

Impact tweede verblijvers voor het Kusttoerisme

Resultaten Kust
20 december 2016

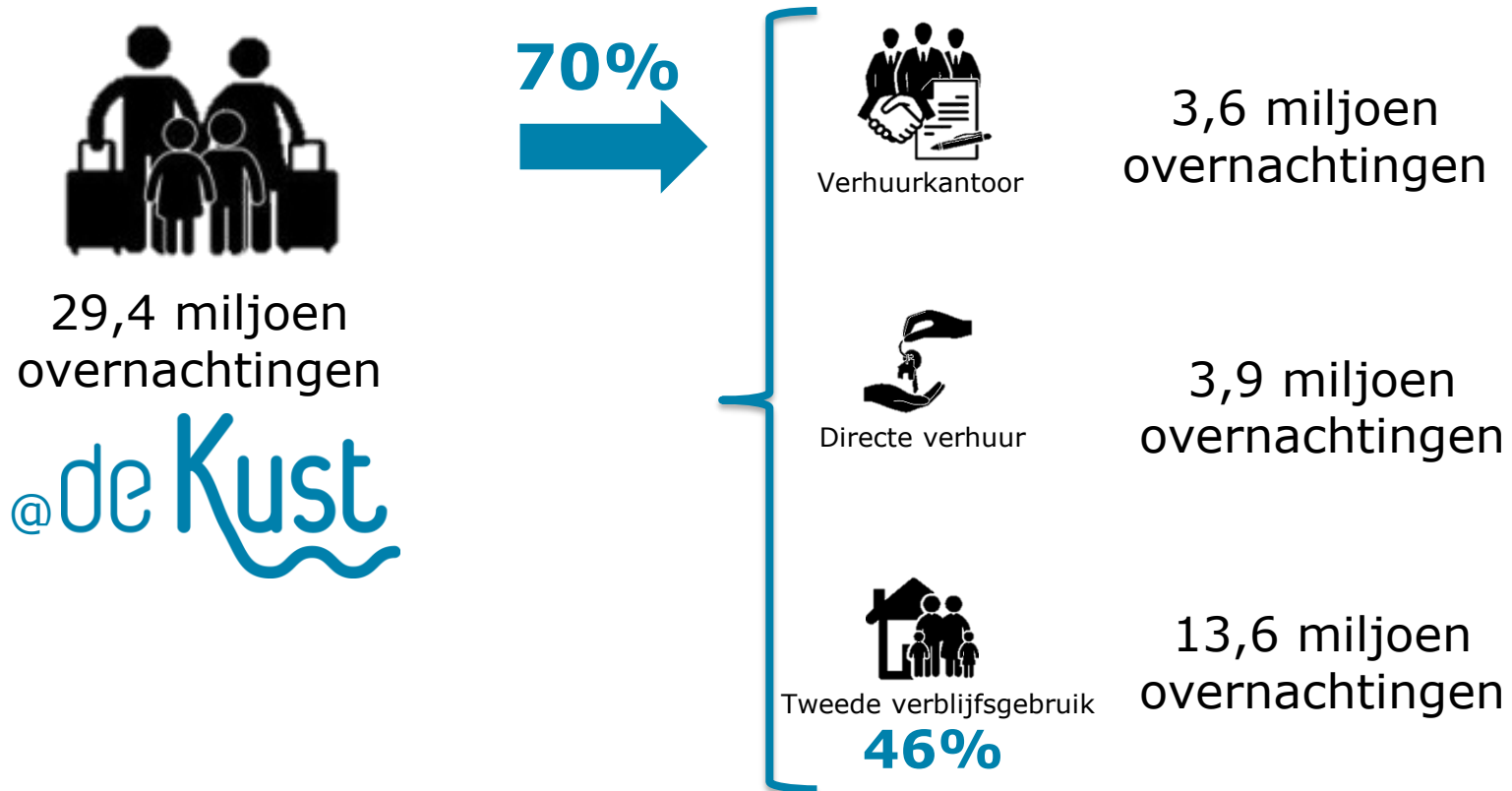


Resultaten onderzoek



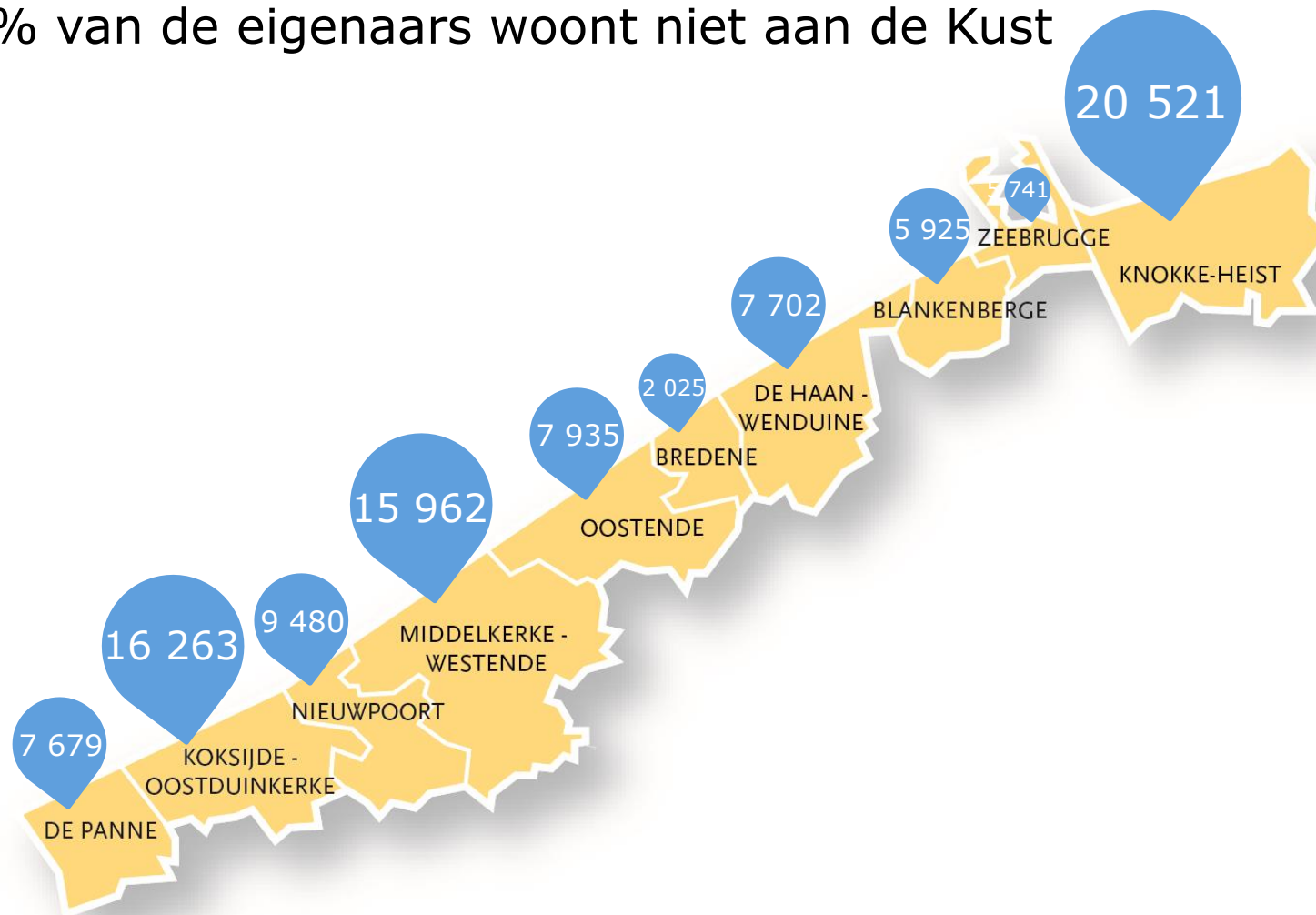
21 miljoen overnachtingen in vakantiewoningen

= 70% van alle overnachtingen aan de Kust

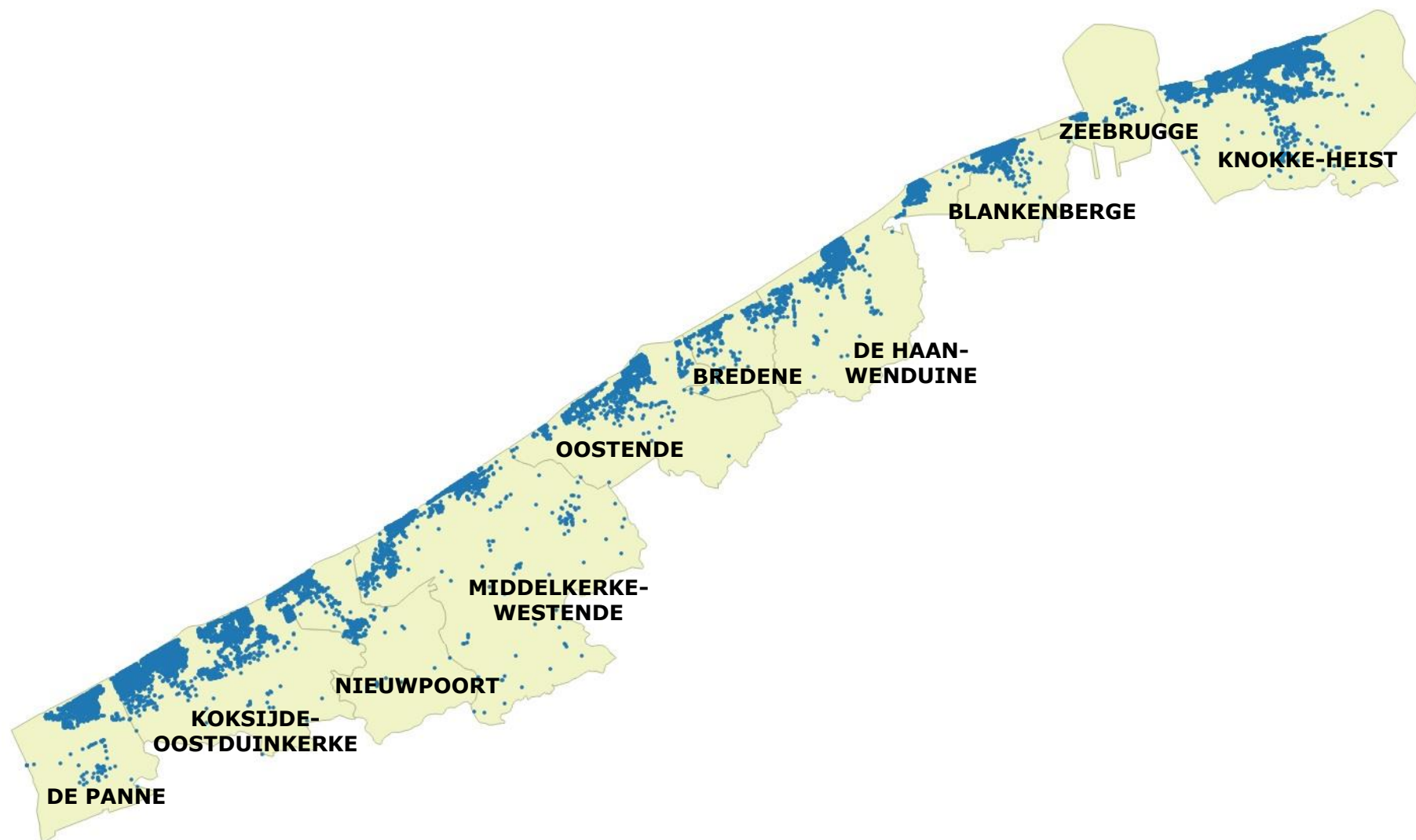


94 233 vakantiewoningen in 2015

94% van de eigenaars woont niet aan de Kust



Vakantiewoningen dichtbij zee



Westtoer onderzoek bij eigenaars vakantiewoningen

- Doel? Wie zijn de 2^e verblijvers en hoe inspelen op hun behoeften?
- Wie? Enkel eigenaars die niet aan Kust wonen
Gespreid over de kustgemeenten
- Hoe? 1) Korte mondelinge enquête bij 5 450 eigenaars
 2) Uitgebreide enquête bij 2 000 eigenaars

Eigen gebruik van vakantiewoning primeert



Gemiddeld 73 nachten/jaar bezet
waarvan 49 nachten voor eigen gebruik



Eigenaars komen gespreid over het jaar
ook op topmomenten (tot 60%)

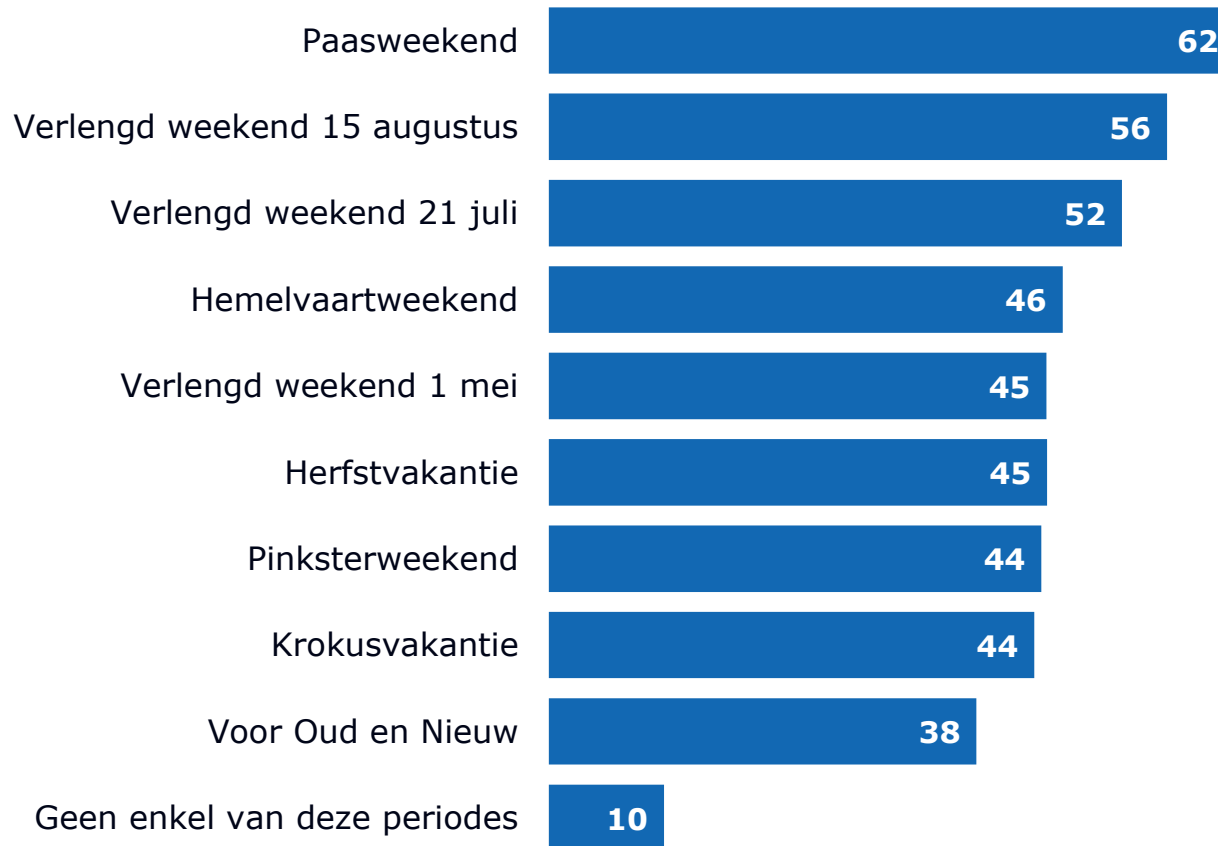


87% verhuurt zijn vakantiewoning niet
Reden: vrijheid
privacy
mogelijke problemen met huurders

