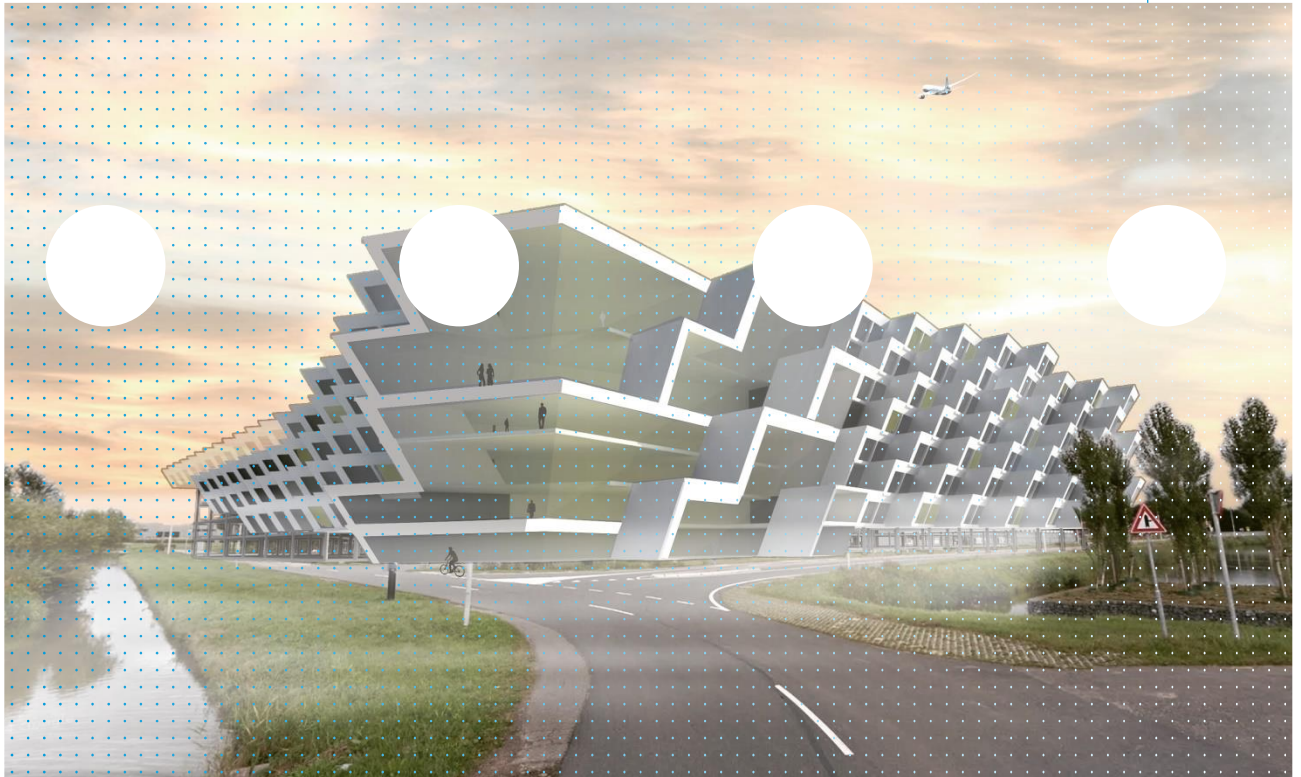


**stec
groep**



Laddertoets Hotel De Zwerm

Stec Groep aan Gemeente Amstelveen en Aalsmeer

Lukas Meuleman
13 juni 2017

Inhoudsopgave

1	Inleiding	3
1.1	Aanleiding en vraagstelling	3
1.2	Leeswijzer	3
2	Ladder voor duurzame verstedelijking	4
3	Ontwikkeling Hotel de Zwerm	6
3.1	Inleiding	6
3.2	Beschrijving concept hotel De Zwerm	6
3.3	Programma	7
3.4	Ladderonderbouwing niet noodzakelijk voor onder- en nevenschikte functies passend bij concept	7
4	Laddertoets: nut en noodzaak	9
4.1	Inleiding: Hotel de Zwerm ligt binnen bestaand stedelijk gebied.....	9
4.2	Hotel	9
4.2.1	Marktregio voor Hotel de Zwerm is naar verwachting de regio Amstelland-Meerlanden	9
4.2.2	Nut en noodzaak: Hotel de Zwerm voorziet in een actuele regionale behoefte	10
4.2.3	Leegstandseffecten naar verwachting beperkt.....	12
4.3	Parkeergarage voorziet in een specifieke behoefte vanuit hotelbezoekers	13
4.3.1	Marktregio parkeergarage is gelijk aan marktregio voor het hotel ...	13
4.3.2	Nut en noodzaak: parkeergarage voorziet in een specifieke behoefte vanuit hotelbezoekers.....	13
Bijlage:		
	ZKA: Rapport Hotel de Zwerm Aalsmeer, beoordeling regionale behoefte (2017).....	14

1 Inleiding

1.1 Aanleiding en vraagstelling

Een ondernemer wil aan de Middenweg in Aalsmeer een hotel ontwikkelen met ruim 500 kamers; een deel daarvan in combinatie met een parkeergarage. Naast het hotel voorziet het plan in een aantal ondersteunende functies zoals een café, restaurant, congrescentrum en fitness. Om het plan te kunnen realiseren is een bestemmingswijziging nodig.

Gemeente Aalsmeer steunt dit initiatief en is zich er goed van bewust dat bij een bestemmingsplanwijziging ook de behoefte aan de nieuwe functie zal moeten worden onderbouwd via de systematiek van de Ladder voor duurzame verstedelijking (hierna: de Ladder). Er is een bepaalde behoefte aan hotelkamers in de Metropoolregio, zo blijkt uit hotelonderzoek van onder andere de bureaus Buck en Horwath (juni, 2016). Gemeente Aalsmeer wil nu aan de Ladder toetsen of het plan voor Hotel de Zwerm ook daadwerkelijk voorziet in een actuele regionale behoefte. In samenwerking met ZKA (consultantbureau gespecialiseerd in de leisuremarkt) brengen we de actuele regionale behoefte aan dit hotel in beeld en vertalen dit naar een Laddertoets. Gemeente Aalsmeer geeft aan het initiatief binnen de regio Amstelland-Meerlanden te hebben gedeeld (april, 2017).

1.2 Leeswijzer

Het rapport gaat achtereenvolgens in op de Ladder voor duurzame verstedelijking. Op basis van de uitgangspunten in de Ladder en recente jurisprudentie gaan we er van uit dat het plan Ladderplichtig is. We gaan daarom in hoofdstuk 3 in op het specifieke concept van Hotel de Zwerm. Een strakke inkadering van het concept is essentieel om een mogelijke behoefte aan te kunnen tonen. Vervolgens toetsen we in hoofdstuk 4 de functies die in het bestemmingsplan mogelijk worden gemaakt (op basis van maximale planologische mogelijkheden) aan de Ladder. We gaan hierbij onder andere in op de te hanteren marktregio per functie en de te verwachten kwantitatieve en kwalitatieve behoefte per functie. Iedere functie besluiten we met de belangrijkste conclusies die de Laddertoets oplevert.

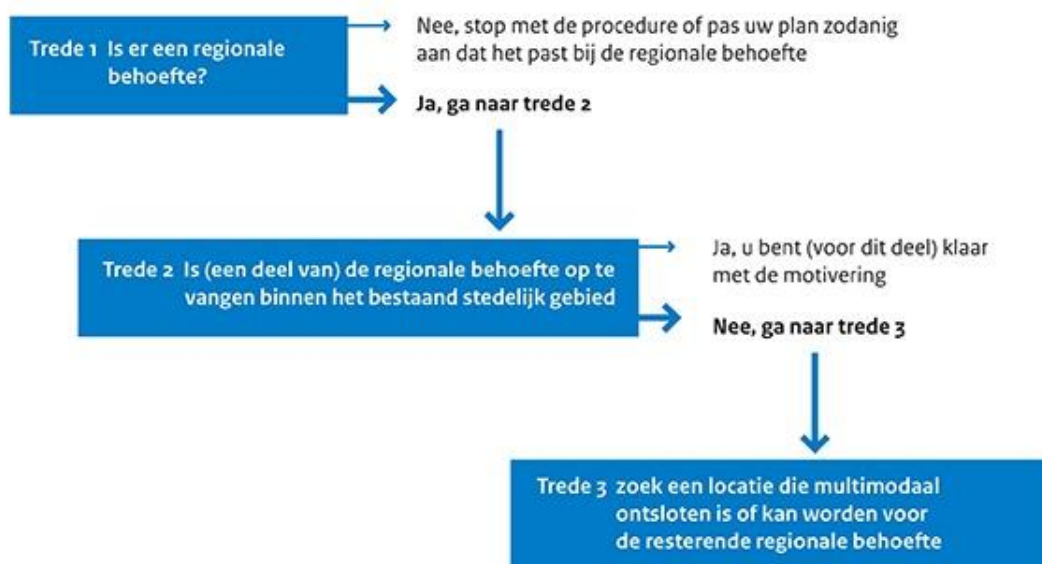
2 Ladder voor duurzame verstedelijking

De Ladder voor duurzame verstedelijking is opgenomen in de Structuurvisie Infrastructuur en Milieu van het Rijk en per eind 2012 als motiveringseis in het Besluit ruimtelijke ordening. Overheden moeten op grond van het Bro alle nieuwe stedelijke ontwikkelingen motiveren aan de hand van de Ladder. Aangetoond moet worden dat de voorgenomen stedelijke ontwikkeling voorziet in een actuele regionale behoefte, ofwel beantwoord aan een ruimtevraag en/of locatie waarin elders in de regio nog niet is voorzien (in harde bestemmingsplannen, bestaande gebieden en gebouwen). De Ladder is wettelijk verankerd in het Bro in de artikelen 1.1.1 en 3.1.6:

“De toelichting bij een bestemmingsplan dat een nieuwe ontwikkeling mogelijk maakt, voldoet aan de volgende voorwaarden:

- 1. er wordt beschreven dat de voorgenomen stedelijke ontwikkeling voorziet in een actuele regionale behoefte;*
- 2. indien uit de beschrijving, bedoeld in onderdeel a, blijkt dat sprake is van een actuele regionale behoefte, wordt beschreven in hoeverre in die behoefte binnen bestaand stedelijk gebied van de betreffende regio kan worden voorzien door benutting van beschikbare rondten door herstructurering, transformatie of anderszins, en;*
- 3. indien uit de beschrijving, bedoeld in onderdeel b, blijkt dat de stedelijke ontwikkeling niet binnen het bestaand stedelijk gebied van de betreffende regio kan plaatsvinden, wordt beschreven in hoeverre wordt voorzien in die behoefte op locatie die, gebruikmakend van verschillende middelen van vervoer, passend ontsloten zijn of als zodanig worden ontwikkeld.”*

Figuur 1: Ladder voor duurzame verstedelijking



Bron: 'Handreiking bij de Ladder voor duurzame verstedelijking' (Ministerie van I&M, 2013)

Op grond van artikel 1.1.1 lid 1 onder h van het Bro wordt onder 'bestaand stedelijk gebied' verstaan:

“bestaand stedenbouwkundig samenstel van bebouwing ten behoeve van wonen, dienstverlening, bedrijvigheid, detailhandel of horeca, alsmede de daarbij horende openbare of sociaal-culturele voorzieningen, stedelijk groen en infrastructuur.”

Ingevolge artikel 1.1.1. lid 1 onder i van het Bro wordt verstaan onder ‘stedelijke ontwikkeling’:

“ruimtelijke ontwikkeling van een bedrijventerrein of zeehaventerrein, of van kantoren, detailhandel, woningbouwlocaties of andere stedelijke voorzieningen.”

De Ladder geeft de kaders aan voor alle juridisch bindende ruimtelijke plannen, zoals bestemmings- en inpassingsplannen.

Op de beoogde locatie voor Hotel de Zwerm geldt momenteel een bedrijfsbestemming. De gemeente is voornemens om op deze locatie onder andere een leisurefunctie (hotel) mogelijk te maken. Daarvoor is een bestemmingsplanwijziging nodig. De ontwikkeling is daardoor te kwalificeren als een nieuwe stedelijke ontwikkeling (NSO) zoals bedoeld onder artikel 1.1.1. lid 1 onder i van het Bro. Bij de toelichting van het bestemmingsplan moet daarom een Ladderonderbouwing worden opgenomen.

3 Ontwikkeling Hotel de Zwerm

3.1 Inleiding

In onderstaand hoofdstuk schetsen we het profiel van de voorgenomen ontwikkeling. We kijken hierbij onder andere naar de locatie en ligging van het plan, het hotelconcept, het totale concept inclusief ondersteunende functies en de ontsluiting van de locatie.

Figuur 2: Beoogde locatie hotel de Zwerm



Bron: Openstreetmap.org; Bewerking Stec Groep, 2017

De beoogde locatie ligt nabij Schiphol en centraal in de Randstad

De beoogde locatie voor hotel De Zwerm ligt ten oosten van de kern Aalsmeer, tussen de Middenweg, Braziliëlaan en de op- en afrit naar de Provincialeweg N201 (Burgemeester Brouwerweg). De planlocatie ligt centraal in de Randstad, naast luchthaven Schiphol en dicht bij Amsterdam. Door de directe ontsluiting via de N201 naar de A4 is de bereikbaarheid van de locatie per auto goed. Zo is Amsterdam-centrum per auto binnen een half uur te bereiken en is Schiphol binnen circa 10 autominuten bereikbaar. De beoogde locatie ligt in het gebied Green Park Aalsmeer. Op Green Park Aalsmeer zijn verschillende bedrijven gevestigd, veelal in of verwant aan de sierteelt. Op Green Park Aalsmeer ligt bijvoorbeeld Royal FloraHolland, 'de grootste bloemenveiling ter wereld' maar is er ook 'reguliere' bedrijvigheid gevestigd.

3.2 Beschrijving concept hotel De Zwerm

Het door initiatiefnemers beoogde hotelconcept voor hotel "De Zwerm" is een multifunctionele, luchthaven gerelateerde, hotel formule met drie tot vier sterren. Het hotel voorziet in een (veelal zakelijke) vraag naar hotelkamers of short-stay-kamers – met aanvullende faciliteiten – nabij een groot internationaal vliegveld. Groepen medewerkers en relaties van bedrijven kunnen in het hotel verblijven, zelfstandig en gezamenlijk werken en gezamenlijke activiteiten ondernemen. Bovendien voorzien de faciliteiten bij het hotel, zoals een congres ruimte en horeca, in de mogelijkheid om bijvoorbeeld presentaties, seminars, symposia te organiseren. Het hotel onderscheidt zich hierbij van andere zakelijke hotelconcepten door een combinatie van een goede internationale bereikbaarheid, hotel en congresvoorzieningen en (lang)parkeer mogelijkheden en ontspanningsmogelijkheden.

Naast de luchthaven gerelateerde doelgroepen waaronder voornamelijk multinationals en luchtvaartmaatschappijen, zullen ook nationale ondernemingen van deze diensten gebruik gaan maken. Denk hierbij aan bedrijven binnen bedrijvenpark Green Park Aalsmeer met als toonaangevend bedrijf Royal Flora Holland.

Initiatiefnemer PME Facility Services BV, neemt het facility management van dit hotelcomplex coördinerend voor haar rekening. Een internationale hotelorganisatie zal het hotel gaan exploiteren. Via PME Investment Services zal met een passende internationale hoteloperator een langjarig huurcontract worden getekend. Organisatorisch zal dit worden gekoppeld aan een aantal internationale bedrijfsmatige touroperator. PME werkt momenteel al zeer intensief samen met een internationale bedrijfsmatige touroperator op het gebied van asset management en beheer van kantoren op metropool locaties. Een groot deel van bezetting zal volgens de initiatiefnemer worden gegenereerd door medewerkers en klanten van deze touroperator.¹

Ten slotte voorziet een parkeergarage in circa 2.200 parkeerplaatsen. Het hotelconcept biedt daarmee ruim mogelijkheden tot lang parkeren. Een deel van de hotelbezoekers zal dan ook gebruik maken van deze voorziening om vervolgens vanuit het hotel via Schiphol door te reizen.

3.3 Programma

We gaan vooralsnog uit van het meest recente beoogde programma zoals aangeleverd op 6 maart 2017 door Vastgoed. Het totale oppervlak bedraagt circa 75.000 m². De oppervlakte verdeling schetsen we hieronder:

- Totaal 27.500 m² bvo waarvan;
 - 22.800 m² bvo hotel
 - 1.500 m² bvo café en restaurant,
 - 420 m² bvo lobby
 - 120 m² bvo fitnessruimte.
- Totaal circa 3.800 m² bvo conferentieruimte,
- Circa 900 m² amusementsruimte
- Totaal 47.500 m² bvo parkeergarage bestaande uit circa 2.200 parkeerplaatsen

3.4 Ladderonderbouwing niet noodzakelijk voor onder- en nevensgeschikte functies passend bij concept

Binnen de totale ontwikkeling van De Zwerm is ruimte voor verschillende functies. Een aantal ervan maakt onderdeel uit van het totale concept en bedient daarmee voornamelijk de bezoekers van deze locatie.

