

# De opkomst van short-stay: een verkenning vanuit onze praktijk

De consument wenst steeds meer flexibiliteit in de producten of diensten die hij of zij aanschaft. Of het nu gaat om een telefoonabonnement, het bezitten van een (deel)auto of het volgen van onderwijs. Deze flexibilisering speelt ook door op de logies- en de woonmarkt. Dit uit zich in de toename van het zogenaamde short-stay aanbod: tijdelijke huisvesting (vaak tot max. 1 jaar) waar de gast voor een paar dagen, maar ook voor een paar maanden gebruik van kan maken.

Beleidsmatig is het vaak lastig deze categorie een plek te geven, omdat deze veelal tussen een logies- en een woonbestemming invalt. Adviseur Joost Gieling vertelt dat hij de laatste tijd veel vragen ontvangt over het functioneren van deze short-stay markt. Is dit bijvoorbeeld ongewenste concurrentie voor reguliere hotels? Onttrekt het huizen aan de woningmarkt? En brengt deze ontwikkeling ook kansen met zich mee? In dit artikel deelt Joost enkele inzichten over het fenomeen van de short-stay markt vanuit zijn dagelijkse adviespraktijk.

In veel Aziatische landen en in de Verenigde Staten is het idee van flexibel wonen al veel meer bekend. “Het is dan ook niet verrassend dat het short-stay aanbod in Nederland nu ook meer opkomt. Je ziet het vooral in de grote steden”, aldus Joost. Het aantal expats, internationale studenten, arbeidsmigranten en toeristen neemt in rap tempo toe. Wat ze allemaal gemeen hebben is dat ze voor diverse redenen tijdelijk in Nederland verblijven, en dus op zoek zijn naar woonruimte die bij hun wensen en behoeften past. *Grosso modo* onderscheidt Joost vier type van short-stay. Voor de overzichtelijkheid ligt de focus in dit artikel vooral bij de wensen van de expat-markt (vaak hoogopgeleide kennismigranten).

## 1. Sommige hotels richten zich vaker ook op langer verblijf

Voor veel expats is een regulier hotel een prima oplossing als ze voor hun werk ergens een paar dagen moeten verblijven. Maar als expats veel en langdurig moeten reizen voor hun werk zijn ze in sommige gevallen opzoek naar huisvesting dat hen meer een ‘thuis-gevoel’ geeft. Zogenaamde apart-hotels spelen hier op in door hotelkamers aan te bieden die vaak iets ruimer zijn dan een reguliere hotelkamer en waar ook een kitchenette in zit. Zo

hoeven gasten niet elke dag naar een restaurant, maar kunnen ze voor hun eigen maaltijden zorgen. “Je ziet hier duidelijk een overlap met de hotelmarkt. Wij zijn de laatste jaren erg actief in deze hotelmarkt. Adviseur Bennie Roelands somde in zijn artikel ‘zeven lessen voor succesvolle hotelontwikkelingen’ belangrijke lessen op voor een succesvolle hotelontwikkeling. Een zorgvuldige beoordeling van het short-stay aanbod is één van deze lessen.”

## 2. Professionele intermediairs die appartementen/woningen tijdelijk verhuren

Voor expats met kinderen is een (apart)hotel vaak geen duurzame oplossing. Een reguliere woning past beter bij hun wensen, zeker als deze gelegen is nabij openbaar vervoer en (internationale) scholen. Omdat ze voor een woning op de reguliere huurmarkt vaak een jaarcontract moeten tekenen, zijn er intermediairs die woningen aanbieden tegen andere voorwaarden. Door kortlopende contracten aan te bieden kunnen expats enkele weken tot enkele maanden in een short-stay woning verblijven. Dit is vooral interessant voor expats die minder dan een jaar in Nederland verblijven. Maar ook expats die langer dan een jaar in Nederland verblijven gebruiken deze verblijfsvorm als tussenoplossing op zoek naar een permanente woning.

## 3. Particulieren die hun woningen tijdelijk verhuren

Dit is waarschijnlijk de bekendste categorie. Onder andere verhuur via het platform Airbnb valt hieronder. Wat begon als onderdeel van de deeleconomie, namelijk een particulier die zijn of haar woning een paar dagen of weken per jaar verhuurd aan toeristen, is inmiddels in sommige gemeenten flink toegenomen. In sommige stadsdelen of straten kan de balans tussen leefbaarheid en levendigheid in het gedrang komen. Hoteliers zien Airbnb niet altijd als directe concurrent, maar waarschuwen wel voor het ontbreken van een gelijk speelveld. Lang niet alle Airbnb-aanbieders houden zich aan de voorgeschreven regels of zijn in beeld bij de overheid. Handhaving is vaak een probleem. Daar komt bij dat in een overspannen woningmarkt

# De opkomst van short-stay: een verkenning vanuit onze praktijk

woningen worden opgekocht als investeringsobject voor verhuur via Airbnb en dus *de facto* worden onttrokken aan de woningvoorraad. Ondanks dat blijft het populair onder toeristen en expats om gebruik te maken van deze vorm van huisvesting, zeker als het om een relatief korte periode van verblijf gaat.

## 4. Hybride vormen van tijdelijk verblijf

Dan is er nog een vierde variant van short-stay die zich moeilijk laat categoriseren. Het gaat om aanbieders die een mix van de eerder genoemde vormen van short-stay onder één dak aanbieden. Een bekend voorbeeld is The Student Hotel, waar zowel reguliere/traditionele hotelkamers, appartementen voor lang verblijf (max. 1 jaar) en studentenkamers worden aangeboden. De nadruk ligt hier sterk op het vormen van een *community* tussen verschillende doelgroepen. Logies en wonen komen hier samen in een hybride vorm van short-stay.

Joost concludeert dat het goed is om stil te staan bij de diversiteit van de short-stay markt. Deze is niet onder één definitie of vorm te vangen. Ondanks dat sommige vormen van short-stay tot ongewenste effecten kunnen leiden, wijst hij erop dat een divers short-stay aanbod ook kansen biedt. Bij een internationale stad hoort een divers aanbod aan verblijfsmogelijkheden. Dit kan een belangrijke troef zijn voor het vestigingsklimaat van bedrijven. Hij verwacht dat de flexibilisering in de logies en woningmarkt zich de komende jaren zal gaan doorzetten. “Zowel overheid, consumenten als ondernemers zijn volop in beweging om grip te krijgen op deze ontwikkelingen. Dit is iets dat we dagelijks meemaken in onze analyses en studies naar (regionaal) hotelbeleid.”

### Meer weten?

Wilt u meer weten over de opkomst van de short stay markt? Neem dan contact op met onze adviseur Joost Gieling via [j.gieling@zka.nl](mailto:j.gieling@zka.nl) en 06 86 87 58 25.

