

Aan:  
Het college van Gedeputeerde Staten en de Provinciale  
Staten van de provincie Zeeland  
Postbus 6001  
4331 BK Middelburg

Cadzand, 16 maart 2017

Betreft: Verplichte verhuur recreatiewoningen in het omgevingsplan

Geachte dames en heren,

Middels dit schrijven wensen wij te reageren op uw visie namens Saverka. Saverka is een vereniging van samenwerkende Verhuurkantoren binnen de Gemeente Sluis die samen ong. 1000 vakantiewoningen beheren en bemiddelen voor de recreatieve verhuur.

Onze reactie is op het door u vastgestelde beleid in het omgevingsplan van de Provincie Zeeland om een verhuurplicht op te leggen voor alle nieuw te realiseren recreatiewoningen en appartementen in de kuststreek van de Gemeente Sluis. Daarnaast vult u de verhuurplicht aan met de tekst "verhuur door één professionele partij".

In uw beleidstukken ontdekten wij een aantal argumenten, die telkens verschillen waardoor het eigenlijk erg onduidelijk is wat de werkelijke reden is voor het provinciale bestuur om een verhuurplicht voor nieuw te bouwen recreatiewoningen/appartementen op te leggen.

Wij hebben uit uw beleidstukken en vergaderverslagen van de Staten Vergaderingen uiteindelijk de volgende 4 argumenten gevonden voor het opleggen van de verhuurplicht:

1. **de leegstand te kunnen beperken**
2. **niet te willen bouwen voor leegstand**
3. **permanente bewoning in recreatie parken te kunnen voorkomen**
4. **dat recreanten (kort-verblijvers) meer besteden dan tweede verblijvers** (eigenaren die hun recreatieappartement vooral zelf gebruiken), dus beter zijn voor de Zeeuwse economie.

Saverka is van mening dat uw argumenten om de verhuurplicht op te leggen naar onze mening niet juist zijn, soms dubbel zijn en dat het middel wat ingezet wordt (verhuurplicht) de gestelde "problemen" niet oplost maar juist andere, mogelijk grotere problemen voor de aantrekkelijkheid en economie van de Zeeuwse kust veroorzaakt.

Hieronder waarom uw argumenten voor de opgelegde verhuurplicht niet de gewenste effecten geeft:

1. **“Leegstand” is niet te voorkomen met verplichte verhuur.** Leegstand wordt veroorzaakt door de tijd van het jaar (seizoenwerking) en is vaak tijdelijk. In de zomermaanden is Zeeland op zijn aantrekkelijkst. In het voor- en naseizoen merken wij een voortdurende en toenemende groei van bezetting door met name ouderen die niet gebonden zijn aan de schoolvakanties. Dit heeft diverse oorzaken maar komt naar onze mening vooral ook door alle investeringen die afgelopen jaren in de kwaliteit van West Zeeuws Vlaanderen en de algemene infrastructuur in Zeeland gedaan zijn. De waarde van West Zeeuws Vlaanderen als vakantie regio is enorm toegenomen. Ondanks dat gegeven blijven er toch nog altijd minder aantrekkelijke periodes (winter) en minder drukke periodes (buiten de schoolvakanties) waarbij de bezetting van de diverse vakantieaccommodaties minder hoog of zelfs laag is. Een opgelegde verhuurplicht verandert hier niets aan, er zijn en blijven periodes dat er gewoon weinig tot geen vraag is.
2. **Bouwen voor leegstand?** Dit is een argument wat wij niet begrijpen. Iemand die vakantiewoningen of appartementen bouwt (een ontwikkelaar), bouwt deze om te verkopen. Er moet dus vraag zijn van kopers, anders wordt er niet gebouwd of blijft de ontwikkelaar met onverkoopbare appartementen zitten, een enorme verliespost met mogelijk fikse gevolgen voor de ontwikkelaar. Een ontwikkelaar zal geen onverantwoorde risico's nemen en enkel bouwen als zeker is dat er wat verdiend, dus verkocht kan worden. Dit noemt men marktwerking. Een koper die koopt om de woningen/appartement leeg te laten staan? Daar geloven wij niets van!

Om deze reden vanuit onze professionele blik (onze bedrijven zijn hier al vele jaren lang dagelijks mee bezig) een toelichting op welke mensen een recreatiewoning/appartement kopen:

**Er zijn drie soorten kopers van vakantiewoningen/appartement:**

A: Diegenen die de aankoop zien als een belegging en rendement op hun investering willen behalen.

Deze kopen vaak nieuw (fiscaal aantrekkelijk) en willen zoveel mogelijk verhuur en zo min mogelijk kosten om een maximaal rendement te halen. Er wordt niet meer geïnvesteerd dan noodzakelijk om de verhuur in stand te houden. Op het moment dat er hoge onderhoudskosten of renovatiewerken komen wordt de woning verkocht en wordt er weer gezocht naar nieuwe beleggingen. Uitgangspunt is dat de kwaliteit net hoog genoeg moet zijn om een goed rendement te behalen. Kosten/Baten erg belangrijk.