Eigenaars komen gespreid over het jaar

Aanwezigheid van eigenaars

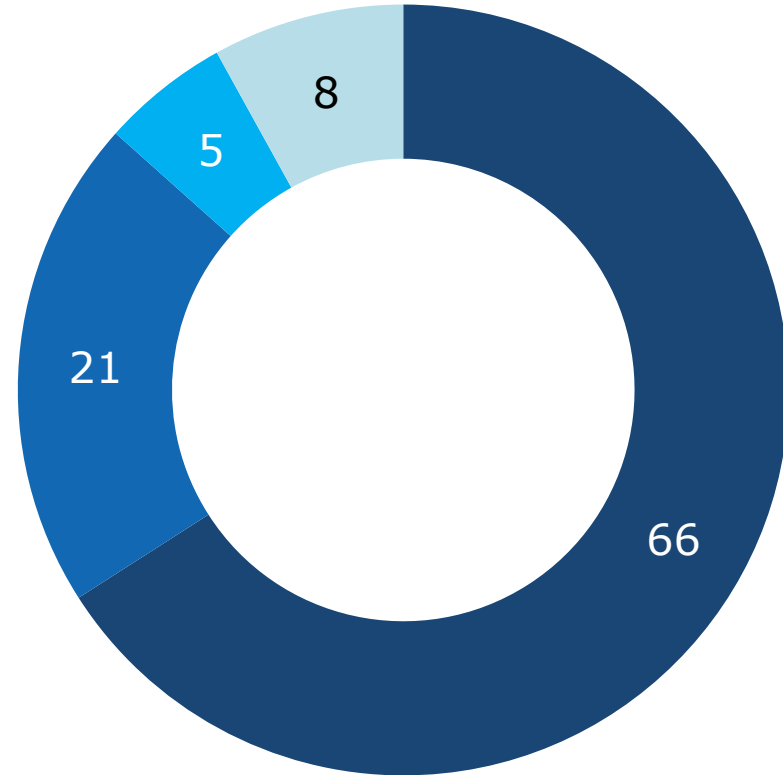
In %, N=1923



87% verhuurt zijn vakantiewoning niet

66% van de eigenaars gebruiken enkel zelf hun vakantiewoning

13% verhuurt zijn vakantiewoning



- Alleen eigen gebruik
- Eigen gebruik en gratis uitgeleend
- Eigen gebruik en verhuring
- Combinatie van eigen gebruik, gratis uitgeleend en verhuring

Redenen niet verhuren



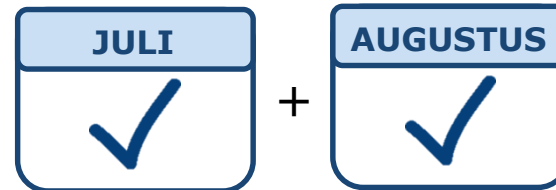
Verhuur vooral om onkosten te dekken

Reden?

Dekken van de onkosten

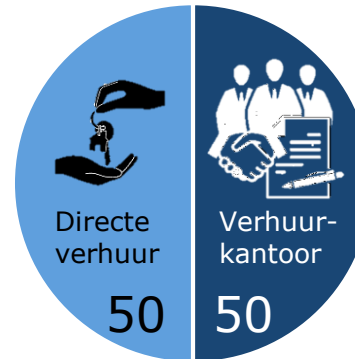


Wanneer?



Verlengde weekends in voorjaar minder

Hoe?



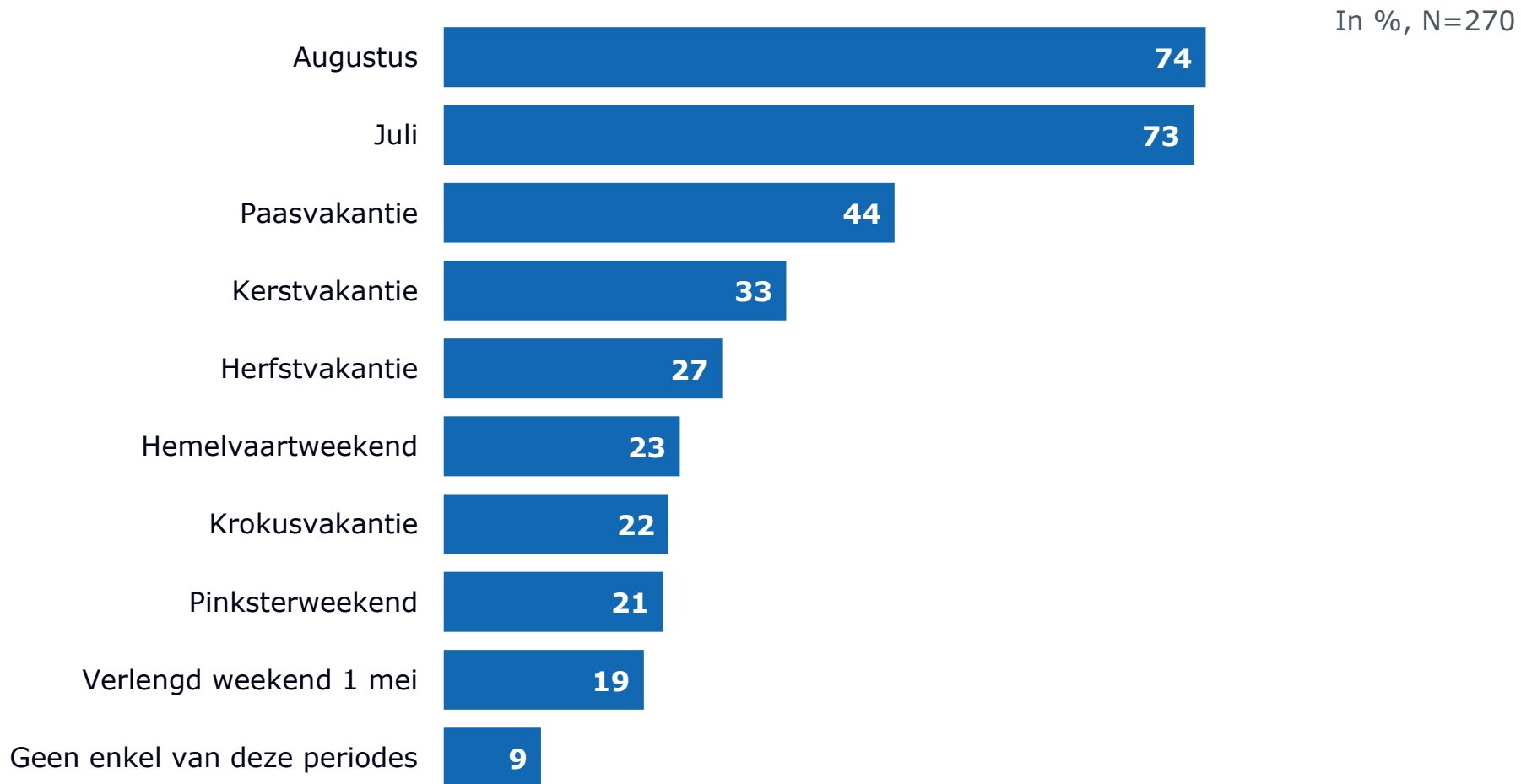
Met inwonende kinderen:
meer via verhuurkantoor

Redenen verhuren vakantiewoning

In %, N=269

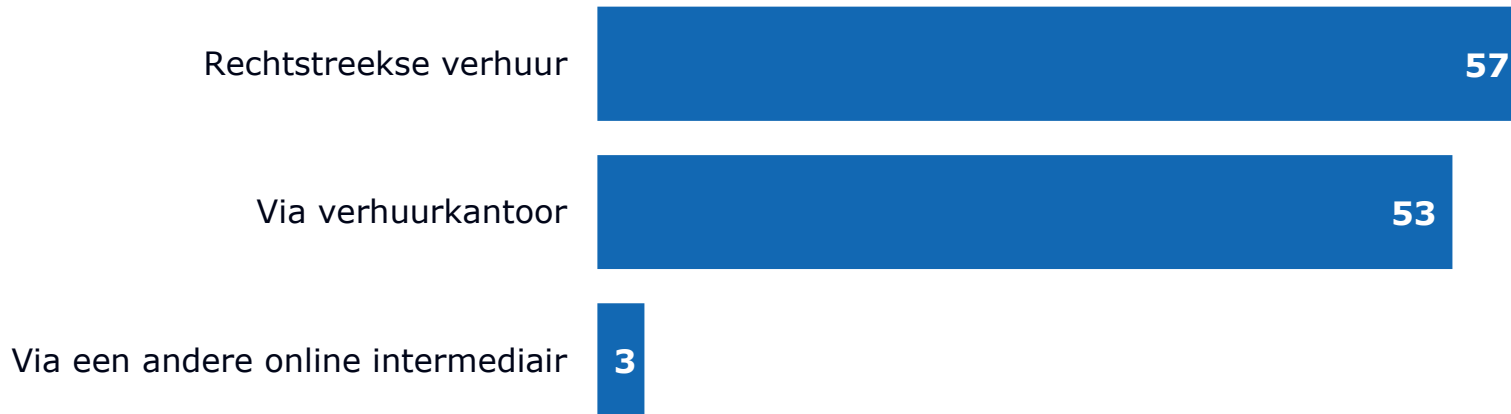


Periodes verhuren vakantiewoning



Wijze van verhuren vakantiewoning

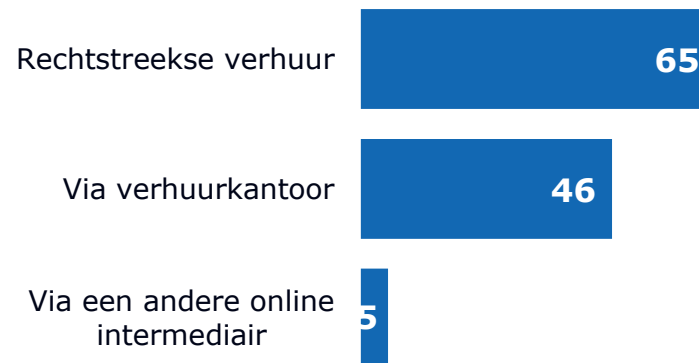
In %, N=264



Met inwonende kinderen:



Zonder inwonende kinderen:



81% wenst vaker te komen de 1^{ste} 5 jaar

Minder impact



Sociale contacten



Evenementen

Minder impact



Geen interesse
(klein)kinderen

Stimulerende factoren



Op vraag van
(klein)kinderen



Meer vrije tijd

Remmende factoren



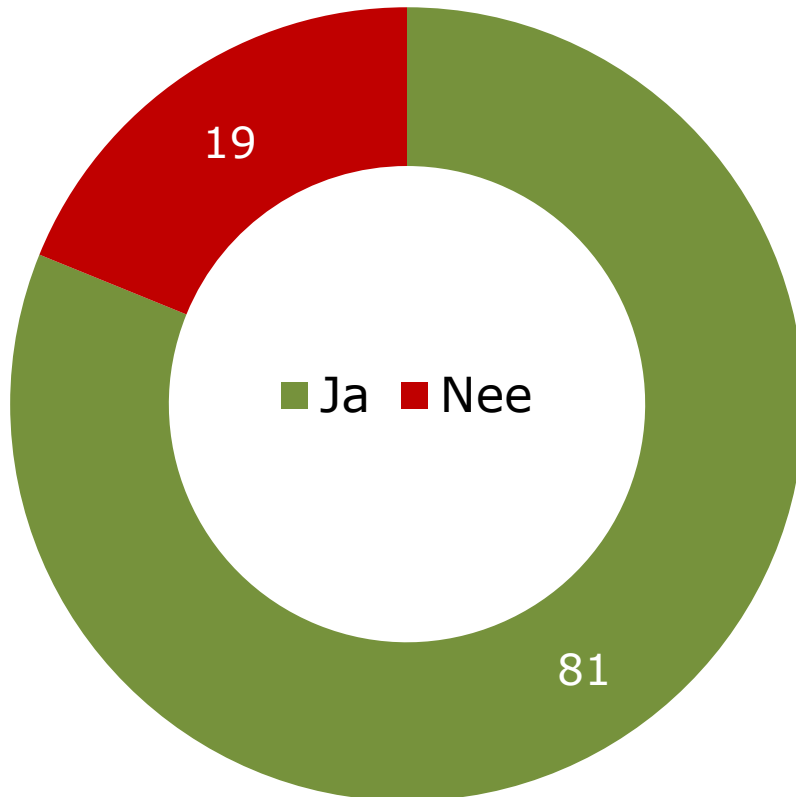
Beperkte
tijd



81% wenst vaker naar de Kust te komen

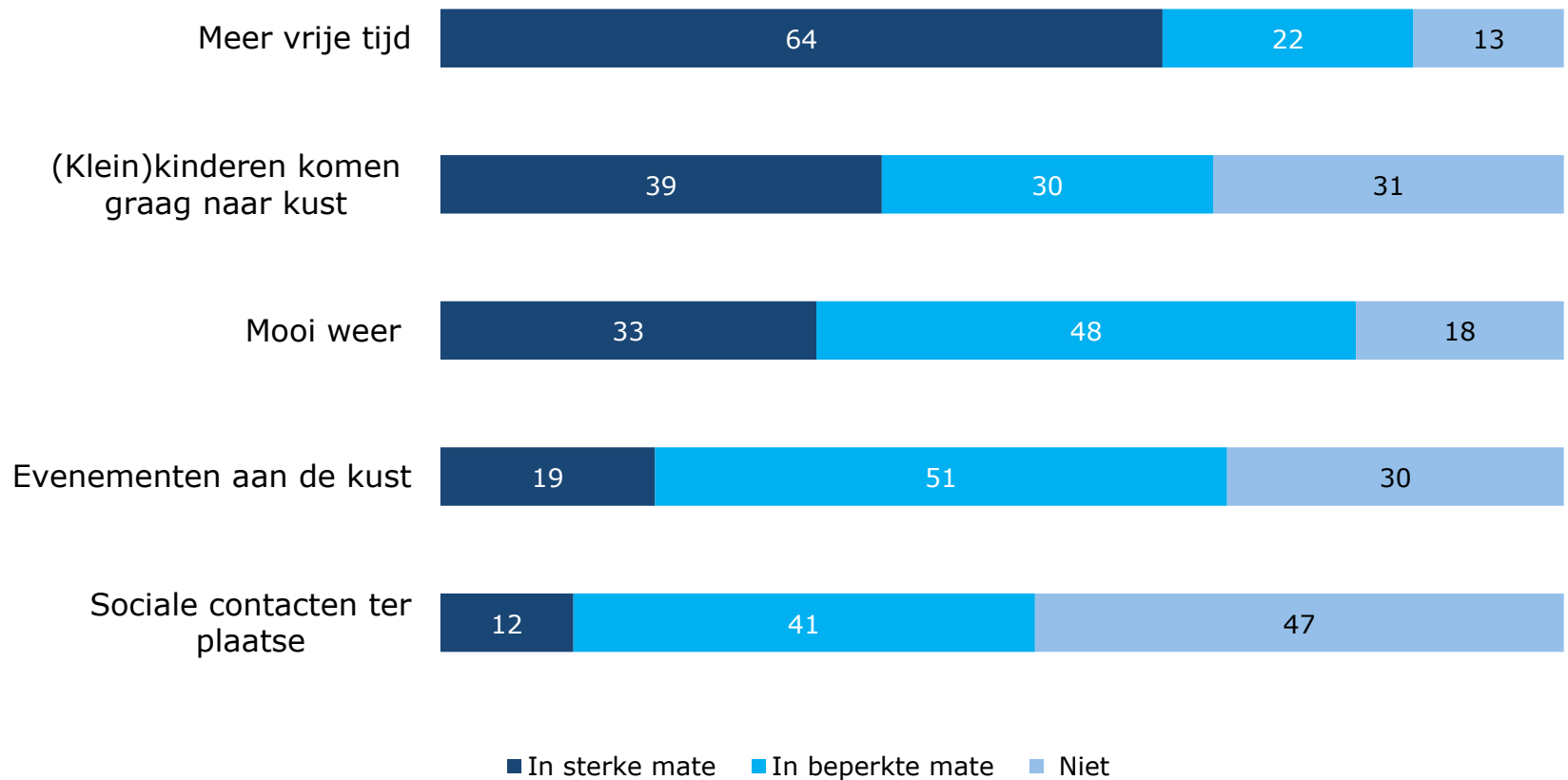
Zou u in de komende 5 jaar meer tijd willen doorbrengen in uw vakantiewoning aan de Kust?

