantie;
- Objectieve beoordeling van locatie en exploitatie;
- Het vergelijken van deze prestaties met andere assets;
- Vergemakkelijken van het beroep van aanbieder;
- Door deze transparantie bijdragen aan de professionalisering van de markt;
- Mogelijkheid om internationaal te vergelijken;
- Het opzetten van tijdreeksen;
- Wetenschappelijk onderzoek te kunnen doen.

Om een model te kunnen ontwikkelen is een 'case study' gedaan op de ROZ/IPD benchmark, die verschillende vastgoeddeelmarkten in kaart brengt. Kort gezegd is het doel het ontleden van het product in de markt voor tweede woningen in haar basiselementen. Vanuit deze methodiek, bovenstaande doelen en andere resultaten uit de interviews zijn een tweetal producten opgesteld. De belangrijkste variabelen zijn in kaart gebracht en verdeeld in object, complex en financiële gegevens.

1. Benchmark:
Hierin komen variabelen van financiële gegevens, object- en complexgegevens samen. Deze kunnen geanalyseerd worden waaruit marktontwikkelingen voortkomen. Dit product blijft intern en er worden slechts gemiddelden weergegeven. Wel kunnen variabelen onderling worden vergeleken, maar niet individuele aanbieders. Deze trends kunnen gebruikt worden voor haalbaarheid en investeringsbeslissingen.
2. ROZ/IPD index.
De uitkomst van de benchmark in de vorm van een totaal rendement op tweede woningen moet gepubliceerd worden op de ROZ/IPD index. Hieruit komt dan een marktindicator die openbaar wordt gemaakt. Voornamelijk voor de vastgoedbeleggingsmarkt een belangrijke indicator wat kan leiden tot veel potentie.

Er kleven echter wel beperkingen aan deze benchmark, die te verdelen zijn in drie criteria. Allereerst is uit de interviews gebleken dat een benchmark zich moet richten op de tweede woningen binnen Nederland. Ten tweede moeten deze woningen op een professionele wijze geëxploiteerd worden. En ten derde moeten deze woningen voor een bepaald aandeel beschikbaar zijn voor verhuur. Alleen op deze manier kan voldoende kwaliteit, objectiviteit en draagvlak verkregen worden voor een succesvolle benchmark. Deskundigen geven aan dat, ondanks deze afbakening, de markt hiermee transparanter kan functioneren. Consumenten kunnen beschikken over meer marktinformatie en een referentiemogelijkheid en aanbieders kunnen hun prestaties toetsen aan de benchmark. Ook kunnen zij hun aanbod versterken door deze benchmark.

Om te komen tot dit resultaat is een breed gedragen en nauwkeurig proces noodzakelijk. Omdat negatieve publiciteit van cijfers schade kan aanrichten is betrouwbaarheid en integriteit belangrijk om draagvlak te creëren en te behouden. Omdat de RECRON al een initiatief heeft lopen en omdat zij een belangrijke positie in de markt heeft is het meest voor de hand liggend om hun model uit te breiden. Zij zijn in staat, door de positie als belangenbehartiger, de markt te overtuigen van het nut van deze benchmark en daarmee het draagvlak te verwerven. Deskundigen, waaronder de ROZ, geven aan de RECRON als partij te zien om als beroepsgroep te fungeren en daarmee de dataverzameling te verzorgen. De RECRON geeft aan hiervoor open te staan. De ROZ reageert ook positief en zou graag de vastgoeddeelmarkt recreatievastgoed willen opnemen in zowel de benchmark als index. Het model zoals beschreven in dit onderzoek is een eerste stap die met name het doel van een dergelijke benchmark in kaart brengt. Er dient nog meer onderzoek te worden gedaan naar de variabelen en methodiek van benchmarking.

Met al deze conclusies kan de centrale onderzoeksvraag beantwoordt worden. Deze luidde: Kan een benchmark een instrument zijn om de markt voor tweede woningen inzichtelijker te maken? Hierop kan als volgt geantwoord worden: Ja, mits de benchmark zich richt op tweede woningen in Nederland, die op een professionele wijze geëxploiteerd worden en een beperkt aandeel eigen gebruik kennen. Een beroepsgroep moet onder deze criteria de markt overzien en de dataverzameling verzorgen. Dit antwoord moet teruggekoppeld worden aan de markt. Helaas is dit onderzoek nog te beperkt om als concreet voorstel voor een benchmark te dienen. Meerdere diepte-interviews zijn nog noodzakelijk om het voorstel uit te werken in zowel methodiek als procesopzet. Het is aan de markt om dit voorstel op te pakken en de belangen onderling uit te spelen waardoor elke partij uitkomt in een win-win situatie.

