

Nautisch Kwartier Tjeukemeer

Marktmogelijkheden en -condities



Rapportage in opdracht van:
Kontour Vastgoed BV en Wind Vastgoedontwikkeling BV

Juli 2011

RESORT.10.150

ZKA *Consultants & Planners*

Postbus 4833
4803 EV Breda
tel.: 076-5658877
fax: 076-5656489
e-mail: info@zka.nl
www.zka.nl

Inhoudsopgave

1.	INLEIDING	3
1.1.	Aanleiding	3
1.2.	Doel en vraagstelling	3
1.3.	Opbouw rapportage	3
1.4.	Verrichte werkzaamheden	3
2.	LOCATIE EN CONCEPT: STERKTES EN ZWAKTES	5
2.1.	De locatie	5
2.2.	Het beoogde concept	5
2.3.	Sterktes en zwaktes	6
3.	MARKTKANSEN, POSITIONERING EN DOELGROEPEN	9
3.1.	Kansen	9
3.1.1.	Marktkansen	9
3.1.2.	Omgevingskansen	10
3.2.	Bedreigingen	10
3.3.	Conclusie kansen en bedreigingen	11
4.	Positionering en doelgroepen	12
4.1.	Positionering	12
4.2.	Doelgroepen en motieven	13
5.	AFZETMOGELIJKHEDEN EN PRIJZEN RECREATIE	15
5.1.	Algemeen	15
5.2.	Afzetmogelijkheden	15
5.3.	Prijsniveaus	16
5.4.	Conclusies	18
6.	AFZETMOGELIJKHEDEN EN PRIJZEN PERMANENT	19
6.1.	Algemeen	19
6.2.	Afzetmogelijkheden	19
6.3.	Prijsniveaus	19
6.4.	Conclusie	20
7.	CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN	21
7.1.	Conclusies	21
7.2.	Aanbevelingen	21

BIJLAGE 1: TOELICHTING DOELGROEPEN	22
BIJLAGE 2: NIEUWBOUWPROJECTEN	24
BIJLAGE 3: BESTAANDE RECREATIEWONINGEN LEMMER	25
BIJLAGE 4: BESTAAND AANBOD PERMANENTE WONINGEN	26

1. INLEIDING

1.1. Aanleiding

In Delfstrahuizen, provincie Friesland, zijn er momenteel plannen om een recreatiepark te ontwikkelen: "Nautisch Kwartier Tjeukemeer". Het plan voorziet in de realisatie van circa 50 recreatiewoningen, circa 80 bouw kavels voor permanente woningen, een openbare passantenhaven en de verplaatsing van een camping. Voor de permanente bouw wordt uitgegaan van twee fases van 40 kavels. Er bestaat thans behoefte aan een markttechnische onderbouwing van de plannen. **ZKA Consultants & Planners** is gevraagd een markscan te doen voor dit plan.

1.2. Doel en vraagstelling

Doel van de studie is primair het inzichtelijk maken van de marktkansen en de daaraan verbonden conceptuele en commerciële randvoorwaarden voor de afzet van de woningen. In het kader van deze studie zijn hiertoe de volgende vragen beantwoord:

- Wat is de toegevoegde waarde c.q. concurrentiekracht van het beoogde plan door zijn locatiekwaliteiten en zijn conceptuele opbouw?
- Welke doelgroepen komen in aanmerking voor met name de recreatiewoningen en welke koopmotieven zijn daarbij doorslaggevend?
- Wat zijn de relevante marktverhoudingen en welke positie is voor het plan optimaal en welke positionering zou daarbij gewenst zijn? Wat is de positie van de beoogde camping daarbij?
- Wat zijn de haalbare commerciële resultaten: welke verkoopprijzen van woningen en kavels en verkoopsnelheden?

1.3. Opbouw rapportage

Deze rapportage is als volgt opgebouwd:

- Een beschrijving en sterkte-zwakte analyse van de locatie en het concept (hoofdstuk 2);
- Een beschrijving van de marktkansen en bedreigingen en een advies ten aanzien van de meest in aanmerking komende doelgroepen op basis van wensen en koopmotieven (hoofdstuk 3);
- Een beschrijving van de geadviseerde positionering van het park: kwaliteitsklasse, zonering, referenties (hoofdstuk 4);
- Prognoses voor de verkoopsnelheden en de te hanteren maximale prijsniveaus om in de vraag te penetreren (hoofdstuk 5);
- Tot slot volgen aanbevelingen voor de initiatiefnemers over de aanpassing c.q. optimalisering van hun plannen (hoofdstuk 6).

1.4. Verrichte werkzaamheden

Ten behoeve van deze studie zijn de volgende werkzaamheden verricht:

- Startbespreking;
- Bezoek en beoordeling locatie;

- Inventarisatie aanbod en ontwikkelingen in de vraag naar recreatiewoningen en permanente woningen in de regio Zuidwest-Friesland;
- Deskresearch met behulp van data over de vraag, prijsniveaus, rapportages, studies en publicaties;
- (Telefonische) interviews met marktbetrokkenen;
- Raming mogelijke verkoopprijzen en afzetsnelheden op basis van een benchmark van prijzen in vergelijkbare situaties/in de regio;
- Interne brainstorm;
- Opstellen advies en rapportage.

2. LOCATIE EN CONCEPT: STERKTES EN ZWAKTES

2.1. De locatie

Het beoogde park is gelegen in Delfstrahuizen aan het Tjeukemeer ('Tjukemar'). Het Tjeukemeer is het grootste binnenmeer van de provincie Friesland.

Delfstrahuizen vormt samen met Echtenerbrug één woonkern en is onderdeel van de gemeente Lemsterland. Delfstrahuizen is een relatief eenvoudig en kleinschalig woongebied met enkele voorzieningen (supermarkt, horeca aan water etc.). De gemeente Lemsterland is een belangrijke watersportgemeente met als parel de stad Lemmer die bij zowel Duitse als Nederlandse watersporters van oudsher zeer gewild is. Lemmer is een van de hoofdplaatsen in de regio Zuidwest-Friesland die verder nog bestaat uit de gemeente Gaasterlân-Sleat en de gemeente Súdwest Fryslân. De hele regio staat bekend als het centrum van de Friese meren.

Figuur 2.1. Locatie



2.2. Het beoogde concept

Het plan kan op hoofdlijnen als volgt worden omschreven:

- Circa 50 recreatiewoningen aan het water, gericht op het hogere marktsegment. De woningen zijn vrijstaand, hebben een karakteristieke vorm (boerderij) en beschikken over een eigen boothuis. Exl. Boothuis hebbe de woningen een oppervlak van 140-160m². Alle woningen hebben een eigen ligplaats en door hoogteverschillen is er voor alle bewoners/gebruikers vrij uitzicht op het Tjeukemeer. De prijsniveaus variëren van € 350.000 tot circa € 400.000 ;
- Een kleine 20 bouw kavels voor permanente, vrijstaande woningen. Ook deze kavels zijn sterk georiënteerd op het water en hebben eigen ligplaatsen resp. de beschikking over ligplaatsen in de passantenhaven. De woningen kunnen binnen bepaalde marges door de eigenaren zelf worden ontworpen naar persoonlijke smaak en voorkeur. De kavels worden verkocht in een prijsrange van € 170 tot € 200 (excl. BTW) per m²;
- Ruim 20 kavels voor 2-onder-1-kapwoningen. Deze kavels worden bebouwd met door de ontwikkelaar te bepalen bouwmassa. De prijzen voor de kavels, die merendeels vrij uitzicht op het water hebben, variëren van € 45.000 (250 m²) tot € 90.000 (450 m²);

- 20-30 zorgwoningen van 60 m², gebouwd in een complex en bedoeld voor de lokale seniorenmarkt. De gemiddelde kavelopbrengst is € 20.000 per woning;
- Een openbare passantenhaven met circa 40 ligplaatsen;
- Verplaatsing en vergroting van de huidige camping in dit plangebied.



