

Onderzoek vakantieparken

+ 'Mogen wij jullie grond kopen?' Jacht op campings is nog in volle gang om er luxeparken van te maken, maar wie wordt daar beter van?

Linda Gottmer, Jan 't Hart

04-07-26, 05:00

[Luisteren](#)

[Delen](#)

[Maak ons je Google-favoriet](#)



Vakantiepark EuroParcs in Enkhuizen met gemixt nieuwe luxehuisjes en chalets met een jaarcontract © Anouck Ahlrichs

AMSTERDAM Eigenaren van Nederlandse aloude campings worden volop gemaild, gebeld, of bezocht door vastgoedontwikkelaars met de vraag: mogen wij uw campinggrond kopen? Hun bod? Vaak vele miljoenen. Hun plan? De camping volbouwen met luxe vakantiebungalows en die doorverkopen aan veelal investeerders.

„De afgelopen twee jaar zijn we ongeveer tien keer per e-mail benaderd door geïnteresseerden in de koop van onze camping”, laat een beheerder van de kleinschalige natuurscamping De Leek in Broek in Waterland aan deze krant weten als antwoord op onze mail met de vraag: 'Wordt u wel eens benaderd door grote partijen die geïnteresseerd zijn in de koop van de camping?'

Ook laat de beheerder in zijn mail weten dat de aanbiedingen bij hen niet aan het goede adres zijn, ze zijn immers geen eigenaar van de grond. Maar als het aan hen ligt, wordt de camping nooit verkocht.

Even later blijkt: degene die wél eigenaar is van de grond van camping De Leek – de familie Spaans – is ook benaderd en in zee gegaan met een van de geïnteresseerden. Slecht nieuws dus voor de beheerders van camping De Leek: zij moeten vechten voor het bestaansrecht van hun geliefde camping.

De jacht

Campings op idyllische locaties die in de handen komen van grote vastgoedontwikkelaars: het is een ontwikkeling die al jaren in heel Nederland gaande is en op veel campings nog steeds voortsleept in de vorm van rechtszaken en conflicten tussen campinggasten en de nieuwe eigenaars.

Hoe massaal is de jacht op nieuwe campinggrond? Om dat uit te zoeken, stuurden we elke camping die we konden vinden in Noord-Holland en De Bollenstreek een e-mail met de vraag: zijn jullie wel eens benaderd? Van veertig campings kregen we een reactie, waarvan er negentien aangeven benaderd te worden door grote vakantiebedrijven of vastgoedontwikkelaars. Twaalf zeggen nooit benaderd te zijn, en negen laten weten dat de vraag voor hen niet relevant is omdat ze bijvoorbeeld een boerencamping zijn, waar de camping slechts een onderdeel is van het boerenbedrijf.



Wij hebben het grote geluk dat wij de camping kunnen doorschuiven naar onze dochter en schoonzoon.

Denise Bijvoet
Eigenaar Camping De Liede in Haarlem

„Wij zijn zeker benaderd door projectontwikkelaars, meerdere malen zelfs”, schrijft Denise Bijvoet van Camping De Liede in Haarlem. „Maar onze camping zal niets met

investeerders te maken hebben; wij hebben het grote geluk dat wij het bedrijf kunnen doorschuiven naar onze dochter en schoonzoon.”

Maar dat geluk heeft niet iedereen. Michael van den Bogaard van Camping de Hof van Eeden in Warmond mailt: „Het is schrijnend dat we steeds vaker zien dat campings worden opgekocht door grote partijen of investeerders. Maar voor veel eigenaren is het helaas de enige manier om hun pensioen veilig te stellen, aangezien dit vaak volledig in het bedrijf zit.”



