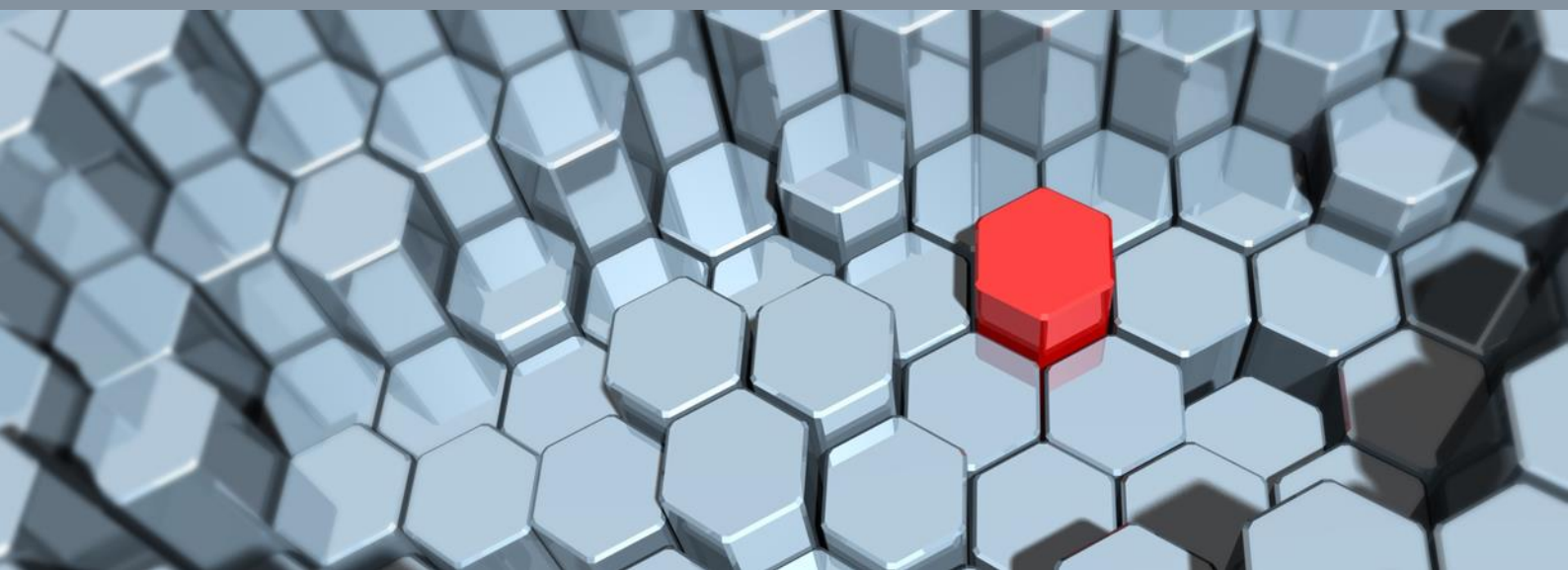


Waalwijk; Behoeftedonderzoek ontwikkeling locatie N261

Pullens Bouw BV



Waalwijk; Behoeftedonderzoek ontwikkeling locatie N261

Pullens Bouw BV

Rapportnummer:	P00817_6
Datum:	15 januari 2019
Contactpersoon opdrachtgever:	De heer K. Pullens
Projectteam BRO:	Jan Carel Jansen Venneboer, Geert Welten, Geri Wijnen
Trefwoorden:	Hotel, restaurant, kantoren, medische en overige dienstverlening, behoefte
Bron foto kافت:	
Beknopte inhoud:	Behoeftedonderzoek en laddertoets van de ontwikkeling van hotel, restaurant, kantoren, medische en overige dienstverlening aan de N261 te Waalwijk.

BRO
Hoofdvestiging
Bosscheweg 107
5282 WV Bommel
T +31 (0)411 850 400
E info@bro.nl

1. Inleiding	2
2. Behoeftte hotel en restaurant	4
2.1 Ontwikkeling hotel en restaurant	4
2.2 Afbakening regio	4
2.3 Aanbodanalyse	5
2.3.1 Hotels	5
2.3.2 Restaurants	6
2.4 Beleidskader horeca	8
2.5 Vraagpotentieel hotel en restaurants algemeen	12
2.6 Behoeftte hotel	14
2.7 Behoeftte restaurant	20
3. Behoeftte kantoorruimte	24
3.1 Analyse kantorenmarkt Waalwijk	24
3.2 Trends in de kantorenmarkt	26
3.3 Beleidskader kantoren	27
3.4 Conclusies behoeftte kantoorontwikkeling	29
4. Behoeftte zorg en medische diensten	31
4.1 Programma	31
4.2 Afbakening regio	31
4.3 Vraag	32
4.4 Aanbod	33
4.5 Kwalitatieve behoeftte	34
4.6 Kwantitatieve behoeftte	37
4.7 Conclusies behoeftte zorg & medische diensten	39
5. Behoeftte consumentgerichte dienstverlening	40
6. Conclusies	41
Bijlagen	44
Bijlage 1: Algemene trends in de hotelsector	1
Bijlage 2: Algemene trends in de horeca	7

1. INLEIDING

Ontwikkeling

Pullens Bouw BV te Waalwijk heeft het voornemen om aan de N261 (Midden-Brabantweg) te Waalwijk, aan de overzijde van de Woonboulevard, de locatie van het tuincentrum aan de Tilburgseweg te herontwikkelen. Hier is onder meer een hotel, een restaurant, kantoorruimte en medische dienstverlening voorzien. Het perceel wordt ontsloten vanaf de Tilburgseweg. In tabel 1.1 is een overzicht gegeven van het programma dat in dit rapport is getoetst.

Tabel 1.1: Beoogd programma ontwikkeling N261

Functie	Beoogde omvang
Hotel (incl. bijbehorende faciliteiten, zoals restaurant, bar en/of vergaderfaciliteiten)	13.500 m ² bvo
Restaurant / fastservicebedrijf	800 - 1.000 m ² bvo
Kantoorruimte	2.000 m ² bvo
Zorg en medische dienstverlening	1.000 - 3.000 m ² bvo
Overige consumentgerichte dienstverlening	1.000 - 2.000 m ² bvo

In het project is beoogd twee gebouwen te realiseren en daarbij de bestaande woning op het perceel te herontwikkelen. Hierbij zal een gebouw (à 13.500 m² bvo) worden ingevuld met een hotel met 150 kamers (en de bijbehorende faciliteiten). Het andere gebouw (à 5.000 m² bvo) zal worden ingevuld met het kantoor en de (medische/zorg) dienstverleners. Het restaurant / fastservicebedrijf zal worden gerealiseerd door herontwikkeling van de bestaande woning (à 800 - 1.000 m² bvo) op de locatie.

Het totale programma in de drie gebouwen krijgt een oppervlak van maximaal 19.500 m² bvo. De bandbreedtes in tabel 1.1 kunnen dan ook niet allemaal maximaal worden gerealiseerd, maar deze kunnen worden ingezet ten behoeve van enige flexibiliteit (ook in de loop van de tijd) voor de invulling van de ontwikkeling. Te meer, omdat in planologische zin sprake is van een dunne scheidslijn tussen medische / zorgdiensten en (reguliere) dienstverlening gericht op gezondheid/schoonheid.

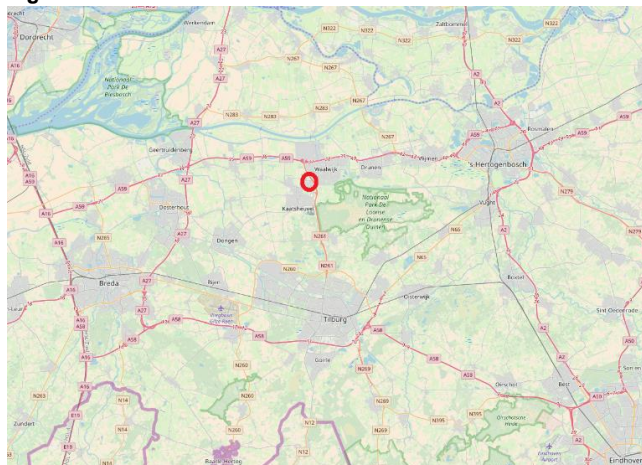
Ligging plangebied

Het plangebied ligt aan de westzijde van Waalwijk, iets westelijk van de Woonboulevard aan de N261. De Woonboulevard is nu reeds een belangrijke publiekstrekker en met de geplande komst van diverse nieuwe leisurefuncties (bioscoop, casino) en horeca aan de Professor Asserweg zal de vrijetijdsfunctie van dit gebied nog aanmerkelijk worden versterkt. Het centrum van Waalwijk ligt op circa 3 kilometer. De dichtstbijzijnde grotere stad is Tilburg, met het centrum op circa 15 km afstand.

De ontwikkeling wordt ontsloten vanaf de Tilburgseweg en biedt ruime eigen parkeergelegenheid. De planlocatie is zeer goed bereikbaar per auto, ook vanuit de regio. Het ligt aan een recent geheel vernieuwde afslag van de belangrijke regionale hoofdroute N261. Deze verbindt de snelweg A59 ('Maasroute') met Tilburg en de A58. Hierdoor is de locatie ook van grotere afstand goed bereikbaar. Direct naast de locatie ligt de bushalte Noorder Allee, met vele busverbindingen. De N261 is tevens

de entreeroute naar het grootschalige en drukbezochte attractiepark de Efteling, op circa 4 kilometer van de planlocatie.

Figuur 1.1: Planlocatie



De directe omgeving van de planlocatie, rond de recent geheel heringerichte kruising van de N261 met de Professor Kamerlingh Onnesweg en de Noorder Allee, krijgt in de toekomst een sterke leisure-functie van (boven)regionale betekenis. Tegenover de Woonboulevard bestaan bijvoorbeeld concrete plannen voor een casino, bioscoop, een wereldrestaurant en enige fastfoodzaken. Bovendien is de N261 de belangrijkste toegangsroute naar de Efteling, met in 2016 ca. 4,7 miljoen bezoekers en ambitieuze groeiambitie.

In het kader van de planologische procedure moet de beoogde ontwikkeling worden getoetst aan de ladder voor duurzame verstedelijking (art. 3.1.6. lid 2 Bro; hierna: “de ladder”). De tekst van de ladder luidt: “De toelichting bij een bestemmingsplan dat een nieuwe stedelijke ontwikkeling mogelijk maakt, bevat een beschrijving van de behoefte aan die ontwikkeling, en, indien het bestemmingsplan die ontwikkeling mogelijk maakt buiten het bestaand stedelijk gebied, een motivering waarom niet binnen het bestaand stedelijk gebied in die behoefte kan worden voorzien.”

De locatie van de beoogde ontwikkeling bevindt zich binnen bestaand stedelijk gebied. Daarom concentreert dit onderzoek zich op de behoefte aan de ontwikkeling binnen het relevante verzorgingsgebied. Verder wordt aangesloten bij de jurisprudentie omtrent de huidige ladder voor duurzame verstedelijking. In verband hiermee wordt tevens de aanvaardbaarheid van de ontwikkeling ten aanzien van het woon-, leef- en ondernemersklimaat inzichtelijk gemaakt. Hierbij zijn met name de mogelijke leegstandseffecten van belang.

Opzet rapport

In de hoofdstukken 2 tot en met 4 is een analyse opgenomen van de behoefte aan achtereenvolgens het hotel en het (fastservice)restaurant, de kantoorruimte, de zorg/medische diensten en de overige consumentgerichte dienstverlening. In hoofdstuk 6 zijn de conclusies opgenomen en wordt de ladder doorlopen.

2. BEHOEFTE HOTEL EN RESTAURANT

Dit hoofdstuk beschrijft de lokale en regionale aanbodstructuur van de beoogde deelfuncties binnen de beoogde ontwikkeling te Waalwijk.

2.1 Ontwikkeling hotel en restaurant

Hotel

Er is de realisatie van een modern en hoogwaardig hotel beoogd. Het hotel omvat circa 150 kamers, een restaurant, vergaderruimten en diverse andere voorzieningen en faciliteiten die de hotelfunctie versterken. De exploitant is nog niet bekend, maar zal waarschijnlijk een ketenbedrijf betreffen.

Gegeven de ruimtelijke kenmerken en het beoogde kwaliteitsniveau (indicatie 4-sterren) zijn de belangrijkste doelgroepen:

- Zakelijke markt uit de regio en passanten over de A59, profilering als zakelijke meetingpoint, etc. (accent werkdagen);
- Particuliere markt vanuit geheel Nederland en het buitenland, waaronder in belangrijke mate bezoekers van de Efteling: families met kinderen, 55+, toeristen, etc. (accent weekenden en schoolvakanties).

Restaurant / fastservicerestaurant

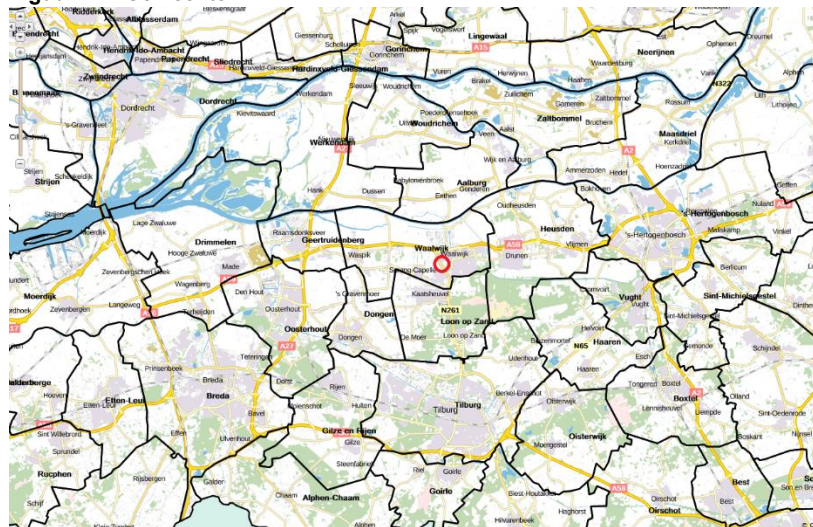
Daarnaast wil de initiatiefnemer op dezelfde locatie een afzonderlijk restaurant of fastservicerestaurant vestigen met een omvang van 800 tot 1.000 m² bvo. De ontwikkeling hiervan is gepland in de onmiddellijke omgeving van het hotel. Dit (fastservice)restaurant krijgt een eigen entree en parkeergelegenheid.

2.2 Afbakening regio

Voor de hotel- en (fastservice)restaurantfunctie is het verzorgingsgebied (de regio) afgebakend tot de gemeenten binnen een straal van maximaal 15 minuten reistijd per auto (buiten de spijtijden). Dit beschouwen we als het primaire 'zoekgebied' voor mensen die een hotel, restaurant of bijvoorbeeld vergaderruimte zoeken in dit gebied. Het grootste deel van de hotelgasten komt overigens uit een veel grotere regio en zelfs uit het buitenland. Uiteraard bestaat er altijd overlap met andere regio's, maar dat is gebruikelijk bij vrijetijdsvoorzieningen.

De regio omvat de volgende gemeenten: Waalwijk, Geertruidenberg, Oosterhout, Dongen, Loon op Zand, Tilburg, Heusden en Aalburg (zie onderstaande kaart).

Figuur 2.1: Gemeenten



2.3 Aanbodanalyse

2.3.1 Hotels

Gemeente Waalwijk

De gemeente Waalwijk beschikt over twee hotels met samen 181 hotelkamers en ongeveer het dubbele aantal bedden¹. Sinds 2004 is de hotellerie in de gemeente per saldo afgenomen met twee hotels en totaal 67 kamers. Het hotelaanbod in de gemeente is met gemiddeld ca. 90 kamers wel relatief grootschalig (landelijk gemiddeld 36 kamers).

- Het moderne hotel NH Waalwijk (Bevrijdingsweg 1, 120 kamers) ligt 1,5 km zuidelijk van de planlocatie en eveneens aan de N261. Het is een modern en goed bereikbaar 4-sterrenhotel met ruime eigen parkeergelegenheid, dat zich zowel op de particuliere als de zakelijke markt richt.
- Hotel Waalwijk (Burg. van de Klokkenlaan 55) ligt aan de zuidzijde van het centrum. Dit middelgrote, modern ingerichte hotel (61 kamers) oogt aan de buitenzijde wat minder representatief en is matig bereikbaar per auto, maar beschikt wel over eigen parkeergelegenheid.

Regio

In de afgebakende regio inclusief Waalwijk zijn in totaal 35 hotels (zowel geclassificeerd als niet-geclassificeerd) gevestigd, met samen 1.177 kamers. Van de hotels in de regio zijn er 25 geclassificeerd; samen bieden ze 916 kamers.

Met gemiddeld 34 kamers zijn de regionale hotels ongeveer even groot als op provinciaal niveau (gemiddeld 33 kamers per hotel) en landelijk (36 kamers). Wel benadrukken we dat er grote verschillen bestaan tussen hotels, zowel in de regio als op landelijk niveau.

¹ Bron alle cijfers aanbod hotel(kamer)s: CBS / HorecaDNA 2018. Alle cijfers zijn exclusief pensions.

Opvallend is de grote variatie in de gemiddelde hotelomvang naar gemeente. 25 hotels in de regio zijn geclassificeerd conform de Nederlandse hotelclassificatie. Slechts vier hotels hebben 1 à 2 sterren, 14 hotels behoren met drie sterren tot het middensegment. Zeven hotels zijn als relatief hoogwaardig te kenschetsen, met een hotelclassificatie van 4 sterren. Vijf-sterren hotels ontbreken in de regio.

De hotelcapaciteit in de regio is als volgt verdeeld naar gemeente:

- De gemeente Tilburg heeft met totaal 448 kamers (verdeeld over twaalf hotels) de grootste capaciteit. De grootste hotels liggen in het centrum (de middenklasse hotels Mercure, City Hotel) en aan de zuidelijke stadsrand, nabij de A58 (budgetketens Bastion, Ibis). Bovendien wordt in het voorjaar van 2018 aan de A58 het nieuwe hotel Van der Valk geopend, met 150 kamers, een restaurant, vergaderruimten en vele andere faciliteiten. Overigens ligt dit (zuidelijke) deel van de gemeente Tilburg in wezen buiten de hier afgebakende regio.
- De gemeente Loon op Zand biedt totaal 281 hotelkamers, verdeeld over acht hotels in voornamelijk het middensegment. Veruit de grootste aanbieders zijn hier het Efteling Hotel en het nieuwe Loonsche Land Hotel. Nabij het centrum van Kaatsheuvel en de entree van de Efteling liggen de kleinschalige hotels De Lakei en De Kroon. Aan de Gasthuisstraat (centrum) wordt momenteel gebouwd aan het nieuwe Guest House Hotel (69 kamers), dat voorjaar 2018 wordt geopend. Tevens bestaat in Kaatsheuvel (Efteling) een concreet plan voor een nieuw, grootschalig hotel met ca. 500 kamers op de kruising N261/Europalaan. Dit hotel richt zich primair op bezoekers van de Efteling. Waarschijnlijk wordt in 2019 gestart met de bouw.
- De gemeente Oosterhout heeft totaal 147 hotelkamers verdeeld over vijf hotels. De hotelcapaciteit is in deze gemeente opvallend evenwichtig verdeeld naar marktsegment c.q. sterrenclassificatie, maar overwegend kleinschalig.
- In de gemeente Heusden is de hotelcapaciteit met 78 kamers en vier hotels zeer bescheiden en kleinschalig. In de centra van Drunen, Heusden en Vlijmen zijn kleine hotels gevestigd in het middensegment en met een belangrijk accent op het restaurant.
- De gemeente Waalwijk heeft als vermeld 181 hotelkamers.
- De overige gemeenten in de regio (Geertruidenberg, Dongen, Aalburg) hebben minder dan 20 hotelkamers.

