



Behoefteonderzoek Watervilla's Balk

1. Inleiding

In 2017 heeft **ZKA Leisure Consultants** een behoefteonderzoek uitgevoerd voor de realisatie van nieuwe recreatiewoningen in Balk. Het ging toen om 50 woningen op minimaal 500 m² grond en in de prijsklasse rond € 400.000,-. Inmiddels zijn deze plannen gewijzigd. De woningen zijn groter geworden, staan op een groter perceel en mede hierdoor is ook de vraagprijs navenant gestegen. Dit betekent dat de woningen niet geheel dezelfde doelgroep aanspreken. Ook heeft de markt voor recreatiewoningen zich in drie jaar tijd verder ontwikkeld. In onderhavige notitie wordt daarom het behoefteonderzoek uit 2017 geactualiseerd, rekening houdend met de aanpassingen in het plan, en specifiek ingaand op het verzorgingsgebied en nieuwe bruikbare data. Op deze wijze presenteren we een onderbouwde en geactualiseerde analyse, die vervolgens kan worden gebruikt als input voor de toets op de ladder voor duurzame verstedelijking.

Achtereenvolgens komen de volgende aspecten aan de orde:

- Beschrijving en beoordeling plan en locatie (hfst. 2);
- Analyse doelgroepen en trends (hfst. 3)
- Regionale marktontwikkelingen met onderscheid naar het aanbod (hfst. 4) en de vraag/marktbehoefte (hfst. 5);
- Conclusies en aanbevelingen (hfst. 6).

2. Plan en locatie

Dit hoofdstuk gaat in op het plan en de locatie. Eerst wordt een beschrijving gegeven, vervolgens volgt een beoordeling van zowel het plan als de locatie.

Beschrijving plan en locatie: luxe als norm, gericht op waterbeleving

In Balk worden 37 watervilla's gerealiseerd voor 8 tot 12 personen. De watervilla's in Balk kenmerken zich door luxe en gerichtheid op het water. Elke woning heeft een eigen aanlegsteiger en er is een verbinding met het meer via een ophaalbrug. Elke woning heeft een sauna, meerdere luxe badkamers en een luxe ingerichte keuken. De indeling en inrichting van de woning zijn eventueel op maat te maken. Op het park zelf zijn geen voorzieningen gepland. Voorzieningen in de omgeving zijn Badmeester Keimpe (horeca, strand) en het dorp Balk (ruim 1 km.). De totale oppervlakte van het terrein is ongeveer 6,9 ha. Daarmee komt de dichtheid uit op ruim 5 woningen per hectare. Het bestemmingsplan laat de realisatie van maximaal 50 woningen toe.

Er zijn drie typen watervilla's. Deze zijn qua aantallen evenredig over het park verdeeld en hebben een kavelgrootte variërend van 500 m² tot ruim 1.050 m². Verder hebben ze de volgende kenmerken:

- Type Statenjacht: 8 persoons, 630 m³ (inhoud), 144 m² (woonopp.) 4 slaapkamers, 3 badkamers, sauna;
- Type Brigantijn: 10 persoons, 825 m³ (inhoud), 178 m² (woonopp.), 5 slaapkamers, 4 badkamers, sauna;

- Type Barkentijn: 12 persoons, 905 m³ (inhoud), 253 m² (woonopp.), 5 slaapkamers én 1 kidsloft, 4 badkamers, sauna.

De woningen hebben een vraagprijs tussen de € 700.000,- en € 1.100.000,- excl. BTW. De woningen zijn voor eigen gebruik, permanente bewoning is niet toegestaan. Verhuren mag, maar is niet verplicht. Wanneer er wordt verhuurd, moet dit via één aangewezen verhuurorganisatie gebeuren.

Het park wordt gerealiseerd tussen het toeristische watersportdorp Balk en het Slotermeer. Via een vaarverbinding met ophaalbrug is het Slotermeer gemakkelijk te bereiken. En vanaf daar zijn de andere Friese Meren en leuke dorpen bereikbaar.

Figuur 1. Plan en locatie



Beoordeling plan en locatie: duidelijke doelgroepfocus, niet alle woningen direct aan het meer

Hieronder volgt een beoordeling van het plan en de locatie. De sterke punten, zwakke punten en aandachtspunten worden benoemd.

Sterke punten

Het concept richt zich op een specifieke doelgroep (zie ook 'doelgroep en positionering'): een doelgroep die luxe en comfort waardeert, die er graag met een grote groep op uit gaat en geniet van water. Daarmee spreekt het concept een duidelijke doelgroep aan; dit is essentieel bij het vermarkten van het product;

- Passend bij deze doelgroep is ook het feit dat de inrichting en indeling van de woningen op maat zijn te realiseren. Het totale concept is onderscheidend, zeker vergeleken met bestaand aanbod in de

regio. Maar ook op landelijk niveau is er weinig aanbod in dit luxe segment¹. De doelgroep houdt van exclusiviteit;

- Op het park zelf zijn geen voorzieningen aanwezig. Maar naar onze verwachting wenst de beoogde doelgroep dit juist ook niet. Het is een doelgroep die privacy wil, en geen druk vertier om zich heen. Geen voorzieningen, betekent ook meer rust. Zij gaan er graag op uit en hebben in de nabije omgeving voldoende voorzieningen tot hun beschikking. Voor hen aansprekend zijn, naast uiteraard alle watersportvoorzieningen, bijvoorbeeld Badmeester Keimpe, de Friese dorpen en de golfbanen (binnen een straal van drie kilometer zijn drie golfbanen aanwezig);
- De eigenaren van de woningen wordt niet verplicht te verhuren. Wordt er wel verhuurd dan gaat dit via één aangewezen verhuurorganisatie. Dit laatste is een sterk punt, zo kan er goed zicht worden gehouden op de verhuur;
- Het Friese Merengebied is een aantrekkelijke locatie in Nederland en goed bereikbaar, zowel vanuit Nederland als ook vanuit Duitsland;
- Het Vitaliteitsonderzoek Logiesaccommodaties Fryslân² geeft aan dat de regio Zuidwest-Fryslân met haar meren een vitale regio is en veel toeristische potentie heeft. De verwachting is dat het in populariteit toe zal nemen, omdat de regio veel waterplezier te bieden heeft en ook omdat De Wadden 'vol' raken qua verblijfsrecreatie. De recreatieve vraag naar vakantiewoningen zal in dit gebied dan ook groter zijn dan gemiddeld in Fryslân. De regio zorgt nu al voor een aanzienlijk deel van de toeristische bestedingen in Fryslân, en het is bij uitstek een gebied dat verder ontwikkeld kan worden. Dit kan onder andere gerealiseerd worden door meer gerichtheid op de gezinsmarkt die graag op een toegankelijke manier van het water wil genieten. De doelgroep en het concept voor de watervilla's in Balk sluiten hier op aan;
- Het Vitaliteitsonderzoek benadrukt ook het belang van een sterke toeristische clustering. Belangrijk voor een sterk cluster zijn onder andere verbondenheid met de omliggende recreatieve bedrijven in het cluster (bijv. door samenwerking marketing, arrangementen en verwijzen) en diversiteit in het aanbod. Wanneer een ontwikkeling niet footloose is, maar in goede samenhang wordt gerealiseerd met een toeristisch cluster/gebied, dan is dat gunstig voor het gehele cluster. De ontwikkeling vaart daar wel bij, maar heeft ook een positieve uitwerking op omliggende bedrijven in het cluster, en vice versa (onder de aandachtspunten geven we hier verdere invulling aan).

