

Kempen~broek - IJzeren Man

Haalbaarheidsonderzoeken (achtergronddocument gebiedsvisie Kempen~Broek – IJzeren Man)





Inhoudsopgave

Centrale Zandwinning	4
Comfortwoningen	10
Nieuw leven voor De Lichtenberg	22
Ecologische en recreatieve verbinding	28
Sauna- en wellnessaccommodatie	32

Centrale Zandwinning

(achtergronddocument gebiedsvisie Kempen~Broek – IJzeren Man)

1. Inleiding

Tussen gemeente, provincie en ontzander is een overeenkomst afgesloten over de zandwinning en de wijze waarop de zandwinplas op termijn moet worden opgeleverd. In deze overeenkomst is een basisinrichting aan natuur- en recreatievoorzieningen opgenomen: wandel- en fietsverbindingen, visplekken en parkeervoorzieningen. In deze notitie geven wij aan welke recreatieve potenties de zandwinplas heeft. De afgesloten overeenkomst vormt daarbij het vertrekpunt.

Zoals aangegeven in de recreatievisie richt de zone van het stadswandelbos zich op de segmenten Gezellig lime en Uitbundig geel. In deze zone is zowel De IJzeren Man als de zandwinlocatie gelegen. De inrichting van beide gebieden moet op elkaar worden afgestemd. De voorzieningen bij De IJzeren Man zijn sterk gericht op het segment Gezellig lime. Het gezelschap, tijd voor het gezin, leuke activiteiten, samen met kinderen en ontspanning staan centraal.

In onze visie kan de zandwinlocatie zich, in afstemming tot De IJzeren Man, meer richten op het segment Uitbundig geel. De activiteit zelf is voor deze doelgroep belangrijker. Hier worden dan ook "minder gangbare" voorzieningen aangeboden of voorzieningen die locatieafhankelijk zijn.

Sportief en actief bezig zijn is voor dit segment belangrijk, met gezin en vrienden. Goede kwaliteit en eigentijdsheid worden gewaardeerd. Wij stellen voor dit verder te specialiseren in het thema (water)sport. In de tabel is schematisch aangegeven hoe de profielen voor de Centrale Zandwinning en De IJzeren Man er uitzien. In deze notitie werken we dit verder uit.

2. Centrale Zandwinning (Het Blauwe Meertje)

De (op te leveren) plas en oevers van de Centrale Zandwinning bieden grote potenties voor de ontwikkeling van recreatie. Voor Kempen~Broek – IJzeren Man en de regio Midden-Limburg herbergt het gebied unieke kwaliteiten voor recreatief gebruik: schoon, helder en diep water, groot wateroppervlak, landelijke en natuurlijke omgeving. Daarbij komt dat de locatie relatief goed bereikbaar is (te maken). Bij het verzilveren van deze potenties moet op een zorgvuldige wijze afstemming plaatsvinden met andere waarden die het gebied heeft en belangen die spelen. Hierbij gaat het om de (potentiële) natuurwaarden van de locatie, zoals ook vastgelegd in de huidige overeenkomst. Qua belangen zijn de bedrijfsvoering van in de omgeving aanwezige bedrijven van belang (met name gaat het hierbij om de milieuvergunning van Componenta, Bredox en Trespa), de ontwikkelingsmogelijkheden van de recreatievoorzieningen rondom De IJzeren Man en de belangen van de ontzander. In

	CZW	IJzeren Man
Segment	Uitbundig geel	Gezellig lime
Doelgroep	Gezinnen, kinderen > 12 jaar Jongeren (jong) volwassenen	Gezinnen, kinderen < 12 jaar
Dag/verblijf	Dagrecreatie	Dag- en verblijfsrecreatie
Thematiek	Water en sport	Land (en water)
Voorzieningenniveau	Gemiddeld	Hoog
Bebouwing	Beperkt	Ruimer
Diversiteit voorzieningen	Gespecialiseerd	Gevarieerd
Voorzieningen	Duikvoorzieningen Horeca Oeverrecreatie Outdoor (sport) Vissen Natuurgerichte recreatie Parkeren Routegebonden recreatie Speelbos Groepskampeerterrein	Zwembad Kinderboerderij Kinderpretland Horeca NMC Klimbos Waterskibaan Speelbos Kampeerterein (groep/natuur) Parkeren Routegebonden recreatie

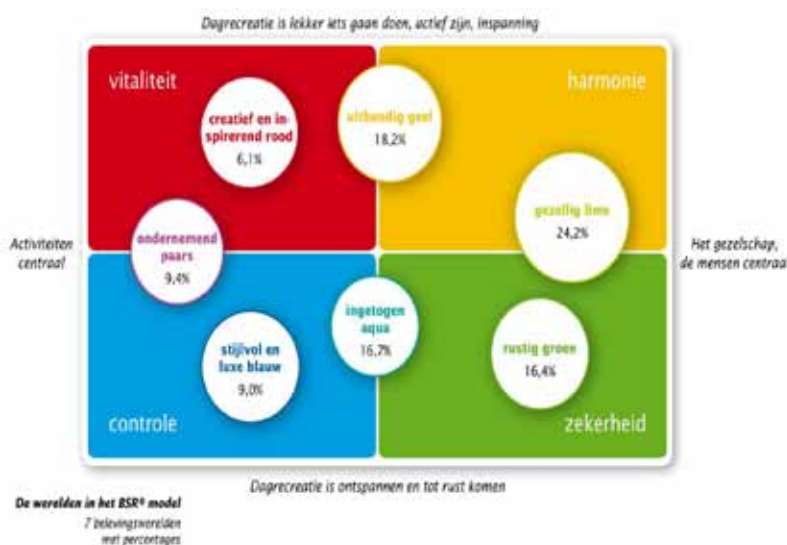
het voorstel voor het toekomstig recreatief gebruik vindt een afweging plaats van deze belangen en waarden.

3. Doelgroep

De doelgroepen in dagrecreatie kunnen worden onderverdeeld in zeven belevingswerelden. Elke doelgroep heeft eigen wensen, activiteiten en een bezoekersprofiel. De zeven onderscheiden groepen worden omschreven aan de hand van zeven kleuren (zie tekstkader).

Het segment waar Het Blauwe Meertje zich op richt is Uitbundig geel. Dit is de grootste aanwezige doelgroep in Midden-Limburg (22%). Dit zijn actieve en sportieve recreanten die graag samen met anderen recreëren. Gezelligheid wordt belangrijk gevonden. Moderne en eigentijdse voorzieningen worden gewaardeerd. Voor Het Blauwe Meertje mikken we meer specifiek op jongeren, gezinnen met oudere kinderen (vanaf 12 jaar), groepen en volwassenen. Qua geografische herkomst is de doelgroep driedelig. Zwemmers en routegebonden recreanten zijn voornamelijk afkomstig uit Weert en omgeving. Recreanten (groepen) die voor outdoor(sport)voorzieningen komen, zijn woonachtig in de regio Midden-Limburg. Voor de duikvoorzieningen is naast deze doelgroep een lande-lijke markt aan te boren, mits de voorzieningen daarop zijn afgestemd.

Belevingswerelden dagrecreatie



Uitbundig geel

Recreanten in de gele belevingswereld zijn echte levensgenieters die graag samen met anderen actief en sportief recreëren. Recreatie is voor deze groep genieten, uitgaan en lekker eten. Actief, sportief, gezellig en verrassend zijn de kernwoorden bij de vormen van recreatie die zij kiezen. Contact met anderen – familie, vrienden of kennissen – is belangrijk. Zij gaan ook regelmatig met een grotere groep in plaats van alleen met het eigen gezin op pad. Ze zijn energiek en enthousiast en letten er bij het uitkiezen van een activiteit op dat iedereen het naar de zin kan hebben. En ze beschikken over iets meer budget dan gemiddeld.

Gezellig lime

Gezellig lime recreanten zijn gewone, gezellige mensen die recreëren om zo even weg te zijn van de dagelijkse beslomeringen. Recreëren is “even lekker weg met elkaar”. Daarbij staan samen zijn, gezelligheid en (sportieve) ontspanning centraal. De lime recreant stelt daarbij niet van die bijzondere eisen. Een braderie of rommelmarkt is heel gezellig en je komt er altijd wel iemand tegen! Lekker vrij zijn, rust en doen waar je op dat moment zin in hebt, dat telt voor de recreanten uit de lime belevings-wereld. Daarbij wordt wel een beetje op de kosten gelet, je kunt je geld tenslotte maar één keer uitgeven.

Rustig groen

Recreanten uit de groene belevingswereld zijn kalm en serieus. Recreëren is voor hen niets anders dan uitrusten, ontspannen en tijd hebben voor je hobby's. Even rust nemen in eigen omgeving en niets aan je hoofd hebben. In eigen omgeving is genoeg moois te zien en te ontdekken, je hoeft er niet ver voor te reizen. Groene recreanten worden omschreven als gewoon, nuchter, bedachtzaam en kalm. Zij gaan graag hun eigen gang en vinden dat de maatschappij van vandaag toch wel erg hard aan het veranderen is. Hun gevoel is dat het “vroeger vaak beter was”. De oudere leeftijdsklasse is hier oververtegenwoordigd.

Ingetogen aqua

Recreanten uit de aqua belevingswereld zijn bedachtzaam en geïnteresseerd in cultuur en wat zij kunnen betekenen voor de maatschappij. Ze beschrijven zichzelf als ruimdenkend, rustig, geïnteresseerd in anderen en serieus. In deze groep vinden we relatief vaker empty nesters, die weer tijd hebben voor hun eigen interesses. Inspirerende maar ook vaak rustige activiteiten horen daar bij. Zij verdiepen zich graag in kunst en cultuur, willen nog volop meedoen met de maatschappij van vandaag en alle veranderingen die zij daarin zien. Deze recreanten houden ook wel van sportieve activiteiten. Wandelen, fietsen, nordic walking!

Stijlvol en luxe blauw

Recreanten uit de blauwe belevingswereld zijn zelfverzekerd en vinden dat ze in hun vrije tijd wel wat luxe en stijlvol ontspannen verdienen. Ze zijn zakelijk en intelligent. Ze houden van stijl en klasse, zijn wat meer gericht op de exclusievere vormen van recreatie. Recreëren betekent voor hen zich even ontspannen en afstand nemen van de dynamiek van alledag. Dit doen zij door actief te sporten maar ook door aandacht te besteden aan het 'social network'. In hun vrije tijd zoeken zij graag "ons soort mensen". Meer exclusieve vrijetijdsbestedingen als wellness zijn populair bij deze belevingswereld.

Ondernemend paars

Recreanten uit de paarse belevingswereld laten zich graag verrassen en inspireren, met name door cultuur. Nieuwe dingen zien, ontdekken en beleven. Het gewone is vaak niet goed genoeg voor de ondernemend paars ingestelde recreant. Zij zijn op zoek naar een bijzondere ervaring. Cultuur, maar ook activiteit en sportiviteit staan daarbij vaak centraal. Na een drukke (werk)periode kunnen deze recreanten ook erg genieten van een sauna- of wellnessarrangement. Het zijn relatief veel jonge één- of tweepersoonshuishoudens.

Creatief en inspirerend rood

Recreanten uit de rode belevingswereld zijn in het algemeen erg creatief, op zoek naar uitdagingen en inspirerende ervaringen. Ze gaan graag buiten de gebaande paden. Karakterkenmerken als onafhankelijk, intelligent, zelfbewust, artistiek en ruimdenkend passen goed bij deze recreanten. Het onbekende is juist spannend en prikkelend. Recreatie betekent naast sportiviteit en ontspanning ook het zoeken naar vernieuw-ende stromingen, moderne kunst en andere culturen.

4. Voorzieningen

De voorzieningen zijn gericht op de dagrecreant en zijn geclusterd rond het thema water en sport. Bij het bepalen van de voorzieningen is rekening gehouden met het feit dat zij elkaar ondersteunen, complementair zijn en zo ingepast kunnen worden dat zij geen onderlinge overlast veroorzaken. Ook is hierbij vanuit de markt bezien of het wenselijk en haalbaar is deze voorzieningen te realiseren. Opgemerkt dient te worden dat deze voorzieningen, alsook het vlekkenplan, niet overeenkomen met wat nu in de overeenkomst is opgenomen. Reden om hiervan op onderdelen af te wijken, is dat het plan nu meer potenties heeft voor recreatieve ontwikkeling. Ook de geurcontour van de in de omgeving aanwezige bedrijven is in sterke mate bepalend geweest voor de profilering en zonering van de voorzieningen (zie paragraaf 7 voor de geurcontour).

De volgende activiteiten worden opgenomen:

- Duiken: zowel voor verenigde duikers (Peddemoeek, 175 leden), bedrijven die hier activiteiten aanbieden, als

individuele duikers uit een wijde omgeving. Duiken is in principe een jaarronde activiteit. Door de plas voldoende diep te maken kunnen hier ook opleidingen worden gegeven voor het behalen van brevetten. Gelet op de ligging (vanuit "de Randstad" is dit de eerste plas van Limburg), is het mogelijk een landelijke aantrekkingskracht te verkrijgen. In de omgeving is de Bosmolenplas bij Panheel een concurrerende voorziening. Maar daar wordt entree gevraagd en gelden openingstijden. De voorzieningen die bij Het Blauwe Meertje worden aangeboden, zijn:

- Waterplas waarvan een gedeelte 20 tot 25 meter diep is (dit is niet in de huidige overeenkomst met de ontzander opgenomen)
- Steiger, bij voorkeur exclusief voor duikers
- Extra "avontuur" onder water (bijzondere flora en fauna, objecten, onderwatermuseum)
- Kleedruimtes, met name als een landelijke uitstraling wordt nagestreefd

Op basis van de geldende vergunningen en de monitoring van de waterkwaliteit alsook de verontdieping, zijn er geen redenen bekend of te verwachten die maken dat de waterkwaliteit niet gaat voldoen aan de wensen en eisen van deze doelgroep. Pas na oplevering van de zandwinplas kan hierin duidelijkheid worden verkregen (onder andere met betrekking tot de helderheid van het water).

