



Verkenning marktbehoefte hotelinitiatief Hotel Raamsdonksveer

Inleiding

Veerse Toren BV (hierna: "Veerse Toren") heeft plannen om de watertoren van Raamsdonksveer (gemeente Geertruidenberg) een nieuwe invulling te geven. Beoogd wordt het rijksmonument te transformeren tot hotel, restaurant en vergaderlocatie. Veerse Toren heeft ons gevraagd een marktverkenning uit te voeren voor het hotel met 150 vier sterrenkamers (verdeeld over twee vleugels met ieder 70 kamers en 10 kamers in de watertoren). De andere functies – horeca en vergaderen – zijn geen onderdeel van de marktverkenning.

Vraagstelling

Door de marktverkenning wordt getoetst of het hotelplan, waarbij in deze rapportage als werknaam 'Hotel Raamsdonksveer' is gebruikt, past in de huidige en toekomstige regionale hotelmarkt. Een eerste beeld wordt gegeven van de marktbehoefte voor de hotelontwikkeling. Dit is een 'eerste graadmeter' of er voldoende marktruimte is voor de beoogde hotelontwikkeling. In deze rapportage is de verkenning uitgewerkt. Dit vormt later, bij het daadwerkelijk herzien van het bestemmingplan, input voor een toets op de ladder voor duurzame verstedelijking. Deze laddertoets vraagt om een diepgaandere beschrijving van de kwantitatieve en kwalitatieve behoefte dan in de marktverkenning is uitgevoerd. In de laddertoets worden de resultaten uit de marktverkenning verfijnd en dient ook te worden ingegaan op de behoefte aan de voorziene horeca en vergaderlocatie.

Leeswijzer

Achtereenvolgens komen aan de orde:

- 1 Beoordeling kwaliteiten en sterkten hotelontwikkeling en planlocatie;
- 2 Potenties marktsegmenten;
- 3 Regionale marktverkenning;
- 4 Indicatie kwantitatieve marktruimte;
- 5 Conclusies en aanbevelingen/vervolgstappen.

1. Kwaliteiten en sterkten hotelontwikkeling en planlocatie

Het Brabantse Raamsdonksveer (gemeente Geertruidenberg) beschikt met de watertoren over een bijzonder rijksmonument. De toren werd in 1925 gebouwd en is in 1970 buiten gebruik gesteld. Na een grondige renovatie, rond 1990, is de watertoren in gebruik genomen als kantoor en expositieruimte voor kunst. Veerse Toren ziet mogelijkheden om de watertoren een andere functie te geven, namelijk een hotel met 150 kamers en zalen die kunnen worden gebruikt voor zakelijke bijeenkomsten, zoals vergaderingen en congressen. De bestaande bebouwing rondom de watertoren wordt dan gesloopt. De achterzijde van het hotel komt aan het water te liggen (Noordplas), waardoor ook mogelijkheden voor waterrecreatie ontstaan. De watertoren ligt aan de afslag Raamsdonksveer op de A59, deze afrit vervalt rond de periode 2022-2026 (bron: Rijkswaterstaat) waardoor voldoende ruimte voor parkeren ontstaat.

In de toekomst komt er wel een verbindingsweg van de dichtbijgelegen afrit Oosterhout aan de A59. Vanaf de A27 blijft het hotel ook bereikbaar.

Sterkten/kwaliteiten

- Bekendheid van de watertoren, dankzij haar hoogte en ligging, als herkenningspunt in Noord-Brabant;
- Goede bereikbaarheid per auto door de ligging aan Knooppunt Hooipolder (A27, A59);
- Zichtlocatie vanaf de A27 en de A59, waar respectievelijk per dag tot 44.000 voertuigen per richting passeren en per dag tot 35.000 voertuigen per richting passeren (bron: NDW open Data), wat naar verwachting alleen maar toe zal nemen;
- Recreatieve mogelijkheden en kwaliteiten door de ligging aan een grote plas in een groen en ecologisch waardevol gebied en de voorziene ontwikkeling ('ontwikkelvisie plassegebied');
- Nabijgelegen toeristische hotspots van (inter)nationaal niveau: Nationaal Park de Biesbosch op minder dan 5 minuten rijden per auto en attractiepark de Efteling op minder dan 15 minuten rijden per auto;
- De iconische monumentale watertoren wordt in ere hersteld en is de 'blikvanger';
- Er is interesse getoond door meerdere mogelijke exploitanten, waaronder twee toonaangevende formules.