Het cluster Balk kan gezien worden als het dorp zelf met alle recreatieve voorzieningen hier omheen. Het centrum, hotels, B&B's en vakantieparken, het meer, de zeilscholen en andere dagrecreatieve aanbieders vormen één logisch en samenhangend geheel. Binnen dit cluster is de ontwikkeling van de watervilla's een goede aanvulling die zorgt voor diversiteit. Verblijfs-aanbod voor het hoogste segment is momenteel niet aanwezig in Balk. Deze ontwikkeling voegt daardoor een 'smaak' toe en kan het cluster verder versterken.

Zwakte

- De ligging niet direct aan het Slotermeer is een zwakker punt. Daarmee heeft slechts een deel van de woningen (ca. 10) een weids uitzicht op het meer. De overige woningen hebben zicht op het Friese landschap. Een directe ligging aan het meer door een meerderheid van de woningen zou wel passen bij de exclusiviteit van het concept. In het plan is een vaarverbinding met beweegbare brug

¹ Er staan landelijk 67 recreatiewoningen te koop met een vraagprijs van € 700.000 of meer. Hiervan liggen er 44 in de provincie Zeeland (bron: Funda.nl, peildatum 17 juni 2020).

² Vitaliteitsonderzoek logiesaccommodaties Fryslân, 13 maart 2020, ZKA Leisure Consultants

opgenomen zodat alle woningen wel direct het Slotermeer goed kunnen bereiken, dit is een belangrijke randvoorwaarde en hier wordt aan voldaan. Ook kunnen potentiële kopers kiezen tussen een woning aan het meer met iets meer drukte vanwege het vaarverkeer of een rustigere woning iets verder gelegen van het meer. De eerste ervaringen zijn dat voor beide woningen reeds navraag is gedaan door potentiële kopers (bron: gesprekken Kontour Vastgoed).

Aandachtspunten

- De dichtheid van het park is met ruim 5 woningen per hectare als 'goed' te kwalificeren voor deze doelgroep. In vergelijkbare ontwikkelingen elders in het land vinden we meestal een dichtheid van het aantal recreatiewoningen van 5 oplopend tot ca. 20 woningen per hectare ligt (bron: ervaringscijfers ZKA). De beoogde doelgroep hecht veel waarde aan privacy en een eigen plek. Met zes woningen per hectare en goede afscheidingen is dit goed te realiseren. Maar een grotere dichtheid is niet gewenst;
- De doelgroep wenst luxe en comfort. Grootse voorzieningen zijn niet nodig. Maar persoonlijke services zijn van des te groter belang. De koelkast die gevuld is bij aankomst is hier een goed voorbeeld van. Daarnaast kan gedacht worden aan boodschappen bezorgservice, ontbijt- / dinerservice, schoonmaakservice, tuinman en arrangementen die bijgeboekt kunnen worden. Denk aan een boot inclusief schipper. Deze doelgroep wil maximaal ontzorgd worden;
- Daarbij moet wel benoemd worden dat naar onze verwachting deze doelgroep de woning graag zelf zal willen gebruiken als tweede woning. Gezien de prijsklasse is een goed rendement moeilijker te behalen dan wanneer gekozen wordt voor een goedkopere woning. Desondanks zal een deel van de kopers wel kiezen voor verhuur, vanwege de BTW-voordelen en op grond van de gerealiseerde waardestijging die de afgelopen jaren optrad in deze markt. De verwachting is dat ongeveer de helft van de kopers kiest voor verhuur (bron: gesprekken Kontour Vastgoed en lokale makelaar);
- De clustergedachte gaat, zoals eerder beschreven, ook uit van goede verbondenheid van bedrijven binnen het cluster. Samenwerking met andere recreatie-aanbieders (dag en verblijf) heeft de voorkeur. In een samenhangend cluster versterken bedrijven elkaar. Watervilla's Balk bevindt zich in principe in een sterk toeristisch cluster. Aandachtspunt is om de samenhang en samenwerking te zoeken met gerelateerde bedrijven om te voorkomen dat het een (te) losstaande ontwikkeling wordt. Te denken valt aan een verbinding met een bootverhuurder in de regio. Niet elke eigenaar zal een eigen boot hebben, en niet alle huurders hebben dit. Door gekoppeld te zijn aan een verhuurder, die luxe boten verhuurt en eventueel een schipper kan regelen en aanvullende voorzieningen (zoals eten, drinken, bezoek aan bezienswaardigheden), kan versterkend werken voor zowel het eigen park als aanbieders in de omgeving. Het kan bovendien de doelgroep verbreden: het maakt de watersport op deze manier laagdrempeliger waardoor meer mensen aangetrokken kunnen worden tot dit concept. Het zou goed en sterk zijn als de watervilla's in Balk actief deel uitmaken van het toeristische cluster.

Al met al is het een onderscheidend concept op een aantrekkelijke locatie in een gebied met potentie. Dat het concept niet direct aan het Slotermeer ligt, is een minder sterk punt maar wordt voldoende ondervangen door de vaarverbinding via een beweegbare brug. Een aantal aandachtspunten is genoemd: biedt voldoende extra services, en werk samen met andere aanbieders (dag en verblijf) in de omgeving om samen sterker te staan.

3. Doelgroepen en trends

Doelgroepen en positionering

Zoals gezegd richt het concept zich op een specifieke doelgroep. Het concept wordt gepositioneerd als een uiterst luxe concept waarin veel zaken vrij in te vullen zijn: indeling, inrichting, maar ook wel of niet verhuren. Het spreekt een doelgroep aan die houdt van luxe en comfort, van 'op maat gemaakt'. Ook de ruime kavels, eigen aanlegsteiger en ruime luxe woningen, spreekt deze doelgroep aan. Het is een groep die privacy en rust waardeert, maar die er ook graag er op uit gaat en actief bezig is. Dat er geen voorzieningen op het park zijn, creëert juist rust. Zolang er in de omgeving genoeg te doen is, is het goed. Dus goede horeca in de buurt, een goede vaarverbinding, leuke dorpen en overige voorzieningen zoals een golfbaan spreken hen zeker aan. De woningen zijn geschikt voor een doelgroep die graag deelt; die de woning graag gebruikt met kinderen, kleinkinderen en vrienden ("drie generaties"). Dat er geen verhuurverplichting is, spreekt hen juist aan. Het is daarmee hun eigen domein; zij kunnen dit delen met degenen die dichtbij hen staan.