In %, N=1887



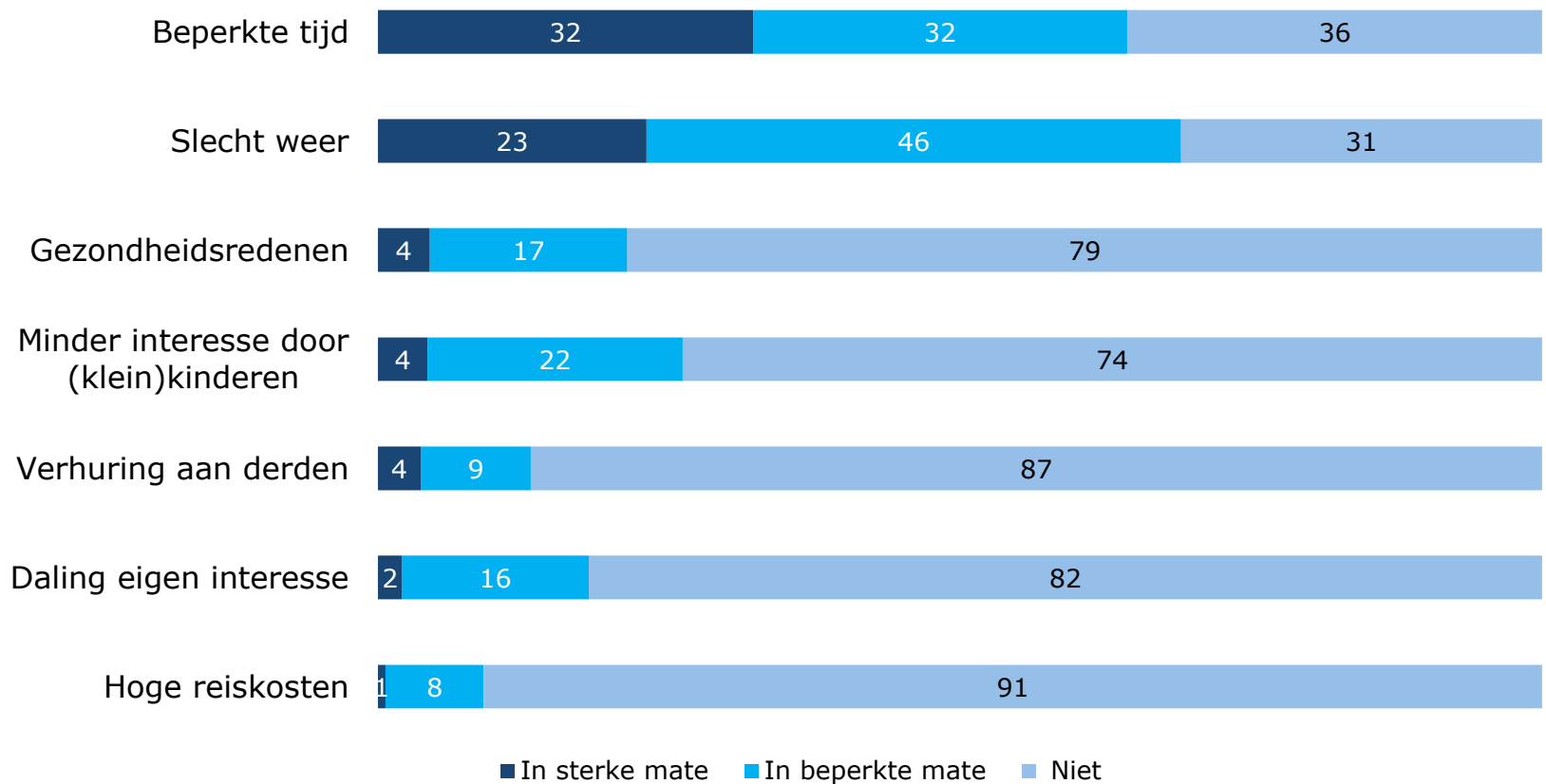
Stimulerende factoren om meer te komen

In %, N=1703



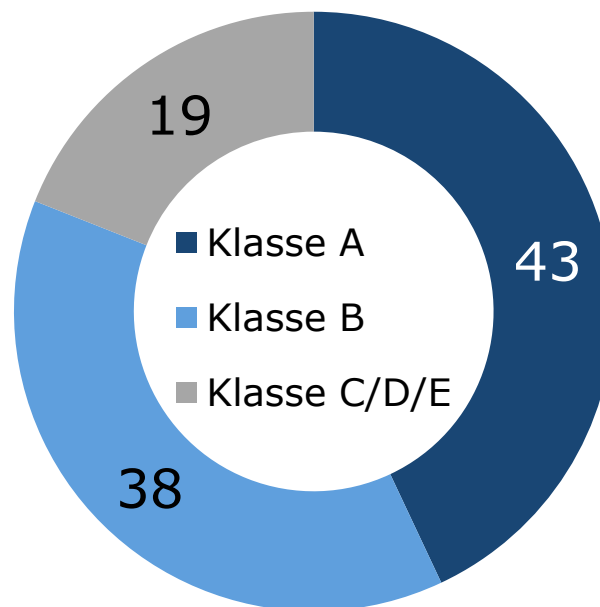
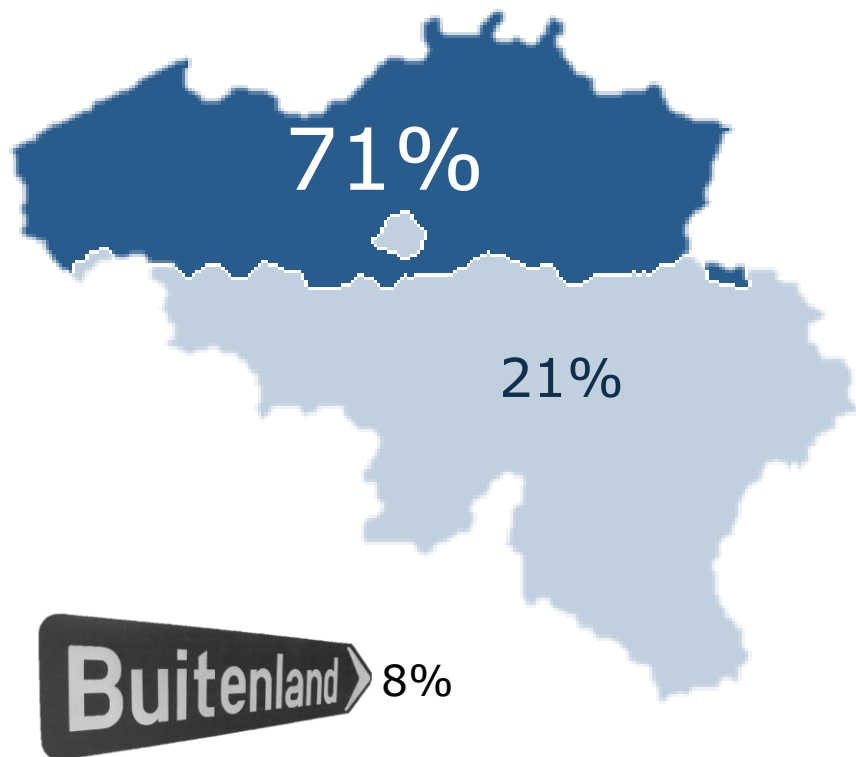
Remmende factoren om meer te komen

In %, N=1622



Niet enkel vermogenden hebben vakantiewoning

± 94 200 vakantiewoningen



65 plussers
45%

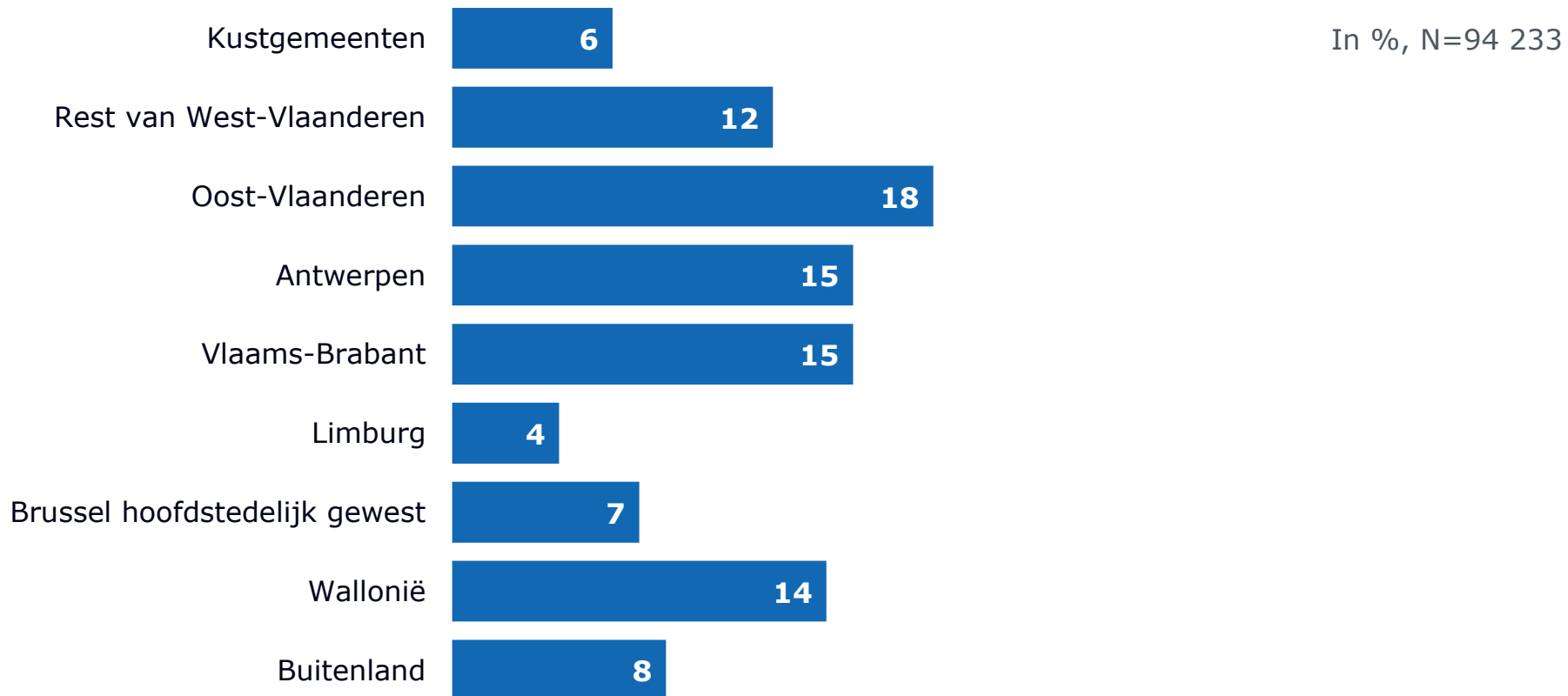


50-64 jaar
35%



met inwonende kinderen
26%

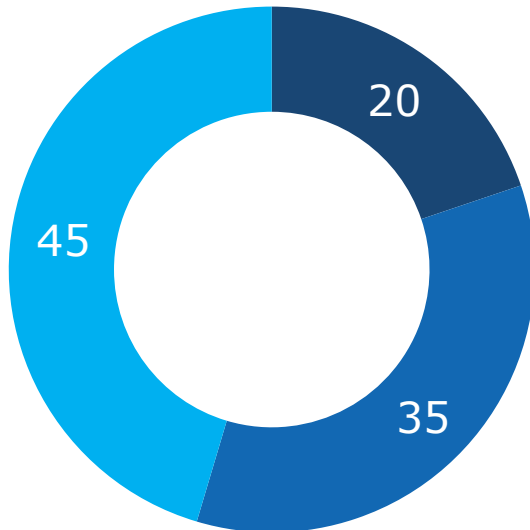
Herkomst eigenaars vakantiewoningen Kust



Profiel eigenaars vakantiewoningen

Leeftijd eigenaars:

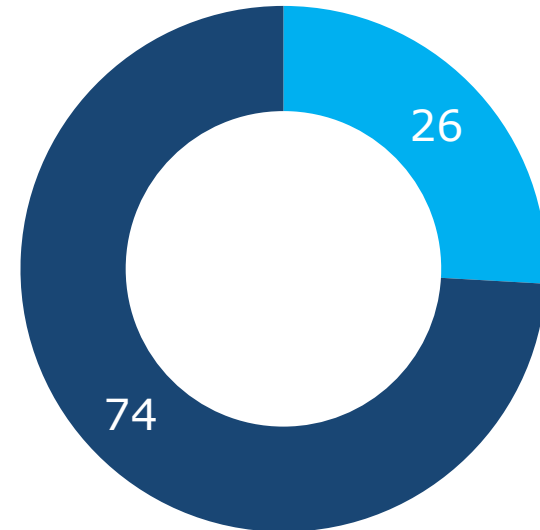
In %, N=5340



■ Jonger dan 50 ■ 50 - 64 jaar ■ 65 jaar en ouder

Inwonende kinderen:

In %, N=4913

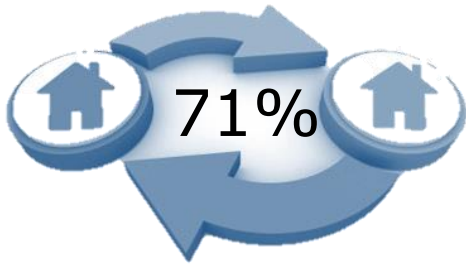


■ Met inwonende kinderen ■ Zonder inwonende kinderen

Waarom een vakantiewoning?