- Zwemoever en recreatiestrook: de locatie oefent een sterke aantrekkingskracht uit op zwemmers, deze zijn nauwelijks te weren. Faciliteren lijkt daarbij een meer kansrijke strategie. Een beperkte strook van de oever van Het Blauwe Meertje wordt ingericht voor zwem- en oeverrecreatie. Dit aanbod is een differentiatie op het zwembad De IJzeren Man, dat deze beleving (vrij en ongestoord recreëren aan open water) in mindere mate aanbiedt. Zeker wanneer deze voorzieningen worden uitgebreid met extra (outdoor) aanbod. De zone tussen de CZW en het landgoed Den Advocaat leent zich daarvoor. Doelgroep zijn met name jongeren uit Weert en omgeving die hier op zonnige dagen op af komen. Deze jongeren worden door het zwembad De IJzeren Man nu in mindere mate bediend. Door de voorzieningen beperkt in omvang te houden en weinig tot geen extra voorzieningen aan te bieden, is het mogelijk om de aanvullende voorziening te realiseren zonder dat dat een al te grote concurrerende werking heeft voor het zwembad. Ook gelet op in de omgeving aanwezige voorzieningen (Aqua Best, E3-strand, Berkendonk en de Maasplassen), de gewenste profilering van Weert binnen de regio Midden-Limburg, de combinatie met andere recreatievoorzieningen en de reeds gemaakte afspraken op het gebied van een natuurlijke inrichting, zijn wij geen voorstander van een meer grootschalige zwem- en recreatie-inrichting. Voorzieningen:
 - Zwemoever van 20 tot 50 meter (de overige oevers van Het Blauwe Meertje worden zo ingericht dat deze niet geschikt en bereikbaar zijn voor zwemmers)
 - Geleidelijk aflopende waterdiepte (talud 1 : 10, afgezet met een ballenlijn bij 1,50 m)
 - Eenvoudige sportvoorziening zoals een volleybalnet

- Geen dagelijks toezicht
- Wenselijkheid te voldoen aan de richtlijnen voor zwemwaterkwaliteit (dit is geen wettelijke verplichting als de provincie de locatie niet aanwijst als zwemwaterlocatie; waterschap controleert)
- Outdoor(sport) gerelateerde activiteiten in de zone tussen Landgoed Den Advocaat en Het Blauwe Meertje
- Horeca: de horeca bedient meerdere doelgroepen: duikers, zwemmers, trimmers, ATB-ers, wandelaars en fietsers. In combinatie met de parkeervoorzieningen kan deze locatie een goed startpunt zijn om van hieruit Kempen~Broek actief en sportief te verkennen. Wedstrijden en andere evenementen kunnen van hieruit worden georganiseerd. Voorzieningen:
 - Horeca gelegen nabij zwemoever en duiksteiger
 - Groot terras met uitzicht over het water
 - Bij voorkeur combinatie met douche- en omkleedgelegenheid, eventueel ook verhuur duikequipment of compressor
 - Jaarrond open en beperkte avondopenstelling
 - Voorkeurslocatie aan westzijde van plas



- Vissen: de combinatie vissen en zwemmen (waaronder ook duiken wordt gerekend) is vaak lastig. Reden hiervoor is dat bij (intensief) viswater vissen vaak gevoerd worden door de visser. Dit leidt in de praktijk tot blauwalg en dat moet worden voorkomen in een plas waar ook wordt gezwommen. In het plangebied is veel vraag naar vismogelijkheden, terwijl de mogelijkheden hiervoor onder druk staan. Belangrijke gebruikersgroep van deze voorzieningen zijn de leden van de hengelsportvereniging Sint Petrus (bijna 2.000 leden). In de huidige overeenkomst is rekening gehouden met een inrichting voor vissers. Wij stellen voor de natuurplas ook in te richten als vislocatie (plas ten zuidwesten van Het Blauwe Meertje). Deze functies verhouden zich goed tot elkaar. Eventueel is verondiepen naar 1,50 noodzakelijk. Aanvullend stellen wij voor op beperkte schaal visplekken in te richten bij de CZW (in het noordoosten), waarbij nadrukkelijk wordt aangegeven dat

vissen niet gevoerd mogen worden. Voorzieningen:

- Diverse verspreid liggende visplekken en –steigers aan natuurplas, bereikbaar met auto, fiets of (deels) te voet
- Enkele visplekken in noordoosten Blauwe Meertje
- Natuurgerichte en routegebonden recreatie: de plas, haar oevers en de directe omgeving herbergen na afronding van de zandwinning belangrijke natuurwaarden. Afgestemd op deze natuurwaarden wordt een netwerk aan routes ontwikkeld rondom de plas. Een brede doelgroep wordt hiermee bediend: wandelaars, fietsers, georganiseerde trimmers, ATB-ers en ruiters krijgen zo veel mogelijk eigen voorzieningen. De zonering zorgt dat zij onderling geen last van elkaar hebben en geen overlast veroorzaken richting flora en fauna. Voorzieningen:
 - Netwerk aan (vrijliggende) wandel-, fiets-, ruiter-, ATB- en trimroutes
 - Aansluiting op de nabijgelegen recreatieve verbinding over de Zuid-Willemsvaart
 - Beperkte ondersteunende voorzieningen zoals meubilair en informatiepanelen
- Parkeren: de parkeervoorzieningen worden afgestemd op bovenstaande doelgroepen. De capaciteit van deze voorziening bedraagt ongeveer vijftig plaatsen. Op piekdagen, bij bijvoorbeeld evenementen, kan worden gekeken in hoeverre overflowparkeervoorzieningen kunnen worden aangeboden. Deze parkeervoorzieningen kunnen worden ingezet om de parkeerdruk bij De IJzeren Man te ontlasten en dienen tevens als een entree voor het (grensoverschrijdende) gebied Kempen~Broek. Voorzieningen:
 - Ongeveer vijftig parkeerplaatsen bij het cluster horeca met strand
 - Fietsenrekken
 - Overflowparkeervoorziening

5. Bereikbaarheid

Met voorgaande inrichtingsvoorstellen trekt Het Blauwe Meertje extra bezoekers. Een goede bereikbaarheid is daarbij van belang. Hierin onderscheiden wij twee belangrijke vervoersstromen: automobilisten en fietsers.

Voor de auto geldt dat de Lozerweg een belangrijke ontsluitingsweg kan gaan worden. Deze weg is op dit traject nu al hiervoor ingericht. Daarbij komt dat verkeer van de hieraan gelegen bedrijven in minder mate plaatsvindt in het weekend (de piekdagen voor recreatie). Ook voor een eventuele recreatieve ontwikkeling op landgoed Den Advocaat kan de Lozerweg als ontsluiting dienen.

Voor fietsers geldt dat Het Blauwe Meertje bereikbaar wordt vanuit het noorden (onder andere Weerterbergen) via de fietsbrug over het kanaal. Vanuit Weert is de locatie veilig en aantrekkelijk bereikbaar via de Voorhoeveweg (tevens knooppuntnetwerk). Vanwege de recreatieve ontwikkeling van Het Blauwe Meertje is de recreatieve verbinding over het kanaal op deze locatie gewenst.

6. Natuur en landschap

Een deel van het gebied wordt ingericht en gebruikt voor recreatie. De gebiedsvisie Kempen~Broek – IJzeren Man geeft aan dat vanuit natuur en landschap het mogelijk is hier tot een relatief grote ontwikkeling te komen. De inrichtingsvoorstellen voor recreatie, in combinatie met de voorgestelde doelgroepen, laten zien dat deze potentiële ontwikkelruimte in beperkte mate wordt gebruikt. Met uitzondering van de horecavoorziening betreft het kleinschalige voorzieningen, waarvan een groot gedeelte specifiek is gericht op een zeer rustige doelgroep (vissers, duikers, wandelaars). Hieruit kan worden geconcludeerd dat de voorgestelde inrichting op voorhand niet leidt tot onoverkomelijke conflictsituaties met natuur- en landschapswaarden. Wel is het van belang om in een latere fase bij de uitwerking van het voorstel te onderzoeken welke specifieke maatregelen kunnen worden genomen om een eventuele negatieve invloed op natuur- en landschapswaarden te minimaliseren. Kiezen voor deze inrichting heeft logischerwijs ook tot gevolg dat de bestaande afspraken over de zandwinning moeten worden heroverwogen. In deze heroverweging kunnen deze specifieke maatregelen worden opgenomen. Uitgangspunt hierbij kan zijn dat per saldo natuur en landschap geen significant lagere waarden hebben in de nieuwe situatie, vergeleken met de huidige overeenkomst.

7. Omliggende bedrijven en stiltegebied

Het voorgestelde recreatief gebruik van Het Blauwe Meertje moet worden afgestemd op de milieuvergunning van de in de omgeving van Het Blauwe Meertje liggende bedrijven (waaronder Componenta, Bredox en Tresp). Hier is met het vlekkenplan rekening mee gehouden. Het stiltegebied heeft geen consequenties voor de inrichting. Geur, geluid, luchtkwaliteit en externe veiligheid kunnen in principe belemmeringen opwerpen. Voor geluid geldt dat recreatie geen geluidsgevoelig object is, dus dat brengt geen belemmeringen met zich mee. Ondanks dat de geluidszone van industrieterrein Kempen/Kanaalzone III gedeeltelijk over het gebied ligt. Ook vanuit luchtkwaliteit worden geen randvoorwaarden opgelegd aan de recreatie-inrichting. CZW ligt in het invloedsgebied voor externe veiligheid van Bredox. Nieuwe ontwikkelingen die mensen aantrekken moeten getoetst worden aan de ruimte die in de milieuvergunning aanwezig is. Hierbij geldt een groepsrisicogebied. In een onlangs uitgevoerde modellering is gerekend met maximaal 200 personen per ha. Deze aantallen worden met de voorgestelde inrichting niet gehaald.



Geurcontour en stiltegebied



Geurcontour in relatie tot CZW

Ten aanzien van geur geldt dat wel een belemmering wordt opgelegd voor de recreatie-inrichting van CZW. De norm uit de milieuvergunning van 3 ge/m³ ligt over de Centrale zandwinning. Binnen deze contour zijn geen geurgevoelige objecten (woningen, kantine, dagrecreatieve objecten, gebouwen, verblijfsrecreatie) mogelijk. Eenvoudige en kleinschalige voorzieningen zoals incidenteel een visplek, wandel- en fietspaden zijn wel mogelijk. De streefwaarde uit de milieuvergunning bedraagt 1 ge/m³ en beslaat een groter gebied. Binnen deze contour moet Componenta trachten er voor te zorgen dat er geen geurgevoelige objecten zijn gelegen. Dit is in grote mate bepalend geweest voor het vlekkenplan van de CZW. Voornamelijk om deze reden is de voorgestelde horeca aan de zuidwestzijde van de plas geplaatst. De horeca ligt nu op de rand van de geurcontour van Componenta.

8. Relatie met De IJzeren Man

Zoals in de inleiding gesteld, is het profiel van recreatie in de Centrale Zandwinning afgestemd op het profiel van De IJzeren Man. De IJzeren Man is het concentratiegebied voor recreatie in het plangebied. De doelgroep wordt gevormd door gezinnen met kinderen in het segment Gezellig lime. De dagrecreatieve voorzieningen in dit cluster zijn kwalitatief hoogwaardig en genereren elk een eigen bezoekersstroom. Het is wenselijk dat dit hoge kwaliteitsniveau ook in de toekomst wordt vastgehouden. Daarvoor is het noodzakelijk dat deze bedrijven de mogelijkheid krijgen om in te spelen op de steeds

veranderende leisuremarkt. Indien die mogelijkheid niet wordt geboden, betekent dit stilstand en dat leidt op den duur tot achteruitgang. Daarbij is het, vanuit de visie om hier een concentratie van dagrecreatieve voorzieningen te realiseren, gewenst dat het recreatieaanbod verder wordt uitgebreid en verbreed. Bij voorkeur vindt daarbij aansluiting plaats bij de huidige bedrijven. Dit waarborgt ook dat de onderlinge samenhang van de voorzieningen optimaal blijft. Vanuit deze invalshoek zien wij voor het clusteren rondom De IJzeren Man de volgende ontwikkelingsmogelijkheden:

- waterskibaan op De IJzeren Man.
- klimbos, bijvoorbeeld als uitbreiding van het Kinderspeelparadijs.
- natuur- en milieucentrum: doorontwikkeling tot de poort van Kempen~Broek, ontwikkeling van meer belevingsmogelijkheden, zowel binnen als buiten het centrum.

De relatieve ondiepte van De IJzeren Man, het feit dat hier niet in wordt gezwommen en dat kan worden aangesloten bij bestaande recreatie-exploitaties (bijvoorbeeld het zwembad) maken dat dit een goede locatie is voor een waterskibaan. Een dergelijke voorziening is vanwege de relatief kleine bezoekersaantallen niet of nauwelijks zelfstandig te exploiteren, wel kan het als aanvulling de exploitatie van het zwembad versterken. De waterskibaan verhoudt zich minder goed tot vissen in de plas (vanwege eventueel voeren en het daardoor ontstaan van blauwalg) en het uitlaten van honden in het water (vanwege ziektekiemen die de ontlasting met zich meebrengt). Daarop moet worden toegezien. Indien dit toch tot conflicterende situaties leidt, is een mogelijkheid het water in De IJzeren Man met een wand te scheiden in twee compartimenten zodat meerdere doelgroepen hier kunnen worden bediend. Een extra bezoekersstroom resulteert ook in een extra vraag naar parkeervoorzieningen. De gebiedsvisie geeft aan hoe de parkeerdruk kan worden gereguleerd.

Ook voor de verblijfsrecreatie geldt dat, om in te spelen op veranderende marktvrage, ontwikkelruimte noodzakelijk is. De ontwikkeling van dagrecreatieve voorzieningen (zowel Het Blauwe Meertje als De IJzeren Man) vormen een deel van de basis hiervoor. Bij verblijfsrecreatie denken wij niet aan een uitbreiding met een nieuwe middelgrote tot grote voorziening. Ook bestaande bedrijven moeten kunnen blijven inspelen op de veranderde marktvrage (bijvoorbeeld Vosseven en Resort IJzeren Man).

De ontwikkeling van een groepskampeerterrein behoort wel tot de mogelijkheden. Deze dient bij voorkeur gekoppeld te worden aan een speelbos: een aangewezen perceel waar hutten mogen worden gebouwd en droppings kunnen plaatsvinden (vanuit onder meer de scouting is hier veel vraag naar). Deze ontwikkeling kan een plek krijgen in het gebied tussen de CZW en De IJzeren Man, maar ook de zone tussen Landgoed Den Advocaat en de CZW (nabij het paviljoen) leent zich hiervoor in principe goed.

9. Realisatiestrategie

Gemeente, provincie en ontzander hebben afspraken gemaakt over de Centrale Zandwinning. Een aantal van de in het concept voorgestelde voorzieningen wijkt af van de afgesloten overeenkomst. Belangrijkste wijzigingen hebben betrekking op: een gewenste diepte van 20 tot 25 meter (op een aantal plekken), horecavoorziening aan de zuidwestzijde, een klein oeverstrandje aan de zuidwestzijde, dagrecreatieve voorzieningen ten zuidwesten van de plas en visplekken aan de natuurplas. De ontzander geeft aan dat het ontzanden tot een grotere diepte bespreekbaar is. Er is dus aanleiding om overleg te voeren over een eventuele aanvulling van de overeenkomst.

De volgende stappen in de realisatiestrategie zijn sterk afhankelijk van de hiervoor geschetste eerste stap. Het is dan ook niet reëel om nu een nauwgezet stappenplan op te stellen van stappen die achtereenvolgens moeten worden genomen. Wij geven aan met welke aspecten rekening moet worden gehouden:

- Eigendom: de Centrale Zandwinning is nu in eigendom van de ontzander, ook na de ontzanding. Als deze plas in de toekomst na de ontzanding meer recreatief ingericht en gebruikt gaat worden, is het dan wenselijk om eventueel het eigendom over te dragen aan een andere partij die hier meer affiniteit mee heeft? Een belemmerende factor hierbij is dat de voorgestelde recreatiefuncties naar verwachting niet financieel zelfstandig het onderhoud en het beheer van de gehele plas op zich kunnen nemen.
- Toezicht, onderhoud en beheer: op welk niveau vindt toezicht, onderhoud en beheer plaats en welke partij wordt hiervoor verantwoordelijk gesteld?
- Samenwerking met bedrijfsleven en verenigingen: de voorgestelde voorzieningen op het gebied van horeca, duiksport en dagrecreatie worden bij voorkeur door en in overleg met de private sector gerealiseerd. In artikel 5.5 van de overeenkomst is ten aanzien van de eventuele ontwikkeling van verblijfsrecreatie aan CZW een bepaalde 'voorkeurspositie' verleend. Wordt deze positie bij de aanvullende overeenkomst ook uitgebreid met dagrecreatie? Gelet op de beperkte financiële draagkracht van deze voorzieningen, verwachten wij dit niet. Dit betekent dat de gemeente de private sector kan uitnodigen voor het indienen van plannen voor invulling van de dagrecreatie om daarmee vervolgens de planologische procedure te doorlopen. De gebiedsvisie vormt hiervoor één van de randvoorwaarden.
- Financiering: gesteld kan worden dat het niveau van inrichting van de plas en oevers na afloop van de ontzanding hoger is dan in de huidige overeenkomst is bepaald. Wellicht kan (een deel van) de financiering hiervan worden gevonden in een verruiming van de concessie. Dit is onderdeel van de onderhandeling over de aanpassing van de overeenkomst.