Plancapaciteit in de regio

Hierboven zijn naast de huidige hotelcapaciteit de belangrijkste plannen voor nieuwe hotels in de regio benoemd. In totaal omvat deze planvorming 719 kamers². Dit is exclusief de plancapaciteit op het terrein van Efteling zelf. Dit park heeft nog een niet-gebruikte plancapaciteit van 2.800 bedden, echter dit zijn niet enkel hotelbedden.

2.3.2 Restaurants

Voor de behoefte-raming voor een afzonderlijk restaurant analyseren we zowel de branches restaurants als fastfood. Dit mede omdat een eventueel pannenkoekenrestaurant (conform de huidige planvorming) vanuit de landelijke branche-indeling (waaronder aanbod- en bestedingscijfers) wordt beschouwd als fastfood.

² Van der Valk Tilburg: 150 kamers (in aanbouw); Guesthouse Kaatsheuvel 69 kamers (in aanbouw), nieuw hotel nabij Efteling 500 kamers (planvorming).

Er zijn in de totale regio als omschreven (incl. Waalwijk) momenteel 304 fastservicezaken en 213 restaurants gevestigd. De gemeente Waalwijk heeft regionaal met resp. 34 en 31 zaken na Tilburg het ruimste aanbod van horeca. Exclusief de gemeente Tilburg (die in dit opzicht nogal dominant is) omvat het aanbod 141 fastservicezaken en 111 restaurants.

Regionaal ligt de capaciteit in de fastservicebranche met gemiddeld 6,9 zaken per 10.000 inwoners iets beneden het landelijke en provinciale gemiddelde (resp. 7,2 en 7,4 zaken). Tilburg heeft verhoudingsgewijs het ruimste aanbod van fastfoodzaken. Het aanbod in Waalwijk ligt exact op het landelijke cijfer. Binnen het totale regionale aanbod is 45% geregistreerd als cafetaria, 23% als lunchroom en 16% als shoarmazaak.

Het aanbod van restaurants ligt regionaal, met 4,8 zaken per 10.000 inwoners, aanzienlijk beneden het landelijk gemiddelde (6,8 zaken), maar ook beneden het Brabantse cijfer (6 zaken per 10.000 inw.). In deze branche heeft Loon op Zand verhoudingsgewijs het ruimste aanbod, wat samenhangt met de belangrijke toeristisch-recreatieve functie van deze gemeente. Ook in Waalwijk ligt het aantal restaurants iets boven het regionale cijfer, maar nog steeds onder het landelijk gemiddelde.

Van de restaurants in de regio heeft 41% een Nederlands-Franse keuken en de rest (59%) een buitenlandse keuken. In deze laatste groep valt vooral het grote aantal Chinees-Indische restaurants op (35%), gevolg door de restaurants met een niet nader gedefinieerde internationale keuken (21%) of een Japanse signatuur (7%).

De regio beschikt over relatief weinig hoogwaardige restaurants; de meeste zaken richten zich op het midden- of lagere marktsegment. Veel zaken worden al generaties lang geleid door dezelfde familie, wat ze overigens een geheel eigen aantrekkingskracht geeft. Het aantal moderne, laagdrempelige restaurants langs de snelwegen en regionale hoofdroutes is beperkt. Veel zaken liggen in en rond de hoofdcentra dan wel op solitaire locaties, bijvoorbeeld in het buitengebied.

Alleen in Tilburg is een substantieel aanbod van innovatieve of anderszins bijzondere horecazaken aanwezig. Hier liggen ook de enige (vier) restaurants in de regio die zijn bekroond met een Bib Gourmand³. Er zijn in de regio geen restaurants bekroond met een Michelin-ster.

De belangrijkste, planologisch vastgelegde, planvorming t.a.v. nieuwe restauratieve horeca in de regio betreft de locatie Professor Asserweg, tegenover de Woonboulevard en op korte afstand van het beoogde nieuwe hotel. Deze horeca (wereldrestaurant, enige fastfoodzaken) is vooral gericht op versterking van de vrijetijdsfunctie van dit gebied.

³ Bib Gourmand: zaken met een goed driegangenmenu voor maximaal 37 euro.

2.4 Beleidskader horeca

Beleid provincie Noord-Brabant

In het Beleidskader en Uitvoeringsagenda Vrijtijdseconomie 2013 – 2020 komt naar voren dat Brabant een zeer sterke infrastructuur aan vrijetijdsvoorzieningen heeft, met ondernemerschap en samenwerking als belangrijke competenties. De provincie is ruim voorzien van attracties, routes, podia, musea, evenementen, horeca en winkelvoorzieningen. Wel is de algemene indruk dat het Brabantse vrijetijdspand toe is aan vernieuwing. Mondiaal is de vrijetijdseconomie een sterk groeiende sector, maar uit cijfers blijkt dat Brabant onvoldoende weet te profiteren van deze groei. Een belangrijke oorzaak hiervan is, dat vrijetijdsvoorzieningen binnen Brabant nogal eenzijdig zijn ontwikkeld voor de thuis- en gezinsmarkt en onvoldoende voor doelgroepen als jongeren, tweeverdieners en ouderen. De vrijetijdssector biedt bovendien veel kansen voor werkgelegenheid van specifieke doelgroepen, zoals jongeren, allochtonen en laagopgeleiden.

De vrijetijdseconomie levert momenteel een bijdrage aan de werkgelegenheid van 9% en € 5,3 miljard aan bestedingen in de provincie. Brabant is qua ligging, voorzieningen en infrastructuur een ideale regio voor korte vakanties, zo stelt de provincie. Vanwege de goede infrastructuur bestaan er bijzondere kansen voor cultuurtoerisme. Noord-Brabant heeft als missie de meest innovatieve en gastvrije provincie van Nederland te worden.

Deze hoofddoelen worden vertaald in een aantal subdoelen, waarmee de provincie Noord-Brabant wil bereiken dat:

- er meer bezoekers uit een groter herkomstgebied naar Brabant komen om te recreëren, waarbij naast de huidige gezinsmarkt ook wordt ingezet op verbreding naar nieuwe doelgroepen;
- bezoekers meer per dag gaan besteden. Dit kan door nieuwe product-marktcombinaties te ontwikkelen, waarbij er meer ruimte ontstaat voor kunst en cultuur, (sport-) evenementen, stedelijke leisure concepten en de shortbreakmarkt.

Uitvoeringsstrategie

Om de meest innovatieve en gastvrije provincie van Nederland te worden, richt de provincie Noord-Brabant zich met de uitvoeringsstrategie op:

- het versterken van een interessant internationaal aanbod (voorbeeld: Van Gogh Brabant);
- het inzetten op versterking van het reguliere aanbod zoals horeca, verblijfslocaties, natuur etc. door het creëren van toegevoegde waarde;
- het versterken van het top- en reguliere aanbod door cross-overs, storytelling en concepten die leiden tot innovaties en nieuwe product-marktcombinaties;
- ontwikkeling tot de meest innovatieve en gastvrije provincie van Nederland;
- het op orde brengen van de basis, o.a. informatie, infrastructuur en marketing.

Provinciaal beleid horeca

De provincie Noord-Brabant heeft geen specifiek horecabeleid geformuleerd. Wel bestaat er detailhandelsbeleid waarin kaders zijn opgenomen voor horeca bij perifere (winkel)concentraties zoals de Woonboulevard Waalwijk:

- De provincie streeft naar een goed economisch levensvatbaar voorzieningenniveau. De primaire verantwoordelijkheid hiervoor ligt bij gemeenten.
- Vanuit het Beleidskader en Uitvoeringsagenda Vrijtijdseconomie 2013-2020 wil de provincie inzetten op versterking van het reguliere vrijetijdsaanbod, waaronder horeca, door het creëren van toegevoegde waarde.
- De Verordening Ruimte Noord-Brabant stelt, dat ontwikkelingen die het lokale niveau overstijgen maar die niet bovenregionaal zijn (zoals de onderhavige ontwikkeling), moeten worden besproken in de regionale ruimtelijke overleggen.

Regio Hart van Brabant/Midden Brabant

De regio Hart van Brabant is het bestuurlijk samenwerkingsverband van de gemeenten Dongen, Gilze en Rijen, Goirle, Hilvarenbeek, Heusden, Loon op Zand, Oisterwijk, Tilburg en Waalwijk. Deze gemeenten in 'Hart van Brabant' hebben samen met Midpoint Brabant leisure tot speerpunt van beleid benoemd. Met beeldbepalende voorzieningen als de Efteling, Beekse Bergen en de Loonse- en Drunense Duinen is Midden-Brabant een sterke speler op de binnenlandse recreatief-toeristische markt, met name voor gezinnen. Momenteel biedt de vrijetijdseconomie in Midden-Brabant circa 12.500 banen, waarmee het een belangrijke economische drager is. In de werkagenda van Hart van Brabant heeft de regio zichzelf tot doel gesteld deze vrijetijdseconomie te stimuleren.

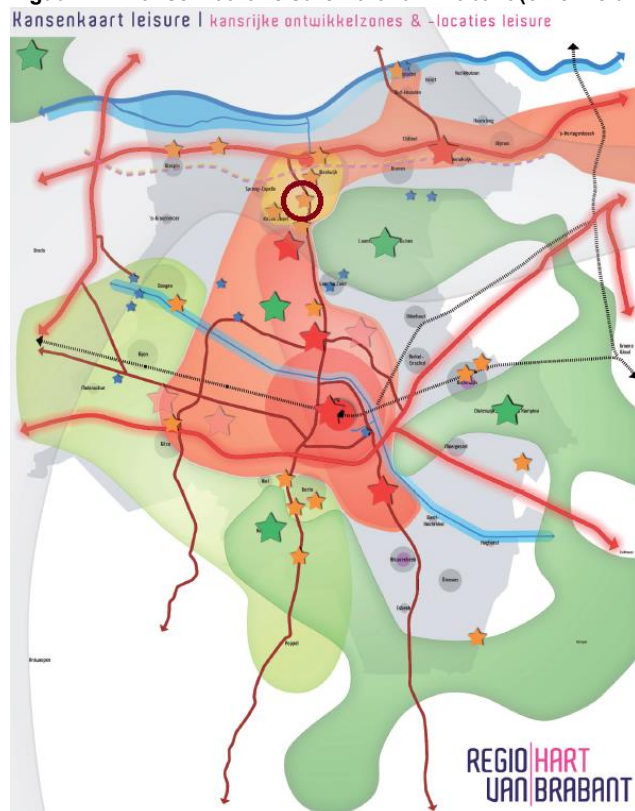
In het ambitiedocument 'Dreamport Brabant' heeft de regio uitgesproken te willen uitgroeien tot dé integrale leisure hotspot van Noordwest-Europa. Men baseert zich hierbij op de driehoek natuur, cultuur en gastvrijheid. De regio wil het herkomstgebied vergroten, om de groei in de gezinsmarkt te kunnen versterken. Nieuwe product-marktcombinaties worden gestimuleerd, om nieuwe doelgroepen aan te trekken.

Ondanks de onmiskenbaar sterke basiskwaliteiten kent het bezoek aan Midden-Brabant nog slechts een beperkte groei. Dit komt vooral door de beperkte capaciteit van het beschikbare aanbod van vrijetijdsvoorzieningen. Daarnaast zijn er te weinig trekkers met voldoende onderscheidend vermogen op internationaal niveau. Het marktbereik blijft daardoor vooral regionaal. Bovendien is er voor een langer verblijf van alle bezoekers een tekort aan passende slaapplekken. De geambieerde groei in de toekomst is daarom niet vanzelfsprekend en vergt hoge investeringen.

Bovendien staat de productiviteit in de leisuremarkt van Midden-Brabant onder druk, door de relatief beperkte interne concurrentie en de lage bestedingen per gast. De huidige bezoekers (vooral dagjesmensen) verblijven relatief lang in één attractie of bedrijf, waardoor het aantal combinatiebezoeken op één dag beperkt is.

Om de gewenste 4 B's te behalen (meer Bedden, Banen, Bezoekers, Bestedingen) is naast marketing van Brabant (via VisitBrabant), ook business development nodig. In het 'Strategische Meerjarenagenda 2016-2020' staat daarom dat Midden-Brabant mikt op meerdaags verblijfstoerisme van internationale niveau, georganiseerd rondom een onderscheidend recreatieproduct. Daarbij is een verdubbeling van het aantal 'winterharde' bedden nodig. Het gaat dan met name om accommodaties als hotels, bungalows en lodges. Deels zullen deze direct verbonden moeten worden aan de attracties (resort opzet, zoals nu al ingezet bij Efteling en Beekse Bergen) en deels elders in de regio moeten worden ontwikkeld op strategisch gelegen en goed bereikbare locaties.

Figuur 2.2: Kanskaart Leisure Hart van Brabant (omcirkeld: plangebied)



Bron: Regio Hart van Brabant, mei 2013)

Bovenstaande kaart verbeeldt het ontwikkelingsperspectief voor leisure in de Regio Hart van Brabant. Er is een 'Sfeergebied Intensief Vermaak' gedefinieerd: het lint langs de N261 en verder tot Heusden en 's-Hertogenbosch. Dit gebied is in beeld voor grotere (internationale) topattracties en verblijfsaccommodaties.

Het onderhavige plangebied (omcirkeld) is aangewezen als zoekgebied voor 'Middelgrote leisure met een regionaal/bovenregionaal niveau'. Het is op regionaal niveau aangewezen voor "leisure-ontwikkelingen en verblijf, waaronder hotels".

Koers regionale verblijfsaccommodatiemarkt Hart van Brabant

In deze regionale visie uit 2015, die overigens is gebaseerd op inmiddels gedateerde marktcijfers en behoefteramingen, worden de volgende beleidsaanbevelingen gedaan (voor zover hier relevant):

- Keuzes maken bij toestaan nieuwe verblijfsaccommodaties.
- Nog geen extra marktruimte ramen vanwege de eventuele komst van nieuwe grote attracties.
- Gelijk speelveld bij vakantieverhuur.
- Niet dwingend sturen op specifieke ontwikkellocaties.
- Actieve acquisitie verblijfsaccommodaties.
- Regiomarketing.

Specifiek ten aanzien van specifiek de hotelmarkt wordt aanbevolen:

- Tijdelijke overdimensionering capaciteit toelaten, primair gericht op extra ruimte voor hoogwaardig en 'bijzonder' aanbod.
- Heldere toetsingscriteria voor nieuwe initiatieven t.b.v. de regio en de gemeenten.

Gemeentelijk beleid

De gemeente Waalwijk heeft geen recent (integraal) hotel- of horecabeleid.

2.5 Vraagpotentieel hotel en restaurants algemeen

De vraag naar hotelkamers komt per definitie vooral van grotere afstand en juist minder uit de gemeente of regio zelf, met uitzondering van zakelijke gasten. Tegelijk is de afhankelijkheid van zowel de particuliere, zakelijke als de toeristische markt kenmerkend voor hotels in algemene zin en zeker de beoogde hotelontwikkeling. Voor het restaurant is vooral de particuliere markt (behoefte) van belang.

Inwoners regio

In onderstaande tabel zijn de inwonertallen van de gemeenten binnen het afgebakende verzorgingsgebied weergegeven.⁴

Tabel 2.1: Bevolkingsprognose regio

	2017	Prognose		
		2020	2025	2030
Waalwijk	47,2	48,1	49,0	49,5
Aalburg	13,0	13,1	13,4	13,7
Dongen	25,4	25,8	26,1	26,2
Geertruidenberg	21,6	21,8	22,1	22,3
Heusden	43,3	43,6	44,1	44,9
Loon op Zand	23,1	23,4	23,4	23,3
Oosterhout	54,0	54,7	55,4	56,3
Tilburg	216,0	222,6	231,5	237,7
TOTAAL	443,6	453,1	465,0	473,9

In de gemeente Waalwijk wonen momenteel ca. 47.200 mensen (per 01-01-2017). De prognoses geven voor Waalwijk tot 2025 en 2030 een duidelijke bevolkingstoename te zien, namelijk tot ca. 49.500 inwoners.

De gehele regio heeft momenteel circa 443.600 inwoners. Volgens de bevolkingsprognoses zal het inwonertal in de regio nog aanzienlijk toenemen, namelijk tot ca. 473.900 inwoners in 2030. Dit is een stijging van bijna zeven procent. Deze mensen bezoeken veelvuldig horecazaken en maken soms gebruik van hotelfaciliteiten in de eigen regio.

Zakelijke markt

De zakelijke markt is van groot belang voor een hoogwaardig hotel-restaurantconcept als hier beoogd. Deze markt is in de gemeente Waalwijk vertegenwoordigd met in totaal 4.440 bedrijven en 26.910 arbeidsplaatsen⁵. In de gehele regio zijn 36.180 bedrijven en 210.640 banen aanwezig. Wel ligt hierin een groot accent op de gemeente Tilburg, met 47% van de bedrijven en 52% van het aantal banen in de regio. Waalwijk is qua bedrijvigheid en werkgelegenheid de tweede gemeente in de regio en telt voor respectievelijk 12% en 13%.

⁴ Bron: Planbureau voor de Leefomgeving / CBS (prognoses uit 2016).

⁵ Zowel voltijd- als deeltijdbanen. Bron: LISA 2018.

We concluderen dat ook het regionale bedrijfsleven een omvangrijk draagvlak biedt voor de lokale en regionale hotellerie en restaurants, omdat het veel vraag kan genereren naar overnachtingsmogelijkheden voor zakelijke bezoekers en externe voorzieningen voor overleg, conferenties, productpresentaties, lunches en diners.

Toeristische markt

In 2016 bedroeg het Nederlandse bruto binnenlands product (bbp) in ruim 702 miljard euro⁶. Het bbp omvat de totale geldwaarde van alle geproduceerde finale goederen en diensten gedurende een jaar. De ontwikkeling van het bbp (waarde in werkelijke prijzen) vertoonde tussen 2007 en 2016 een groei van 14%, ondanks de economische recessie in die periode. De Nederlandsche Bank verwacht voor de komende jaren landelijk een economische groei van gemiddeld ca. 2% per jaar. In praktijk kan de nogal conjunctuurgevoelige horeca (hotels, cafés, restaurants, fastfoodzaken) hier sterk van profiteren.

Het aantal buitenlandse gasten in Nederland is de afgelopen jaren aanzienlijk toegenomen⁷. In 2016 werden 15,8 mln. buitenlandse gasten (toeristisch en zakelijk) verwelkomd. Op basis van de actuele trends en andere ontwikkelingen (lage euro, Brexit, terrorisme, etc.) verwacht het NBTC voor het inkomend toerisme in Nederland tot 2020 een jaarlijkse groei van gemiddeld 2%. Voor het binnenlands toerisme geldt in grote lijnen dezelfde toekomstverwachting. Ook dit is een positief gegeven voor de horeca.

Actuele bezoekcijfers zijn alleen beschikbaar op provinciaal en regionaal niveau. Voor de regio Hart van Brabant wordt het jaarlijkse aantal dagbezoekers geschat op 10 miljoen, met als ambitie om te groeien tot 20 miljoen.⁸ Daarbij is de Efteling, met 4,8 mln bezoekers in 2016, zeer dominant.

