

Toekomst van de vaste gast

Samenvatting onderzoeksresultaten. Maart 2016.

De vaste gast is in Overijssel goed voor ongeveer 20% van alle binnenlandse vakanties en 23% van alle binnenlandse overnachtingen. Het aantal vakanties door vaste gasten in Nederland vertoont sinds enkele jaren een dalende trend. Toch is er relatief weinig over de vaste gast bekend. Daarom heeft CELTH in samenwerking met MarketingOost, NBTC-NIPO research, de provincies Zeeland en Gelderland en met medewerking van RECRON en Hiswa onderzoek uitgevoerd naar de vaste gast in Nederland. Daarbij is de vaste gast als volgt gedefinieerd:

De 'vaste gast' is een individu dat een tweede verblijfsaccommodatie (boot, chalet, (sta)caravan, tent, tweede woning) voor recreatieve doeleinden bezit en / of hier regelmatig verblijft zonder daarvoor per verblijf te betalen. De verblijfsaccommodatie is voor eigen gebruik, maar kan daarnaast ook worden verhuurd aan derden. De verblijfsaccommodatie staat minimaal een seizoen op dezelfde locatie.

De vaste gast in Nederland bestaat voornamelijk uit oudere echtparen die genieten van hun pensioen en gezinnen met, meest jonge, kinderen. Eenpersoonshuishoudens met een vaste accommodatie zijn zeldzaam (7%). Ongeveer 65% van de vaste gasten woont in een (sterk) stedelijk gebied en het vaste vakantieverblijf is in twee derde van de gevallen op minder dan een uur rijden van het woonadres.

De voornaamste redenen om een vaste accommodatie te bezitten hebben te maken met ontspannen en weg zijn uit de dagelijkse sleur. Ook 'quality time' doorbrengen met elkaar scoort hoog. Slechts voor 2% van de vaste gasten geldt de accommodatie als investering: vaak is de accommodatie al geruime tijd in de familie. Met name de oudere generatie gaat ervan uit dat hun kinderen de accommodatie overnemen. Van plannen tot verkoop is derhalve niet veel sprake: 11% denkt de accommodatie binnen 5 jaar te verkopen, maar liefst 63% verwacht dat zeker niet. Gezien het feit dat 44% van de eigenaren 60+ is (13% zelfs 70+) mag dat als opvallend genoteerd worden.

In totaal zijn de mensen met een vaste verblijfsaccommodatie goed voor €2,2 miljard aan bestedingen, waarvan ruim €150 miljoen in Overijssel terecht komt. Hiermee heeft Overijssel een marktaandeel van 7,2%. Dit percentage is lager dan gemiddeld in de statistieken over toerisme en recreatie, waar Overijssel vaak rond de 9% marktaandeel heeft.

	Dagelijkse uitgaven	Jaarlijkse kosten	Totale uitgaven
Stacaravan	€30.269.000	€32.476.000	€ 62.745.000
Kampeerplaats	€3.192.000	€3.301.000	€ 6.493.000
Tweede woning	€16.935.000	€14.830.000	€ 31.765.000
Boot met vaste ligplaats	€22.935.000	€34.551.000	€ 57.486.000
TOTAAL	€73.188.000	€85.158.000	€ 158.346.000

De uitgaven vallen uiteen in jaarlijkse kosten voor verzekeringen, onderhoud, hypotheek of huur en dergelijke en dagelijkse uitgaven. Deze dagelijks uitgaven worden vaak deels al in de woonomgeving gedaan: met name bederfelijke waren worden meegenomen, maar in de woonomgeving worden ook al bewust boodschappen gedaan bij de vertrouwde adressen.

Eenmaal op de locatie heeft de vaste gast een 'thuis-gevoel' en gedraagt hij zich als een lokale bewoner. Hij kent de mooiste plekjes en routes en weet de leukste restaurantjes te vinden. Hij komt er dan ook vaak: gemiddeld 9,3 keer per jaar, waarbij hij gemiddeld 5,7 nachten blijft. Dat is gemiddeld 53 nachten per jaar. Daarmee is de vaste gast goed voor ruim 5 miljoen vakantiedagen in Overijssel.

In Overijssel is de meest populaire vorm van een vaste verblijfsaccommodatie een stacaravan of chalet. Slechts 4% kampeert op een seizoensplaats, tegen 17% voor heel Nederland.

	Accomm. (aanbod)	Personen	Nachten	Aantal keer per jaar	Gemiddelde bezoekduur
<i>Stacaravan</i>	12.500	38.000	2.295.000	9,7	6,2
<i>Kampeersplaats</i>	1.400	4.000	242.000	8,9	6,8
<i>Tweede woning</i>	7.000	22.000	1.284.000	10,2	5,7
<i>Boot met vaste ligplaats</i>	10.150	31.000	1.200.000	7,4	5,2
TOTAAL	31.050	95.000	5.021.000	9,3	5,7

In Overijssel is de vaste gast voor 93% Nederlands. Dit is iets meer dan bij toeristische vakanties en flink meer dan gemiddeld in Nederland (84%). Met name Zeeland en andere kustgebieden hebben meer buitenlandse vaste gasten, vrijwel allemaal uit Duitsland of België.

Al met al is de vaste gast een groep met een flinke impact op de lokale economie en het toerisme in het bijzonder. Zo is de vaste gast goed voor zo'n 1.400 banen in Overijssel, waarvan zo'n 1.000 in de horeca. Het is echter een krimpende markt. In het ContinuVakantieOnderzoek (CVO, NBTC-NIPO research) is zelfs een krimp van -28% waarneembaar tussen 2005 en 2006 en 2013 en 2014. In het onderzoek van CELTH wordt gesproken over een krimp van -10% bij het aantal binnenlandse vaste gasten in Overijssel.

Hoe speel ik hier als ondernemer op in?

Voor ondernemers worden praktische aanbevelingen gedaan in het rapport van CELTH. Het is onder andere belangrijk om de gast centraal te zetten en de vaste gast te behandelen als een andere groep dan de eenmalige gast. Deze groepen hebben immers verschillende behoeften en gedragen zich ook anders. De vaste gasten zijn belangrijke ambassadeurs voor een bedrijf.

Meer weten? Download het hoofdrapport en bekijk alle onderzoeksresultaten in het bijlagenrapport of neem contact op met het Kennispunt van MarketingOost via Sander van den Belt, svandenbelt@marketingoost.nl of 038-468 66 51.