2.3. Sterktes en zwaktes

Sterktes

- De projectlocatie ligt aan het Tjeukemeer, het grootste binnenmeer van de provincie Friesland en aan de Pier Christiaansloot (kanaal). Het Tjeukemeer was altijd een witte vlek in de watersport (onvoldoende diepgang en saai), maar is door recente investeringen van de overheid (nautisch) en door private investeerders (voorzieningen) uit zijn isolement gehaald en nu een onmiskenbaar vaaronderdeel van de Friese Meren en overgangszone van Friesland naar de plassen en vaarten van Noordwest-Overijssel;
- Door de ligging pal aan het water hebben de toekomstige gebruikers een eigen vrij uitzicht over water en direct eigen toegang tot de Friese Meren (Fluessen, Sneekermear etc.) en het IJsselmeer (via Lemmer en Stavoren) enerzijds en via Pier Pandersloot tot de vaarroute naar Noordwest-Overijssel (met Giethoorn, Vollenhove, Blokzijl etc.) anderzijds;
- De locatie leent zich naast de 'grote' watersport, ook goed voor allerlei vormen van kleinschalige waterrecreatie (zoals zwemmen, zeilen, surfen, kanoën, etc.). Het Tjeukemeer heeft bovendien een uitstekende faciliteit voor waterskiën. Dat maakt de locatie onderscheidend geschikt voor families met kinderen;
- De locatie en het concept garanderen rust en privacy (geen zwembad, disco etc.), hetgeen voor de ouderen buitengewoon geruststellend is. Door de aanwezige passantenhaven en de kern Delfstrahuizen/Echtenerbrug op loopafstand (met winkels, horeca) is er voor de bewoners resp. gebruikers wel aangename levendigheid en dienstverlening beschikbaar;
- De indeling van de kavels, de architectuur van de woningen en stedenbouwkundige structuur van het plan sluiten goed aan bij het nautische en sportieve karakter van de omgeving en de voorkeuren en motieven van de doelgroepen in Friesland. Bewoners en gebruikers komen immers primair voor het water en de watersport;
- De grootte en de opbouw van het plan borgen enerzijds individualiteit en privacy en anderzijds is het plan ook geschikt voor het opdoen van sociale

contacten, het organiseren van kleinschalige gezamenlijke activiteiten etc.. Dat is van belang voor eigenaren van (tweede) woningen, die hier regelmatig verkeren en binnen bepaalde grenzen een sociale inbedding zoeken;

- De kopers hebben veel invloed op het ontwerp en de indeling van de recreatiewoning, zodat zij zelf de prijs-kwaliteitverhouding op hoofdlijnen kunnen bijsturen;
- Voor de wintermaanden en voor langer verblijf in de zomer biedt de locatie op relatief korte afstand interessante recreatieve, culinaire en culturele voorzieningen: Sneek, de Weerribben, Sloten, Lemmer, de bossen van Zuidwest-Friesland, Oranjewoud, Natuurgebied de Rottige Meente, de golfbaan van St. Nicolaasga etc. liggen alle op een steenworp afstand;
- De locatie is via A6 en N924 relatief snel bereikbaar vanuit de Randstad en deels Duitsland. Lemsterland is als het ware de meest dichtbij gelegen bestemming van de Friese Meren voor de grootse en meest koopkrachtige doelgroepen. De toevoerwegen zijn in orde en niet erg filegevoelig;



Zwaktes

- De woonkern Delfstrahuizen/Echtenerbrug heeft beperkte allure en aanzien. Dat imago geldt voor de Friezen en in iets minder mate ook voor de watersporters van buiten. Er zijn slechts weinig voorzieningen van recreatief of cultureel adequaat niveau (flaneren, lekker eten/drinken, gezellige winkels, museumpje etc.) aanwezig;
- Delfstrahuizen is nu wel onderdeel van het toeristengebied Friese Meren, maar (mede door het schaarse aanbod) is de plaats geen bekende resp. gewilde watersport- woon- of verblijfsbestemming. Dat kan bepaalde kopers koopschuw maken vanwege de gepaard gaande perceptie van het afbreukrisico van de investering. Het direct en indirect rendement (waardestijging en verhuurmogelijkheden) zijn daardoor wellicht te bescheiden;
- De formule resp. positionering van het park is niet helemaal eenduidig, noch in functionaliteit (zorgwoningen, permanent wonen, recreatief wonen en gebruik, kamperen), noch in lifestyle en niveau (lage prijzen voor eenvoudig kamperen naast relatief grote uitgaven voor villabewoners). Deze situatie bemoeilijkt een heldere positionering en doelgroepkeuze met het gevaar dat de meest koopkrachtige groepen afhaken .

Conclusie

- De locatie en het concept voor het plan hebben grote voordelen en potenties. In samenhang met de upgrading van het nu strategisch gelegen Tjeukemeer, de directe toegang van het terrein tot het water, de optimale grootte van het plan (niet te groot en niet te klein) de nabijheid van recreatie en cultuur in de regio en de interessante prijs-kwaliteitverhouding biedt het plan grote potenties voor meerdere doelgroepen (zie ook hoofdstuk 3).
- Het afbreukrisico van het plan is de onduidelijke positionering (bijv. een mix van eenvoudig kamperen en comfortabele recreatievilla's met eigen boothuis) en het imago resp. de onbekendheid van Delfstrahuizen als interessante recreatieve bestemming. Deze onduidelijkheid maakt de markttechnische positie (onnodig?) kwetsbaar. Daar zal wat aan moeten gebeuren, in onze visie past een kampeerterrein niet in de positionering.

3. MARKTKANSEN, POSITIONERING EN DOELGROEPEN

3.1. Kansen

3.1.1. Marktkansen

Algemeen Nederland

In het hele vastgoed moge er sprake zijn van een malaise en daling van afzet en prijzen, in recreatieparken is dat zeker niet het geval. Met name luxe woningen aan het water (Noordzeestranden, watersportgebieden, Zuiderzeestadjes) zijn de afgelopen jaren relatief veel (duurdere) recreatiewoningen ontwikkeld en verkocht. Het zelfde geldt voor professioneel geëxploiteerde parken, waarvan de bungalows worden gekocht door particulieren met een beleggingsoogmerk. Als die parken op goede, toeristische locaties zijn gelegen, een zekere schaalgrootte hebben en goed gemanaged worden, verloopt de afzet snel en goed geprijsd.

Succesvoorbeelden

Een tweetal parken waarbij ZKA heel recent geadviseerd heeft, zijn bijv. Cavelot in Cadzand (luxe woningen aan het strand) en Buitenhof De Leistert in Roggel (beleggingsformule in Midden-Limburg). Hier zijn anno 2010-2011 in heel korte tijd meerdere honderden woningen per park verkocht.

Friesland/Friese Meren c.a.

Ook in Friesland en bijv. Noordwest Overijssel zijn sinds halverwege jaren negentig verschillende parken gerealiseerd en verkocht. Meestal gaat het daarbij om kleinschalige complexen van maximaal 50 eenheden. Dit heeft geen marktechnische, maar een planologische achtergrond. Deze schaalgrootte kan interessant zijn voor bewoners die eigen gebruik of semi-permanente bewoning nastreven, maar maakt de parken minder geschikt voor verhuurexploitatie en dus ook minder aantrekkelijk voor beleggers. Sowieso heeft Friesland en Noordwest Overijssel moeite om een behoorlijke bezettingsgraad te realiseren (vanwege de gepercipieerde kilte in de wintermaanden en het manco aan stedelijke cultuur van allure).

Ook in Friesland c.a. zien we dat luxe woningen aan het water het relatief goed doen. Daarbij zijn locaties nabij traditionele culturele of recreatieve kernen als Lemmer, Sneek, Heeg etc. het meest succesvol. Een relatief recent goed verkocht project op een traditioneel zeer gewilde locatie (Sneekermeer!) is Recreatiepark de Potten. In dat project zijn 50 riantere recreatiekavels met elk een eigen steiger tegen commercieel gunstige prijzen relatief snel verkocht.

Trends

Een aantal belangrijke trends spelen in het voordeel van de aanbieder van recreatiewoningen:

- De aanschaf van tweede woningen is sinds enkele jaren niet langer voorbehouden aan een rijke elite en gepopulariseerd. Volgens een grootschalig onderzoek in 2008 en 2009 worden tweede woningen steeds vaker aangeschaft door middenlagen uit de bevolking. Dit vergroot het potentieel (ook voor Delfstrahuizen) aanzienlijk;
- Tweedewoningbezitters worden relatief gezien steeds jonger en maken daardoor vaker deel uit van een huishouden met opgroeiende kinderen. Aangezien deze doelgroep zich nog midden in het arbeidsproces bevindt, zal

hiermee het belang van de verhuurbaarheid toenemen. Verder speelt hierbij ook een korte afstand en bijkomende reistijd een belangrijke rol. Voor Delfstrahuizen is dat een relatief voordeel;

- Het aanbod aan tweede woningen wordt steeds luxer. Het verschil tussen de eerste en tweede woningen is steeds kleiner aan het worden. Er is steeds meer sprake van 2 woningen in plaats van een 1^e en een 2^e woning. Het concept van Delfstrahuizen speelt daar redelijk goed op in.