Reden aankoop:



Ontsnappen aan dagelijkse woonomgeving



Familie & vrienden



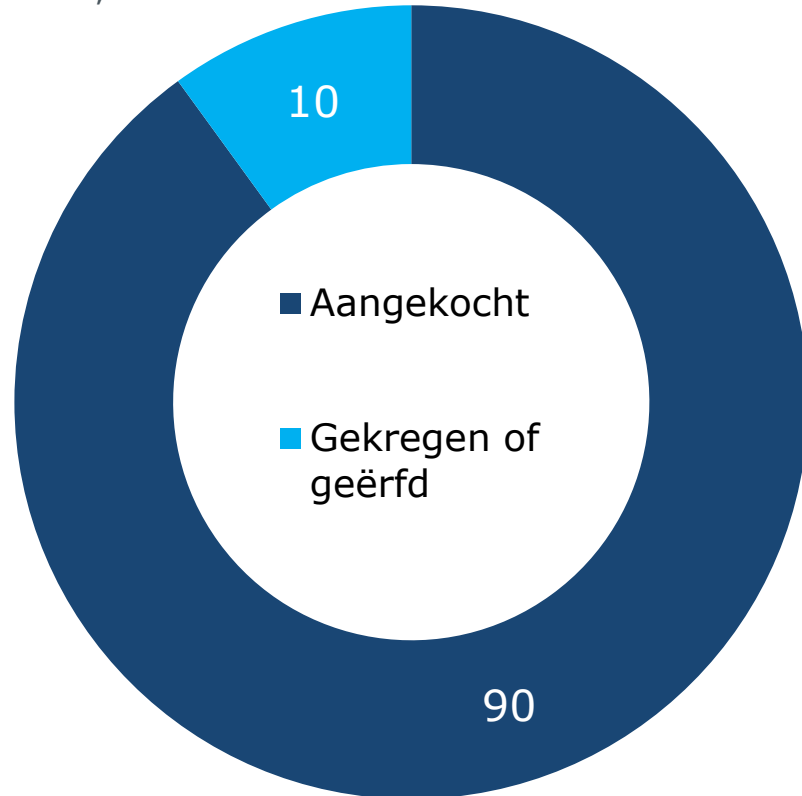
Lange termijnbelegging



Niet voor de huuropbrengsten

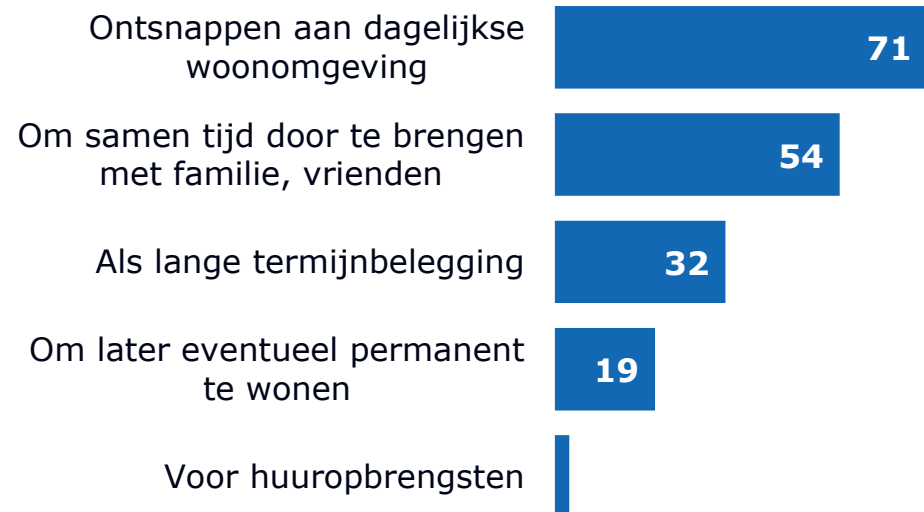
90% heeft vakantiewoning aangekocht

In %, N=1948

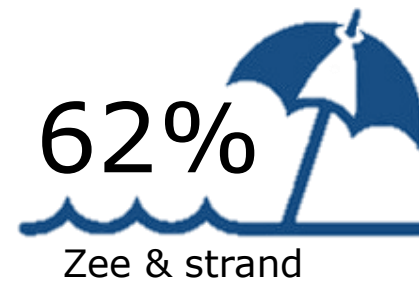


Reden aankoop:

In %, N=1742



Waarom specifiek aan de Kust?



Maar ook nog:



Gezonde omgeving



Gezelligheid



Behoud van waarde

Reden keuze Kust als locatie vakantiewoning

In %, N=1744



Reden keuze badplaats globaal

In %, N=1739

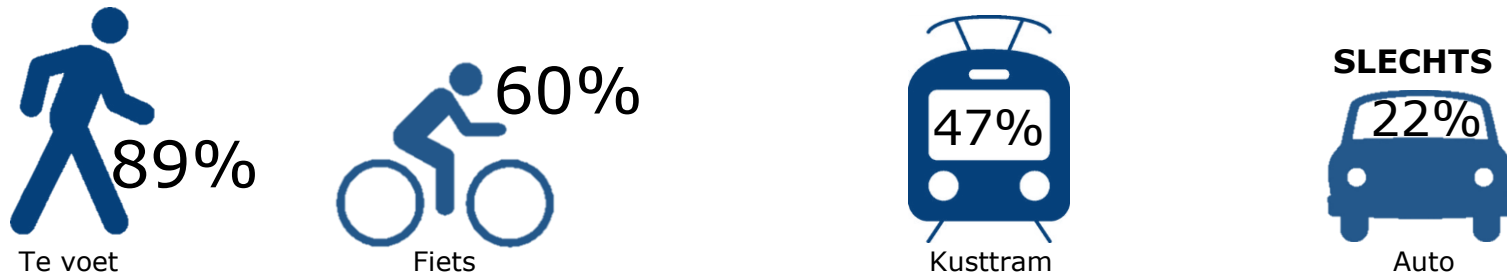


Met koning wagen naar de Kust

VERPLAATSING NAAR DE KUST:



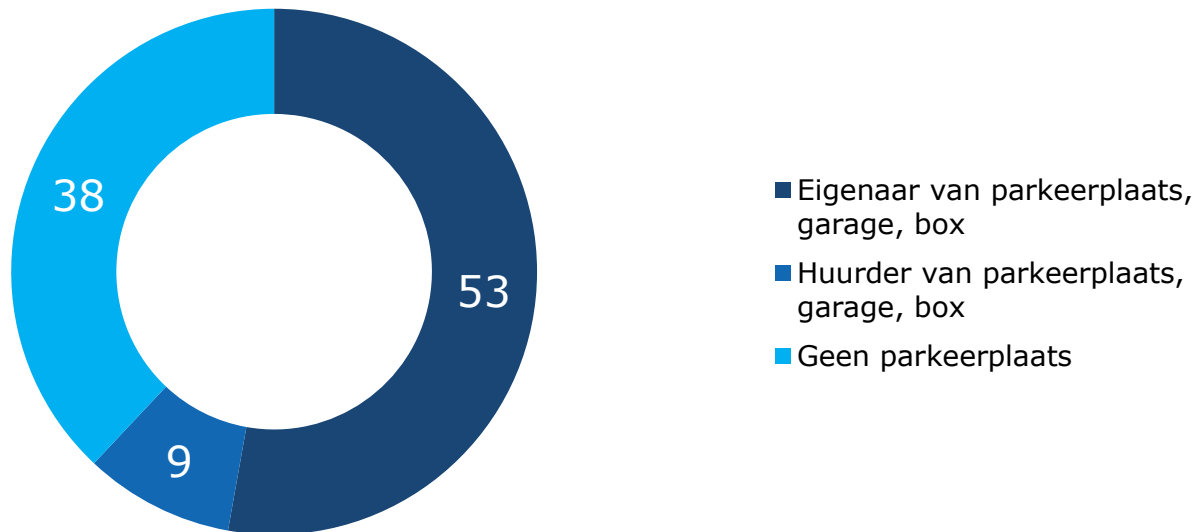
VERPLAATSING IN DE KUSTGEMEENTE:



94% komt gewoonlijk met de wagen

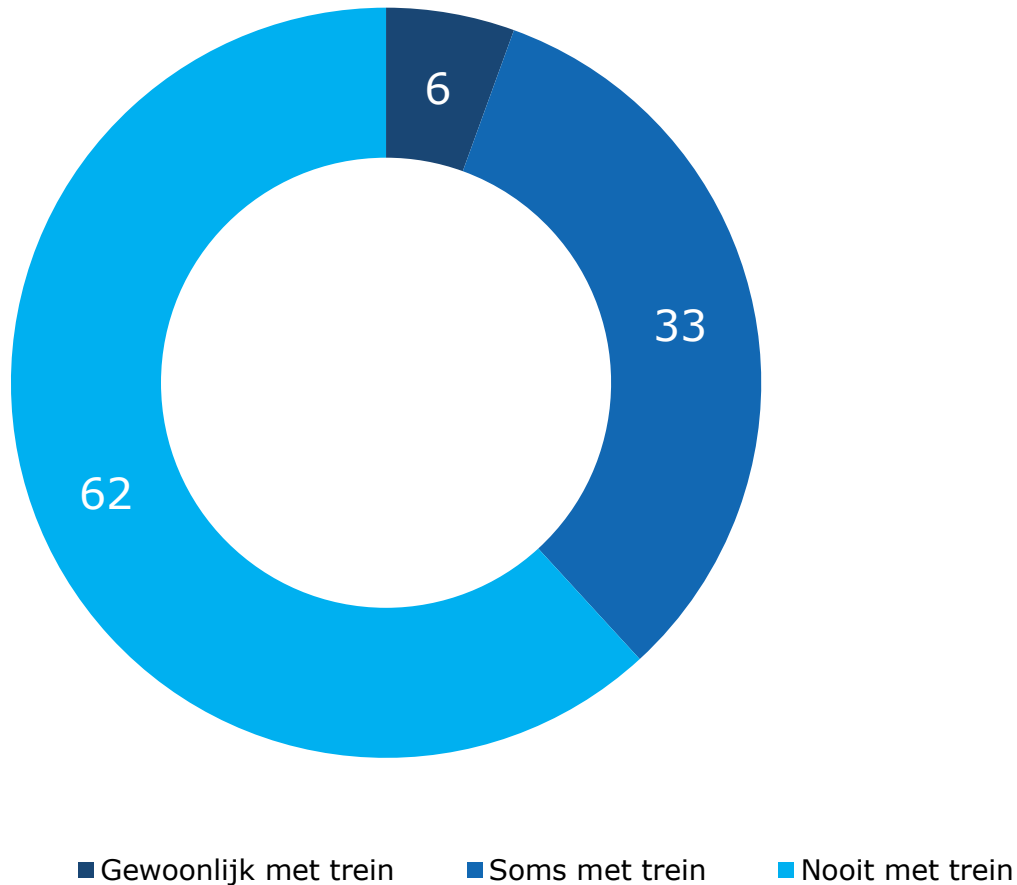


62% heeft een parkeerplaats voor zijn wagen



62% komt nooit met openbaar vervoer

In %, N=1954



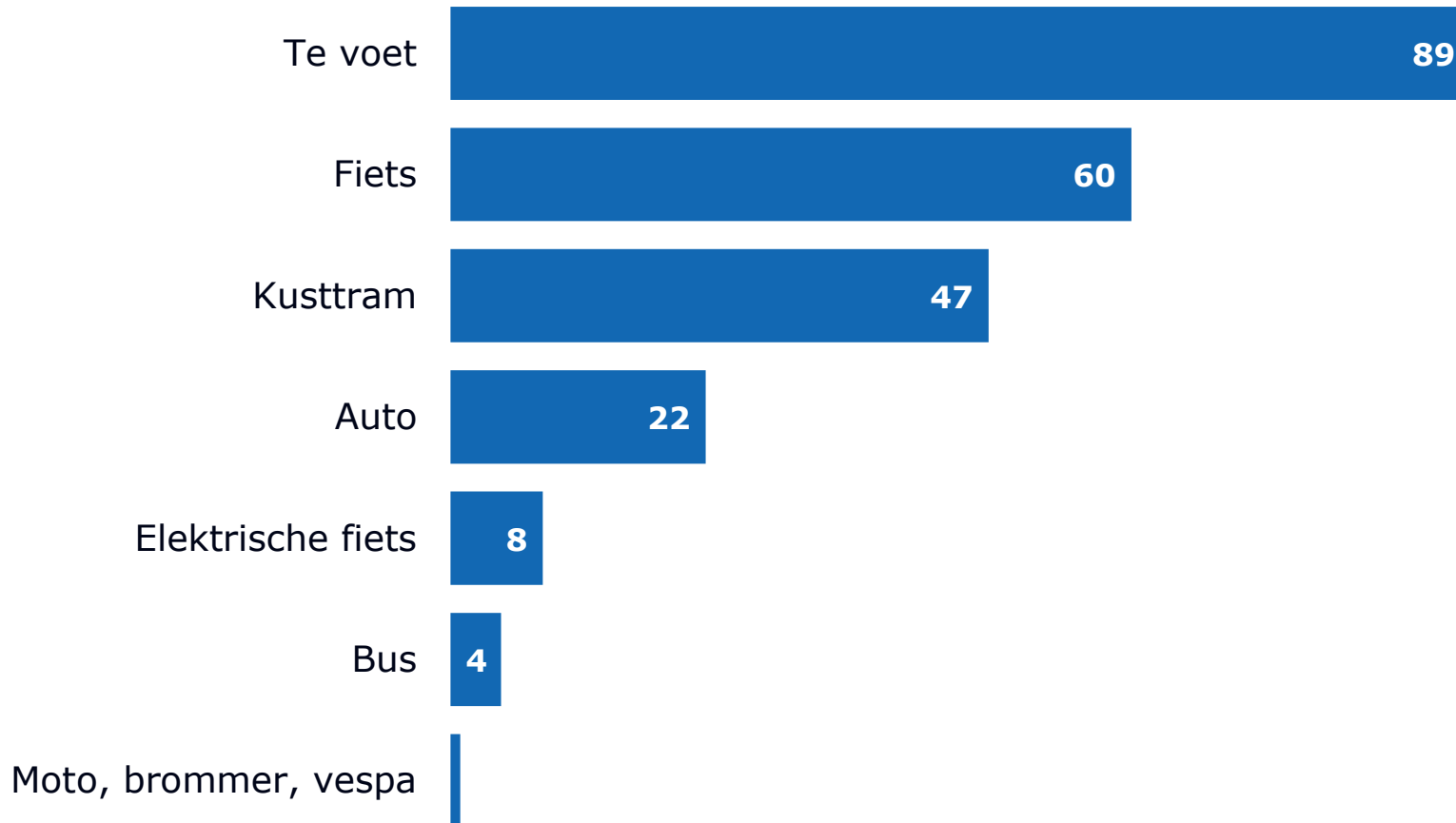
Redenen nooit met trein naar Kust

In %, N=1135



Fiets en kusttram belangrijk om zich te verplaatsen

In %, N=1949



Uit eten en shoppen zijn populair

TOP ACTIVITEITEN:



Restaurant/
bistro



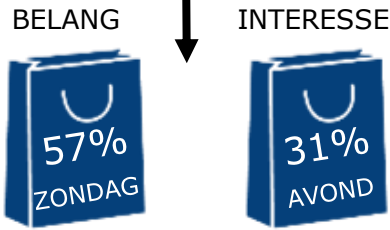
Shoppen



Markt
bezoeken



Fietsen



SPORT ACTIVITEITEN = NICHE ACTIVITEITEN



Golfen



Fitness



Zwembad

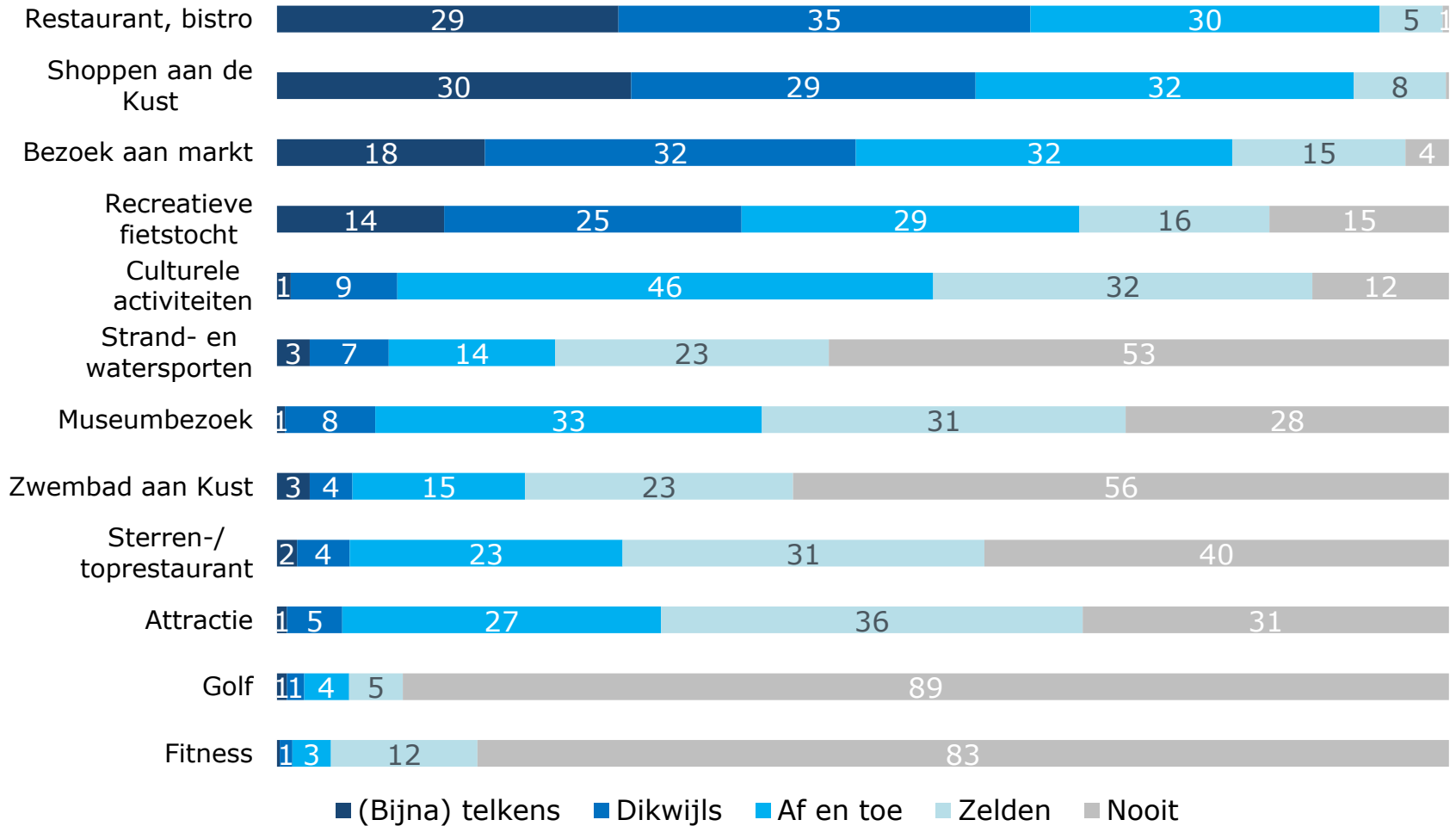


Strand- & watersport

meer bij jonge gezinnen met inwonende kinderen

Activiteiten tijdens verblijf aan de Kust

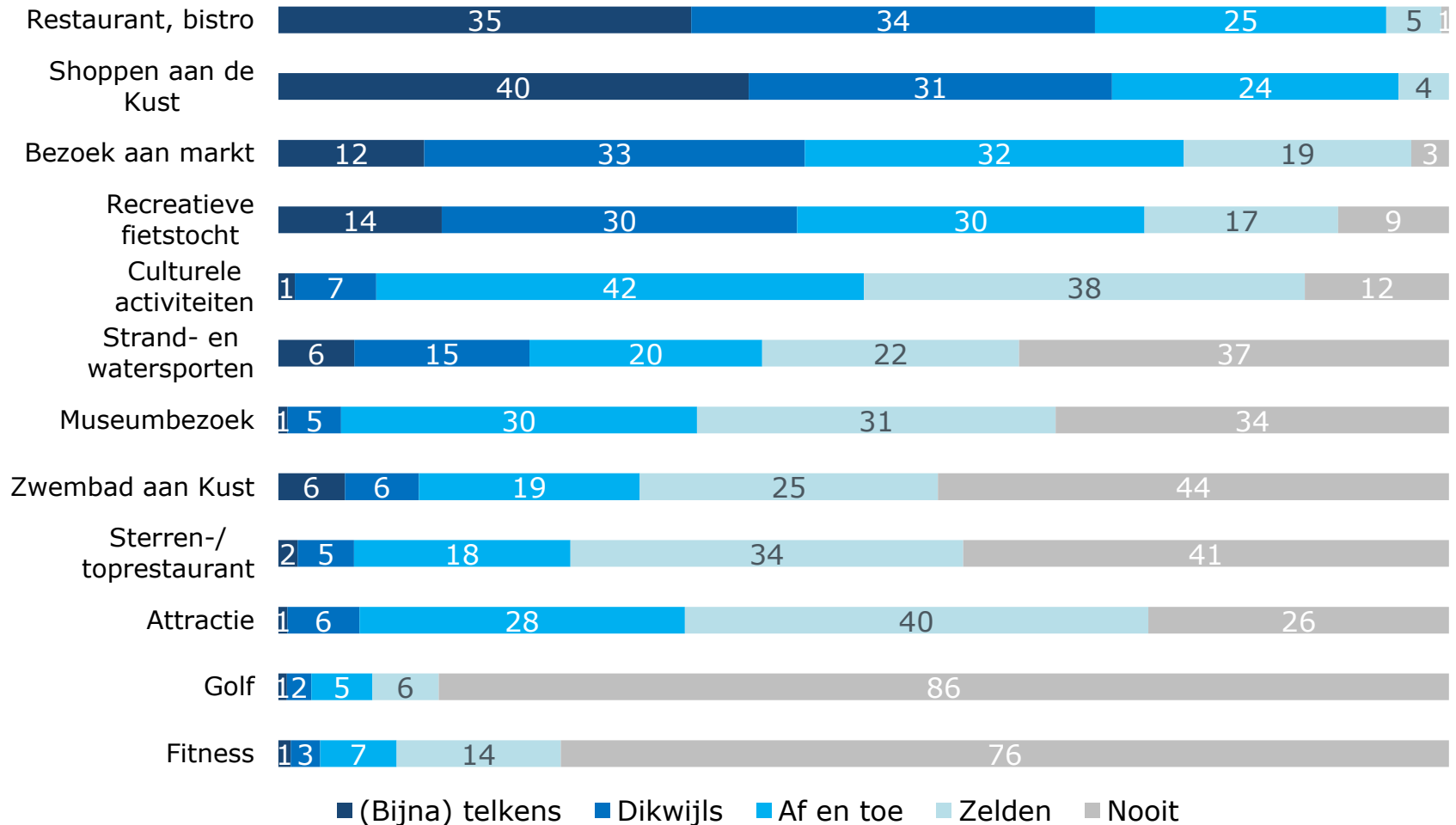
In %, N=1902



Activiteiten tijdens verblijf aan de Kust

Door gezinnen met inwonende kinderen:

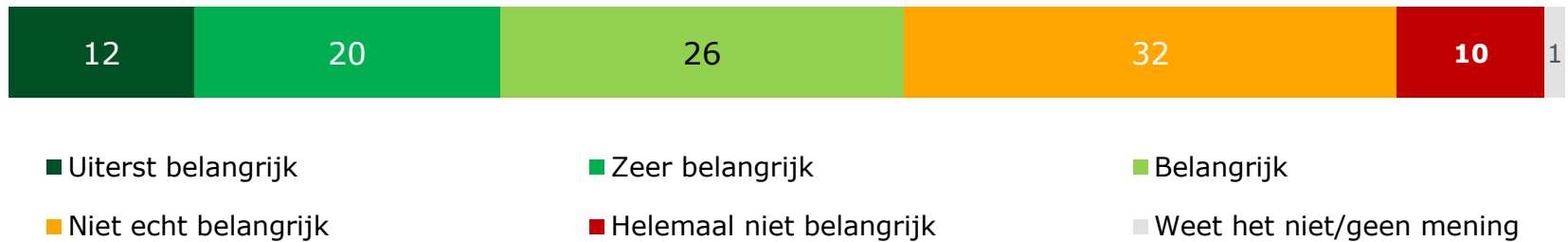
In %, N=499



Shoppen aan de Kust belangrijk

32% vindt zondagshoppen aan de Kust zeer tot uiterst belangrijk

In %, N=1910

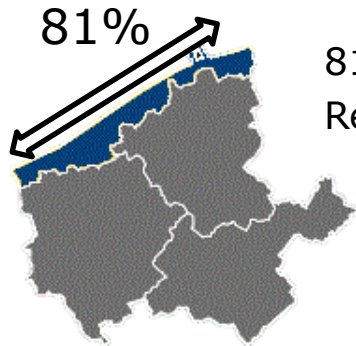


31% is geïnteresseerd in avondshoppen

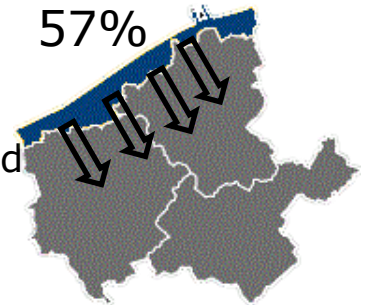
In %, N=1899



Buiten de grenzen van de eigen kustgemeente



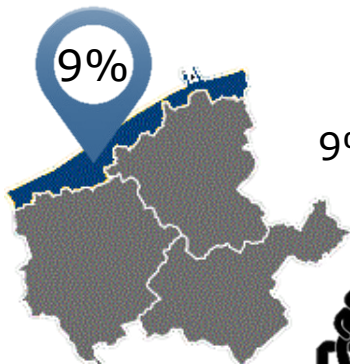
81% gaat nu en dan naar andere kustgemeente
Reden? Shoppen, wandelen, restaurant en fietsen



57% gaat nu en dan naar het hinterland
Reden? Fietsen, Stads/dorpsbezoek



38% gaat nu en dan naar het buitenland



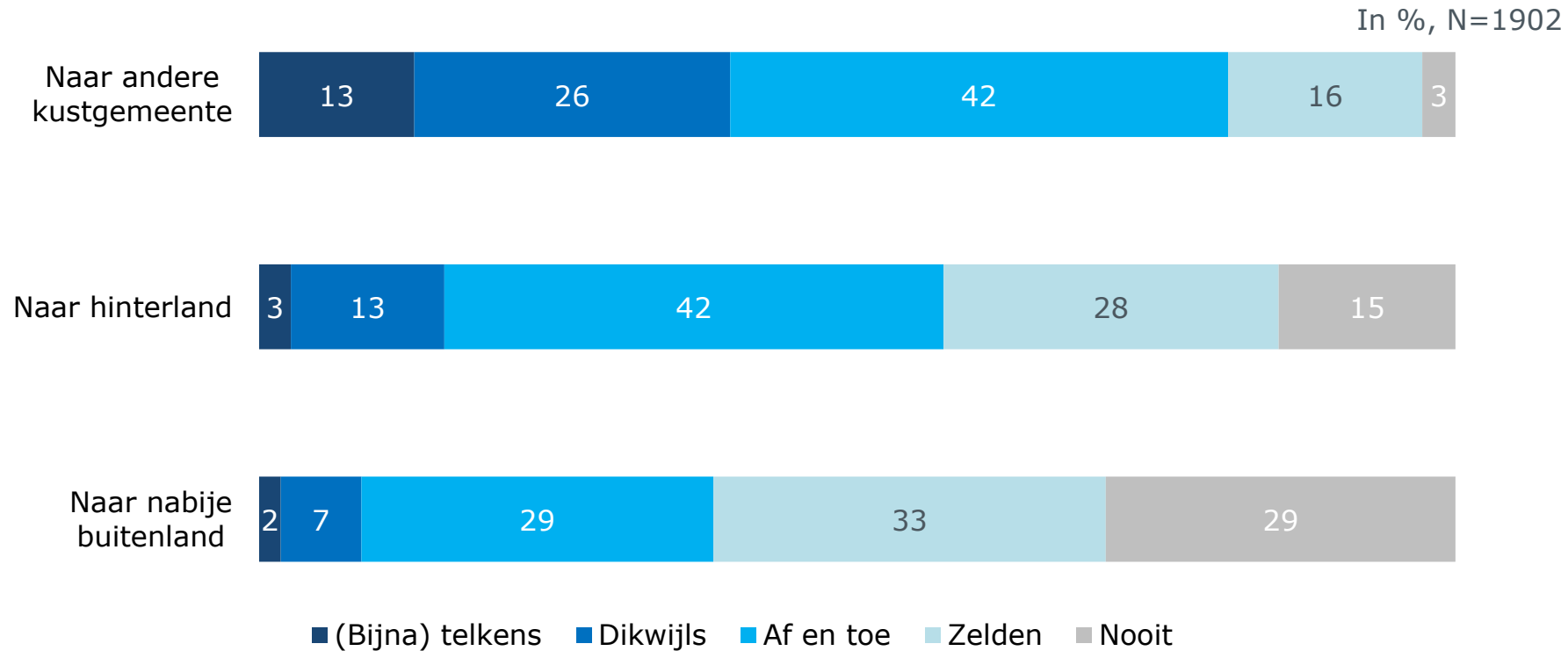
9% blijft voornamelijk in eigen kustgemeente



65 plussers

65+'ers gaan het liefst op stap, en vaak met de Kustram!