De horeca zal een ondersteunde rol krijgen voor de activiteiten binnen De Zwerm. Bezoekers van het hotel en het congrescentrum moeten gebruik kunnen maken van horecavoorzieningen. Een kwalitatief hoogwaardig horeca aanbod is essentieel voor een volwaardige hotelontwikkeling. De toe te voegen horecafuncties zijn passend binnen een hoogwaardige hotelvoorziening als De Zwerm is. Door de horeca wordt de locatie aantrekkelijk voor nieuwe doelgroepen. De omvang van de horeca van in totaal circa 1.500 m² is passend bij de voorzieningen. Op basis van kengetallen is een restaurant van circa 1.000 m² bij een hotel van 150 kamers niet ongebruikelijk. Een gemiddeld terras van een hotel is bijna 250 m²². Op basis van deze kengetallen verwachten we dat een totaal van circa 1.500 m² bvo aan horeca (café/restaurant) bij een hotel van circa 500 kamers past en ondergeschikt is aan de hoofdfunctie hotel. De ruimtelijke effecten van de horeca (restaurant en cafévoorzieningen) zijn om die reden naar verwachting beperkt. Daarom taxeren wij dat een aparte onderbouwing voor horeca niet noodzakelijk is.

Binnen de ontwikkeling is ruimte gereserveerd voor **kleinschalige, nevensgeschikte detailhandel**. Grootschalige detailhandel of winkels voor dagelijkse boodschappen worden niet toegestaan. Het gaat alleen om binnen het concept passende detailhandel. Deze voorziet in de behoefte van bezoekers van hotel De Zwerm zoals een paar slippers, badhanddoek, zonnebrand of souvenir. Deze voorzieningen zijn een logisch onderdeel van de ontwikkeling van Hotel de Zwerm. En bedient alleen de extra vraag die samenhangt met bezoekers van het hotel of het congrescentrum. Inwoners van Aalsmeer en omliggende

¹ Verdere duiding is momenteel i.v.m. geheimhouding nog niet mogelijk.

² Bron: Misset Horeca, 2012

gemeenten zullen van deze voorzieningen nauwelijks gebruik maken. De ruimtelijke effecten op bestaande detailhandel zijn daarom naar verwachting nihil. Voor de functie kleinschalige, nevenschikte detailhandel taxeren wij daarom dat een aparte Ladderonderbouwing niet nodig is.

Overige benoemde voorzieningen zoals een **fitnessruimte** (circa 117 m² bvo), **lobby** (421 m²) **behendigheidsspelen** (250 m²) zijn van een dusdanig beperkte omvang dat ook hier kan worden verondersteld dat deze functies ondergeschikt zijn aan de hotelfunctie. De functie **congresfaciliteiten** (3.800 m²) is specifiek gericht op de bezoekers aan het hotel en kan op deze locatie niet solitair functioneren. De functie past bij de aard en omvang van het beoogde hotel en is ondersteunende faciliteit aan het hotel zo constateert ook ZKA (2017).

4 Laddertoets: nut en noodzaak

4.1 Inleiding: Hotel de Zwerm ligt binnen bestaand stedelijk gebied

In dit hoofdstuk presenteren we de Ladderonderbouwing per functie. We concluderen allereerst dat op de planlocatie momenteel al een bestemmingsplan ligt dat de functie bedrijventerrein mogelijk maakt. Bovendien ligt de planlocatie midden binnen de stedelijke contouren van bedrijventerrein Greenpark Aalsmeer. We zien daarom de planlocatie als een locatie die binnen bestaand stedelijk gebied ligt³. Voor een plan dat wordt ontwikkeld op een locatie gelegen binnen bestaand stedelijk gebied is het voor Ladder enkel noodzakelijk de beoogde ontwikkeling ruimtelijk te onderbouwen (zoals omschreven binnen trede 1 van de Ladder). Aan trede 2 en 3 hoeft niet te worden getoetst.

Voor de toets aan Trede 1 van de Ladder hanteren we de gangbare systematiek van de Ladder. We gaan hierbij per functie achtereenvolgens in op:

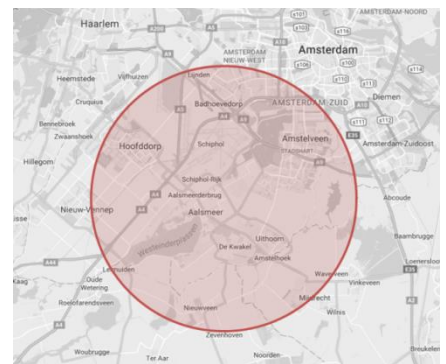
- **Marktregio:** het vaststellen van de relevante marktregio – ofwel reikwijdte van een functie – is de eerste vereiste vanuit de Ladder. Dit is nodig om vraag en aanbod op het juiste niveau in beeld te brengen en af te wegen. De marktregio verschilt per functie: voor een pretpark is die bijvoorbeeld landelijk. Voor een gemiddelde supermarkt is de marktregio lokaal.
- **Trede 1 actuele regionale behoefte:** confrontatie van vraag naar en aanbod van een bepaalde functie in de relevante marktregio. Trede 1
- **Conclusies:** elke paragraaf wordt afgesloten met de conclusies voor die functie met betrekking tot de marktregio en de treden van de Ladder.

4.2 Hotel

Een hotel biedt ruimte aan een bedrijf waar bedrijfsmatig logies worden verstrekt. Deze hoofdfunctie gaat vaak gepaard met aanvullende diensten. Voor deze functies is al betoogd dat deze neven- of ondergeschikt zijn aan de hoofdfunctie van het bedrijf en/of de totale gebiedsontwikkeling van Hotel de Zwerm. Binnen het plan De Zwerm wordt op basis van maximale planologische mogelijkheden 22.800 m² bvo aan hotelfuncties mogelijk gemaakt. De onderbouwing van de marktruimte voor de functie hotel baseren we op het behoefteonderzoek van ZKA (2017) naar hotel de Zwerm (zie bijlage). Behoefteramingen van ZKA zijn grotendeels gebaseerd op bestaande hotelramingen van Horwath en Buck Consultants.

4.2.1 Marktregio voor Hotel de Zwerm is naar verwachting de regio Amstelland-Meerlanden

Vraag en aanbod moeten voor trede 1 op het juiste schaalniveau (regio) tegen elkaar worden afgezet. Voor een hotel in Aalsmeer, nabij Schiphol en Amsterdam verwachten we dat hotelgasten voornamelijk aangetrokken worden door de nabijheid van deze twee trekkers en Royal Flora Holland. Een hotel nabij Schiphol en gelegen binnen het bedrijventerrein Green Park Aalsmeer leent zich enerzijds voor zakelijke hotelgasten en anderzijds voor (met name doorreisende) recreatieve hotelgasten. Op basis van herkomst van bezoekers is de marktregio voor het hotel dan ook niet strak af te bakenen.



³ Overigens ligt de locatie ook op de oude provinciale Bestaand Bebouwd Gebied-kaart (BBG-kaart), binnen bestaand stedelijk gebied. Deze kaart wordt momenteel geactualiseerd, naar verwachting zal de status van de locatie op basis van de nieuwe BBG-kaart niet wijzigen.

De regio waarbinnen het toevoegen van een hotel merkbaar is, is duidelijker in te kaderen. Een bezoeker aan een hotel in Aalsmeer zal ook andere hotels in (voornamelijk) de omgeving van Schiphol overwegen. We verwachten dat een hotelgast bereid is maximaal 15 – 20 minuten te reizen tussen het hotel en de Schipholterminal⁴. We bepalen de marktregio dan ook op basis van de deze reisbereidheid. We gaan daarbij uit van een marktregio binnen een straal van circa 10 kilometer (staat gelijk aan een reistijd van circa 15 tot 20 minuten) rondom de beoogde locatie. Dit betreft de gemeenten Aalsmeer, Amstelveen, Haarlemmermeer, Uithoorn en Ouder Amstel: dit is vrijwel de gehele regio Amstelland-Meerlanden⁵ (zoals afgebakend binnen MRA). Ook hotelmarktspecialist ZKA hanteert deze marktregio in haar analyse (zie bijlage). ZKA geeft aan dat Diemen en de Ronde Venen niet worden meegenomen in de marktregio terwijl deze officieel wel in de regio Amstelland-Meerlanden horen. ZKA geeft aan dat Diemen en De Ronde Venen nauwelijks hotelaanbod hebben: 98% van de hotelcapaciteit is in de gehanteerde marktregio gevestigd.

Naast Schiphol-gerelateerde hotelgasten, bestaat een deel van de hotelgasten uit bezoekers van bedrijven op Green Park Aalsmeer (zakelijk verblijf) en bezoekers aan Royal FloraHolland (zakelijk en recreatief verblijf). De marktregio voor deze hotelbezoekers zal zich beperken tot de nabije omgeving van Green Park Aalsmeer.

4.2.2 Nut en noodzaak: Hotel de Zwerm voorziet in een actuele regionale behoefte

Kwantitatief behoefte aan circa 1.330 kamers tot en met 2025 in marktregio

Op basis van de huidige ramingen van Buck Consultants en Horwath voor MRA en een vertaling van deze gegevens door ZKA, concluderen we dat er in MRA een relatief grote behoefte is aan hotelkamers. Het hotel de Zwerm is hierbij nog niet als initiatief opgenomen in de raming.

De hotelraming voor MRA schetst drie behoeftescenario's. Voor MRA, exclusief Amsterdam maar inclusief alle bekende hotelplannen, wordt één scenario geschetst waarin de extra behoefte de komende 10 jaar negatief is: -500 kamers (met een groei van de hotelmarkt van 2,5%). Tegelijkertijd worden er twee scenario's geschetst waarbij de behoefte positief is: +1.575 (groei 5%) tot +3.450 kamers (groei 2,5% en hotelmarkt Amsterdam gaat op slot). De groei in de periode 2005 t/m 2015 over de gehele MRA was eveneens circa 5%.

Uit de rapportage van Horwath/Buck International blijkt een groei in de regio van de hotelcapaciteit 2005-2015 van 3,6% per jaar (dit is nog inclusief de regio Waterland). Een alternatieve berekening van ZKA (2017) voor de regio Amstelland-Meerlanden (hierna: AM) toont een historische groei van het aanbod van circa 4% per jaar tussen 2005-2015 (bron: Horeca DNA, 2017). Ook voor de gemeenten Aalsmeer en Haarlemmermeer is de historische groei van het aanbod in deze periode 4% per jaar. De vraag in de regio Amstelland-Meerlanden/Waterland steeg echter met 6% per jaar (2005-2015), waardoor de bezettingsgraad in deze regio toenam. Bovendien stijgt de bedrijvigheid op Green Park Aalsmeer. Daarnaast neemt op Schiphol het aantal passagiers de komende jaren naar verwachting sterk toe.

ZKA bepleit daarom dat een scenario van circa 4%-5% groei per jaar het meest realistisch is. Dit betekent een marktvraag van circa 3.450 kamers voor de periode 2016 t/m 2025. De door Horwath geraamde groei van circa 1.300-1.600 kamers voor de gemeenten Aalsmeer en Haarlemmermeer samen (op basis van 2,5% groei) is relatief laag.

Kwantitatieve vraag naar hotelkamers is circa 3.450 kamers t/m 2025

ZKA verwacht een marktruimte t/m 2025 van 3.450 kamers. Dit is gerelateerd aan de hotelcapaciteit in de regio AM van 6.255 kamers (medio 2015). Dit was ook het startpunt van berekening in de rapportage Horwath/Buck International. Na deze periode zijn er meerdere hotels in de regio gerealiseerd/geopend en

⁴ Hotels die via de website van Schiphol Airport worden aangeboden liggen allen binnen een maximale reistijd van 15 minuten per openbaar vervoer.

⁵ Exclusief gemeente Diemen en gemeente De Ronde Venen

er zijn hotels in aanbouw. Deze hotels worden op de marktruimte in mindering gebracht: in totaal gaat het om 1.552 kamers (1.147 gerealiseerd en 405 in aanbouw). De resterende marktruimte tot en met 2025 is dan circa 1.950 kamers. De groei van de marktruimte vindt geleidelijk plaats.

Tabel 1: Vraag naar hotelkamers per jaar in regio Amstelland-Meerlanden

Jaartal	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Vraag in aantal kamers	281	294	307	321	336	351	367	383	400	418

Bron: ZKA, 2017

In totaal circa 2.120 kamers (plan)aanbod binnen de marktregio

Om de behoefte aan hotels in de marktregio tot en met 2025 te kunnen bepalen vergelijken we de te verwachten vraag naar hotelkamers met het huidige aanbod in de marktregio. Aanbod aan hotelkamers doet zich in verschillende vormen voor, ZKA onderscheidt in de rapportage drie vormen van (plan)aanbod:

- Hotels ontwikkeld sinds 2016 (start raming): circa 1.147
- Hotels in aanbouw sinds 2016: circa 405
- Hotels opgenomen in vastgestelde bestemmingsplannen: circa 572

Sinds begin 2016 zijn inmiddels 1.147 kamers gerealiseerd verdeeld over zes locaties. Het merendeel van deze kamers werd in gemeente Haarlemmermeer gerealiseerd (circa 750) de overige kamers in gemeente Amstelveen (circa 400 kamers). Bovendien zijn in de regio nog vier hotels in aanbouw, allen met een maximaal aantal kamers van circa 150 kamers. In harde bestemmingsplannen zit nog een capaciteit van circa 572 kamers (bron: actualisatie ZKA, 2017 op basis van studie Buck/Horwath, 2015).

Confrontatie vraag en aanbod: tot en met 2025 behoefte aan circa 1.330 kamers in marktregio

Op basis van de studies van ZKA (2017), Buck en Horwath (2015), verwachten we dat er tot en met 2025 behoefte is aan circa 1.330 hotelkamers. Hotel De Zwerm voorziet daarmee naar verwachting binnen de bestemmingsplanperiode van 10 jaar in een actuele regionale behoefte.

Bovendien speelt Hotel de Zwerm in op een specifieke kwalitatieve behoefte

Kwalitatief wordt met name onderscheid gemaakt naar verzorgingsniveau (aantal sterren) en hotelbranche (zakelijk of recreatief). Binnen MRA lijkt de markt voor 2-sterren hotels verzadigd. Tegelijkertijd is het aanbod aan 4- of 5-sterren hotels binnen de regio Haarlemmermeer hoog (BCI & Horwath, 2016). In de regio is geen specifieke over- of ondervertegenwoordiging van hotels gericht op de zakelijke markt of de toeristische markt. Beide segmenten zijn groeisegmenten. Kwalitatief beargumenteert ZKA (2017) dat voor een grotendeels zakelijk concept behoefte is aan 4 tot 5 sterren hotels. Hotel de Zwerm voorziet in een 4-sterren hotel en sluit daarmee goed aan op de te verwachten kwalitatieve behoefte. Initiatiefnemers gaan uit van een bezoekersverhouding van 40% recreatief en 60% zakelijk (waarvan circa 20% naar verwachting vanuit omliggende ondernemingen - Green Park Aalsmeer en Royal Flora Holland - komt).

Ook bottom-up speelt hotel De Zwerm in op een te verwachten kwalitatieve behoefte voor specifiek deze locatie. Hotel De Zwerm gaat bij haar bezoekers uit van vier verschillende pijlers:

1. Transferpassagiers: Schiphol kent jaarlijks veel transferpassagiers (overstappers), in totaal 37,8% van de 63,6 miljoen passagiers in 2016 (bron: Feiten en Cijfers Schiphol 2016), dat betekent 23,9 miljoen passagiers per jaar. ZKA gaat uit van circa 1,2 miljoen transferpassagiers per jaar die een hotel zoeken. ZKA verwacht een marktaandeel voor hotel De Zwerm van circa 9.000 tot 11.000 kamernachten per jaar.
2. Vanuit een park-sleep-fly-concept. Bezoekers parkeren hun auto bij het hotel voor enkele dagen of weken, overnachten diezelfde avond in het hotel van waaruit ze de volgende dag direct naar luchthaven Schiphol vertrekken. Bovendien ontwikkelt Schiphol zich als snelst groeiende luchthaven van Europa. In 2016 waren er 479.000 vliegbewegingen gemaakt, een groei van meer dan 6% ten opzichte van 2015. Qua passagiersaantallen bereikte Schiphol vorig jaar een record: 63,6 miljoen passagiers zorgde voor een groei van 9%. Van dit aantal is procentueel de grootste stijging te vinden in het transitoverkeer. Passagiers komen aan op Schiphol, maken een short-stay en vliegen door naar

een vervolgbestemming. Op basis van studie van ZKA verwachten we een marktvraag voor hotel De Zwerm van circa 33.000 tot 41.000 kamernovernachtingen per jaar

3. Vanuit de locatie Green Park Aalsmeer, voor zowel toeristische bezoekers van 'de grootste bloemenveiling ter wereld' als zakelijke bezoekers van bedrijven gevestigd op werklocatie Green Park Aalsmeer. ZKA gaat uit van circa 9.000 tot 11.000 kamernovernachtingen per jaar voor hotel De Zwerm.
4. Bezoekers vanuit werknemers van een specifiek bedrijf aan het hotel. Momenteel zijn er enkele gegadigden om te investeren in het hotel. Het gaat hierbij bijvoorbeeld om een vliegvaartmaatschappij die ook direct een overnachtingslocatie voor haar personeel wilt realiseren. Initiatiefnemers geven hierbij het volgende aan:

In de basis komt er één partij voor de bezetting van een groot deel van het hotel (40%). Dit zal zijn een multinational met meerdere werkmaatschappijen. Basis voor de bezetting is hun eigen personeel overal ter wereld te kunnen huisvesten. De 'hoofdgebruiker' vormt de kern van de bezetting van het hotel en neemt in principe 40% van de bezetting van de kamers af. Als voorbeeld valt te denken aan Tata, een bedrijf actief in de staal- en chemische industrie. Daarnaast exploiteert Tata ook Hotels via de Taj groep. De Taj groep exploiteert hotels en resorts in India (85) en het VK, de VS, Zuid-Afrika e.d. (16) en de Verenigde Arabische Emiraten (7). Momenteel is de ontwikkelaar in gesprek met een aantal geïnteresseerde afnemers.