Zwakten/aandachtspunten

- De locatie is per openbaar vervoer uitsluitend via bus bereikbaar (bushalte Oosterhoutseweg op 100m afstand);
- De locatie is vanaf de A27 minder goed zichtbaar dan vanaf de A59. Dit wordt deels gecompenseerd door de zichtbaarheid van de 44 meter hoge watertoren, welke 's-avonds en 's-nachts goed verlicht is. Door het verkeer op de A27 te attenderen op het hotel wordt deze zwakte weggenomen;
- De locatie is niet gevestigd in een stad /ligt op een relatief onbekende plek voor (inter)nationale gasten. Dit zal wat effort vragen om de naamsbekendheid te vergroten.

Uit de sterkte-zwakte analyse blijkt dat Hotel Raamdonksveer over een goede basis beschikt voor een toekomstige hotelexploitatie. In de volgende secties is dit getoetst vanuit de vraag-aanbodstructuur van de regionale markt en het geplande regionale aanbod.

2. Potenties marktsegmenten

In de hotellerie wordt onderscheid gemaakt tussen de volgende marktsegmenten:

- **Locatiegebonden zakelijke vraag:** 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;
- **Vrijtijdsmarkt,** onderverdeeld in individuele toeristen, toeristen in het kader van georganiseerde tours (bustours) en informele groepen;
- **Zakelijke (meerdaagse) bijeenkomsten:** Hierbij kan het zowel gaan om bijeenkomsten van enkele tientallen personen (cursussen, vergaderingen, e.d.) tot enkele honderden personen (congressen, e.d.);

- **Passanten:** Bij deze doelgroep gaat het zowel om individuen als groepen (veelal touringcars) die in het kader van een reis naar een verder gelegen bestemming onderdak zoeken voor één nacht. Deze passanten kunnen zowel een toeristisch als een zakelijk reisdoel hebben.

Onderstaand wordt (globaal) beoordeeld in hoeverre Hotel Raamsdonksveer conceptueel en vanuit de beoogde locatie in kan spelen op één of meerdere marktsegmenten.

Locatiegebonden zakelijke vraag

De belangrijkste criteria voor deze doelgroep zijn:

- 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 ruime, bij voorkeur gratis, parkeergelegenheid essentieel;
- Het hotel moet goed bereikbaar zijn vanaf de snelweg en dient over horeca te beschikken (of er moeten horecavoorzieningen in de directe omgeving aanwezig zijn);
- Tot slot dient de locatie idealiter over een zekere uitstraling/belevingswaarde te beschikken.

Door het concept en de locatie wordt goed ingespeeld op de zakelijke locatiegebonden vraag. Het hotel heeft een kwaliteitsniveau dat aansluit bij de wensen/eisen van de zakelijke gast. Bovendien wordt een concept en 'brand' beoogd die bekend is bij zakelijke gasten. Zij weten wat ze kunnen verwachten en zijn mogelijk lid van het loyalty systeem. In de zoektocht naar een hotel nabij het te bezoeken bedrijf komen gasten derhalve snel uit bij 'Hotel Raamsdonksveer'. Daarnaast is het hotel zichtbaar vanaf de twee snelwegen en zijn er gratis en ruime parkeervoorzieningen. Het voornemen is om het verkeer op de A27 te attenderen op het hotel, wat de aantrekkingskracht verder vergroot. De planlocatie en het beoogde concept sluiten derhalve aan bij de wensen van de locatiegebonden zakelijke vraag.

Om een beeld te krijgen bij de omvang en de kansen van het zakelijke segment zijn telefonische interviews gehouden met een steekproef van zeven bedrijven uit de gemeenten Geertruidenberg/Oosterhout. Door de telefonische interviews is lang niet met alle bedrijven met een verblijfsbehoefte gesproken (de totale zakelijke markt is (veel) groter). Deze interviews geven een goed beeld van de zakelijke verblijfsbehoefte bij bedrijven gevestigd in de gemeente Geertruidenberg en Oosterhout. Alle geïnterviewde bedrijven boeken hotelovernachtingen. De omvang varieert van enkele tientallen tot enkele honderden persoonsovernachtingen op jaarbasis per bedrijf, overwegend voor kort verblijf (enkele nachten). Het accent ten aanzien van de type gasten varieert, sommige bedrijven boeken vooral overnachtingen voor (tijdelijke) medewerkers, terwijl voor andere bedrijven vooral wordt overnacht door gasten. Nagenoeg alle overnachtingen vinden noodgedwongen buiten de gemeente Geertruidenberg plaats. Door gebrek aan kwalitatief goede hotels met voldoende omvang wordt uitgeweken naar andere gemeenten. Daarom wordt overnacht in hotels in de gemeente Drimmelen en Oosterhout en incidenteel in verder weg gelegen gemeenten als Breda of Waalwijk. Ook is aan de bedrijven gevraagd naar de verwachte ontwikkelingen van de hotelvraag. De verwachting is dat dit de komende jaren constant zal blijven.