In de 'Rapportage ontwikkeling van de vrijetijdseconomie in Noord-Brabant Stand van zaken 2016' komen de volgende ontwikkelingen naar voren.

- *Steeds meer overnachtingen in Noord-Brabant in hotels.* In Noord-Brabant vinden traditioneel, in vergelijking met heel Nederland, meer overnachtingen plaats in relatief goedkopere verblijfsaccommodaties, zoals huisjesterreinen, campings en groepsaccommodaties (76% versus 68%) en minder vaak in hotels in de provincie (24% versus 32%). Sinds 2012 vindt hierin wel een verschuiving plaats. Met name het aantal overnachtingen in hotels groeide provinciaal sterk tussen 2012 en 2016; met +4,3 procentpunt t.o.v. +2,6 procentpunt landelijk.
- *5e positie in de markt van meerdaagse binnenlandse zakenreizen.* In totaal werden in 2016 ruim 435.000 meerdaagse zakenreizen naar Noord-Brabant ondernomen. Het marktaandeel van Noord-Brabant komt daarmee op 11,2%; de 5e positie in Nederland.

⁶ CBS, betreft voor 2016 voorlopige cijfers.

⁷ Bron: NBTC; Toerisme in perspectief, juli 2016.

⁸ Ruimtelijke Visie Hart van Brabant 2025.

Kwaliteit boven kwantiteit

De kwantitatieve marktruimte die in de volgende paragrafen voor de verschillende onderdelen van het planconcept wordt bepaald is het resultaat van berekeningen gebaseerd op diverse aannames. Het gaat immers om toekomstige ontwikkelingen en die kunnen nooit exact worden voorspeld. De uitkomsten van de ramingen moeten daarom worden beschouwd als *indicatief*.

Bij de ontwikkeling van (commerciële) publieksfuncties als de onderhavige zijn de kwalitatieve aspecten in wezen belangrijker dan de kwantitatieve (cijfermatige) marktruimte. Een nieuwe ontwikkeling kan de regionale voorzieningsstructuur een kwaliteits- en vernieuwingsimpuls geven door het bieden van een ontbrekend marktsegment, productformule of een oriëntatie op nieuwe doelgroepen. Met name in de branches hotels en horeca creëert sterk, marktgericht aanbod in praktijk vrijwel altijd extra behoefte.

In de ruimtelijke ordening dient bovendien op basis van ruimtelijk relevante argumenten beoordeeld te worden of het *consumentenbelang* op langere termijn wordt gediend. Een verminderde concurrentiepositie voor individuele bedrijven is daarbij niet relevant. Als bijvoorbeeld nieuwe ontwikkelingen, op een vanuit de structuur gezien goede plek, als resultaat hebben dat verouderd aanbod op minder geschikte locaties verdwijnt, dan wordt de verzorgingsstructuur per saldo versterkt. Er is immers modern aanbod en/of een aantrekkelijk verblijfsklimaat bij gekomen en daar heeft de consument uiteindelijk het meeste baat bij. Een overschrijding van de marktruimte hoeft dus in principe geen beletsel te zijn voor een nieuw initiatief, vooropgesteld dat de verzorgingsstructuur wordt versterkt en de effecten per saldo positief zijn.

2.6 Behoeft hotel

Landelijk perspectief

De hotelsector in Nederland herstelde zich de afgelopen jaren opvallend snel en sterk na een periode van krimp. Er zijn alom initiatieven voor nieuwe hotels, ook in Midden-Brabant. De trends in de sector (bijlage 1) kunnen als volgt worden samengevat:

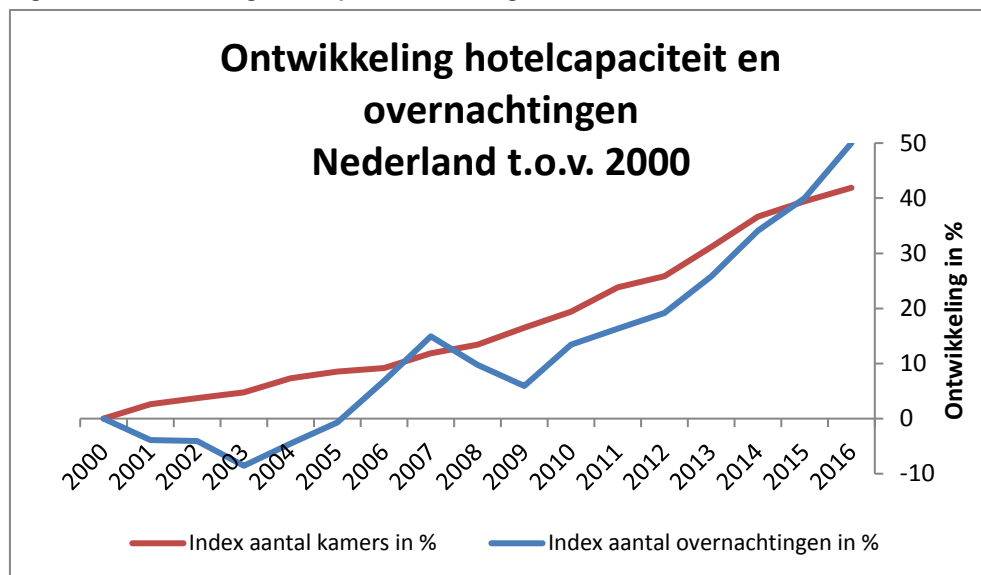
- Sterk groeiende vraag, met name vanuit de toeristische en buitenlandse markt;
- Schaalvergroting;
- Professionalisering;
- Toenemende dominantie van grote ketens, vaak met eigen 'signature labels';
- Opkomst kleinschalige hotelconcepten, doelgroepgericht;
- Nieuwe (digitale) platforms voor kamerverhuur (Airbnb, Wimdu).

Landelijk zijn er sinds 2000 nogal wat hotelkamers bijgekomen. Onderstaande figuur⁹ maakt duidelijk dat het aantal overnachtingen (blauwe lijn) tegelijk eveneens aanmerkelijk toenam en sinds 2015 de ontwikkeling van het kameraanbod zelfs voorbijstreeft (rode lijn). Met andere woorden: de markt absorbeert het groeiende aanbod goed en de gemiddelde kamerbezetting stijgt op landelijk niveau zelfs

⁹ Bron: HorecaDNA / CBS 2017. Deze cijfers betreffen het aanbod van en de overnachtingen in alle hotels, incl. de niet-geclassificeerde.

nog verder. In de hogere marktsegmenten neemt de kamerbezetting landelijk nog meer toe dan gemiddeld, ten koste van de qua product, inrichting en uitstraling minder goed geoutilleerde hotels met 1 of 2 sterren.

Figuur 2.3: Ontwikkeling hotelcapaciteit en –vraag in Nederland 2000-2016



Regionaal perspectief

Op regionaal niveau bestaan specifiek voor de hotelsector alleen vraagcijfers (overnachtingen, bezettingsgraad, doelgroepen, etc.) voor geheel Noord-Brabant¹⁰. Op lagere schaalniveaus, zoals de onderhavige regio, zijn geen betrouwbare, eenduidige en/of actuele cijfers beschikbaar.

Tabel 2.2: Aandeel hotelovernachtingen naar marktsegment Noord-Brabant en Nederland 2016

	Zakelijk individueel	Zakelijk groepen	Toerist individueel	Toerist groepen	Anders	Totaal
Noord-Brabant	42%	10%	40%	4%	4%	100%
Nederland	26%	15%	48%	6%	5%	100%

De zakelijke markt is voor hotelaccommodaties in Noord-Brabant verhoudingsgewijs duidelijk belangrijker dan landelijk. Ook valt op dat zakelijke bezoekers en toeristen in Noord-Brabant vaker individueel komen en niet in groepsverband. Een verklaring is de wat kleinere congresmarkt t.o.v. de Randstad en het ontbreken van topbestemmingen voor internationale (vaak Aziatische) toeristengroepen.

De bezettingsgraad en gemiddelde kamerprijs is in Noord-Brabant volgens Hosta als volgt. Vanwege de relatief hoge kamerprijs en -bezetting in Amsterdam/Schiphol (veel vraag, weinig aanbod) is deze regio in het landelijk gemiddelde buiten beschouwing gelaten.

¹⁰ Horwarth HTL, HOSTA 2017. De Hosta-cijfers betreffen alleen hotels met de NHC-classificatie 3 sterren en hoger.

Tabel 2.3: Bezettingsgraad en gemiddelde kamerprijs Noord-Brabant en Nederland 2016

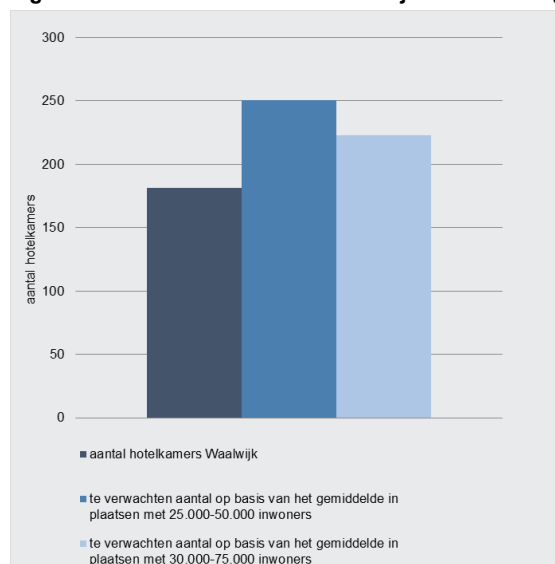
	Bezettingsgraad			Gemiddelde kamerprijs (verhuurde kamers)		
	2016	2015	2014	2016	2015	2014
Noord-Brabant	63,2%	58,9%	56,6%	€ 85	€ 79	€ 77
Nederland excl. Amsterdam	68,4%	65,1%	63,0%	€ 88	€ 83	€ 79

De hotellerie in Noord-Brabant (3-5 sterren) scoorde in 2016 qua bezettingsgraad (63,2%) beneden het landelijk gemiddelde. Sinds 2014 is de bezetting in de provincie evenwel duidelijk gestegen, namelijk met 6,6 procentpunt in twee jaar tijd. De gemiddelde kamerprijs ligt in de provincie met € 85,- slechts een fractie beneden het landelijke cijfer (€ 88,-) en stijgt ook nog steeds. Overigens ligt ook de gemiddeld gerealiseerde prijs voor alle beschikbare kamers (de zgn. RevPAR) in de provincie iets beneden het landelijke cijfer.

Lokaal perspectief

Zoals vermeld ontbreken voor regio's als Midden-Brabant precieze vraagcijfers over de hotelmarkt. Wel blijkt er in praktijk een duidelijk verband te bestaan tussen de beschikbare hotelcapaciteit en het inwonertal c.q. de economische functie (in aantal banen) van gemeenten. Daarnaast zijn lokale omstandigheden als een prominente toeristische functie, hoofdkantoren en congresaccommodaties sterk bepalend voor de hotelvraag.

In onderstaande figuur is de omvang van het hotelaanbod in Waalwijk vergeleken met de te verwachten omvang op basis van de gemiddelde omvang binnen dezelfde gemeentegrootteklasse. Uit deze vergelijking volgt dat het Waalwijkse aanbod van hotelkamers wat kleiner is dan in vergelijkbare gemeenten. Dit is een belangrijke indicator voor uitbreidingsruimte.

Figuur 2.4: Aantal hotelkamers Waalwijk in verhouding tot referentiegemeenten (HorecaDNA, 2018)

Na de beoogde hotelontwikkeling in Waalwijk groeit het kameraanbod in de gemeente van 181 tot ca. 330 kamers. Daarmee overstijgt de capaciteit het gemiddelde aanbod in vergelijkbare gemeenten, maar gegeven de ligging aan een belangrijke regionale hoofdroute en nabij de sterk groeiende attractie de Efteling hoeft dit geen probleem te zijn. Hierna wordt de marktruimte nader onderbouwd.

Regionaal perspectief

In onderstaande tabel zetten we het hotelaanbod in Waalwijk af tegen de regionale en Nederlandse cijfers. Vanwege het indicatieve karakter maken we hier geen onderscheid naar marktsegment. Conclusie is dat het lokale aanbod van hotelkamers in Waalwijk verhoudingsgewijs wat groter is dan regionaal, zowel t.o.v. het inwonertal als t.o.v. de economische functie (in aantal arbeidsplaatsen). In verhouding tot de landelijke hotelcapaciteit scoren zowel Waalwijk als de regio daarentegen echter beduidend lager.

Hieruit kan worden afgeleid dat de beschikbare hotelcapaciteit in de regio momenteel relatief bescheiden is t.o.v. de regionale economische structuur en verzorgingsfunctie (in aantal banen, inwoners). Wel wordt de capaciteit op korte termijn vergroot door de opening van Hotel van der Valk (Tilburg) en het Guest House Hotel te Kaatsheuvel, met gezamenlijk 219 kamers. Ook na deze uitbreiding (en zelfs inclusief het geplande nieuwe hotel met 500 kamers nabij de Efteling) blijft het regionale hotelaanbod verhoudingsgewijs nog steeds van bescheiden omvang.

Tabel 2.4: Aanbod hotels Waalwijk in perspectief (aanbodcijfers: HorecaDNA, 2018)

	Aantal kamers	Aantal kamers per hotel	Aantal inwoners*	Aantal kamers per 10.000 inwoners	Aantal banen**	Aantal kamers per 10.000 banen
Waalwijk	181	90	47.200	38	26.910	67
Regio	1.177	34	443.600	27	210.640	56
Nederland	128.063	36	17,2 mln	74	8.444.810	152

* CBS, 2018

** LISA 2018

Marktruimte hotel algemeen en vanuit kwalitatief perspectief

Gegeven de ligging van de planlocatie aan een belangrijke regionale ontsluitingsroute, tevens de hoofdroute voor Eftelingbezoekers, moet het initiatief vooral worden beoordeeld vanuit regionaal perspectief. De bovenstaande analyses geven de (ruwe) indicatie dat er voldoende marktruimte (regionale behoefte) is voor ontwikkeling van een hotel conform de beschreven plannen. Deze behoefte wordt overigens in de volgende paragraaf uitgewerkt. Zowel t.o.v. het inwonertal als t.o.v. de zakelijke functie (werkgelegenheid) is het hotelaanbod in de regio nu beperkt, ook na realisatie van de verschillende hotelplannen. De wat grotere hotelcapaciteit in Waalwijk zelf duidt op een onmiskenbare centrumfunctie in deze sector. Bovendien is een deel van het regionale hotelaanbod relatief kleinschalig. Het toekomstperspectief voor kleine hotels is overwegend matig, vanwege de vaak ontbrekende reserves voor noodzakelijke investeringen. Een extra, modern hotel verruimt de keuze voor consumenten en zakelijke bezoekers. Ook gaat ook de landelijke trend in de sector duidelijk richting grotere,

hoogwaardige hotels. Voor hotels buiten de (toeristische) hoofdcentra zijn daarbij bereikbaarheid per auto en eigen parkeercapaciteit belangrijke vestigingscriteria.

Bovendien is de toeristisch-recreatieve uitgangspositie van Midden-Brabant zonder meer gunstig en zal deze nog aanmerkelijk worden versterkt, ook vanuit de Efteling. Het beoogde hotel vormt daarop een goede aanvulling op een regionale voorkeurslocatie. Hiermee wordt de toeristische en zakelijke structuur in het hogere marktsegment in de regio versterkt. Bovendien streeft de Efteling (als dominante en meest beeldbepalende attractie) naar een verdere seizoenverbreding, waarbij uitbreiding van de 'winterharde' verblijfsaccommodaties in de regio een belangrijke voorwaarde is. Het beoogde hotel kan hieraan een wezenlijke bijdrage leveren en zal vanuit dit marktsegment in praktijk veel additionele vraag genereren.

Het hotel geeft een impuls aan de economische functie van Waalwijk op zowel de particuliere als de zakelijke markt. Het geplande leisure-knooppunt en de Woonboulevard aan de overzijde van de planlocatie krijgen door de ontwikkeling een belangrijke impuls, die vanwege haar aard en omvang ook andere bedrijven kan aantrekken. Tevens voorziet de ontwikkeling in relatief veel (laaggeschoolde) werkgelegenheid.

Marktruimte hotel vanuit kwantitatief perspectief

Momenteel zijn er in de regio rond Waalwijk als afgebakend 1.177 hotelkamers. De gemiddelde kamerbezetting in de regio bedraagt momenteel ca. 63,2% (zie par. 4.2). Dit betreft echter alleen de geclassificeerde hotels met minimaal 3 sterren. Aangezien hotels in het lagere segment (in de regio een kwart van de totale kamer capaciteit) doorgaans een wat lagere kamerbezetting realiseren ronden we de gemiddelde kamerbezetting af op 62%. Het aantal verhuurde kamernachten op jaarbasis bedraagt in de regio dus ca. 266.355.

De hotelvraag zal de komende jaren evenwel verder toenemen, gegeven de algemene trends en het gunstige economische en toeristische toekomstperspectief. Als we uitgaan van een groei van de 'autonome' hotelvraag in de regio (excl. de behoefte vanuit de Efteling) de komende 10 jaar van +10% (dus 1% per jaar), dan zal het aantal kamernachten in de regio toenemen tot ca. 292.990.

Als we voor het totale hotelaanbod in de regio een kritische norm (de minimale benodigde gemiddelde kamerbezetting voor een verantwoorde bedrijfsexploitatie) hanteren van 60% (in 2015 bedroeg deze in de gehele provincie Noord-Brabant 58,9% voor hotels met 3-5 sterren), dan bestaat er behoefte aan totaal 1.338 hotelkamers in de regio.¹¹ Indien we het bestaande aanbod (1.177 kamers) hierop in mindering brengen, resteert een netto marktruimte van + 161 hotelkamers vanuit de autonome vraagontwikkeling (excl. behoefte Efteling).

Extra marktruimte door groei Efteling

Het nabijgelegen grootschalige attractiepark de Efteling heeft ambitieuze plannen om zich verder te ontwikkelen tot een veelzijdige 'Wereld van de Efteling'. Om op korte termijn de groei naar 5 miljoen gasten te ondersteunen zijn in totaal 5.000 bedden nodig en op de langere termijn (met een doorgroei

¹¹ 292.990 kamernachten / 60% gemiddelde bezetting per kamer / 365 dagen per jaar.

tot 6 à 7 mln bezoekers in 2030) 2.300 extra bedden.¹² Totaal derhalve een behoefte aan 7.300 bedden, waarvan er 4.300 nog niet zijn gerealiseerd, maar de Efteling er zelf planologisch (conform het vigerende bestemmingsplan) 2.800 kan realiseren¹³. De 'hardheid' en realisatiekans van deze capaciteit is evenwel onduidelijk. Voor de overige regio resteren derhalve 1.500 bedden t.b.v. de doelgerichte Eftelingbezoekers (4.300 +/- 2.800). Zoals vermeld in paragraaf 3.2 betreft het hier verblijfsrecreatie in brede zin: vakantiewoningen, appartementen, hotelkamers of anderszins. Bovendien zal deze capaciteit zich vrijwel 100% richten op Eftelingbezoekers.