3.1.2. Omgevingskansen

Toerisme in Friesland

De provincie Friesland bekommert zich zeer om het toerisme. Een en ander blijkt o.a. uit de nota 'Verrassend Fryslan, gastvrij voor toerist en recreant'. In de afgelopen jaren zijn meerdere tientallen miljoenen euro's geïnvesteerd in de verbetering van de vaarwegen (aquaducten!), de vergroting van het vaarwater (waaronder meer vaargeulen in het Tjeukemeer) en nautische infrastructuur. Ook in de nabije toekomst worden er weer tientallen miljoenen geïnvesteerd in o.a. aquaduct Skarster Rien, hetgeen de bereikbaarheid van het Tjeukemeer bevordert. Fryslan Marketing zet fors in op de vergroting van het marktbereik en de verhoging van het bestedingenniveau. Het nieuwe provinciebestuur heeft aangegeven dit beleid voort te zetten.

Tjeukemeer

De gemeente Lemsterland hecht ook aan de verbetering van het toeristisch product. Dit blijkt bij het Tjeukemeer onder andere uit de publicatie van 'Ruimtelijke Visie Tsjukemar' van Royal Haskoning. Hier staat duidelijk dat de recreatieve waarde van het meer moet worden uitgebreid. De gemeente gaat dan ook o.a. de kades van Delfstrahuizen herinrichten. Opvallend is wel de nadruk die er wordt gelegd op kamperen en kleinschalige extensieve recreatie. Een voordeel hiervan voor Delfstrahuizen is de borging van rust en ruimte en de uniciteit van het plan aan het meer.

3.2. Bedreigingen

3.2.1 Marktbedreigingen

Algemeen Nederland

Een van de redenen dat de markt van recreatiewoningen relatief gunstig is, is de lage rente en de matige alternatieven voor beleggers om een redelijk rendement te behalen. Bij een hogere rente en een herstel van het beursklimaat kan dat nadelige gevolgen hebben voor de vraag naar recreatiewoningen, alhoewel wij denken dat dit geen consequenties heeft voor A-locaties. Delfstrahuizen kan dan kwetsbaarder worden. Een zekere snelheid van implementatie is daarom gewenst.

Friesland/Friese Meren

In Noord-Nederland is sprake van een latente krimp. De vraag naar eerste woningen komt daarmee onder druk te staan. Bovendien kunnen locaties die nu nog bestemd zijn voor permanente bewoning worden herbestemd naar recreatie, omdat de gemeenten daarmee nog grondopbrengsten kunnen genereren. Dat kan de spoeling dunner maken.

3.2.2. Omgevingsbedreigingen

De belangrijkste omgevingsbedreiging is ons inziens de verdere popularisering van het Tjeukemeer. Al eerder is geconstateerd dat Delfstrahuizen een wat eenvoudig aanzien heeft. Dat geldt in zekere mate ook voor het Tjeukemeer, waar de nadruk meer ligt op camping en kleine motorboten dan op luxe villa's en luxe zeiljachten. Met het plan willen de ontwikkelaar en de gemeente samen het imago van Delfstrahuizen en het Tjeukemeer upgraden. In dat verband is de planning van het beoogde kampeerterrein een directe bedreiging van de reputatie.

3.3. Conclusie kansen en bedreigingen

De grootste kansen liggen er op deze locatie bij doelgroepen die intrinsieke waarde hechten aan vrij wonen aan het water, met veel watersportmogelijkheden in en om de eigen woning. Het type consument is sportief en koopkrachtig, maar minder gevoelig voor status of traditie. Dat geldt voor zowel de recreatieve als de permanente bewoner. Deze kopers zullen het huis grotendeels zelf gebruiken en zij verlangen veel waar voor hun geld: privacy, ruimte en oriëntatie op het water.

De grootste bedreiging is de concurrentie op verschillende plekken aan de Friese Meren of Noordwest Overijssel met een meer prestigieuze uitstraling van de omgeving en de voorzieningen in de nabijgelegen stadjes of dorpskernen.

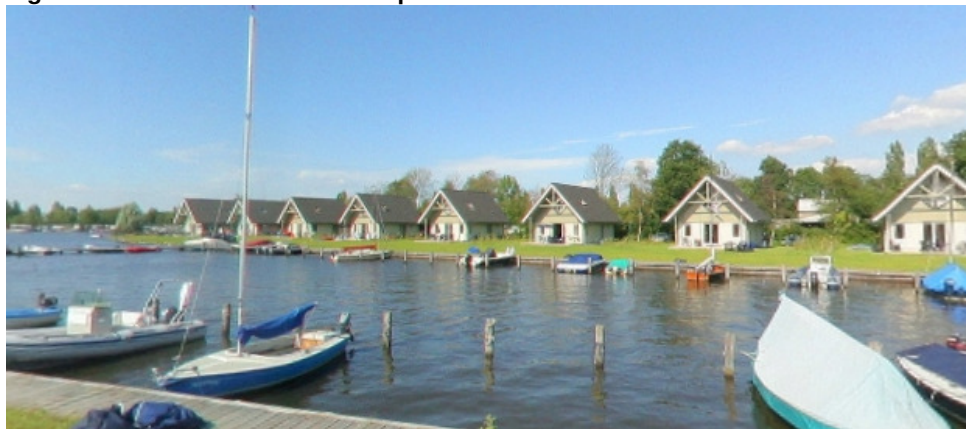
Om die reden zal o.i. het plan moeten worden gelanceerd als een perfecte locatie, pal gelegen aan de Friese Meren met veel mogelijkheden voor allerlei vormen van watersport en veel privacy door de kleinschaligheid en de vrije ligging van veel kavels. Omgevingsbedreigingen zouden oftewel moeten worden gekeerd (door bijv. af te zien van het kampeerterrein) oftewel moeten worden genegeerd in de promotie van het plan.

4. POSITIONERING EN DOELGROEPEN

4.1. Positionering

“Nautisch Kwartier Tjeukemeer” zou zich ons inziens moeten positioneren als een hoogwaardig en comfortabel domein voor wonen en recreatie. De naamgeving en presentatie moeten impliceren dat het om een combinatie van verblijf en water gaat, waarbij de kwaliteit aanzienlijk beter is dan gemiddeld en zeker dan doorsnee woningen in Delfstrahuizen. Het water staat centraal in uitzicht, ruimtelijke beleving en in de recreatie zelf (als strand, surfplek, zeilmeer en als uitvalsbasis voor vaartochten). Belangrijk is te beklemtonen dat het Tjeukemeer een volwaardig onderdeel is van de Friese Meren en in zekere zin aansluit bij de sfeer van Noordwest-Overijssel. Dus een combinatie van vaartoerisme, sport en het goede leven.

Figuur 3.1. Recreatiepark de Potten



Recreatiepark de Potten nabij Sneek is mooi voorbeeld.

Verder sluit het domein aan bij de moderne behoefte aan privacy en luxe in de woningen zelf. De individualiteit wordt al geaccentueerd door de eigen ligplaats en het eigen boothuis. Om die reden is dan ook terecht de voorkeur gegeven aan (kavels met) vrijstaande woningen. Wat betreft de permanente woningen passen vrijstaande kavels ook meer bij de positionering dan tweekappers, maar een luxe tweekapper is niet conflicterend. De zorgwoningen zouden separaat moeten worden ontwikkeld en gepositioneerd resp. gecommmercialiseerd.

In het domein wordt dus vooral recreatief en permanent gewoond op een in alle opzichten hoogstaand niveau, in karakteristiek en in lifestyle is de uitstraling homogeen: sportief, ontwikkeld, comfortabel en actief. Omdat de recreatieve gebruiker zich in veel opzichten anders gedraagt dan de permanente bewoner wordt aangeraden beiden zones duidelijk van elkaar te scheiden: in naam, toegang en door een natuurlijke barrière. Naamverschillen als ‘residence’ en ‘marina’ geven de differentiatie al in voldoende mate aan.

Het kamperen zou op een andere locatie beter tot zijn recht komen. Het nu beoogde kampeerterrein zou wellicht in de toekomst gebruikt kunnen worden als uitbreidingslocatie voor nog ruimere kavels. Dat sluit beter aan bij de plannen en levert alle partijen (zeker ook de regio!) meer op.