In overheidskringen wordt soms gesproken over speculanten die op enkel een waardestijging van het bezit speculeren en het appartement/woning leeg laten staan (?!). Dit lijkt ons erg onrealistisch en de verhuurkantoren die toch een zeer uitgebreid netwerk onder kopers en bezitters van vakantiewoningen en appartementen hebben, hebben hier nog nooit een

voorbeeld van gezien. Als het al zo zou zijn heeft de “speculant” in de tussentijd van de speculatieperiode wel kosten, en alle opbrengsten die ze kunnen realiseren met verhuur zijn dan zeker ook welkom. Een goede verhuurbaarheid en verhuurresultaat zal ook zorgen voor een extra waardestijging. Immers goede verhuurresultaten maken het voor beleggers interessanter zodat zij ook een hogere prijs willen betalen.

B: Diegenen die vooral zelf met de familie en vrienden van al het moois van Zeeland en een mooie vakantie/weekend plek willen genieten. Deze mensen investeren vaak veel in hun woning, hebben de middelen daarvoor omdat ze maximaal van hun bezit willen genieten. Deze groep koopt niet om te verhuren en haakt af bij verhuurplicht. Kosten zijn niet het belangrijkste, kwaliteit van het appartement of woning vaak wel, dus hoge investeringen in kwaliteit en de omgeving.

C: de derde groep, waar u in uw stukken niet over spreekt, kopers die zelf van hun vakantiewoning/appartement en de mooie omgeving aan zee willen genieten, maar daarnaast ook de kosten van hun bezit willen terugverdienen. Dit doen ze door de periodes dat ze er zelf niet zijn te verhuren. Dit zijn eigenaren die gaan voor een goede kwaliteit van hun bezit omdat ze er ook zelf van willen genieten. Ook deze groep kopers haakt af bij volledige verhuurplicht.

Geen van de drie genoemde kopers groepen koopt een appartement om leeg te laten staan. Immers een leegstaande woning levert geen inkomsten of geen genot, maar kost wel (flink) geld in de vorm van overheidsheffingen en belastingen, onderhoud, etc. etc. Leegstandkopers zijn er dus niet.

- 3. Permanente bewoning op recreatieparken voorkomen:** Een mix van verblijfstoerisme en vaste bewoners kan inderdaad botsen. Recreanten hebben nu eenmaal een ander ritme dan mensen die ergens permanent wonen. Dit maakt het dat de een of de ander een vorm van overlast kan ervaren als er een gemengde functie op een vakantiepark zou zijn en dat is niet wenselijk. Echter met betrekking tot de (duurdere) appartementencomplexen, zoals in Cadzand en Breskens worden gebouwd, zorgen vaste bewoners er wel voor dat gedurende het hele jaar bedrijvigheid is in de gebieden waar dit wordt toegestaan. Want een permanente bewoner is immers niet 12 maanden per jaar op vakantie. Dit is dan weer wel goed voor de lokale economie. Immers winkels en horeca kunnen dan ook in de laagseizoen periodes toch nog enige omzet maken.
- 4. Recreanten (kort-verblijvers) besteden meer dan tweede verblijvers:** Er zijn ons geen onderzoeken bekend die deze stelling bevestigen. Er is wel een onderzoek van het Kenniscentrum Kusttoerisme (Kerncijfers vrije tijds economie 2015) dat deze stelling ontkracht. Daar wordt juist in gesteld dat tweede-verblijvers meer besteden in de directe omgeving dan dat kort-verblijvers doen. Temeer ook omdat tweede-verblijvers ook meer investeren in de kwaliteit van hun vakantiewoning/appartement, onderhoud en ook hun inkoop doen, waar ze thuis, in

hun normale werkritme geen tijd voor hebben. Dit maakt het dat tweede-verblijvers bijv. schoenen, kleding en vele andere inkopen doen in de directe omgeving van hun vakantieverblijf. Dit draagt flink bij in de lokale economie en leefbaarheid.