Comfortwoningen

(achtergronddocument gebiedsvisie Kempen~Broek - IJzeren Man)

1 Introductie

In dit haalbaarheidsonderzoek wordt ingegaan op het concept Comfortwoningen nabij Weert. Wij baseren ons daarbij op het concept zoals beschreven in het rapport van Bureau 5 en een aanvullend interview met de initiatiefnemer. In het interview geeft de initiatiefnemer, aanvullend op het rapport, aan dat:

- het initiatief alleen op "locatie 2" kan worden gerealiseerd (zie afbeelding). Deze locatie ligt tussen de golfbaan en de stortplaats. Andere locaties worden onhaalbaar geacht.
- de initiatiefnemer het aantal Comfort Woningen gefaseerd wil bouwen, met een minimale ondergrens bij aanvang van 100 woningen. Het concept moet uiteindelijk voorzien in minimaal 200 woningen.
- alle onderdelen uit het plan (200 woningen, hotel van 50 kamers en golfvoorzieningen) gerealiseerd moeten worden vanwege de onderlinge synergie.
- gelet op het huidige economische klimaat ontwikkeling voorsnog geen prioriteit heeft.



Locatie 2

2 Omschrijving concept

Op de locatie nabij Weert is door Comfort Wonen BV een geïntegreerd woon- en golfcentrum gedacht, waarbij de functies wonen voor ouderen, uitgebreide golfbaan en een op golfen geënte verblijfsrecreatievoorziening worden gecombineerd.

Woningen voor ouderen

Comfort Wonen is een vraaggericht woon- en leefconcept, dat volgens de initiatiefnemers tegemoet komt aan de woonwensen van de actieve senioren. Deze doelgroep omschrijven zij als medioren en senioren die pro-actief op zoek

zijn naar een woning, waar zij zelfstandig, veilig en comfortabel kunnen wonen. Hierbij is het van belang dat zorg en service op maat en naar wens voorhanden zijn. In de plannen zijn 400 woningen gepland op 33,5 ha. Gesteld wordt dat 200 woningen het minimum is.

Golfcentrum

De huidige 18 holes golfbaan wordt flink uitgebreid tot een golfcentrum voor wedstrijden en recreatieve spelers. Daaraan gekoppeld is ook een opleidingscentrum. De toekomstige golfvoorzieningen zelf bestaan uit een championship course (18-holes), een 'comfortabele' golfbaan (2x 9 holes; reeds aanwezig) en een baan voor beginners (9 holes). Tevens komen er indoor- en outdoorvoorzieningen als een drivingrange, puttinggreen, indoor golf, chippinggreen, horeca en shops. Het golfcentrum staat open voor spelers met een lage handicap, recreatieve spelers en spelers volgens het pay & playprincipe.

Verblijfsaccommodatie

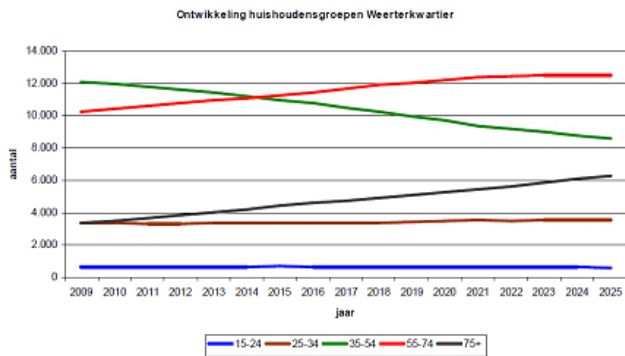
De verblijfsaccommodatie is gekoppeld aan de golfbaan. De gewenste accommodatie heeft 60 kamers (met een minimum van 50), en dient voor het ontvangen van groepen en individuele gasten. Een shuttledienst verbindt het hotel met het centrum van Weert. Dit onderdeel van het haalbaarheidsonderzoek heeft een relatie met het haalbaarheidsonderzoek naar sauna en wellness.

3 Marktverkenning woningen

Het concept voor de comfortwoningen is gericht op het wonen buiten een nieuwe dorpskern met zorgvoorzieningen op afroep. Deze woningen zijn gericht op ouderen. De ligging bij de golfbaan is een extra aantrekkingskracht. De genoemde cijfers in deze paragraaf zijn gebaseerd op gegevens van de gemeente en het onderzoek 'Senioren op de woningmarkt' van het Ministerie van VROM.

Behoeftte zorgwoningen in Weert

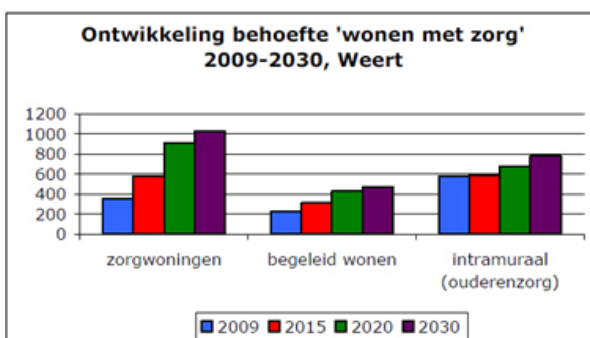
De vergrijzing in Nederland is een feit. Het aantal ouderen zal ook de komende jaren blijven toenemen. Ook in het Weerterkwartier (Weert, Nederweert en Leudal-West) is dit te zien. In onderstaande grafiek is te zien dat voornamelijk de huishoudensgroep 75+ zal toenemen. Een prognose voor 2025 geeft aan dat een groei te verwachten is van 31% in de groep 55-74 jaar en zelfs een groei van 62% bij de 75plussers. Samen zijn deze huishoudensgroepen in 2010 goed voor 13.928 huishoudens (46% van het totaal aantal huishoudens). Daar komen de komende 15 jaar nog 5.341 huishoudens bij.



Prognose E, t/m 2010						Prognose E, t/m 2009	
Jaar	2010	2014	2018	2022	2025	2010	2025
15-24	666	600	600	655	604	721	655
wijziging t.o.v. 2010		14	14	-11	-63		-9%
25-34	3.260	3.379	3.409	3.527	3.556	3.257	3.421
wijziging t.o.v. 2010		19	50	167	197		3%
35-54	11.977	11.223	10.249	9.202	8.613	12.057	8.602
wijziging t.o.v. 2010		-754	-1.729	-2.775	-3.365		-28%
55-74	10.457	11.111	11.898	12.455	12.498	10.500	13.711
wijziging t.o.v. 2010		655	1.441	1.998	2.039		31%
75+	3.524	4.227	4.932	5.659	6.277	3.428	5.558
wijziging t.o.v. 2010		701	1.405	2.132	2.751		62%

Label: verandering in aantal huishoudens in specifieke leeftijdsgroepen in de periode 2010-2025 en vergelijking tussen de prognoses van E, t/m van 2009 en 2010, bron: E, t/m 2009 en 2010.

De Regionale Woonvisie Weerterkwartier geeft aan dat de behoefte naar woningen met zorg toeneemt. Tot 2015 zijn 228 extra zorgwoningen gewenst. Tot 2030 zelfs 687 extra zorgwoningen. De komende decennia is er dus zeker behoefte aan nieuwe zorgwoningen (zie staafdiagram).



Wensen ten aanzien van zorgwoningen

Een toenemende welvaart, eigen woningbezit en opleidingsniveau vergroten de wens om extra-muraal (dus buiten een tehuis) te willen blijven wonen. De ouderen van de toekomst willen steeds meer zelfstandig blijven. Dit heeft ook zijn weerslag op de woning. Bij voorkeur verhuizen ouderen liever niet, maar indien zij dit wel doen, dan bij voorkeur naar een woonvorm waar ze zelfstandig kunnen blijven. De vraag naar nultredenwoningen zal in de toekomst toenemen. In eerste instantie zal dit zijn weerslag vinden in het aanpassen van bestaande woningen. Naarmate de vraag naar zorg toeneemt, zal zorg aan huis of het wonen in een zorgwoning gewenst zijn.

De woningmarkt zal aan de wens voor zelfstandig wonen tegemoet moeten komen. De ouderen willen na verloop van tijd wel kleiner gaan wonen, maar niet veel kleiner dan voorheen. Slechts een beperkt deel van de ouderen heeft interesse om specifiek te kiezen voor een woning tussen andere 55plussers. Van de ouderen geeft 2,2% aan in een buurt te willen wonen, waar een cluster van 350 zorgwoningen bij elkaar staan, zoals omschreven in het concept van Comfort Wonen.

Aandeel 55-plus huishoudens met belangstelling voor het wonen tussen andere 55-plussers

In één gebouw	8,5%
In een straat met 60 woningen	4,9%
In een buurt van 6 straten met 350 woningen	2,2%
In een apart dorp met 1 500-2 000 woningen	1,0%
In een stad met 2 000-10 000 woningen	0,9%

(meerdere antwoorden mogelijk)

Bron: WoON 2006, module WoON55+

Verhuiscgenigheidheid

Ouderen die verhuizen zullen hierbij geen grote afstanden afleggen. Het onderzoek 'Senioren op de woningmarkt' van het Ministerie van VROM uit 2010 geeft aan dat de helft binnen een straal van anderhalve kilometer verhuist. Verhuizen buiten de regio (>25 km) wordt door minder dan 10% van de ouderen gedaan. Bij een dergelijke verhuizing geeft het motief om dichterbij familie en vrienden te willen gaan wonen de doorslag. Gemiddeld genomen zullen ouderen bij een verhuizing dus niet ver van de oude woning gaan zoeken naar een nieuw verblijf.

Belangrijkste reden bij de gerealiseerde verhuizing door 55-plussers naar verhuisafstand					
	tot 1 km	1-2 km	2-5 km	5-25 km	25 km of meer
gezondheid of behoefte aan zorg	13%	46%	17%	38%	0%
Studie	0%	0%	0%	0%	8%
Werk	0%	0%	0%	0%	0%
vorige woning	39%	12%	31%	22%	13%
woonomgeving/woonbuurt vorige woning	17%	16%	21%	17%	27%
overlast van de bewoners in de vorige	1%	18%	14%	7%	11%
dichter bij familie, vrienden of kennissen	9%	6%	4%	0%	39%
andere reden	20%	3%	13%	16%	3%
	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: WoON 2006, module woningmarkt
 Noot: Celfrequenties die opvallend (significant) laag zijn, zijn blauw, celfrequenties die opvallend hoog zijn, zijn rood weergegeven.

Dynamiek op de woningmarkt

Het realiseren van ouderenwoningen is buiten een wens van de ouderen ook een noodzaak voor de gemeente. Immers, indien de woningmarkt niet kan voldoen aan de woningwens van de ouderen, dan zullen deze ouderen geneigd zijn te blijven wonen op hun huidige locatie. Dit zorgt voor stagnatie op de woningmarkt, in het bijzonder in het eengezinssegment.

Conclusie Comfort Woningen

In de gemeente Weert zal de vergrijzing verder doorzetten. Met de vergrijzing zal ook de wens voor woonruimte voor de 55plusser toenemen. Een deel van deze groep zal op latere leeftijd zorg nodig hebben. De vraag naar nieuwe zorgwoningen zal toenemen. De gemeentelijke woonvisie spreekt van een vraag van 687 nieuwe zorgwoningen tot 2030.

Ouderen zullen bij verhuizing grotendeels in de eigen omgeving op zoek gaan. Zo zoekt zelfs 50% binnen een straal van anderhalve kilometer naar de nieuwe woonruimte. De wensen vanuit de ouderen van Weert zal dus ook grotendeels in Weert opgevangen worden. Van buiten de regio is slechts een gering aantal ouderen te verwachten die naar de regio Weert verhuizen.

Het realiseren van nieuwe woonmogelijkheden voor ouderen is wenselijk, maar ook noodzakelijk. Bij gebrek aan nieuwe woonruimte zullen de ouderen blijven wonen waar ze nu wonen, en deze woning aanpassen op de nieuwe wensen. Dit creëert een probleem voor jonge gezinnen die op zoek zijn naar eensgezinswoningen.

Een concept als Comfort Wonen, waar een nieuw dorp wordt gecreëerd waar alleen ouderen wonen en waar de nodige zorg wordt geleverd, spreekt een klein deel van de ouderen aan. Van alle 55plus huishoudens in het Weerterkwartier in 2025, zijn derhalve maximaal 423 huishoudens (2,2% van 19.269 huishoudens) geïnteresseerd in een dergelijke woonvorm.

Verwacht wordt dat het merendeel van de toekomstige bewoners uit de eigen gemeente en regio afkomstig is. De aantrekkingskracht van de woningen op "nieuwe inwoners" van buiten de regio is naar verwachting gering.

De link met de golfbaan is een interessante optie. Echter, voor ouderen zonder zorgwens zijn er al veel van dergelijke voorzieningen in Nederland. De combinatie tussen zorgwoningen en een golfbaan is echter nieuw. De vraag is echter in hoeverre een oudere met zorgvraag belang hecht aan de aanwezigheid van een golfbaan in de directe woonomgeving. Wij zijn van mening dat dit een zeer kleine nichemarkt betreft. Vandaar dat de markt voor de combinatie tussen comfortwoningen en een golfbaan als gering wordt ingeschat.

4 Marktverkenning golfcentrum

De gegevens in deze paragraaf zijn hoofdzakelijk gebaseerd op gegevens van de Nederlandse Vereniging Golfaccommodaties en de Nederlandse Golf Federatie. De gegevens uit rapportages zijn verder uitgediept tijdens een interview met een medewerker van de NVG.

Huidige situatie Crossmoor

Golfbaan Crossmoor, die op zal gaan in de nieuwe plannen voor het golfcentrum, heeft te kampen met een ledenverlies. Ten opzichte van voorgaande jaren heeft de golfbaan in 2010-2011 100 leden verloren, en heeft zij nu 850 leden (informatie afkomstig van NVG).

Trends in de golfsport

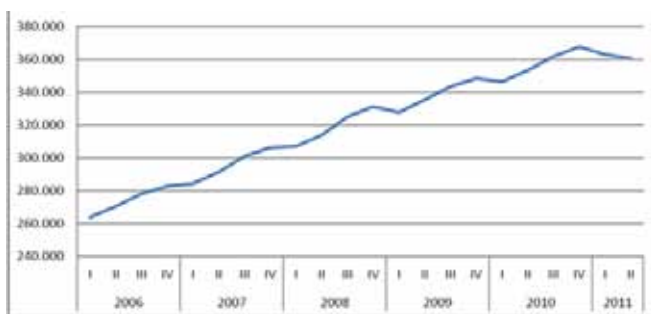
Algemeen gezien kunnen de volgende trends benoemd worden:

- het aantal golfbanen neemt toe, zij worden gemiddeld groter en professioneler.
- toename van het aantal tweeverdieners en het aantal vijftigplussers met veel vrije tijd.
- ontwikkeling naar golfbanen met een ruimere opzet en

- mogelijkheden voor recreatief medegebruik.
- het aantal 'vrije golfers' (geen lid van een vereniging), groeit sneller dan het aantal clubgebonden golfers.
- opkomst van 'digitale' verenigingen zoals ANWB Golf.
- de economische crisis heeft gezorgd voor terughoudendheid bij uitgaven, ook bij golfers.

Ontwikkeling van de vraag

De golfsport groeit. Cijfers van de Nederlandse Golf Federatie en de Nederlandse Vereniging van Golfaccommodaties laten zien dat het aantal golfers de afgelopen 5 jaar is gestegen van ongeveer 260.000 in 2006 tot 360.000 in 2011. Dat is een groei van meer dan 38% binnen 5 jaar (zie figuur).



Totaal aantal golfers

Hierbij is het belangrijk om de ontwikkeling per type golfer uit te splitsen. Er zijn globaal gezien drie soorten golfers:

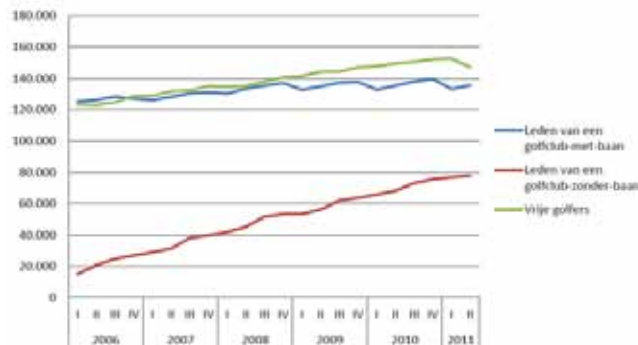
- ABC-clubleden: deze groep betaalt een (hoog) bedrag om lid te zijn van een golfbaan.
- D-clubleden: deze groep bestaat uit leden van een golfbaan-onafhankelijke club. Het lidmaatschapsbedrag ligt aanzienlijk lager en biedt de mogelijkheid om op verschillende golfbanen te golfen.
- vrije golfers: deze groep bestaat uit golfers die niet zijn aangesloten bij een club, maar per keer een greenfee betalen om te golfen.