Op basis van diverse doelgroepmodellen (Leefstijlvinder en Paspoorten van NBTC), kunnen we de doelgroep als volgt omschrijven, zie tabel.

Tabel 1. Beschrijving potentiële doelgroep

EIGENSCHAPPEN	WAARDEN	BELANGRIJK BIJ KOOP RECREATIEWONING
MET NAME 'EMPTY NESTERS' (55+-ERS)	STATUS	RUIMTE EN PRIVACY
TWEE KEER MODAAL INKOMEN OF MEER	EIGEN ONTWIKKELING	LUXE EN COMFORT OP MAAT
HOOG OPGELEID	ONAFHANKELIJKHEID	RUST, OP HET PARK EN IN DE OMGEVING
KINDEREN DIE (NET) DE DEUR UIT ZIJN	PRIVACY	GOEDE FACILITEITEN IN DE OMGEVING (HORECA, SPORT (GOLF, WELLNESS))
WONEN NET BUITEN DE GROTE STEDEN, IN RUST EN PRIVACY	SAMENZIJN MET FAMILIE/VRIENDEN	VOORAL EIGEN GEBRUIK, WEL DELEN MET FAMILIE/VRIENDEN

In termen van de Leefstijlvinder (leefstijlvinder.nl) is dit het best te vergelijken met de Inzicht- en de Stijlzoekers (zie voor een korte omschrijving bijlage 1). En dan met name de wat ouderen, met een hoog inkomen. Het zijn recreanten die luxe en comfort waarderen en verdiend hebben, die rust en privacy opzoeken. In termen van de NBTC (internationale) doelgroepen is dit het meest te vergelijken met Upper Class Paul³.

Kwalitatieve trends en ontwikkelingen

Op basis van eerdere studies en ervaringen elders in Nederland zien wij de volgende (kwalitatieve) trends en ontwikkelingen in de markt van tweede en recreatiewoningen:

- *Belang toplocaties:* De mate van succes hangt sterk samen met de vestigingslocatie. De locatie is vaak het vertrekpunt in de aanschaf of huur van de woning. De Friese Meren zien wij als sterk

³ Zie ook: <https://www.nbtc.nl/nl/home/kennis-data/doelgroepen.htm>.

toeristisch gebied. Het is echter niet van het A+ niveau zoals bijvoorbeeld de Waddeneilanden of de Zeeuwse kust. Kansen zijn echter zeker aanwezig in deze regio (zie ook de sterke punten in hoofdstuk 2). Dit wordt ook bevestigd in gesprekken met een makelaar en de positieve prognoses in het Vitaliteitsonderzoek. Dit betekent echter wel dat de ontwikkeling moet kloppen (type en omvang woning in overeenstemming met opzet plan en directe omgeving), zeker in het hoogwaardige relatief dunne segment. De link met het water moet daarom sterk terug komen, wat ook de achterliggende gedachte is bij de inventarisatie van het concurrerend aanbod (zie volgend hoofdstuk);

- *Waterbeleving*: De succeskans van een recreatiewoningenproject wordt vergroot door een onderscheidende belevingswaarde van een park. Vaak is de belevingswaarde gerelateerd aan de succesfactoren omgeving, voorzieningen en concept. Directe nabijheid van water en waterfront-ontwikkelingen met privé-havens zorgen in de meeste gevallen voor aantrekkingskracht op kopers van tweede woningen. Er is een groot verschil in het type water dat aanwezig is. Open vaarwater verhoogt de belevingswaarde en doorgaans de kansrijkheid op recreatieve kopers. Ook de toevoeging van een strand komt het recreatief gebruik doorgaans ten goede, met het strand bij Badmeester Keimpe wordt hier reeds aan voldaan;
- *Concept en doelgroep*: Om als recreatiebedrijf op te vallen is een onderscheidend concept en doelgroepkeuze belangrijk. Belangrijk is dat het concept in zijn geheel klopt. De accommodaties, de omgeving van het park, de voorzieningen, infrastructuur, het management (inclusief bejegening), de esthetische uitstraling en het verhaal van het park (vb. gated community, zorgresort, camper-village, eilandenrijk, familiebuitenplaats) moeten één geheel vormen. En uiteraard moet het concept aansluiten bij een doelgroep die van voldoende omvang is;
- *Luxe en comfort*: Steeds hogere en flexibele⁴ kwaliteitseisen worden gesteld. Dit betekent een toenemende vraag naar luxe en comfortabele recreatiewoningen met bijbehorende voorzieningen. Het verschil tussen de eerste en tweede woning is vaak klein. De tweede woning moet vaak minimaal dezelfde gemakken en voorzieningen hebben als men thuis ook heeft;
- *Groepsbeleving*: Steeds vaker worden vakanties geboekt voor grote gezelschappen. Hier wordt op ingespeeld door de grootte van de woningen. Deze woningen zijn zo ingericht dat drie generaties of grote groepen (familie, vrienden, etc.) kunnen verblijven en een optimaal gemak en comfort ervaren en deels eigen privacy.

De ontwikkeling van de Watervilla's in Balk sluit dus goed aan bij veel actuele trends en ontwikkelingen op het gebied van recreatiewoningen. De doelgroep en het concept spelen in op de genoemde trends. Zowel de locatie, waterbeleving, concept, luxe en groepsbeleving maken het park onderscheidend en hiermee heeft het park voor een duidelijke doelgroep een heldere propositie die goed in de huidige markt te positioneren valt.

4. Aanbod

Om de markt(ontwikkelingen) te beoordelen bakenen we het verzorgingsgebied af tot de regio Zuidwest Fryslân (bestaande uit de gemeenten Súdwest-Fryslân en De Fryske Marren). Dit gebied heeft een eigen kenmerkend toeristisch karakter en een eigen identiteit. Deze beide gemeenten zijn qua type gebied en beleving vergelijkbaar, en hebben door de combinatie van water en cultuurhistorie een grote

⁴ Deels naar eigen wens, smaak en persoonlijke omstandigheden in te vullen met flexibele pakketten.

aantrekkingskracht op (inter)nationale doelgroepen. Net iets minder dan de helft van alle verblijfsrecreatieve bedrijven in Fryslân is dan ook in deze regio gevestigd (bron: Provinciaal Vitaliteitsonderzoek Fryslân). Vanuit de NVM wordt gekeken naar Friese en Overijsselse Meren omdat een verdere verdieping niet beschikbaar is. Dit is dus feitelijk een iets groter gebied dan het door ons afgebakende verzorgingsgebied (zie kaart bijlage 2)⁵.