Voor veel eigenaren is het helaas de enige manier om hun pensioen veilig te stellen

Michael van den Bogaard

Eigenaar camping De Hof van Eeden in Warmond

Zo concludeert ook een camping die anoniem wil blijven: „Zoals veel ondernemers in de recreatiebranche zijn wij wel eens benaderd door partijen die interesse tonen in aankoop of een oriënterend gesprek. Dat hoort bij deze tijd. Mocht zich ooit een serieuze partij melden met een passend voorstel en de juiste prijs, dan zouden wij verkoop overwegen. Dat is geen actieve wens, maar een zakelijke overweging voor de toekomst.”

Vakantiehuis te koop

Uit het feit dat campinggronden nog steeds in trek zijn bij vastgoedbazen, lijken we te kunnen concluderen dat de behoefte aan nieuwe vakantiehuisjes groot is. Toch?

Niet echt. De recentste cijfers laten namelijk zien dat de behoefte aan nieuwe vakantiewoningen juist klein wordt. Uit het jaarlijkse rapport 'De Nederlandse markt voor recreatiewoningen' van de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM) blijkt dat er in 2025 een recordaantal woningen te koop is gezet, het hoogste aantal in vijftien jaar tijd.

Als gevolg van het grote aanbod staan vakantiewoningen relatief lang te koop – gemiddeld 84 dagen – en wordt er zo'n 3,4 procent onder de vraagprijs betaald. Een van de redenen die de NVM noemt, is dat door hogere belastingen een vakantiehuisje steeds minder in trek is als belegging.

Ook de cijfers van het aantal boekingen zijn niet optimistisch, zien we bij brancheorganisatie in de recreatie Hiswa/Recron. Terwijl campings het goed doen, is bij de boekingen van vakantiehuisen vóór Pasen al een terugval van tot wel 20 procent gemeten.

Eigenlijk alleen in het eerste coronajaar, 2020, beleefde het aantal verkochte vakantiehuisjes een enorme piek, blijkt uit cijfers van het Kadaster. Iedereen moest in Nederland vakantie vieren en ten gevolge daarvan werden dat jaar maar liefst 7.900 vakantiehuisjes verkocht. Maar één jaar later daalde de verkoop alweer elk jaar, met als uitzondering een kleine stijging in 2024.

Goede verdienensten

Geen enorme run op vakantiehuisjes dus. Waarom lijken de ontwikkelaars dan onverminderd door te gaan met het scouten, opkopen en omvormen van vakantieparken om er luxe huisjes op te zetten? Als de bestaande plannen doorgaan, komen er komende tijd zo'n duizend bij in alleen al Noord-Holland en de Bollenstreek. En uit de reacties van campingeigenaars uit de buurt op onze enquête, blijkt dat campingopkopers nog niet zijn verzadigd.

Het antwoord op het vraagstuk van de onverminderde jacht lijkt te vinden te zijn in het verdienmodel van dit soort vakantieparken. Dat is namelijk zo opgezet dat het voor de vastgoedontwikkelaars al heel snel lucratief is. Zélf als lang niet alle huisjes op het park verkocht worden, of als de huisjes uiteindelijk niet verhuurd worden.

Dat werkt zo: vastgoedontwikkelaars kopen een camping voor een redelijk bedrag, zeg vijf miljoen euro. Dit lijkt een win-win, want het is veel geld voor menig campingeigenaar die daarmee een mooi pensioen heeft. Maar voor de vastgoedontwikkelaar is het deze paar miljoen meer dan waard.

Zodra hij eigenaar is, veegt hij de campinggrond (meestal helemaal) leeg om vervolgens vol te bouwen met luxe vakantiehuisjes die inclusief een stuk eigen grond verkocht worden voor een bedrag van, gemiddeld 350.000 euro, aan veelal (kleine) beleggers. Dit heet uitponden: de grond wordt opgesplitst en per kavel verkocht. Het is de nachtmerrie voor veel gemeenten, omdat er niet meer één aansprakelijke is voor een stuk grond en verloedering van het park op de loer ligt.