Redenen om lid te zijn van een golfclub zijn het feit dat je zelf kunt bepalen wanneer je speelt en de sociale contacten. Redenen om juist een vrije golfer te zijn, zijn de wens om te willen spelen op verschillende banen, dat men weinig speelt en de hoge kosten van een lidmaatschap.

De afgelopen decennia is een duidelijke verschuiving te zien tussen deze soorten golfers. Waren er begin jaren negentig alleen maar ABC-clubleden, gedurende de jaren negentig is een grote groep vrije golfers ontstaan. Voor beide groepen geldt een min of meer een stabilisatie van het aantal golfers over de afgelopen 5 jaar.

Sinds een aantal jaren is het ook mogelijk om lid te worden van

een zogenaamde online-golfclub, de zogenaamde D-leden. Deze groep is de laatste jaren snel gegroeid, van 20.000 in 2006 tot bijna 80.000 in 2011 (zie figuur).



Aantal golfers per type

Voor de toekomst zijn de verwachtingen dat de groei van het aantal golfers nog wel zal aanhouden, maar dat over een aantal jaren het aantal golfers op een bepaald niveau blijft steken. De golfmarkt is dan volwassen.

Ten aanzien van het type golfer is de verwachting dat vooral het aantal D-clubleden zal toenemen, uiteindelijk mogelijk ten koste van de groep ABC-leden. Dat laatste is te wijten aan een vergrijzing van de ABC-golfer. In deze groep daalt het aantal clubleden onder de 60 en is een stijging te zien van het aantal clubleden boven de 60. Uiteindelijk zal het gebrek aan nieuwe leden uit de lagere leeftijdscategorieën leiden tot een afname van het aantal ABC-leden.

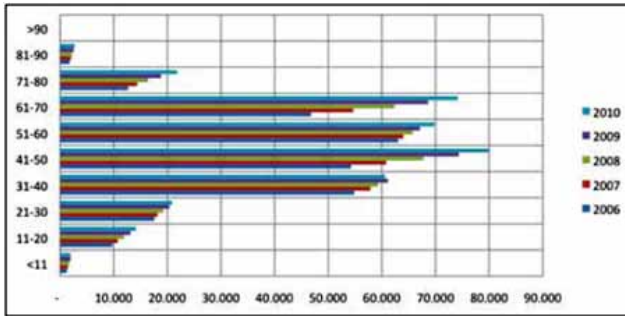
De groei van het aantal spelers heeft niet geleid tot een hogere bezettingsgraad bij de golfbanen. Het aantal rondes dat gespeeld wordt per golfer is afgenomen, met als gevolg dat ook het totaal aantal rondes landelijk is afgenomen. De bezettingsgraad daalde in 2010 met 8% tot 43% bezetting. Voorlopige cijfers uit 2011 laten echter een herstel zien. Over de afgelopen jaren is voornamelijk het aantal rondes gespeeld door (bedrijfs)leden afgenomen.

Profiel van de golfer

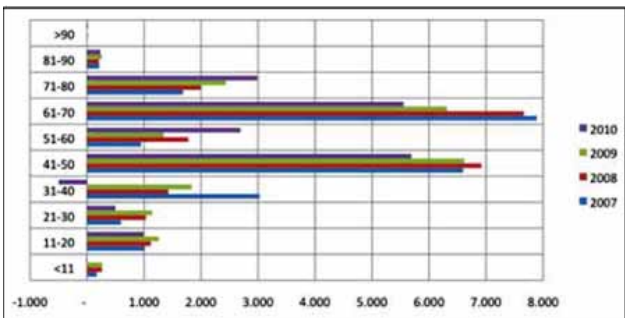
De groei van het aantal golfers is terug te vinden in alle leeftijdscategorieën. De grootste stijging is te zien in de categorie veertigers. Globaal kan gesteld worden dat mensen starten met golfen na hun dertigste en stoppen na hun zeventigste. Echter, de groep 70-plussers neemt wel toe.

Wordt het type golfer bekeken naar leeftijdsklasse, dan valt op dat de 'nieuwe' typen vooral bij de jongere golfer in trek zijn. Bij de oudere golfer is het ABC-clublidmaatschap nog steeds de meest voorkomende vorm. Wordt de ontwikkeling van het type

golfer bekeken naar leeftijdscategorie, dan valt op dat bij de meeste leeftijdscategorieën de groei voornamelijk te danken is aan de groei van D-clubleden en vrije golfers, maar dat juist voor de categorie 60ers en 70ers geldt dat ook het aantal ABC-clubleden aanzienlijk is gegroeid.



Aantal golfers per leeftijdsklasse



Groei aantal golfers per leeftijdsklasse

De golfer speelt vooral voor het plezier. Buitenlucht en ontspanning zijn ook veel genoemde redenen om te golfen. Golfen is een bezigheid die voornamelijk wordt beoefend samen met vrienden of familie. Belangrijk bij de keuze van de golfbaan is dat deze in de buurt ligt. Van de golfers woont 90% op minder dan 30 minuten rijden van de golfbaan. Een reistijd van meer dan 45 minuten wordt door meer dan de helft van de golfers als onacceptabel gezien. Dit geldt voor zowel de ABC-clubleden als de vrije golfers. De D-leden zijn wat reislustiger.

Ontwikkeling van het aanbod

Uit een inventarisatie van eind 2010 blijkt dat Nederland 159 golfbanen heeft, met samen ruim 2.600 holes. Hierbij is de verdeling naar grootte van de golfbaan als volgt:

- 51 golfbanen met 9 holes.
- 90 golfbanen met 18 holes.
- 19 golfbanen met (minimaal) 27 holes.



Bestaande golfbanen in Nederland



Bestaande aantal rondes per gebied

Initiatieven voor nieuwe voorzieningen in Nederland

Het initiatief bij Crossmoor is niet het enige initiatief in Nederland voor uitbreiding of nieuwvestiging van een golfbaan. Periodiek voert de Nederlandse Vereniging van Golfaccommodaties hiernaar een inventarisatie uit. Uit de meest recente inventarisatie (oktober 2010) blijkt dat er meer dan honderd golfbaanprojecten in Nederland zijn. Zie ook bijgevoegde kaart. Hierbij gaat het grotendeels om nieuwvestiging van ABC-banen, maar ook enkele tientallen par 3-/pitch & putt- banen (banen met een beperkter oppervlak). In dit overzicht is de mogelijke ontwikkeling bij Crossmoor Weert niet meegenomen.

De projecten die op 'rood licht' staan kunnen nog in de kinderschoenen staan of slechts wensen zijn. Vergunningstrajecten kunnen lang duren en zorgen ervoor dat projecten veel tijd kosten om te realiseren. Duidelijk is dat het aanbod aan golfbanen in Nederland en de regio volop in ontwikkeling is.

Golfbaanprojecten Nederland



Situatie in de regio

Vraag in de regio

In onderstaande kaartjes is de ontwikkeling van het aantal golfers weergegeven. Daarbij geldt dat een rode kleur staat voor afname, een gele kleur voor een geringe toename en een groene kleur voor een grote toename. Het valt op dat Crossmoor gelegen is in een gebied waar het aantal leden in alle categorieën stijgt.



Ontwikkeling ABC-leden 2008-2010



Ontwikkeling D-leden 2008-2010



Ontwikkeling vrije golfers 2008-2010

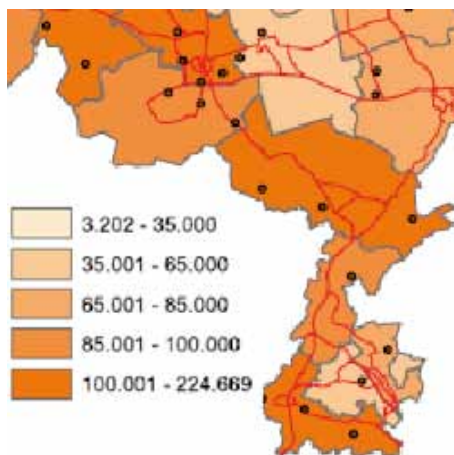
Aanbod in de regio

Crossmoor ligt in een gebied van Nederland waar sprake is van een groot aanbod aan golfvoorzieningen. In de regio liggen de golfbanen in Midden-Limburg en de regio Eindhoven op geringe afstand.

Kijken we naar het aanbod aan rondes (theoretisch aantal speelrondes die maximaal op de golfbanen te ondernemen zijn) dan valt op dat de onderzoekslocatie bij Crossmoor gelegen is in een gebied waar het aanbod aan rondes al redelijk hoog ligt. De golfer heeft in dit gebied dus al ruime keuze uit golfbanen. In een gesprek geeft NVG aan dat ook de kwaliteit van de golfbanen in dit gebied goed op orde is. In dit gebied komt de verzadiging in aanbod steeds dichterbij en ontstaat een concurrentiemarkt.

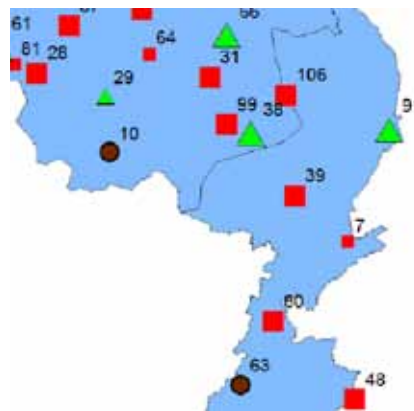


Bestaande golfbanen in Nederland



Bestaande aantal rondes per gebied

Nieuwe initiatieven



Weert ligt in een omgeving waar diverse nieuwe projecten genoemd staan. Hierbij gaat het voornamelijk om ABC-banen met 18 holes, waarvan er al twee 'groen licht' hebben. Deze zijn intussen al geopend. Hierbij gaat het om:

- Golfbaan Het Woold in Heusden (38)
 - Volledig aangelegd, wordt binnenkort gekeurd
- Golfbaan Stippelberg in Milheeze (66)
 - Volledig aangelegd, wordt binnenkort gekeurd

Andere initiatieven in de buurt zijn:

	Naam project	Plaats	ABC-holes	Par3-holes	Uitbreiding
7	Burggolf Herkenbosch	Herkenbosch	9	9	Ja
10	Camping de Paal	Bergeijk		9	Nee
11	De Bolgerijsche	Vianen	18	9	Nee
29	Golfbaan Caves	Wintelre	9		Nee
31	Golfbaan Croy	Helmond	18		Nee
39	Golfbaan Heythuysen	Heythuysen	18		Nee
64	Golfclub Son	Son	9		Nee
80	Landgoed Lembergh	Limbricht	18	9	Nee
91	Park Zaanderheiken	Venlo	18	9	Nee
99	Strabrechtse Golfbaan	Somerem	18	9	Nee
106	Wildlife parkresort Griendtveen	Griendtveen	18		Ja

Conclusie golfcentrum

Het aantal golfers in Nederland zal de komende tijd waarschijnlijk nog licht stijgen. Door een verandering in de samenstelling van deze groep zal het bezoek aan golfbanen nagenoeg gelijk blijven. Een golfer zal meestal kiezen voor een golfbaan in de buurt van zijn woning. Het initiatief voor het golfcentrum is gelegen in een gebied dat al een hoog aanbod aan golfbanen heeft, zelfs enkele van 27 holes of meer. Tevens zijn er recentelijk twee golfbanen bij gekomen. Deze voorzieningen zijn gemiddeld gezien op orde. In dit gebied is het aantal mogelijke rondes ook hoog. De regionale markt is

verzadigd. Een ontwikkeling bij Crossmoor zal de concurrentie aangaan met de bestaande golfbanen, alsmede wellicht met enkele nieuwe golfbanen die nu nog in de planningsfase zijn.

Om te kunnen slagen zal de ontwikkeling bij Crossmoor anders moeten zijn dan bij andere banen. Dat zal lastig zijn, omdat de voorzieningen in de buurt van goede kwaliteit zijn. Het aanbieden van een goed product alleen is dus niet voldoende. Stunten met de prijs is gezien de investeringskosten niet aan te raden. Ontwikkeling van een nationaal golfcentrum door aan te haken op een bestaande grote (en goede) golfvoorziening elders in de regio is aan te bevelen. De investeringskosten kunnen laag gehouden worden en door gebruik te maken van de aanwezige organisatie- en infrastructuur kan de kans op succes aanzienlijk worden verhoogd.

5 Marktverkenning verblijfsaccommodatie

Hotelaanbod Weert

Het hotelaanbod in Weert is, gegeven de toeristische kwaliteiten van de omgeving maar ook in vergelijking met andere gemeenten van rond de 50.000 inwoners, beperkt te noemen. In 2011 beschikt de gemeente in totaal over 5 hotels met gezamenlijk 113 kamers.

	Kamertypen	Diensten	Extra	Kamers
Golden Tulip	Standaard & luxe suites	Restaurant, vergader- feestzaal	Pianobar	60
Crossmoor	Standaard & luxe suites	Brasserie-restaurant, vergader- feestzaal	Tennisbaan, Jeu- de-boules, golf-voorzieningen	15
Hostellerie Munten	Standaard & luxe suites	Restaurant, vergader- feestzaal, pub, gastronomie	Fietsverhuur	14
Hostellerie 't Laurabos		Restaurant, bar, vergader- feestzaal	Tennisbaan	14
Hotel-café-pension de Staasie	Standaard kamers	Restaurant, Bruin café	-	10

Bron: kenniscentrum horeca (aangevuld met internet)

Vergeleken met twee andere gemeenten in Limburg van ongeveer 40.000 tot 50.000 inwoners heeft Weert een beperkt aantal hotels, kamers en bedden.

	Aantal hotels	Kamers*	bedden	Inwoners	Hotels per 10.000 inwoners
Weert	5	104	207	48.547	1.0
Roermond	11	303	610	55.709	2.0
Kerkrade	7	296	596	47.421	1.5

Bron: kenniscentrum horeca

* In de dataset van kenniscentrum horeca zijn kleinere pensions niet opgenomen, daarom komt dit niet overeen met 113 kamers in de tabel daarboven.

In de onderstaande tabel is te zien dat het hotelaanbod de afgelopen 10 jaar licht gegroeid is.

Tabel: hotelaanbod gemeente Weert in 2001 en 2010 (kamers)

	2001*	2011	Vershil in %
2-sterren	10	10	0,0%
3-sterren	14	14	0,0%
4-sterren	68	89	31%
Totaal	92	113	23%

Bron: Kenniscentrum Horeca (aangevuld met internet). *2- en 3-sterren is een aanname

Het meest toonaangevende en grootste hotel van Weert is Golden Tulip Weert (4-sterren, 60 kamers). De overige hotels (twee 4-sterren, een 3-sterren hotel en een pension) zijn alle kleinschalig van aard. Het Crossmoor hotel (15 kamers) is met name gericht op gasten van de Crossmoor golfbaan en biedt onder andere clinics en arrangementen.

Alhoewel het gemiddeld aantal kamers per hotel (20) hoger ligt dan het gemiddelde voor de regio Midden-Limburg (16) is het nog ruim lager dan het landelijk gemiddelde (40 kamers per locatie). Dit aantal is in Nederland de afgelopen jaren structureel gestegen. Dit duidt op een toenemende professionaliteit en ketengebondenheid van Nederlandse hotels. In Weert heeft deze ontwikkeling zich (nog) niet ingezet (bron: kenniscentrum horeca).

Hotelresultaten Limburg

De bedbezettingsgraad over 2006-2010 in Limburg is gemiddeld 41%. Voor de afgelopen twee jaar lag deze lager: 39%. Het landelijke gemiddelde in die periode varieerde van 43% tot 48%. Ook landelijk werden in de afgelopen twee jaren de laagste bedbezettingen gehaald.