**Daarnaast vragen wij nog uw aandacht voor de onderstaande punten:**

1. Uw stelling van “**één verhuurder per complex**” vinden wij bezwaarlijk om diverse redenen:
  - a. Dit scheidt een monopolie positie. Naar onze mening is concurrentie gezond voor de kwaliteit van de dienstverlening van de verhuurders. Dit wordt door uw besluit onmogelijk gemaakt
  - b. eigenaren die investeren dienen vrij te zijn bij wie zij het vertrouwen leggen ter verhuring van hun verblijf. Bij de “één verhuurder”-regel zijn de mogelijkheden te beperkt. Als er een minder goede samenwerking ontstaat tussen verhuurder en eigenaar dan kunnen er geen alternatieven worden aangegrepen. ( bv te uwer informatie, op bungalowpark Scheldeveste in Breskens was bij aanvang de verhuurverplichting door één verhuurder, nadat deze verplichting weg viel, is het park beter bezet (meer verhuur), eigenaren hebben meer rendement, de kwaliteit van de bungalows is omhoog gegaan en de omgeving is hierbij gediend.
2. Onderscheid tussen verhuurder en beheerder, ter verduidelijking, een verhuurder draagt er zorg voor dat het verblijf zoveel mogelijk wordt bewoond en bezet.  
Een beheerder: draagt ervoor zorg dat alles goed onderhouden wordt en dat Gemeente, Provincie of wie dan ook een vast aanspreekpunt heeft zodat niet voor algemene zaken iedere eigenaar afzonderlijk door de instanties benaderd dienen te worden.  
Hierdoor verzoeken wij u met klem om hierin ook in uw beleid een scheiding in te maken, waarbij één beheerder ook onze ondersteuning kent, maar één verhuurder zoals eerder aangegeven een gezonde marktwerking en daarmee beoogde kwaliteit mogelijk in de weg kan staan.
3. Het is ons bekend dat vakantieverblijven met een aankoopprijs tot ong. de 250.000 a 300.000 euro nog een mooi rendement kunnen genereren als je deze verhuurt als vakantieverblijf. Verblijven met een hogere prijsklasse maken de streek wel .... specialer....maar hier kan men geen optimaal rendement meer verwachten waardoor aankoop enkel voor recreatieve verhuur minder/niet interessant is.
4. Het huidige belastingstelsel kent BTW aftrek bij verhuurde staat. Een appartement of woning koper die besluit zijn bezit te verhuren kan direct 21% BTW op de aankoopprijs terugvragen via de Belastingdienst. Daarnaast zijn er nog een aantal zeer interessante fiscale voordelen die verhuurders van vakantie woningen kunnen benutten. Een belangrijk voordeel is dat bijvoorbeeld de huurinkomsten zijn vrijgesteld van inkomstenbelasting. Naar onze mening zijn er dan ook voldoende fiscale redenen waardoor eigenaren bij aankoop van een nieuw gebouwd recreatieverblijf de voorkeur zullen geven aan volledige verhuur. Er zijn hiervoor dus geen extra overheidsregels nodig die verhuur verplichten, het Nederlandse fiscale systeem werkt hierin stimulerend en is voor veel kopers reden om uit zichzelf te kiezen om hun woning recreatief te verhuren.

5. Het opleggen van een verplichte verhuur zal een negatieve invloed hebben op verkoop van de nog nieuw te bouwen (dure) recreatiewoningen en appartementen in Cadzand en Breskens waardoor stagnatie van verkoop zal optreden. Dit brengt enorme risico's met zich mee om uiteindelijk de gestelde kwaliteitsdoelstellingen voor de recreatie in West Zeeuws Vlaanderen te bereiken. Projectontwikkelaars dragen ook bij in een vereveningsfonds waarmee de openbare ruimte wordt vernieuwd. Ook dat is een essentiële kwaliteitsimpuls die het toeristisch product versterkt. Een mooi voorbeeld is de komst van de jachthaven en het maritiem balkon in Cadzand-Bad. Als projectontwikkelaars door het standpunt van de Provincie m.b.t. de verplichte verhuur een terugtrekkende beweging moeten maken, zal ook de verdere vernieuwing van de openbare ruimte tot stilstand komen. Daar is dan immers geen geld meer voor.
6. Het hoge kwaliteitsniveau van de nieuwbouwwoningen en appartementen geven ook een extra boost aan de kwaliteit van de bestaande recreatieverblijven. Eigenaren van deze (oudere) woningen zullen immers ook willen blijven verhuren en moeten nu concurreren met deze moderne nieuwbouw. Daarnaast zorgt het verbeterde beeld van de omgeving door de nieuwbouw ervoor dat eigenaren van bestaande woningen niet uit de toon willen vallen met hun oudere woning. Zij gaan dus ook renoveren om niet te veel uit de toon te vallen. Dit geeft een extra impuls aan de kwaliteit van het bestaande (oude) arsenaal aan vakantiewoningen waar ook duidelijk flink geïnvesteerd wordt. De waarde van de streek neemt hiermee navenant toe, waardoor het nog interessanter wordt voor eigenaren om te investeren in kwaliteitsverbetering.

We hopen dat u onze argumenten in overweging wilt nemen en in het belang van de toeristisch-economische ontwikkeling van de West Zeeuws Vlaamse kuststrook uw "verplichte verhuur door één partij -beleid" herziet en zo snel mogelijk uit het omgevingsplan haalt.

Tot een nadere toelichting zijn wij altijd bereid.

Met vriendelijke groeten,

Namens Saverka,

(secretaris)