Veel toeristische gasten in de regio zullen een Eftelingbezoek combineren met andere attracties in de regio. Zij oriënteren zich waarschijnlijk vooral op een hotelkamer buiten het park, ook vanwege de doorgaans relatief hoge hotelprijzen in grote attractieparken als de Efteling. Ook in de buurt van andere grote attractieparken in West-Europa (Disneyland Paris, Europapark en Phantasialand Duitsland) zijn opvallend veel hotels gevestigd, die zich middels hun prijsniveau of gerichte arrangementen mede richten op parkbezoekers. Voor beide doelgroepen bestaat dus perspectief voor hotelaccommodaties in de regio. We ramen de behoefte van deze doelgroep eveneens op 1.500 bedden.

De totale behoefte bedraagt dus circa 3.000 bedden in de regio buiten de Efteling. Veronderstellend dat (minimaal) de helft van deze behoefte door hotels wordt ingevuld, betekent dit 1.500 bedden bij hotels. Uitgaande van een gemiddelde kamerbezetting door Efteling-bezoekers van 2,5 in hotels is de extra behoefte in de regio vanuit de Efteling dus + 600 hotelkamers. Deze behoefte is additioneel aan de hiervoor geraamde 'autonome' behoefte. Voor de meeste hotels in de regio kunnen de Eftelingbezoekers worden beschouwd als een additionele, maar niet primaire doelgroep. Dit geldt ook voor het onderhavige hotel, dat primair kan worden bestempeld als een zakenhotel. Voor dit hoteltype zijn toeristische gasten vooral interessant in de weekenden en vakantieperiodes.

Omdat het park zich meer wil richten op buitenlandse bezoekers van grotere afstand (waaronder Noord-Frankrijk, Engeland, Duitsland), zal de behoefte aan verblijfsaccommodaties in de omgeving overigens naar alle waarschijnlijkheid verhoudingsgewijs nog meer toenemen. We gaan hier echter bewust uit van een behoudende raming.

Conclusie

De totale behoefte (marktruimte) aan nieuwe hotelkamers in de regio als omschreven bedraagt 761 hotelkamers (161 vanuit de autonome groei en 600 vanuit de doorontwikkeling van de Efteling).

De planvorming voor nieuwe hotels in de regio omvat totaal 719 kamers (par. 3.2) en inclusief het onderhavige hotel in Waalwijk 869 kamers. Daarbij is wel relevant dat het nieuwe Van der Valk hotel te Tilburg feitelijk buiten het verzorgingsgebied ligt (meer dan 15 minuten reistijd per auto) en dit hotel bovendien veel nieuwe doelgroepen (additionele vraag) naar de regio trekt. Bij andere hotels van deze keten betreft dit soms (meer dan) 40-50% van de gasten. Het is dan ook reëel om de plancapaciteit te

¹² Bestemmingsplan 'Wereld van de Efteling 2030'.

¹³ In totaal zijn er binnen de Efteling 5.800 bedden mogelijk. Hiervan zijn er al 3.000 gerealiseerd. Blijft over 2.800 niet-gerealiseerde plancapaciteit. Dit betreft alle verblijfsaccommodatie en niet alleen maar hotelbedden.

verminderen met ca. 68 kamers (45% van de 150 kamers bij Van der Valk), waardoor een totale plancapaciteit resteert van ca. 801 kamers en per saldo dus in totaliteit een 'negatieve marktruimte' van circa 40 kamers¹⁴.

Theoretisch en rekentechnisch wordt de beschikbare marktruimte in de regio door het hotelinitiatief te Waalwijk dus overschreden met circa 40 hotelkamers. Op de totale capaciteit in de toekomst ad. 2.046 hotelkamers¹⁵ betreft dit evenwel een effect van minder dan 2%. Er is dus in elk geval geen sprake van een duurzame ontwrichting van de verzorgingsstructuur. Bovendien groeit de vraag naar hotels nog steeds door, ook in de onderhavige regio. Ter indicatie: tussen 2016 en 2017 is de gemiddelde bezettingsgraad van hotelkamers (3-5 sterren) in Noord-Brabant gestegen met 7,8 procentpunt (tot 71%), in slechts één jaar tijd.¹⁶ Dit is een duidelijke, onmiskenbare indicatie van een toenemende vraag: in geen enkele provincie was de groei van de bezettingsgraad zo groot als in Noord-Brabant.

Ook bij uitbreiding van de hotelcapaciteit, inclusief een nieuw hotel in Waalwijk, is derhalve in principe nog steeds een levensvatbare exploitatie mogelijk voor de regionale hotel. Sterke hotelformules creëren bovendien in praktijk in hoge mate hun 'eigen' markt, wat uiteraard ook voor het grootschalige, nieuwe hotel nabij de Efteling geldt. Bovendien is het de vraag of dit laatste hotel daadwerkelijk 500 kamers zal realiseren; daarmee wordt het immers in de regionale context een zeer grootschalig hotel. Bij minder kamers stijgt de marktruimte voor ander nieuw hotelaanbod.

Er bestaat derhalve 'onder de streep' naar de mening van BRO voldoende behoefte aan een nieuw, veelzijdig hotel op de beschreven locatie te Waalwijk. In dit onderzoek zijn overigens behoudende parameters gehanteerd voor de vraagprognose; een grotere groei van de behoefte leidt tot extra marktruimte. Bovendien betreft het een theoretische (rekentechnische) raming. Ook tekenen we aan dat het huidige aanbod in de regio uitgangspunt is. Bij verdere uitbreiding van de regionale hotelcapaciteit kan de kamerbezetting lager uitvallen, maar bij opheffing van bestaande hotels of vermindering van de plancapaciteit ontstaat juist extra marktruimte voor nieuw hotelaanbod.

2.7 Behoeftte restaurant en fastservice

Groeiende vraag naar horeca

Mensen eten steeds meer 'buiten de deur'. Deze markt is inmiddels al goed voor een derde van de consumentenbestedingen aan eten. Het gaat daarbij niet alleen om 'reguliere' horeca, maar ook om eten binnen nieuwe winkelconcepten, foodfestivals, op het werk, etc. Goede horeca is essentieel voor een sterke (toeristische) gebiedsontwikkeling. Het belichaamt immers de brede toegankelijkheid en gastvrijheid.

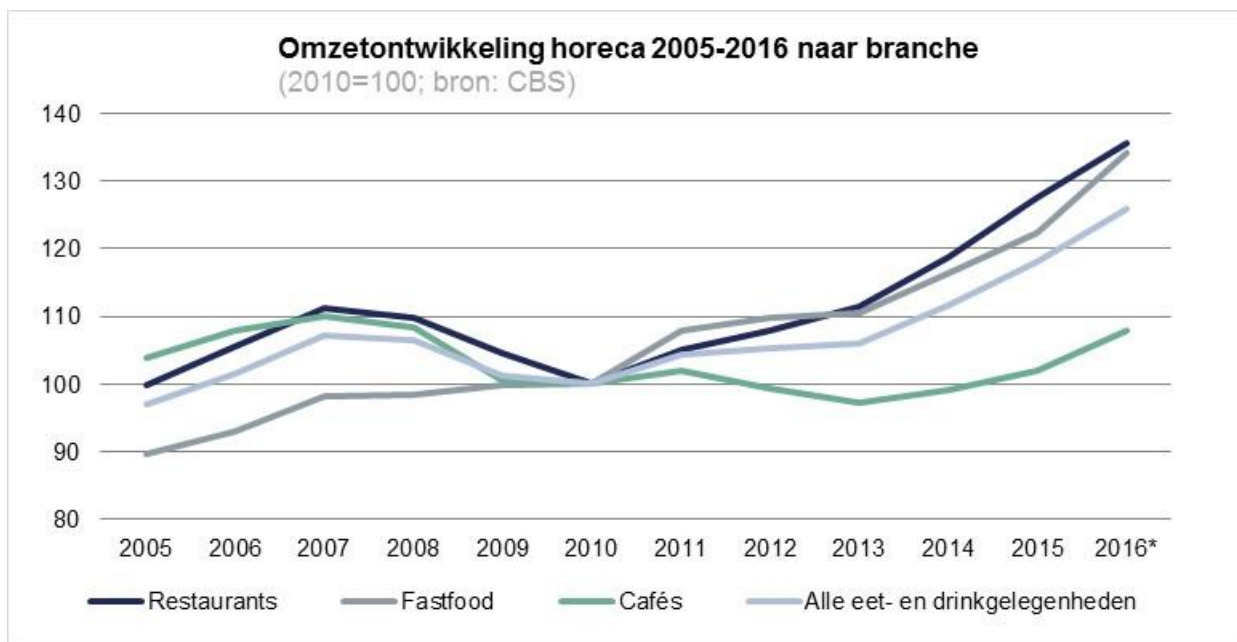
¹⁴ 761 marktruimte -/- 801 geplande hotelkamers.

¹⁵ 1.177 kamers nu + 869 geplande kamers.

¹⁶ Horwath HTL, HOSTA 2018. De Hosta-cijfers betreffen alleen hotels met de NHC-classificatie 3 sterren en hoger.

De horecasector vertoont sinds enige jaren landelijk weer opvallend positieve cijfers. Dit geldt met name voor de fastfoodbranche, restaurants en hotels, zie onderstaande grafiek. Alleen in de branche cafés blijft de groei wat achter.

Figuur 2.5: Ontwikkeling omzetwaarde horeca in Nederland



Perspectief voor onderscheidende horeca

De horeca is dus een veerkrachtige sector. Het feit dat veel zaken desalniettemin matig functioneren, komt voor een belangrijk deel doordat deze zich onvoldoende van elkaar onderscheiden in hun product, doelgroepen en marketing. Het is 'teveel van hetzelfde', wat in grote lijnen ook geldt voor Waalwijk en de regio. Voor onderscheidende horecaformules (in het hogere en lagere segment), die creatief inspelen op de gebiedskwaliteiten en consumententrends bestaat nog steeds veel groeiperspectief.

Afbakening regio en marktruimte restaurant

In deze paragraaf beschrijven we bondig de marktruimte voor de horeca in de regio. Dit doen we op basis van de landelijke omzetcijfers van fastfoodzaken en restaurants, waarvan de gemiddelde besteding per inwoner is herleid. Voor de afbakening van de regio hanteren we hier dezelfde begrenzing als voor de hotelontwikkeling (par. 3.1). Hier wonen momenteel circa 443.600 mensen, wat volgens de bevolkingsprognoses nog zal toenemen tot ca. 473.900 inwoners in 2030. In de gemeente Waalwijk wonen ca. 47.200 mensen, met een duidelijke bevolkingstoename tot ca. 49.500 inwoners in 2030.

De totale bestedingen in horecazaken vanuit een bepaald gebied (in dit geval de gehele regio) noemen we het '**bestedingspotentieel**'. Dit bedrag is in dit geval berekend als de vermenigvuldiging van

het regionale inwonertal en de gemiddelde besteding (gebaseerd op landelijke cijfers) naar horecatype. Het bestedingspotentieel is in de regio anno 2018 en 2030 als volgt (alle cijfers incl. BTW)¹⁷.

- Fastfoodzaken: € 90,1 mln. per jaar (2025: € 96,2 mln.);
- Restaurants: € 180,5 mln. per jaar (2025: € 192,9 mln.).

De vermelde bestedingscijfers zijn nadrukkelijk indicatief en alleen beschikbaar op landelijk en niet op regionaal niveau. De gemiddelde besteding per Nederlander houdt bovendien geen rekening met inkomende en uitgaande horecabestedingen naar/vanuit Nederland. Cijfers hierover ontbreken. Als een gebied per saldo meer horecabestedingen aantrekt dan dat er afvloeien resulteert dat in de regel in een hoger bestedingspotentieel en dus meer ontwikkelingskansen voor horeca. Dit laatste zal ook in de regio rond Waalwijk het geval zijn, vanwege de ruime capaciteit aan verblijfsrecreatie en uiteraard megatrekker de Efteling met in 2016 bijna 4,8 mln gasten.

Er zijn in de regio als omschreven momenteel 304 fastfoodzaken (snackbars, grillrooms, etc.) en 213 restaurants¹⁸. Het zwaartepunt ligt daarbij in de gemeente Tilburg. Wanneer we hierop de gemiddelde Nederlandse omzetcijfers voor deze horecatypen (conform de indeling van HorecaDNA) toepassen, dan zijn de omzetten in de regio (de zogenaamde **omzetclaim**) als volgt¹⁹:

- Fastfoodzaken: € 86,0 mln. per jaar;
- Restaurants: € 128,0 mln. per jaar.

Tabel 2.5: Indicatie marktruimte fastfood en restaurants in regio Waalwijk in 2018 (in € miljoen)

	Vraagpotentieel vanuit regio	Omzetclaim gevestigde horeca regio	Verschil (indicatie marktruimte)
Fastfoodsector	90,1	86,0	+ 4,0
Restaurantsector	180,5	128,0	+ 52,5
Totaal	270,6	214,0	+ 56,6

Bron: HorecaDNA, 2018

Tabel 2.6: Indicatie marktruimte fastfood en restaurants in regio Waalwijk in 2030 (in € miljoen)

	Vraagpotentieel vanuit regio	Omzetclaim gevestigde horeca regio	Verschil (indicatie marktruimte)
Fastfoodsector	96,2	86,0	+ 10,2
Restaurantsector	192,9	128,0	+ 64,9
Totaal	289,1	214,0	+ 75,0

Bron: HorecaDNA, 2018

¹⁷ Gebaseerd op het inwonertal van de regio zoals gehanteerd (nu 443.600) en 2030 (447.900 inwoners) en de meest actuele cijfers van het CBS / HorecaDNA (over 2015). Landelijk is de gemiddelde besteding per inwoner in fastfoodzaken € 203,- en in restaurants € 407,- per inwoner per jaar (incl. btw).

¹⁸ HorecaDNA / CBS.

¹⁹ Normcijfer gemiddelde omzet per fastfoodzaak € 283.000,- en per restaurant € 601.000,- (inclusief BTW, meest recente cijfers over 2015). Bron: CBS, bewerkt door HorecaDNA.

De totale bestedingen⁹⁹⁹ in fastfoodzaken door inwoners uit de regio overschrijden de 'claim' van het gevestigde aanbod nu reeds met ca. € 4 mln (eerste tabel). Richting 2030 neemt deze marktruimte zelfs nog beduidend toe vanuit de verwachte bevolkingsgroei (tweede tabel). De gemeente Tilburg domineert de regionale marktverhoudingen evenwel nogal in cijfermatig opzicht. Exclusief Tilburg bedraagt de marktruimte in de regio voor fastfood anno nu ca. € 1,7 mln.

Bij restaurants is het verschil zelfs aanzienlijk groter (ca. € 52,5 mln.). Per saldo is er derhalve nu reeds sprake van een forse uitstroom van bestedingen in deze branches vanuit de regio. Deze uitstroom zal tot 2030 eveneens nog beduidend toenemen. Exclusief Tilburg bedraagt de regionale marktruimte voor restaurants momenteel ca. € 25,9 mln; nog steeds een aanzienlijke behoefte derhalve.

Een belangrijk deel van de marktruimte kan worden ingezet voor extra horecacapaciteit. Voorwaarde is wel dat dit nieuwe aanbod inspeelt op de consumententrends en zoveel mogelijk complementair is aan het bestaande aanbod. Hieronder valt bijvoorbeeld ook de (planologisch mogelijke) nieuwe restauratieve horeca op de locatie Professor Asserweg, tegenover de Woonboulevard. Er is in de regio ruim voldoende behoefte voor zowel deze horeca (voor een belangrijk deel ondersteunend aan de Woonboulevard) als de beoogde horeca nabij het nieuwe hotel, die ook in belangrijke mate een zelfstandige verzorgingsfunctie zal krijgen.

Tevens plaatsen we de kanttekening, dat het gemiddeld inkomensniveau in de regio beneden het landelijk gemiddelde ligt. Het effect daarvan op bestedingen in de horeca is echter onbekend. De marktruimte is echter dusdanig groot, dat ook na een correctie hiervoor ruim voldoende marktruimte zal overblijven voor nieuwe horeca.

We ramen de totale omzet van de nieuwe horeca op de planlocatie (in zelfstandige vorm) op circa € 750.000,- à € 1, 2 mln., afhankelijk van het uiteindelijke marktconcept. Er is hiervoor dus in de regio ruim voldoende marktruimte (behoefte) aanwezig.

3. BEHOEFTE KANTOORRUIMTE

3.1 Analyse kantorenmarkt Waalwijk

Zeer recent heeft JLL in opdracht van de regio Hart van Brabant een kantorenmonitor uitgevoerd. De uitkomsten van deze monitor geven een goed beeld van de huidige situatie.

Actuele voorraad

De regio Hart van Brabant telt acht gemeenten met kantoren. Het zwaartepunt van de kantorenmarkt ligt in Tilburg (457.000 m² vvo; 66% van de totale regionale voorraad), verdeeld over zes deelgebieden. Circa 12% (82.000 m² vvo) van de voorraad is gelegen in Waalwijk. De overige gemeenten zijn Oisterwijk (41.000 m² vvo), Gilze en Rijen (40.000 m² vvo), Dongen (29.000 m² vvo) Goirle (25.000 m² vvo), Loon op Zand (20.000 m² vvo) en Hilvarenbeek (4.000 m² vvo).

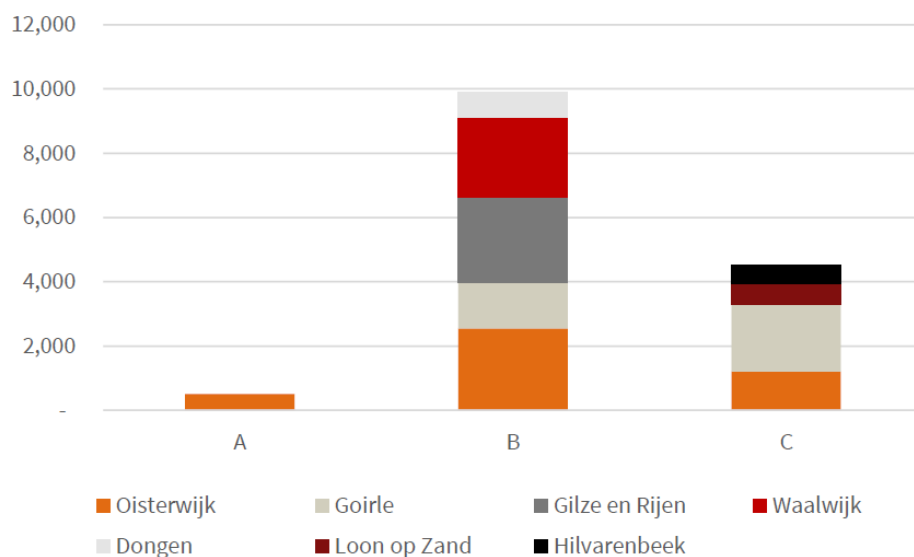
Aanbod

Het aanbod van kantoorruimte op de markt (huur/koop) is in de regio Hart van Brabant sinds de recessie gestegen en fluctueerde de afgelopen jaren tussen 65.000 m² vvo en 88.000 m² vvo. Momenteel wordt er in de regio 67.000 m² vvo aangeboden, wat ruim onder het vijfjarig gemiddelde van 73.000 m² vvo ligt. Het overgrote deel (78%) van het aanbod ligt in Tilburg, terwijl deze gemeente 66% van het aanbod vertegenwoordigt. In de omliggende gemeenten ligt het grootste deel van het aanbod in Oisterwijk (4.200 m² vvo) en Goirle (3.500 m² vvo). In Waalwijk, Gilze en Rijen wordt circa 2.500 m² vvo aan kantoorruimte aangeboden.