Op basis van deskresearch (bijv. studies/documentatie Nederlandse Vereniging van Makelaars o.g. en vastgoeddeskundigen (NVM, 2019)) concluderen we dat de landelijke markt voor recreatiewoningen gunstig is. Het aantal transacties en de transactieprijzen nam in de periode 2015-2018 ieder jaar (licht) toe.⁶ Ook neemt de vraag naar duurdere recreatiewoningen (> €200.000) toe, wat blijkt uit het groter wordende aandeel van woningen in deze prijsklasse op het totaal aantal transacties. De afgelopen jaren was er geen krapte op de landelijke markt voor recreatiewoningen, en daarom typeert het NVM de markt als 'evenwichtig' (bron: NVM, 2019). Desondanks spreekt het NVM wel de waarschuwing uit dat er op landelijk niveau in het hoogste segment (> € 500.000) enig overaanbod begint te ontstaan. Dit komt vooral doordat veel nieuwbouw zich op dit segment richt. Deze waarschuwing lijkt echter weinig betrekking te hebben op het verzorgingsgebied (gemeenten Súdwest Fryslân en De Fryske Marren), aangezien de plancapaciteit voor nieuwbouw recreatiewoningen in het hoogste segment in deze regio beperkt is (zie ook paragraaf 'Gepland concurrerend aanbod: nieuwe recreatiewoningen').

De gemiddelde woninggrootte van een verkochte recreatiewoning in Nederland in 2018 bedraagt 70 m², op een perceel van gemiddeld zo'n 425 m². De beoogde woning- en perceelgrootte van de Watervilla's Balk zijn fors groter dan deze gemiddelden. Dit toont het onderscheidend vermogen aan van het concept. De ontwikkeling in Balk betreft een significant ander product dan wat gemiddeld gangbaar is in deze sector.

Regionale verschillen in vraag en aanbod zijn aanzienlijk. Het aantal transacties in de regio Friese en Overijsselse Meren nam tussen 2016 en 2018 toe met ca. 50%, van 200 transacties in 2016 naar 300 transacties in 2018. De transactieprijzen bleven in deze periode redelijk stabiel, wat er op wijst dat er vooral veel woningen werden verkocht in de lagere prijssegmenten. Als we kijken naar de transactieprijzen per m² dan neemt de regio Friese en Overijsselse Meren de vierde positie in, na de Wadden, Zeeland en de kustregio Noord-Holland. Per m² wordt gemiddeld ca. € 2.050 betaald. Ondanks een dalend aanbod aan recreatiewoningen is van krapte nog geen sprake.

Huidige aanbod: te koop staande bestaande recreatiewoningen

In de regio Zuidwest Fryslân staan 103 recreatiewoningen op een recreatiepark in de verkoop (peilmoment: 5 juni 2020)⁷. Van deze woningen hebben 10 een minimale vraagprijs van € 500.000 (k.k.) of hoger (tabel 2). Al deze woningen hebben een verbinding met het water (sommige hebben vrij zicht over één van de meren, andere liggen meer landinwaarts maar hebben vaak wel een directe vaarverbinding met een meer) en zijn vrijstaand (met uitzondering van het appartement in Makkum). Vijf van deze

⁵ De Friese en Overijsselse Meren bestaan uit het de regio Zuidwest Friesland (gelijk aan het door ons vastgestelde verzorgingsgebied) en de Corop-regio Noord-Overijssel.

⁶ Het is op moment van schrijven nog onduidelijk wat de effecten van de huidige Coronacrisis zijn op de lange termijn vraag naar recreatiewoningen. Een eerste effect lijkt te zijn dat de vraag naar recreatiewoningen in Fryslân eerder toeneemt dan afneemt, maar onduidelijk is in hoeverre deze trend zich zal doorzetten.

⁷ Bron: Funda.nl

woningen liggen in de gemeente De Fryske Marren. Twee woningen hebben een vraagprijs van meer dan €700.000 en zijn daarmee in concurrentie met de beoogde watervilla's in Balk. Dit zijn eveneens woningen met een royaal perceel en veel privacy. De woning op het Villapark Langweer ligt direct aan de Langwarder Wielen, de Friese Meren Villa's in Delfstrahuizen liggen meer landinwaarts.

De 10 recreatiewoningen liggen op negen verschillende parken/recreatiegebieden. Het merendeel van het aanbod bestaat uit bestaande woningen die al in eigendom zijn van een eerste of volgende eigenaar. Het bouwjaar is wisselend. De oudste woningen zijn in de jaren '90 gebouwd. De meest recente ontwikkeling is het nieuwbouwproject van Landgoed Eysinga State (gemeente De Fryske Marren). Dit project behelst 42 nieuwbouw recreatiewoningen waarvan de kavels reeds in de verkoop staan.

Tabel 2. Te koop staande bestaande recreatiewoningen

PARK/GEBIED	TYPE WONING	PLAATS	BOUWJAAR/-PERIODE	WOONOPP. (m² BVO)	PERCEEL-OPP. (m²)	VOORZIENINGEN	PRIJS (K.K.)	PRIJS PER m² BVO
DE POTTEN	VRIJSTAAND	OFFINGAWIER	2001 - 2010	155 (8 p.)	610	ZICHT OP WATER, MAAR MINDER PRIVACY. GEEN SAUNA.	625.000	4.032
PARK DE WIELEN	VRIJSTAAND	BOORNZWAAG	2011	103 (8 p.)	471	LUXE AFGEWERKT, OMRINGD DOOR WATER. OPP. WONING IETS KLEINER.	650.000	3.864
FRIESE MEREN VILLA'S	VRIJSTAAND	DELFTSTRAHUZEN	2017	172 (10 p.)	791	VEEL PRIVACY EN WATER, GELEGEN OP KLEINSCHALIG PARK. NIET DIRECT AAN HET WATER.	879.000	5.110
WATERPARK HEEG	VRIJSTAAND	HEEG	1991 - 2000	107 (6 p.)	351	VRIJ UITZICHT OVER MEER. IETS MINDER LUXE EN 'SLECHTS' 2 SLAAPKAMERS.	579.000	5.411
DE POTTEN	VRIJSTAAND	OFFINGAWIER	2008	136 (6 p.)	750	ZICHT OP WATER, MAAR MINDER PRIVACY. GEEN SAUNA.	570.000	4.191
MIDDELWEG 51	VRIJSTAAND	STAVOREN	1997	310 (12 p.)	905	ECO-VILLA MET VEEL PRIVACY. AAN HET WATER, MAAR GEEN VRIJ ZICHT OVER IJSSELMEER,	519.500	1.676
OAN'E POEL	VRIJSTAAND	TERHERNE	2012	115 (8 p.)	245	UITZICHT OVER HET WATER. ONDERDEEL RECREATIECLUSTER, WEINIG PRIVACY.	549.500	4.778
VILLAPARK LANGWEER	VRIJSTAAND	LANGWEER	2004	170 (8 p.)	2.000	VRIJ ZICHT OVER WATER, ROYALE KAVEL MET VEEL GROEN EN PRIVACY.	1.395.000	8.206
LANDGOED EYSINGA STATE	VRIJSTAAND	ST. NICOLAASGA	2020	VANAF 105 (4 p.)	AFHANKELIJK VAN TYPE WONING	MEER LANDINWAARTS GELEGEN. WEL AAN WATER EN VEEL PRIVACY EN LUXE.	500.000	4.762
RESIDENCE SUDERSEE	APPARTEMENT	MAKKUM	2002	160 (4 p.)	-	DIRECT AAN IJSSELMEER. ONDERDEEL GROOT RESORT.	645.000	4.031
WATERVILLA'S FRIESE MEREN	VRIJSTAAND	BALK	n.n.b.	144 (8 p.)	500	ZEER LUXE AFGEWERKT, VEEL PRIVACY EN DIRECTE VERBINDING SLOTERMEER	700.000	4.861