Bungalows zijn interessanter voor de regio

Op een kavel van een recreatiebungalow kan men circa twee kampeerplaatsen realiseren. Los van het feit dat de trend voor kamperen ongunstig is (er is al 10-15 jaar een daling en een vergrijzing van de vraag!), is een keuze voor bungalows ook economisch beter voor de regio. Als bijv. 200 kampeerplaatsen worden vervangen door 100 recreatiebungalows is het verschil als volgt:

	<u>Kamperen</u>	<u>Bungalows</u>
- Bestedingen	€ 0.7 mln.	€ 2.5 mln.
- Werk in FTE	7-10 FTE	circa 30 FTE

De meerwaarde wordt veroorzaakt door de langere bezetting (jaargebruik versus seizoen) en de hogere bestedingen per persoon per nacht (meer koopkracht).

Op het park worden rust en ruimte geborgd. Er zijn dan ook geen voorzieningen op het gebied van horeca, entertainment of jeugdhonken etc. Wel kan worden overwogen om een verhuurservice in de zomermaanden aan te bieden. Sommige eigenaren zijn dan op vakantiereis en willen zo wat van hun investeringen terugverdienen. Deze service kan worden gecombineerd met een lichte vorm van recreatiewerk. Een verhuurexploitatie als basisproduct is niet geloofwaardig en zal de verkoop op termijn (zeker die van de permanente woningen) kunnen hinderen.

4.2. Doelgroepen en motieven

Op basis van deze positionering zijn voor de recreatiewoningen ons inziens de volgende markten/doelgroepen het meest kansrijk (zie bijlage 1 voor verdere toelichting):

- *Vrije beroepen, vermogende particulieren* met een passie voor de watersport. De projectlocatie biedt immers veel rust en ruimte en verschillende watersportmogelijkheden, inclusief motorboottochten. Ook zijn de woningen ruim, wat voor deze doelgroep belangrijk is;
- *Empty nesters (40-60 jaar)*: deze doelgroep is op zoek naar rust, ruimte en natuur. Zij stellen hoge eisen aan comfort en aan de omgeving en beschouwen het water als aantrekkelijk voor henzelf en voor hun kinderen en kleinkinderen. Het royale woonoppervlak maakt logeerpartijen ook mogelijk;
- *Jonge tweeverdieners*: deze groep heeft interesse in verschillende vormen van watersport: zeilen, kleine bootjes voor kids, zwemmen en gezellig buiten eten, vrienden ontmoeten etc. Met name deze groep wordt aangesproken door de privacy en de kleinschaligheid (contacten);
- *Duitse doelgroepen*: Duitsers zijn van oorsprong hoofdzakelijk geïnteresseerd in kust/strand of groot bekend water. Men wil watersport beoefenen en met name watersportgebieden aan groot water. Verder zijn leuke karakteristieke bezoekdoelen in trek. Momenteel is de Duitse vraag klein vanwege de conjunctuur en de hoge prijzen in Nederland, maar dat kan snel omslaan (latente vraag is er wel!).

Minder geschikt is het recreatiepark voor beleggers (niet voldoende verhuurrendement door ligging en schaal), senioren (te weinig winkels, restaurants etc. op korte loopafstand) en nostalgiezoekers (te weinig Fries en te klein draagvlak uit de directe omgeving).

De permanente woningen zullen kunnen worden verkocht aan bewoners uit de regio, met een duidelijke band met de locatie en/of mensen die gevoelig zijn voor wonen aan water tegen iets lagere prijzen dan in bijvoorbeeld in Lemmer, Sneek etc. Voor het overige zullen de motieven gelijk zijn aan die van recreanten (water, privacy). Wel zullen hier meer dan in de recreatiemarkt senioren geïnteresseerd zijn.

5. AFZETMOGELIJKHEDEN EN PRIJZEN IN RECREATIE

5.1. Algemeen

Voor comfortabel (recreatief) wonen aan het water is er in Nederland een relatief grote afzetmarkt. Uitgaande van 1-1,5 uur reistijd heeft de locatie Delfstrahuizen voor de recreatieve groep een potentieelmarktgebied van circa 5.0 mln. inwoners. Hierbij zijn de mogelijke kopers uit Duitsland niet meegerekend.

Bij recreatief wonen blijkt bij verschillende projecten dat voor eigentijdse formules met vrijstaande woningen aan het water de belangstelling relatief groot is.

De feitelijke afzetsnelheid bij recreanten wordt vooral bepaald door:

- Het imago (traditioneel bekend watersportkernen);
- De kwaliteit (voorzieningen in de buurt etc.).

De haalbare prijzen bij recreatief wonen aan het water (en dan vooral in het hart van de Friese Meren) zijn binnen de Friese marktverhoudingen relatief hoog. Er zijn daarbij wel verschillen:

- Het type woning: vrijstaand heeft een voorkeur boven geschakeld. De recreant wil immers vooral privacy en direct zicht op en gebruik van water; ;
- De reputatie en het voorzieningenniveau in de vestigingskern verklaart ook prijsverschillen. De recreatieve investeerder ervaart bij minder bekende kernen een financieel afbreukrisico en dat vertaalt zich in lagere prijzen. Het gevoel van 'midden in de Friese meren' werkt heel positief.

5.2. Afzetmogelijkheden

De verkoop van de recreatiewoningen varieert uiteraard per project. De locatie, het concept en de verkooporganisatie bepalen in hoge mate deze sensibele markt. Bij analyses van verschillende recente projecten blijkt dat voor de crisis van 2008/2009 succesprojecten een verkoopsnelheid kenden van meer dan 5 woningen per maand (bijv. Recreatiepark de Potten aan het Sneekerveer). Na de crisis is dat aantal op A-locaties circa 2 tot 3 per maand (bijv. Waterpark Oan'e Poel in Terherne en Waterpark Sneekerveer), op B-locaties is dat aantal nog wat lager (zie tabel 4.1.).

Indien het park in Delfstrahuizen zich weet te positioneren als een hoogwaardig resort in de Friese Meren (en zich dus enigszins ontworstelt aan de uitstraling van de nabije kernen) zouden in de huidige omstandigheden jaarlijks 25-30 woningen kunnen worden verkocht. In 2-3 jaar zou het aanbod dus moeten kunnen worden afgezet.

Tabel 4.1. Afzetsnelheden

Project	Plaats	Status	Looptijd	Verkocht/totaal	Aantal per maand
Krekt oer 't Wetter	Uitwellingerga	In verkoop	18 maanden	9/16	0,5
Waterpark Oan'e Poel	Terherne	In verkoop	15 maanden	26/33	1,7
Waterpark Sneekerveer	Terherne	In verkoop	15 maanden	35/68	2,3
Waterpark de Roggebroek	Stavoren	In verkoop	12 maanden	0/33	0
Park Bodelaake	Giethoorn	In verkoop	18 maanden	75/191	4,2
Recreatiepark de Potten	Nabij Sneek	Verkocht	6 maanden	50/50	8,3

5.3. Prijsniveaus

De prijsniveaus zijn bepaald op basis van vier verschillende methoden:

- A. Inschatting marktpositie vestigingsplaats;
- B. Referenties van bestaande recreatiewoningen op locaties aan het water en de Friese Meren;
- C. Referenties van nieuwbouwprojecten op locaties aan het water en de Friese Meren;
- D. 'Vergelijkbare' projecten.

A Marktpositie Delfstrahuizen

Delfstrahuizen heeft maar weinig recreatiewoningen in verkoop. De gepercipieerde waarde van Delfstrahuizen kan dus moeilijk rechtstreeks worden vergeleken met die van zogenaamde A-locaties in Friesland, zoals Sneek en Heeg.

Dat kan wel met ander recreatief aanbod, bijv. jaarplaatsen op kampeerterreinen aan het water. In zekere zin is dit een wat laagwaardiger substituuut voor de tweede woning. Hieruit blijkt dat die waarde gemiddeld circa 30% lager is, zie tabel 4.2..

Tabel 4.2. Tarieven jaarplaatsen kamperen naar vestigingsplaats

Camping	Plaats	Prijs jaarplaats (all-in)	Prijs seizoenplaats (all-in)
AA recreatie	Delfstrahuizen	€ 1.000	
Gemeente Lemsterland Kampeerterrein	Lemmer	€ 1.500	
Tacozijsl	Lemmer	€ 1.300 – € 1.700	
RCN de Potten	Offingawier (nabij Sneek)		€ 1.400
Camping de Domp	Sneek		€ 1.275
V.O.F. Minicamping Synneveer	Sneek		€ 1.200
Camping Oan'e Poel	Heeg		€ 950
Watersportcamping Heeg	Heeg		€ 1.450
Camping Lân En Mar	Heeg		€ 1.225

Ook is een vergelijking met bestaande woningen in het algemeen tussen Delfstrahuizen enerzijds en Sneek, Heeg etc. anderzijds mogelijk. Dan blijkt het waardeverschil gemiddeld 25% te zijn, zie hoofdstuk 5 (tabel 5.1.).