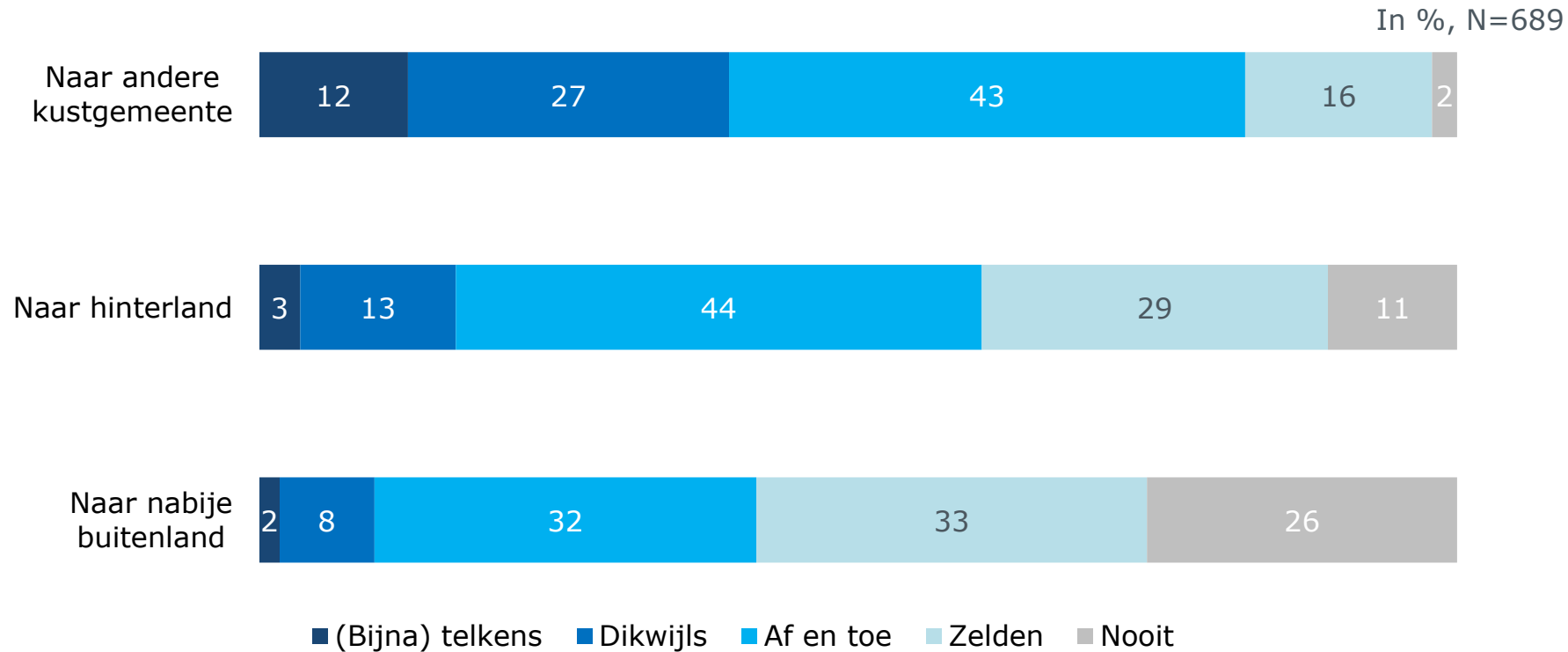
2^e verblijvers zijn mobiel



Slechts 9% gaat zelden of nooit buiten eigen kustgemeente

2^e verblijvers zijn mobiel

65 plussers:



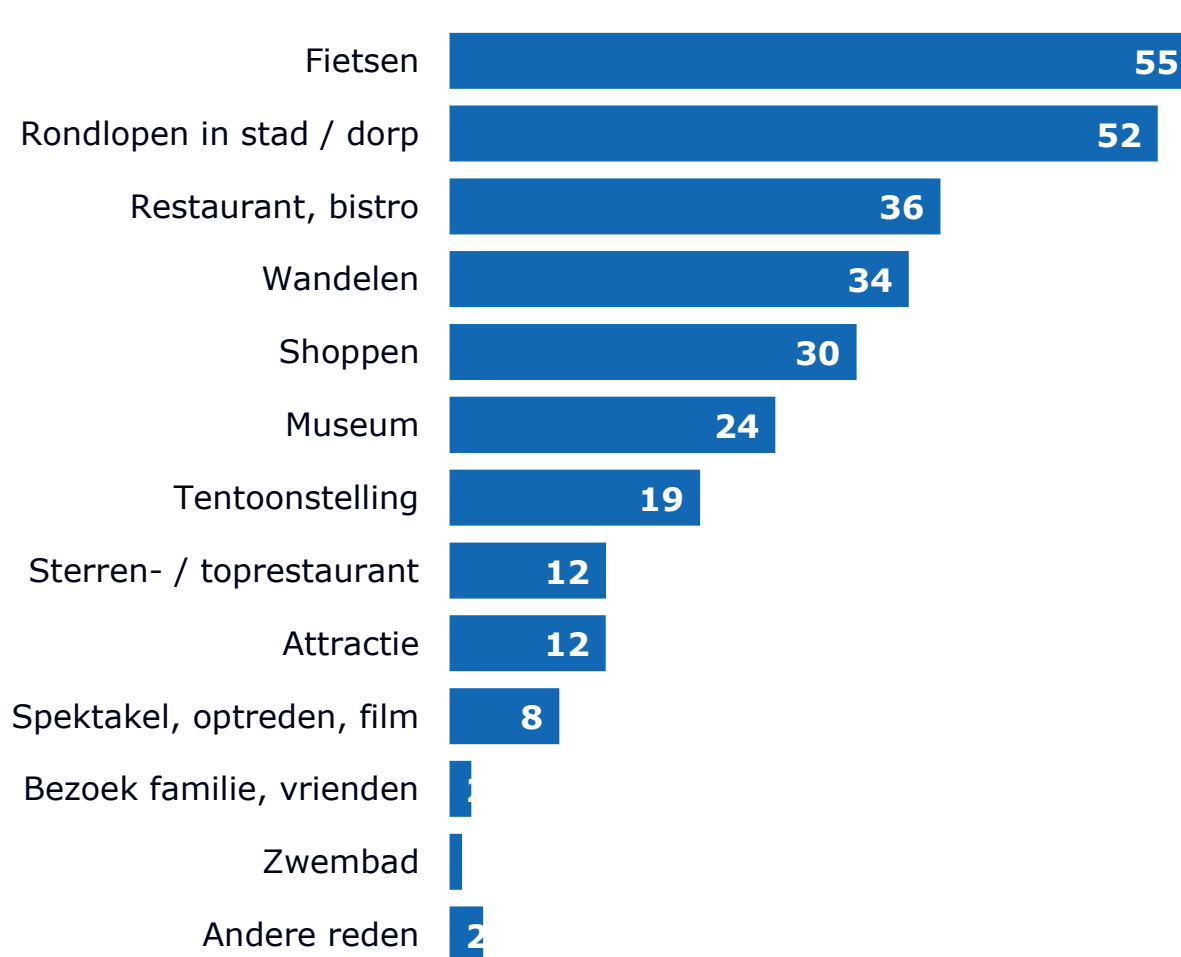
Slechts 7% van de 65 plussers gaat zelden of nooit buiten eigen kustgemeente

Reden verplaatsing naar andere kustgemeente



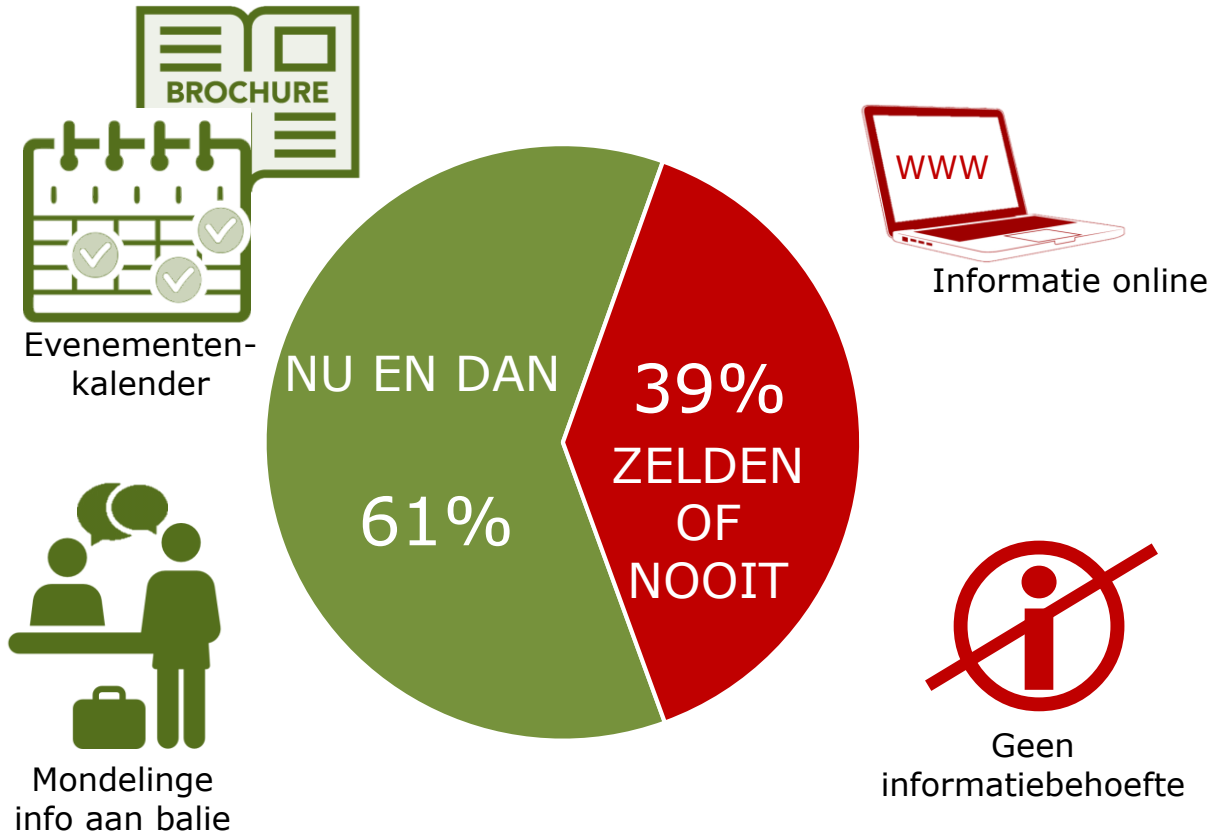
In %, N=1494

Reden verplaatsing naar hinterland

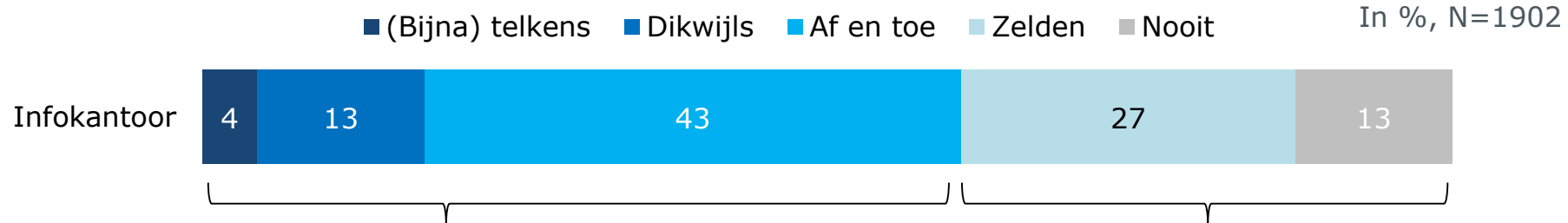


In %, N=1026

Belang van het infokantoor

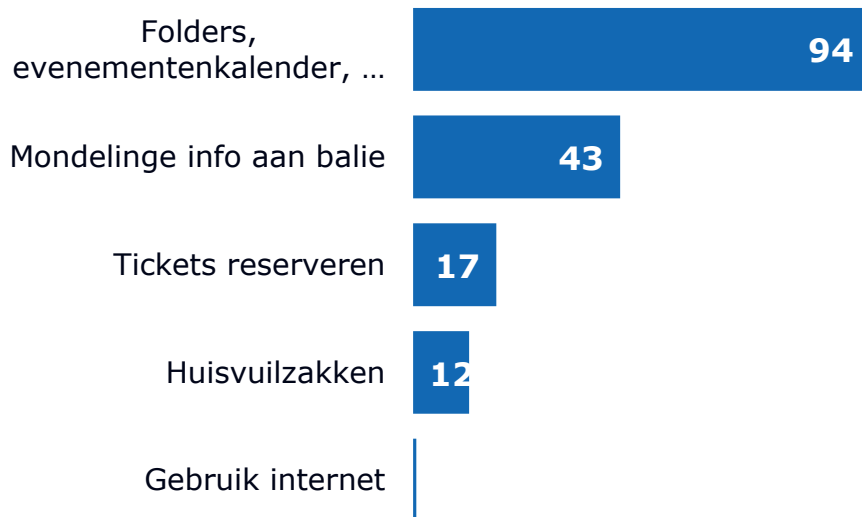


Informatiekantoor Dienst voor Toerisme



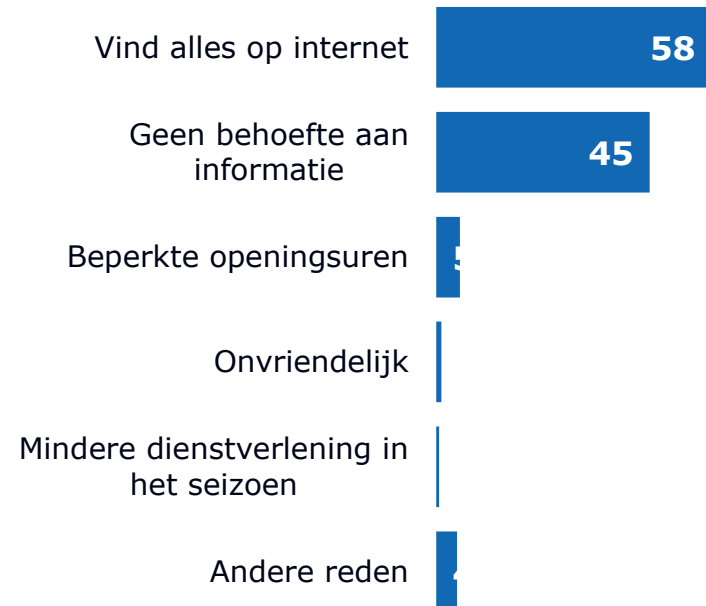
Reden bezoek informatiekantoor:

In %, N=1100



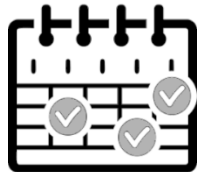
Reden zelden of nooit:

In %, N=771



Alles wat nieuw is, wil de eigenaar weten

WELKE INFORMATIE?



Evenementen-
kalender
78%



Restauranttips
58%



Nieuwe
Restaurants/cafés
53%



Nieuwe
Winkels
44%

Ook interesse in algemene informatie over de gemeente (52%)

HOE?