Op basis van deskresearch is nader ingegaan op deze negen parken/recreatiegebieden. Als we het aanbod nader analyseren dan valt het volgende op:

- *Omvang park:* Het merendeel van deze woningen ligt op een recreatiepark van enkele tientallen eenheden (tot zo'n 50 woningen). Maar sommige woningen maken ook onderdeel uit van een (groot) recreatiepark, zoals de woningen van De Potten en het appartement in het gebouw Residence Sudersee, onderdeel van Beach Resort Makkum. Deze laatste type woningen kunnen minder

aantrekkelijk zijn voor de doelgroep in het hoogste segment aangezien zijn veel waarde hechten aan privacy en rust;

- *Omvang en variatie woningen:* De parken hebben veelal een gevarieerde samenstelling, bestaande uit woningen met verschillende capaciteiten. Vergeleken met de beoogde ontwikkeling van Watervilla's Friese Meren Balk bieden deze parken ook kleinere woningen aan (capaciteit 4 en 6 personen). Grote woningen voor 10 of 12 personen komen in mindere mate voor. Doordat deze parken ook kleine woningen hebben, zijn deze ook actief in lagere prijsklassen van onder de € 500.000. De consistentie van grotere woning die allen in een hoog prijssegment vallen dragen bij aan de exclusiviteit van het beoogde park in Balk;
- *Woonoppervlakte:* Het woonoppervlakte van de Watervilla's in Balk met een vraagprijs van € 700.000 is ca. 144 m². De prijs per m² BVO bedraagt dan € 4.861. Dit bedrag is marktconform. De prijs van de woningen in de benchmark variëren van ca. € 3.500 tot € 5.100 per m² BVO (met uitzondering van twee extremen die veel goedkoper dan wel duurder zijn). Dit betekent dat er ook een aantal recreatiewoningen te koop staan die meer woonoppervlakte bieden voor een lagere vraagprijs. Dit betreft echter wel woningen die 10 tot 20 jaar oud zijn en veelal minder privacy bieden. De meer recentere woningen zitten eveneens rond de € 5.000 per m² BVO;
- *Gebruik woningen:* Het gebruik van de woningen geeft een wisselend beeld. Op enkele parken is het toegestaan om permanent te wonen. Het lijkt dat de meeste parken dit echter niet toestaan. Tevens bieden vrijwel alle parken verhuurmogelijkheden aan, waarbij er een aantal samenwerken met boekingsplatforms of landelijke verhuurketens. Op sommige parken is het ook toegestaan om de verhuur zelf te organiseren. Verhuur via een vaste verhuurorganisatie, zoals beoogd in Balk, zorgt voor meer uniformiteit in verhuurprijzen en service, iets dat de doelgroep zeker zal aanspreken;
- *Vergelijking recente nieuwbouw:*
 - Onlangs is een vergelijkbare ontwikkeling gerealiseerd aan het Tjeukemeer in Delfstrahuizen (eveneens een Kontour-ontwikkeling). Hier staat momenteel nog een woning van in de verkoop (Friese Meren Villa's Delfstrahuizen). Vergeleken met deze locatie beoordelen wij de planlocatie in Balk als minimaal vergelijkbaar: Balk ligt meer centraal in het Friese Merengebied, nabij een kern met een groter voorzieningenniveau en de directe omgeving kent een groter recreatief aanbod (onder andere Gaasterland).
 - Bij Landgoed Eysinga State in st. Nicolaasga staan momenteel kavels in de verkoop voor nieuw te realiseren recreatiewoningen. De woningen variëren van grootte van 4 tot 12 personen en de kavels zijn gemiddeld 1.500 m² ("Meer van Eysinga") en 1.100 m² ("Het Eyland"). De vanaf-prijzen zijn lager dan het beoogde prijsniveau van de Watervilla's in Balk, beginnend vanaf € 379.000 met een kavelgrootte van 900 m². De woningen zijn meer landinwaarts gelegen en onderdeel van een bestaand park (incl. zwembad, speelweide en een divers logiesaanbod). Door de lagere vraagprijzen kunnen deze woningen wellicht gezien worden als een goedkoper alternatief voor de Watervilla's in Balk. Via Kontour Vastgoed is navraag gedaan naar de verkoopsnelheid van Eysinga State. Deze ontwikkeling verloopt succesvol. De beoogde fasering in de verkoop zou versneld worden vanwege de interesse vanuit de markt. Dit tekent de toeristische aantrekkingskracht en de populariteit van de aanschaf cq. verhuur van vakantiewoningen in de regio Súdwest Fryslân;
- *Concurrentie buiten de regio:* In de regio's Zuidoost Fryslân en Noord-Overijssel staan drie vakantiewoningen te koop met een vraagprijs van ten minste € 500.000 (k.k.). De woningen zijn

gelegen in De Veenhoop (2) en Giethoorn en hebben een vraagprijs van respectievelijk € 625.000 en € 599.000. Het concurrentieveld in de bredere regio is dus zeer beperkt.

Gepland concurrerend aanbod: nieuwe recreatiewoningen

Om de regionale markt in beeld te krijgen moet, naast het huidige te koop staande aanbod, naar geplande en nieuwbouwprojecten gekeken worden. Op basis van deskresearch, contact met de gemeente De Fryske Marren en Súdwest-Fryslân en een eerdere inventarisatie vanuit het Vitaliteitsonderzoek Fryslân is ingegaan op het geplande aanbod en randvoorwaarden voor mogelijke nieuwe projecten.