Het aanbod in de regio bestaat voor het overgrote deel (59%) uit zogenaamde B-kwaliteit (middensegment) kantorenvastgoed. Dat wil zeggen: kantoren van gemiddelde tot redelijk kwaliteit. Ruim 19% van het aanbod bestaat uit C-kwaliteit vastgoed; met een matige tot slechte kwaliteit en daardoor in veel gevallen lastig commercieel te verhuren, waardoor de kans op ingebruikname zeer beperkt is. Circa 23% (circa 15.000 m²) van de kantoren is van A-kwaliteit. Deze kantoren zijn van hoge kwaliteit, modern of juist klassiek, en voldoen qua gebouweisen aan de huidige eisen.

Figuur 3.1: verdeling aanbod

Verdeling aanbod naar gemeente en kwaliteit



Bron: JLL kantoren monitor Hart van Brabant (2018)

Vraag

De opnamedynamiek in de regio Hart van Brabant herstelde zich relatief snel na de recessie. Tijdens het dieptepunt werd er slechts 6.500 m² vvo opgenomen, maar al snel steeg de opnamedynamiek naar 15.500 m² per jaar. In 2016 piekte de dynamiek naar 24.600 m², gedreven door transacties van onder andere de gemeente Tilburg, Rijks Vastgoed- en Ontwikkelingsbedrijf en de Rabobank die gezamenlijk ruim 18.000 m² opnamen.

De kantorenvraag van de afgelopen 5 jaar (sinds Q1 2013) concentreert zich dan ook met name in Tilburg (31 transacties, 51.400 m² vvo) en Waalwijk (13 transacties, 18.300 m² vvo). In de overige gemeenten is gezamenlijk slechts 4.600 m² vvo aan transacties geregistreerd in de afgelopen vijf jaar.

De vraag naar kantorenvastgoed in de regio is met name gericht op kleinere metrages. Alleen in 2009 en 2016 zijn er transacties geregistreerd groter dan 5.000 m² vvo. Doordat de vraag sterk gericht is op lokale MKB bestaan er veel transacties tussen de 200 en 500 m² vvo, waardoor ze niet worden opgenomen in de gepresenteerde cijfers. Naar schatting en op basis van bekende cijfers werd er de afgelopen 5 jaar gemiddeld ca. 8.000 m² per jaar opgenomen in de categorie 200-500 m². Vanwege de schaalverkleining van veel kantoorgebruikers is deze maat, de relatief kleinere metrages, uitstekend voor de kleinere gemeenten.²⁰

Actueel leegstandsbeeld

Om een beter beeld te krijgen van het huidige leegstand op de kantorenmarkt kan het aanbod op

²⁰ Bron: JLL kantoren monitor Hart van Brabant (2018)

Funda.nl een goede indicatie zijn van de lokale markt. Het grootste deel van het kantoor aanbod in de regio Waalwijk-Tilburg bestaat uit panden met een oppervlakte tot 2000 m². Tabel 2 geeft de situatie weer op moment van inventarisatie. Momenteel (14 maart 2018) zijn er in deze regio 36 panden te huur met een oppervlakte groter dan 750 m². De meeste panden staan in Tilburg, met relatief veel huurpanden.

Tabel 3.1: Leegstandsanalyse en kantoorlocaties (Bron: Funda Business 2018)

Leegstandsanalyse		Kantoorlocatie	
0-2000m ²	21	Tilburg	29
2000-3000m ²	9	Waalwijk	3
3000-5000m ²	2	Rijen	3
5000+ m ²	4	Dongen	1
Totaal aantal panden	36		
Courantheid vastgoed	58%		

3.2 Trends in de kantorenmarkt

Trends in de sector

Zowel de locatie van kantoorruimte als de inrichting van deze kantoorruimte heeft een verandering ondergaan. Deze veranderingen kunnen ondergebracht worden in een aantal trends:

Nabijheid tot (sociale) voorzieningen wordt belangrijker

Kantoorruimte gelegen op solitaire locaties of bedrijventerreinen worden steeds minder populair. Het kantoor van de toekomst is gelegen in een dynamische omgeving omgeven door horecazaken en ontmoetings- en vergaderruimten. De groeiende populariteit kan mede toeschreven worden aan de volgende trend namelijk: het kantoor als ontmoetingsplek.

Het kantoor als ontmoetingsplek

De moderne werknemer heeft steeds meer autonomie in de keuze waar het werk gedaan wordt. Deze ontwikkeling is gekoppeld aan de opkomst van de open werkvloer, flex plekken en werken op afstand. Kantoren in een stedelijke setting geven werknemers een grotere keuze op welke manier zij hun tijd indelen. Een zakelijke lunch in een nabij gelegen restaurant, borrelen met collega's na het werk zijn enkele voorbeelden hiervan.

Afstand tot hoogwaardig vervoer

Met het openbaar vervoer naar het kantoor wordt steeds populairder, nabijheid tot hoogwaardige OV faciliteiten zoals een intercity treinstation geeft werknemers de optie om de auto thuis te laten. Binnenstedelijke (station)locaties worden daarom steeds gewilder. Van alle kantooropname in de afgelopen 5 jaar was 74% hiervan in grootstedelijke gebieden, waar met name stationsgebieden populair waren.

3.3 Beleidskader kantoren

Regionale vestigingsruimte Kantoren Hart van Brabant

De gemeenten in Hart van Brabant streven naar een vitale kantorenmarkt, met duidelijkheid voor de markt, maar tevens een mate van flexibiliteit. Hierbij zijn regionaal afspraken gemaakt om het regionale overaanbod in Hart van Brabant terug te dringen door middel van:

- a. het schrappen van onbenutte plancapaciteit;
- b. het begrenzen van de theoretische plancapaciteit;
- c. het faciliteren van marktpartijen die leegstaande kantoren transformeren naar andere functies en daardoor te zorgen dat vraag en aanbod van kantoorruimte in de regio beter in balans raakt en niet langer sprake is van een (geprognosticeerd) overaanbod, maar zelfs van ruimte voor nieuwe ontwikkelingen, de zogenaamde "regionale vestigingsruimte".

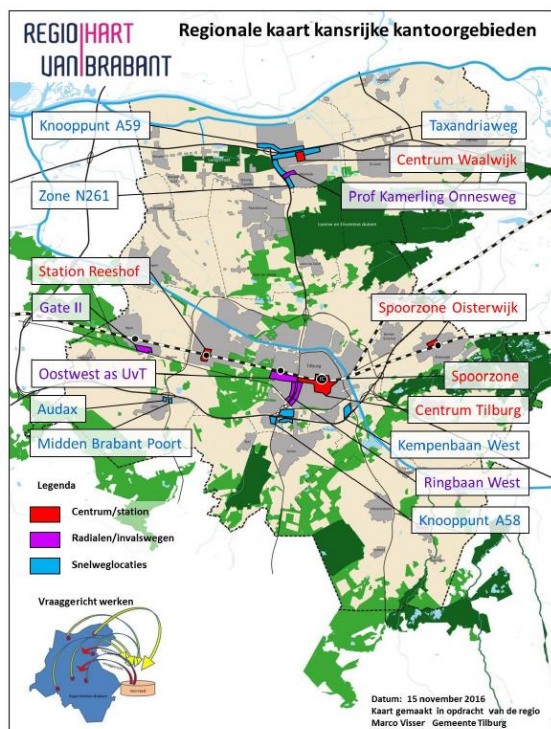
De ontwikkeling van nieuwe plannen voor kantoren in de regio moet sterker worden gebaseerd op vraaggericht ontwikkelen. Dit betekent dat:

- de vestigingsvraag voor zelfstandige kantoren kleiner dan 750 m² gezien wordt als lokale vraag die in de context van regionale afspraken van ondergeschikt belang is en waarvoor motivering, toetsing en beoordeling op lokaal niveau plaatsvindt;
- een concrete vestigingsvraag van een zelfstandig kantoor groter dan 750 m² de regionale instemming heeft mits: de locatie onderdeel uitmaakt van de regionale kaart voor kansrijke kantoorgebieden én de kantoorontwikkeling past binnen de regionale vestigingsruimte (die al vertaald kan zijn in toegewezen plancapaciteit of vastgelegd in een vigerend bestemmingsplan)
- voor vestigingsvragen groter dan 750 m² op locaties die geen onderdeel zijn van de regionale kaart en waarvoor geen regionale vestigingsruimte bestaat, vindt regionale afstemming plaats om te beoordelen of de casus op basis van de integrale motivatie de regionale instemming kan krijgen.
- Als sprake is van dreigende mismatch zal opnieuw onbenutte planologische ruimte uit de markt gehaald gaan worden, waardoor weer ruimte ontstaat voor nieuwe ontwikkelingen.
- Transformatie van lastig verhuurbare kantoorruimte wordt actief bevorderd.
- Monitoring van de kantorenmarkt in kwalitatieve en kwantitatieve zin.

Kansrijke kantoorgebieden vanuit regionaal perspectief

Onderstaande figuur toont de regionaal vastgestelde, meest kansrijke kantoorgebieden.

Figuur 3.2: Regionale kaart kansrijke kantoorgebieden Bron: Regionale afspraken kantoren Hart van Brabant 2017-2020 (2016)



Waalwijk

- Knooppunt A59
- Zone N261
- Taxandriaweg
- Centrum Waalwijk
- Prof Kamerling Onnesweg

Tilburg

- Spoorzone
- Centrum Tilburg
- Kempenbaan West
- Ringbaan West
- Knooppunt A58
- Midden Brabant Poort
- Audax
- Oostwest as UvT
- Gate II
- Station Reeshof

Structuurvisie Waalwijk 2025

De structuurvisie Waalwijk 2025 wijst twee gebieden aan als voorkeurslocatie voor kantoorontwikkelingen namelijk: Cartografenweg en Laageinde. Beide locaties zijn gelegen langs de N261 / A59 as. Het onderhavige initiatief ligt ook langs deze N261 as, echter op een locatie ten zuiden van de aangewezen kantoorlocaties.

De planlocatie grenst aan de leisure zone rond de Professor Kamerling Onnesweg en de Noorder Allee, deze zone wordt in de structuurvisie als kansrijk bevonden, met name om de leisure activiteiten in het gebied te versterken. Tegelijkertijd wordt erkend dat de gemeente slechts een beperkt voorzieningsniveau kan ondersteunen, hier wordt op ingespeeld door ruimte te reserveren voor Leisure langs (knoop) A59 en N261.

3.4 Conclusies behoefte kantoorontwikkeling

Behoeftte in het verzorgingsgebied

Er zijn regionale afspraken gemaakt voor de kantorenmarkt in Midden-Brabant (Hart van Brabant). Het verzorgingsgebied zal voor het beoogde initiatief gelijk staan aan de afgebakende regio voor de kantorenmarkt zoals geformuleerd door de regio Midden-Brabant.

In het kader van het Regionaal Ruimtelijk Overleg van de regio Midden-Brabant, zijn op 15 december 2016 regionale afspraken opgesteld omtrent de kantorenmarkt voor het Hart van Brabant. De regio streeft ernaar om kantoorontwikkelingen te concentreren in specifiek aangewezen gebieden. Tegelijkertijd zijn er afspraken gemaakt om plancapaciteit terug te dringen op niet-wenselijke plekken. Als onderdeel van deze afspraken is regionale vestigingsruimte opgenomen met prognose ontwikkelingen voor de toekomstige vraag tot 2030.

Tabel 3.2: Regionale Vestigingsruimte Kantoren Hart van Brabant (in m² x 1.000) per 1-1-2017, bewerkt door BRO

Gemeente	Bestaand aanbod (excl. frictie 5 %)*	Harde Plan capaciteit	Totaal (plan)aanbod	Vraag tot 2025	Vraag 2025-2030	Kwantitatief overaanbod tot 2030
Waalwijk	9	11	20	17	5	-2
Overige gemeenten Hart van Brabant	72	92	164	127	46	-9
Totaal	81	103	184	144	51	-11

Bron: Regionale afspraken kantoren Hart van Brabant 2017-2020 (2016)

De algehele vraagontwikkeling voor de gemeente Waalwijk tot 2030 laat zien dat er een behoefte van bestaat van ongeveer 2000 m². Voor de gehele regio bedraagt deze vraag 11.000 m².

Conclusies behoefte kantoorruimte

Het kantoor aanbod binnen de regio Hart van Brabant is uitgebreid en voldoet (inclusief de harde plancapaciteit) aan de ruimte behoefte voor de korte termijn. Op lange termijn heeft de regio een relatief

geringe vraag naar kantoorruimte van 11.000 m², waarvan 2.000 m² in Waalwijk. Nieuwe initiatieven die niet binnen het bestaande plancapaciteit passen moeten aan twee voorwaarden voldoen:

- De kantoorfunctie moet passen binnen het regionale vestigingsruimte (die al vertaald kan zijn in toegewezen plancapaciteit of vastgelegd in een vigerend bestemmingsplan).
- Er moet een concrete vestigingsvraag zijn.

Om het beoogde initiatief doorgaan te laten vinden zal voldaan moeten worden aan de hierboven genoemde concrete vestigingsvraag. Deze concrete vestigingsvraag houdt in: een bekende eindgebruiker of een intermediair (belegger) met een bekende eindgebruiker (aantonbaar) die bereid is om een intentieovereenkomst of voorlopig-koop/huur contract te tekenen voor een kantoorgebouw/locatie tegen de daar geldende marktprijzen. Als enige ontbindende voorwaarde geldt het binnen het vooraf afgesproken tijdpad beschikbaar komen van de locatie (op basis van proceduretijden zoals gebruikelijk voor de planningsfase van de locatie).

Het beoogde initiatief voor een kantoorruimte van 2.000 past binnen de toekomstige ruimte behoefte zoals nu geprognostiseerd. De gemeente Waalwijk heeft op dit moment slechts een beperkt aantal Klasse-A kantoorpanden. Een dergelijk pand op de beoogde locatie zou een kwalitatieve toevoeging kunnen vormen voor de Waalwijkse kantoormarkt.

4. BEHOEFTE ZORG EN MEDISCHE DIENSTEN

4.1 Programma

Onderdeel van het planinitiatief is een bedrijfsverzamel pand, waarin 1.000 tot 3.000 m² bvo bedoeld is voor zorg en medische dienstverlening. De beoogde invulling is zorg en dienstverlening in het 'cure'-segment (als tegenhanger van het 'care'-segment) oftewel eerstelijns-, tweedelijns- en derdelijnszorg en privéklinieken (zie tabel). Ook is de vestiging van andere (sociaal-)medische of gezondheidsdiensten mogelijk, die vaak een raakvlak of overlap kennen met de eerstelijnszorg.

Tabel 4.1: Segmentering zorgvastgoed²¹

	Segmenten	Voorbeelden
Cure	Eerstelijns	Huis- of tandarts, fysiotherapeut
	Tweede-/derdelijns	Ziekenhuizen, klinieken
	Privéklinieken	
Care	Woonzorgvastgoed	Verpleeghuizen
	Vastgoed met zorgfunctie	Verzorgingstehuizen
Overige (sociaal) medische dienstverlening	Thuiszorg, ambulante jeugdzorg	

4.2 Afbakening regio

Voor de toets aan de Ladder moet de behoefte aan een voorziening worden gezien binnen de het ruimtelijk verzorgingsgebied. Dit is het gebied waarbinnen een voorziening haar (voornaamste) gebruikers vindt. Het verzorgingsgebied wordt globaal afgebakend door de reistijd die gebruikers bereid zijn af te leggen. De diversiteit en kwaliteit van voorzieningen en diensten in een accommodatie bepalen, samen met nabijheid en gemak, de omvang van de acceptabele reistijd.

In de basis geldt: hoe specialistischer de gezondheidszorgvoorzieningen, des te groter het verzorgingsgebied²².

- De eerstelijnszorg heeft primair een lokale oriëntatie. Dit wordt benadrukt door de gemiddelde afstand die cliënten in Nederland afleggen tot eerstelijnszorgvoorzieningen als huisartsen (0,9 km) en paramedische zorg (0,8 km). Voor de planlocatie betekent dit dat het primaire verzorgingsgebied de gemeente Waalwijk is (wijken Sprang, Driessen en Zanddonk) en de kern Kaatsheuvel.
- Voor meer specialistische zorg kan de verzorgingsfunctie (boven)regionaal zijn. De belangrijkste zorgvoorziening in de regio Midden-Brabant is het topklinische Elisabeth-TweeSteden Ziekenhuis (ETZ), met vestigingen in Waalwijk en Tilburg. De vestiging van het ETZ Waalwijk bedient primair

²¹ Economisch Instituut voor de Bouw (2015). Beleggen in zorgvastgoed

²² Zo is ook geconstateerd in: Boot, J.M.D. & Knapen, M.H.J.M. (2003). De Nederlandse Gezondheidszorg. Houten: Bohn Stafleu van Loghum

het verzorgingsgebied Waalwijk, Loon op Zand, Dongen, Heusden, maar ook (deels) Geertruidenberg, Aalburg, Woudrichem en Werkendam²³. Voor zover de te vestigen zorg en medische dienstverlening op de planlocatie een specialistischer karakter heeft, is het daarom redelijk om aan te nemen dat het verzorgingsgebied overeenkomstig het ETZ is.

4.3 Vraag

Bevolkingssamenstelling

De bevolkingsomvang van Waalwijk neemt de komende jaren nog verder toe van 47.340 naar ca. 50.100 inwoners. In de nabijgelegen kern Kaatsheuvel (gemeente Loon op Zand) wonen momenteel ca. 16.400 mensen.

De bevolkingssamenstelling zal in Waalwijk richting 2040 sterk veranderen. In algemene zin is er sprake van vergrijzing. De leeftijdscategorie boven de 65+ en met name boven de 75+ zal namelijk sterk groeien. De totale groei van het aantal 65+ers (38%) is iets minder sterk dan gemiddeld in Nederland (56%), maar nog altijd zeer omvangrijk. Overigens is er in Waalwijk nog een behoorlijke groei van het aantal kinderen tussen 0-14 jaar (12%) te verwachten, waar het Nederlands gemiddelde op 5% ligt. In de gemeente Loon op Zand (Kaatsheuvel) zal de vergrijzing sterker zijn dan in Waalwijk en is er sprake van ontgroening. Het totale aantal 65+ers neemt tot aan 2030 met 36% toe en tot aan 2040 met 48%. Het aantal kinderen tot 14 jaar neemt af met 8%. De bevolking groeit nog wel licht (+1%).

Tabel 4.2: Leeftijdsopbouw Waalwijk 2017-2040 (bron: Bevolkingsprognose Noord-Brabant, 2017)

Leeftijd in %	2017	2020	2025	2030	2035	2040	Vershil in %
0-14 jaar	7.390	7.475	7.715	8.095	8.335	8.305	12%
15-29 jaar	8.030	8.000	7.855	7.650	7.520	7.750	-3%
30-54 jaar	15.895	15.525	14.960	14.750	15.115	15.210	-4%
55-64 jaar	6.335	6.545	6.855	6.545	5.785	5.425	-14%
65-74 jaar	5.735	5.905	5.715	6.010	6.325	6.100	6%
75+	3.950	4.375	5.415	6.130	6.650	7.305	85%
Totaal	47.340	47.825	48.515	49.190	49.720	50.090	6%

Toenemende zorgvraag

Het algemeen perspectief voor vraag naar gezondheidszorg en zorgvoorzieningen is positief, want de mondigheid van patiënten, zorginnovaties, de vergrijzende bevolking en een toename van welvaartsziekten leiden tot een consistente groei van de vraag naar gezondheidszorg²⁴.