Vrijtijdsmarkt

De vrijtijdsmarkt wordt onderverdeeld in drie subgroepen: individuele toeristen, 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 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 en Oudhollandse steden). 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 vrijtijdsvoorzieningen in de omgeving van belang.

De locatie biedt potentie voor individuele toeristen. De doorontwikkeling van het Plassengebied in Raamsdonksveer maakt het aangrenzende gebied tot een aangenaam gebied voor recreatie voor verblijfs-/dagblijft en de lokale inwoners. De horeca met uitzicht op de plassen is in onze optiek een extra kracht van het hotelinitiatief. Ook de ruimere regio is aantrekkelijk voor meerdaags recreatief verblijf. De toegangspoort van het Nationaal Park De Biesbosch is dichtbij en het hotelaanbod in dit gebied is beperkt (er zijn slechts enkele hotels in de gemeenten Oosterhout en Altena). Dit is een kans voor het hotelplan. Daarnaast is ook de vestingstad Geertruidenberg de moeite waard om te bezoeken. Verder kan de nabijheid van De Efteling leiden tot meerdaagse verblijfsblijft. Een belangrijk onderdeel van de toekomstvisie van De Efteling is het aantrekken van bezoek uit een groter gebied uit Nederland en het nabije buitenland. Dit zal dan vaker gepaard gaan met verblijf in de regio. Ook dit biedt kansen voor Hotel Raamsdonksveer. Vanzelfsprekend zal dit niet zijn. Hotels in gemeenten als Loon op Zand en Waalwijk liggen dichtbij De Efteling en worden derhalve geprefereerd, zo blijkt uit contact met de Efteling. Arrangementen met De Efteling kunnen de aantrekkingskracht van de hotelontwikkeling vergroten.

Door de zalen kan Hotel Raamsdonksveer ook inspelen op de markt voor informele groepen. Door het gemis van vrijtijdsvoorzieningen op korte afstand worden feesten en bijeenkomsten naar verwachting minder gecombineerd met overnachtingen. Het is zeker denkbaar dat de lokale bevolking gebruikt maakt van de zalen voor feesten en partijen, al is niet uit te sluiten dat dit ook effecten heeft op het bestaande horeca- en zalenaanbod in de directe omgeving. Dit moet in de volgende fase – de laddertoets – getoetst worden.

Meerdaagse zakelijke bijeenkomsten

De belangrijkste criteria voor deze doelgroep zijn over het algemeen:

- Een rustige omgeving vanwege het werkkarakter dat meestal centraal staat;
- Een centrale ligging (geldt in het bijzonder voor grootschalige meerdaagse bijeenkomsten en bijeenkomsten met deelname uit het buitenland en/of heel Nederland);
- Een sterke voorkeur voor een all-in accommodatie met hotel, vergader- c.q. cursuszalen (inclusief technische faciliteiten) en restaurant;
- Recreatieve mogelijkheden (groene omgeving en/of faciliteiten in het hotel);
- Per auto en openbaar vervoer (met name trein) goed bereikbare locaties (geldt met name voor grootschalige meerdaagse bijeenkomsten);
- Het niveau van het hotel dient minimaal drie sterren te zijn, maar bij voorkeur vier sterren (voor corporate congressen en kleinere zakelijke bijeenkomsten);
- Een behoorlijke capaciteit van het hotel (vaak zeker 100 kamers en 6 tot 8 zalen (waarvan één grotere zaal (50-100 personen) en diverse (5-7) kleinere zalen (voor 15-20 personen).

Door het all-in karakter met hotel, zalen en horeca beschikt Hotel Raamsdonksveer over de kwaliteiten om in te spelen op de markt van meerdaagse bijeenkomsten. Bijeenkomsten van een dag(deel) blijven vooralsnog buiten beschouwing, dit is onderdeel van de volgende fase. De goede bereikbaarheid per auto en bus, de recreatieve omgeving bij het hotel en de zalencapaciteit en -differentiatie sluiten aan bij de wensen/eisen van het marktsegment van de meerdaagse bijeenkomsten. Dat de OV bereikbaarheid beperkt is tot een (goede) busverbinding en het feit dat het niet centraal ligt in Nederland zijn minder positieve punten, maar nemen niet weg dat op de planlocatie met het beoogde concept goed kan worden ingespeeld op het hotelmarktsegment van meerdaagse zakelijke bijeenkomsten, al zal dit beperkt voortkomen uit de lokale bedrijvigheid (zo bleek uit de enquêtes met deze bedrijven).