Een snelle rekensom leert dat het aankoopbedrag van de camping voor de vastgoedontwikkelaar al na de verkoop van zo'n vijftien vakantiewoningen behaald is, terwijl er vaak plannen zijn voor de bouw van honderden vakantiewoningen. Tel uit de winst. En zo gaat het al jaren in heel Nederland. Het fenomeen wordt 'verroompottisering' genoemd - naar het bedrijf Roompot, nu samen met Landal - of de 'verstening' van de vakantieparken.



Frans Kramer uit Urk mocht in zijn chalet blijven op vakantiepark in Enkhuizen © Anouck Ahlrichs

Aan de kopers van de vakantiewoningen worden gouden bergen beloofd: een idyllisch eigen vakantiehuis én zo'n zes procent rendement bij de verhuur ervan. Een goede belegging dus. Tot dusver is het verdienmodel zowel voor de oud-campingeigenaar, als voor de ontwikkelaars, als voor de kopers van de vakantiewoningen fortuinlijk.

Maar in ruil voor het beloofde rendement, komen er er veel eisen en verantwoordelijkheden voor de kopers. Zo zijn ze in veel gevallen verplicht het vakantiehuisje een bepaalde periode te verhuren (meestal 2/3e van het seizoen) en de verhuur moet via het bedrijf van de projectontwikkelaar lopen, die daar commissie aan verdient.

Ook mogen eigenaren van vakantiehuisjes de meubels in hun huisje vaak niet zelf uitkiezen; het meubelpakket ligt vast en kost de koper nog minimaal 20.000 euro. De inventaris moeten ze ook eens in de zoveel tijd op eigen kosten vernieuwen.

Misschien wel de opvallendste eis die sommige van deze vastgoedontwikkelaars stellen: als de kopers hun vakantiewoning weer van de hand willen doen, heeft de ontwikkelaar het

recht van eerste koop. Aanbieden op de vrije markt, van koper naar koper, mag dus alleen als de hij geen interesse heeft om de woning terug te kopen.

De gedupeerde campinggangers

Zogezien heeft de vastgoedontwikkelaar het slim geregeld: hij blijft bij elke stap geld aan de woningen verdienen, maar draagt geen financiële lasten, risico's en verantwoordelijkheden meer zodra de woning is verkocht. Zelfs als een vakantiewoning nooit of maar weinig wordt verhuurd, is het enkel de koper van de woning die daarvan last heeft. Als de woning wél wordt verhuurd, zijn het zowel de vastgoedontwikkelaar als de eigenaar van de vakantiewoning die leuk geld verdienen.

Los van de partijen die ervoor kiezen om deel te nemen aan de (economische) rollercoaster die met campingovernames gemoeid gaat, zijn er ook mensen die er deelnemer van worden zonder dat ze daarom gevraagd hebben: de aloude vaste campinggasten met een jaarplek.

Na jaren hun zomers, weekenden en vakanties zorgeloos te hebben doorgebracht op 'hun' campings, krijgen zij ineens de realiteit van een jaarcontract onder de neus geduwd: een brief met hun opzegging. Eind van het seizoen moeten ze weg zijn, want de nieuwe eigenaar heeft het recht ze van hun vaste plek te weren zodra het contract verlopen is, en doet dat dan ook zonder schroom.

Beloftes van de vorige eigenaar – 'jullie kunnen écht blijven' – en jarenlange onbezorgde verlengingen van hun contract, blijken niks waard. Verzoeningspogingen vanuit de campinggasten, waarbij ze de nieuwe campingeigenaar verzoeken een 'mixed park' te overwegen waar de nieuwe luxewoningen én de oude vaste campinggasten naast elkaar bestaan, zetten meestal niks in beweging. De winstmaximalisatie van volbouwen en verkopen, blijkt vaak leidend voor de nieuwe eigenaren.

Andries Bruil ziet het anders

Deze manier van werken past niet meer bij deze tijd, vindt Andries Bruil, ceo bij EuroParcs en een van de grote spelers in de vakantieparkenwereld. Hij kent het verdienmodel van opkopen en leegvegen als geen ander, deed het vroeger ook veel, maar gelooft er nu niet meer in.