Bij een vergelijking van de gehanteerde prijzen bij bestaande referentieprojecten in de Friese Meren (Heeg, Terherne etc.) zou je dus 20 tot 25% van die prijs moeten aftrekken om in Delfstrahuizen tot een concurrerend aanbod te komen.

B Prijzen van bestaande recreatiewoningen

De gemiddelde prijs voor de vrijstaande woningen in de A-locaties in de Friese Meren is € 354.000 voor de woning en circa € 3.840 per m². De gemiddelde prijs voor geschakelde woningen (met een erg kleine steekproef) is € 347.500 en een m² prijs van circa € 2.665 (zie tabel 4.3.). Zie bijlage 3 voor de gemiddelde prijzen in Lemmer.

Tabel 4.3. Te koop staande recreatiewoningen Friese Meren¹

Type woning	Plaats	Bouwjaar	Woon- opp. (bvo)	Perceel- opp.	Prijs (k.k.)	Prijs per m ² bvo
Vrijstaand	Heeg	1997	100	437	€ 495.000	€ 4.950
Vrijstaand	Heeg	1999	90	216	€ 275.000	€ 3.056
Vrijstaand	Heeg	1999	90	216	€ 275.000	€ 3.056
Vrijstaand	Heeg	1999	100	357	€ 425.000	€ 4.250
Vrijstaand	Gaastmeer	1975	100	185	€ 349.000	€ 3.490
Vrijstaand	Terherne	1997	90	492	€ 339.000	€ 3.767
Vrijstaand	Terherne	1996	105	644	€ 398.000	€ 3.790
Vrijstaand	Boornzwaag	1970	120	600	€ 495.000	€ 4.125
Vrijstaand	Boornzwaag	1970	70	707	€ 349.000	€ 4.986
Vrijstaand	Goingarip	1993	50	230	€ 145.000	€ 2.900
Gemiddeld			92	408	€ 354.500	€ 3.837
Geschakeld	Heeg	2001	145		€ 450.000	€ 3.103
Geschakeld	Boornzwaag	1995	110		€ 245.000	€ 2.227
Gemiddeld			128		€ 347.500	€ 2.665

C Prijzen van nieuwe recreatiewoningen

Bij nieuwbouwprojecten worden op A-locaties de volgende prijzen gehanteerd. Geschakeld levert € 200.000 tot € 250.000 op en een prijs per m² van € 4.000 en meer. Bij de vrijstaande woning varieert de prijs (v.o.n. excl. BTW) van € 425.000 tot € 475.000,00 resp. van zo'n € 3.800 tot € 4.300 per m² (zie tabel 4.4.). Voor verdere toelichting van de projecten zie bijlage 2.

Tabel 4.4. Nieuwbouwprojecten

Project	Type woning	Woon- opp. (bvo)	Perceel- opp.	Verkoopprijs (v.o.n. excl. BTW)	Gemiddelde prijs per m ² bvo
Krekt oer 't Wetter	Vrijstaand	140-153	367-492	€ 320.000 – € 375.000	€ 2.316
Waterpark Oan'e Poel	Vrijstaand	90	256-465	€ 293.000 – € 465.500	€ 4.310
Waterpark Oan'e Poel	Geschakeld	50	199-302	€ 217.000 – € 237.000	€ 4.540
Waterpark Sneekermeer	Vrijstaand	80-134	285-545	€ 321.040 – € 470.130	€ 3.860
Waterpark de Roggebroek	Vrijstaand	90-100	235-387	€ 219.500 – € 295.500	€ 2.568
Waterpark de Roggebroek	Geschakeld	90	132-150	€ 169.500 – € 219.500	€ 2.043

D 'Vergelijkbare' projecten

Er zijn uiteraard geen projecten die exact te vergelijken zijn met Nautisch Kwartier Tjeukemeer. Wel zijn er 2 projecten die vergelijkbaar zijn qua grootte en uitstraling en bovendien in het Friese Merengebied liggen:

- Recreatiepark de Potten: in 2008 (vlak voor de crisis) is Recreatiepark de Potten gerealiseerd. Het ligt aan het Sneekermeer en op 5 kilometer afstand van Sneek. In totaal zijn er 50 zeer luxe en vrijstaande recreatiewoningen gebouwd. Alle woningen zijn gebouwd met een eigen aanlegsteiger, en daarmee directe toegang tot het Sneekermeer. In 2008 zijn de recreatiewoningen verkocht voor een gemiddelde prijs van circa € 380.000 (v.o.n. exclusief BTW). De gemiddelde prijs per m² is € 2.500-€ 2.750,00;
- Krekt oer 't Wetter: dit villapark is momenteel in ontwikkeling en ligt in Uitwellingerga vlakbij het Sneekermeer, de Langweerder Wielen en het Heegermeer. Alle woningen zijn aan het water gesitueerd en beschikken over een eigen ligplaats. Het plan bestaat uit 16 vrijstaande

¹ Bron: Funda.nl (30-06-2011).

recreatiewoningen. De gemiddelde woonoppervlakte is 149 m². De gemiddelde verkoopprijs is circa € 345.000 (v.o.n. exclusief BTW) en de gemiddelde prijs per m² (bvo) is circa € 2.300.

5.4. Conclusies

Op basis van de gevonden marktverhoudingen in de Friese Meren (nieuw en bestaand), de prijzen van referentieprojecten en de relatieve positie van Delfstrahuizen resp. de concurrentiekracht van de locatie kan worden gesteld dat o.i. voor de vrijstaande recreatiewoningen als gemiddelde verkoopprijzen (v.o.n., excl. BTW) max. € 365.000,00 resp. max. € 2.600,00 per m² kunnen worden gehanteerd.



6. AFZETMOGELIJKHEDEN EN PRIJZEN IN 'PERMANENT'

6.1. Algemeen

Bij permanent wonen heeft de afzetsnelheid vooral te maken met de omvang van de gemeente (lokaal draagvlak). Voor de permanente bewoning beperkt het marktgebied zich tot de gemeente en de regio, waarmee –afhankelijk van waar men de grenzen legt- het potentieel circa 100-150.000 inwoners telt.

De haalbare kavelrijzen bij permanent wonen worden vooral bepaald door:

- Het imago van de vestigingskern (aanzien en voorzieningen) en
- Het algemene prijsniveau in de regio. De Friese inwoner hanteert andere normen dan de Randstedeling en is in zeker zin kritischer.

Ook bij permanent wonen blijkt bij verschillende projecten dat voor vrijstaande woningen aan het water de belangstelling relatief groot is.

De feitelijke afzetsnelheid bij de vraag naar permanente woningen wordt vooral bepaald door:

- Het imago (plaats met aanzien) en
- De kwaliteit (voorzieningen in de buurt etc.).

6.2. Afzetmogelijkheden

De verkoop van permanente woningen varieert uiteraard per project. De locatie, het concept en de verkooporganisatie bepalen in hoge mate de markt. Bij analyses van verschillende recente projecten blijkt dat voor de crisis van 2008/2009 succesprojecten soms heel hoge verkoopsnelheden kenden (10-20 kavels of woningen per week bij wijze van spreken). Een voorbeeld hiervan in de gemeente Lemsterland is bijv. Tramdijk-West, waar alle kavels in één dag werden verkocht. Nu gaat dat wat langzamer en is de koper kritischer, maar voor gunstig gelegen kavels aan het water blijft de belangstelling in beginsel groot.

Indien het park in Delfstrahuizen zich weet te positioneren als een hoogwaardig resort in de Friese Meren (en zich dus enigszins ontworstelt aan de uitstraling van de nabije kernen), zoude ook in de huidige omstandigheden de kavels relatief snel (zeg: binnen een jaar) verkocht kunnen worden, mits deze scherp concurreren met het aanbod in Lemmer zelf.

6.3. Prijsniveaus

Marktpositie

Delfstrahuizen heeft wel woningen in verkoop, maar geen of weinig kavels. De gepercipieerde waarde van Delfstrahuizen kan dus moeilijk rechtstreeks worden vergeleken met kavels in Lemmer of andere nabije kernen in Friesland.