5. Overige marktsegmenten. Dit zijn overwegend gasten die komen met een leisuremotief: individuele toeristen, georganiseerde tours en informele groepen.
 - Individuele toeristen: Het belangrijkste criterium voor deze doelgroep is de ligging in c.q. nabij toeristisch aantrekkelijke gebieden ten behoeve van uitstapjes, wandelen/fietsen, uitgaan, bezoek aan attracties en dergelijke. Ten aanzien van een hotel is een informele sfeer en een bepaald kwaliteitsniveau (circa drie tot 4 sterren) van belang;
 - Tours: Deze doelgroep neemt deel aan georganiseerde bustours door Nederland. Deze vraag concentreert zich in Nederland met name in de Randstad (Amsterdam, Oudhollandse steden en landschappen), maar ook toeristische gebieden worden in programma's opgenomen (denk bijvoorbeeld aan Keukenhof). Touroperators geven aan dat toeristen in het kader van een georganiseerde tour doorgaans in een plaats willen overnachten waar in de avond de nodige uitgaansmogelijkheden zijn. Voor een hotel is voor deze doelgroep van belang: een informele sfeer, niveau circa drie (tot 4) sterren, een behoorlijke capaciteit (zowel wat betreft het aantal kamers als ontbijtruimte/restaurant) en parkeergelegenheid voor touringcars;
 - Informele groepen: Hieronder worden groepen verstaan die een bijzondere aanleiding hebben om ergens te overnachten. Te denken valt aan reünies en een weekendje weg met een vereniging. Net als de individuele toerist zijn deze toeristen op zoek naar een locatie waar op relatief korte afstand veel te beleven is (zowel overdag als in de avond). Ten aanzien van het hotel is de aanwezigheid van gezamenlijke ruimtes en enige vrijetijdsvoorzieningen in de omgeving of in het hotel zelf van belang.

ZKA gaat voor dit segment uit van circa 6.000 kamernovernachtingen per jaar.

4.2.3 Leegstandseffecten naar verwachting beperkt

Gezien de kwantitatieve behoefte binnen de marktregio voorziet het hotel in een actuele regionale behoefte. Deze kwantitatieve behoefte zal zich naar verwachting vanaf 2021 voordoen, we baseren ons hierbij op de rapportages van BCI en Horwath (2016) en de specifieke vertaling van ZKA (2017). Ook kwalitatief voorziet hotel de Zwerm naar verwachting in een actuele regionale behoefte door in te spelen op een behoefte vanuit transferpassagiers, park-sleep-fly en de zakelijke markt. ZKA stelt:

'Hotel De Zwerm zou op termijn ongeveer een derde van deze resterende marktruimte tot en met 2025 innemen. We verwachten dat op deze termijn geen marktverdringende effecten optreden door de komst van het Hotel De Zwerm en dat eventuele leegstand bij bestaande hotels in de onderzochte regio niet noemenswaardig wordt vergroot;'

Naar verwachting zal het leegstandseffect beperkt zijn. Ontwikkeling van het hotel zal naar verwachting dan ook niet leiden tot onaanvaardbare leegstand elders.

4.3 Parkeergarage voorziet in een specifieke behoefte vanuit hotelbezoekers

Het plan voorziet in een parkeergarage die ruimte biedt voor circa 2.200 parkeerplaatsen. Het functioneren van de parkeergarage is sterk gelieerd aan de ontwikkeling van het hotel. Gezien de ligging en de toegankelijkheid zal de parkeergarage voornamelijk worden gevuld door bezoekers aan het hotel. De parkeergarage zal niet op zichzelf kunnen functioneren als volwaardige parkeergarage; geen hotel betekent direct ook dat er geen behoefte zal zijn aan parkeergarage met een dergelijke omvang. De parkeergarage is van een dusdanige omvang dat we nut en noodzaak aan de ontwikkeling uiteenzetten.

4.3.1 Marktregio parkeergarage is gelijk aan marktregio voor het hotel

Voor de marktregio gaan we gezien de sterke koppeling tussen hotel en parkeergarage, uit van een gelijke marktregio als die voor het hotel, namelijk regio Amstelland-Meerlanden.

4.3.2 Nut en noodzaak: parkeergarage voorziet in een specifieke behoefte vanuit hotelbezoekers

De functie parkeergarage is onderdeel van het totaalconcept van het beoogde hotel. De parkeergarage is een voorziening gericht op de hotelgasten. We bepalen de verwachte behoefte aan parkeerfaciliteiten op basis van de te verwachten kwalitatieve behoefte naar het hotel.

- Transferpassagiers: vanuit dit segment verwachten we geen behoefte aan parkeerplaatsen. Hotelbezoekers komen met een georganiseerde transfer vanuit Schiphol naar het hotel en zullen niet beschikken over een (huur)auto.
- Park-sleep-fly concept (vanaf nu: PSF): ZKA bepaalt het verwachte jaarlijkse gebruik vanuit PSF op circa 33.000 tot 41.000 kamernachtingen per jaar. Uitgaande van één geparkeerde auto per kamernachting zal ook het gebruik van de parkeergarage op circa 33.000 tot 41.000 gebruikers per jaar liggen (enkel gerekend vanuit het PSF-concept). We gaan er van uit dat een gebruiker van een PSF-concept een auto circa 1 tot 3 weken parkeert, gemiddeld circa 2 weken per parkeerplaats⁶. Per week is het aantal hotelbezoeken vanuit het PSF-concept circa 635 tot 790 bezoeken⁷. Uitgaande van een gemiddelde parkeertijd van circa 2 weken is de gemiddelde parkeerplaatsbezetting vanuit een park-sleep-fly concept circa 1.270 tot 1.575 parkeerplaatsen per week. Vanuit het PSF-concept verwachten we een bezettingsgraad van circa 60 tot 70%.
- Locatie Green Park Aalsmeer: Vanuit dit segment verwachten we een behoefte aan circa parkeerplaats per hotelovernachting. Uitgaande van de 9.000 tot 11.000 hotelovernachtingen per jaar concluderen we dat de verwachte behoefte aan parkeervoorzieningen vanuit het segment Green Park Aalsmeer, circa 175 tot 210 parkeerplaatsen bedraagt⁸. Dit is een aandeel van circa 8 tot 10% van de totale parkeermogelijkheden.

Het aantal parkeerbezoeken vanuit een specifiek bedrijf en vanuit de overige marktsegmenten is lastig te bepalen aangezien niet duidelijk is in hoeverre deze hotelbezoekers beschikken over een eigen auto of gebruik maken van een huurauto. Gezien deze onduidelijkheid ramen we de behoefte vooralsnog conservatief: 0%. Duidelijk is dat dit aantal mogelijk op kan lopen.

Uitgaande van bovenstaande raming, verwachten we dat de gemiddelde bezettingsgraad van de parkeergarage op minimaal circa 70 tot 80% ligt. We gaan hierbij enkel uit van gebruikers die aan het hotel zijn gelieerd. Mogelijk kan de bezettingsgraad daarbij nog oplopen door hotelbezoekers met een ander bezoekmotief dan PSF of vanuit een bezoek aan GPA. Ook is in deze raming geen rekening gehouden met werknemers van het hotel. Enkel wanneer het hotel (in de huidige beoogde vorm) tot ontwikkeling komt verwachten we een actuele regionale behoefte aan de parkeergarage

⁶ Op basis van informatie van NBTC NIPO (2015 en 2017) en diverse vakantie-enquêtes.

⁷ 33.000 tot 41.000 / 52 weken = 635 tot 790

⁸ 9.000 tot 11.000 / 52 weken = 175 tot 210

Bijlage:

ZKA: Rapport Hotel de Zwerm Aalsmeer, beoordeling regionale behoefte (2017)

Hotel de Zwerm Aalsmeer

Beoordeling regionale behoefte



Rapportage in opdracht van
Gemeente Aalsmeer



Juni 2017

Projectnummer
17.032



ZKA Consultants
Biesbosweg 16C
5145 PZ Waalwijk
tel.: 088-2100 250
fax: 088-2100 210
e-mail: info@zka.nl
www.zka.nl

INHOUDSOPGAVE

1.	INLEIDING	1
1.1.	Aanleiding en doelstelling	1
1.2.	Vraagstelling	1
1.3.	Leeswijzer	1
2.	REGIONALE BEHOEFTE HOTEL – TOP DOWN	2
2.1.	Inleiding	2
2.2.	Ontwikkeling regionale hotelmarkt	2
2.3.	Aanbod directe omgeving nader belicht	3
2.4.	Marktruimte top-down	6
2.5.	Conclusies regionale behoefte top down	11
3.	REGIONALE BEHOEFTE HOTEL – BOTTOM UP	13
3.1.	Inleiding	13
3.2.	Vraag gerelateerd aan Schiphol	13
3.3.	Locatiegebonden zakelijke vraag (Green Park Aalsmeer)	15
3.4.	Werknemers, gasten, e.d. voortkomend uit een specifiek bedrijf	17
3.5.	Overige markten	17
3.6.	Conclusies regionale behoefte bottom up	18
4.	CONCLUSIES REGIONALE BEHOEFTE HOTEL	19
5.	REGIONALE BEHOEFTE CONFERENTIECENTRUM	20
5.1.	Inleiding	20
5.2.	Huidige aanbod	20
5.3.	MICE vraag en regionale behoefte	22
5.4.	Conclusies regionale behoefte conferentiecentrum	24

1. INLEIDING

1.1. Aanleiding en doelstelling

Een ondernemer wil aan de Middenweg in Aalsmeer een hotel ontwikkelen met circa 500 kamers. Beoogd wordt een hotel van vier sterrenniveau met een onderscheidende en concurrerende drie sterrenprijs. Naast het hotel voorziet het plan in een congrescentrum van circa 3.800 m² en een aantal ondersteunende functies als een café, restaurant en fitness. Om het plan te kunnen realiseren is een bestemmingsplan-wijziging nodig. Dit betekent dat de nieuwe functies getoetst moeten worden volgens de methodiek van de ladder voor duurzame verstedelijking (hierna: de ladder). Aan ZKA is gevraagd de eerste trede van de ladder te toetsen voor het hotel en het conferentiecentrum. In deze rapportage is deze toets uitgewerkt.

1.2. Vraagstelling

De rapportage toets de eerste trede van de ladder. Antwoord wordt gegeven op de volgende vraag: “Wat is de regionale behoefte voor Hotel De Zwerm, zowel voor het hotel- als de faciliteiten voor zakelijke bijeenkomsten (vergader-/congresfaciliteiten)”?

1.3. Leeswijzer

Deze rapportage is als volgt opgebouwd:

- In hoofdstuk 2 wordt de regionale hotelbehoefte uitgewerkt volgens de top-down methode (aan de hand van de berekende marktruimte in eerdere rapportages);
- In hoofdstuk 3 wordt ingegaan op de marktruimte, waarbij indicatief de omvang van de vraag per doelgroep wordt geraamd (bottom-up);
- In hoofdstuk 4 worden conclusies getrokken over de marktruimte voor de hotelcapaciteit;
- Hoofdstuk 5 gaat in op de behoefte aan accommodatie voor zakelijke bijeenkomsten;
- Hoofdstuk 6 trekt tenslotte eindconclusies over de regionale behoefte voor het concept De Zwerm.

2. REGIONALE BEHOEFTE HOTEL – TOP DOWN

2.1. Inleiding

In dit hoofdstuk wordt de regionale behoefte voor het hotelplan getoetst door marktverhoudingen van het huidige hotelaanbod te analyseren en te beoordelen in hoeverre er ruimte is voor hotel de Zwerm. De marktregio is afgebakend in overleg met de gemeente Aalsmeer en bestaat, naast de gemeente Aalsmeer zelf, uit de gemeenten Amstelveen, Haarlemmermeer, Ouder Amstel en Uithoorn.

De basis voor deze markinzichten wordt gevormd door beschikbare regionale marktanalyses en – rapportages:

- Ruimtebepaling Hotelmarkt Schiphol, Horwath HTL (november 2015). Deze rapportage is opgesteld in opdracht van Urban Climate Architects;
- Eindresultaten Hotelstrategie MRA, Buck Consultants International, Horwath/HTL, juni 2016.

In paragraaf 2.2. worden de belangrijkste ontwikkelingen van de regionale hotelmarkt (in de aangegeven regio) verder uitgewerkt. Paragraaf 2.3 geeft het aanbod weer in de directe omgeving van de planlocatie van de gemeente Aalsmeer. In paragraaf 2.4. gaan we in op de marktruimte, die op basis van de bestaande rapportages verder is geactualiseerd. In paragraaf 2.5 trekken we conclusies over de marktruimte.

2.2. Ontwikkeling regionale hotelmarkt

In de rapportage van Buck/Horwath wordt de MRA-regio verdeeld naar een aantal regio's. Aalsmeer maakt onderdeel uit van de regio Amstelland-Meerlanden. Naast de genoemde gemeenten uit de marktregio maken Diemen en de Ronde Venen ook deel uit van deze regio.

De belangrijkste marktontwikkelingen in deze regio die in deze rapportage worden benoemd zijn:

- Het hotelaanbod in de MRA-regio is tussen 2012-2015 sterk gegroeid, van circa 35.000 kamers in 2012 tot circa 41.000 kamers in 2015, een toename van circa 20%. Het grootste deel van deze groei van bijna 6.000 kamers kwam terecht in Amsterdam (77%), circa 18% in de regio Amstelland-Meerlanden (inclusief Waterland) en 17% van de groei vond plaats in de gemeente Haarlemmermeer;
- Het hotelaanbod in de gemeente Amstelland-Meerlanden, plus de regio Waterland, groeide van ongeveer 6.000 kamers naar ongeveer 7.100 kamers tussen 2012-2015, een groei van circa 18%. Deze regio volgde daarmee ongeveer de regionale (MRA) groei, waardoor het marktaandeel in de MRA regio constant bleef (17%). Over wat langere termijn bezien (2005-2015) is het aanbod in de regio Amstelland-Meerlanden (inclusief Waterland) gegroeid van circa 5.000 kamers in 2005 naar circa 7.000 hotelkamers in 2015. Dat is een jaarlijkse groei van circa 3,6%. Dit groeipercentage komt vrijwel overeen met de groei van het aanbod in de hele MRA-regio (4,2%) en de groei is maar iets lager dan de gemiddelde jaarlijkse groei in Amsterdam in die periode (5,0%);
- De vraag in de regio Amstelland-Meerlanden (inclusief Waterland) heeft zich positief ontwikkeld: het aantal overnachtingen groeide van 2012-2015 met in totaal 20% naar circa 2,5 miljoen overnachtingen, vrijwel vergelijkbaar met de groei in Amsterdam (22%) en de MRA-regio (22%). In de rapportage wordt ook geconcludeerd dat de groei in de laatste twee jaren die gemeten zijn (2014/2015) ook versnelt ten opzichte van de eerste twee jaren: van 6% (2012-2013) naar 8% groei per jaar (2014/2015);
- De kamerbezetting uit eerdere jaren is niet berekend, maar in 2015 is deze 71%, vergelijkbaar met Haarlemmermeer (72%);

- Meer op de langere termijn gezien (2005-2015) valt op dat de groei in de regio zelfs iets sterker is dan de MRA-regio (5,8% groei van de overnachtingen per jaar, in de hele MRA-regio 5%).
- De conclusies over deze regio is dan ook dat de vraag zich de afgelopen jaren sterker ontwikkeld heeft dan het aanbod. Dat betekent dat de bezettingsgraad sinds 2012 zich in elk geval is gestegen;
- In de regio Amstelland-Meerlanden-Waterland is het aanbod topzwaar verdeeld: tweederde (67%) van het aanbod behoort tot de vier-of vijfsterrencategorie, iets lager dan in de gemeente Haarlemmermeer (circa 74%). Het budgetsegment is in de marktregio ondervertegenwoordigd (9% van de kamers valt in het 1-of 2 sterrenniveau, in Haarlemmermeer is dat zelfs maar 5%).

2.3. Aanbod directe omgeving nader belicht

Tabel 2.1 geeft een overzicht van het hotelaanbod in de marktregio, naar sterrenniveau. De marktregio kent gezamenlijk een aanbod van in totaal 42 hotels en ca. 6.500 kamers¹. Het overgrote deel van dit aanbod bevindt zich in de gemeente Haarlemmermeer, namelijk 28 hotels met ca. 6.000 kamers. De marktregio kent enkel 3- en 4-sterren hotels, waarvan met ca. 4.500 kamers het 4-sterrenaanbod verreweg het grootst is.