Waarom niet? „Ten eerste omdat een vakantiehuisje niet meer zo interessant is voor beleggers, stelt hij vanuit zijn kantoor op vakantiepark De Zanding in Otterlo. „Die markt is verzwakt sinds 2022. Toen steeg de rente en was er tegelijkertijd de nasleep van corona: mensen die tijdens de lockdowns een vakantiewoning als impulsaankoop hadden gedaan, deden hem al snel weer van de hand. Er kwam veel te veel aanbod.”

Maar dat is niet alles. Hij vervolgt: „De grootste afknapper voor beleggers is de fiscaliteit. De vakantiewoning is onderhand een melkkoe geworden van de overheid. Als eigenaar betaal je onroerendezaakbelasting en de belasting over box 3, maar daarnaast ook nog toeristenbelasting, en forensenbelasting. Het is best een stapeling van lasten, veel mensen zitten daar niet op te wachten.”



De grootste afknapper voor beleggers is de fiscaliteit. De vakantiewoning is onderhand een melkkoe geworden van de overheid

Andries Bruil
Ceo EuroParcs

Maar waarom doen zoveel vastgoedontwikkelaars het dan nog wel, opkopen en uitponden? „Tja”, verzucht Bruil. „Als je op een A-locatie zit, verkoopt het altijd. Dan werkt het verdienmodel nog wel. Maar wij focussen nu ook op de exploitatie van parken.”

„Maar dan nog is er een maar. De maatschappelijke onrust die zo’n overname teweegbrengt, daar moet je doorheen willen. Bezorgde omwonenden, ongelukkige jaargasten die rechtszaken aanspannen. Ik begrijp het, maar je kunt je afvragen of dit op de lange termijn de goede keuze is. Als je een label hebt – EuroParcs, Droomparken – en je doet zo’n operatie, dan staat er in de krant: zij jagen alle mensen weg. De schade die we als bedrijf oplopen door die negatieve beeldvorming wil ik niet meer. Een vakantiegast wil ook niet het gevoel hebben dat ze ergens verblijven ten koste van een ander.”

Met Europarcs is hij daarom in 2024 overgestapt op een andere bedrijfsstrategie: niet meer de projectontwikkelaar, maar terug naar het vakantiebedrijf als kern. „Als wij nog willen groeien, zullen we dat moeten doen op basis van kwaliteit van het park en de dienstverlening rondom het vakantiehuis. Denk aan een goed parkrestaurant, het aanbieden van wellness of activiteiten, eventueel dagelijkse schoonmaak of bijvoorbeeld een ontbijtservice. In die zin willen we meer gaan concurreren met hotels: het comfort van een eigen huisje, maar de luxe van een hotel.”

Dus nieuwe parken of gronden opkopen zit er niet meer bij voor EuroParcs?

„Niet in Nederland. Die markt is wel afgedekt. Wel zijn er nog stukken grond op onze bestaande parken die moeten worden ingevuld. Daar kiezen we vaak voor de campingkant: comfortabele standplaatsen, met eigen sanitair. Een modern vakantiepark moet namelijk pluriform zijn. Een mix van hoog segment en lager segment, en camping en huisjes bij elkaar. Vroeger dacht ik daar anders over; toen waren uniforme, luxebungalowparken met één doelgroep het ideaal. Maar nu weet ik dat parken juist niet op Vinex-wijken moeten gaan lijken. Variatie in typen verblijf, prijsniveaus en doelgroepen maakt een park aantrekkelijker en toekomstbestendiger.”

‘Wat mooi is moet mooi blijven’

Voor veel onzekere vaste campinggasten bij wie contractopzegging boven het hoofd hangt, is het de hoop dat de marktstrategie van EuroParcs overwaait naar de vastgoedontwikkelaars die nu ‘hun’ campings aan het ombouwen zijn. In pluriforme parken, zoals Bruil ambieert, zou er immers voor hen een plek blijven.