6.2 Discussie en aanbevelingen

Na deze bevindingen is het zinvol om de onderzochte materie te vervolgen in een discussie. Dit kan bijdragen aan een beter en transparanter toekomstperspectief voor de markt. Vooral voor de marktpartijen is het van belang om hierin te participeren. Ten eerste kennen zij de markt goed en ten tweede kunnen zij collectief de markt transparanter laten functioneren door hun deskundigheid te bediscussiëren en daarvan te leren. Daarvoor dienen eerst enkele beperkingen aangegeven te worden van dit onderzoek. Er zijn negen interviews gehouden, maar achteraf gezien bleek dit te beperkt te zijn en was de deelname van actieve marktpartijen onderbelicht. Resultaten varieerden per interview en zijn daarmee door het ontbreken van directe interactie niet makkelijk terug te koppelen. Binnen de selectie van deskundigen kwamen vooral directeuren, wetenschappers en adviseurs voor. Voor het onderzoeken van de juiste variabelen in een benchmark en gedetailleerde marktwerking zouden meer interviews gehouden moeten worden. Een groepsdiscussie zou ook veel meerwaarde bieden door de mogelijkheid van directe interactie. De beschreven marktwerking is wel gedegen onderzocht, maar deels ontbreken nog gedetailleerde gegevens en antwoorden op de vraag 'waarom' bevindingen zo zijn.

Expliciet is in dit onderzoek aangetoond dat er een duidelijke wens bestaat voor het toepassen van het instrument benchmarking in de markt voor tweede woningen. Dit instrument is wat betreft methodiek onderzocht middels een case study, maar slechts in een beperkte vorm. Zoals eerder besproken is het voorstel nog niet concreet genoeg. Een eerste aanzet is hiermee gegeven. Na meer positieve reacties vanuit de markt zou dit uitgewerkt moeten worden met een concreet voorstel, intentieverklaring van deelname van de belanghebbende partijen. Buiten deze conclusie zijn harde bevindingen beperkt. Vele elementen uit de markt zijn onderzocht, echter kleven er beperkingen aan deze resultaten. Nader onderzoek naar een aantal elementen verdient aanbeveling.

Tot slot worden enkele aanbevelingen gedaan, aan zowel markt- als onderzoekspartijen. Dit onderzoek is slechts het begin, waarop nog veel vervolgonderzoek mogelijk is.

- Benchmark: uit de conclusie blijkt dat er een uitgesproken wens is voor het benchmarken van tweede woningen. De voorwaarden zijn verenigbaar en uitvoering kan geschieden door bestaande organisaties. Het is aan de markt om hierop te reageren en de belangen onderling uit te spelen.
- Verweving: onderzoek doen onder huishoudens die meer dan één woning bezitten naar gebruiksvormen. Het zou zeer nuttig zijn om een beter inzicht te krijgen in de manier waarop huishoudens hun eerste en tweede woning gebruiken.
- Taxatiemethodieken: reeds bestaande methodieken zijn niet getoetst op bruikbaarheid voor het taxeren van de marktwaarde van tweede woningen. Voor een kwalitatief hoogwaardige benchmark is het waardevol de waardebepaling van deze woningen goed in beeld te krijgen.
- Variatie in variabelen: met een aantal case study's van tweede woningen verschillen in variabelen analyseren en daaruit een juiste mix samenstellen voor de benchmark.
- Externe factoren: de invloeden van ligging en locatiespecifieke aspecten op de financiële prestaties onderzoeken.
- (inter)Nationale marktomvang: hoeveel tweede woningen bezitten Nederlanders nou daadwerkelijk?