Passanten

Bij deze doelgroep gaat het zowel om individuen als groepen (veelal touringcars) die in het kader van een reis naar een verder gelegen bestemming onderdak zoeken voor één nacht. Deze passanten kunnen zowel een toeristisch als een zakelijk reisdoel hebben. Voor deze doelgroep is vooral van belang:

- Een ligging aan een snelweg c.q. een belangrijke doorgaande route;
- Situering aan een route die leidt naar een belangrijk toeristisch gebied respectievelijk concentraties van industrie en/of andere bedrijvigheid.

De ligging aan/nabij de A59 en de A27 maakt Hotel Raamsdonksveer tot een geschikte locatie voor passanten.

Conclusies potenties marktsegmenten

Voor een gezonde en duurzaam rendabele hotelexploitatie is doorgaans een goede spreiding nodig tussen de zakelijke en de toeristische vraag. Uit de beoordeling van het beoogde concept en de planlocatie wordt duidelijk dat deze goed aansluiten bij zowel de locatiegebonden zakelijke vraag, als bij de vrijetijdsmarkt. Binnen de vrijetijdsmarkt zien wij vooral kansen voor individuele toeristen en mogelijk groepen (tours) die de locatie als tussenstop gebruiken.

Daarnaast kan Hotel Raamsdonksveer door het all-in karakter en de goede autobereikbaarheid in potentie ook inspelen op de markt van meerdaagse bijeenkomsten. De ligging aan knooppunt Hooipolder maakt het ook tot een geschikte locatie voor passanten. Op het marktsegment van passanten gaan we later in deze notitie in.

3. Regionale marktanalyse

In deze sectie is de regionale hotelmarkt geanalyseerd. We gaan in op het huidige aanbod, het geplande concurrerende aanbod, de verhouding tussen de zakelijke en toeristische vraag en het marktfunctioneren.

Huidige regionale aanbod

De relevante regio is afgebakend tot een autoreistijd van 15-20 minuten vanaf de planlocatie. Naast de gemeente Geertruidenberg behoren de aangrenzende gemeenten – Breda, Dongen, Drimmelen en Oosterhout – en de gemeenten Loon op Zand, Waalwijk en Altena tot het marktgebied. Deze regio afbakening is vooral ingegeven door het feit dat de zakelijke hotelvraag doorgaans een locatiegebonden karakter heeft. Eén van de criteria voor dit marktsegment is dat het hotel op korte afstand c.q. reistijd van het te bezoeken bedrijf en/of instelling is gevestigd. Voor de toeristische vraag kan de reistijd meespelen, maar dit is minder doorslaggevend. De ligging in c.q. nabij toeristisch aantrekkelijke gebieden ten behoeve van uitstapjes, wandelen/fietsen, uitgaan, bezoek aan attracties, etc. is het belangrijkste criterium voor het toeristische segment. Hierdoor is theoretisch een zeer groot marktgebied denkbaar voor verblijfstoerisme.

Om een goede vergelijking te maken met het hotelconcept op de locatie van Hotel Raamsdonksveer, is het regionale aanbod in ogenschouw genomen, voor zover hotels betreft. Bed- and breakfasts zijn daarom niet in het regionale hotelaanbod opgenomen.

Het aanbod is met behulp van horecabedrijvenregister HorecaDNA aangevuld met deskresearch en een eerdere studie van het hotelaanbod van LA Group (in opdracht van de gemeente Breda, 2016) in kaart gebracht en geactualiseerd. De tabel op de volgende pagina geeft inzicht in de opbouw van het hotelaanbod.

Daaruit blijkt dat ongeveer de helft van de circa 2.300 kamers in de relevante regio in de gemeente Breda is gesitueerd. Daarna volgt de gemeente Loon op Zand met bijna 430 kamers. Met name in de kleinere gemeenten is sprake van particuliere hoteleigenaren, terwijl de grotere gemeenten vaker over ketenhotels beschikken.

GEMEENTE	AANTAL HOTELKAMERS (peil NOVEMBER 2019)
GEERTRUIDENBERG	18
DONGEN	24
OOSTERHOUT	145
DRIMMELEN	122
GILZE EN RIJEN	213
LOON OP ZAND	429
WAALWIJK	182
BREDA	1.132
ALTENA	61
TOTAAL	2.317

Ontwikkeling en spreiding hotels

De afgelopen vijf jaar zijn er in de regio ruim 450 hotelkamers aan het aanbod toegevoegd. Dat betekent vanaf 2014 een gemiddelde groei van 4,5% per jaar. De groei vond met name plaats in de gemeente Breda (+179 kamers) en de gemeente Loon op Zand (+243 kamers). In Breda werd hotel Van der Valk uitgebreid en vestigde het vijfsterrenniveau Nassau zich. In de gemeente Loon op Zand opende Hotel Het Loonsche land (Efteling, 2017), het Guesthouse Hotel (2018) en zette de Efteling in 2019 ook nog 75 appartementen om naar hotelkamers.