Tabel 2.1 Totaal aantal hotels en kamers (naar sterren) in marktregio

Plaats	Hotels	Kamers	1 en 2 sterren (kamers)	3 sterren (kamers)	4 sterren (kamers)	5 sterren (kamers)	Ongeclassificeerd (kamers)
Aalsmeer	5	146	-	19	113	-	14
Amstelveen	3	144	-	25	110	-	9
Haarlemmermeer	28	6.007	-	1.238	4.264	-	505
Ouder-Amstel	1	192	-	192	-	-	-
Uithoorn	5	68	-	48	12	-	8
Totaal	42	6.557	-	1.522	4.499	-	536

Tabel 2.2 geeft een overzicht van de hotels in de gemeente Haarlemmermeer met het aantal sterren, kamers en zalen. Binnen het grote hotelaanbod van de gemeente Haarlemmermeer is, met het oog op de beoogde capaciteit van De Zwerm, geselecteerd op schaal (namelijk minstens 300 kamers). De inventarisatie is vervolgens gesorteerd naar het aantal kamers. Hierdoor is het in één oogopslag duidelijk dat hotel de Zwerm het op één na grootste hotel in de regio kan worden. Ter vergelijking, de gemiddelde grootte van hotels in Nederland is 121 kamers, in de Amsterdam en Schiphol 185 kamers².

Tabel 2.2 Regionaal hotelaanbod gemeente Haarlemmermeer (groter dan 300 kamers)

Afstand tot planlocatie (km)	Hotel	Plaats	Sterren (aantal)	Kamers (aantal)	Zalen (aantal)
9	Ibis Amsterdam Airport	Badhoevedorp	3	644	6
6	Steigenberger Airport Hotel Amsterdam	Schiphol	4	440	15
10	Hotel van der Valk A4	Hoofddorp	4	435	22
12	Hilton Amsterdam Airport	Schiphol	4	433	23
6	NH Hotel Amsterdam Schiphol Airport	Hoofddorp	4	419	15
12	Sheraton Amsterdam Airport Hotel & Conference Center	Schiphol	4	407	30
12	CitizenM Schiphol Airport	Schiphol	4	355	6

¹ HorecaDNA, 2016

² Horwath HTL, HOSTA 2016

13	Park Plaza Amsterdam Airport	Lijnden	4	342	19
7	Hyatt Place Amsterdam Airport	Hoofddorp	4	330	6
8	Novotel Amsterdam Schiphol Airport	Hoofddorp	4	314	20

Tabel 2.3. geeft eenzelfde overzicht als bovenstaande tabel, maar dan voor de gemeente Aalsmeer. Hieruit volgt dat de omvang van De Zwerm niet te vergelijken is met het huidige aanbod in de gemeente Aalsmeer, dat gemiddeld van beperkte omvang qua aantal kamers is.

Tabel 2.3 Regionaal hotelaanbod gemeente Aalsmeer

Afstand tot planlocatie (km)	Hotel	Plaats	Sterren (aantal)	Kamers (aantal)	Zalen (aantal)
4	Hotel Aalsmeer	Aalsmeer	4	66	1
1	Hotel Chariot	Aalsmeer	4	41	-
4	Hotel Restaurant de Jonge Heertjes	Aalsmeer	3	20	-
1	Blue Mansion Hotel	Aalsmeer	3	10	-

Uit de (samenstelling van) het aanbod trekken we de volgende conclusies:

- **Schaal.** Er is sprake van een behoorlijk schaalniveau. De meeste hotels vallen in de categorie 200-400 kamers. Van de bestaande hotels is alleen Ibis Amsterdam Airport met in totaal 644 kamers groter dan De Zwerm. Ibis heeft meerdere formules, deze Ibis formule is een budget+ merk van Accor, wat zichtbaar is in het aantal sterren (3-sterren). De hotels in Aalsmeer zijn met maximaal 66 kamers beduidend kleiner;
- **Klasse.** De huidige hotels die qua omvang na Ibis volgen, zijn allemaal van 4-sterrenniveau. In totaal is 92% van het aantal kamers in de regio hierboven genoemd van viersterrenniveau;
- **Ketens.** Alle grote hotels (minstens 300 kamers) in de gemeente Haarlemmermeer zijn aangesloten bij een keten: o.a. Accor (Ibis, Novotel, Mercure), Van der Valk, Hilton (Hilton, Hampton), Deutsche Hospitality (Steigenberger), NH Hotel Group, etc. Van de geïnventariseerde hotels zijn alleen de vier bestaande hotels in de gemeente Aalsmeer géén onderdeel van een keten. De Zwerm zal onder de grootschalige hotels in de directe omgeving, het enige hotel zijn dat niet bij een keten is aangesloten;
- **Spreiding aanbod.** Het grote en hoogwaardige hotelaanbod in de regio is vrijwel allemaal gelegen in de gemeente Haarlemmermeer. De samenstelling van het hotelaanbod in Aalsmeer laat een heel ander beeld zien. De grootste hotels in Aalsmeer zijn Hotel Aalsmeer met 66 kamers en Hotel Chariot met 41 kamers, beide hotels met 4 sterren. De twee andere hotels in Aalsmeer zijn zeer kleinschalig en van 3-sterrenniveau. Daarnaast biedt enkel Hotel Aalsmeer zaalruimte voor (zakelijke) bijeenkomsten in het restaurant;
- **Zakelijke capaciteit.** Vrijwel alle hotels in de regio richten zich nadrukkelijk op de zakelijke markt en beschikken over een (uitgebreid) zalenprogramma voor zakelijke bijeenkomsten (vergaderingen, meetings, congressen, productpresentaties, et cetera). Dit varieert van 5 zalen tot 30 zalen per hotel.

In de twee gemeenten (Haarlemmermeer en Aalsmeer) is het aanbod recent weer gegroeid. Deze ontwikkelingen waren als volgt:

- Hilton Hotel Amsterdam Airport is op een nieuwe locatie geopend en heeft daarmee haar capaciteit met 156 kamers uitgebreid (december 2016);
- Tulip Inn Hotel Amsterdam Airport is geopend met 143 kamers (november 2016);
- Best Western Plus Amedia is geopend op Schiphol-Rijk met 139 kamers (mei 2016).

Kenmerken

Voor een selectie van het hotelaanbod in de gemeenten Haarlemmermeer en Aalsmeer zijn de kenmerken m.b.t. de locatie en prijzen nader uitgewerkt in bijlage 1. Uit deze inventarisatie volgt:

- **Locatie:** Naast dat de hotels in deze regio uiteraard goed bereikbaar zijn met het oog op Schiphol, zijn diverse hotels gevestigd nabij verkeersknooppunten (NH Hotel Amsterdam Schiphol Airport bij knooppunt De Hoek, A4; Novotel Amsterdam Schiphol Airport op 200 m. van station Hoofddorp), of op/nabij bedrijventerreinen (bv. Park Plaza Amsterdam Airport op Business Park Lijnden en Radisson Blu Hotel Amsterdam Airport bij Schiphol-Rijk Business Park);
- **Kamerprijs:** De gemiddelde kamerprijs is ca. € 117 per kamernacht³. Dit is op basis van gepubliceerde kamerprijzen. De gerealiseerde kamerprijzen wijken af van dit gemiddelde, onder andere door geboden kortingen. Zo kennen alle hotels die onderdeel zijn van een keten ledenvoordeel, spaar- en loyalty programma's die kortingen geven op de kamerprijzen. Deze kortingen variëren van ca. 5 tot 10%;
- **Vroegboekkorting:** Daarnaast bieden vrijwel alle hotels in de gemeente Haarlemmermeer uit onze inventarisatie vroegboekkortingen, variërend van 15% korting voor boeken tot 14 dagen van te voren (Park Plaza Amsterdam Airport) of tot 20 dagen van te voren (Park Inn By Radisson Amsterdam Airport) en 20% korting voor boeken tot 21 dagen (Park Plaza Amsterdam Airport en Radisson Blu Hotel Amsterdam Airport);
- **Ontbijt:** Ontbijt is doorgaans niet inbegrepen bij de kamerprijs (uitzondering is Hotel Aalsmeer). De prijzen voor ontbijt zijn zo'n € 15 - € 25 per persoon bij de hotels in Haarlemmermeer en ca. € 10 - € 15 per persoon bij de hotels in de gemeente Aalsmeer. Hotel Chariot in Aalsmeer biedt als enige hotel de optie voor de gasten om te kiezen voor het uitgebreide ontbijt tegen een prijs van € 15 p.p. of een minder uitgebreid ontbijtbuffet tegen betaling van € 9,50 p.p.;
- **Parkeren:** De parkeerkosten lopen uiteen van € 10 per dag (Park Plaza Amsterdam Airport) tot € 25 per dag (Radisson Blu Hotel Amsterdam Airport). Daarentegen kunnen gasten gratis parkeren bij de hotels in de gemeente Aalsmeer en ook bij Van der Valk Schiphol A4;
- **Schiphol arrangementen:** Vrijwel alle hotels in de regio bieden een Park, Sleep & Fly arrangement aan. Deze bevatten minimaal één overnachting (excl. ontbijt) en parkeren voor lange duur;
- **Overige arrangementen:** Daarnaast bieden de hotels arrangementen aan ter promotie voor leisure overnachtingen (i.p.v. zakelijk toerisme (wat m.n. doordeweeks plaatsvindt) of overnachtingen voor of na een vlucht van Schiphol). Bijvoorbeeld het 'Vrolijk Voorjaar' arrangement van hotel Van der Valk Schiphol A4, het 'Weekend Special' arrangement van Sheraton Amsterdam Airport Hotel, of het 'Weekend Arrangement' en 'Romantisch Aalsmeer' van Hotel Aalsmeer.

Voorzieningen

Naast een uitgebreid zalenprogramma bieden de huidige hotels diverse andere faciliteiten. Dit is nader uitgewerkt voor een selectie van het hotels in de gemeenten Haarlemmermeer en Aalsmeer, zie bijlage 2.

- **Verbinding Schiphol:** Een randvoorwaarde voor hotels in deze regio is een goede verbinding met Schiphol. Sommige hotels zijn direct verbonden met het vliegveld (Hilton Amsterdam Airport en Sheraton Amsterdam Airport Hotel). Nagenoeg alle andere hotels die zich presenteren als 'Schiphol Airport' hotels bieden een (gratis) shuttle service naar het vliegveld voor gasten. Uitzondering is Novotel Amsterdam Schiphol Airport (200 m. van station Hoofddorp gelegen, waarna je in 4 minuten met de trein op Schiphol bent). In Aalsmeer bieden niet alle hotels een dergelijke shuttle service, met uitzondering van Hotel Chariot;
- **Verbinding regio:** Naast een shuttle service naar het vliegveld, bieden sommige hotels ook verbindingen aan met nabijgelegen bedrijventerreinen (zoals de shuttle van NH Hotel Amsterdam Schiphol Airport naar bedrijven gevestigd in Beukenhorst en Schiphol Rijk) en groepsvervoer (max. 8

³ Op basis van de hotels uit de inventarisatie (voor een tweepersoonskamer exclusief ontbijt). Dit komt overeen met de gemiddeld gerealiseerde kamerprijs voor Amsterdam/Schiphol (bron: HOSTA).

pers.) naar Schiphol, Amsterdam en andere locaties in de buurt door Hotel Chariot Aalsmeer). Ook onderscheiden sommige hotels zich met valet-parking, zoals Sheraton Amsterdam Airport Hotel of Hotel Chariot Aalsmeer waarbij de auto naar Schiphol wordt gereden zodat na de vlucht de gast meteen in eigen auto kan stappen;

- **Parkeren:** Ook voldoende parkeercapaciteit is een vereiste, met het oog op zakelijke bijeenkomsten en de gasten die bij het hotel overnachten en parkeren voor hun reis (park, sleep & fly). Dit laatste vraagt een forse parking omdat elk overnachting een parkeerbehoefte van meerdere dagen tot 2 weken met zich meebrengt. Hier lijkt de Zwerm zich met ruim 2.000 parkeerplaatsen goed in te voorzien. De Zwerm biedt met het beoogde aantal parkeerplaatsen een flinke capaciteit aan in vergelijking met de hotels in de regio;
- **Receptie:** De hotels in Haarlemmermeer bieden allen een 24-uursreceptie. Van de hotels in Aalsmeer biedt alleen hotel Chariot deze service;
- **Spa en sport:** De hotels bieden doorgaans fitness en spa faciliteiten (sauna, massage, zwembad, stoombad). Uitzonderingen zijn Park Inn By Radisson Amsterdam Airport en de hotels in de gemeente Aalsmeer;
- **Faciliteiten:** Andere faciliteiten waarvan uit onze inventarisatie blijkt dat deze doorgaans aanwezig zijn in de hotels zijn: een bar en restaurant, gratis wifi, services voor wassen, strijken, stomen;
- **Overige services:** Overige opvallende services die geboden worden zijn excursiebalies en speciale ruimtes zoals executive lounge bij Park Plaza Amsterdam Airport, business centre bij Radisson Blu Hotel Amsterdam Airport, of exclusieve lounge voor bemanning van luchtvaartmaatschappijen bij NH Hotel Amsterdam Schiphol Airport.

2.4. Marktruimte top-down

De marktruimte voor hotel de Zwerm in de gemeente Aalsmeer is berekend aan de hand van de top-down en bottom-up-methode. In dit hoofdstuk komt de top-down methode aan de orde, in het volgende hoofdstuk gevolgd door de bottom-up methode. De top-down methode houdt in dat vanuit de totale marktomvang wordt geanalyseerd en de marktruimte of marktgroei op het niveau van de totale marktomvang wordt berekend. De bottom-up methode is meer gestoeld op de opbouw en omvang van de marktsegmenten.

We hebben gebruik gemaakt van de volgende twee bestaande rapportages:

- Eindresultaten Hotelstrategie MRA, Buck Consultants International, Horwath/HTL, juni 2016. Focus in deze studie ligt op de regio Amsterland-Meerlanden;
- Ruimtebepaling Hotelmarkt Schiphol, Horwath HTL (november 2015). Deze rapportage is opgesteld in opdracht van Urban Climate Architects. Focus ligt hierbij op de regio bestaande uit de gemeenten Aalsmeer en Haarlemmermeer.

Sinds het verschijnen van deze studies zijn er hotels gerealiseerd, is voor enkele hotels de bouw gestart en zijn er plannen voor nieuwe hotels in de regio. We hanteren daarom het volgende stappenplan om tot een nieuwe marktruimte te komen.

Stappenplan

- Actualisatie van het overzicht van gerealiseerde hotels, hotels in aanbouw en plannen voor nieuwe hotels (voor zover bekend, dit is paragraaf 2.4.1.);
- Overzicht van de marktruimte op basis van de bestaande rapportages (2.4.2.);
- Actualisatie van de marktruimte op basis van bovenstaande stappen. We geven aan hoe groot de marktruimte naar onze verwachting is. Vervolgens zijn de gerealiseerde hotels (na medio 2015), de in aanbouw zijnde hotels en de concrete plannen voor hotels in de regio mindering gebracht op deze marktruimte. Hotel De Zwerm kan dan inspelen op de resterende marktruimte in de regio (2.4.3.).

2.4.1. Actualisatie hotelaanbod

Voor de actualisatie van het aanbod, de in aanbouw zijnde hotels en planvoorraad hebben we gebruik gemaakt van het overzicht van de (inmiddels deels gerealiseerde) plannen genoemd in de Horwath rapportage (2015) aangevuld met:

- Deskresearch van ZKA;
- Gegevens van de gemeenten Aalsmeer en Amstelveen. De gegevens van de andere gemeenten uit de marktregio ontbreken.

Deze rapportage focust op de regio Amstelland-De Meerlanden, deze is iets groter dan de eerder benoemde marktregio (de AM regio bevat ook nog de gemeente Diemen en De Ronde Venen). Overigens bevindt 98% van de hotelcapaciteit van de regio Amstelland-Meerlanden zich in de gemeente Haarlemmermeer. De capaciteit in de gemeenten Diemen en Ronde Venen is dus beperkt. Het verschil tussen de marktregio en de regio AM is daarmee zeer beperkt.

Gerealiseerde hotels

Onderstaande tabel geeft een overzicht van de hotels die na medio 2015 zijn gerealiseerd. De hotels zijn alle gevestigd in de gemeenten Haarlemmermeer en Amstelveen.

Tabel 2.3 Overzicht gerealiseerde hotels in de regio na medio 2015

Naam hotel	Aantal kamers	Opening	Plaats	Gemeente
Novotel Beukenhorst Zuid	314	Dec. 2015	Hoofddorp	Haarlemmermeer
Uitbreiding Hilton Hotel	156	Dec. 2015	Schiphol	Haarlemmermeer
Best Western Plus Amedia	139	Mei 2016	Schiphol Rijk	Haarlemmermeer
Tulip Inn Schiphol Airport	143	Nov. 2016	Schiphol-Oost	Haarlemmermeer
Ibis Budget Hotel Amsterdam City South	314	Jan. 2017	Amstelveen	Amstelveen
Cityden Up	81	Jan 2017	Amstelveen	Amstelveen
Totaal	1.147			

Hotels in aanbouw

Daarnaast zijn nog enkele hotels in aanbouw op dit moment (peilmoment: mei 2017).