De vergrijzing zorgt direct voor een toenemende vraag naar zorgvoorzieningen. Het is algemeen aangenomen dat specifiek de oudere bevolkingsgroepen over een bovengemiddelde (eerstelijns)zorg-

²³ Verzorgingsgebied als uitgangspunt bij verhuizing van het ziekenhuis, onder andere benoemd in Albada, A. & Triemstra, M. (2006). Ziekenhuis met servicepunten: wat willen patiënten van ziekenhuis Bernhoven? Utrecht: Nivel

²⁴ Rabobank (2017). Cijfers & Trends, Gezondheidszorg

vraag hebben ten opzichte van andere leeftijdscategorieën. Dat wordt bovendien door de cijfers bevestigd. Uit onderzoek blijkt dat 65+'ers vaker dan gemiddeld een beroep doen op eerstelijnszorg. Voor huisartsenzorg blijkt dit bijvoorbeeld op te lopen tot twee- à driemaal de gemiddelde vraag naar huisartsenzorg²⁵. Het ligt in de lijn der verwachtingen dat ook andere (eerstelijns)zorgvoorzieningen hierdoor in kwantiteit zullen groeien de komende jaren. De stijging van het aandeel 65+'ers in de totale bevolking leidt dan ook onvermijdelijk tot een sterk toenemende (eerstelijns)zorgvraag.

4.4 Aanbod

In de volgende tabel staat het aanbod van medisch-maatschappelijke / zorgvoorzieningen binnen de gemeente Waalwijk uitgesplitst naar kern. Hieruit blijkt dat er een compleet aanbod aan diverse (eerstelijns)zorgverleners in Waalwijk te vinden is. Uit het gemeentelijk gezondheidsprofiel wat door het RIVM in 2012 is opgesteld (figuur 4.1) blijkt bovendien dat alle gemeten zorgvoorzieningen (huisartsenpraktijk, huisartsenpost, apotheek, ziekenhuis en fysiotherapeut) op korte afstand van inwoners van de gemeente liggen. Op alle voorzieningen scoort Waalwijk beter dan het provinciale en landelijke gemiddelde.

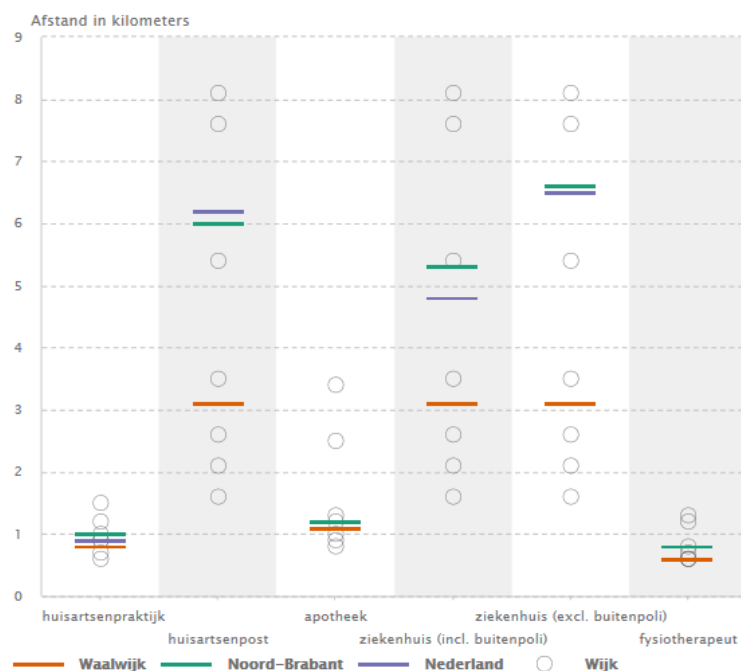
Tabel 4.3: Zorgaanbod gemeente Waalwijk²⁶

Functie	Gemeente Waalwijk	Kern Waalwijk	Kern Sprang Capelle	Kern Waspik
Apotheken	5	3	1	1
Fysio / manueel / ergotherapeuten	13	10	2	1
Gehandicaptenzorg	2	2		
Huisartsenpraktijk	9	6	2	1
Logopedist	2	2		
Medisch specialist	1	1		
Pedicure / podoloog	3	2	1	
Psycholoog / psychiater	3	3		
Tandarts / mondhygiënist	13	10		
Thuiszorginstelling	16	12	3	1

²⁵ NIVEL, 2014

²⁶ Waalwijzer (2018). Organisatielijst.

Figuur 4.1: Nabijheid van zorgverleners in gemeente Waalwijk (RIVM, 2012)



Zorgaanbieders zijn verspreid over heel Waalwijk te vinden en daarnaast in een vijftal gezondheidscentra (Gezondheidscentrum Het Koetshuis, Gezondheidscentra De Klipper, Gezondheidscentrum Olympiapark, Gezondheidscentrum Vrijhoeve en multipoli Bijonz). Ook in Kaatsheuvel zijn er een tweetal gezondheidscentra (Gezondheidscentrum Pannenhoeve en het onlangs geopende Gezondheidscentrum ROZET).

Gezondheidscentrum Het Koetshuis in Waalwijk is niet ver van de planlocatie gelegen (kruising Noorderallee en Koetshuislijn). Dit gezondheidscentrum is vrij groot van opzet met een huisartsenpraktijk, apotheek, fysiotherapiepraktijk, verloskundigenpraktijk, podotherapeut en logopedie, ergotherapie, osteopathie, diëtist, loopbaancoach, handentherapeut, orthopedisch schoenmaker, pedicure, psycholoog, natuurgeneeskunde en audicien. Ook biedt de locatie een bloedprikdienst en is er een vestiging van dialysecentrum van het Elisabeth Ziekenhuis.

Voor nieuwe initiatieven is in de Structuurvisie Waalwijk 2025 bedrijventerrein Zanddonk als kansrijk benoemd (als gemengd economisch gebied met een focus op leisure en zorg). Op het gebied van zorg zijn er echter geen concrete plannen bekend voor deze locatie.

4.5 Kwalitatieve behoefte

Groeiende behoefte én noodzaak tot samenwerking in de eerstelijnszorg

Zoals eerder al aangegeven is er in algemene zin sprake van een toenemende vraag naar gezondheidszorg. Dit is ook aan de orde in het verzorgingsgebied, waar door de vergrijzing en toegenomen

levensverwachting het aantal 65+'ers tot aan 2030 met ruim 25% zal toenamen toe, terwijl de voorspellingen tot aan 2040 zelfs een toename van ca. 39% laten zien ten opzichte van de huidige situatie²⁷.

De groeiende behoefte aan zorg leidt tot een onhoudbare bekostiging ervan. Het bestaande businessmodel in de gezondheidszorg is niet duurzaam. Er moet verandering komen onder andere door middel van vernieuwende dienstverlening en samenwerkingsmodellen. Het is de komende jaren de uitdaging voor de sector om te komen met concepten met toegevoegde waarde voor de cliënt. Eén van de belangrijkste verbeteringen in de zorg ligt in het verbeteren van de distributiestructuur. Voor de eerstelijnszorg betekent het dat er steeds vaker taken van de tweedelijnszorg worden overgenomen, zoals de zorg voor chronisch zieken, voor- en nazorg bij operatie en palliatieve zorg. Dat maakt het gewenst om de vraag kwalitatief in te vullen op een manier waarop zorg integraal geboden wordt. Steeds meer worden dan ook nieuwe bedrijfsmodellen ontwikkeld om de sterk groeiende zorgvraag in te kunnen vullen²⁸.

Dé kwalitatieve samenwerkingsvorm voor de toekomst is het eerstelijnsgezondheidscentrum²⁹, oftewel een locatie waar diverse soorten eerstelijnszorg en aanverwante dienstverlening zich clusteren. Zorg onder één dak heeft als voordeel dat gezamenlijke diagnoses gesteld kunnen worden, in gemeenschappelijke oefenruimten kan worden samengewerkt. En eventueel kunnen aan zorg gerelateerde detailhandels- en horecavoorzieningen, ten dienste van de medische en sociaal-medische dienstverlening, worden gedeeld, die in individuele praktijken niet te bekostigen zijn, maar waar de patiënt vanuit zijn beleving wel behoefte aan heeft.

Uit onderzoek van de Rabobank onder startende huisartsen blijkt bijvoorbeeld dat 81% een voorkeur heeft om te gaan werken in een eerstelijnsgezondheidscentrum, als resultaat van de voordelen die een dergelijke fysieke nabijheid van andere zorgaanbieders heeft. Het vinden van een goed werkgebied én passende huisvesting staat bovendien in de top-vijf van uitdagingen voor nieuwe eerstelijnszorgverleners³⁰. Als antwoord op de groeiende zorgvraag, neemt het aantal gezondheidscentra dan ook landelijk toe. Het merendeel van dergelijke gezondheidscentra is reeds ontwikkeld in de stedelijke gebieden in de Randstad. Buiten de Randstad is nog een inhaalslag te maken.

Algemeen groeiende behoefte naar de eerstelijnszorgvoorzieningen in Waalwijk

Door de overheveling van taken van tweedelijns- naar eerstelijnszorg, maar ook door een toename van de vraag naar eerstelijnszorg op zichzelf blijft het aanbod in de eerstelijnszorg de komende jaren doorgroeien. Dit wordt geïllustreerd aan de hand van de stijgende behoefte aan huisartsenzorg (zie onderstaande). Het ligt in de lijn der verwachting dat wanneer de behoefte aan huisartsenzorg significant stijgt, ook aan andere (eerstelijns)zorgvoorzieningen een groeiende behoefte bestaat. De belangrijkste parameter voor ontwikkeling (demografische ontwikkelingen) is voor alle (eerstelijns)zorgvoorzieningen immers gelijk.

²⁷ CBS, 2018

²⁸ ABN AMRO (10 mei 2017). Insights, Curatieve zorg en Rabobank (2017). Cijfers & Trends, Gezondheidszorg

²⁹ Rabobank (2014). Cijfers & Trends, Gezondheidszorg

³⁰ Rabobank (2014). Cijfers & Trends, Gezondheidszorg

Huisartsenzorg

Tussen 2000 en 2014 is het aantal huisartsen per 100.000 inwoners sterk toegenomen (+34%). Tot en met 2020 zal de landelijke netto extra vraag 500 huisartsen bedragen ten opzichte van de huidige situatie om in de toenemende zorgvraag te voorzien³¹. Dit betekent een groei met 7% ten opzichte van het huidige aantal. Voor de gehele zorgsector wordt een volumegroei verwacht van circa 1% per jaar³², waarmee de groei tot 2025 uitkomt op circa 7%. De verwachting is wel dat de volumegroei niet groter is door (zorg)innovaties en nieuwe toepassingen die elders in de keten afgehandeld worden, dan nu binnen het reguliere aanbod het geval is³³. Innovatie in de zorg is dan ook nodig om de zorgvraag te kunnen beantwoorden. Innovatie op het gebied van domotica, diagnostiek, e-health en zelftesten voor preventie en screening, levert nieuwe bedrijvigheid op in de sector. Hiertoe worden nieuwe bedrijfsmodellen worden ontwikkeld om de zorgvraag adequaat in te kunnen vullen.

Daarnaast is de verwachting dat er steeds meer grotere praktijken komen met meer artsen en meer specialismen in steeds grotere werkgebieden³⁴. Er komt een toename van groepspraktijken met samenwerking van branches zoals apotheken, fysiotherapeuten, medisch specialisten en thuiszorg. Daarnaast is in algemene zin de laatste jaren de ruimtebehoefte per werkzame huisarts toegenomen, terwijl het aantal werkzame personen per praktijk niet is afgenomen en zelfs op veel plekken toeneemt. De groeiende zorgbehoefte gaat dan ook zonder meer gepaard met een groeiende oppervlaktevraag.

Overige eerstelijnszorg

Ook in andere eerstelijnszorgsegmenten neemt de vraag de komende jaren toe³⁵. Niet alleen voor huisartsenzorg, maar ook voor paramedische zorg, eerstelijns psychische hulp en tandheelkundige zorg blijkt de gemiddelde contacttijd per cliënt de laatste jaren landelijk toegenomen.

- *Apotheken*: Het aantal apotheken daalt, maar de omvang van apotheken neemt toe. Dit komt enerzijds door schaalvergroting bij bestaande aanbieders en anderzijds door een stijging van het aantal apothekerscollectieven en/of apotheekketens.
- *Fysiotherapeuten*: De vraag naar fysiotherapie neemt toe door dubbele vergrijzing en de groei van chronisch zieken. Hierdoor groeit ook de behoefte aan specialismen, zoals geriatriefysiotherapie en oncologiefysiotherapie. Ook verschuift de focus van behandeling naar preventie. Daarnaast neemt het aantal grote praktijken toe ten koste van het aanbod aan kleine praktijken.
- *Tandartsen en orthodontisten*: De vraag naar mondzorg blijft stijgen door het belang van een goede uitstraling en gezondheid. Er is sprake van een schaalvergroting binnen praktijken en een toename van het aantal groepspraktijken met verschillende mondzorgspecialisten.
- *Medisch specialisten*: De vraag naar medisch-specialistischen neemt toe. Het aantal medisch specialisten is de laatste jaren (2000-2014) al met 61% procent toegenomen. Het aanbod (behandeling) verschuift van het ziekenhuis naar zelfstandig behandelcentrum (zbc) of het eerstelijnscentrum.

³¹ Rabobank (2014). Cijfers & Trends, Gezondheidszorg

³² ABN AMRO (10 mei 2017). Insights, Curatieve zorg en Rabobank (2017). Cijfers & Trends, Thema-update: Gezondheidszorg

³³ Rabobank (2017). Cijfers & Trends, Gezondheidszorg

³⁴ Rabobank (2017). Cijfers en Trends Gezondheidszorg.

³⁵ Rabobank (2017). Cijfers en Trends Gezondheidszorg.

4.6 Kwantitatieve behoefte

Uit het voorgaande volgt een duidelijke kwalitatieve behoefte aan zorgvoorzieningen en medische dienstverlening. Hierna wordt deze kwalitatieve behoefte indicatief kwantitatief uitgewerkt.

Reguliere eerstelijnszorg

- *Huisartsenzorg*: Op dit moment is de vraagaanbod-situatie in de huisartsenzorg in de gemeente Waalwijk in evenwicht, zo laat onderzoek zien³⁶. Uit de geprognosticeerde vergrijzing volgt dat ook in Waalwijk een groei wordt verwacht van de behoefte aan huisartsenzorg. Als in Waalwijk de landelijke prognose van 7% groei wordt gevolgd (zie bovenstaande), dan groeit het aantal huisartsen van de huidige 21 fte naar 22,5 fte in 2025 ($21 \times 1,07$) met een verdere groeiverwachting daarna. De Landelijke Huisartsenvereniging (LHV) geeft aan dat een hedendaagse praktijk een oppervlak heeft van 300 m² bij 2,5 fte aan huisartsen³⁷. De geprognosticeerde groei in Waalwijk geeft in ieder geval behoefte aan een nieuwe praktijk of groei van een bestaande praktijk. Voor bestaande praktijken geldt dat zij mogelijk niet altijd de fysieke ruimte beschikbaar hebben om te groeien naar een hedendaagse maatvoering, welke wel gerealiseerd kan worden op de planlocatie. Dit geeft een te verwachten ruimtebehoefte van in ieder geval 1 praktijk met een totaal oppervlak van circa 300 m² bvo.
- *Tandzorg*: Als in Waalwijk de landelijke prognose voor toenemende zorgbehoefte wordt gevolgd dan groeit het aantal tandartsen en mondhygiënist van de huidige 24 fte naar 26 fte in 2020 met een verdere groeiverwachting daarna. De Nederlandse Maatschappij ter Bevordering van de Tandheelkunde (NMT) geeft aan dat een hedendaagse praktijk een oppervlak heeft van 300 m² bij 2,5 fte aan tandartsen en mondhygiënist³⁸. De geprognosticeerde zorgvraag in Waalwijk geeft in ieder geval behoefte aan een nieuwe praktijk of groei van een bestaande praktijk. Voor bestaande praktijken geldt dat zij mogelijk niet altijd de fysieke ruimte beschikbaar hebben om te groeien naar een hedendaagse maatvoering, welke wel gerealiseerd kan worden op de planlocatie. Dit geeft een te verwachten ruimtebehoefte van in ieder geval 1 praktijk met een totaal oppervlak van circa 300 m² bvo.
- *Fysiotherapie*: Bewegingszorg wordt voor een belangrijk deel verzorgd door fysiotherapeuten. Een fysiotherapiepraktijk heeft een relatief grote ruimtebehoefte, omdat er binnen de behandelkamers oefenruimte nodig is voor beweging en oefening. Voor een fysiotherapiepraktijk wordt uitgegaan van een oppervlak van circa 500 m². Bij combinatie met een sportschool kunnen wel schaalvoordelen behaald worden door dubbel ruimtegebruik. Vanwege de te verwachten autonome groei van de zorgvraag in Waalwijk groeit ook de behoefte aan fysiotherapiepraktijken. Als in Waalwijk in de landelijke prognose wordt gevolgd dan groeit het aantal fysiotherapeuten tot 2025 van de huidige 46 naar 49 ($46 \times 1,07$). Hetgeen de behoefte geeft aan een extra volwaardige fysiotherapiepraktijk van circa 2,5 fte en een totaal oppervlak van 500 m² bvo.

Uit het bovenstaande volgt dat ten aanzien van de reguliere eerstelijnszorg op de planlocatie een kwantitatieve behoefte bestaat aan 3 zorgpraktijken met een totaal oppervlak van ca. 1.100 m² bvo. Dit aanbod is als volgt opgebouwd:

³⁶ Nivel, 2014 en Volksgezondheidszorg.info (2014)

³⁷ Praktijk met Toekomst, LHV, 2014

³⁸ (Ver)bouwen van een praktijk, NMT, 2012

- Huisarts: 1 praktijk 300 m² bvo
- Tandzorg: 1 praktijk 300 m² bvo
- Fysiotherapie: 1 praktijk 500 m² bvo

Overige eerstelijnszorg en medische dienstverlening

Ook andere eerstelijnszorg, medische dienstverleners en voorzieningen worden steeds vaker geclusterd en/of ingepast binnen een gezondheidscentrum op één locatie. Deze clustering heeft het voordeel dat de verschillende zorgaanbieders nauw met elkaar kunnen samenwerken en hun patiënten zo goed mogelijk kunnen helpen. Op de planlocatie kan gedacht kan worden aan o.a. orthodontie, logopedie, psychologische zorg, verloskunde, ergotherapie, chiropractie, oefentherapie, diëtist, apotheek of een thuiszorgvestiging. Daarnaast kan er ruimte geboden worden aan bedrijven die een 'gezondheidsdienst' aanbieden, die niet direct (of slechts deels) behoort tot de eerstelijns of tweedelijnszorg. Voorbeelden zijn een leefstijlcoach, massagepraktijk, pedicure, huidverzorging, schoonheidsspecialist of bijvoorbeeld een dierenarts. Net als in de reguliere zorg is er ook in dit segment aan 'zorgdiensten' sprake van clustering en specialisatie. Deze functies zijn dus zeer passend in combinatie met reguliere of meer specialistische zorgverlening.

Dit type zorgverleners zijn in veel gevallen kleinere gebruikers met een ruimtebeslag van 100-150 m² per praktijk (bij circa 1 fte). Vooralsnog wordt uitgegaan van 3 tot 7 praktijken met een totale ruimtebehoefte van ca. 300 tot 1.000 m² bvo.