Voor veel van de campings waar een overname nu speelt, lijkt zo'n ‘mixed park’ vooralsnog niet mogelijk. Zolang het model van volbouwen en uitponden nog zo lucratief is en zolang gemeenten of politiek aan hun bouwgedrag geen paal en perk stellen, lijken de vastgoedbazen maar één doel voor ogen te hebben: zoveel mogelijk winst maken.

Tot die tijd moet het voortbestaan van de traditionele camping het hebben van de traditionele campingeigenaren die het voortbestaan van het harmonieuze campingleven minstens zo hoog in het vaandel hebben staan als het runnen van een financieel gezond bedrijf.



**Nog voor geen 10 miljoen euro verkopen
wij onze camping**

Arjan Kroon en Ingrid van Vierzen
Eigenaren Kampeerterrein Buitenduin Schoorl

Of, zoals in de woorden van Arjan Kroon en Ingrid van Vierzen van Kampeerterrein Buitenduin Schoorl: „Nog voor geen 10 miljoen euro verkopen wij onze camping. De toekomst van ons bedrijf zien wij duidelijk voor ons. Als één van de laatste echte kampeerterreinen van Schoorl en één van de oudste van Nederland, willen wij dat het bedrijf blijft zoals het is. De eerste stappen zijn wij aan het nemen om het beheer van de camping, na onze pensionering, over te dragen aan een stichting die het gedachtegoed van de familie Kroon voortzet voor de komende generaties.”

Of zoals Maranca Dokic van Camping Venhop in Berkhout het stelt. „De vraag of onze camping te koop is, werd vroeger ook al vaker gesteld. Droomparken, EuroParcs, Roompot, maar ook een aantal kleinere ondernemers. Wij zijn niet van plan om onze camping te verkopen. We hebben zo'n mooie locatie Dit was ooit de droom van mijn vader en wij hebben besloten: wat mooi is moet mooi blijven. We zijn in onze regio nog de enige camping met passantenplaatsen. Waar moet deze groep kampeerders anders nog naartoe?”

Meer vakantiehuysjes

Nederland telde op 1 januari 2026 bijna 4.000 vakantieparken met één of meer vakantiehuizen. Dat zijn er iets meer dan een jaar eerder, blijkt uit onderzoek van het kadaster 'Nederlandse vakantieparken in beeld'.

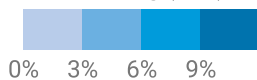
Het gaat onder meer om 1.800 campings, ruim 1.100 bungalowparken, ruim 860 gemengde parken en ongeveer 125 caravanparken. Noord-Holland telt 400 vakantieparken – waarvan er meer dan 100 op Texel en 80 in Schagen – en Zuid-Holland telt er 230.

In Noord-Holland steeg het aantal vakantiehuizen in een jaar tijd (2024-2025) van 14.400 naar 15.000. In Zuid-Holland was een stijging te zien van 11.900 naar 12.200.

De meeste parken vind je nog steeds in Gelderland en Zeeland. Op alle vakantieparken samen staan bijna 135.000 vakantiehuizen. Sinds 2020 zijn de meeste nieuwe vakantiehuizen bijgebouwd in Gelderland, Noord-Brabant en Zeeland. Op de Waddeneilanden staan de meeste vakantiehuizen in vergelijking met het aantal normale woningen. Van elke 3 woningen op de Wadden is er bijna 1 een vakantiehuysje.



Ontwikkeling (in %)



Leaflet



Source: Kadaster

Lees ook:

Van knuffelcampings naar keiharde commercie: waarom doen gemeenten zo weinig om grip te houden op hun vakantieparken?



Lees ook:

Wonen op een vakantiepark: verbieden of gedogen? 'Waar moeten we anders heen?'



Uitgelicht