Dat de Nederlandse hotels er in het jaar 2010 per saldo niet op vooruit zijn gegaan, blijkt ook uit de gemiddelde kameromzet. De bezettingsgraden waren in 2010 beter dan in 2009, maar de trend in dalende gemiddelde kamerprijzen is in 2010 niet gekeerd. De gemiddelde kameromzet (voor alle kamers) bleef per saldo hetzelfde. Door de dalende kamerprijzen kiezen steeds meer gasten in Nederland voor de luxere 4- en 5-sterren hotels.

Tabel: ontwikkeling parameters Nederlandse hotelserie 2009-2010

	Bezettingsgraad kamer	Gemiddelde kamer- prijs	Gemiddelde kameromzet
Alle hotels 2010	63,6%	€ 87,00	€ 55,00
Alle hotels 2009	62,2%	€ 90,00	€ 56,00

Bron: KPMG

De hotelsector lijkt de zware periode van dalende bezetting en kamerprijzen achter de rug te hebben. De sector lijkt het dieptepunt bereikt te hebben en zich nu weer langzaam te herstellen. Ook het herstel van hotelresultaten in Limburg lijkt in 2011 te zijn ingetreden (op basis van voorlopige cijfers, bron: KPMG). In andere delen van het land, met name in de Randstad en op de Veluwe, was dit herstel al in 2010 merkbaar. In 2010 was de opbrengst per kamer in Limburg met € 45.000,- een stuk lager dan in het topjaar 2008.

Uit een door Grontmij uitgevoerde verkenning onder landelijke hotelketens blijkt dat zij in principe kansen zien voor nieuwe hotels in Midden-Limburg mits de bereikbaarheid goed op orde is, een zakelijke markt aanwezig is of dat het hotel gekoppeld is aan een dagrecreatieve voorziening. De voorkeur gaat uit naar een 4-sterren hotel met een schaalgrootte van tussen de 50 – 80 kamers.

Hotel bij golfbaan

Het succes van het hotel bij de golfbaan hangt af van de aantrekkelijkheid, uitdagendheid en uniciteit van de golfbaan enerzijds en de arrangementen gericht op het halen van het GVB (golf vaardigheidsbewijs) en volledig verzorgde meerdaagse golfvakanties (gericht op een internationale doelgroep) anderzijds. Het is belangrijk om bij de positionering van het golfhotel bij voorkeur een duidelijk andere propositie te brengen dan het bestaande golfhotel bij golfbaan Crossmoor. Golf en countryclub Hotel Crossmoor is een kleinschalig kwaliteitshotel, direct gelegen aan de fairway van de golfbaan. De kamers zijn recentelijk gerenoveerd en hebben een design uitstraling.

Synthese: gecombineerd hotel met kerndoelgroepen wellness en golf

Wij zijn sterk overtuigd dat het ontwikkelen van twee dicht bij elkaar gelegen, deels concurrerende hotels, geen optimaal resultaat uit de lokale markt- en exploitatiemogelijkheden haalt. Een gecombineerd hotel, gericht op meerdaagse gebruikers van zowel wellness als golfbaan, is een veel logischer ontwikkeling. Het combineren van het marktpotentieel van beide doelgroepen levert naar verwachting een aantal voordelen op:

- een schaalgrootte voor een 4-sterren hotel van tussen de 50 – 80 kamers, dat interessant is voor een professionele ketenexploitant en meer aantrekkingskracht, bereik en impact heeft op de regionale markt.
- het aanbieden van een aanbod van full service faciliteiten zoals vergader- en banquetruimten, housekeeping service voor comfort wonen en 24 uren roomservice.
- een positionering als het beste hotel van Weert (zonder veel duurder te zijn dan de andere hotels), met de mooiste ligging, meeste ontspanningsmogelijkheden en beste faciliteiten.

- een gecombineerd concept biedt extra onderscheidend vermogen voor de golf doelgroep, gegeven de directe concurrentie die er zal zijn met Golf en countryclub Hotel Crossmoor.

Er is een mogelijkheid om te differentiëren in kamerkwaliteit tussen de kamers op de begane grond en de eerste verdieping. Om de relatie met de natuurlijke omgeving te versterken hebben de kamers op de begane grond een terrasgedeelte. Kamers op verdieping hebben deze luxe niet en kunnen om ook intern te differentiëren iets kleiner zijn en soberder zijn ingericht. Naast de genoemde faciliteiten zal het hotel beschikken over algemene ruimten als een lobby met incheckbalie, relaxruimte en een ontbijtzaal. Een eigen restaurant en bar voor het hotel is aan te raden, eventueel is een combinatie met de algemene faciliteiten van Sauna Hazeheuvel mogelijk. Dit is echter niet aan te raden omdat restaurant en bar van de wellness een andere sfeer en dynamiek zullen hebben dan het hotel.

De hotelmarkt is een verdringingsmarkt. De bezettingsgraad en omzet per kamer zijn nog onvoldoende hersteld. Uit de marktanalyse voor hotels wordt duidelijk dat een nieuw hotel een eigen, extra bezoekersstroom moet realiseren. Anders wordt volledig gevist in de vijver waar de bestaande hotels ook al uit vissen en het is niet wenselijk dat de spoeling dunner wordt. Met het hiervoor voorgestelde concept wordt maximaal ingezet op het creëren van nieuwe doelgroepen. Het is een onderscheidende aanvulling op het bestaande aanbod. Dit betekent dat bestaande hotels, waaronder Golden Tulip, minimaal concurrentie ervaren van het extra aanbod. De concurrentie doet zich met name voor op het gebied van de zakelijke markt. Naar verwachting zal dit een beperkt deel van de doelgroep zijn van het nieuwe hotel.

6 Conclusie totaalconcept

Binnen Weert zal de vraag naar zorgwoningen toenemen. De woningmarkt dient hierop voorbereid te zijn. Echter, het soort zorgwoning dat binnen het concept Comfort Woningen wordt aangeboden spreekt maar een beperkt deel van de ouderen aan. De link met de golfbaan is uniek en kan voor een klein deel van de ouderen wellicht een reden zijn om van buiten de regio naar Weert te komen. Dit effect is echter gering. De vraag naar zorgwoningen waarin het concept voldoet, zal direct concurreren met andere woonlocaties in Weert en omgeving.

De golfbaan op zich wordt groot aangepakt, wat een flinke investering vraagt. In een gebied dat al goed voorzien is van golf faciliteiten, zal Crossmoor zich begeven in een concurrentiemarkt. Door een uniek concept te bieden zou deze concurrentieslag gewonnen kunnen worden. Omdat de concurrerende voorzieningen ook van een goede kwaliteit

zijn, zal dit niet gemakkelijk zijn. Het lijkt beter om een dergelijk golfcentrum te realiseren bij een al bestaande grote golfvoorziening, zodat de extra investeringen relatief lager zullen zijn. De doelgroep voor de comfortwoningen zal hierdoor slechts gering verkleinen.

De hotelvoorziening zal voor de golfbaan slechts een ondersteunende rol hebben. Wordt het hotel gerealiseerd in het kader van de wellnessvoorziening, dan is de aanwezigheid van een golfbaan een mooie extra dagrecreatieve activiteit voor de gasten. De combinatie hotel met wellnessvoorziening is in onze analyse een sterker concept dan koppeling aan de golfvoorziening. Daar gaat in onze visie dan ook de voorkeur naar uit. De combinatie wellness en hotel wordt door ons als haalbaar gezien, ook als de comfortwoningen of de golfvoorzieningen niet verder worden ontwikkeld (zie haalbaarheidsstudie naar de wellnessvoorziening). De ontwikkeling van twee verschillende hotelconcepten: hotel/golf en hotel/wellness wordt als niet wenselijk geacht. Uiteraard zullen beide concepten deels een eigen (nieuwe) doelgroep aanboren. Maar daarnaast zullen zij ook deels in dezelfde vijver vissen, voor wat betreft bijvoorbeeld de zakelijke markt. Ook is het bij de ontwikkeling van twee hotels niet mogelijk schaalvoordelen te realiseren.

Het concept als geheel kan, zonder dat dit van onze kant is doorgerekend of van de kant van de initiatiefnemers cijfers zijn overhandigd, in principe als haalbaar worden ingeschat. Vanwege het verwachte rendement dat behaald kan worden op sec de ontwikkeling van de comfortwoningen, kan gesteld worden dat zij de economische motor achter het concept vormen. Zij moeten mede (de risico's in) de exploitatie van de golfvoorzieningen en het hotel dekken. De exploitatie van de voorgestelde golfvoorzieningen en hotel zonder de woningen moet als zeer risicovol worden beschouwd en zal derhalve niet snel van de grond komen.

Vanwege deze wisselwerking tussen de verschillende onderdelen van het concept is het noodzakelijk dat relatief veel woningen in het concept zijn opgenomen. Dit staat op zeer gespannen voet met de mogelijkheden die hiervoor aanwezig zijn. Vanuit de provincie is aangegeven dat in heel Midden-Limburg in de periode 2010-2030 maximaal circa 300 nieuwe woningen in het buitengebied mogen worden gerealiseerd (deels is deze ruimte al benut). Daarbij komt dat er in Weert een markt is voor 1.000 nieuwe woningen, terwijl er 3.000 woningen in planvoorraad zijn (het merendeel al contractueel verplicht of in bestemmingsplan opgenomen).

7 Bijstelling van het concept

Op basis van de conclusies zoals hiervoor omschreven, adviseren wij het concept bij te stellen. Wij stellen voor de

nieuwe golfvoorzieningen niet of minder ambitieus in het concept op te nemen: maximaal een uitbreiding met 9 holes. Door het wegvallen van de golfvoorziening, is er ook geen basis voor het ontwikkelen van een hotel puur afgestemd op de golfsport. Wij stellen voor het hotel te combineren met het hotel bij een eventuele wellnessvoorziening (zie onderbouwing bij hotelmarkt). Nabijheid bij de golfvoorzieningen wordt dan wel als pré gezien, maar is niet strikt noodzakelijk. Door deze risicovolle onderdelen uit het concept te halen of de basis te verbreden, kan voor een haalbaar concept vervolgens worden volstaan met een kleiner aantal te ontwikkelen comfortwoningen, ver onder de door de initiatiefnemer genoemde ondergrens van 200.

Uit een gesprek met Wonen Zuid en Proteion volgt dat een zorgcomplex in principe al vanaf een beperkt aantal eenheden geëxploiteerd kan worden (uiteraard wordt hierbij wel een andere invulling gegeven aan de wijze waarop de zorg wordt verleend; geen 24/7 service maar op afroep). Een gefaseerde doorontwikkeling is daarbij mogelijk en wenselijk, zodat aanbod kan worden afgestemd op de vraag en er geen eenzijdige populatie ontstaat. Het maximum wordt bepaald vanuit markt, planologie en landschappelijke randvoorwaarden.

8 Vestigingslocatie

Voor het bepalen van geschikte vestigingslocaties voor het bijgestelde concept onderscheiden wij de deelgebieden 1 tot en met 8 en hanteren wij de volgende criteria:

- ontwikkelingsruimte volgens de gebiedsvisie.
- aansluiting bij bestaande (recreatie)voorzieningen: het kan in principe versterkend werken als het concept wordt gerealiseerd in de nabijheid van andere (eventueel hier mogelijk te ontwikkelen) recreatievoorzieningen.
- landschappelijke inpassing.
- bereikbaarheid.

Deelgebied	Ontwikkelingsruimte gebiedsvisie	Aansluiten bij recreatievoorzieningen	Landschappelijke inpassing	Bereikbaarheid
1. Stadswandebos	Aanwezig, fysieke mogelijkheden beperkt	Eventueel wellness (hier mogelijk te realiseren)	Redelijk	Goed
2. Weertbeek	Aanwezig in zone Kruisbergenweg	Eventueel wellness (hier mogelijk te realiseren)	Redelijk	Goed
3. Kruispeel	Aanwezig in zone Landgoed Den Advocaat - CZW	Golfterrein (bestaand)	Niet, met uitzondering van genoemde zone	Voldoende
4. Omgeving stortplaats	Aanwezig in gehele zone	Golfterrein Wellness (hier mogelijk te realiseren)	Goed	Voldoende
5. Laurabossen	Niet aanwezig	Niet aanwezig	Niet	Matig
6. Ketsingdijk	Niet aanwezig	Niet aanwezig	Niet	Matig
7. Dijkerakker	Niet aanwezig	Niet aanwezig	Niet	Goed
8. Abweertierhede	Niet aanwezig	Niet aanwezig	Niet	Goed

Op basis van deze criteria zijn, in volgorde, de beste locaties voor het bijgestelde concept Comfort Wonen:

- omgeving stortplaats: landschappelijk kunnen hier de woningen goed worden ingepast (hier kan nog een “gebaar” worden gemaakt), de combinatie van golfterrein en mogelijk wellness werkt versterkend voor het hotel en de zorgwoningen. Op deze locatie zijn goede mogelijkheden voor eventuele doorgroei van het concept.
- Landgoed Den Advocaat: de woningen kunnen een nieuwe (meer passende) functie zijn voor het landgoed. Mogelijk is hier sprake van wellness- en hotelvoorzieningen. Deze locatie kent beperkte doorgroeimogelijkheden.
- Weertbeek: locatie stelt hoge eisen aan de wijze waarop inpassing in de coulissen plaats vindt, beperkte doorgroeimogelijkheden.

9 Spin-off Kempen~Broek – IJzeren Man

De spin-off van het bijgestelde concept Comfort Wonen richting Kempen~Broek – IJzeren Man is afhankelijk van de locatie en de exacte invulling van het concept. Beide zijn in deze fase nog onduidelijk. Daarom beschrijven wij de mogelijke spin-off die wij zien:

- het concept Comfort Wonen vormt een verbreding van het draagvlak voor de exploitatie van de wellnessvoorzieningen (extra doelgroep).
- het hotel voor golfers wordt bij voorkeur gecombineerd met het hotel bij de wellnessvoorzieningen; schaalvoordelen van een groter hotel (waarbij wij ook aan de zakelijke markt denken) leiden tot betere exploitatiemogelijkheden en een groter regionaal-economisch effect.
- het concept Comfort Wonen en de doelgroep die daar op afkomt, kan een goede basis vormen voor verdere ontwikkeling van (dag)recreatieve voorzieningen voor het segment “Rustig groen en Ingetogen aqua”.
- clustering van het concept Comfort Wonen bij recreatievoorzieningen kan gezamenlijk een voldoende basis vormen voor het aanbieden van meer zorg voor bewoners en recreanten (recreatie met zorg is één van de grote groeisectoren), daar waar deze voorzieningen elk voor zich wellicht net onvoldoende basis vormt voor het aanbieden van zorg.
- indien realisatie op het landgoed Den Advocaat plaatsvindt, kan een dissonerende functie (straalbedrijf) worden ingewisseld voor een beter passende functie.
- de ontwikkeling van een hotel biedt goede mogelijkheden voor de ontwikkeling van arrangementen met dagrecreatieve voorzieningen in Kempen~Broek, hierbij is ook de bedrijven- en groepsmarkt kansrijk.
- ontwikkeling van het concept nabij de stortplaats kan leiden tot een betere landschappelijke kwaliteit in deze zone (zowel recreant als bewoner zijn hierbij gebaat).

- de ontwikkeling van woningen in het buitengebied leidt, volgens de systematiek van het Limburgs Kwaliteitsmenu, tot extra financiële middelen voor compensatie van natuurwaarden en landschappelijke waarden in het buitengebied.

Voor het verzilveren van deze spin-off zijn de locatiekeuze en de mate waarin wordt samengewerkt met andere bedrijven bepalend. Samenhang tussen voorzieningen (niet noodzakelijkerwijs ook betekenend dat ze naast elkaar gelegen moeten zijn) is voor de (toeristisch-recreatieve) ontwikkeling van Kempen~Broek – IJzeren Man de sleutel tot succes. Verbreding van het samenwerkingsverband IJzeren Man (zoals ook al is gebeurd met Weerterbergen) met nieuwe accommodaties die niet noodzakelijkerwijs aan de plas liggen, verdient daarom aanbeveling. De gemeente kan dit stimuleren door dit samenwerkingsverband als serieuze partner in beleid en realisatie te (blijven) zien. Bijvoorbeeld door (mede) inspraak te geven in de investeringen die de gemeente doet voor recreatievoorzieningen in haar buitengebied.