In de gemeente De Fryske Marren is momenteel (d.d. juni 2020) één plan bekend bij de gemeente voor toevoeging van nieuwe recreatiewoningen. In de buurgemeenten zijn meerdere plannen bekend. Deze richten zich echter op lagere prijsklassen en zijn derhalve niet of slechts beperkt concurrerend met Watervilla's Friese Meren Balk:

- Jachthaven Lutsmond (gemeente de Fryske Marren): Deze jachthaven, op een paar honderd meter afstand gelegen van de planlocatie, bestaat momenteel uit zowel lig-, kampeer- en camperstandplaatsen. Als onderdeel van een transformatie en opwaardering wordt ruimte gemaakt voor ca. 20 recreatiewoningen. De vraagprijzen bedragen maximaal €400.000, en ook de grootte van zowel de woning als de kavels is significant kleiner dan de Friese Watervilla's in Balk. De woningen zijn geschikt tot maximaal zes personen. Naar verwachting speelt deze ontwikkeling in op een andere doelgroep dan de Watervilla's, en moet gezien worden als aanvullend aanbod dan als een directe concurrent;
- Recreatiepark Bad-Hindeloopen (gemeente Súdwest-Fryslân): Transformatie van een camping naar een park met ca. 80-120 nieuwe recreatiewoningen. Het park heeft een fraaie ligging direct aan het IJsselmeer (prijsniveau is nog niet bekend, maar zal naar verwachting niet concurrerend zijn met de Watervilla's in Balk, zowel qua luxe als grootte van de woningen). Uitbreiding zal naar verwachting niet op korte termijn gerealiseerd worden;
- Aquaresort It Soal Workum (gemeente Súdwest-Fryslân): plan voor 150 appartementen, die ook kunnen worden ingezet als hotelkamer. Het plan is inmiddels goedgekeurd door de gemeenteraad. Naar verwachting zal het wel een andere doelgroep aanspreken, aangezien er ook een zwembad, retail en horeca wordt toegevoegd aan het bestaande park. Ook betreft het naar waarschijnlijkheid iets kleinere eenheden;
- De Drijfveer Camping en Jachthaven (gemeente Heerenveen): het plan behelst 28 schipperswoningen en 8 lodges. Realisatie van het plan is nog onduidelijk;
- Tusken de Marren (gemeente Heerenveen): 116 recreatiewoningen waarvan een deel Schipperswoningen. De woningen zijn vooral geschikt voor 2 of 4 personen. Een bestemmingsplanwijziging is recentelijk goedgekeurd. Prijzen liggen ruim onder de beoogde prijzen in Balk;
- Naast bovengenoemde plannen zijn er nog een beperkt aantal plannen die zich in de initiatiefase bevinden (en waarvan doorgang dus nog zeer onzeker is) of die slechts een zeer beperkt aantal nieuwe recreatiewoningen omvatten. Geen van deze plannen is naar verwachting concurrerend met de beoogde Watervilla's in Balk.

Conclusies aanbodanalyse

Er staan op dit moment in het Friese Merengebied tien woningen met een vergelijkbaar prijsniveau in de verkoop. Het merendeel van de woningen heeft echter een lagere vraagprijs dan de beoogde vraagprijs van de woningen in Balk, maar desalniettemin beoordelen we de vraagprijzen als marktconform. De prijs per m² BVO ligt in het verlengde van de andere recreatiewoningen in de benchmark. Daarnaast zijn de conceptuele uitgangspunten van de ontwikkeling in Balk consistent en in aansluiting bij de marktbehoeften. 37 eenheden maakt het overzichtelijk en persoonlijk en is minder aantrekkelijk voor verhuurexploitatie en de beleggersmarkt. Het is niet de verwachting dat er de komende jaren soortgelijk aanbod met eenzelfde prijsniveau zal worden gerealiseerd in de regio, al kunnen de nieuwbouw recreatiewoningen van Landgoed Eysinga State wellicht worden gezien als een goedkoper alternatief. Het onderscheidend vermogen van de Watervilla's in Balk in termen van locatie, luxe en grootte moet daarom direct duidelijk zijn voor potentiële kopers. In dat geval heeft de beoogde ontwikkeling in Balk een goede basis voor de verkoop van de woningen. De primaire vraag is evenwel of er voldoende markt is voor deze woningen aanvullend op de reeds te koop staande woningen en het vergelijkbare nieuwbouwplan. Dit wordt in het volgende hoofdstuk beantwoord.

5. Vraag en marktbehoefte

Voor de berekening van de marktbehoefte gaan we uit van de volgende uitgangspunten:

- Uitgaande van een reistijd van twee uur heeft de locatie in Balk een grote potentiële afzetmarkt (zie ook bijlage 3). Dit gebied, grofweg bestaande uit heel Nederland, minus de provincies Zeeland, Limburg en een deel van Brabant, telt circa 15 miljoen inwoners⁸. Gesprekken met makelaars bevestigen dat de meeste vraag naar recreatiewoningen in deze regio afkomstig is vanuit de Randstad (incl. Rotterdam en Den Haag), maar dat ze eveneens regelmatig vanuit Noord-Brabant verzoeken krijgen voor de bezichtiging van recreatiewoningen in het hogere segment;
- Het aantal huishoudens in deze marktregio met een bruto huishoudinkomen van boven de € 100.000 per jaar bedraagt ca. 1,35 miljoen huishoudens (bron: CBS). Dit huishoudinkomen fungeert als ondergrens voor de afzetmarkt die naar verwachting de financiële middelen hebben een woning in het beoogde prijssegment aan te schaffen. Dit komt overeen met de beoogde doelgroepen (de Stijlzoekers, Inzichtzoekers / Upper-Class Paul) beschreven in hoofdstuk 3;
- Daarnaast is het de verwachting van Kontour Vastgoed dat er vanuit Duitsland de nodige vraag zal zijn naar recreatiewoningen in deze regio. Uit referentieprojecten blijkt bijvoorbeeld dat ongeveer 10% van de woningen is verkocht aan Duitsers. De gesproken makelaar verwacht eveneens dat de Duitse doelgroep interesse heeft in dit soort luxe recreatiewoningen. Deze doelgroep maakt echter geen onderdeel uit van de berekening, en komt dus feitelijk nog bovenop de berekende marktbehoefte.

Om de regionale behoefte nader te kwantificeren is een beroep gedaan op rapportages van het NVM en data van het kadaster. Aan de hand van deze bronnen kunnen we op twee manieren de marktbehoefte in beeld brengen:

Methode 1: Top-down benadering: Het aantal huishoudens in Nederland met een bruto huishoudinkomen van ten minste € 100.000 per jaar bedraagt ca. 1,35 miljoen huishoudens (bron: CBS).

⁸ Bron: ArcGIS (2020).