Private zorg

Naast een toenemende zorgbehoefte aan 'reguliere' (eerstelijns)zorg, komen er meer klinieken op die zich specialiseren in specifieke poliklinische behandelingen als aanvulling op de reguliere ziekenhuiszorg. Eerder werd al aangegeven dat het aantal medisch specialisten en zelfstandige behandelcentra (zbc's) in Nederland toeneemt. Hoger opgeleiden met meer bestedingsruimte kiezen daarbij vaker voor private zorg³⁹. Aangezien het aantal hoger opgeleiden in Nederland stijgt en de verreweg de meeste daarvan een baan hebben (93 van de 100 (CBS, 2017)), mag verwacht worden dat de markt voor private zorg verder groeit.

De private zorgmarkt heeft een ruim aandeel in schoonheidsbehandelingen. Het gevolg hiervan is een toename aan schoonheidssalons met artsen in dienst. Zo wordt een combinatie gelegd tussen verschillende behandelingen en wordt de drempel voor kleine, niet-invasieve ingrepen verlaagd. Het uit Amerika overgenomen concept van "botox tijdens het winkelen" lijkt in Nederland steeds meer te landen, met voorbeelden als SOAP treatment stores en het Perfect Age Beauty Center van Robert Schoemaker. Ook is in Nederland in 2017 de populariteit van injectables, laserbehandelingen en peelings toegenomen, terwijl de borstvergroting in 2017 de meest onderzochte chirurgische cosmetische behandeling in Nederland is⁴⁰. In Nederland zijn verschillende organisaties actief, zoals Bergman Clinics, Roosevelt Kliniek en Oogcentrum Noordholland, vaak met verschillende expertises per kliniek. Gedacht kan worden aan de volgende expertises:

- Houding- en bewegingszorg

³⁹ Rijken kiezen vaker voor private zorg (Trouw, 29-12-2017)

⁴⁰ De plastische chirurgie trends van 2017 in de VS en in Nederland, IdealBody, 02-03-2018

- Huid en uiterlijk
- Oogzorg
- Vrouw- en kindzorg

Indien een dergelijke instelling voor private zorg zich vestigt op de planlocatie, is het van belang dat de chirurgische cosmetische behandelingen deels in combinatie met overnachtingen worden aangeboden. Op deze wijze kan een aanvulling in de vorm van 24-uurs dienstverlening én zorgverlening worden verleend. Het beoogde hotel op de planlocatie biedt daartoe passende gelegenheid.

Vooralsnog wordt er rekening gehouden met de mogelijke komst van één medische voorziening / cluster van medische voorzieningen. Hierbij kan rekening worden gehouden met een ruimtebehoefte van circa 500 tot 1.500 m² bvo (inclusief ondersteunende ruimten).

4.7 Conclusies behoefte zorg & medische diensten

Zowel landelijke trends als de bevolkingsontwikkeling in Waalwijk maken dat er in kwalitatieve en kwantitatieve zin behoefte is aan nieuwe, moderne vestigingslocaties voor zorgaanbieders. Bij voorkeur op een goed bereikbare plek en met de mogelijkheid tot clustering van diverse type zorgverleners en medische dienstverlening.

Vooralsnog wordt een behoefte verwacht vanuit de volgende zorgaanbieders en medische dienstverlening:

- **Reguliere eerstelijnszorg:** een cluster van eerstelijns zorgaanbieders bestaande uit circa 3 (reguliere) eerstelijnszorgpraktijken (huisarts, tandzorg en fysiotherapie) met een totaal oppervlak van ca. 1.100 m² bvo.
- **Overige eerstelijnszorg en medische dienstverlening:** een clustering van meer specialistische eerstelijnszorgaanbieders en/of medische dienstverleners (aanvullend op de reguliere eerstelijnszorg). Vooralsnog wordt uitgegaan van 3 tot 7 praktijken met een totale ruimtebehoefte van ca. 300 tot 1.000 m² bvo.
- **Private zorg:** Instelling voor private zorg, in de vorm van een uitgebreide schoonheidssalon (met artsen in dienst), een instelling voor cosmetische chirurgie of een zelfstandig behandelcentrum. Uitgangspunt is een ruimtebehoefte van circa 500 tot 1.500 m² bvo (inclusief ondersteunende ruimten).

In totaal is er daarmee een ruimtebehoefte van 1.900 tot 3.600 m² bvo voor zorgaanbieders en medische dienstverleners. Dit sluit aan op hetgeen beoogd wordt op de planlocatie. In algemene zin is het aan te bevelen voor de locatie qua zorgverlening een wat specialistischer 'profiel' te kiezen dan een 'regulier' gezondheidscentrum. Dit gezien de aanwezigheid van het (vrij omvangrijke) Gezondheidscentrum Het Koetshuis vlakbij. Een invulling met private zorg of bijvoorbeeld een focus op een bepaald type zorg (bijv. bewegingszorg) zou het zorgaanbod een onderscheidend karakter geven. Ook is een sterke profilering van de combinatie met het hotel en gezondheid een mogelijkheid.

5. BEHOEFTE CONSUMENTGERICHTE DIENSTVERLENING

Ontwikkeling

Onderdeel van het planinitiatief is een bedrijfsverzamelgebouw, waarin 1.000 - 2.000 m² bvo bedoeld is voor consumentgerichte dienstverlening.

In de praktijk vestigt consumentgerichte dienstverlening zich vaak in (de plinten van) kantoor- of winkelachtige panden. Enerzijds op goed zichtbare en beloopbare locaties in centrumgebieden en anderzijds juist op goed met de auto en/of OV bereikbare locaties. De planlocatie is met name interessant voor consumentgerichte dienstverlening door de goede autobereikbaarheid. Ook de bereikbaarheid met het OV (bus) is goed, met name vanuit Tilburg. Niet alle soorten dienstverleners zijn echter kansrijk voor inpassing in de beoogde ontwikkeling. Zo neemt door veranderend consumentengedrag het aantal videotheken, makelaardijen en reis- en uitzendbureaus al jaren sterk af.

Persoonlijke dienstverlening

In combinatie met de overige functies die zijn voorzien binnen het planinitiatief is met name persoonlijke dienstverlening kansrijk (bijv. kapper, beautysalon, massagepraktijk) en dan met name dienstverlening rondom zorg en gezondheid. Hierop is in hoofdstuk 4 al uitgebreid ingegaan. Daaruit kwam een ruimte-vraag van 300 tot 1.000 m² bvo naar voren. Om de 'overlap' in de onderdelen van de dienstverlening weer te geven is een bandbreedte opgenomen in het programma in medische, zorg- en reguliere diensten (zie hoofdstuk 1).

Financiële dienstverlening

Naast persoonlijke dienstverlening is er ook nog 'financiële en particuliere dienstverlening' (bank, financieel intermediairs, uitzendbureau, makelaar, notaris, juridisch advies, etc.). Ook dit type dienstverlening zou een plek kunnen krijgen op de planlocatie. Met name de goede autobereikbaarheid is dan een reden voor vestiging. Met name financieel intermediairs (adviseurs in financiële zaken, hypotheek, verzekeringen) vestigen zich relatief vaak buiten centrumgebieden, bijvoorbeeld 'aan huis' of in een bedrijfsverzamelgebouw. Maar ook makelaars en uitzendbureaus zijn kandidaten om zich op een dergelijke locatie te vestigen. In algemene zin hebben centrumgebieden echter vaak de voorkeur voor deze laatste groep.

Het huidige aanbod aan dienstverleners in Waalwijk en Kaatsheuvel komt overeen met hetgeen gemiddeld is voor plaatsen van deze omvang. Dat betekent dat er niet direct sprake is van een kwantitatieve behoefte. Wel kunnen er uiteraard nieuwe ondernemers zijn of bestaande bedrijven zijn met een kwalitatieve schaalvergrotings- of moderniseringswens, waarvoor de planlocatie zeker passend zou kunnen zijn. Dit type dienstverleners kan zich echter ook vestigen binnen de 'kantoorruimte' die binnen hetzelfde pand gerealiseerd zal worden.

Dit type dienstverleners heeft vaak een ruimtebeslag van 100 tot 200 m² bvo. Naar verwachting zullen maximaal 1 tot 3 dienstverleners zich op de planlocatie vestigen. In totaal gaat het daarmee om ca. 100 tot 600 m² bvo.

6. CONCLUSIES

Algemeen

Hieronder beschrijven we kort en bondig de regionale behoefte aan de beoogde functies op de onderhavige planlocatie (Tilburgseweg). De conclusie is dat er voor alle programma-onderdelen (binnen de aangegeven bandbreedtes in oppervlakte) kwantitatieve en kwalitatieve behoefte aanwezig is. Verder bevindt de beoogde locatie zich binnen bestaand stedelijk gebied en voldoet deze aan de locatievoorkeuren van de verschillende programma-onderdelen. De ladder voor duurzame verstedelijking kan dan ook met goed gevolg worden doorlopen. Voor een verdere toelichting en verantwoording verwijzen we naar hoofdstuk 2 t/m 5. Onderstaand zijn hiervan de hoofdpunten weergegeven.

Tabel 6.1: Beoogd programma ontwikkeling N261

Functie	Beoogde omvang
Hotel (incl. bijbehorende faciliteiten, zoals restaurant, bar en/of vergaderfaciliteiten)	13.500 m ² bvo
Restaurant / fastservicebedrijf	800 - 1.000 m ² bvo
Kantoorruimte	2.000 m ² bvo
Zorg en medische dienstverlening	1.000 - 3.000 m ² bvo
Overige consumentgerichte dienstverlening	1.000 - 2.000 m ² bvo

Hotel

Er bestaat in de regio voldoende behoefte aan een hoogwaardig hotel met 150 kamers, een ondersteunend restaurant en vergaderruimten als omschreven in paragraaf 2.1. De ontwikkeling voorziet in de behoefte door de realisatie van een kwalitatief sterk en samenhangend concept op een zeer geschikte locatie (een regionaal leisure-knooppunt), met een grote ruimtelijke meerwaarde (ook voor de omgeving) en voldoende marktpotentieel. De effecten op de ruimtelijk-economische structuur van Waalwijk en de regio zijn per saldo positief.

Een belangrijke kernkwaliteit van de ontwikkeling is de uitstekende bereikbaarheid per auto t.o.v. de meeste andere hotels en andere horecabedrijven in de regio, die immers vooral in en rond de grotere centra liggen. De locatie is tevens goed bereikbaar per openbaar vervoer.

Restaurant en fastservice horeca

Voor een zelfstandig (fastservice)restaurant bestaat in het plangebied een ruime behoefte vanuit Waalwijk en de regio. Per saldo is in de regio immers sprake van een aanzienlijke uitstroom van bestedingen, in zowel de fastfood- als de restaurantsector. Deze afvloeiing zal in de toekomst zelfs nog toenemen, gegeven de verwachte bevolkingsgroei in de regio. Daarnaast kan de horeca de verzorgingsfunctie en wervingskracht van de Woonboulevard en de geplande vrijetijdsfuncties aldaar vergroten.

We benadrukken, dat de aangegeven kwantitatieve marktruimte het resultaat is van berekeningen gebaseerd op vele aannames. Bij de ontwikkeling van nieuw hotelaanbod en restauratieve horeca zijn kwalitatieve aspecten in wezen belangrijker dan de kwantitatieve marktruimte.

Kantoorruimte

Het beoogde initiatief voor een kantoorruimte van 2.000 sluit aan bij kwantitatieve behoefte van de gemeente Waalwijk. Daarbij voldoet de planlocatie in kwalitatief opzicht goed aan de behoefte. De gemeente Waalwijk heeft op dit moment geen kantoorpand van de klasse A, een dergelijk pand op de beoogde locatie zou een kwalitatieve toevoeging kunnen vormen voor de Waalwijkse kantoormarkt. Tevens sluit de ontwikkeling aan op de trends in de sector en past het in grote lijnen binnen het regionaal beleid.

Zorg en medische dienstverlening

Zowel landelijke trends als de bevolkingsontwikkeling in Waalwijk maken dat er zowel in kwalitatieve zin als kwantitatieve zin behoefte is aan nieuwe, moderne vestigingslocaties voor zorgaanbieders. Bij voorkeur op een goed bereikbare plek en met de mogelijkheid tot clustering van diverse type zorgverleners en medische dienstverlening. In totaal is de ruimtebehoefte 1.900 tot 3.600 m² bvo voor zorgaanbieders en medische dienstverleners

Er wordt een behoefte verwacht vanuit de volgende zorgaanbieders en medische dienstverlening:

- *Reguliere eerstelijnszorg*: een cluster van eerstelijns zorgaanbieders bestaande uit circa 3 (reguliere) eerstelijnszorgpraktijken (huisarts, tandzorg en fysiotherapie) met een totaal oppervlak van ca. 1.100 m² bvo.
- *Overige eerstelijnszorg en medische dienstverlening*: een clustering van meer specialistische eerstelijnszorgaanbieders en/of medische dienstverleners (aanvullend op de reguliere eerstelijnszorg). Vooralsnog wordt uitgegaan van 3 tot 7 praktijken met een totale ruimtebehoefte van ca. 300 tot 1.000 m² bvo.
- *Private zorg*: Instelling voor private zorg, in de vorm van een uitgebreide schoonheidssalon (met artsen in dienst), een instelling voor cosmetische chirurgie of een zelfstandig behandelcentrum. Uitgangspunt is een ruimtebehoefte van circa 500 tot 1.500 m² bvo (inclusief ondersteunende ruimten).

Dit sluit aan op hetgeen beoogd wordt op de planlocatie. In algemene zin is het aan te bevelen voor de locatie qua zorgverlening een wat specialistischer 'profiel' te kiezen dan een 'regulier' gezondheidscentrum. Dit gezien de aanwezigheid van het (vrij omvangrijke) Gezondheidscentrum Het Koetshuis vlakbij. Een invulling met private zorg of bijvoorbeeld een focus op een bepaald type zorg (bijv. bewegingszorg) zou het zorgaanbod een onderscheidend karakter geven. Ook is een sterke profilering van de combinatie met het hotel en gezondheid een mogelijkheid.

Consumentgerichte dienstverlening

De behoefte aan persoonlijke/verzorgende dienstverlening is bovenstaand bepaald op ca. 300 tot 1.000 m² bvo. Om deze 'overlap' in de onderdelen van de dienstverlening weer te geven is een bandbreedte opgenomen in het programma in medische, zorg- en reguliere diensten (zie tabel 6.1).

Financiële en particuliere dienstverlening

Qua consumentgerichte dienstverlening is er met name mogelijk enige behoefte vanuit financiële en particuliere dienstverleners. Dit type dienstverleners heeft vaak een ruimtebeslag van 100 tot 200 m² bvo. Naar verwachting zullen maximaal 1 tot 3 dienstverleners zich op de planlocatie vestigen. In totaal gaat het daarmee om ca. 100 tot 600 m² bvo.

Effectenanalyse

Vanuit de jurisprudentie rond de ladder moet de aanvaardbaarheid van de ontwikkeling ten aanzien van het woon-, leef- en ondernemersklimaat inzichtelijk worden gemaakt. Hierbij zijn met name de eventuele leegstandseffecten van belang.

Geconcludeerd wordt dat de beoogde ontwikkeling geen (onaanvaardbare) leegstandseffecten tot gevolg heeft. Hierbij is het volgende van belang:

- De verschillende functies binnen de beoogde ontwikkeling voorzien in een kwantitatieve behoefte. Er is namelijk voldoende 'vraag' naar de ontwikkeling door de groei van de bevolking en/of het relatieve onderaanbod in Waalwijk/het verzorgingsgebied. Dit betekent dat ook na realisatie van de beoogde ontwikkeling voor alle relevante aanbieders in het verzorgingsgebied voldoende omzet te behalen blijft voor economisch-duurzaam functioneren. Het leegkomen van een aanbieder is op voorhand dan ook niet te verwachten.
- Mocht door verplaatsing en/of de toegenomen concurrentie een bedrijf in de relevante sectoren leegkomen, dan nog is er geen sprake van een onaanvaardbare situatie. Het zal – mede gezien het bovenstaande – in alle gevallen gaan om een enkele aanbieder.

BIJLAGEN

Bijlage 1: Algemene trends in de hotelsector

Toekomstige ontwikkeling economie en toerisme

In 2016 bedroeg het Nederlandse bruto binnenlands product (bbp) in ruim 702 miljard euro⁴¹. Het bbp omvat de totale geldwaarde van alle geproduceerde finale goederen en diensten gedurende een jaar. De ontwikkeling van het bbp (waarde in werkelijke prijzen) vertoonde tussen 2007 en 2016 een groei van 14%, ondanks de economische recessie in die periode. De Nederlandsche Bank verwacht voor de komende jaren landelijk een economische groei van gemiddeld ca. 2% per jaar. In praktijk kan de nogal conjunctuurgevoelige horeca (hotels, cafés, restaurants, fastfoodzaken) hier sterk van profiteren.

Het aantal buitenlandse gasten in Nederland is de afgelopen jaren aanzienlijk toegenomen⁴². In 2016 werden 15,8 mln. buitenlandse gasten (toeristisch en zakelijk) verwelkomd. Op basis van de actuele trends en andere ontwikkelingen (lage euro, Brexit, terrorisme, etc.) verwacht het NBTC voor het inkomend toerisme in Nederland tot 2020 een jaarlijkse groei van gemiddeld 2%. Voor het binnenlands toerisme geldt in grote lijnen dezelfde toekomstverwachting. Ook dit is een positief gegeven voor de horeca.

Een vitale sector met groeipotenties

Hotels richten zich binnen de horeca primair op het aanbieden van overnachtingsmogelijkheden. Daarnaast bieden ze meestal maaltijden, dranken en vaak ook vergaderruimten en flexibele werkplekken aan. Hotels zijn in het algemeen vooral afhankelijk van zakelijke bezoekers, toeristen zijn meestal in de minderheid. De hotelsector in Nederland herstelt zich anno 2016 opvallend sterk en snel na jaren van krimp.



Moderne hotels bieden meer dan een overnachtingsplek

Hotels ontwikkelen zich steeds meer tot (zakelijke) ontmoetingsplek in brede zin, vaak met een prestigieus karakter. Ze hebben ook overdag een belangrijke functie. Steeds vaker worden vergader- of feestzalen aangeboden, een brasserie of restaurant, faciliteiten voor telewerken en hoogwaardige

⁴¹ CBS, betreft voor 2016 voorlopige cijfers.

⁴² Bron: NBTC; Toerisme in perspectief, juli 2016.

(wellness)voorzieningen. Ook extern presenteren hotels zich steeds opvallender, met een vaak markante architectuur. Door de toenemende ketenvorming en internationalisering van de sector is de professionaliteit enorm toegenomen. Niet voor niets worden hotels vaak ingezet als beeldbepalend element (icoon) in gebiedsontwikkelingen. Voorbeelden zijn Hotel New York op de Rotterdamse Wilhelminapier en Villa Augustus in Dordrecht. Ze leveren daar een wezenlijke bijdrage aan de 'branding' van het gebied.