De volgende hotelketens zijn actief in de omgeving (per gemeente):

- Waalwijk: NH Hotels, Fletcher;
- Oosterhout: Gr8;
- Gilze: Van der Valk;
- Breda: Bastion, Novotel, Apollo, Golden Tulip (2x), Amrâth, Van der Valk, Campanile.

Breda beschikt over veel ketengebonden aanbod, de meeste (kleinere) andere gemeenten bieden met name hotels aan met particuliere eigenaren. Een groot deel van de capaciteit in de gemeenten met ketens is van viersterrenniveau.

Snelweglocaties

Omdat de planlocatie aan de snelweg ligt, is ook het aanbod van hotels (bijna) direct aan de snelweg in de omgeving in kaart gebracht, in een iets grotere omgeving dan het marktgebied:

- Breda: Bastion Hotel (3 sterren) en Van der Valk Princeville: beiden bijna direct aan de snelweg A16 gelegen. Hotel Campanile (2 sterren) ligt iets van de snelweg (A27) af;
- Gilze: Van der Valk Hotel Gilze (4 sterren) direct aan de snelweg A58;
- Oosterhout: Gr8 (3 sterren): direct naast de afrit van de A27;
- Waalwijk: NH Hotel (4 sterren), aan de N261 gelegen, enkele kilometers verwijderd van de A59;
- Tilburg: Van der Valk Tilburg (4 sterren), direct tegenover de afrit van de A58. Het Ibis hotel (3 sterren) ligt iets verder weg van de snelweg;
- Gorinchem: het Campanile hotel (3 sterren) ligt op een bedrijventerrein direct naast de afrit Gorinchem-Oost aan de A15, nabij Mc Donalds.

Het Gr8 hotel ligt direct naast de snelweg en zou kunnen concurreren met Hotel Raamsdonksveer, maar met een driesterrenniveau beoogt Gr8 hier een andere doelgroep te bereiken dan Hotel Raamsdonksveer.

De Van der Valk hotels en het NH Hotel beschikken ook over zakelijke faciliteiten, met name zalen voor zakelijke bijeenkomsten. Hotel Raamsdonksveer kan zich met het viersterrenniveau, zakelijke faciliteiten en de ligging aan het water goed meten met deze vier hotels.

Gepland aanbod

Door telefonische interviews met gemeenten in het marktgebied zijn plannen voor nieuwe hotels of uitbreidingsplannen van bestaande hotels geïnventariseerd. Relevant voor de marktkansen voor het hotel zijn de 'harde' plannen. Een plan wordt als hard gekwalificeerd als het bestemmingsplan onherroepelijk is en/of de vergunning is verstrekt. In het marktgebied zijn de volgende **7 harde plannen met in totaal 536 kamers** (peilmoment: november 2019; opgave van de betreffende gemeenten):

- Dongen: een plan voor hotel met 80 kamers nabij de golfbaan. Het bestemmingsplan maakt hotelvestiging mogelijk. Er wordt gesproken met een exploitant. Op basis van deskresearch lijkt dit plan al vele jaren te spelen;
- Waalwijk: een vergunning is verleend aan een migrantenhotel. Dit hotel richt zich echter op een andere doelgroep en is niet concurrerend voor Hotel Raamsdonksveer;
- Altena: voor een kleinschalig hotel in Woudrichem (8 kamers) dat al jaren leeg staat heeft een nieuwe eigenaar plannen het pand te renoveren. Daarnaast is er in de gemeente Altena een plan voor hotelvestiging bij een recreatiepark. Hiervoor is een bestemmingsplanwijziging aangevraagd. Dit is derhalve geen hard plan;
- Breda:
 - 5 Tracks hotel bij Station Breda, 180 kamers, bestemmingsplan is definitief,
 - Parkhotel Madeleine: 84 kamers in het seminarie in Bavel (wordt reeds gebouwd);
 - Gr8 hotel langs de A16 (100 kamers): bestemmingsplan is definitief, bouw start mogelijk al in april a.s.;
 - Rooi Pannen: 4 kamers voor de uitbreiding/verplaatsing van het onderwijshotel.

- Daarnaast wenst Golden Tulp Hotel Mastbosch uit te breiden met 53 kamers. De Raad van State heeft in mei 2019 opdracht gegeven tot een nieuw onderzoek naar de marktbehoefte van de uitbreiding dit hotel. Het hotel plan is daarmee nog niet hard;
- Loon op Zand: Herberg Manege van Loon biedt qua bestemmingsplan mogelijkheden om op het terrein een hotel te realiseren met 80 kamers;
- Door de andere gemeenten in de relevante regio waaronder Drimmelen en Gilze-Rijen is aangegeven dat geen harde plannen actueel zijn. Er zijn in een aantal gemeenten wel hotelinitiatieven, maar deze hebben nog een zacht karakter.