Tabel 5.1. Verschillen in woningprijzen vrijstaande eengezinswoning

Plaats	Gemiddelde woonopp. (bvo)	Gemiddelde perceelopp.	Gemiddelde verkoopprijs (k.k.)	Prijs per m ² bvo	%
Delfstrahuizen	138	494	€ 272.000	€ 1.971	81%
Lemmer	138	508	€ 334.438	€ 2.447	100%

Dat kan wel met andere, bestaande woningen in het algemeen tussen Delfstrahuizen enerzijds en Lemmer anderzijds. Dan blijkt het waardeverschil gemiddeld 20% te zijn. Zie bijlage 4 voor uitgebreide informatie.

Leverage-effect

Fluctuerende en/of verschillende verkoopprijzen bij gelijksoortige nieuwbouwwoningen hebben vooral invloed op de grondprijzen. Immers, de kosten van architectuur, bouw en constructie, infrastructuur etc. kan per plaats binnen Nederland en/of per jaar maar weinig verschillen. Als dus de woningen in Lemmer gemiddeld 20% duurder zijn dan in Delfstrahuizen, beïnvloedt dat de grondprijs met circa een factor 2 (50%) indien de grondprijs circa 20% uitmaakt van de totaalprijs:

- Woning Lemmer: 240.000 Kosten woning: 160.000 Grondprijs: 80.000
- Woning Delfstra: 200.000 Kosten woning: 160.000 Grondprijs: 40.000

Prijzen van kavels

De gemiddelde prijs van kavels voor vrijstaande woningen aan het water is op basis van de meest recente kavelprijzen (2011) tabel 5.2. circa € 230 per m².

Tabel 5.2. Kavelprijzen

Plan	Plan	Jaar	Prijs per m ² (kavels aan water)	Prijs per m ² (kavels zonder water)
Tramdijk West	Lemmer	2004	€ 280 (vrije kavels, projectmatig)	€ 160 (projectmatig)
	Oosterzee	2006		€ 140
Tramdijk Oost	Lemmer	2011		€ 200
Villapark Poeldyk	Elahuizen	2011	€ 223 – € 237	
Melkvaart ²	Makkum	2011	€ 220	

Bij een correctie op basis van de relatieve waardeperceptie voor de locatie Delfstrahuizen kom je theoretisch op prijzen van 50% hiervan (zie kader leverage-effect).

6.4. Conclusie

Op basis van gehanteerde prijsniveaus in Lemsterland e.o. en op basis van waardecorrecties voor Delfstrahuizen zou in onze visie de m² prijs van de kavels iets onder de circa € 200,00 (excl. BTW) moeten worden gehouden om als concurrerende verkoopprijs te kunnen worden beschouwd.

² Dit plan ligt net buiten het Friese Merengebied.

7. CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN

7.1. Conclusies

Het plan voor 'Nautisch Kwartier Tjeukemeer' is een kansrijk plan. De belangrijkste reden hiervoor is de strategische locatie aan het Tjeukemeer en de vaarroute naar Noordwest Overijssel. Door deze ligging is de locatie geschikt voor vele vormen van watersport, zowel de meer sportieve (zeilen, waterskiën, surfen, zwemmen) als de meer toeristische (motorboot, sloep etc.)

Er komen veel doelgroepen in aanmerking: bijv. jonge tweeverdieners, gezinnen met kinderen en 'empty nesters'. Gemeenschappelijk is hun interesse in het water en hun voorkeur voor privacy en eigen herkenbaarheid. In de positionering moeten daarom de Friese Meren als locatie en de individualiteit van de woningen en kavels worden benadrukt.

De vestigingsplaats Delfstrahuizen is enigszins kwetsbaar door onbekendheid en aanzien. De kopers zijn ook investeerders met oog voor indirect rendement (waardeontwikkeling, eventueel verhuurrendement). Daarom zullen zij de positie van Delfstrahuizen ook als een afbreukrisico onderkennen.

Dat heeft o.i. gevolgen voor de positionering en de naamgeving van het park: accent op watersport, comfort, individualiteit en Friese Meren en minder of geen aandacht voor de dorpskernen en de bestaande recreatievormen.

Ook zal men in de prijsvorming concurrerende aanbiedingen moeten doen. Dat betekent in praktijk dat in dit park de prijzen voor recreatiewoningen lager zullen moeten zijn dan die van vergelijkbare aanbiedingen in bijv. Sneek of Heeg. Bij de kavels voor permanente woningen zullen de prijzen herkenbaar lager moeten zijn dan die voor vergelijkbare kavels in Lemmer.

7.2. Aanbevelingen

Wij raden de initiatiefnemers aan met deze potentieel interessante locatie door te gaan.

Daarbij is het raadzaam om de kampeerbestemming om te laten zetten in die van een hoogwaardig bungalowpak. Dat versterkt het aanzien en geeft mogelijkheden voor de toekomst.

Verder adviseren wij de ontwikkeling en verkoop te starten met de hoogwaardige, vrijstaande recreatiewoningen. Deze doelgroep is het minst gevoelig voor de afbreukrisico's van de omgeving. Het positieve effect van de verkoop hiervan op de bekendheid van de locatie kan resulteren in meer successen voor de kavelverkoop voor de permanente woningen.

Overigens adviseren wij tevens in de positionering en in de indeling van het park uit te gaan van gescheiden zones voor recreatie enerzijds en permanente bewoning anderzijds.

BIJLAGE 1: TOELICHTING DOELGROEPEN

Onderstaand zijn de geschikte doelgroepen voor de aankoop van een recreatiewoning met hun bijbehorende koopmotieven en criteria weergegeven.

Ondernemers, vrije beroepen, e.d.

Motieven

De belangrijkste motieven van deze doelgroep voor de aankoop van een recreatiewoning zijn:

- Ontvluchten van de alledaagse stress;
- Status.

Criteria

De belangrijkste criteria voor deze doelgroep bij de aankoop van een recreatiewoning zijn onderstaand weergegeven:

- De maximale reistijd bedraagt 1 à 1,5 uur;
- De woning ligt bij voorkeur in een rustige omgeving met fraaie natuur;
- Er is sprake van veel privacy;
- Er zijn ongedwongen sportieve mogelijkheden (golf, watersport, fietsen) in de omgeving;
- Deze doelgroep hecht veel waarde aan kwaliteit, ruime woningen en luxe voorzieningenniveau;
- Belangrijk is dat de veiligheid op het park gegarandeerd wordt;
- Er moeten zo min mogelijk beperkingen zijn m.b.t. het gebruik van de recreatiewoning.

Empty nesters

Hieronder verstaan wij ouders van 40-60 jaar, waarvan de kinderen (net) 'de deur uit' zijn.

Motieven

De belangrijkste motieven van deze doelgroep voor de aankoop van een recreatiewoning zijn:

- Ontvluchten van de drukke stedelijke woonomgeving;
- Rust, ruimte, buiten zijn;
- Status.

Criteria

De belangrijkste criteria voor deze doelgroep bij de aankoop van een recreatiewoning zijn onderstaand weergegeven:

- Er is sprake van veel privacy op het park en de woning moet een eigen identiteit hebben;
- De woning ligt bij voorkeur op een kleiner en besloten park;
- Er is geen sprake van verplichte verhuur van de woning;
- Er is iets extra's op/nabij het park (watersport, golf of health).

Jonge tweeverdieners

Motieven

De belangrijkste motieven van deze doelgroep voor de aankoop van een recreatiewoning zijn:

- Ontvluchten van dagelijkse stress;
- Status ('2 woningen').

Criteria

De belangrijkste criteria voor deze doelgroep bij de aankoop van een recreatiewoning zijn onderstaand weergegeven:

- De reisafstand van het thuisadres tot de recreatiewoning is relatief kort (maximaal 1 uur rijden);
- De omgeving is groen met veel natuur en ruimte;
- Er zijn sportieve mogelijkheden (wandelen, fietsen, paardrijden en kanoën, watersport) in de omgeving;
- De woningen zijn luxe en hebben veel privacy.

Criteria

De belangrijkste criteria voor deze doelgroep bij de aankoop van een recreatiewoning zijn onderstaand weergegeven:

- De recreatiewoning ligt nabij de geboorteplaats;
- Er is sprake van herkenbaarheid en identiteit (authenticiteit)

Duitse doelgroepen

Naast de hierboven beschreven doelgroepen die ook in de Duitse markt aanwezig zijn, zijn onderstaand de motieven en criteria weergegeven die specifiek zijn voor de Duitse doelgroepen.