Nieuw leven voor De Lichtenberg

(achtergronddocument gebiedsvisie Kempen~Broek - IJzeren Man)

Inleiding

Het monumentaal complex De Lichtenberg bestaat uit een aantal onderdelen. Deze onderdelen worden in het herbestemmingvraagstuk betrokken. Grote delen van het plangebied zijn aangewezen als Rijksmonument. Doelstelling van de verkenning is het vinden van economische functies met voldoende potentie om het complex na restauratie duurzaam in stand te kunnen houden. Thans is het grotendeels ernstig vervallen of heeft het economisch laagwaardige functies, zoals de petanquevoorziening. De eigendom- en pachtsituatie zijn versnipperd en kunnen een belemmering vormen voor een integrale herontwikkeling van het complex.

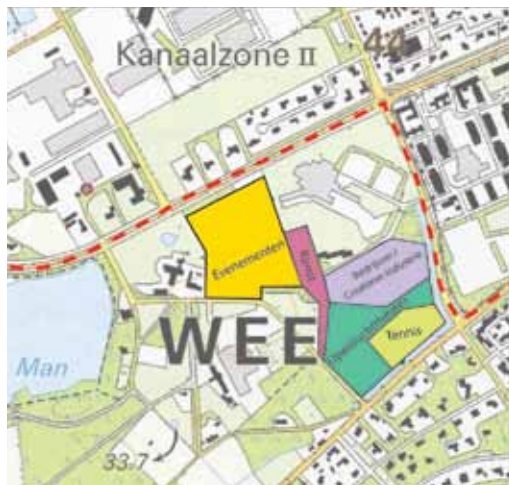


Oriëntatiekaart De Lichtenberg (bron: Cultuurhistorische Verkenning De Lichtenberg, Weert, RDMZ, 2005)

Nieuwe functies in vijf domeinen

Wij stellen voor het gebied op te delen in vijf domeinen, namelijk:

1. Openluchttheater
2. Tennis (de huidige banen)
3. Bedrijven/creatieve industrie (in en nabij de boerderijen)
4. Kunst (in de Boostengymzalen)
5. Evenementen



Elk van de domeinen krijgt een eigen passende functie

Het theatercomplex

Er wordt ingestoken op het behoud van het openluchttheater in haar oorspronkelijke functie: het fungeren als een locatie voor kijkspektakel. Hierbij wordt gekozen voor locatieverhuur ten behoeve van alle mogelijke soorten culturele- en podiumevenementen, alsmede filmvertoningen. Tot deze evenementen rekenen wij naast muziek en theater ook sportwedstrijden en educatie. Het afhuren voor een religieuze bijeenkomst of bedrijfspresentaties behoort nadrukkelijk tot de mogelijkheden. Het complex krijgt hiermee een tweeledig karakter: een (openlucht)theater en een (openlucht) "congresruimte".

Het geboden voorzieningenniveau qua techniek (geluid en licht) blijft zeer beperkt. Dit dient door de huurders ten behoeve van een evenement zelf te worden meegenomen. Wel kan overwogen worden een aantal kabelgoten en opstelpunten vast aan te brengen of zo ze nog aanwezig

zijn, weer bruikbaar te maken. Met een lokaal verhuurbedrijf kunnen tariefafspraken worden gemaakt zodat huurders lokaal tegen een gunstig tarief een installatie kunnen huren.

Wij stellen voor om het zitgedeelte van de tribune van het theater een eenvoudige, stijlvolle overkapping te geven met een minimale draagconstructie. Deze dient nadrukkelijk niet op de zijwanden aan te sluiten, zodat het gevoel buiten te zitten niet wordt gehinderd. Deze zou semi-permanent kunnen worden aangebracht, dit omdat het aanbrengen en weghalen telkens mankracht en dus geld kost.



Voorbeeld geschikte overkappingsvorm

De kapel krijgt een bijzondere, tweeledige functie. Zij vormt de achtergrond voor een klein (kinder)theater, maar kan even zo goed dienst doen voor openluchtmissen. Hiertoe wordt tegenover de kapel een lage (houten) halfcirkelvormige tribune gebouwd met circa 50 zitplaatsen, die de kapel ook visueel afschermt van de naastgelegen tennisclub. Eventueel kan dit ook worden ingevuld met losse banken, zodat het zicht op de kapel niet verloren gaat. Ook hier kan een kleine overkapping in dezelfde stijl als die van het grote theater worden overwogen.

Het theatergebouw krijgt grotendeels de functie van horecavoorziening, waarbij aan een bistro-achtige setting met terras aan de oostzijde kan worden gedacht. In het complex kan ook een zaal voor feesten en bedrijfsontvangsten worden gerealiseerd, eventueel in de vorm van een uitbreiding met een serre. Horeca is een belangrijke opbrengstenbron bij dagattracties. De setting is ideaal centraal gelegen op het complex. De horeca, in combinatie met de parkeervoorziening, is eventueel een aanvullend startpunt voor fiets- en wandelroutes in Kempen~Broek.

Vanuit het oogpunt van de exploitatie van het openluchttheater en de aanpalende horecavoorziening heeft het onze voorkeur om het parkeren op de ligweide van het voormalige zwembad te laten plaatsvinden. Deze heeft een aansprekende entree en ligt op korte afstand

van het theater/horecacomplex. Dit is van groot belang om hier een bezoekersstroom naar toe te kunnen trekken. De verdiepte ligging onttrekt de geparkeerde auto's grotendeels aan het oog en verstoort het aanzien slechts in beperkte mate. Momenteel liggen hier een gronddepot en de banen van een petanquevereniging. De gemeente geeft in haar bestemmingsplan aan dat parkeren in dit gedeelte van De Lichtenberg, vanwege de monumentale waarden ervan, zoveel als mogelijk moet worden voorkomen. Bij evenementen kan in de omgeving van de sportzalen gekeken worden naar parkeervoorzieningen. Men geeft aan dat mogelijk parkeren bij een entree vanaf de Nelissenhofweg of op het terrein van de KMS een oplossing is voor het parkeren. Deze keuze beïnvloedt mogelijk in negatieve zin de exploitatie, omdat juist de nabijheid van een aansprekende parkeervoorziening bijdraagt aan de bruikbaarheid en dus verhuurbaarheid van de locatie. Zoals gezegd beperkt zich dit niet tot evenementen, maar zijn ook feesten, bedrijfsbijeenkomsten en dergelijke belangrijke inkomstenbronnen. Wij stellen daarom voor, als "second best oplossing", een nieuw parkeerterrein tussen de bedrijven/creatieve industrie en het theater in te leggen, zodat beiden hiervan optimaal gebruik kunnen maken in het kader van efficiënt en duurzaam ruimtegebruik.

Het gebouw waarin nu de petanquevereniging huist, evenals de tegenover gelegen voormalige toiletvoorziening, krijgen de functie van beheerderswoning met bijbehorende werkruimte/werkplaats/atelier. Het betreft een enkele woning. De beheerder woont hier "gratis", in ruil voor het uitvoeren van een beperkt aantal taken, waarvan het houden van toezicht en uitvoeren van klein (groen)onderhoud de belangrijkste zijn.

Bezoek aan openluchttheaters

De gemiddelde Nederlander bezoekt bijna vier keer per jaar een theater of concert. Een klein deel van die bezoeken vindt plaats in openluchttheaters. In Nederland zijn vijftig actieve openluchttheaters, waarvan er veertig zijn aangesloten bij de Vereniging Nederlandse Openluchttheaters (VNO). In Limburg zijn er twee locaties: Valkenburg en Venlo. Ten noorden van Weert is in Someren een openluchttheater gevestigd. Bij veertig locaties worden per jaar ruim 600 voorstellingen georganiseerd. Het totaal aantal bezoekers hierbij was in 2009 272.136, een stijging van 15% ten opzichte van 2005. Per locatie worden gemiddeld 15 a 20 voorstellingen georganiseerd. Uitschieters naar boven zijn Amsterdam, Den Haag en Bloemendaal (ruim 50 voorstellingen). Het gemiddeld aantal bezoeken per voorstelling is 450. Muziekvoorstellingen (38%), toneel (23%) en jeugdvoorstellingen (18%) zijn de belangrijkste typen voorstellingen. Veel van de accommodaties hebben een vorm van overkapping, dit resulteert ook in een gering aantal afgelastingen (3% van de voorstellingen, met name bij enkele volledige openluchtlocaties).

Het profiel van de bezoekers van het (openlucht) theatercomplex wordt sterk gekleurd door de voorstelling. Muziek, cabaret en concerten worden overwegend bezocht door mensen uit de life-style Uitbundig geel en Gezellig lime. Creatief rood scoort ook relatief hoog. Klassieke concerten hebben overwegend een Ingetogen aqua publiek. Het theatercomplex De Lichtenberg is daarmee niet te typeren als een specifiek gekleurde voorziening (voor achtergrondinformatie over de kleursegmentering verwijzen wij naar de gebiedsvisie).

In de jaren negentig is het bezoek aan een theater sterk gestegen. Sinds 2000 is het bezoek min of meer gelijk gebleven (zie tabel). De verwachting is dat het bezoek aan theater in de komende jaren verder onder druk komt te staan. Verhoging van het BTW-tarief ligt daaraan mede ten grondslag. Dit betekent dat het aanbeveling verdient om naast de “reguliere” theaterdoelgroepen te zoeken naar verbreding van de doelgroepen voor De Lichtenberg.

Naar film, toneel, concert, ballet e.d.

Perioden	x 1 000
1990/'91	21730
1995/'96	23857
2001/'02	31783
2006/'07	31748

Bron: CBS, Statline

De tennisbanen

Deze worden in de huidige vorm gehandhaafd, zij vormen namelijk een mooi onderdeel van het historisch monument, omdat op deze plaats altijd al sprake is geweest van banen. Deze liggen er ook prima bij. Het nieuwe clubhuis zou zich qua kleurstelling misschien nog wel wat beter kunnen voegen naar het monumentale karakter van het geheel. De gemeente zou wel een bepaling op kunnen nemen dat bij een eventuele vervanging van dit pand er een beeldkwaliteitsplan moet worden overlegd. Beoordeling vindt ook plaats door de Monumentenwelstandscommissie in verband met status Rijksmonument.

De boerderijen

Deze worden momenteel gebruikt als atelierruimte en worden deels bewoond. Wij stellen voor de functie van dit cluster tot kantoor- en werkruimtes om te vormen voor bedrijven en creatieve industrie. Bewoning wordt niet voortgezet. Dit in verband met eventuele bezwaren van bewoners tegen bedrijvigheid en evenementen. De grote lesruimte zou bijvoorbeeld weer voor opleidingsdoeleinden gebruikt moeten worden. Door de uitstraling van de locatie en het bijzondere karakter valt te overwegen bij het aantrekken van huurders de energie te richten op de creatieve industrie, zoals architecten, film en videokunst, gaming industrie en dergelijke. Dit sluit ook aan bij de visie Weert 2015. Ook kan specifiek gericht worden op bedrijvigheid die een sterke relatie heeft

met incentives, bijeenkomsten en business-to-consumer en business-to-business relaties. In dit geval kan een optimale synergie worden aangegaan met het theatercomplex en de horeca. Aanvullende bebouwing in een stijl die zich voegt naar de huidige bebouwing wordt hierbij zeker niet uitgesloten, waarbij aan niet meer dan twee à drie eenheden wordt gedacht.

De gymzalen

In eerste instantie zetten wij in op de gepresenteerde en zeer aansprekende visie van het nu in de boerderij gevestigde kunstenaarscollectief. Dit collectief wil van de gymzalen een flexibele vergader- en expositieruimte maken, waarin ook grotere stukken kunnen worden tentoongesteld. Mocht het plan van de kunstenaars niet voor beide gymzalen kunnen worden gerealiseerd, dan kan in aanvulling daarop aan diverse functies rond het thema sport en spel worden gedacht. De petanquevereniging zou in een van de zalen met kleedkamers haar onderkomen kunnen vinden, waarbij zij tevens gebruik maakt van het naastgelegen grasveld voor de buitenbanen; dit in een parkachtige setting. De gymzaal zou ook een kleine fitnessclub (Curves) kunnen herbergen, of een functie voor muziek- en/of dansgroepen kunnen krijgen. Het parkeerterrein blijft ten behoeve van bovenstaande functies en als overloopparkerterrein ten behoeve van het theatercomplex bestaan.

Evenementenlocatie

Voor de evenementenlocatie gaan wij uit van tijdelijk gebruik voor activiteiten die een vrij grote oppervlakte aan vrije ruimte vragen. Circus, jaarmarkt, kunstmarkt, boogtoernooi, hippisch evenement, scoutingbijeenkomst, historisch festival, behoren allemaal tot de mogelijkheden. Ook dit sluit aan op de Visie Weert 2015, waarin gepleit wordt voor meer evenementen in de gemeente. Gelet op de geluidsbelasting wordt een kermis of popconcert als minder wenselijk gezien. Nadrukkelijk wordt in de exploitatie aansluiting en synergie met de horeca en het theatercomplex gezocht, de verhuur en catering wordt door de exploitatieorganisatie verzorgd.

Relatie met Kempen~Broek – IJzeren Man

De voorgestelde nieuwe functies voor De Lichtenberg hebben een meerwaarde op het functioneren van het plangebied Kempen~Broek – IJzeren Man. In de eerste plaats krijgt het complex wederom een bezoekersfunctie. Daarmee wordt een vergroting van de recreatieve waarde van het plangebied bereikt. Een deel van dit bezoek staat op zichzelf en vertoont geen verdere relatie met de rest van het plangebied (voorstellingen, kunstexpositie). Wel is het zo dat deze functies, en ook het herstel van de monumentale waarden van De Lichtenberg, in belangrijke mate bijdragen aan het imago van het gebied. In de branding van het plangebied kan hier op worden meegelift. Ook kunnen in het plangebied (recreatieve) bedrijven ontstaan die aansluiting zoeken bij het thema voor De Lichtenberg (bijvoorbeeld kunstexposities, ateliers en galerieën).

In functionele zin heeft De Lichtenberg de volgende meerwaarde voor het plangebied Kempen~Broek – IJzeren Man:

- De Lichtenberg wordt, in aanvulling op De IJzeren Man, ingericht als poort voor Kempen~Broek. Hier kunnen bezoekers parkeren, zich oriënteren en beginnen met recreëren. Dit voorkomt dat auto's verder het gebied intrekken.
- horeca voor het plangebied: de horeca in De Lichtenberg richt zich op meer doelgroepen, ook recreanten in het plangebied kunnen hiervan gebruik maken.
- parkeerplaats voor grotere evenementen: indien in het plangebied grotere (sport)evenementen worden georganiseerd, dan kan op De Lichtenberg een tijdelijke parkeervoorziening worden gerealiseerd.
- arrangementvorming: rondom de evenementen en theatervoorstellingen in De Lichtenberg kunnen meerdaagse arrangementen worden aangeboden in samenwerking met (nieuwe) verblijfsaccommodaties in Weert; dit geldt met name voor de hotelmarkt.

Exploitiemodel

Nadrukkelijk wordt gekozen voor een kleine exploitatieorganisatie die zich uitsluitend bezighoudt met horeca en locatieverhuur. De huurprijs voor het theatercomplex is variabel en wordt afgestemd op de verdien capaciteit van het evenement. Gebruik voor een muziekoptreden door een commercieel muziekgezelschap zal een (veel) hogere huurprijs opleveren dan een religieuze gemeenschap die de locatie huurt voor een mis, maar marktconformiteit dient te allen tijde te worden bewaakt. De verdien capaciteit is met name aanwezig in het boerderijcluster. De tennisbanen zullen min of meer kostenneutraal kunnen worden geëxploiteerd. Voor de gymzalen zal dit naar verwachting ook bereikt kunnen worden, afhankelijk van de keuzes die hier verder worden gemaakt.