NIEUWSBRIEF

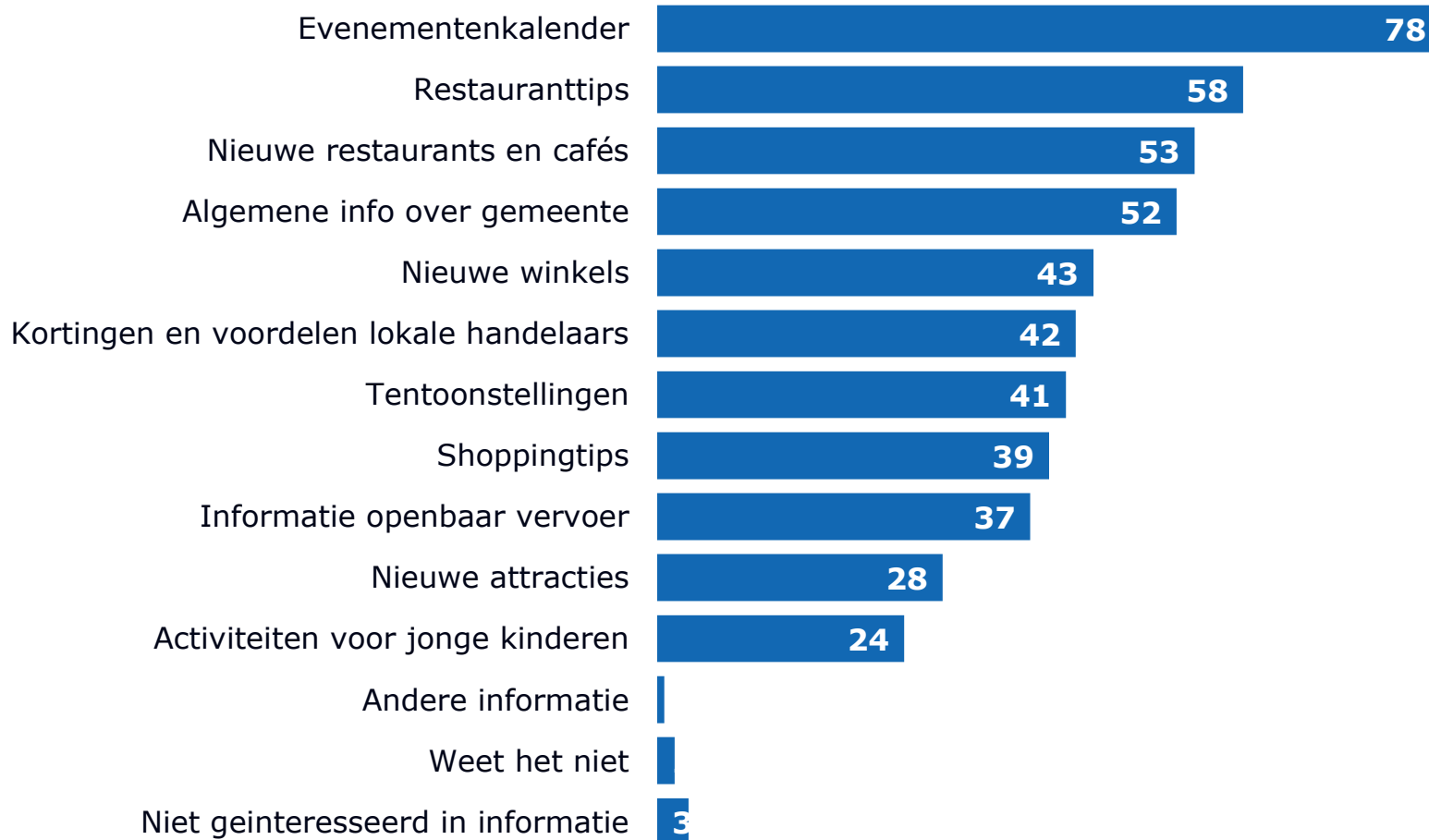
OF



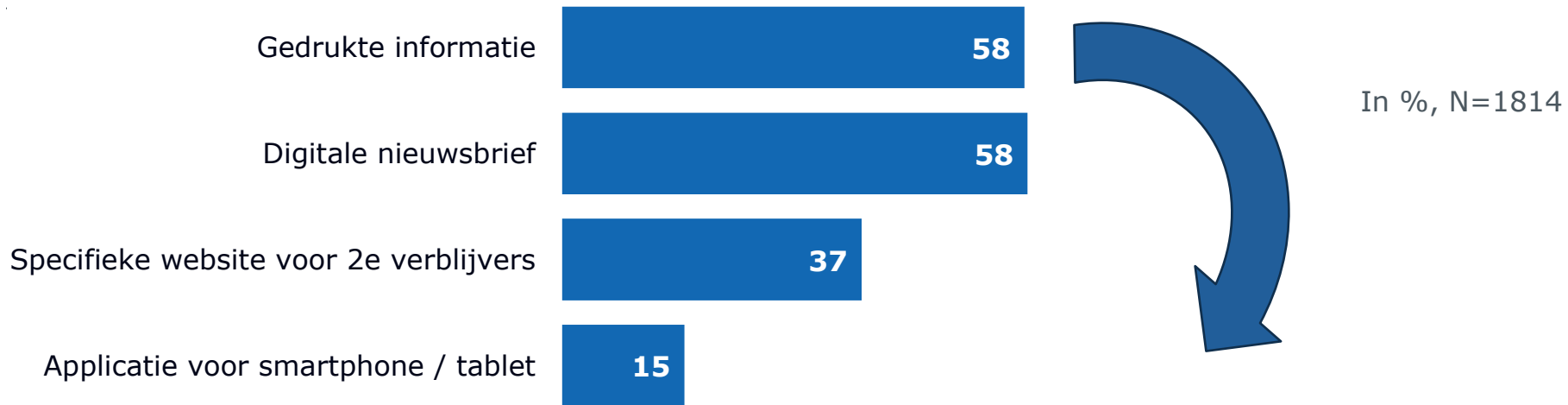
liefst thuisadres (54%)
mag ook in vakantiewoning (33%)

Interesse in informatie

In %, N=1875

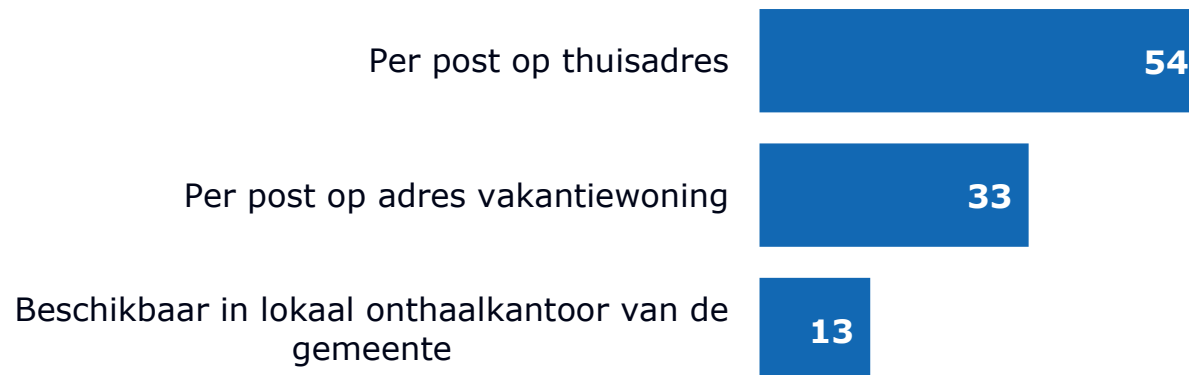


Onder welke vorm?



Hoe wenst u de gedrukte informatie te bekomen:

In %, N=1031



De 2^e verblijver besteedt 41 euro pppn



Restaurant
€ 13



Dagelijkse
boodschappen
€ 12



Shopping
€ 10



Terras/bar
snacks
€ 4



Andere
€ 2

54% koopt alles aan Kust
43% deels thuis, deels Kust

±50% koopt helft
of meer aan Kust



Tweede verblijver

€ 41

EN ± € 6000/jaar



Directe verhuur

+



Verhuurkantoor

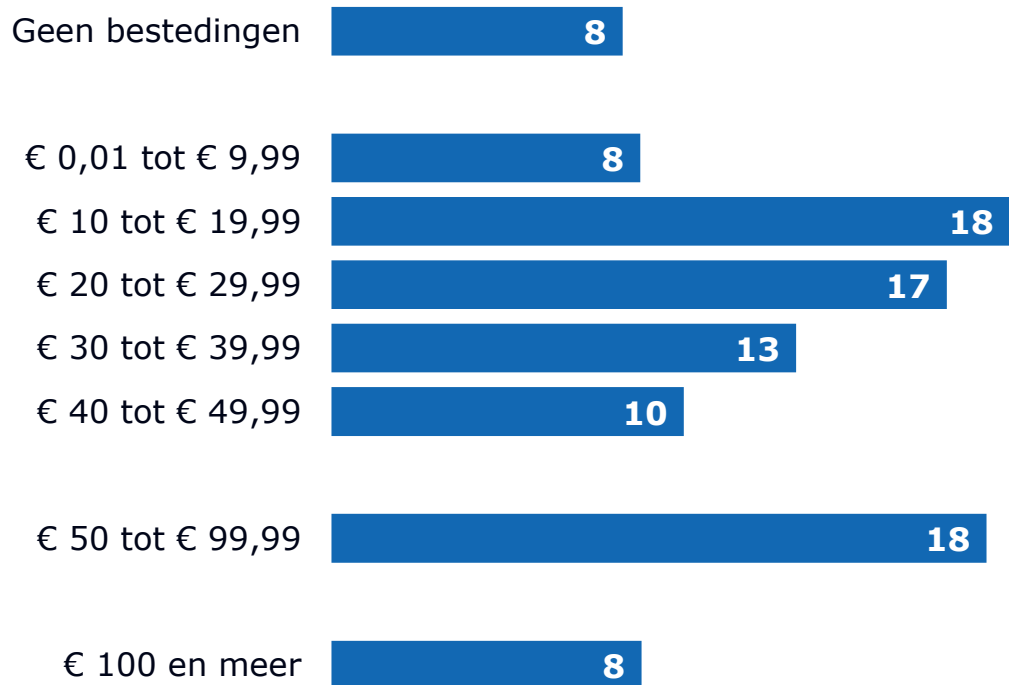
€ 36

Huurders vakantiewoningen (excl. logies)



Onderhoud
Comfort
Energie
...

Gemiddelde dagelijkse bestedingen



In %, N=1814

Shoppen en dagelijkse boodschappen

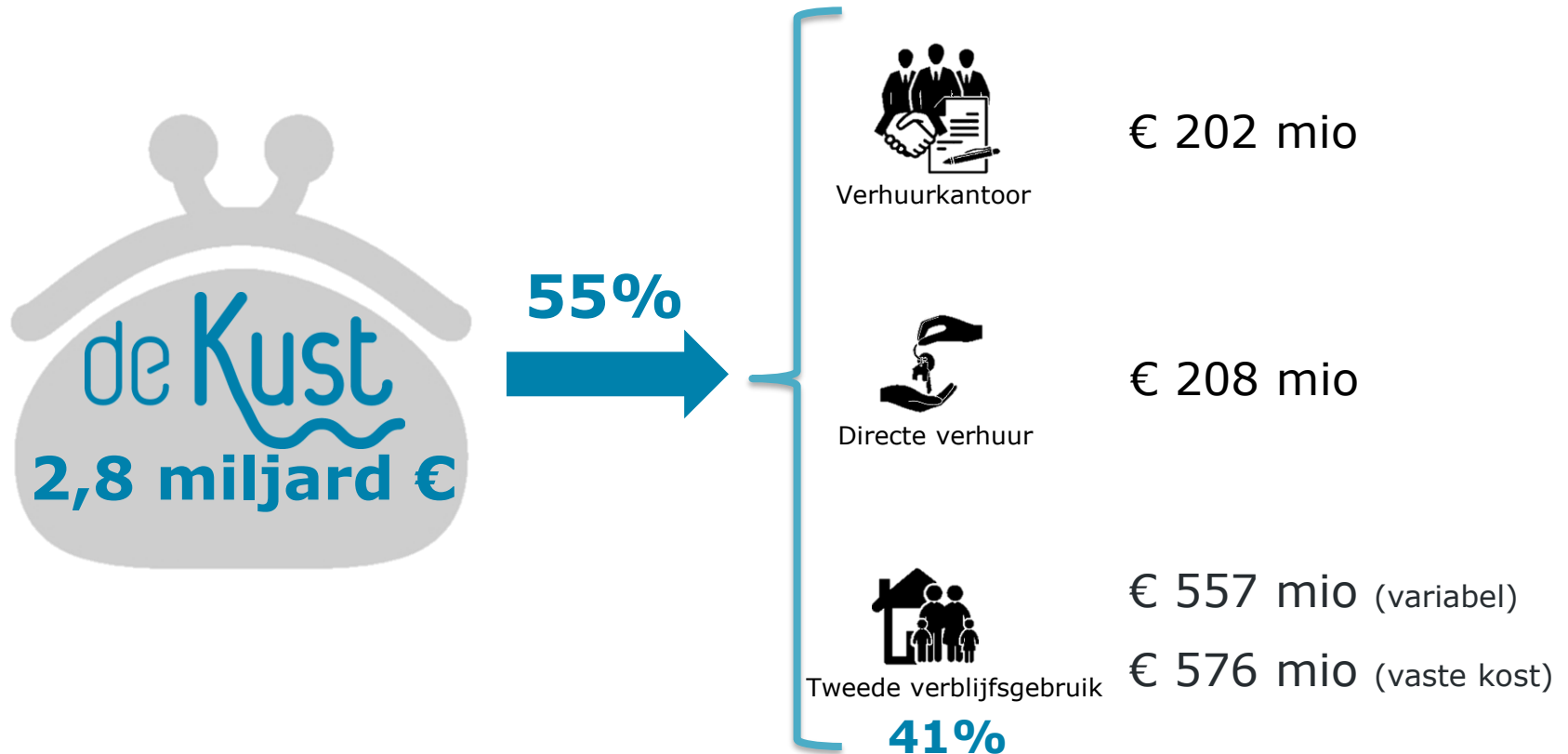
49% koopt ongeveer de helft of meer van schoenen en kledij aan de Kust:



Levensmiddelen worden veelal aan de Kust gekocht:



1,5 miljard euro gebruikers van vakantiewoningen



De 2^e verblijver is globaal tevreden



Globaal is de tweede verblijver tevreden over de kustgemeente

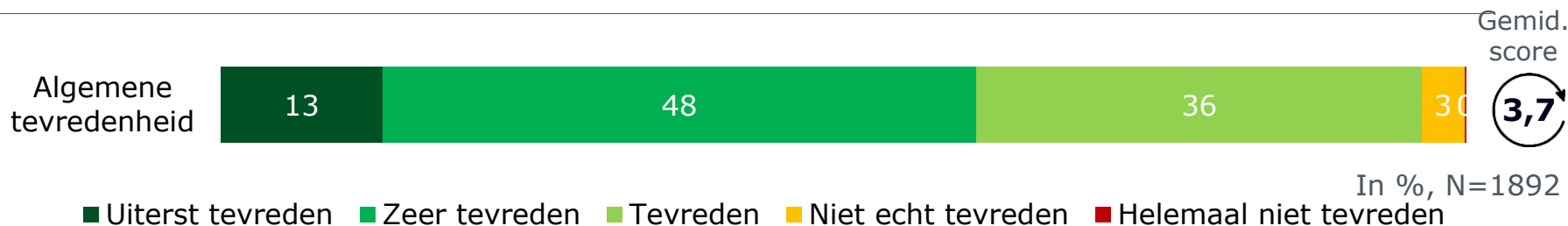
Belangrijkste aandachtspunten:

- ⇒ Parkeermogelijkheden
- ⇒ Netheid van pleinen en straten
- ⇒ Netheid op het strand

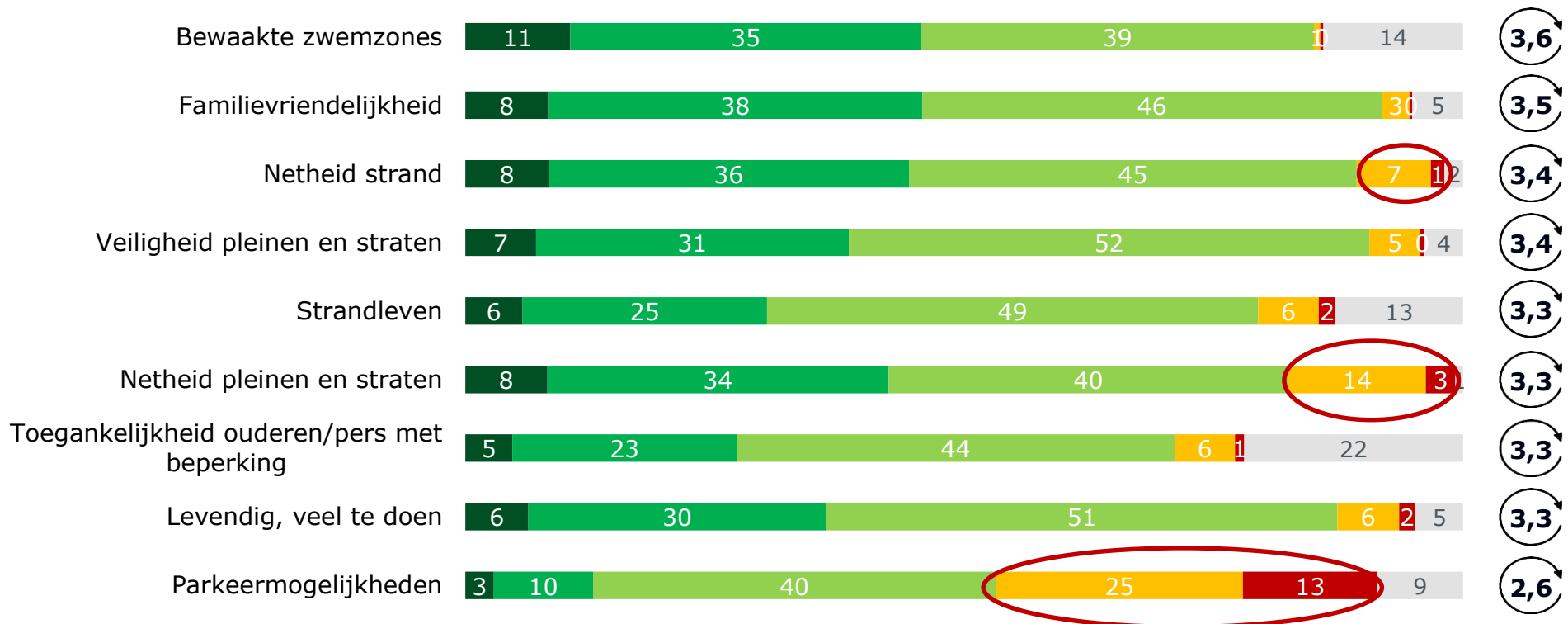
Specifieke aandachtspunten:

- ⇒ Aanbod winkels en (culturele) activiteiten

Tevredenheid over kustgemeente globaal

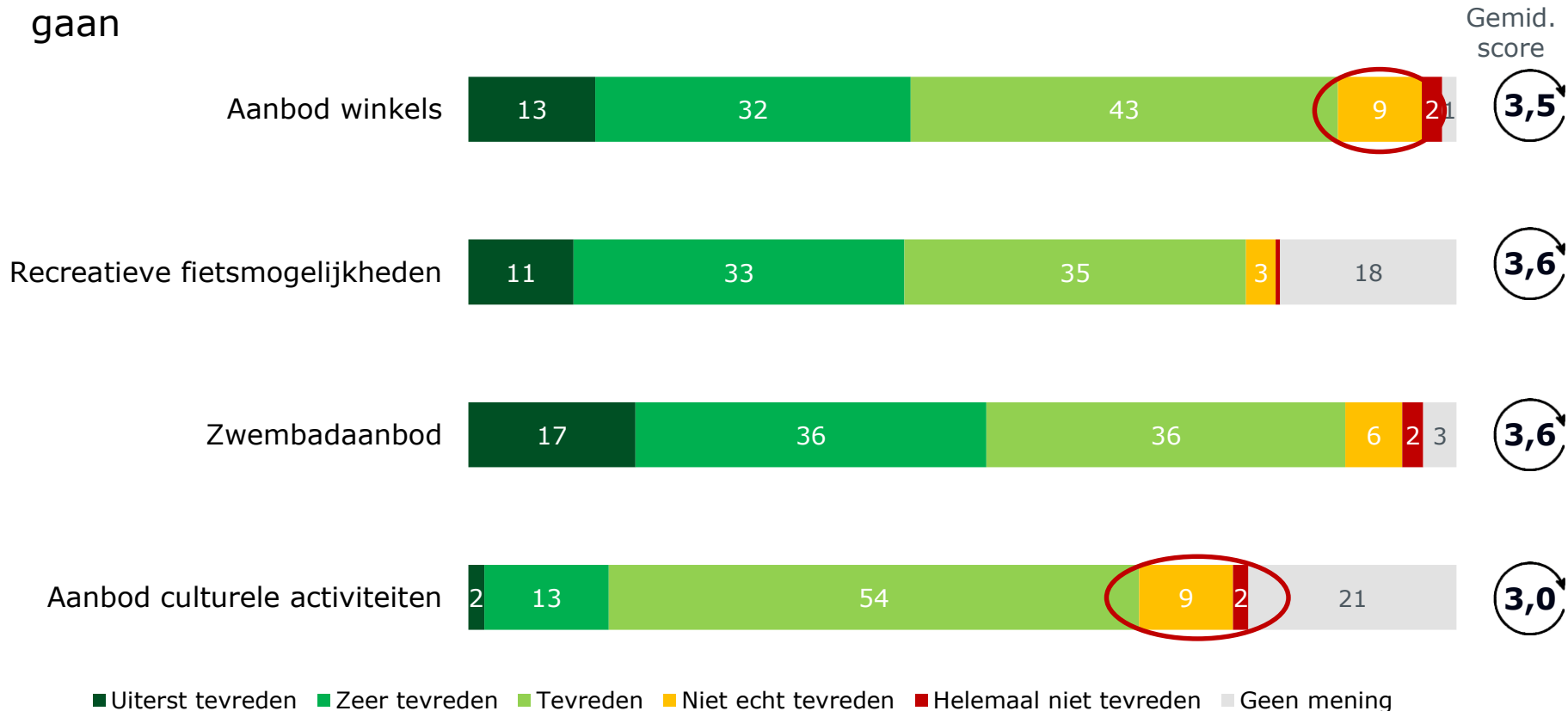


Detailtevredenheid over de kustgemeente globaal:



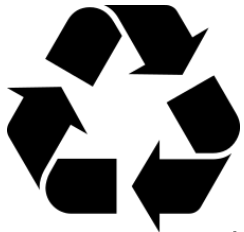
Tevredenheid aanbod in kustgemeente globaal

Detailtevredenheid over aanbod in de kustgemeente door diegenen die minstens af en toe shoppen, fietsen, zwemmen in zwembad of naar culturele activiteiten gaan



Eigenaar wil bijkomende faciliteiten

MEEST INTERESSE IN FUNCTIONELE VOORDELEN:



Containerpark
73%



Parkeerkaart
71%



Sportreductie

63%

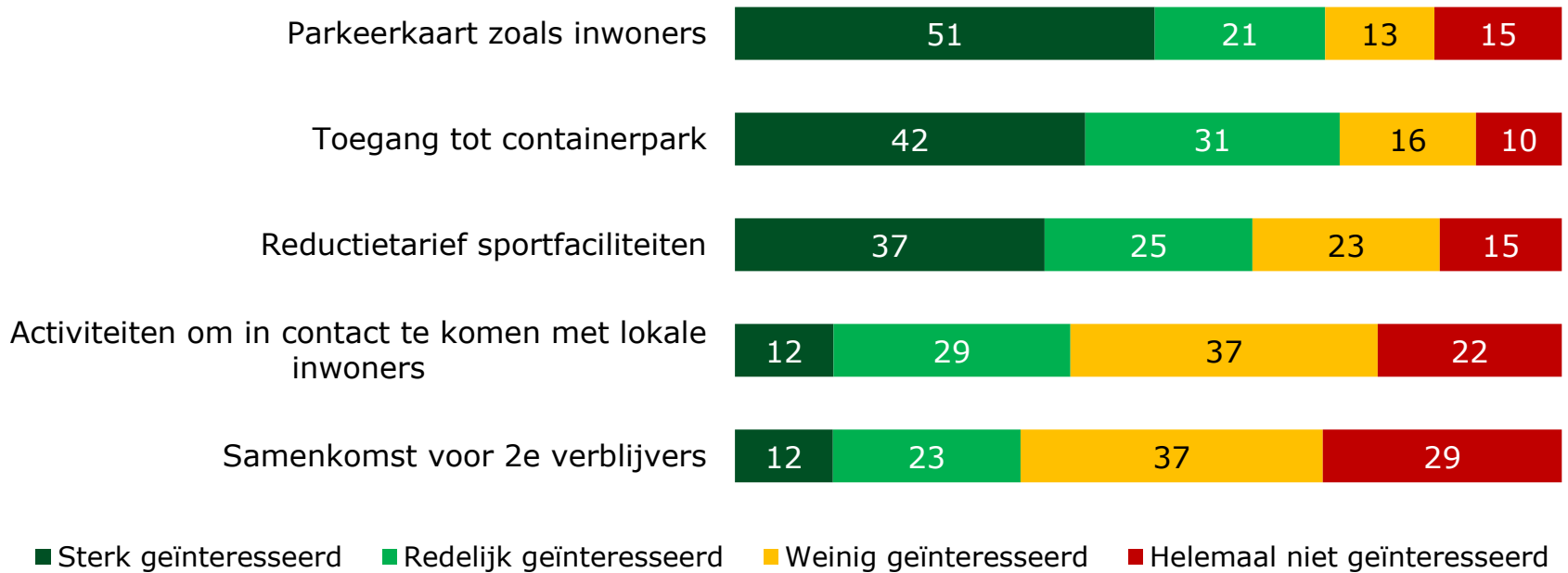
Toch ook interesse in:

- Contact lokale bewoners (41%)
- Samenkomst 2^e verblijvers (35%)

} Vooral bij 65 plussers

Interesses

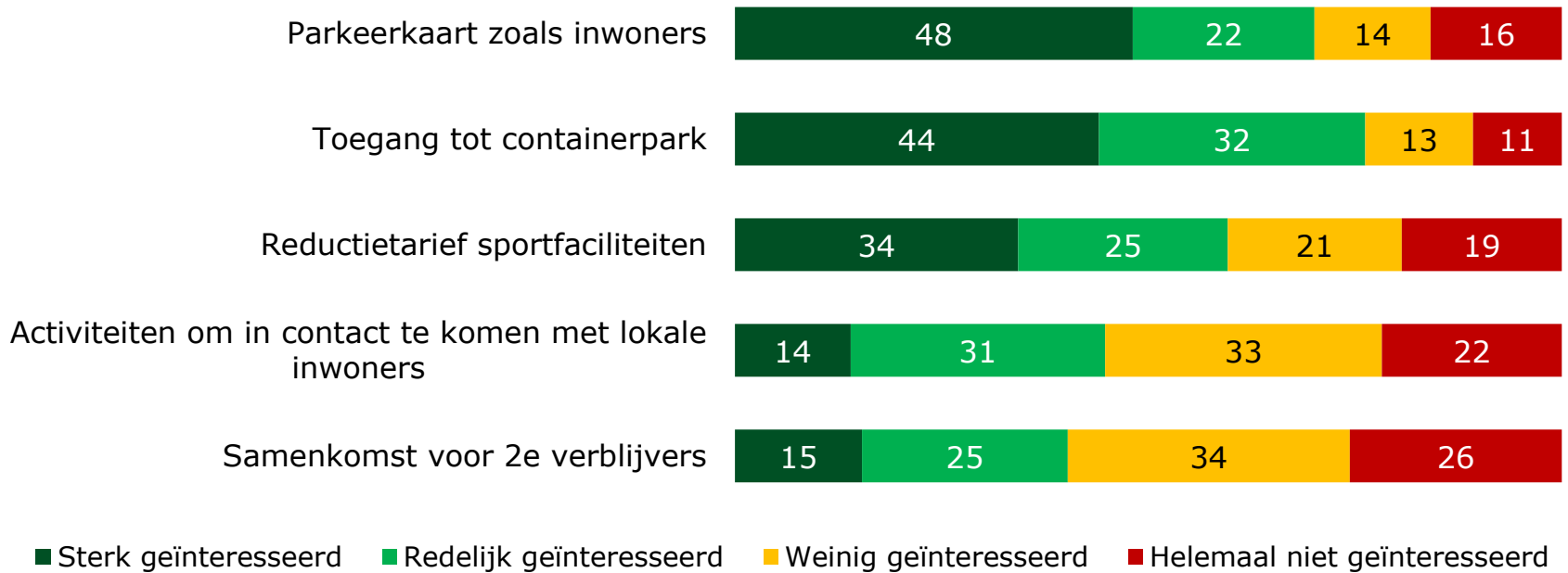
In %, N=1712



Interesses

65 plussers:

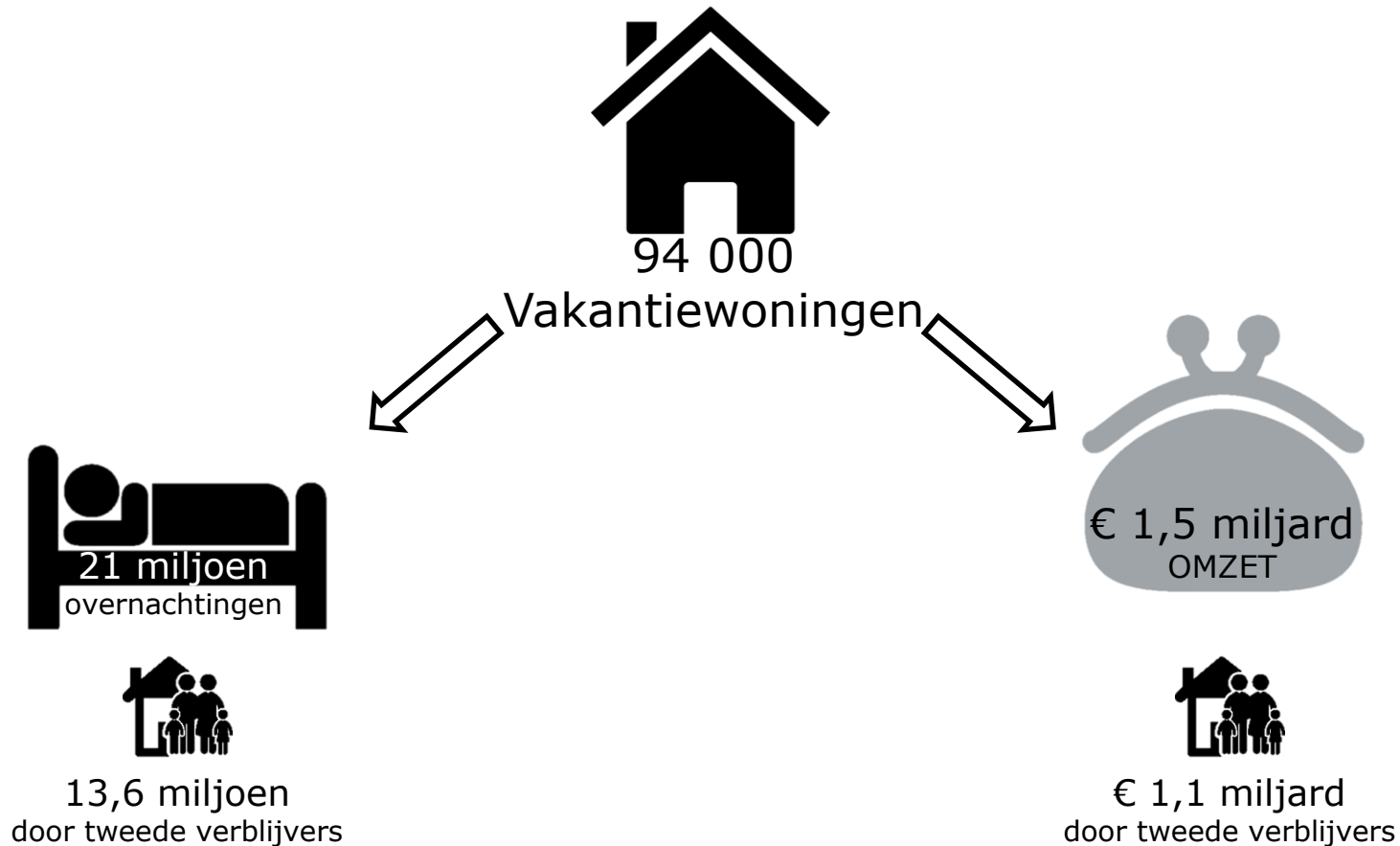
In %, N=595



Conclusies



2^e verblijver is loyale bezoeker van de Kust



Tweede verblijver is de meest loyale vakantieganger aan de Kust die goed besteedt

2^e verblijver is actief en mobiel

Favoriete activiteiten



Gaan regelmatig naar andere kustgemeente om



VOORAL EIGEN GEBRUIK

2^e verblijver wil meer komen

OPPORTUNITIEITEN OM BEZETTING TE LATEN STIJGEN:



Algemene presentatie van het onderzoek:

<http://corporate.westtoer.be/nl/kenniscentrum>

Meer info:

Darline Vandaele – darline.vandaele@westtoer.be

Olivier Verhaeghe – olivier.verhaeghe@westtoer.be

Onderzoek werd mee ondersteund door:



blankenberge