Motieven

De belangrijkste specifieke motieven van deze doelgroep voor de aankoop van een recreatiewoning zijn:

- Status;
- Ontvluchten van de drukke stedelijke woonomgeving;
- Rust, ruimte en 'buiten zijn';

Criteria

De belangrijkste specifieke criteria voor deze doelgroep bij de aankoop van een recreatiewoning zijn onderstaand weergegeven:

- De recreatiewoning ligt aan het water (liefst aan zee);
- Er zijn mogelijkheden voor watersport in de omgeving;
- De reistijd is maximaal 3 à 4 uur;
- De omgeving is rustig en er is sprake van gezonde, schone lucht;
- Er zijn sportieve mogelijkheden (wandelen, fietsen, paardrijden en kanoën) in de omgeving;
- Er is sprake van een vrije beschikking over de woning.

BIJLAGE 2: NIEUWBOUWPROJECTEN

Er zijn diverse recreatieparken in ontwikkeling aan de Friese Meren (zie figuur 1.):

- **Krekt oer 't Wetter:** dit villapark is momenteel in ontwikkeling en ligt in Uitwellingerga vlakbij het Sneekmeer, de Langweerder Wielen en het Heegermeer. Alle woningen zijn aan het water gesitueerd en beschikken over een eigen ligplaats. Het plan bestaat uit 16 vrijstaande recreatiewoningen. Momenteel zijn er 9 verkocht (3 gebouwd, 4 in aanbouw en 2 koopovereenkomsten). Eind 2009 is de verkoop gestart. In 18 maanden tijd is dus meer dan de helft van de recreatiewoningen verkocht;
- **Waterpark Oan'e Poel:** dit recreatiepark is momenteel in ontwikkeling en ligt direct aan de Terhernster Poelen in Terherne. De Terhernster Poelen staan in directe verbinding met het Sneekmeer. Alle recreatiewoningen liggen direct aan het water en hebben een eigen aanlegplaats. Het plan bestaat uit 33 recreatiewoningen, waarvan 5 vrijstaand en 28 geschakeld. Momenteel zijn er 26 verkocht in een periode van circa 15 maanden;
- **Waterpark Sneekmeer:** dit recreatiepark is momenteel in ontwikkeling en ligt aan de rand van het Sneekmeer in Terherne. Alle recreatiewoningen liggen direct aan het water en hebben een eigen aanlegplaats. Het plan bestaat uit 68 vrijstaande recreatiewoningen. Momenteel zijn er 35 verkocht in een periode van circa 15 maanden;
- **Waterpark de Roggebroek:** dit recreatiepark is momenteel in ontwikkeling en ligt tussen het Ijselmeer en de Friese Meren in Stavoren. Het grootste gedeelte van de woningen (27) ligt aan vaarwater en beschikt over een eigen aanlegplaats. Het plan bestaat uit 33 recreatiewoningen, waarvan 19 vrijstaand en 14 geschakeld. Momenteel zijn er nog geen recreatiewoningen verkocht, 12 maanden geleden zijn er 8 in verkoop gegaan en 6 maanden geleden nog eens 16.

Figuur 1. Locaties nieuwbouwprojecten



BIJLAGE 3: BESTAANDE RECREATIEWONINGEN LEMMER

In tabel 1. is het huidige aantal te koop staande recreatiewoningen in Lemmer weergegeven. Alle recreatiewoningen liggen aan vaarwater.

Tabel 1.		Te koop staande recreatiewoningen in Lemmer				
Type woning	Plaats	Bouwjaar	Woon- opp. (bvo)	Perceel- opp.	Prijs (k.k.)	Prijs per m² bvo
Vrijstaand	Lemmer	1975	175	1080	€ 595.000	€ 3.400
Vrijstaand	Lemmer	1995	80	354	€ 215.000	€ 2.688
Vrijstaand	Lemmer	1995	80	318	€ 199.000	€ 2.488
Vrijstaand	Lemmer	1995	90	335	€ 205.000	€ 2.278
Vrijstaand	Lemmer	1972	165	820	€ 474.000	€ 2.873
Vrijstaand	Lemmer	2006	65	407	€ 187.000	€ 2.877
Vrijstaand	Lemmer	1975	160	597	€ 355.000	€ 2.219
Gemiddeld			116	559	€ 318.571	€ 2.689
Geschakeld	Lemmer	1992	100		€ 179.000	€ 1.790
Geschakeld	Lemmer	1992	120		€ 245.000	€ 2.042
Gemiddeld			110		€ 212.000	€ 1.916

BIJLAGE 4: BESTAAND AANBOD PERMANENTE WONINGEN

De woningprijzen van bestaande permanente woningen in Delfstrahuizen (en Echtenerbrug) zijn vergeleken met Lemmer en Sneek om te achterhalen wat de procentuele verschillen zijn³.

Tabel 2. Te koop staande permanente woningen Delfstrahuizen⁴

Type woning	Plaats	Bouwj.	Woonopp. (bvo)	Perceel- opp.	Prijs (k.k.)	Prijs per m ² bvo
Vrijstaande eengezinswoning	Delfstrahuizen	1995	146	477	€ 295.000	€ 2.021
Vrijstaande eengezinswoning	Echtenerbrug	2003	142	580	€ 339.000	€ 2.387
Vrijstaande bungalow	Echtenerbrug	1986	144	754	€ 295.000	€ 2.049
Vrijstaande eengezinswoning	Echtenerbrug	1994	135	375	€ 269.000	€ 1.993
Vrijstaande eengezinswoning	Echtenerbrug	1940	120	555	€ 235.000	€ 1.958
Vrijstaande eengezinswoning	Echtenerbrug	1930	140	225	€ 199.000	€ 1.421
Gemiddeld			138	494	€ 272.000	€ 1.971

Tabel 3. Te koop staande permanente woningen Lemmer

Type woning	Plaats	Bouwj.	Woonopp. (bvo)	Perceel- opp.	Prijs (k.k.)	Prijs per m ² bvo
Vrijstaande eengezinswoning	Lemmer	1977	150	602	€ 345.000	€ 2.300
Vrijstaande bungalow	Lemmer	1977	155	601	€ 297.500	€ 1.919
Vrijstaande eengezinswoning	Lemmer	1989	140	405	€ 372.500	€ 2.661
Vrijstaande eengezinswoning	Lemmer	1975	120	516	€ 315.000	€ 2.625
Vrijstaande eengezinswoning	Lemmer	2000	125	426	€ 379.000	€ 3.032
Vrijstaande eengezinswoning	Lemmer	1977	147	604	€ 324.500	€ 2.207
Vrijstaande eengezinswoning	Lemmer	1983	150	502	€ 312.500	€ 2.083
Vrijstaande eengezinswoning	Lemmer	1998	120	404	€ 329.500	€ 2.746
Gemiddeld			138	508	€ 334.438	€ 2.447

Tabel 4. Te koop staande permanente woningen Sneek

Type woning	Plaats	Bouwj.	Woonopp. (bvo)	Perceel- opp.	Prijs (k.k.)	Prijs per m ² bvo
Vrijstaande eengezinswoning	Sneek	1999	140	610	€ 335.000	€ 2.393
Vrijstaande eengezinswoning	Sneek	1997	150	724	€ 549.000	€ 3.660
Vrijstaande eengezinswoning	Sneek	1972	160	362	€ 315.000	€ 1.969
Vrijstaande eengezinswoning	Sneek	1994	140	406	€ 298.000	€ 2.129
Vrijstaande eengezinswoning	Sneek	2002	163	553	€ 419.000	€ 2.571
Vrijstaande eengezinswoning	Sneek	1951	120	460	€ 269.500	€ 2.246
Vrijstaande eengezinswoning	Sneek	2005	160	738	€ 595.000	€ 3.719
Gemiddeld			148	550	€ 397.214	€ 2.669

De woningprijzen van bestaande permanente woningen in Delfstrahuizen liggen circa 20% lager dan de woningprijzen van vergelijkbare bestaande permanente woningen in Lemmer en circa 25% lager dan in Sneek (zie tabel 5. voor de verhoudingen). Dit heeft uiteraard alles met de locatie te maken, want de bouwkosten van een woning zijn uiteraard hetzelfde.

³ Bron: Funda.nl (30-06-2011)

⁴ Dit is inclusief Echtenerbrug. Delfstrahuizen vormt samen met Echtenerbrug één woonkern.