Bronnenlijst

- Barendregt en Smit (2004). *Second home in Germany and the Netherlands*. Utrecht: URU.
- Bavelaar W. (2008), *La Maison*. Houten: Spectrum.
- Bouwman A. en H. Sleuwenhoek (2002), *Als de kinderen het maar naar hun zin hebben*, Huizen: A. Bouwman.
- Butter S., J. Hofstee en G. Keers (2001), *in Holland staat een huis?* Den-Haag: Tijdschrift voor de volkshuisvesting, nr-6. 2001.
- CBS (2008), *Toerisme en recreatie in cijfers 2008*. Den Haag: Centraal Bureau voor de Statistiek.
- CBS (2009), *Bevolkingstrends. Heerlen*: Centraal Bureau voor de Statistiek.
- CBS, PBL (2008), *Regionale bevolking, allochtonen en huishoudenprognose 2007-2025*. Den Haag: CBS en PBL
- CBS en VNG (2009), *Leven in Nederland*. Den Haag: SDU uitgevers
- Coppock J.T. (1977), *Second Homes: curse or blessing?* Oxford: Pergamon Oxford.
- Daalhuizen E., F. van Dam, M. Piek en N. Sorel (2008), *Plattelandsontwikkeling en de gevolgen voor het landschap*. Den Haag: NAI en PBL.
- Diem, van J.K (2006). *Zelfregulering van de Nederlandse CV-markt*. Amsterdam: scriptie AS-RE.
- Ekkers P. (2006), *Van volkshuisvesting naar woonbeleid*. Den-Haag: SDU Uitgevers.
- Gallent N. en M. Tewdwr-Jones (2006), *Rural Second Homes in Europe*. Hampshire: Ashgate
- Geus- van Tellingen, de J. (1974), *Weekendrecreatie en de tweede woning*. Groningen: Sociologisch en geografisch instituut, RU Groningen.
- Gool, van P. (2007), *Onroerend goed als belegging*. Groningen: Stenferd Kroese,
- Heins G. (2010), *Oud(eren) in de wijk, Onderzoek naar participatie van ouderen in sociaal weerbare buurten*, Groningen: RUG/ISW (in voorbereiding)
- Hond, de M. en J.A. Koetsier (1970), *De tweede woning*, Den Haag: Ministerie van cultuur, recreatie en maatschappelijk werk.
- Hormann G. (2004), *Een tweede huis*, Utrecht: het Spectrum.
- Keers G. (2008), *Globalisering Nederlands tweede wonen?* Amsterdam: RIGO
- Kousemaker F.J.M. (2002), *Praktijkaspecten Vastgoed*. Groningen: Noordhoff uitgevers.
- Lycklama à Nijeholt, G. (2009), *Steeds meer AOW'ers naar het buitenland*. Heerlen: CBS-Webmagazine 8 sept
- Maat K. en P. de Vries (2002). *Groen wonen en mobiliteit*. Delft: OTB, TU Delft
- Montijn I. (2002), *naar buiten*. Amsterdam: SUN.
- Nelisse, C.J-P., A.C. Hordijk en H.M. de Kroon (2004), *Testing property valuations: are valuations inputs consistent and do they reflect market evidence?* Den Haag: ROZ/IPD real estate index.
- Neuteboom P. en H. van der Heijden (2005), *Conjunctuur op de Nederlandse woning(bouw) markt*. Delft: DGVH/NETHUR.
- NRIT Media (2009), *Tendrapport toerisme, recreatie en vrije tijd. 2008/2009*. Breda: NRIT Onderzoek, GFK, NHTV en NRIT Media.
- NRIT Media, GFK en NRIT Onderzoek (2008), *De Nederlandse bungalowsector 2008*. Breda: NRIT Media.
- Raad landelijk gebied (2000), *Wonen in het landelijk gebied, advies over het ontwerp nota wonen*. Amersfoort: publicatie RLG 00/05.
- RICS (2008), *Submission tot the Matthew Taylor Review on the Rural Economy and Affordable Housing*. London: Royal Institute of Chartered Surveyors
- Roth, P (2005), *Spotlight Zweit- und Ferienwohnungen in der Schweiz*. Zurich: Credit Suisse
- ROZ (2007), Definitielijst ROZ/IPD Vastgoedindex. Den-Haag: ROZ.
- RPB (2004), *ruimte in debat, tweede woningen*. Den-Haag: RPB
- SCP (2009), *De sociale staat van Nederland 2009*. Den-Haag: Sociaal Cultureel Planbureau.
- Sijmons D. (2008), *Greetings from Europe*. Rotterdam: OIO publishers
- TNS NIPO (2008), *Hoe willen kapitaalkrachtige senioren wonen?* Amsterdam: TNS NIPO, i.o.v VROM
- Uijlings R.U. (2007), *Biresidentialiteit. Een onderzoek naar (toekomstige) huishoudens met twee woningen*. Groningen: scriptie RUG.

- Van Dijk J. en V. Schutjens (2008). *De economische kracht van de stad: Ontwikkelingen, verschuivingen en nieuwe kansen*. Assen: van Gorcum.
- Verhoef W. (2007), *Een objectieve fondsvergelijking voor vastgoed-CV's*. Amsterdam: scriptie UVA.
- VEH (2008), *Een tweede huis*. Amersfoort: VEH
- VROM DG-Wonen/SenK/SO (2006). *Ruimte geven, bescherming bieden*. Den Haag: VROM
- VROM (2006), *Woononderzoek Nederland WoON 2006. SPSS datafile*. Den Haag: VROM
- Van der Reijden et al (2003), *Tweede woningen. Voorraad en ontwikkelingen*. Den Haag/Amsterdam: RIGO en RPB.
- Waalewijn, P et al (1996), *Benchmarking van het benchmarkingproces*. Rotterdam: Ribes rapport 9611/M.
- WES (2008), *Tweede verblijven aan de kust*. Assebroek-Brugge: WES en IDEA consult.

Programma's

- CBS Statline (2009),
- SPSS 13.0 (2009), analyse WoON 2006 (VROM, 2006) en consumentenonderzoek NRIT

Internet:

- EULIS, www.eulis.eu Europese rentestanden (laatst bezocht op 14-12-2009).
- VNU Exhibitions, factsheet beursbezoekers second home. www.secondhome.nl (laatst bezocht op 14-12-2009).
- ROZ, www.roz.nl (laatst bezocht op 11-01-2010).