Dit is de potentiële afzetmarkt waarvan wij verwachten dat ze de financiële middelen hebben om een recreatiewoning te kopen in het beoogde marktsegment. Hierop passen we de volgende filters toe:

- 2% van de huishoudens geeft aan in een enquête van het NVM zeker te weten dat ze binnen vijf jaar een recreatiewoning gaan aanschaffen (bron: NVM 2016).
- 1 op de 6 huishoudens gaat vervolgens daadwerkelijk over tot aanschaf (bron: NVM 2016). We verwachten echter dat voor deze kapitaalkrachtige doelgroep dit getal hoger ligt, aangezien financiële belemmeringen in mindere mate een beperkende factor zijn bij de keuze tot aanschaf. Op basis van onze eigen inschatting ramen we daarom dat 1 op de 3 huishoudens in deze categorie daadwerkelijk over gaat tot aanschaf.
- 6% van de ondervraagden wenst een recreatiewoning aan te schaffen in de regio Friese en Overijsselse Meren (bron: NVM, 2016).
- 80% van de huishoudens wenst een vrijstaande recreatiewoning te kopen. In het NVM-rapport wordt gesproken van 59%, maar dit is een gemiddelde van alle huishoudens. Voor de hogere inkomensgroepen zal de vraag naar een vrijstaande woning significant hoger zijn. Vandaar dat we ervoor gekozen hebben dit percentage naar boven bij te stellen. Een deel zal echter ook kiezen voor een appartement met een fraai uitzicht;
- 50% van de huishoudens zal kiezen voor nieuwbouw. In het NVM-rapport wordt dit percentage geraamd op 35%. Echter, in het bovenste prijssegment wensen potentiële kopers de optie te hebben hun recreatiewoning 'op maat' te kunnen aanschaffen, en dus invloed te hebben op de indeling en aanwezige voorzieningen van de woning. Het percentage dat kiest voor nieuwbouw zal dan ook hoger zijn dan het landelijke gemiddelde.

Met deze filters is de marktbehoefte te bepalen. Zoals bovenstaande uiteengezet is dit gebaseerd op zoveel mogelijk op de markt afgestemde analyses, maar tevens op een aantal aannamen en inschattingen. Daarom is het goed de marktbehoefte in een bandbreedte uit te drukken met een onder- en bovengrens. Als we deze filters toepassen op het aantal huishoudens dan prognosticeren we de marktvraag op 216 recreatiewoningen per vijf jaar, ofwel circa 40 - 50 nieuwbouw recreatiewoningen in het hoogste prijssegment in het marktgebied (NVM-regio Friese en Overijsselse Meren) per jaar. Naar verwachting zal het overgrote deel van deze vraag landen in het Friese deel van de NVM-regio, aangezien er in Overijssel nauwelijks aanbod aanwezig is van recreatiewoningen in het bovenste segment.⁹ De vraag vanuit de Duitse markt komt hier feitelijk nog bovenop. Zoals gezegd bedraagt deze ca. 10% op basis van een referentieproject. De totale marktbehoefte zou dan uitkomen op ca. 45 – 55 nieuwe recreatiewoningen in de marktregio.

Methode 2: Koopsommenoverzicht Kadaster: 13 van de 334 verkochte recreatiewoningen in Fryslân in 2019 hadden een verkoopprijs van € 700.00 of meer (bron: Kadaster). Dat is dus ongeveer 4% van alle transacties van recreatiewoningen in Fryslân. Dit betekent dat er vraag is naar recreatiewoningen van boven de € 700.000 in Fryslân, maar dat dit vooral bepaald wordt door het beschikbare aanbod dat in een jaar op de markt komt. Dit is over het algemeen vrij beperkt.¹⁰ Het is de verwachting voor 2020 dat het aantal transacties hoger zal zijn. Vanwege de Coronacrisis neemt de binnenlandse vraag, ook in het

⁹ Op Funda (peildatum 17 juni 2020) staat 1 recreatiewoning te koop in Overijssel met een vraagprijs boven de € 500.000.

¹⁰ Naast de woningen genoemd in de benchmark staan er in Fryslân nog 6 recreatiewoningen te koop met een vraagprijs van € 700.000 of hoger. Deze zes woningen staan allen op de Wadden. (bron: Funda, peildatum 17 juni 2020).

hogere segment, naar vakantiewoningen in Fryslân toe, iets dat ook werd bevestigd in gesprekken met de makelaar¹¹.

Tabel 3. Overzicht berekeningen marktbehoefte

METHODE	MARKTBEHOEFTE RECREATIEWONINGEN	OMSCHRIJVING
METHODE 1	CA. 45 - 55 WONINGEN	O.B.V. POTENTIELE DOELGROEP EN TERUGGEREKEND NAAR POTENTIELE BEHOEFTE IN DE MARKTREGIO.
METHODE 2	CA. 10 WONINGEN	O.B.V. TRANSACTIES (> € 700.000) IN 2019

Bovenstaande leidt tot de verwachting dat er beperkt marktbehoefte is voor recreatiewoningen in het (hoge) beoogde segment. Dit beperkt zich tot een maximum van ca. 55 recreatiewoningen per jaar (indien je de totale behoefte voor 5 jaar gelijk verdeeld per jaar). De marktbehoefte wordt daarmee bijna volledig ingevuld door het nieuwe aanbod in Balk. De bestaande overige plancapaciteit richt zich voornamelijk op doelgroepen in lagere prijssegmenten. Dit betekent dat de nieuwe recreatievilla's in Balk kunnen inspelen op een landelijke behoefte, maar dat het essentieel is om aan diverse randvoorwaarden te voldoen:

- Het beoogde luxeniveau is dusdanig hoog dat het niet volledig op de reguliere koopmarkt inspeelt. Het is daarom de verwachting dat het concept de nodige eigen vraag genereert. Het is echter wel essentieel dat het beoogde aanbod onderscheidend genoeg is ten opzichte van het huidige en toekomstige aanbod, zowel in termen van kwaliteit als locatie. Vooral ten opzichte van het aanbod tussen de € 500.000 en € 700.000 moet het onderscheidend vermogen duidelijk zijn (zie de onderstaande punten), aangezien in deze prijscategorie het nodige aanbod te koop staat;
- De beoogde services door middel van een lokale beheerder vormen een onderscheidend onderdeel van het concept en moeten zijn gewaarborgd. Dit is onderscheidend ten opzichte van het huidige te koop staande aanbod. Overwogen kan worden om extra services aan te bieden die aansluiten bij de wensen van de doelgroep (zoals beschreven in hfst 2). Daarbij moet vooral privacy gewaarborgd worden, iets dat voor deze doelgroep een zeer belangrijke voorwaarde is bij aanschaf van een woning. Dit werd ook benadrukt in gesprekken met een makelaar;
- Een directe vaarverbinding met het Slotermeer moet gewaarborgd zijn en alle villa's moeten per boot bereikbaar zijn. De ophaalbrug lijkt dit te garanderen;
- Positioneren als hoogwaardige plaats voor wonen en recreatie aan het water midden in het Friese Merengebied. Het luxeniveau moet aansluiten bij de verwachtingen van de beoogde doelgroep. Daarnaast moeten de privacy en individualiteit geborgd zijn. Een eigen aanlegsteiger en vrijstaande woningen waarborgen dit, evenals de dichtheid van ca. vijf woningen per hectare. Ten opzichte van het eerdere onderzoek (2017) is met betrekking tot dit laatste punt een verbetering te constateren;
- Het aanboren van de Duitse markt wordt gezien als kansrijk. Hier moet echter wel actief acquisitie op worden gevoerd; Deze doelgroep maakt geen onderdeel uit van de marktbehoefteberekening, en komt dus feitelijk nog bovenop de marktbehoefte.