Tabel 2.4 Overzicht hotels in aanbouw in de regio (opgave gemeente Amstelveen/Aalsmeer)

Naam investeerder	Aantal kamers	Opening	Plaats	Gemeente
Yisheng	140	Eind 2017	Amstelveen	Amstelveen
Skyreach/Van der Valk	151	n.b.	Amstelveen	Amstelveen
Cuntz/Cityden	98	n.b.	Amstelveen	Amstelveen
Blue Mansion Hotel	16	n.b.	Aalsmeer	Aalsmeer
Totaal	405			

Plannen

Naast het huidige aanbod is de regionale planvoorraad beoordeeld. Deze planvoorraad is geanalyseerd op basis van opgave van de betreffende gemeenten (Aalsmeer, Amstelveen) en de rapportage van Horwath (2015). De planvoorraad van de gemeenten Haarlemmermeer, Uithoorn en Ouder-Amstel is door deze gemeenten niet verstrekt en derhalve is de actuele situatie van hun planvoorraad niet bekend. Wel hebben we de concrete plannen uit de rapportage van Horwath (voor zover bekend rond medio 2015) meegenomen. Het gaat om de volgende twee (in de rapportage van Horwath als concreet beoordeelde) plannen:

- Corendon Skyline Hotel (Badhoevedorp, gemeente Haarlemmermeer), 397 kamers;
- Sofitel (Badhoevedorp, gemeente Haarlemmermeer), 175 kamers.

In totaal omvatten de concrete plannen dan 572 kamers. Het Corendon hotel verwacht in 2018 te openen, van Sofitel is dit niet bekend.

Tabel 2.5 vat deze paragraaf nog eens samen.

Tabel 2.5 Actualisatie hotelaanbod

Fase	Aantal kamers
Gerealiseerd na medio 2015	1.147
In aanbouw	405
Totaal gerealiseerd en in aanbouw	1.552
Concrete plannen	572

2.4.2. Berekening marktruimte uit eerdere rapportages

Rapportage Horwath en Buck (2016)

In deze rapportage wordt de marktgroei volgens twee methoden weergegeven:

- Methode 1: Groeiscenario's. Aan de hand van de bestaande capaciteit medio 2015 en drie groeiscenario's;
- Methode 2: Kansberekening planvoorraad. Aan de hand van een gewogen gemiddelde verwachting van (realisatie van) het aantal kamers in de planvoorraad krijgen alle plannen een status (idee, plek, plan en project) en wordt met een gewogen kansberekening bepaald welk deel van de planvoorraad naar verwachting zal worden gerealiseerd.

Uitgangspunt is aanbod van 6.255 kamers in de regio Amstelland-De Meerlanden (medio 2015). De marktruimte is berekend aan de hand van groeipercenages ten opzichte van het aanbod medio 2015.

Methode 1 (groeiscenario's)

De resultaten van de scenarioberekening zijn als volgt:

- Scenario 1 gaat ervanuit dat de MRA-regio de Nederlandse/nationale historische groei in aanbod aan hotelkamers volgt, dat is een groei van 2,5% per jaar. Dit betekent voor de regio Amstelland-Meerlanden een marktruimte van circa 1.750 kamers in 2025, gerekend vanaf 2015 (groei naar circa 8.000 kamers). De marktruimte is dan jaarlijks 150-200 kamers (groei op groei);
- Scenario 2 gaat uit van 5% groei (per jaar). Dit cijfer komt (toevallig of gekozen) overeen met de historische groeitrend van de hotelcapaciteit in de MRA regio tussen 2005-2015. Dat resulteert in circa 3.900 kamers marktruimte in 2025 (groei naar circa 10.000 kamers). De marktruimte is dan jaarlijks 300-500 kamers;
- Scenario 3 gaat ervanuit dat er 2,5% groei per jaar is, maar dat de hotelmarkt in Amsterdam 'op slot' gaat en in Amsterdam alleen nog bestaande initiatieven doorgang zullen vinden. Dat betekent dat de theoretische groei van Amsterdam grotendeels wordt verdeeld over de rest van de MRA-regio. Dit resulteert in een marktruimte van ongeveer 2.900 kamers in 2025, een groei van 250-350 kamers per jaar (naar circa 9.100 kamers in 2025).

Methode 2 (verwachting planvoorraad)

Aan de hand van kansberekeningen van de bestaande planvoorraad zijn in deze rapportage twee berekeningen gemaakt: een wat voorzichtiger scenario en een scenario wat ervan uitgaat dat de ontwikkelingen in de markt in deze regio sneller gaan dan verwacht. De kansen/weegfactoren van de vier stadia van plannen worden dan overal iets verhoogd. Het eerste scenario wordt 'realisatiekans oud' genoemd en het tweede 'realisatiekans nieuw'. Deze kansen worden duidelijk uit de tabel.

Tabel 2.6 **Overzicht gewogen kansberekening planvoorraad MRA (methode 2, Horwath/Buck International)**

Fase	Idee	Plek	Plan	Project
Realisatiekans oud	0,54%	5,4%	54%	90%
Realisatiekans nieuw (Amsterdam)	5%	25%	75%	90%
Realisatie nieuw (MRA regio)	5%	15%	60%	90%

Resultaat van de 'realisatiekans oud', een voorzichtig scenario, is een marktruimte van 1.987 kamers. Het scenario met de hogere kansen(MRA) leidt tot een marktruimte van 2.486 kamers in 2025.

De tabel geeft een overzicht van de marktruimte in de regio Amstelland-Meerlanden op basis van de twee verschillende methodieken.

Tabel 2.7 **Overzicht marktruimte hotels regio Amstelland-Meerlanden (Horwath/Buck International)**

Variant	Marktruimte in 2025 (kamers)	Groei in aantal kamers per jaar
Methode 1: groeiscenario's		
Scenario 1 (groei 2,5%)	1.752	150-200
Scenario 2 (groei 5%)	3.934	300-500
Scenario 3 (groei 2,5% excl. A'dam)	2.897	250-350
Methode 2: gewogen kansberekening planvoorraad		
Realisatiekans 'oud'	1.987	175-225
Realisatiekans 'nieuw' MRA regio	2.486	200-300

Rapportage Horwath (2015)

In de studie uit 2015 is niet sprake van de regio Amstelland-De Meerlanden, maar van een kleinere regio met alleen de gemeenten Haarlemmermeer en Aalsmeer. De berekende marktruimte is voor deze twee gemeenten samen (op basis van het in deze rapportage gekozen groeiscenario van 2,5% per jaar), 1.430 kamers in 2025. Deze marktruimte wordt met een bandbreedte aangegeven: 1.300-1.600 kamers. Deze marktruimte is uiteraard kleiner dan in de rapportage van Horwath en Buck voor de MRA-regio, omdat de regio hier kleiner is dan de regio Amstelland-Meerlanden (alleen de gemeenten Aalsmeer en Haarlemmermeer zijn hier geanalyseerd) en er van een scenario met 2,5% (beperkte groei) is uitgegaan.

Dit betekent voor de gemeenten Haarlemmermeer en Aalsmeer samen een groei van 120-175 kamers per jaar.

2.4.3. Actualisatie marktruimte

Afweging groei

Uit de rapportage van Horwath/Buck International blijkt een groei in de regio van de hotelcapaciteit 2005-2015 van 3,6% per jaar (dit is nog wel inclusief de regio Waterland). Een alternatieve berekening van ZKA voor de regio Amstelland-Meerlanden toont een historische groei aan van het aanbod van circa 4,0% per jaar tussen 2005-2015 (bron: Horeca DNA, 2017). Ook voor de gemeenten Aalsmeer en Haarlemmermeer is de historische groei van het aanbod in deze periode 4,0% per jaar. De vraag in de regio Amstelland-Meerlanden/Waterland steeg echter met 6% per jaar (2005-2015), waardoor de bezettingsgraad in deze regio toenam. De vraag haalde het aanbod in deze periode dus in. Daarnaast speelt een rol dat de bedrijvigheid op Greenpark, op Schiphol en het aantal passagiers op Schiphol de komende jaren naar verwachting sterk zal toenemen.

In onze optiek is daarom een scenario van circa 4%-5% groei per jaar het meest realistisch. Deze keuze betekent een marktruimte van circa 3.450 kamers in 2025. Vanaf 2016 houdt dit een oplopende groei in van 280-420 kamers per jaar. Dit betekent dat door Horwath geraamde groei van circa 1.300-1.600 kamers voor de gemeenten Aalsmeer en Haarlemmermeer samen (op basis van 2,5% groei) relatief laag is. De marktregio die we beschouwen is iets kleiner is dan de regio Amstelland-Meerlanden, maar 98% van de hotelcapaciteit is in de marktregio gevestigd (het aanbod in de gemeenten Diemen en De Ronde Venen is beperkt). Daarom hebben we geen berekening gemaakt voor de beschreven marktregio en biedt bovengenoemde marktruimte een betrouwbare weergave van de groeipotenties van het hotelaanbod in de marktregio.

Marktruimte

De marktgroei die we verwachten (3.450 kamers erbij tot en met 2025) is gerelateerd aan de hotelcapaciteit in de regio AM van 6.255 kamers (medio 2015). Dit was immers ook het startpunt van berekening in de rapportage Horwath/Buck International. Na deze periode zijn er meerdere hotels in de regio gerealiseerd/geopend en er zijn hotels in aanbouw. Deze worden op de marktruimte in mindering gebracht.

In totaal gaat het om 1.552 kamers (gerealiseerd en in aanbouw, 1.147 plus 405) die op de marktruimte in mindering worden gebracht. De resterende marktruimte tot 2025 is dan circa 1.950 kamers (3.500 minus 1.552).

De groei van de marktruimte vindt echter geleidelijk plaats, vanaf 2016 met circa 280-420 kamers per jaar. Dit wordt duidelijk uit de tabel op de volgende pagina.

Tabel 2.8 **Overzicht marktruimte hotels regio Amstelland-Meerlanden (afweging ZKA)**

Indicator	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Aanbod hotelcapaciteit	6.255										
Marktruimte		281	294	307	321	336	351	367	383	400	418

Uit de volgende tabel blijkt dat een groot deel van deze marktruimte reeds is ingenomen door realisatie van 1.147 kamers. Met de opening van de drie in aanbouw zijnde hotels (405 kamers) wordt nog meer van deze marktruimte ingenomen. Verder zijn er nog plannen voor twee hotels met de omvang van 572 kamers.

Tabel 2.9 **Overzicht marktruimte hotels regio Amstelland-Meerlanden (afweging ZKA)**

Indicator	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	Totaal
Aanbod hotelcapaciteit	6.255	7.007										6.255
Marktruimte		281	294	307	321	336	351	367	383	400	418	3.459
Geopende hotels		752	395									1.147
In aanbouw			405									405

Voor hotel De Zwerm ontstaat, nog geen rekening houdend met plannen voor mogelijk andere nieuwe hotels, dan later marktruimte (ongeveer 2021- 2022). Omdat de periode tussen heden en opening van De Zwerm nog enkele jaren zal kunnen duren, lijkt dit te passen.

In de eerste jaren (2017-2020) is daarmee nauwelijks marktruimte voorzien. Op langere termijn (tot en met 2025) is er nog wel marktruimte. Als rekening wordt gehouden met de gerealiseerde en in aanbouw zijnde hotels, is de marktruimte $3.459 - 1.147 - 405 = 1.907$ kamers. Er zijn echter nog plannen voor 572 hotelkamers.

Als de hierboven genoemde plannen doorgang vinden, resteert een marktruimte van circa 1.300 kamers ($1.907 - 572$) tot en met 2025. Dit aantal moet uiteraard in een bandbreedte worden gezien van circa 1.200 tot 1.500 kamers. Het plan Hotel de Zwerm zou dan ongeveer een derde van de beschikbare marktruimte tot 2025 innemen.

Overigens zijn er op basis van de rapportage van Horwath (2015, bewerking ZKA) nog ‘zachte’ plannen voor circa 555 kamers. Deze plannen zijn allen gelokaliseerd in de gemeente Haarlemmermeer.

2.5. Conclusies regionale behoefte top down

Op basis van de analyses in dit hoofdstuk concluderen wij het volgende:

- Het huidige aanbod in de gemeente Aalsmeer bestaat met name uit viersterrenhotels. Voor de Zwerm wordt het vier sterrenniveau beoogd. Dit is complementair aan het huidige aanbod van hotels in de naburige gemeente Haarlemmermeer, dat vrijwel geheel uit viersterrenhotels bestaat;
- Op basis van verschillende methoden is in eerdere rapportages een berekening gemaakt van de groei van hotelcapaciteit in de gemeente Aalsmeer en de ruimere regio. De twee bestaande rapportages gaan daarbij uit van verschillende marktregio's. Horwath/Buck gaat uit van de regio Amstelland-De Meerlanden en Horwath (2015) van de gemeenten Aalsmeer en Haarlemmermeer. Op basis hiervan zijn in deze rapportages verschillende marktruimten berekend. Het betreft hier een raming van de reguliere marktruimte: groei door zeer bijzondere concepten of niet reguliere doelgroepen die deels eigen vraag creëren is hierin niet opgenomen;

- Het aanbod, de planvoorraad en de marktruimte zijn door ons geactualiseerd. We achten, mede gezien de historische groei van de vraag (6% per jaar in de periode 2005-2015), een groei van 4%-5% van het aanbod per jaar in de marktregio realistisch. De marktruimte tot en met 2025 is daarmee circa 3.450 kamers. Dit aantal is dynamisch en zou eerder in een bandbreedte moeten worden gezien van ongeveer 10% (3.100—3.800 kamers). De marktruimte wordt deels ingenomen door reeds gerealiseerde hotels na medio 2015 (met name op Schiphol en in Amstelveen) en in aanbouw zijnde hotels (Amstelveen). Dit zijn totaal 1.552 kamers. De bruto resterende marktruimte is dan circa 1.900 kamers tot en met 2025 (in een bandbreedte 1.700 tot 2.100 kamers);
- Er zijn (voor zover ons bekend) twee concrete hotelplannen, voor in totaal 572 kamers. De netto marktruimte in de regio is daarmee ongeveer 1.300 kamers (1.200-1.500 kamers). Hotel De Zwem zou dan op termijn ongeveer een derde van deze resterende marktruimte tot en met 2025 innemen. We verwachten dat op deze termijn geen marktverdringende effecten optreden door de komst van het Hotel De Zwem en dat eventuele leegstand bij bestaande hotels in de onderzochte regio niet noemenswaardig wordt vergroot;
- Andere concepten en/of nieuwe doelgroepen zouden in de regio marktvergroterend kunnen werken en meer marktruimte kunnen creëren in de regio. Voorbeelden van dergelijke hotelconcepten zijn hotels met een grootschalige en onderscheidende voorziening die een twee-eenheid vormt met het hotel (bijv. wellnesshotels) of hotels gericht op bezoekers van een specifiek bedrijf.

3. REGIONALE BEHOEFTE HOTEL – BOTTOM UP

3.1. Inleiding

In dit hoofdstuk wordt ingezoomd op marktsegmenten die aangesproken kunnen worden door het hotelplan de Zwerm. Door het beoogde concept en/of door de locatiekwaliteiten kan worden ingespeeld op een verblijfsbehoefte. In overleg met de gemeente Aalsmeer worden de volgende marktsegmenten onderscheiden:

- *Vraag gerelateerd aan Schiphol, zoals transitoverkeer, park & fly en crew van luchtvaart-maatschappijen* (paragraaf 3.2.);
- *Locatiegebonden zakelijke vraag (Green Park Aalsmeer)*. Het gaat bij dit segment om personen die in het kader van een bezoek aan een bedrijf of instelling in de directe omgeving voor één of meerdere nachten een hotelkamer zoeken. Voor hotel de Zwerm gaat het hierbij specifiek om Green Park Aalsmeer (paragraaf 3.3.);
- *Werknemers, gasten, e.d. voortkomend uit een specifiek bedrijf* (paragraaf 3.4.);
- *Overig marktsegmenten* (paragraaf 3.5).

Onderstaand is dit uitgewerkt voor ieder marktsegment. Dit resulteert per marktsegment in een indicatie van de omvang van elk marktsegment, uitgedrukt in een aantal kamernachten (met een bandbreedte). Deze analyse geeft een nadere duiding van de marktkansen van het beoogde hotelplan en levert, in samenhang met de top down benadering, een goed beeld van de regionale behoefte.

3.2. Vraag gerelateerd aan Schiphol

Schiphol is de afgelopen jaren sterk gegroeid en was in 2016 de derde luchthaven van Europa qua aantal passagiers. Vorig jaar werden circa 63,6 miljoen passagiers vervoerd (totaal van vertrekkende, aankomende en transferpassagiers) in circa 479.000 vliegtuigbewegingen (bron: Schiphol Group). Tussen 2012 en 2017 groeide het aantal passagiers op Schiphol in totaal met 25%. Voor de toekomst wordt meer groei verwacht, al is er een grens aan de geluidbelasting van de omgeving van Schiphol.

Transferpassagiers

Schiphol kent jaarlijks veel transferpassagiers (overstappers), in totaal 37,8% van de 63,6 miljoen passagiers in 2016 (bron: Feiten en Cijfers Schiphol 2016), dat betekent 23,9 miljoen passagiers per jaar. De tijd voor de overstap of transfer is meestal kort, de verdeling is als volgt (bron: Schiphol Group):

- Korter dan 4 uur: 78%;
- Tussen 4 en 8 uur: 17%;
- Langer dan 8 uur: 5%.