In het exploitatiemodel gaan wij er vanuit dat de kosten voor renovatie van de monumentale waarden van De Lichtenberg (geraamd op minimaal € 2,2 miljoen) in één keer worden afgeschreven en dus niet zijn opgenomen in de exploitatie. Vanuit de exploitatie bezien kan ten aanzien van het verdienpotentieel de volgende onderverdeling worden gemaakt.

Gymzalen

Op zijn best is dit een kostenneutrale exploitatie, waarbij de opbrengsten ten goede komen aan het noodzakelijke buitenonderhoud. Het onderhoud intern, alsmede de kosten voor gas, licht en water zijn voor rekening en risico van de huurder. Er wordt uitgegaan van het huidige niveau van aanwezige voorzieningen.

Boerderijen

De exploitatie als complex voor onder meer kantoren en creatieve bedrijven zal naar verwachting positief zijn. Het bieden van de mogelijkheid aanvullende ontwikkelingen te

realiseren zal dit potentieel nog verder vergroten. Wij gaan ervan uit dat aanvullende bebouwing zich voegt naar het aanwezige beeld en dat het bouwvolume niet meer dan verdubbeld wordt. Globaal bedragen de investeringskosten:

- verbouw twee bestaande panden à € 65.000,-	€ 130.000,-
- nieuwbouw twee nieuwe panden (175 m ² en zolderverdieping) à € 150.000,-	€ 300.000,-
Totaal	€ 430.000,-

De huuropbrengst bedraagt € 85,- per m² per jaar (op basis van de lokale huurprijzen), voor de zolderverdieping gaan wij uit van € 35,- per m² per jaar. Dit resulteert in een bruto huuropbrengst van 4 panden x (175 x € 85 + 88,5 x € 30,-) van ongeveer € 70.000,- per jaar. Gecorrigeerd voor 30%-35% eigenaarlasten (rente, belasting, waterschap, verzekering, onderhoud) is de netto huuropbrengst € 45.000,- tot € 50.000,- per jaar. Dit resulteert in een terugverdientijd van negen jaar. Gecorrigeerd voor afschrijvingen is het resultaat € 30.000,- tot € 35.000,- per jaar.

Theatercomplex

Bij de exploitatie van het theatercomplex wordt uitgegaan van een eenmalige volledige casco restauratie van het monument. De kosten hiervan zijn geraamd op € 2,2 miljoen en komen niet ten laste van een toekomstige exploitatie. In de exploitatiebegroting is uitgegaan van een minimaal niveau aan bouwkundige voorzieningen voor het multifunctioneel gebruik geschikt maken van het complex. Omdat de draagconstructie voor een semipermanente overkapping waarschijnlijk in overleg met het Rijksdienst voor Cultureel Erfgoed moet worden aangebracht, is deze in het geschikt maken voor verhuur meegenomen.

Na restauratie wordt het complex op basis van daghuur verhuurd aan een divers scala aan gebruikers. Dit kunnen bijvoorbeeld theatergroepen, evenementenbureaus, religieuze gemeenschappen, filmhuizen en culturele instellingen zijn. De zakelijke markt moet niet worden vergeten, een bedrijfspresentatie en een productlancering behoren ook tot de mogelijkheden. De horeca en het theatercomplex worden bij voorkeur gezamenlijk verpacht. Hier kan bijvoorbeeld worden samengewerkt met het Munttheater. De horeca-exploitant wordt daarmee verantwoordelijk voor de synergie met het theater en de verhuur. De horeca is de belangrijkste bron van inkomsten en de feitelijke inrichting van het horecacomplex komt ten laste van de huurder/pachter. Het concept van de horeca zal voor een belangrijk deel gericht moeten zijn op het 'catering-concept'. Verdere inkomsten komen uit de verhuur van het theater aan evenementenbureaus en andersoortige groeperingen.

Investeringsniveau:

- Overkapping	€ 220.000
- Aanleggen verlichting van theater en terrein	€ 50.000
- Renovatie toiletten en riool (bijvoorbeeld in omkleedhokjes)	€ 50.000
- Aanleggen 200 parkeerplaatsen (4.800 m2 halfverharding met plantstroken)	€ 75.000
- Plankosten en onvoorzien	€ 55.000
Totaal	€ 450.000

Uit een rondgang langs bestaande locaties voor evenementen en bijeenkomsten blijkt dat voor verhuur van de locatie een bedrag van € 1,- tot € 2,- per bezoeker wordt gevraagd. Wij verwachten dat het complex kan worden geëxploiteerd van 1 april tot 1 oktober: 26 weken. Een bezetting van twee bijeenkomsten per week wordt als maximaal haalbaar gezien. Dit betekent 50 verhuurmomenten per jaar. Ter onderbouwing: andere openluchttheaters hebben gemiddeld 20 voorstellingen met een maximum van 50 per jaar. Daarnaast richt deze locatie zich als (horeca met) evenementenlocatie ook op andere markten, zoals trouwerijen, religieuze bijeenkomsten en bedrijfspresentaties. De bruto verhuuropbrengst komt met 50 verhuurmomenten met gemiddeld 500 bezoekers à € 1,- op € 25.000,-. Hierbij merken wij op dat incidenteel grote uitschieters naar boven kunnen worden gerealiseerd (denk bijvoorbeeld aan topartiesten en theatergezelschappen of de bedrijvenmarkt). Tegenover deze inkomsten staan exploitatiekosten voor de pachter. Deze zijn vooralsnog onbekend en moeten worden onderzocht. Wij gaan taakstellend uit van 50%. Het rendement voor de pachter zou daarmee op ruim € 10.000,- komen per jaar.

De sterke koppeling met de horecalocatie zorgt voor een "extra rendement" uit het theatercomplex. Uitgaande van een gemiddelde netto-besteding van € 5,- per persoon in de horeca (bij educatieve bijeenkomsten is dit lager, bij bedrijfsbijeenkomsten vele malen hoger) en een rendement van 10% zorgt dit voor een extra € 10.000,- aan rendement voor het complex.

Dit betekent dat de eigenaar een maximale jaarlijkse pacht van € 20.000,- voor het theatercomplex zou kunnen vragen. Deze jaarlijkse pacht staat tegenover de investering van € 450.000,-. Met de pacht kunnen de afschrijvingen ongeveer worden gedekt. Een rendement op geïnvesteerd vermogen kan niet worden behaald.

Tennisbanen

De tennisvereniging zet haar exploitatie grotendeels in de huidige vorm voort. Wij gaan ervan uit dat voorgestelde ontwikkelingen nagenoeg budgettair neutraal kunnen plaatsvinden.

Evenementenlocatie

Doelstelling is minimaal de beheerskosten terug te verdienen. Er wordt ten behoeve van de evenementenlocatie niet

uitgegaan van het aanbrengen of aanbieden van enige voorzieningen; wij gaan ervan uit dat de publieksevenementen hierin zelf voorzien.

Omdat wij uitgaan van een totaalexplotatie, is het aan te bevelen bovenstaand nader uit te werken in een exploitatiebegroting, die op basis van kengetallen kan worden opgezet. Dit geeft een goed inzicht van het verdienpotentieel en de onderlinge verevening van kosten. Dit moet dan wel gebeuren in overleg met de potentiële investeerders en exploitanten.

Vervolgstappen / uitvoeringsstrategie

Verantwoordelijkheid huidige eigenaar

Het complex De Lichtenberg is gedeeltelijk in eigendom bij Provisius. Deze eigenaar is verantwoordelijk voor het onderhoud en de instandhouding van de monumentale waarden van het complex. Op dit moment is sprake van enig achterstallig onderhoud. Mogelijk kan de gemeente Weert in overleg met de eigenaar treden en kunnen zij samen zoeken naar oplossingen voor het in stand houden van De Lichtenberg.

Onderzoek organisatievorm

De eigendom- en pachtsituatie van De Lichtenberg is complex. Wij bevelen aan om een driepartijen overleg te organiseren tussen gemeente, de manege en Provisius, de belangrijkste eigenaren en pachter. In dit overleg wordt onderzocht waar ieders belangen, wensen en blokkades liggen. Doel zou kunnen zijn de mogelijkheid te onderzoeken om te komen tot een gezamenlijke beheersvorm, die de vorm van een overkoepelende stichting met daaronder een exploitatie BV zou kunnen aannemen. Deze vindt plaats onder regie van een procesmanager, die voorafgaand een grondige actorenanalyse maakt.

Uitwerken businessplan met exploitatiebegroting

De voorgestelde functies moeten verder worden uitgewerkt in een businessplan met een totale exploitatiebegroting. Eventueel kunnen hierbij ook nog andere functies worden betrokken. Hierin moeten nadrukkelijk ook de egalisatiemogelijkheden tussen de functies aan de orde komen. Desgewenst kan het businessplan ook worden uitgebreid met een overzicht van de (gefaseerde) investeringen en financiering voor het herstel van de monumentale waarden van het complex.

Opstellen realisatiestrategie

Op het moment dat de organisatorische invulling duidelijk is en nadat de financiële consequenties in beeld zijn gebracht, kan worden nagedacht over de realisatiestrategie. Hierin wordt een stappenplan en meerjarenplanning opgenomen. Een communicatiestrategie moet hierbij zeker niet worden vergeten.



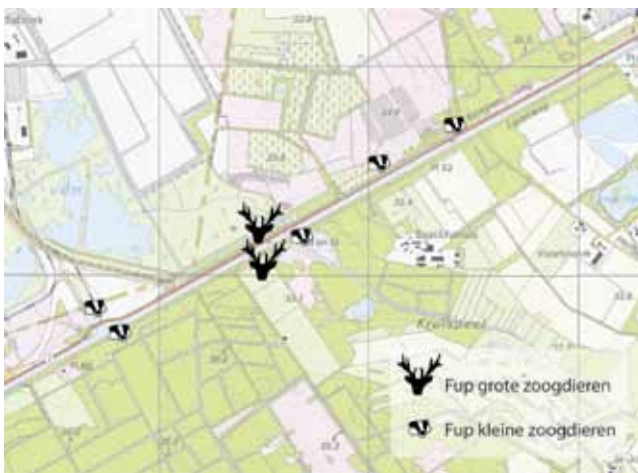
Ecologische en recreatieve verbinding

(achtergronddocument gebiedsvisie Kempen~Broek - IJzeren Man)

Ecologische verbinding Zuid-Willemsvaart

Mogelijkheden

De Zuid-Willemsvaart vormt een barrière voor fauna ten noorden en zuiden van dit kanaal. Dit is ondermeer benoemd in het Meerjarenprogramma Ontsnippering (MJPO). Om deze barrièrewerking op te heffen zijn diverse ontsnipperingsmaatregelen genomen.



Kaart 1 FUP's, de FUP grote zoogdieren is het voorstel voor de nieuwe ecologische verbinding

In de Zuid-Willemsvaart zijn diverse fauna-uittreedplaatsen (fup's) voor kleine zoogdieren aangelegd (zie kaart 1). In 2011 zijn enkele fups aangepast/uitgebreid en enkele nieuwe fups aangelegd. Ter hoogte van de Tungelroysebeek is een extra lange fup aangelegd met een lengte van enkele tientallen meters. Voor alle fup's geldt dat de inzwemopeningen vrij klein zijn. Voor kleine soorten (Ree, Wild zwijn) zullen deze fups waarschijnlijk goed functioneren. Voor grotere soorten zoals Edelhert en runderen of paarden zijn de fups krap gedimensioneerd. Aandachtspunt bij alle fups voor alle soorten is de aansluiting op het aanliggende gebied. Deze is nu vaak zeer slecht, de oever boven de fup is steil en dieren kunnen moeilijk de weg bereiken. Aan de noordzijde vormt deze weg zelf ook een grote barrière. In de huidige situatie kan daarom gesteld worden dat de Zuid-Willemsvaart, in combinatie met de Kempenweg nog steeds een barrière vormt voor veel soorten.

Doelsoorten

In diverse studies zijn doelsoorten bepaald waarvoor ontsnipperingsmaatregelen genomen moeten worden. Daarnaast dient rekening gehouden te worden met ontwikkelingen in de omgeving van het plangebied en ontsnipperingsmaatregelen die reeds genomen zijn. Het ambitieniveau dient aan te sluiten bij de genomen/geplande maatregelen. De belangrijkste onderzoeken en ontwikkelingen zijn:

- MJPO, hierin worden maatregelen voorgesteld voor de locatie waar de Tungelroysebeek de Zuid-Willemsvaart onderlangs kruist. Doelsoorten die genoemd worden zijn: Edelhert, Wild zwijn, hagedissen en Poelkikker.
- Rapport Bosgroep en INBO, in dit rapport worden de mogelijkheden voor zowel een recreatieve als ecologische verbinding over de Zuid-Willemsvaart omschreven. Doelsoorten die genoemd worden zijn Edelhert en Wild zwijn.
- Realisatie natuurbruggen A2/spoor Weert. In 2012 wordt door ProRail en Rijkswaterstaat een tweetal natuurbruggen aangelegd om het Weerterbos met de Weerter- en Budelerbergen te verbinden. De breedte van deze bruggen wordt minimaal 40 meter. De bruggen vormen een belangrijke schakel in de visie om het mogelijk te maken voor Edelherten en andere soorten om te migreren tussen Kempen~broek en het Weerterbos. Als de natuurbruggen gerealiseerd zijn is de Zuid-Willemsvaart/Kempenweg de laatste grote barrière tussen deze twee gebieden.

Mogelijkheden

In de studie van de Bosgroep en INBO zijn twee alternatieven benoemd om de barrièrewerking van het knelpunt Zuid-Willemsvaart/Kempenweg op te lossen:

- 1 Natuurbrug: deze brug zou vergelijkbaar moeten zijn met de natuurbruggen die over de A2 en het spoor in Weert gebouwd worden. Door de grote doorvaarhoogte (7m) die vrij moet blijven en de hoge ligging van het kanaal ten opzichte van de omgeving (ca 3 m) zou een natuurbrug een enorm bouwwerk worden van 40 meter breed, 50 meter lang en met taluds van 100 meter. De gebieden aan beide zijden van de Zuid-Willemsvaart zijn kwetsbare natuurgebieden, een dergelijke ingreep is daarom niet wenselijk. De kosten van een dergelijke natuurbrug liggen waarschijnlijk tussen de 8 en 15 miljoen euro. Belangrijke conclusie van de eerdere onderzoeken is dat het voor de meeste doelsoorten niet noodzakelijk is om een natuurbrug te bouwen, deze kunnen ook op andere manieren het knelpunt passeren, bijvoorbeeld door te zwemmen of te vliegen. Recreatief medegebruik van een natuurbrug is in principe mogelijk, echter de brug dient dan nog breder uitgevoerd te worden. Op grond van bovenstaande argumenten wordt de bouw van een natuurbrug als niet haalbaar beschouwd.

2 Het optimaliseren van fup's aan de Zuid-Willemsvaart. Deze maatregel wordt in het rapport van de Bosgroep en INBO aanbevolen. Het betreft een verbetering van bestaande fup's en de aanleg van een aantal nieuwe. Verder is in het rapport een suggestie gedaan om de Kempenweg aan te pakken door middel van een verhoging van het wegdek.

Voorstel

De fup's ter hoogte van de Tungelroysebeek aanpassen en geschikt maken voor grote zoogdieren zoals Edelhert. Daarbij is vooral het aanpakken van de achterliggende wegen van belang. De Kempenweg dient verhoogd te worden zodat dieren onderlangs kunnen passeren. De weg aan de zuidzijde van de Zuid-Willemsvaart vormt geen belemmering, het is echter wel noodzakelijk de uitreedvoorziening op die locatie te verruimen. In kaart 2 is een schets opgenomen van de voorgestelde faunavoorzieningen.



Kaart 2 Schets van de fup-voorziening en de benodigde ingrepen aan bestaande wegen

Indien wordt besloten om op en rond het landgoed Den Advocaat een recreatieve of woonfunctie te vestigen (bijvoorbeeld in de vorm van appartementen, een hotel of bungalows) dan is het wenselijk de ecologische verbindingzone meer richting het zuidwesten te realiseren. Hierbij is het wel belang dat deze nog voor de kruising Kempenweg – Havenweg wordt gelokaliseerd. Verplaatsing heeft nauwelijks financiële consequenties.