6. Conclusies en aanbevelingen

Op grond van voorgaande analyses wordt de marktbehoefte aan het plan "Watervilla's Friese Meren Balk" positief beoordeeld:

¹¹ Friesch Dagblad, 22-5-2020. "Run op Friese vakantiehuisjes vanuit randstad"

- Het plan heeft een duidelijke hoogwaardige doelgroepfocus, waarmee het onderscheidend gepositioneerd wordt ten opzichte van het gedifferentieerde en overwegend lager gepositioneerde huidige en geplande regionale aanbod. Het voegt daarmee een smaak toe aan het bestaande verblijfsaanbod in de toeristisch aantrekkelijke en groeiende regio. Het is interessant voor een smalle doelgroep, maar wel een met een hoge reisbereidheid. Bovendien kan het plan bijdragen aan de diversifiëring van het aanbod en verfraaiing van de omgeving. Ook geeft het plan een extra economische impuls aan de kern Balk vanwege de bestedingen die de eigenaren en mogelijke gasten doen, waardoor het draagvlak van voorzieningen in de kern Balk wordt versterkt. Dit wordt nog verder versterkt door het gegeven dat het park zelf geen voorzieningen gaat bouwen/exploiteren;
- De opbouw van het plan (aantal eenheden en ruimtelijke inpassing) sluit aan bij de hoogwaardige nichemarkt, waarmee het zich onderscheidt ten opzichte van de markt van woningen tussen de € 500.000. en € 700.000. Binnen deze hoogwaardige markt is enige marktbehoefte, maar deze is vrij klein. Dit betekent dat de opnamecapaciteit voor nieuw aanbod relatief gering is. Het plan moet daarom kloppen en consistent zijn, mede gezien het concurrerende huidige en geplande regionale aanbod dat zich op een iets lager marktsegment richt (tot € 700.000). De kwaliteiten zijn hiervoor aanwezig vanuit het concept en de locatie. Dit moet echter wel verzilverd en gecommuniceerd worden (gewaarborgde privacy, directe vaarverbinding vanuit villa naar het Slotermeer, ruime en flexibele opzet, hoogwaardige en persoonlijke services).

Wij adviseren de planvorming voort te zetten met oog voor de benoemde randvoorwaarden. Hierbij kan de opnamecapaciteit vergroot worden door sterk te benadrukken dat de combinatie van luxe, privacy, locatie en flexibiliteit het product uniek maakt in de regio en in aansluiting is bij de huidige markttrends. Hierbij kan nog overwogen worden om meer services aan te bieden in samenwerking met lokale ondernemers, zoals bootverhuur of boodschappenservice. Op deze wijze kan nog beter worden ingespeeld op de individuele wensen van de gasten, zowel voor diegenen die de woning als tweede woning gebruiken als voor diegenen die de woning verhuren.

Bijlage 1: doelgroepen

Stijlzoekers (volledige omschrijving, zie leefstijlvinder.nl)

- 'Work hard, play hard'
- Wellnesscenters, een sportwedstrijd bezoeken of slapen in een mooi hotel; dat is de wereld van deze groep.
- Het zijn zelfverzekerde en doelgerichte recreanten. Harde werkers met ambitie en ondernemingsdrift treffen we hier vaak onder.
- Hun actieve en strevende levensstijl komt ook duidelijk naar voren in hun vrije tijd en vakantie. In hun eigen woorden: 'Work hard, play hard'.
- Verwend worden en genieten van exclusiviteit past voor hen bij vakantie. Luxe en comfort is dan ook zeer belangrijk. En daarbij: het sociale gebeuren moet kloppen. Dus liever zoveel mogelijk Ons Soort Mensen, op dezelfde golflengte om zich heen. Goed voor je netwerk ook.

Inzichtzoekers (volledige omschrijving, zie leefstijlvinder.nl)

- 'Kunst, cultuur en wandelingen houden je fit!'
- Inspirerende en rustige activiteiten zijn het domein van deze groep. De over het algemeen iets oudere Inspiratiezoeker heeft weer tijd voor zijn interesses én: wil blijven meedoen in de wereld.
- Dingen leren en ervaren willen ze, in de natuur en met culturele activiteiten. Het liefst alleen, of in klein gezelschap.
- Vrije tijd is tijd die je bewust moet besteden. Museumbezoek en bezienswaardige gebouwen; daar liggen de interesses. Actief de natuur in kan ook: het liefst wandelend of fietsend.
- Overnachten doen ze graag op een plek waar de praktische voorzieningen goed geregeld zijn. Zoals in een bekende hotelketen, in een bed & breakfast met goede recensies. Ze zijn dan ook best bereid iets meer te betalen.
- Ze lezen opvallend vaak de krant (NRC, Trouw, Volkskrant) en gebruiken op het gebied van social media vooral LinkedIn.

Upperclass Paul (NBTC paspoorten voor internationale doelgroepen)

Enkele pagina's uit het paspoort

PAUL **HOBBIES AND FREE-TIME**

My hobbies and leisure activities are:

- Self-educate
- Play sports like tennis
- Read and relax at a spa

In my leisure time I like to go to:

- Theatre
- Gallery
- Furniture/ shopping mall

My music is:

- Classical
- Jazz

If I were given two free tickets and could choose what they were for:

- Dinner for two

NBTC

PAUL **GENERAL INFORMATION**

In my working life I'm...
more likely to work in wholesaling/distribution, education or (semi-) government. More often full-time.

Age

18 - 24 years
25 - 29 years
30 - 34 years
35 - 39 years
40 - 44 years
45 - 49 years
50 - 54 years
55 - 59 years
60 - 64 years
65 years or older

AVERAGE 49 years

Family composition

1 Empty Nesters	30%
2 Families with youngest child older than 12 years	19%
3 Couple, cohabiting or married	16%
4 Families with youngest child under 12 years	16%

Gender

50% MEN
50% WOMEN

Income

Education

Blue: represents significantly lower than average
Red: represents significantly higher than average

TRADITIONAL MAINSTREAM POSTMODERN

NBTC

PAUL

NBTC

Bijlage 2: Regio Friese en Overijsselse Meren



- De Fryske Marren
- Súdwest-Fryslân
- COROP Noord-Overijssel

Bijlage 3: Reisafstand naar Balk