Aanvullend is in een ruimere regio geïnventariseerd of er hotelinitiatieven spelen langs doorgaande snelwegen. Dit heeft één initiatief aan het licht gebracht, namelijk in de gemeente Gorinchem. Op Gorinchem-Oost, langs de A15, komt een Van der Valk hotel met 154 kamers, amusino en bioscoop met 1.200 stoelen. Dit plan is hard en het hotel zal naar verwachting in 2020 geopend worden.

De praktijk leert dat niet alle harde plannen op korte termijn gerealiseerd worden. En daarbij geldt dat sommige nieuwe hotels (deels) een eigen markt bedienen. Voor een correcte interpretatie van de marktruimte moet daarom in het achterhoofd worden gehouden dat:

- Niet alle 'harde' plannen uiteindelijk gerealiseerd worden. De bouw van het hotel in het seminarie in Bavel is gestart, maar door de gemeente Breda is een Bibob-procedure gestart in zomer 2019 en het is onzeker of het hotel wordt afgebouwd. Voor het plan voor hotel Van Loon is nog geen exploitant; het bestemmingsplan van de huidige Manege Van Loon biedt wel de mogelijkheid tot hotel of verblijfsrecreatie en de oudere eigenaar staat er positief tegenover. Mogelijk sluit dit aan bij de specifieke beleving van een manege (behoefte vanuit hippische sector) en neemt dit specifieke eigen vraag met zich mee (eigen segment met marktvergroterend effect). Met dit plan en het plan voor het hotel in Bavel hoeft in de planvoorraad daarom beperkt rekening gehouden te worden;
- Er vaak een periode verstrijkt van 3 tot 5 jaar tussen het moment van vergunningverlening en/of bestemmingsplanwijziging en de daadwerkelijke opening van het hotel. Met andere woorden, het is de verwachting dat een (groot) deel van de harde plannen in het laatste deel van de komende vijf of na deze periode gerealiseerd en geopend zijn;
- Het denkbaar is dat een aantal van de harde plannen leidt tot marktvergroterende effecten. Dat wil zeggen, het hotelinitiatief is bijzonder door bijvoorbeeld een ondervertegenwoordigde concept en trekt gasten aan die zonder de aanwezigheid van dit plan niet of in mindere mate in het marktgebied overnachten. In dit kader kan het plan bij de golfbaan in Dongen worden genoemd. Ook in de gemeente Breda kan het onderwijshotel eigen vraag met zich meebrengen, net als het 'hippische' hotel in Loon op Zand.

Het is mogelijk dat er een verborgen planologische ruimte in bestemmingsplannen in de regio zit voor ontwikkeling van een hotel. Indien noodzakelijk komt dit in een laddertoets aan de orde.

Marktfunctioneren

Conform de studie van bureau La Group voor de gemeente Breda (2016) is de verhouding toeristisch/zakelijk in de hotelvraag in de gemeente Breda circa 57% zakelijk en 43% toeristisch. In de regio is deze verhouding vrijwel hetzelfde (60% zakelijk en 40% toeristisch, op basis van interviews met

hotelbedrijven). In de provincie Noord-Brabant is dit ook vergelijkbaar: 53% zakelijk en 47% toeristisch (bron: CBS)). Een goede balans tussen vraag en aanbod komt tot uitdrukking in de marktverhoudingen.

Belangrijke parameters zijn de gemiddelde kamerbezetting, de gemiddeld gerealiseerde kamerprijzen en de gemiddeld gerealiseerde logiesopbrengst per beschikbare kamer (ofwel de RevPAR, Revenue per Available Room). Dit laatste gegeven zegt iets over de interactie tussen de bezettingsgraad en de prijs en dus over het resultaat dat een hotel heeft geboekt.

Op basis van enquêtes/interviews met hotels, de studie voor de gemeente Breda en de rapportage HOSTA 2019, gegevens van het CBS en regionale hotelonderzoeken, kan een inschatting worden gemaakt van de bezetting in de regio, kamerprijzen (ADR) en de RevPar (gemiddelde opbrengst per hotelkamer per nacht):

- Kamerbezetting: circa 68%;
- ADR: € 80,-; (excl. ontbijt en excl. BTW);
- RevPAR: € 55,-.

Met name de prijs in de regio is gestegen: in 2016 was de gemiddelde prijs voor een hotel in de regio nog € 63,- per kamer per nacht. De bezetting van hotels in de regio is licht gestegen van 63% naar 68%.