We gaan ervanuit dat het boeken van een hotel rondom Schiphol door transferpassagiers vaak gebeurt als er sprake is van een lange overstap in de nacht. Het kan natuurlijk ook zijn dat er overdag sprake is van een lange tijdsperiode tussen de twee vluchten. Dit kan gepaard gaan met een overnachting in een hotel. Omdat transport en opnieuw de douane passeren ook tijd kosten, gaan we ervanuit dat alleen passagiers die langer dan 8 uur tussen twee vluchten tijd over hebben ervoor kiezen deze tijd niet op Schiphol, maar in een hotel in de buurt van Schiphol (of in Amsterdam) door te brengen. De eisen van deze passagiers zijn niet bekend, maar verwacht mag worden dat de afstand tot Schiphol beperkt moet zijn en goede services moeten worden geboden (bijv. shuttle service), waarbij de passagier eventueel ook voor Amsterdam kan kiezen.

We kunnen berekenen dat de doelgroep bestaat uit 5% van de transferpassagiers (overstapduur meer dan 8 uur), dat is 5% van 23,9 miljoen=1,2 miljoen personen. Niet iedereen zal voor een hotel kiezen bij deze lange overstaptijd, we gaan uit van 50-80%. De passagier heeft daarbij de keuze uit circa 20 hotels in de directe omgeving van Schiphol (op basis van deskresearch; iets verder weg gelegen hotels en de nieuwste hotels worden door Schiphol (nog) niet gepromoot). Een evenredig marktaandeel van 5% voor hotel de Zwerm zou hierbij te hoog zijn. Het hotel ligt wat verder weg van Schiphol dan de meeste andere hotels en ook kunnen de passagiers kiezen voor Amsterdam (bijvoorbeeld een rondleiding aldaar). Er zijn ook speciale arrangementen in Amsterdam voor transferpassagiers). Het aantal hotels in Amsterdam is hoger dan 300. We ramen het marktaandeel van De Zwerm in dit segment daarmee op 2%.

Dat betekent: 23,9 miljoen personen x 5% (meer dan 8 uur) * 50-80% (hotel) x 2% (marktaandeel De Zwerm) =16.750 persoonsovernachtingen per jaar. Doorgaans is ongeveer de helft van de passagiers zakelijk, dat betekent dus ongeveer 10.000 kamernachten voor hotel de Zwerm. We gaan, omdat het een indicatieve raming betreft uit, van 9.000-11.000 kamernachten (marge +/- 10%).

Dit vraagt wel een gratis shuttle service met Schiphol plus de mogelijkheid voor een dagkamer, voor passagiers waarbij de 8 uur overdag valt. Dit is doorgaans niet bij alle hotels mogelijk en kan daarmee een onderscheidend element zijn.

Park & Fly

Veel hotels op en rond Schiphol bieden arrangementen aan waarbij passagiers kunnen overnachten in het hotel en dan gratis (of tegen lage kosten) kunnen parkeren bij het hotel (in plaats van lang parkeren bij Schiphol, wat voor twee weken al snel € 100 kost).

Hotel de Zwerm wil dit ook aanbieden aan de gasten. We gaan ervanuit dat alleen vertrekkende passagiers dit doen. De potentiële doelgroep hiervoor is als volgt berekend.

In 2016 was het aantal vertrekkende passagiers ongeveer 19,8 miljoen(bron: Schiphol Group, bewerking ZKA). We gaan ervanuit dat alleen passagiers met een vroege vlucht (vertrekkend tussen 7.00 en 10.00 uur) overnachten. Dat zijn ongeveer 100-150 vluchten per dag; we gaan uit van circa 20 % van het aantal vluchten (bron: Schiphol Group, bewerking ZKA).

Omdat niet iedereen met de auto komt (iets minder dan de helft van de passagiers van Schiphol komt met het openbaar vervoer, bron: Schiphol Group) en niet iedereen overnacht, gaan we ervan uit dat 30%-40% een Park & Fly arrangement boekt. Hotel de Zwerm zal deze doelgroep met circa 20 andere hotels in de directe omgeving van Schiphol moeten delen, waarbij de Zwerm iets verder weg gelegen is dan de overige hotels (zie ook analyse 'transferpassagiers'). Met een marktaandeel van circa 4% zou voor de Zwerm ongeveer 55.000 persoonsovernachtingen reëel zijn, bij een gemiddelde kamerbezetting van 1,5 persoon (deels zakelijk gebruik met één persoon, deels toeristisch gebruik met twee personen) circa 37.000 kamernachten. We gaan uit van 33.000-41.000 kamerovernachtingen.

Belangrijke randvoorwaarden zijn een gratis shuttle naar Schiphol, die de meeste overige hotels ook aanbieden. Het ontbreken van deze service kan een achterstand ten opzichte van concurrenten betekenen. Voor de luxere gasten kan daarnaast valet parking worden overwogen.

Crew van luchtvaartmaatschappijen

Crew van luchtvaartmaatschappijen (piloten en stewards/stewardessen) die een lange vlucht hebben afgerond, overnachten na aankomst op Schiphol of in Amsterdam.

Bij een relatief korte verblijfsduur (bijvoorbeeld 12 uur) zou het kunnen dat crew liever in de buurt van Schiphol blijft, maar een deel van de crew zal, zeker bij een langere verblijfsduur, mogelijk liever in Amsterdam verblijven (bron: deskresearch). Uit gesprekken met crew hebben wij begrepen dat het wenselijk is dat er sprake is van een verschillend niveau in kamers, waarbij de piloten en purser in een luxere kamer dienen te verblijven dan de rest van de crew (bijvoorbeeld in superior kamer of suite). Niet bekend is of dit verschil in niveaus van kamers mogelijk is gemaakt in het concept van De Zwerm. De crew slaapt doorgaans in zijn geheel in hetzelfde hotel.

Vereisten voor de crew zijn:

- Stomerij en wasserij;
- WIFI;
- Minimaal driesterrenniveau.
- Niet te lange reistijd ten opzichte van Schiphol.

De omvang van dit segment kan alleen geraamd worden met meer gegevens over het aantal crews dat op Schiphol overnacht. Dit is getracht bij luchtvaartmaatschappijen te achterhalen, maar aangezien van buitenlandse maatschappijen in Nederland vaak alleen saleskantoren aanwezig zijn, is het niet mogelijk deze informatie in Nederland te achterhalen. De totale geraamde vraag vanuit Schiphol is daarmee een ondergrens die als gevolg van crew (mits het product klopt en voldoet aan de wensen) mogelijk nog groter is en de afzetkansen voor de Zwerm kan vergroten

Resumerend is de vraag vanuit Schiphol als volgt:

Tabel 3.1 Raming aantal kamernachten Schiphol gerelateerde vraag

Segment	Omvang vraag
Transferpassagiers	9.000-11.000
Park & Fly	33.000-41.000
Crew	PM
Totaal	42.000-52.000

3.3. Locatiegebonden zakelijke vraag (Green Park Aalsmeer)

Randvoorwaarden zakelijke markt

Een andere type vraag betreft de locatiegebonden zakelijke vraag: vraag naar zakelijke overnachtingen door bedrijven uit de regio, bijvoorbeeld voor buitenlandse gasten/bezoekers van één of meer bedrijven. Door de (zakelijke) markt worden aan hotels doorgaans de volgende eisen gesteld:

- Het niveau van het hotel dient doorgaans minimaal drie sterren te zijn. Voor gasten op (hoger) managementniveau gaat het om een hoger sterrenniveau (doorgaans 4-sterren of hoger);
- Het hotel dient op korte afstand c.q. reistijd van het te bezoeken bedrijf en/of instelling gevestigd te zijn;
- Voor gasten per auto is parkeergelegenheid bij het hotel zelf of op zeer korte afstand essentieel;
- Het hotel moet goed bereikbaar zijn vanaf de snelweg en dient over horeca te beschikken (en/of er moeten horecavoorzieningen in de directe omgeving aanwezig zijn);
- Tot slot dient de locatie idealiter over een zekere uitstraling/belevingswaarde te beschikken.

Omvang locatiegebonden zakelijke vraag

De locatiegebonden zakelijke vraag die één van de marktsegmenten voor de Zwerm vormt bestaat uit de lokale bedrijven in Aalsmeer, met de sterke focus op de groothandel in sierteelt. Deze bedrijven concentreren zich op Greenpark Aalsmeer, een groeiend bedrijvenpark voor de (groot)handel in bloemen en planten, waar ook de bloemenveiling (Royal Flora Holland) is gevestigd. Dit bedrijvenpark (92 ha) groeit in de toekomst verder. Er is al een aantal hectare grond ter bebouwing uitgegeven.

Er is in totaal nog 24 hectare aan (bouw)grond beschikbaar (bron: Facts & Figures SADC, de ontwikkelaar van Green Park). Dit ligt derhalve in de lijn der verwachting dat het bedrijventerrein, en daarmee de verblijfsbehoefte, op termijn zal groeien.

Voor het in kaart brengen van deze zakelijke vraag is gesproken met een vijftal bedrijven: Green Park, PTMD, Groenland, Dutch Flower Group en Royal Flora Holland. PTMD is daarbij actief in het segment van meubelen en woonaccessoires, Groenland en Dutch Flower Group zijn actief in de groothandel in sierteelt en Royal Flora Holland betreft de bloemveiling, met drie vestigingen in Nederland (waarvan één in Aalsmeer, de grootste marktplaats voor bloemen en planten ter wereld). In de gemeente Aalsmeer zijn in totaal 170 groothandels in sierteeltproducten gevestigd (bron: Kamer van Koophandel).

Door de directie van Greenpark Aalsmeer is aangegeven dat er behoefte is aan een hotel in Aalsmeer bij een deel van de bedrijven op Greenpark. Het betreft vaak internationale gasten (inkopers) die één of meerdere groothandels in bloemen bezoeken. Uit de gesprekken met bovenstaande bedrijven blijkt dat het primaire zoekgebied voor hotelovernachtingen door (inter-)nationale gasten, relaties, etc. de regio Aalsmeer is vanwege de korte afstand tot het bedrijf. Het huidige aanbod in Aalsmeer varieert in sterrenniveau, maar wordt doorgaans toch minder geschikt geacht voor dit type gasten. Daarom wordt voor deze gasten vaak gekozen voor een hotel op Schiphol, in Amsterdam of indien gewenst andere plaatsen (wens: een kwalitatief goed hotel: indicatie viersterren tegen een goede prijs). Amsterdam is voor enkele bedrijven goed te bereiken, andere bedrijven vinden Amsterdam juist te ver en wijken eerder uit naar Schiphol Airport.

De meeste bedrijven kunnen geen aantal overnachtingen noemen, maar geven aan dat dit beperkt is. PTMD geeft aan wel aan een bepaalde behoefte te hebben voor een hotel in Aalsmeer, er wordt gedacht aan circa 1.000 kamernachtingen per jaar. Een deel van de gasten van PTMD zal daarnaast in hotels in andere plaatsen worden ondergebracht, afhankelijk van de wensen van de klant en de relatie met de klant.

Voor de andere bedrijven lijkt een eerste indicatie van de hotelbehoefte 1-2 personen/overnachtingen per week per bedrijf te gaan, ofwel zo'n 50-100 overnachtingen per jaar (bron: gevoerde gesprekken). Een doorrekening naar het aantal gewenste nachten per jaar vinden de bedrijven moeilijk aan te geven. Als we uitgaan van 170 groothandels (na analyse KvK bedrijvenbestand in Aalsmeer) die gemiddeld circa 50-100 overnachtingen per jaar realiseren, kan dit echter wel een bepaalde basis vormen voor de hotelbezetting. Het marktaandeel voor de lokale zakelijke vraag kan groot zijn, vanwege de goede ligging ten opzichte van de bedrijven en het bescheiden hotelaanbod in de directe omgeving van GreenPark. Een deel van de gasten zal toch een hotel elders wensen. We gaan uit van 70% marktaandeel. In totaal betreft dit dan, inclusief PTMD, 9.000-11.000 kamernachten.

Door de verwachte groei van Green Park Aalsmeer kan deze zakelijke locatiegebonden vraag voor hotel de Zwerm op termijn mogelijk verder stijgen. Een deel van de bedrijven blijft echter wensen hebben om hun passagiers in Amsterdam in een hotel onder te brengen, dus er zijn behoorlijk veel alternatieven in de omgeving (Schiphol Airport, Amsterdam) voor dit hotel in Aalsmeer.

Behoeftte aan vergader-/congresruimte

Ook is deze bedrijven gevraagd naar hun behoefte aan vergader-/congresruimte. Deze behoefte is beperkt, voor de meest bedrijven is één of enkele keren per jaar een externe bijeenkomst voldoende. De meeste bedrijven beschikken zelf over ruimte hiervoor of kiezen voor ruimte bij collega-bedrijven. Aangezien er beperkt aanbod van ruimte voor zakelijke bijeenkomsten is, zou dit wel een aanvulling zijn voor deze bedrijven, maar bij de bedrijven uit de interviews is er niet wekelijks behoefte aan een dergelijke externe accommodatie voor zakelijke bijeenkomsten. In hoofdstuk 5 wordt hier nader op ingegaan.

3.4. Werknemers, gasten, e.d. voortkomend uit een specifiek bedrijf

De initiatiefnemer geeft aan dat een behoorlijk deel van de bezetting gerealiseerd zal worden door één bedrijf. De initiatiefnemer zegt hier het volgende over: *“In de basis komt er één partij voor de bezetting van een groot deel van het hotel (40%). Dit zal zijn een multinational met meerdere werkmaatschappijen. Basis voor de bezetting is hun eigen personeel overal ter wereld te kunnen huisvesten. De ‘hoofd-gebruiker’ vormt de kern van de bezetting van het hotel en neemt in principe 40% van de bezetting van de kamers af. Als voorbeeld valt te denken aan Tata, een bedrijf actief in de staal- en chemische industrie. Daarnaast exploiteert Tata ook Hotels via de Taj groep. De Taj groep exploiteert hotels en resorts in India (85) en het VK, de VS, Zuid-Afrika e.d. (16) en de Verenigde Arabische Emiraten (7). Momenteel is de ontwikkelaar in gesprek met een aantal geïnteresseerde afnemers.”*

De komst van deze partij is echter niet zeker, dit is niet vastgelegd in een contract. Vooralsnog houden we hier geen rekening mee in onze conclusies.

3.5. Overige markten

Tot slot beslaat een deel van de vraag overige markten. Dit zijn overwegend gasten die komen met een leisuremotief. Wij onderscheiden drie doelgroepen: individuele toeristen, georganiseerde tours en informele groepen. Deze doelgroepen en hun voorkeuren zijn hieronder kort beschreven:

- **Individuele toeristen:** Het belangrijkste criterium voor deze doelgroep is de ligging in c.q. nabij toeristisch aantrekkelijke gebieden ten behoeve van uitstapjes, wandelen/fietsen, uitgaan, bezoek aan attracties en dergelijke. Ten aanzien van een hotel is een informele sfeer en een bepaald kwaliteitsniveau (circa drie sterren) van belang;
- **Tours:** Deze doelgroep neemt deel aan georganiseerde bustours door Nederland. Deze vraag concentreert zich in Nederland met name in de Randstad (Amsterdam, Oudhollandse steden en landschappen), maar ook toeristische gebieden worden in programma's opgenomen (denk bijvoorbeeld aan Keukenhof). Touroperators geven aan dat toeristen in het kader van een georganiseerde tour doorgaans in een plaats willen overnachten waar in de avond de nodige uitgaansmogelijkheden zijn. Voor een hotel is voor deze doelgroep van belang: een informele sfeer, niveau circa drie sterren, een behoorlijke capaciteit (zowel wat betreft het aantal kamers als ontbijtruimte/restaurant) en parkeergelegenheid voor touringcars;
- **Informele groepen:** Hieronder worden groepen verstaan die een bijzondere aanleiding hebben om ergens te overnachten. Te denken valt aan reünies en een weekendje weg met een vereniging. Net als de individuele toerist zijn deze toeristen op zoek naar een locatie waar op relatief korte afstand veel te beleven is (zowel overdag als in de avond). Ten aanzien van het hotel is de aanwezigheid van gezamenlijke ruimtes en enige vrijetijdsvoorzieningen in de omgeving of in het hotel zelf van belang.

De Zwerm voldoet in potentie, zowel conceptueel als qua locatie en ligging, aan de voorkeuren van bovenstaande doelgroepen. Zowel het hotelconcept met zeer ruime parkeercapaciteit, zalen en de ondersteunende voorzieningen als de omgeving sluiten aan bij de wensen van deze toeristische marktsegmenten. Voor de omgeving geldt dit op microniveau (Aalsmeer; zoals de bloemenveiling, het waterrijke karakter of op termijn mogelijk de educatieve attractie Floriworld), maar zeker ook voor de ruimere regio. In een groter gebied zijn verschillende trekkers te noemen met het relatief dichtbijgelegen Amsterdam, de Noordzeekust, Keukenhof, Leiden, etc. Er wordt een toeristisch aantrekkelijk en gevarieerd gebied geboden voor individuele toeristen, groepen en tours. Ten aanzien van de tours is het mogelijk dat meerdere gezelschappen gelijktijdig in het hotel verblijven gezien de grote hotel- en parkeercapaciteit.

Daarnaast zijn er plannen uitgesproken voor het ontwikkelen van een bloemenlijn als nieuwe 'storyline' van NBTC Holland Marketing. Met een dergelijke verhaallijn worden verschillende locaties in Nederland met elkaar verbonden op basis van een thema, waarbij de toerist wordt verleid om ook andere plekken in Nederland te bezoeken dan alleen de bekende hotspots. Met de locatie nabij de bloemenveiling en op termijn mogelijk Floriworld beschikt de Zwerm over onderscheidende kwaliteiten waarover andere hotels in de directe omgeving (meer georiënteerd op Schiphol) in mindere mate beschikken. Met andere woorden, de Zwerm kan op deze voorzieningen meeliften waardoor het zich kan onderscheiden. Bovendien kan de Zwerm inspelen op informele groepen, toeristen en tours door het aanbieden van aantrekkelijke arrangementen in de MRA. Ten aanzien van informele groepen kan de Zwerm met een zalenprogramma ook inspelen op de behoeften van deze markt.