Schaalvergroting en schaalverkleining

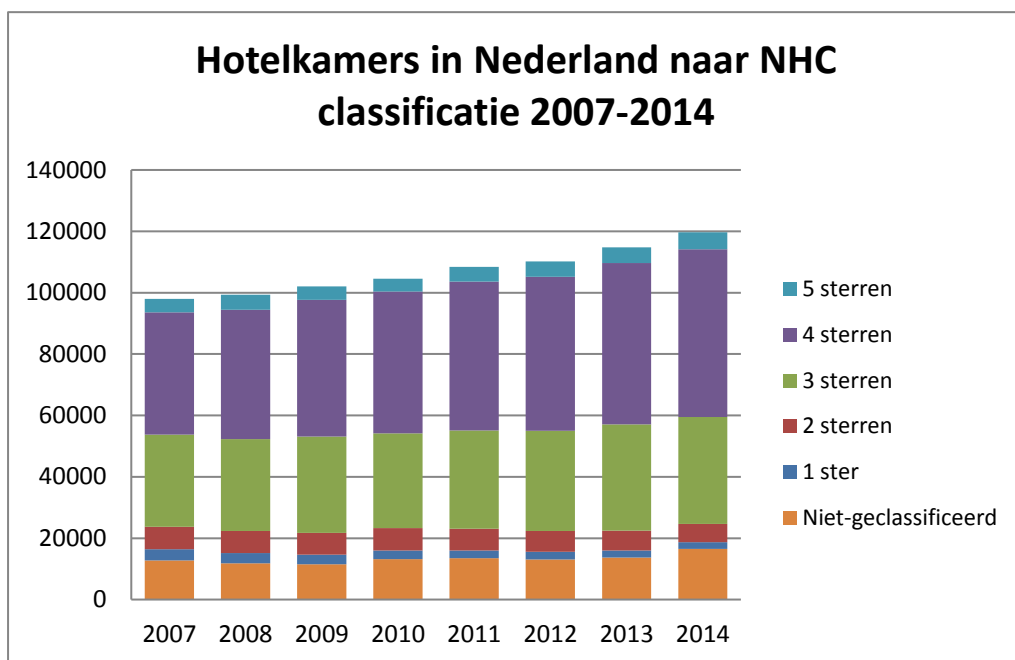
De belangrijkste trend in de hotelserie is schaalvergroting, wat vooral in gang is gezet door grote (inter)nationale hotelketens. Het beoogde initiatief in Waalwijk sluit hier ook op aan. Het aantal kleinschalige pensions en familiehotels neemt geleidelijk af. De schaalvergroting roept echter ook weer een tegenreactie op. Er openen hotels die zich richten op een bepaald thema, zoals kunst, design, romantiek, een bepaalde ontwerpstyl of op specifieke doelgroepen (fietsers/wandelaars, rustzoekers, levensgenieters, etc.). Deze hotels ('boetiekhotels', 'sfeerhotels') zijn veelal kleinschalig. Zij proberen zich te onderscheiden van de grote, vaak nogal anonieme hotels door een onderscheidend (doch niet per definitie exclusief) product, vormgeving en een persoonlijke benadering van gasten. Een andere vorm van kleinschalige hotelserie bestaat uit kwaliteitsrestaurants die tevens hotelkamers of (luxe) appartementen aanbieden. Ook hier is het aantal kamers relatief beperkt.

Landelijk zijn er de afgelopen decennia nogal wat hotelkamers bijgekomen. Paragraaf 4.2 maakt evenwel duidelijk dat het aantal overnachtingen tegelijk eveneens aanmerkelijk toenam en in grote lijnen een identieke trend vertoont als de ontwikkeling van het kameraanbod. Met andere woorden: de markt absorbeert het groeiende aanbod goed en de gemiddelde kamerbezetting blijft ongeveer gelijk. In de hogere marktsegmenten neemt de kamerbezetting landelijk zelfs nog iets toe, ten koste van de minder goed geoutilleerde hotels met 1 of 2 sterren en pensions.

Upgrading

Een andere ontwikkeling is de 'upgrading' van het hotelproduct. Het aantal hotels in de hogere segmenten groeit, terwijl de capaciteit in de 'lagere' marktsegmenten afneemt. De onderstaande figuur⁴³ illustreert deze tendens. Vijfsterrenhotels zijn vooral in de Randstad gevestigd. Ook binnen de marktsegmenten is sprake van upgrading: een drie-sterrenkamer biedt tegenwoordig meer faciliteiten, ruimte en comfort dan vroeger. Mede daardoor bestaat vanuit het zakenleven (vooral het middenmanagement en verkoopfuncties), zeker in tijden van economische laagconjunctuur, ook een vraag naar middenklasse hotels, mits deze moderne kamers bieden met voldoende (doch niet per se luxe) faciliteiten.

⁴³ Bron: CBS / HorecaDNA 2017.



Toenemende concurrentie

De kleinere, zelfstandige hotels ondervinden steeds meer concurrentie van internationale ketens en grote franchiseorganisaties. Zij beschikken over uitermate professionele marketingformules en reserveringssystemen. Reserveren via internet heeft een grote vlucht genomen; de klant ziet direct beschikbaarheid en prijs van de kamer voor een bepaalde periode en kan online boeken. Dit heeft tot gevolg dat de prijs-kwaliteitsverhouding steeds belangrijker wordt. Kleinere bedrijven doen in praktijk vaak weinig aan marketing, door onvoldoende financiële of organisatorische capaciteit. Daarom wordt hiervoor vaak samengewerkt met andere zelfstandige hotelbedrijven, bijvoorbeeld in de vorm van marketingovereenkomsten.

Elke formule vraagt eigen vestigingsmilieu

Qua locatiekeuze bestaat er een duidelijk onderscheid tussen 'zakelijke' en 'toeristische' hotels. De eerste groep richt zich doorgaans vooral op 'stedelijke' locaties die snel bereikbaar zijn per auto en (in mindere mate) per trein, representatief zijn en in het zicht liggen. Nieuwe 'toeristische' hotels, meestal kleiner van omvang, kiezen veelal voor monumentale binnensteden of dorpen of juist een landschapelijk aantrekkelijke locatie in het buitengebied. Monumentale of anderszins markante gebouwen hebben de voorkeur, vanwege het onderscheidende karakter en de uitstraling. Het beoogde hotelconcept in Waalwijk kan zich, gegeven de locatie en de productformule (fullservice), richten op zowel de zakelijke als de toeristische markt.

De grootste hotelketens in Nederland zijn (naar aantal kamers):

- Van der Valk
 - NH Hotels
 - Accor
 - Groupe du Louvre
 - Hampshire
 - Best Western
 - Bastion
 - Intercontinental Hotels Group (HG)
 - Fletcher
 - Bilderberg
-

Een goed toekomstperspectief

Een goed hotel is een gastvrij, comfortabel en rustig toevluchtsoord, vooral voor mensen van buiten de regio. De verwachtingen voor de hotelsector voor de komende jaren zijn positief, mede door het sterk toenemende aantal buitenlandse overnachtingen in Nederland. Korte hotelvakanties ('tussendoortjes') winnen aan populariteit, maar ook het aantal zakelijke overnachtingen en bijeenkomsten zal nog verder stijgen. Voorwaarde is dat hotels ruime kamers aanbieden, met voldoende, goede faciliteiten (ruim sanitair, bureau, zitgelegenheid, Wifi, glasvezel, etc.) en aanvullende voorzieningen (lift, lounge, café-restaurant, telewerkplekken, parkeergelegenheid, etc.). Bijzondere perspectieven bestaan er, zoals vermeld, voor thematische en conceptgerichte hotels. Deze moeten dan wel kiezen voor een marktgericht thema, dat enerzijds uniek en onderscheidend is, maar tegelijkertijd ook niet te stigmatiserend qua doelgroepen.

Nieuwe hotelconcepten groeien en bloeien

Ondanks de ketenvorming in de hotelsector blijken zich ook kleine, onderscheidende formules te kunnen ontwikkelen, gericht op nichemarkten. Opvallend was het afgelopen decennium de opkomst van bijzondere, hoogwaardige hotelconcepten als Design Hotels, Art Hotels en Lounge Hotels. Vaak worden ze gefaciliteerd door grote ketens. Hotels zijn in dat opzicht trendsettend in de vrijetijdsector. Door combinaties met een restaurant of zaalverhuur blijkt ook op dit niveau vaak een succesvolle exploitatie mogelijk.

Ook de toename van de budgetketens is opvallend, met nieuwe spelers als Ibis Budget en B&B Hotels. Bed & Breakfast accommodaties zijn voor Nederland een betrekkelijk nieuw fenomeen. Gasten kunnen er betaalbaar overnachten in een vaak sfeervol huis. Daarnaast is er de opvallende groei van Airbnb, waarbij particulieren hun woning direct verhuren via een online platform. Steeds meer aanbieders richten zich niet alleen op toeristen, maar ook op de zakelijke markt. Ook Couchsurfing is een recente ontwikkeling, waarbij gratis kan worden overnacht bij 'locals'. Dit fenomeen ontwikkelt zich vooral in de Randstad en dan met name in Amsterdam.

Vele doelgroepen voor de hotelsector

Elke doelgroep stelt haar eigen eisen aan een verblijf in een hotel, 's nachts dan wel overdag. Hieronder beschrijven we de marktsegmenten/doelgroepen die voor Waalwijk in potentie het meest relevant

zijn en hun behoeften. Met name tussen zakelijke gasten en toeristen bestaan in dit opzicht duidelijke verschillen.

Zakelijke bezoekers en conferentiegangers zijn voor Waalwijk vooral interessant vanwege de lokale en regionale economische structuur en de dynamiek daarin en de goede bereikbaarheid per auto. Ook de ligging midden in het landschappelijk fraaie en gevarieerde Midden-Brabant en de toeristische voorzieningen aldaar kan als een sterk punt worden beschouwd. Een nieuw hotel in Waalwijk kan zal zich dus zowel op de zakelijke-, conferentie- als de leisuremarkt richten.

Marktsegment:	Specifieke eisen en kenmerken:
Zakelijk	• <i>Primaire accenten: stijlvol, comfortabel, functioneel, bereikbaar</i> • Hoogwaardig product, in alle facetten • Locatie nabij zakelijke bestemming • Bereikbaarheid per auto, parkeergelegenheid • Service, klantgerichtheid • Ruime faciliteiten • Efficiënte check-in, lokale informatie • Goed restaurant/bar, nabijheid kwalitatieve horeca • Accent werkdagen buiten grote vakanties • Dominant marktsegment: Luxury-Upscale-Midscale-Economy
Conferentie (congres)	• <i>Primaire accenten: ruim, functioneel, onderscheidend</i> • Hoogwaardig product, in alle facetten • Eigen of nabij ander congres-, conferentiecentrum • Hoge pieken in kamervraag (vereist grote kamercapaciteit) • Bereikbaarheid per auto, parkeergelegenheid • Accent werkdagen buiten grote vakanties • Dominant marktsegment: Luxury-Upscale-Midscale-Economy
Leisure	• <i>Primaire accenten: sfeer, beleving, authenticiteit</i> • Voorkeur prijsvriendelijke accommodatie • Toeristische attracties en horeca nabij • Bereikbaarheid per auto en trein, parkeergelegenheid • Ingesteld op groepen toeristen (touringcars) • In elk geval basisfaciliteiten aanwezig (eigen toilet, badkamer, wifi, etc.) • Accent weekeinden, vakanties • Dominant marktsegment: Luxury-Upscale-Midscale-Economy

Wat bepaalt het functioneren van hotels en restaurants?

Het functioneren van hotels wordt in het algemeen vooral bepaald door:

- Productformule, kwaliteitsniveau;
- Beschikbare faciliteiten;
- Locatie, bereikbaarheid per auto vanaf hoofdinfrastructuur;
- Toeristische functie omgeving;
- Representativiteit locatie en gebouw;
- Gastvrijheid, serviceniveau;
- Werkgelegenheid en kantoren in directe omgeving.

We beoordelen vanuit deze randvoorwaarden het initiatief voor een nieuw, modern zakenhotel in Waalwijk conform de beschreven ambities positief. Wel zijn een sterke, professionele bedrijfsvoering en marketing essentieel.

Veel interactie met andere functies

Hotels profiteren doorgaans sterk van de wervingskracht van andere economische functies (restaurantie horeca, cultuur, retail, bedrijventerreinen) en vice versa. Met name in binnensteden, maar ook op trafficlocaties en nabij bedrijventerreinen, kan deze interactie groot zijn. Daarnaast zijn hotels belangrijk voor het lokale en regionale zakelijk bedrijfsleven: als ontmoetings-, vergader- en conferentieruimte en als overnachtingsplek voor zakelijke bezoekers.

Bijlage 2: Algemene trends in de horeca

In deze paragraaf beschrijven we de belangrijkste trends in de horeca, voor zover van invloed op het ruimtelijk-functionele ontwikkelingsperspectief voor de onderhavige locatie.

Er hebben zich de afgelopen jaren veel ontwikkelingen voorgedaan in de (restaurantieve) horeca, zowel aan de vraag- als de aanbodzijde. We beperken ons in dit overzicht tot de hoofdlijnen, aangezien er in en rond de zeer veelzijdige horecasector vele trends spelen, zowel op macro- als microniveau. Voor de beschrijving hebben we geput uit vele bronnen, onderzoeken (o.a. CBS, HorecaDNA, NRIT, KHN), horeca- en algemene media en vele gesprekken met ondernemers en grote horecaformules.

Er zijn in Nederland bijna **41.000 horecazaken**, waaronder bijna 17.000 drankverstrekkers, 12.300 fastservice-zaken (snackbars, etc.) en 11.600 restaurants. In 2015 realiseerde de restaurantieve horeca (dus excl. hotels) een totale omzet van **ca. 13,6 miljard euro**. Hoewel de bestedingen in de sector de afgelopen jaren fors zijn gestegen en de **toekomstverwachting** eveneens **positief** is, bestaat er landelijk een overaanbod van 'traditionele' horeca. Er is 'teveel van hetzelfde'. Anno 2017 bestaan er vooral ontwikkelingskansen voor zaken die zich qua thema, product, service en marketing sterk en onderscheidend profileren. Opvallend is de recente opkomst van (soms grootschalige) buffetrestaurants, tapasformules, koffie- en 'craft'-bierconcepten.

De **vrijtijdseconomie** toont nog steeds een sterke expansie. Vrijwel elke Nederlander bezoekt tegenwoordig wel eens een horecazaak, in welk verband en met welk motief dan ook. Bovenal verwacht men een aantrekkelijke, al dan niet bijzondere '**beleving**' en men is in het algemeen bereid daarvoor een faire prijs te betalen. Daarnaast laten steeds meer mensen zich echter leiden door kortingsacties. De groeiende groep (**koopkrachtige**) **ouderen** wil optimaal genieten van haar ruime vrije tijd. Ook het groeiende aantal kleine huishoudens leidt tot extra consumptie buitenshuis. Het aantal dagelijkse 'eetmomenten' neemt nog steeds toe. Tenslotte leveren de sterk toenemende overnachtingen van **buitenlandse toeristen** veel extra vraagpotentieel voor de horeca.

In toenemende mate wordt het **economisch en sociaal-maatschappelijk belang** van een sterke horecasector erkend, ook door overheden. Horeca richt zich steeds meer op **vermaak en beleving** en moderne zaken zijn actief bezig met productontwikkeling, marketing en organisatie van activiteiten en arrangementen. Sterke horeca zet een gebied op de kaart, ook voor bovenlokale bezoekers. Dit heeft ook effecten op de ruimtelijke eisen en structuur van de sector.



De belangrijkste trends zijn als volgt:

- **Multifunctionaliteit:** horecabedrijven bieden een steeds bredere menukeuze, met per dagdeel soms verschillende doelgroepen. Ook worden vaker recreatieve en culturele activiteiten georganiseerd.
- **Vervlechting horeca, detailhandel en cultuur:** Traditioneel baseren bestemmingsplannen zich primair op hoofdfuncties als horeca (al dan niet met verkoop alcoholhoudende dranken), cultuur of detailhandel. Mede door de veranderende consumentenwensen, multifunctionaliteit en 'blurring' ontstaan steeds meer combinatievormen. Bijvoorbeeld een dagelijkse of niet-dagelijkse winkel (mode, woninginrichting, boeken, etc.) of bibliotheek met gelegenheid voor koffiedrinken of lunchen. Vanuit de landelijke regelgeving is hier overigens in principe alleen consumptie van niet-alcoholhoudende dranken toegestaan.
- **Schaalvergroting:** de ruimtebehoefte van horecazaken neemt toe, vanwege de gewenste multifunctionaliteit, consumentenbehoefte en/of omzeteisen. De opkomst van de zogenaamde Wereld-restaurants (grootschalige buffetrestaurants met een mondiale keuken) en andere 'fast casual' formules (La Place, Happy Italy, Vapiano) vormen de meest recente exponenten hiervan.
- **Opkomst traffic-locaties:** doelgericht bezochte horecaketens gericht op fastservice en 'casual dining' (met doorgaans een relatief grote ruimtebehoefte) oriënteren zich steeds meer op lokaal en regionaal goed bereikbare voorzieningenconcentraties met ruime parkeergelegenheid. Vaak betreft het locaties langs snelwegen of andere regionale hoofdroutes.
- **Vestiging horeca in industrieel of militair erfgoed:** De robuuste, ongepolijste en 'stoere' uitstraling van dit soort vastgoed, beschikbare ruimte en parkeerruimte bieden bijzondere kansen voor bijzondere horecaconcepten en aanverwante activiteiten. Ook wel gekenschetst als 'Nouveau Ruig'.
- **Opkomst drankspecialiteiten:** Cafés waren in Nederland van oudsher sterk gericht op het schenken van bier, met een beperkte keuze aan andere dranken. Hoewel speciaalbieren ('Craft Beers') weer in opkomst zijn, is ook de groeiende populariteit van wijn en gedestilleerd (cocktails, whiskey, gin) opvallend. Soms betreft het zelfstandige horecazaken. Het aantal koffiezaken groeit sterk, met landelijke spelers als Starbucks en Coffeecompany. Voor jongeren en ZZP-ers hebben deze zaken vaak een belangrijke ontmoetingsfunctie. Voor de vermelde horecatypen is vooral de binnenstad een kansrijk vestigingsmilieu.
- **Opkomst horeca met maatschappelijke betrokkenheid** en inzet van personeel met een achterstand tot de arbeidsmarkt. Voorbeelden zijn Brownies&downieS, The Colour Kitchen en Bakkerij/lunchcafé Driekant te Zutphen. Restaurant Instock kookt alleen met voedseloverschotten of producten met een afwijkende maat of uiterlijk. Mede vanwege de maatschappelijke functie zijn deze zaken soms zeer populair.
- **Toenemende betekenis buitenfestivals met een accent op het thema food.** Vaak zijn er food-trucks aanwezig en wordt vooral vers, biologisch en 'streekeigen' voedsel aangeboden, binnen een breed programma met entertainment, muziek en cultuur.

Branchering horeca

HorecaDNA hanteert een bedrijfstypenindeling gebaseerd op het product dat wordt verstrekt (dranken, ijs, etc.), de specifieke ligging van het bedrijf (strand, camping, etc.) en een aantal andere onderscheidende kenmerken. Deze bedrijfstypen worden hieronder beschreven.

Indeling horecabedrijven naar sector

Drankensector

- café/bar
 - discotheek
 - coffeecorner
 - kiosk
 - horeca bij recreatiebedrijf (w.o. pool/biljartcentra, amusementscentra, bioscopen)
 - horeca bij sportaccommodatie
 - strandbedrijf
 - ontmoetingscentrum
 - zalen-/partycentrum
-

Fastfood/fastservice

- ijssalon
 - snackbar/cafetaria
 - fastfoodrestaurant
 - shoarmazaak
 - lunchroom
 - crêperie
 - restauratie
 - spijsverstrekkers n.e.g., delivery
-

Restaurantsector

- bistro
 - restaurant
 - café-restaurant
 - wegrestaurant
-