De prijs van hotelkamers in de regio is gemiddeld € 80, dit is wat laag ten opzichte van andere regio's in Nederland (doorgaans € 85-€ 100, bron: HOSTA 2019).

4. Indicatie kwantitatieve marktruimte

Om de kansen van het Hotel Raamsdonksveer te bepalen, is het relevant hoe groot de indicatieve marktruimte voor hotels is in de regio. Deze kan berekend worden aan de hand van:

- De huidige hotelvraag in de regio (2018);
- De groeiverwachting van de regionale hotelvraag in de toekomst (tot en met het jaar 2025);
- De huidige bezetting versus de normbezetting;
- De hiervoor genoemde plannen voor andere hotels in de regio die hard/zeker zijn.

Er is gekozen voor 2025 omdat doorgaans tien jaar vooruitgekeken wordt nadat het huidige bestemmingsplan dat geldig is voor de watertoren is vastgesteld (dat was eind 2015). Op de meest recente marktcijfers (2018) zijn vervolgens de groeiverwachtingen toegepast.

Op basis van de huidige vraag en de groeivoet wordt het toekomstig aantal kamernachten berekend. Aan de hand van de normbezetting kan dan bepaald worden welke hotelcapaciteit in 2025 hier mee overeenkomt. Als we deze afzetten tegen de huidige capaciteit, kan een indicatie van de marktruimte voor nieuwe hotelkamers worden berekend.

Huidige vraag

- De vraag naar hotels in de regio wordt berekend aan de hand van de genoemde regionale bezetting. Deze ramen we op 68%, mede op basis van de studie voor de gemeente Breda, onze enquêtes

onder bedrijven en HOSTA 2019. Op basis van de circa 2.300 kamers in het marktgebied betekent dat een huidige vraag van circa 286.000 kamerovernachtingen in Breda en een vergelijkbaar aantal (283.000) in de regio;

- De toekomstige groei van de hotelmarkt in de regio kan worden geraamd aan de hand van de groei in de afgelopen jaren in de regio/de provincie. In Noord-Brabant is bekend dat met name de hotelmarkt in de regio Eindhoven sterk groeit. Daarom kiezen we ervoor om deze regio niet mee te nemen in de analyse van de hotelmarkt in de provincie, om niet van al te hoge (en wellicht minder representatieve) groeiverwachtingen uit te gaan. De groeipercentages in de provincie Noord-Brabant waren vanaf 2012 circa 5,8% per jaar, waarvan 7,4% per jaar voor de toeristische markt en 4,5% groei per jaar voor de zakelijke markt (bron: CBS). Op basis van cijfers van het hoteloverleg Eindhoven en het CBS valt af te leiden dat de jaarlijkse groei voor de toeristische markt buiten de regio Eindhoven circa 4,0% per jaar was voor de toeristische markt en circa 3,0% per jaar was voor de zakelijke markt.

De jaren 2012-2018 maken onderdeel uit van een periode met hoogconjunctuur. In de periode van laagconjunctuur (2007-2012) was de groei van hotelovernachtingen in Noord-Brabant per saldo zelfs nihil (stilstand). Om de verwachte groei van de hotelmarkt realistisch te ramen is gekozen voor een groeipercentage op basis van een combinatie van hoog- en laagconjunctuur. We gaan daarom uit van een groeipercentage voor de toeristische markt van 3,0% per jaar en voor de zakelijke markt van 2,5% per jaar. Het gemiddelde is dan 2,7%, wat overeenkomt met de groeiverwachting die het NBTC in 2018 heeft uitgesproken voor de jaarlijkse groei van de Nederlandse toeristische markt (tot 2030).

Op grond van het huidige aantal kamers in de regio en de genoemde bezetting, waren er in 2018 circa 570.000 kamernachten in hotels in het beschreven marktgebied. Met een groei van 2,7% per jaar tot en met 2025 betekent dat een toename van circa 117.000 kamerovernachtingen, tot een totaal van ongeveer 687.000 kamerovernachtingen per jaar. Bij een normbezetting van 60%-70% betekent dat een totale capaciteit in de regio van circa 2.900 tot 3.150 kamers in 2025.

SEGMENT	GROEI AANTAL KAMERNACHTEN (T/M 2025)
TOERISTISCH	54.000
ZAKELIJK	63.000
TOTAAL	117.000

Bij het huidige aantal kamers van circa 2.300 betekent dat een marktruimte voor nieuwe hotelkamers van circa 600-850 kamers tot en met het jaar 2025. Er is echter al een planvoorraad van 536 kamers. Dat betekent per saldo een netto marktruimte van maximaal circa 315 kamers voor Hotel Raamsdonksveer. Bij de geplande 150 kamers is dit op zich ruim voldoende voor een bedrijfseconomische gezonde exploitatie voor Hotel Raamsdonksveer. Het gaat daarbij wel om de maximale marktruimte. Als de bezetting van hotelkamers in de regio daalt (richting 60%, bijvoorbeeld in een economisch mindere periode), dan is de marktruimte lager, namelijk circa 65 kamers. Dat

betekent niet dat het plan voor Hotel Raamsdonksveer meteen onhaalbaar is, maar wel dat er bij de exploitatie rekening gehouden moet worden met de economische situatie.