Amsterdam trekt jaar op jaar meer bezoekers en overnachtingen. In 2016 is het totaal aantal van internationale en binnenlandse gasten gestegen met 27% ten opzichte van 2012, waarbij het aantal overnachtingen gestegen is met 32%⁴. De algemene aanname is dat doordat de hotels in Amsterdam de vraag niet aan kunnen, gasten ook buiten Amsterdam gaan zoeken naar beschikbare hotels. De aantrekkingskracht van Amsterdam is echter zo groot en zo specifiek, dat gasten geneigd zijn om alternatieven binnen de stadsgrenzen te zoeken. Daarbij spreekt het niet in het voordeel van de Zwerm dat er een groot hotelaanbod aanwezig is dat dichtbij Amsterdam is gelegen dan de planlocatie. Ook staat of valt de mate waarin een hotel succesvol kan profiteren van een eventuele overflow, met een goede verbinding naar Amsterdam. Hoewel Aalsmeer relatief dichtbij Amsterdam ligt, is het met de auto buiten de spits toch nog een half uur rijden en met het OV is de reistijd, inclusief meerdere keren overstappen, al snel een uur. De overflow is naar verwachting relatief bescheiden. Mogelijk is meer vraag te verwachten uit de piekvraag in het voorjaar in de Bollenstreek (groepen en gasten die ook den Haag, Leiden, Delft, Keukenhof, e.d. bezoeken). Ten opzichte van deze gebieden ligt de Zwerm gunstig.

Door middel van interessante arrangementen, een goede zichtbaarheid/promotie en afspraken met touroperators is het realistisch dat een klein deel van de vraag uit deze overige en uiteenlopende (toeristische) markten komt. Op basis van ervaringscijfers is een aandeel van 5% in de totale vraag bij de Zwerm realistisch. Uitgaande van een kamerbezetting van 65% betekent dit zo'n 6.000 kamernachten per jaar, ofwel 100-125 kamernachten per week. Dit is in onze ogen een zeer reëel aantal. Wanneer men slaagt om een positie te verwerven in al deze markten en in te spelen op de bijbehorende bezoeks-motieven is een hoger kameraantal zeker niet uitgesloten. Met 1-2 georganiseerde bustours per week is dit vraagpotentieel bijvoorbeeld al grotendeels binnengehaald.

3.6. Conclusies regionale behoefte bottom up

Uit onze analyse van de doelgroepen is een raming gemaakt van de regionale hotelbehoefte. Omdat de marktaandeelen en het percentage gasten dat overnacht een raming betreft, is gebruik gemaakt van een bandbreedte. Het betreft daarmee een indicatie van de regionale behoefte. Het deel wat betreft het specifieke bedrijf is nog niet te berekenen.

Tabel 3.1. Resume regionale behoefte bottom up

Segment	Omvang vraag
Vraag gerelateerd aan Schiphol	42.000-52.000
Locatiegebonden zakelijke vraag (Green Park Aalsmeer)	9.000-11.000
Vrijtijdsmarkt	Ca. 6.000
Bezoekers vanuit werknemers specifiek bedrijf	PM
Totaal	PM

⁴ CBS, 2017

4. CONCLUSIES REGIONALE BEHOEFTE HOTEL

Uit het voorgaande blijkt dat er, op basis van de top-down benadering, op de wat langere termijn (vanaf 2021) marktruimte is voor de huidige omvang van Hotel De Zwerm.

De netto marktruimte voor een hotel in de marktregio is, op basis van de door ons gekozen groeivoet van 4%-5% groei van de vraag per jaar, ongeveer 1.300 kamers (1.200-1.500 kamers, totaal tot en met 2025). Hotel De Zwem zou met ongeveer 500 kamers dan op termijn ongeveer een derde tot 40% van deze resterende marktruimte tot en met 2025 innemen. Op de kortere termijn is er echter weinig marktruimte, gezien de behoorlijke uitbreiding van hotelcapaciteit in de marktregio (hotels geopend in 2016 en 2017) en de hotels die nu nog in de regio in aanbouw zijn. De marktruimte is op de korte termijn hierdoor meer dan ingevuld.

Een wat meer gedetailleerder beeld geeft de bottom-up-benadering, die vanuit marktsegmenten die in deze regio kansrijk zijn de omvang van deze segmenten en het verwachte marktaandeel van de Zwerm hierin berekent. Bij het geraamde marktaandeel moet rekeningen worden gehouden met forse concurrentie in de regio.

Dat betekent dat bottom-up het aantal kamernachten die geraamd zijn (57.000-70.000), op basis van een normatieve kamerbezetting van 65%, marktruimte biedt voor 250-300 kamers (het concept gaat uit van circa 500 kamers, een forse omvang, ook voor deze dynamische marktregio). Daarmee kan de bezetting van deze 250-300 kamers worden onderbouwd, maar voor het resterende deel is vanuit de marktsegmenten de onderbouwing voorlopig gestoeld op het signaal van de opdrachtgever dat één bedrijf 40% van de bezetting zal verzorgen. Totdat dit zeker is, lijktons vooralsnog een omvang van het hotel De Zwerm van 250-300 kamers meer reëel.

5. REGIONALE BEHOEFTE CONFERENTIECENTRUM

5.1. Inleiding

In dit hoofdstuk benoemen we de opbouw van het aanbod en de vraag van de bijeenkomstenmarkt. In paragraaf 5.2 behandelen we allereerst het huidige aanbod en vervolgens in 5.3. de MICE-vraag. Afgesloten wordt met conclusies (5.4.).

5.2. Huidige aanbod

Met betrekking tot zalenaccommodaties zijn er geen databanken die inzicht bieden in het complete aanbod in de regio. Deskresearch is uitgevoerd om een zo breed en relevant mogelijk overzicht te krijgen van het regionale aanbod (zie onderstaande tabel). De focus ligt hierbij op congres-/partycentra en op hotelbedrijven die – naast logies en/of maaltijd- en drankverstrekking – specifieke zaalruimten (en bijbehorende faciliteiten) tot hun beschikking hebben. Dit type zalenaanbod vertegenwoordigt naar verwachting, mede gezien het zeer grote hotelaanbod, een groot deel van het zalenaanbod. Zalen bij culturele instellingen (theaters, schouwburgen, poppodia, etc.) blijven conform afspraak met de gemeente Aalsmeer buiten beschouwing.

Dit resulteert in onderstaande inventarisatie van zalenaccommodaties. Hoewel deze inventarisatie breed is ingestoken moet dit als een indicatie (niet uitputtend) van de omvang en opbouw van het aanbod worden gezien.

Tabel 5.1. Globaal overzicht zalenaccommodaties en capaciteit in marktregio

Bedrijf	Gemeente	Beschrijving	Aantal zalen	Capaciteit zalen (personen)	Afstand tot De Zwerm
Hotels					
	Haarlemmermeer				
Radisson Blu Hotel Amsterdam Airport (281 kamers)			17	914	5
Park Inn By Radisson Amsterdam Airport (150 kamers)			5	200	5
Steigenberger Airport Hotel Amsterdam (440 kamers)			15	995	6
NH Hotel Amsterdam Schiphol Airport (419 kamers)			15	500	6
Hyatt Place Amsterdam Airport (330 kamers)			6	350	7
Crowne Plaza Amsterdam – Schiphol (242 kamers)			13	730	8
Novotel Amsterdam Schiphol Airport (314 kamers)			17	818	8
Ibis Amsterdam Airport (644 kamers)			6	167	9
Hotel van der Valk A4 (435 kamers)			22	1.500	10
Dorint Airport-Hotel Amsterdam (222 kamers)			10	286	10
Sheraton Amsterdam Airport Hotel & Conference Center (407 kamers)			30	800	12
Hilton Amsterdam Airport (433 kamers)			24	1.140	12
Park Plaza Amsterdam Airport (342 kamers)			19	1.507	13
Courtyard by Marriott Amsterdam Airport (148 kamers)			6	305	13
Best Western De Rustende Jager (42 kamers)			8	835	16
Overig					
The Beach	Aalsmeer	Zakelijke bijeenkomsten in combinatie met sportieve activiteiten (teambuilding)	4	1.500	2
Westeinderpaviljoen	Aalsmeer	Restaurant, ruimte voor feesten en partijen	2	400	4
Studio's Aalsmeer	Aalsmeer	Zalen voor zakelijke bijeenkomsten, evenementen, alsmede andere faciliteiten (bioscoop, theater, dinnershows)	5	1.500	4
Arendshoeve	Haarlemmermeer	Grote en kleine zakelijke bijeenkomsten in een groene setting met duurzame invloeden	1	1.000	5
Flight Simulator Training Schiphol	Haarlemmermeer	Zakelijke bijeenkomsten en particuliere uitjes in oude verkeerstoren Schiphol	2	30	6

HNK Hoofddorp	Haarlemmermeer	(Net)werklocatie, flexplekken, kleine vergaderzalen, inclusief horeca	4	48	7
Grandhotel Amstelveen	Amstelveen	Hotel met zalenprogramma voor publieke en private bijeenkomsten	5	430	7
Anna's Hoeve	Haarlemmermeer	Monumentale boerderij met evenementenzaal	1	300	8
Hotel restaurant De Beurs	Haarlemmermeer	Hotel (70 kamers) met ruimten voor zakelijke bijeenkomsten	5	300	9
Experience Center Hoofddorp	Haarlemmermeer	Verschillende zalen geschikt voor zakelijke bijeenkomsten	12	372	9
WTC Schiphol	Haarlemmermeer	Conferentiecentrum en kantoorfaciliteiten op Airport Schiphol	14	235	12
Claus Park Collection	Haarlemmermeer	Verschillende evenementruimten vlakbij hotel, bowling en casino	19	2.000	13
Event Center Fokker	Haarlemmermeer	Private en publieke bijeenkomsten, feesten en partijen	7	800	13
EXPO Haarlemmermeer	Haarlemmermeer	Expositiegebouw en evenemententerrein met verschillende ruimten geschikt voor zakelijke bijeenkomsten	4	4.500	17
Totaal geïnventariseerde capaciteit			298	24.462	

Voor de zakelijke markt worden verschillende bijeenkomsten georganiseerd, samengevat in de term MICE. Dit is een afkorting voor Meetings, Incentives, Conventions en Exhibitions. Uit bovenstaande inventarisatie van het aanbod en onze telefonische bedrijvenenquête met hotels en overige aanbieders volgt:

- **Capaciteit:** De huidige capaciteit in de marktregio varieert van één zaal (o.a. Arendshoeve, Haarlemmermeer) tot 30 zalen (Sheraton Amsterdam Airport Hotel & Conference Center). De maximale zitcapaciteit van de zalen gezamenlijk loopt uiteen van 30 personen (Flight Simulator Training Schiphol) tot ca. 2.000 (Claus Park Collection). Expo Haarlemmermeer, een grote beursshal, is de aanbieder met de grootste capaciteit.
- **Locatie:** Dichtbij de planlocatie (tot en met 5 kilometer) bevinden zich aanbieders met zowel middelgrote capaciteit (Park Inn By Radisson Amsterdam Airport en Westeinderpaviljoen), grote capaciteit (Radisson Blu Hotel Amsterdam Airport en Arendshoeve), als zeer grote capaciteit (studio's Aalsmeer en The Beach);
- **Soorten aanbieders:** Er zijn grofweg 4 groepen aanbieders van zalen geschikt voor zakelijke bijeenkomsten te onderscheiden: hotels, restaurants (horeca), flexibele kantoor en werkplekken en bijzondere locaties zoals voormalige bloemenveiling (The Beach, Aalsmeer), televisiestudio's (Studio's Aalsmeer) en Flight Simulator Training Schiphol;
- **Bijzondere locaties:** De zalen van de aanbieders uit de laatste groep, de bijzondere locaties, zijn m.n. geschikt voor de markt van Incentives (bv. The Beach, Aalsmeer en Flight Simulator Training Schiphol) of Exhibitions (bv. EXPO Haarlemmermeer). Hoewel deze aanbieders ruimten bieden die geschikt zijn voor vergaderingen, onderscheiden ze zich door 'even wat anders' te bieden;
- **Restaurants:** De zalen van de restaurants (horeca) zijn met name gericht op 'feesten en partijen' en daarbij doorgaans ook geschikt voor zakelijke bijeenkomsten. Ze onderscheiden zich door arrangementen in combinatie met het restaurant of exclusiviteit (ruimte voor één bijeenkomst per keer) zoals de Arendshoeve;
- **Hotels:** De zalen van de hotels zijn hoofdzakelijk ingericht voor vergaderingen en congressen. De hotels proberen zich te onderscheiden in prijs (m.n. scherpe en/of complete arrangementprijzen), persoonlijke en op maat gemaakte service en/of goede (lange) reputatie en ervaren event teams (bv. Crowne Plaza Amsterdam – Schiphol). Eerdere inventarisaties (tabel 2.2. en 5.1.) tonen dat hotels en zalen in de regio vaak een twee-eenheid vormen. Vrijwel alle hotels bieden een uitgebreid zalenprogramma. Dit geldt zeker voor de grote hotels.

Vooralsnog is in het plan voorzien in 3.800 m² conferentieruimte. Een verdere onderverdeling of segmentering is nog niet uitgewerkt. De gemiddelde totale zalencapaciteit van de hotels (zie bovenste deel van tabel 5.1) is circa 730 personen (zitcapaciteit). Gezien de ervaringen elders en rekening houdend met het regionale aanbod is een conferentieruimte voor De Zwerm met een totale capaciteit van circa 800 tot 1.000 personen aannemelijk, mits er gekozen wordt voor een verdeling naar een paar middelgrote zalen en daarnaast een aantal kleinere, deels koppelbare zalen voor kleinere groepen (break-out rooms).

Onze inventarisatie van de zalenaccommodaties in tabel 5.1 komt op een totale capaciteit in de marktregio van ca. 24.500 personen. Aangezien onze inventarisatie, weliswaar grondig, niet het volledige aanbod in de regio weergeeft, zal de Zwerm de markt met maximaal 4% vergroten. Een aandeel van dergelijke omvang heeft een bescheiden effect op de markt, zeker gezien een deel van de hotelvraag nieuw is voor de regio (zie bottom up analyse).

5.3. MICE vraag en regionale behoefte

Om een beeld te krijgen van de bijeenkomstenmarkt is een beroep gedaan op het Continu Zakenreis Onderzoek (CZO). Dit laat zien dat er in 2016 zo'n 3,9 miljoen meerdaagse binnenlandse zakenreizen ondernomen werden door Nederlanders. Ten opzichte van 2013 is dit gestegen met 4%⁵. De binnenlandse markt voor meerdaagse zakenreizen lijkt hiermee te herstellen van de effecten van de economische crisis. De nummer één bestemming voor dit type zakenreizen is de provincie Noord-Holland (ruim 580.000 reizen), waarbij de regio Amsterdam/Schiphol naar verwachting het overgrote deel van de vraag bedient⁶. Noord-Holland wordt gevolgd door de provincies Utrecht (ca. 560.000) en Zuid-Holland (520.000).

De regio Haarlemmermeer/Schiphol sluit derhalve aan bij criteria die door de bijeenkomstenmarkt worden gesteld. De mate waarin een zalenaccommodatie deze kwaliteiten kan benutten hangt uiteraard af van de locatie, het specifieke aanbod en de bedrijfsvoering. Om hier een eerste beeld van te verkrijgen zijn telefonische bedrijvenenquête's afgenomen. De aanbieders zijn echter zeer terughoudend met het delen van bijvoorbeeld concrete zaalbezettingsgraden en het aantal georganiseerde (eendaagse/meerdaagse) bijeenkomsten.

Daarom kunnen op basis van deze informatie de marktpotenties niet gekwantificeerd worden. Vanuit de opbouw van het regionale hotelaanbod en de resultaten van de bottom up hotelraming zijn echter aanknopingspunten aanwezig die de behoefte voor een conferentiecentrum bij de Zwerm aantonen:

- Zakelijke meerdaagse vraag: Dit is gevraagd in de gesprekken met lokale bedrijven in Aalsmeer. Vanuit deze bedrijven is bijeenkomstenvraag te verwachten. De omvang van deze vraag is echter relatief bescheiden, maar zalen versterken en zijn een goede aanvulling op het hotel;
- Georganiseerde tours en informele groepen. Voor deze twee toeristische marktsegmenten is de aanwezigheid van zaalruimten een belangrijk criterium voor hotelkeuze. Deze groepen zoeken een informele voorziening en een gelegenheid om met de groep gezamenlijk iets te ondernemen. Van belang is dat de zaal niet te grootschalig is en bovendien beschikt over uitnodigende sfeer en voldoende belevingswaarde heeft;

⁵ NBTC-NIPO Research, CZO 2017

⁶ Dit is te concluderen op basis van de ranglijst van ICCA, die het aantal congressen registreert dat wereldwijd georganiseerd wordt door internationale verenigingen en bedrijven. Amsterdam staat in deze ranglijst op een gedeelde 7e plaats met Madrid (beide telden 144 internationale congressen) en is hiermee de grootste congresstad binnen Nederland. ICCA, Country & City Rankings 2016

- De opdrachtgever geeft aan dat er een specifiek bedrijf /vaste klant ook behoefte heeft aan conferentieruimte. Dit is nog voorlopig, er is geen contract.