Tabel 5. **Verschillen in woningprijzen**

Type woning	Delfstrahuizen	Lemmer	Sneek
Delfstrahuizen	x	0,81 : 1	0,74 : 1
Lemmer	1 : 0,81	x	0,92 : 1
Sneek	1 : 0,74	1 : 0,92	x

NOTITIE

Datum: 29 september 2014

Onderwerp: Update studie Nautisch Kwartier Tjeukemeer

1. Aanleiding onderzoek

In juli 2011 heeft ZKA Consultants en Planners een markttechnische onderbouwing geschreven voor de plannen om "Nautisch Kwartier Tjeukemeer" te ontwikkelen in Delfstrahuizen. Het plan voorziet momenteel in de realisatie van max 50 recreatiewoningen en circa 40 bouwkvavels voor permanente woningen, een openbare passantenhaven en de verplaatsing van een recreatieterrein voor chalets en kamperen. Er is behoefte aan een update van de afzetmogelijkheden en prijzen van recreatiewoningen en permanente woningen nu de recessie achter de rug lijkt en de markt weer aantrekt. De resultaten zijn verwoord in deze notitie, die gebruikt kan worden voor de onderbouwing van de nut en noodzaak van het plan.

2. Recreatiewoningen

De verkoop van recreatiewoningen varieert per project. Naast de locatie, het concept en de verkooporganisatie die zeer belangrijk zijn, kijkt de consument ook naar het rendement en de waardeontwikkeling. Op basis van deskresearch en telefonisch contact met een aantal makelaars (Parc Estate, VakantieMakelaar e.a.) concluderen we dat het wat hogere marktsegment kiest voor het investeren in een relatief dure recreatiewoning. Door de economisch ongunstige tijden is het vertrouwen in banken afgenomen; het voordeel van investeren in recreatief vastgoed is dat men er zelf plezier aan kan beleven en de waarde ontwikkeling de inflatie doorgaans bijhoudt of overstijgt.

Prijzen van bestaande recreatiewoningen

De gemiddelde prijs voor de vrijstaande woningen op de A-locaties aan de Friese Meren is circa € 280.000 k.k. voor de woning en circa € 3.000 k.k. per m² bvo (zie onderstaande tabel).

Tabel 2.1. Te koop staande bestaande recreatiewoningen Friese Meren (o.a. Funda.nl)

Type woning	Plaats	Bouwjaar	Woonopp. (bvo)	Perceelopp.	Prijs (k.k.)	Prijs per m ² bvo
Vrijstaand	Heeg	1998	85	356	€ 299.000	€ 3.520
Vrijstaand	Heeg	2007	60	480	€ 249.500	€ 4.158
Vrijstaand	Heeg	1998	85	358	€ 295.000	€ 3.471
Vrijstaand	Langweer	1994	90	330	€ 257.500	€ 2.861
Vrijstaand	Sint Nicolaasga	2003	100	898	€ 317.500	€ 3.175
Vrijstaand	Sint Nicolaasga	2003	135	902	€ 349.500	€ 2.588
Vrijstaand	Lemmer	1994	120	528	€ 167.000	€ 1.391
Vrijstaand	Sint Nicolaasga	2003	115	1.088	€ 299.500	€ 2.604
		Gemiddeld	99	618	€ 279.315	€ 2.971

Prijzen van nieuwe recreatiewoningen

Er zijn diverse nieuwbouwprojecten gelegen aan de Friese Meren en in Noord-West-Overijssel, zie ook tabel 2.2. Deze ontwikkelingen bestaan met name uit vrijstaande recreatiewoningen. Hierbij varieert de prijs (v.o.n. excl. BTW) zeer sterk, afhankelijk van omvang/capaciteit, kwaliteit en locatie. Voor huizen met woonoppervlaktes rond de 150 m² (vergelijkbaar met dit plan) is een gemiddelde van € 2.500 tot € 2.750

per m² bvo marktconform. Bij 140-160 m² (opgave in plan) betekent dit een verkoopprijs van tussen de € 350.000 en € 400.000 V.O.N. en excl. BTW.

Tabel 2.2. Nieuwbouwprojecten Friese Meren

Project	Type woning	Woon opp (bvo)	Perceelopp p.	Verkoopprijs (v.o.n. excl. BTW)	Gemiddel de prijs per m ² bvo	Status	Looptijd	Verkocht/ totaal	Aantal per maand
Landal watervilla's	Vrijstaand	100	350-369	€ 357.000 - € 371.300	€ 3.644	Loopt	21 maanden	26/31	1,2
Resort de Kuilart	Vrijstaand	91 - 145	368 - 412	€ 235.400 - € 385.100	€ 2.525	-	-	-	-
Waterpark Sneekermeer	Vrijstaand	150	545	€ 369.032	€ 2.460	Loopt	25 maanden	68/68	2,7
Waterresort Giethoorn	Vrijstaand	84 - 182	Nb.	€ 200.100 - € 498.000	€ 2.653	-	-	-	-

Op basis van deskresearch en telefonisch contact met makelaars/verkoopkantoren is voor enkele parken de afzetsnelheid inzichtelijk gemaakt. Hierbij moet worden opgemerkt dat enkele belangrijke factoren (verkoopkanalen, locatie, prijs-kwaliteitverhouding e.d.) de verkoopsnelheid sterk beïnvloeden. Deze ligt nu nog relatief laag (circa 1,5 per maand ofwel 15-20 per jaar), maar kan bij een aantrekkende markt en een goede prijs-kwaliteitverhouding wellicht iets omhoog, zodat de 50 woningen in 2 tot 2,5 jaar verkocht kunnen worden.

Conclusies bestaande en nieuwe recreatiewoningen Friese Meren

Op basis van de gevonden marktverhoudingen, de prijzen van referentieprojecten en rekening houdend met de aantrekkingskracht van Delfstrahuizen trekken wij de volgende conclusies:

- Gemiddelde verkoopprijzen (v.o.n., excl. BTW) tussen de € 350.000,- en € 400.000;
- Gemiddelde m² prijzen van circa € 2.500,- tot € 3.000 V.O.N. excl. BTW;
- Een verkoopsnelheid van 20-25 per jaar bij een aantrekkende markt.

3. Permanente woningen

De verkoop van permanente woningen varieert per project. De locatie, het concept en de verkooporganisatie bepalen in hoge mate de prijs en de verkoopsnelheid. Belangrijk is dat het park in Delfstrahuizen zich weet te positioneren als een hoogwaardige woonlocatie in de Friese Meren. Voor permanente, vrijstaande woningen aan het water geldt dat de belangstelling relatief groot is, zeker nu ook de markt weer aantrekt.

Uit onderzoek van Dynamis blijkt dat er in Nederland in totaal 218.517 bestaande woningen te koop staan op 1 juli 2014. In vergelijking met drie maanden eerder is het aanbod met 2% toegenomen. De verwachting is dat door de positieve berichtgeving, de lage rente en gunstige vraagprijzen mensen worden gemotiveerd om te gaan kopen. Sinds een jaar is er sprake van een herstellende woningmarkt want de verkoopprijzen stijgen en de verkoopprijsdaling vlakt steeds verder af.

Voor vrijstaande woningen wordt momenteel in Nederland een gemiddelde vraagprijs van € 375.000 gerealiseerd. Er is geen sprake van een wijziging in deze vraagprijs. De verkoop van het aantal vrijstaande woningen in 2014 is met 1.596 woningen toegenomen. Voor de toekomst verwachten we dat de woningmarkt zich verder herstelt en het aanbod licht toeneemt. Het totale verkoopaantal in 2014 wordt ruimschoots overtroffen ten opzichte van 2013. Tot slot wordt verwacht dat de verkoopprijs in de aankomende periode een lichte toename kent.

Het plan van Delfstrahuizen voorziet in de realisatie van 40 kavels voor vrijstaande woningen, deels aan bevaarbaar water. Op basis van gesprekken met makelaars en eigen analyse komen we voor deze categorie woningen tot de volgende conclusies:

- Vanaf 2009 tot begin dit jaar was er sprake van een afname van het aantal woningverkoop, zowel voor bestaande bouw als nieuwbouw. Sinds 2014 loopt het aantal transacties substantieel weer op;
- De vraag naar woningen neemt toe. Met name de vraag naar nieuwbouwwoningen nemen na lange tijd weer toe omdat het gezien het huidige (moeizame) financieringsklimaat aantrekkelijk is. De woningen worden 'woongereed' opgeleverd, zijn energiezuinig en behoeven niet meer te worden "verbouwd". Dit maakt de financiering eenvoudiger.
- De verwachting is dat bij de start van concrete verkoop van de eerste fase er vooral uit de regio een aanzienlijke interesse is. Hierbij moet er wel sprake zijn van een marktconforme en competitieve prijsstelling ten opzichte van bestaande bouw;
- Voor Delfstrahuizen geldt dat, met de verwachting dat de woningmarkt zich positief ontwikkelt, dit een positief effect heeft op het plan en de verkoop ervan.