De tabel geeft een overzicht van de marktruimte.

	MARKTRUIMTE	PLANVOORRAAD	NETTO MARKTRUIMTE
MINIMUM	600	536	64
MAXIMUM	850	536	314

5. Conclusies en aanbevelingen

Veerse Toren wenst een hotel van 150 kamers met zalen te realiseren in en om de watertoren te Raamsdonksveer. In het voorgaande hebben we daartoe de sterkten en zwakten geanalyseerd en de haalbaarheid onderzocht, vooruitlopend op een toets op de ladder voor duurzame verstedelijking en onderzoek naar de behoefte voor de zalen en het restaurant. Afhankelijk van de economische situatie zou hier voldoende marktruimte voor moeten kunnen zijn. We trekken daaruit de volgende conclusies:

- Het hotel kan bij voldoende economische- en toeristische groei haalbaar zijn, als we er van uitgaan dat het concept profiteert van reguliere marktgroei. De kansen op haalbaarheid worden, ook bij een lagere economische groei, vergroot als het concept een specifieke eigen vraag aantrekt of marktvergroterend werkt. Hotel Raamsdonksveer is door schaal, kwaliteit (4 sterren) en voorzieningen (zalen) aanvullend op het huidige aanbod in de gemeente Geertruidenberg en de aangrenzende gemeenten. Aannemelijk is dat een groot deel van de vraag in de regio, vanwege het aanbod, juist betrekking heeft op driesterren-niveau. In de directe omgeving is langs de snelwegen A59 en A27 is een viersterrenniveau niet aanwezig. Het dichtstbijzijnde hotel, GR8 Oosterhout, richt zich ook op een lager kwaliteitsniveau (3*). We verwachten daarom in enige mate een marktvergroterend effect van Hotel Raamsdonksveer;
- De meeste planvoorraad heeft betrekking op de gemeente Breda (368 van de 536 kamers, ofwel 69%). De concurrentie van de hotelmarkt zal daarom in Breda sterker toenemen dan in de regio daaromheen, aangezien 50% van de overnachtingen in de gemeente Breda plaatsvindt en bijna 70% van de planvoorraad betrekking heeft op de gemeente Breda. Als de marktruimte voor de regio exclusief Breda wordt berekend, is er ruimte voor circa 250-350 kamers in de regio, met een planvoorraad van 168 kamers. Dat betekent een marktruimte van circa 80-180 kamers voor Hotel Raamsdonksveer;
- Daarnaast bestaat de regionale planvoorraad uit twee hotels van beide ongeveer 80 kamers (Herberg Het Loon in Loon op Zand, hotel in Dongen) en een klein hotel in Woudrichem (met 8 kamers). Deze plannen zijn op zich hard, er is een definitief bestemmingsplan, maar er is voor de beide grotere hotels nog geen zicht op een exploitant en/of verdere planvorming of realisatie

en daarom niet 100% zeker dat deze plannen doorgaan. Dit terwijl Hotel Raamsdonksveer reeds contact heeft met meerdere hotelexploitanten;

- Samenvattend zijn de eerste conclusies positief voor de verdere ontwikkelkansen van Hotel Raamsdonksveer. Met een goed 4-sterrenniveau kan het hotel een goede positie in de toeristische markt in de regio verwerven. Zakelijk zal met name met de hotels in Breda of met de (geplande) hotels langs snelwegen moeten worden geconcentreerd. Vanwege de centrale ligging zullen ook passanten (vergaderen, zakelijke afspraken, e.d.) een deel van de vraag genereren. Hotel Van der Valk in Gorinchem, dat in 2020 beschikt over een zelfde positie, zal op deze markt ook opereren.

Aanbevelingen

We bevelen u aan:

- De planvorming voort te zetten en deze verder uit te werken met de toekomstige exploitant;
- Nader te verdiepen in de plannen in de regio, die nog niet zeker zijn, om zicht op de (verwachte) concurrentie te houden in verband met de positionering;
- Een marktonderzoek naar de zalen- en horecavoorzieningen uit te (laten) voeren, om de behoefte aan deze voorzieningen en eventuele impact op het bestaande lokale aanbod scherp te krijgen;
- Wanneer het nodig is, een uitgebreider onderzoek te doen in het kader van de ladder van duurzame verstedelijking.