De initiatiefnemer zegt hier het volgende over: *“PME heeft op diverse andere Europese Luchthavens de trend van het “nieuwe werken” met haar partners recent opgepakt. Eerst in kleine hoeveelheden, geïntegreerd in bestaande hotels om uit te testen. Dit blijkt zeer succesvol te zijn.*

De tendens is dat de markt vraagt naar nieuwe alternatieve blijvende oplossingen voor moderne vormen van werken en communiceren, waarbij efficiency, snelheid, comfort en bereikbaarheid centraal staan. Luchthavens worden meer en meer een ontmoetingsplaats voor deze vraag in de markt van internationale bedrijven, die aan hun personeel een combinatie willen bieden van de genoemde factoren. Met de huidige communicatie middelen, gekoppeld aan de facilitaire zaken die geboden moeten worden op locatie, is dit een trend die zich als blijvend verschijnsel doorzet in de huidige markt van vraag en aanbod. Men kan snel komen en gaan, gekoppeld aan comfort, luxe, efficiency, tijdsbesparing maar ook kostenreductie voor het bedrijf, door cross-border te schakelen, combineren en zaken te regelen.

Gezien het feit dat dit een zeer snel opkomende markt is in dit specifieke segment verwachten wij en ervaren wij nu al, dat Touroperators maar ook andere organisaties zich hierop gaan richten. Met name bedrijfsadvies organisaties die aan multinationals verbonden zijn, spelen hier snel op in. Bedrijfsmatige Touroperators, maar ook de internationale hotelorganisaties zelf zijn druk doende hun organisaties hierop aan te passen om erop in te spelen. Zelfs nationale organisaties in de hotelbranche zien deze ontwikkeling op lokaal niveau zelfs ontstaan langs snelwegen, omdat mensen daar eenvoudigweg snel kunnen komen en gaan. Ook de multinationals zelf, maar ook landelijke specifieke bedrijven die op deelgebieden samenwerken, spelen nu al in op deze manier van werken omdat men niet geheel afhankelijk wil zijn van derden of toeleveranciers in deze branche”

- Overflow: Dit is het fenomeen waarbij de vraag als gevolg van een te geringe capaciteit niet terecht komt op de plaats waar deze feitelijk gegenereerd wordt maar elders. Dit is onderzocht op basis van deskresearch en een gesprek met ACB. Op basis hiervan wordt duidelijk dat de vraag vanuit overflow vrij beperkt is. Wel zijn kansen voor zogenaamde ‘side events’ benoemd. Tijdens de typische beursperiodes (bijv. tijdens grote (internationale) congressen in de RAI Amsterdam) treedt de vraag naar side events op. Deze side events zijn vergaderingen, kleine congressen en andere bijeenkomsten door professionals die, omdat ze zich allemaal in dezelfde regio bevinden tijdens een dergelijke (grote) internationale beurs, naast het hoofdcongres elkaar ook op andere bijeenkomsten opzoeken. Tijdens dergelijke piekmomenten in het jaar geven de hotels aan goed tot druk bezet te zijn, wat in sommige gevallen leidt tot het niet kunnen plaatsen van aanwezige vraag. De Zwerm kan inspelen op dergelijke overflow, maar moet zich wel profileren als locatie voor uiteenlopende bijeenkomsten (congres, kleine bijeenkomsten, informele meetings, etc.).

Bovenstaande opsomming maakt duidelijk dat een (groot) deel van de behoefte aan het conferentiecentrum indirect bepaald wordt door de hotelbehoefte. Dit blijkt ook uit de opbouw van het regionale hotelaanbod. Zoals uit 2.2. en 5.1. blijkt beschikken vrijwel alle hotels in de regio over een ruim zalenpakket en dit geldt zeker voor de grootschalige hotels (minstens 300 kamers). Wanneer de Zwerm geen of te weinig zalen aanbiedt of met een te laag kwaliteitsniveau is er een achterstand ten opzichte van de concurrentie, wat zowel de hotel- als de zaalbezetting raakt.

Naast bovenstaande – aan het hotel gerelateerde – doelgroepen kunnen ook andere type gasten bijeenkomsten bijwonen in het conferentiecentrum. Het gaat hierbij enerzijds om eendaagse bijeenkomsten uit de lokale- en regionale markt, zoals kleine besprekingen, vergaderingen, workshops, e.d. De focus ligt naar verwachting echter niet op deze bijeenkomsten, gezien het andere zalenaanbod in de directe omgeving, welke vaak bijzonder en onderscheidend is. Anderzijds hoeft de zakelijke bijeenkomstenvraag niet tot Greenpark beperkt te blijven. Er is veel meer grote (inter)nationaal georiënteerde bedrijvigheid in de marktregio. Voor deze vraag moet de Zwerm echter de koek verdelen

met vele andere zaalaanbieders. Het kan echter zeker vraag betekenen voor het conferentiecentrum bij hotel de Zwerm, maar de omvang is naar verwachting relatief klein.

5.4. Conclusies regionale behoefte conferentiecentrum

Hotels en zalenaanbod vormen in de marktregio vaak een twee-eenheid, zeker voor de hotels met grote schaal. Dat wil zeggen, het hotel is minder interessant als er geen of te weinig zalen te vinden zijn. Voor de Zwerm geldt dit ook. Zakelijke gasten, toeristen, georganiseerde tours, informele groepen en de vraag voortkomend uit een specifiek bedrijf vindt verblijven omdat de Zwerm een conferentiecentrum aanbiedt. Het bedient daarmee zijn eigen vraag. Dit is voor een deel marktontwikkeland **(zeker voor de vraag vanuit een specifiek bedrijf, dit moet nog nader worden ingevuld)**. De basis voor de vraag en daarmee voor de regionale behoefte van het conferentiecentrum wordt door het totaalconcept gelegd, welke bovendien een bescheiden toevoeging vormt op de huidige regionale zalenmarkt (maximaal 4%).

Deze basis kan mogelijk nog verder vergroot worden door (mede) in te zetten op een specifieke nichemarkt. Gezien de locatie in Aalsmeer is de Zwerm de aangewezen plaats voor thematische bijeenkomsten rondom bloemen, planten, sierteelt, etc. Niet alleen biedt dit extra vraag voor de Zwerm, maar kan de regio zich verder profileren als de bloemen- en plantenregio als erin wordt geslaagd om toonaangevende bijeenkomsten te organiseren.

Bijlage 1 – Kenmerken hotels marktregio

Hotel	Plaats	Locatie	Sterren	Kamers	Kamerprijs standaard twee-persoonskamer	Actieprijs	Arrangementen
Park Plaza Amsterdam Airport	Lijnden	Business Park Lijnden	4	342	€ 126 (incl. ontbijt t.w.v. € 23)	Vroegboek-kortingen: 15% tot 14 dagen, 20% tot 21 dagen	Park, Sleep & Fly (1 overnachting, 14 dagen gratis parkeren, vanaf € 150); Family Getaway (2 volw. + 2 kinderen (tot 12 jaar), ontbijt, goodiebag, 3 vouchers, kinderfilms op kamer, kamer met slaapbank, optie lijkt niet mogelijk te zijn om te boeken via website)
Park Inn By Radisson Amsterdam Airport	Schiphol-Rijk	Schiphol-Rijk business park	3	150	€ 100 (vanaf) (excl. ontbijt (beschikbaar bij superior room met meerprijs van min. € 30))	Vroegboek-korting: 15% tot 20 dagen	Park, Dream & Fly (1 overnachting, parkeren voor 4, 9 of 15 dagen, vanaf € 125)
Steigenberger Airport Hotel Amsterdam	Schiphol	naast Amsterdamse Bos	4	440	€ 106 (vanaf) (excl. ontbijt (meerprijs niet bekend))	Vroegboek-deals	Park, Sleep & Fly (1 overnachting, max. 21 dagen parkeren, vanaf € 174)
NH Hotel Amsterdam Schiphol Airport	Hoofddorp	aan A4 (knooppunt De Hoek)	4	419	€ 99 (vanaf) (ontbijt + € 19 p.p.)	Vroegboek-tarief	Park, Sleep & Fly (1 overnachting, max. 14 dagen parkeren, vanaf € 119)
Hilton Amsterdam Airport	Schiphol	naast Schiphol	4	433	€ 179 (vanaf) (ontbijt + € 18,50 p.p.)	Vroegboek-korting tot 21 dagen	Park and fly (1 overnachting, parkeren voor 4, 8, of 15 dagen)
Novotel Amsterdam Schiphol Airport	Hoofddorp	200 m van station Hoofddorp, naast bedrijventerrein 20 20	4	314	€ 95 (vanaf) (ontbijt + € 19 p.p.)	-	-
Radisson Blu Hotel Amsterdam Airport	Schiphol-Rijk	bij Schiphol-Rijk Business Park	4	281	€ 109 (vanaf) (ontbijt + € 25 p.p.)	Vroegboek-korting tot 20% tot 21 dagen	Park, Dream & Fly (1 overnachting, parkeren voor 4, 8 of 15 dagen, vanaf € 115)
Sheraton Amsterdam Airport Hotel & Conference Center	Schiphol	naast Schiphol	4	407	€ 169 (vanaf) (excl. ontbijt, kamers met ontbijt vanaf € 254); dagkamer € 90 (vanaf)	voor zaterdag boeken voor een weekend, tot 20% korting tot 6 weken	Weekend special (2 overnachtingen, 2 ontbijt, late checkout, vanaf € 139); Parkeren, slapen en vliegen (1 overnachting, parkeren 1-21 dagen, vanaf € 159)
Dorint Airport-Hotel Amsterdam	Badhoevedorp	hoek A4/A9, ter hoogte knooppunt Badhoevedorp	4	222	€ 99 (vanaf) (ontbijt + € 15 p.p.)	-	Ontdek Amsterdam (1 overnachting incl. ontbijt, OV, rondvaart, vanaf € 138 p.p.); Park, Sleep and Fly (1 overnachting, tot 22 dagen parkeren, vanaf € 62 p.p.)
Van der Valk Schiphol A4	Hoofddorp	aan A4	4	435	€ 89 (vanaf) (ontbijt + € 15 p.p.)	early bird korting tot 31 dagen	Vrolijk voorjaar (2 (of 3) overnachtingen, 2 (of 3) ontbijt, 2 (of 3) diner in restaurant, zwembad en wellness, vanaf € 159 p.p.); Park, sleep & fly (1 overnachting, tot 31 dagen parkeren, zwembad en wellness, vanaf € 139); Top secret suite (1 overnachting in een suite, zwembad en wellness, vanaf € 159); Toppersarrangement (1 overnachting, vervoer naar arena, ontbijt, vanaf € 149 (excl. concertticket)); 3=2 zomer deal (3 overnachtingen, 3 ontbijt, zwembad en wellness, vanaf € 139 p.p.)
Hotel Chariot	Aalsmeer	Oosteinde, Aalsmeer	4	41	€ 99 (vanaf) (ontbijt + € 15 p.p./minder uitgebreid buffet € 9,50)	-	Aalsmeer Rondvaart (vanaf 9,50 p.p.); Sleep-Park-Fly (1 overnachting, parkeren bij Schiphol tot 26 nachten, vanaf € 125)
Hotel Restaurant de Jonge Heertjes	Aalsmeer	aan stadsplein in centrum	3	20	€ 75 (vanaf) (excl. ontbijt, meerprijs onduidelijk)	-	-
Blue Mansion Hotel	Aalsmeer	Oosteinde, Aalsmeer	3	10	€ 80 (vanaf) (ontbijt + € 10 p.p.)	-	-
Hotel Aalsmeer	Aalsmeer	centrum	4	66	€ 119 (incl. ontbijt, meerprijs niet bekend)	-	Weekend Arrangement (2 of 3 nachten, incl. ontbijt en diner in het restaurant, vanaf € 129,95 p.p., uit te breiden met lunchpakket, fietsverhuur, rondvaart, bezoek bloemenveiling); Romantisch Aalsmeer (1 overnachting in suite, ontbijt op kamer, champagne bij aankomst, € 160 voor 2 pers.)

Bijlage 2 – Voorzieningen hotels marktregio

Hotel	Plaats	Sterren	Zalen	Capaciteit grootste zaal (personen)	Schiphol shuttle service	Parkeren	Voorzieningen (horeca, sport, overig)
Park Plaza Amsterdam Airport	Lijnden	4	19	800	gratis (elk half uur, 05.15-00.00 uur, 's nachts op aanvraag € 20 per rit)	250 plekken (tegen betaling: € 1 per uur (1e uur gratis), max € 10 per dag)	24-uursreceptie; excursiebalie; bar; restaurants; executive lounge (werkplekken, alleen beschikbaar wanneer Executive kamer is geboekt); gratis wifi; spa (massagekamers, stoombad, solarium, sauna, ontspanningsruimtes); fitness; strijkijzer en -plank; stomerij; wasserij
Park Inn By Radisson Amsterdam Airport	Schiphol-Rijk	3	5	120	gratis (elk half uur, 24-uurservice)	is mogelijk	24-uursreceptie; lounge; bar; restaurant; gratis wifi; fitness; strijkservice, stomerij, wasserij
Steigenberger Airport Hotel Amsterdam	Schiphol	4	15	620	gratis (06.00-23.45 uur)	ondergrondse garage	24-uursreceptie; 24-uursroomservice; excursiebalie; lounge; bar; restaurant; trattoria; gratis wifi; Lifestyle Club & Active Spa (massage, sauna, ontspanningsruimte, zwembad; fitness); fietsverhuur; strijkservice, stomerij, wasserij
NH Hotel Amsterdam Schiphol Airport	Hoofddorp	4	15	350	gratis (naar Schiphol (6:00 - 00:00 uur) en bedrijven gevestigd in Beukenhorst en Schiphol Rijk)	tegen betaling € 1,50 per uur (eerste 2 uur gratis), €17,50 per dag	24-uursreceptie; 24-uurs roomservice; bar; restaurants; exclusieve lounge voor bemanning van luchtvaartmaatschappijen; gratis wifi; spa (whirlpool, stoombad, sauna, solarium); zwembad; fitness; buitentennisbaan; strijkservice; stomerij; wasserette
Hilton Amsterdam Airport	Schiphol	4	23	640	overdekte traverse naar de internationale terminals van Schiphol	€ 6 per uur, € 48 per 24 uur (hotelgasten € 24 per dag)	24-uursreceptie; bar; restaurant; 24-uurs businesscenter; executive lounge; gratis wifi; spa (massage, sauna, whirlpool); fitness; strijkservice; stomerij; wasserette
Novotel Amsterdam Schiphol Airport	Hoofddorp	4	20	360	-	openbare parkeergarage met 400 plaatsen naast het hotel	24-uursreceptie; geldautomaat; bar; restaurant; Business centre self service; gratis wifi; fitness; fietsverhuur; strijkservice; stomerij; wasserette
Radisson Blu Hotel Amsterdam Airport	Schiphol-Rijk	4	15	435	gratis, 24-uurservice naar Schiphol en Schiphol-Rijk Business Park	160 plekken (tegen betaling, € 3 per uur (eerste 2 uur gratis), € 25 per dag)	24-uursreceptie; 24-uursroomservice; excursiebalie; bar; restaurants; business centre; gratis wifi; spa (sauna, massage, stoombad); fitness; fietsverhuur; strijkservice; stomerij; wasserette
Sheraton Amsterdam Airport Hotel & Conference Center	Schiphol	4	30	550	hotel is direct verbonden met Schiphol	overdekt parkeren in eigen garage, € 48 per dag, gratis voor hybride auto's	24-uursreceptie; 24-uursroomservice; excursiebalie; bar; restaurants; Club Lounge (te boeken en incl. gratis ontbijt, hapjes, drankjes, kanten); business center; gratis wifi; spa (massage, sauna, stoombad); fitness; strijkservice; stomerij; wasservice; valet parking
Dorint Airport-Hotel Amsterdam Van der Valk Schiphol A4	Badhoevedorp	4	10	150	gratis	130 plekken (tegen betaling)	24-uursreceptie; kiosk, bar, restaurant (140 gasten); gratis wifi; spa (sauna, stoombad); zwembad
	Hoofddorp	4	22	1.500	gratis (05.00-23.40, daarbuiten € 7,50 p.p.)	gratis parkeren tijdens verblijf	24-uursreceptie; bar; restaurant; gratis wifi; spa (infra rood cabine, sauna, stoombad, zonnebank); zwembad; fitness (binnen en buiten); stomerij; elektrisch oplaadpunt auto
Hotel Chariot	Aalsmeer	4	-	-	24-uurservice naar Schiphol, 1e pickup gratis, daarna € 20;	gratis parkeren tijdens overnachting	24-uursreceptie; bar; restaurant; gratis wifi; taxi / groepsvervoer (max. 8 pers.) naar Schiphol, Amsterdam, andere locaties in de buurt; stomerij; wasserij; valet parking (Schiphol)
Hotel Restaurant de Jonge Heertjes Blue Mansion Hotel	Aalsmeer	3	-	-	-	gratis openbaar parkeren	bar; restaurant
	Aalsmeer	3	-	-	-	gratis openbaar parkeren	excursiebalie; gratis wifi; fietsverhuur; strijkvoorzieningen