In aanvulling op deze voorzieningen die met name gericht zijn op grote zoogdieren is het mogelijk en wenselijk voorzieningen te creëren voor flora en fauna bij de recreatieverbinding. Deze voorziening richt zich dan op kleine zoogdieren, insecten, vleermuizen en eventueel reptielen. Hiervoor is het noodzakelijk dat de dieren naar deze locatie worden geleid door middel van rasters, dat de hellingshoek minimaal 1:10 is, dat de recreatieverbinding verbreed wordt met minimaal

2 meter met stobben en dat hier geen verlichting wordt gerealiseerd.

Uitgangspunten

Om tot een gedetailleerd eisenpakket te komen voor de ontsnipperingsmaatregelen die nodig zijn, dient nader onderzoek plaats te vinden naar de afmetingen van de faunapassage in relatie tot de doelsoorten. Dit valt buiten de scope van dit haalbaarheidsonderzoek. De eisen die gebruikt zijn om de haalbaarheid en kosten te bepalen zijn daarom indicatief.

- De onderdoorgang van de Kempenweg dient tenminste 4 meter hoog te zijn en een breedte van 15 meter te hebben (Leidraad faunavoorzieningen bij weten, Rijkswaterstaat, 2005).
- Dieren passeren de Kempenweg zwemmend, na de onderdoorgang loopt de bodemhoogte geleidelijk op tot maaiveldhoogte. De afstand tussen het kunstwerk en maaiveld bedraagt circa 15 meter.
- Om te voorkomen dat dieren op andere plaatsen de weg oversteken, dient langs het fietspad een faunaraster van 1,8 meter hoog geplaatst te worden. De lengte waarover dit dient te gebeuren dient nader vastgesteld te worden.
- De locatie van de faunapassage is indicatief weergegeven, de exacte locatie dient nader bepaald te worden. Hierbij is het van belang dat in de aangrenzende gebieden maatregelen genomen worden waardoor dieren richting de faunavoorziening geleid worden. Tevens dienen verstorende factoren in die zones beperkt te worden.
- Aan de zuidzijde van de Zuid-Willemsvaart (Lozerweg) hoeft geen kunstwerk aangelegd te worden. Het plaatsen van faunarasters is daar ook niet nodig. Het is wel noodzakelijk de uitreedvoorziening te verruimen, daarvoor dient de Lozerweg plaatselijk verlegd te worden zodat meer ruimte ontstaat.

Kosten

De kosten voor het verhogen van het wegdek en het aanleggen van de fup aan de Kempenweg zijn geraamd op een bedrag van circa 1,5 miljoen Euro inclusief BTW. Het verleggen van de Lozerweg en het aanleggen van een fup op die locatie worden geraamd op circa € 250.000,=. In deze kostenraming zijn niet de meerkosten opgenomen voor de eventuele opwaardering met ecologische voorzieningen van de recreatieverbinding.

Recreatieverbinding over Zuid-Willemsvaart

a. Mogelijkheden

In het rapport "Bouwstenen voor ontsnippering van Grenspark Kempen~Broek" wordt voorgesteld een recreatieverbinding aan te leggen voor de doelgroepen wandelaars, fietsers, ruiters en menners. Gelet op het feit dat de doelgroep menners in omvang een relatief kleine doelgroep is en deze doelgroep wel aanzienlijke aanvullende eisen stelt ten aanzien van de uitvoering van de verbinding (breedte van de brug, talud, aansluiting op weg en fietspad) stellen wij voor de verbinding niet primair in te richten op deze doelgroep (gebruik door menners is wel mogelijk, maar het passeren van menners op de brug is niet mogelijk; voor de brug wordt een "rustplaats" gecreëerd). Aanvullend op de voorgestelde doelgroepen stellen wij voor dat de recreatieverbinding ook een functie heeft voor ATB-ers en trimmers.

In onze visie is de recreatieverbinding over de Zuid-Willemsvaart bedoeld voor een brede doelgroep: fietsers, ATB-ers, wandelaars, trimmers en ruiters die het grenspark Kempen~Broek doorkruisen. Dit betreft voor een groot gedeelte inwoners van Weert of bezoekers van buitenaf die hun auto in de poort bij Weert parkeren. Ook krijgt de verbinding een functie voor verblijfsrecreanten die ten noorden en ten zuiden van de vaart verblijven (cluster IJzeren Man en Weerterbergen). Daarnaast is de verbinding ook geschikt voor recreanten die met de fiets naar hun bestemming gaan (bijvoorbeeld IJzeren Man) en uiteraard voor fietsende forenzen.

Rekeninghoudend met voorgaande doelgroepen zijn er diverse mogelijkheden om de recreatie-verbinding tot stand te brengen. Een opwaardering van de huidige passage bij het industrieterrein is een mogelijkheid. Deze ligt niet voor de hand omdat de belevingskwaliteit van dit gebied voor een goede verbinding ver onder de maat is en waarschijnlijk ook zal blijven. Ook is het in principe mogelijk via een vaarverbinding (pontje) de verbinding te realiseren. Gelet op de (toenemende) beroepsvaart, hoge exploitatiekosten en moeilijke aansluiting aan de noordzijde vanwege de provinciale weg is ook deze optie weinig realistisch. Hieruit volgt dat een brug over de vaart de meest reële oplossing is. In het vervolg van deze verkenning nemen we alleen deze optie in beschouwing.



Kaart 3 Bestaande en geplande routes rondom de recreatieverbinding

b. Eisen

De gebruiker (recreant) stelt de volgende eisen aan de recreatieverbinding:

- verbinding is gelegen in een recreatief aantrekkelijk en toegankelijk landschap.
- aansluiting op aantrekkelijk fiets-, wandel- en ruiterroutenetwerk.
- verbinding sluit bij voorkeur aan op logische bezoekersstromen (van herkomst- en verblijfsgebieden naar bestemmingsplaatsen).
- op enige afstand tot andere oversteken, zodat de mogelijkheid ontstaat rondes te maken
- veilige en overzichtelijke verkeerssituatie.
- de verbinding moet zonder al te veel krachtinspanning gebruikt kunnen worden (bij voorkeur zonder van de fiets af te hoeven stappen): helling van 1:20 met ruststuk van 25 meter horizontaal.
- wij gaan er vanuit dat ruiters op dit traject van het paard afstappen (indien daarvoor niet wordt gekozen, is het noodzakelijk dat extra hoge relingen worden aangebracht).

In aanvulling op deze eisen vanuit de recreant, kan optioneel rekening worden gehouden met het verbeteren van het "medegebruik door flora en fauna" van deze verbinding. Deze eisen zijn bij de ecologische verbinding toegelicht.

c. Locatie

Wij zien op basis van voorgaande factoren vier mogelijke locaties voor de recreatieverbinding (deze zijn weergegeven in kaart 4):

- bij Budelzink (locatie a).
- bij de Vetpeelweg (locatie b).
- bij de Ringselvensteeg (locatie c).
- bij de Boshoverheideweg (locatie d).



Kaart 4 Mogelijke locaties voor recreatieverbinding over de Zuid-Willemsvaart

In het rapport "Bouwstenen voor ontsnippering van Grenspark Kempen~Broek" wordt voorgesteld de recreatieverbinding te realiseren bij het haventje van Budelzink (locatie a). Gelet op de voorgestelde zonering (druk in het noorden, rustig in het zuiden), de belangrijkste herkomst- en bestemmingsgebieden (ver van de stad Weert), huidige routestructuur en de wijze waarop het achterland ontsloten kan worden, stellen wij voor naar een andere locatie te zoeken.

De locatie nabij de Vetpeelweg (b) heeft niet de voorkeur vanwege de ligging nabij de ecologische verbinding, de nabijheid van het industrieterrein en de onaantrekkelijkheid van de wandelmogelijkheden aan de noordzijde van de vaart. Verder is deze locatie verder weggelegen van de toeristisch-recreatieve concentratiegebieden, zodat ook het gebruik hier lager zal zijn. Op basis van deze argumenten verdient deze locatie niet de voorkeur.

Bij de meer noordelijk gelegen locaties c en d is het aan de noordzijde voor de recreant goed mogelijk om direct in een aantrekkelijk gebied de tocht voort te zetten. Op andere locaties in deze zone moet eerst een traject langs de onaantrekkelijke N564 worden afgelegd of is aan de noord- en zuidoever sprake van een onaantrekkelijk industriegebied. Van deze beide locaties geniet de Boshoverheideweg (d) de voorkeur. Deze is dichterbij de recreatieve herkomst- en bestemmingsgebieden (kern Weert, Weerterbergen, IJzeren Man/CZW), past beter in de voorgestelde ruit- en ATB-routestructuur en houdt meer afstand tot de ecologische verbinding.

d. Eisen ten aanzien van aansluiting infrastructuur op de locatie

Voor de voorkeurslocatie bij de Boshoverheideweg (d) gelden de volgende eisen ten aanzien van aansluiting op infrastructuur (deze eisen zijn ook in de kostenraming meegenomen):

- Fiets/wandelburg over Zuid-Willemsvaart en N564 met naastliggend fietspad en aansluiting op dit fietspad (hoogte 6,1 meter boven waterpeil, overspanning 80 meter).
- Openstelling van verbinding richting Weerterbergen voor fietsers en ruiters (bv Boshoverheideweg of om het militair oefenterrein).

- Verbetering van de mogelijkheid om te fietsen op de Boshoverheideweg, bijvoorbeeld in de vorm van een halfverharding (of een andere verbinding richting Weerterbergen).
- Bij voorkeur ook over de Lozerweg zodat in deze weg geen "lus" hoeft te worden gemaakt (deze voorkeur is nu uitgewerkt).
- In de uitwerking en oplevering van de Centrale Zandwinning routestructuren opnemen voor fietsen, wandelen en ruitersport (is al in voorzien).
- Mogelijkheid om de recreatieverbinding uit te breiden met voorzieningen voor kleine (zoog)dieren (optie).
- Wenselijkheid om het fietsknooppuntennetwerk vanaf hier aan te sluiten op de Weerterbergen (een gedeelte van het traject langs de N564 en het traject 77-78 kan daarmee komen te vervallen: dit is een onaantrekkelijke schakel in het netwerk). Indicatief is de fietsverbinding nu ingetekend om het militair oefenterrein. Ook de wandel-, ATB- en ruiterroutenetwerken kunnen vervolgens met dit (of een ander) traject worden uitgebreid (zie kaartbeeld).
- Onderzijde brug minimaal 6,1 meter boven waterniveau, bij voorkeur van beton en haaks op de vaart (wensen van RWS in verband met scheepvaart; RWS heeft niet aangegeven dat zij andere belemmeringen zien in relatie met (de mogelijk toename van) de beroepsvaart).

Op kaart 5 is een voorstel ingetekend voor het nieuwe routenetwerk met daarin opgenomen de nieuwe recreatieverbinding.



Kaart 5 Voorstel nieuwe routes rondom de recreatieverbinding

e. Kosten

De kosten voor de recreatieverbinding over de provinciale weg, Zuid-Willemsvaart en Lozerweg bedragen ongeveer 1,6 miljoen euro. In deze kostenraming zijn niet de verbindingen en eventuele omleggingen van (fiets)routenetwerken opgenomen vanaf de verbinding. Indien de recreatie-verbinding wordt uitgebreid met ecologische voorzieningen bedragen de kosten ongeveer 2,1 miljoen euro.

Sauna- en wellnessaccommodatie

(achtergronddocument gebiedsvisie Kempen~Broek - IJzeren Man)

1. Introductie

In dit haalbaarheidsonderzoek is een marktonderzoek uitgevoerd naar de mogelijkheden voor een sauna- en wellnessvoorziening in het plangebied. Vervolgens is specifiek gekeken naar het concept 'Wellness Hazeheuve!'. Het onderzoek sluit af met een overzicht van locatie- en vestigingseisen voor een dergelijk complex. Dit is vertaald naar het plangebied. In het onderzoek beginnen we met een overzicht van landelijke trends en ontwikkelingen, hierna is een concurrentieanalyse uitgevoerd van meer grootschalige wellnessaccommodaties met hotelvoorziening in Limburg en oostelijk Noord-Brabant. Als laatste is een beschrijving gegeven van doelgroepen en is op basis van landelijke animocijfers een berekening gemaakt van het marktpotentieel voor de nieuwe wellness, waarop de conclusies zijn gebaseerd.

2. Wellness Weert: precies wat Limburg nodig heeft?

In de jaarlijkse toeristische trendrapportage 2010-2011, in opdracht van de Provincie Limburg, wordt het alarm geluid over onder meer de toegevoegde waarde van de omgevingskwaliteit en de dreigende marginalisatie van het (verblijfs)toeristisch aanbod.

Over Limburg wordt geconcludeerd dat meer gebruik gemaakt kan worden van de omgevingskwaliteiten. Waardoor grotere trekkers, zoals vakantieparken, meer verbindingen leggen met de externe omgeving. Tevens wordt vermeld dat in de jaren '80 en '90 er flink is geïnvesteerd in diverse toeristische voorzieningen in Limburg (Thermae 2000, ontwikkeling van diverse bungalowparken, etc.). Volgens het rapport valt momenteel op dat er wegens gebrek aan innovatie de dreiging van een gedateerd product op de loer ligt.

Ter vergroting van het markt bereik (het aantrekken van zowel meer nationale als internationale gasten, zowel dagbezoekers als verblijfs gasten) wordt potentie voor Limburg voorzien op het gebied van wellness/gezondheid en entertainment. Wellness sluit aan op de trend van meer bewustwording van het belang van gezondheid, ontspanning en de toename van sporten.

3. De wellnessmarkt in 2011: van hype naar trend

Tot en met 2008 groeide het aantal bezoekers en de bestedingen bij wellnesscentra jaarlijks. In de periode 2009-2011 wordt pas op de plaats gemaakt; het aantal bezoekers groeit niet meer en de bestedingen staan onder druk omdat de wellnessconsument meer let op kortingacties en bespaart op luxe zoals beautybehandelingen en horeca-uitgaven. Voor 2012 wordt weer groei van uitgaven en het aantal bezoekers verwacht. Aan de aanbodkant is de groei doorgestaan, tot en met 2011 groeit het aanbod door: in de laatste vier jaar is het aantal (middel)grote wellnesscentra met 40 uitgebreid

tot 200 centra. De wellnessmarkt is nog steeds een kansrijke markt; extra aandacht moet echter worden besteed aan een onderscheidend product en professionele exploitatie.

4. Trends in wellness

Een aantal maatschappelijke trends heeft een soortgelijke impact als specifieke trends op het gebied van wellness. Dit zijn bijvoorbeeld verstedelijking in de grote steden (en de bijbehorende stedelijke drukte) versus krimp in provinciale gebieden als Limburg, Zeeuws-Vlaanderen en de noordelijke provincies. Ook vergrijzing en verkleuring (de relatief snelle groei in het aantal niet-westerse allochtonen) laten sporen na in het sociale en economische milieu. In elke regio en elke sector zijn deze trends weer op een ander niveau zichtbaar. Zo zal bijvoorbeeld Limburg meer dan gemiddeld te maken krijgen met een toename van 50-plussers en zal ook de bevolkingskrimp in Limburg een grotere rol spelen dan in meer verstedelijkte gebieden. Dit hoofdstuk zoomt in op de trends die specifiek voor de wellness-sector gelden, waarbij ook enkele relevante trends op het gebied van toerisme en recreatie worden beschreven.

De belangrijkste trends in wellness zijn de volgende drie.

- *Schaalvergroting*
Nieuwe ontwikkelingen op het gebied van wellness kenmerken zich door grootschaligheid. Het aantal kleinere bedrijven neemt af, terwijl het aantal grote complexen toeneemt. Deze trend van schaalvergroting brengt met zich mee dat steeds meer voorzieningen en functies gecombineerd worden aangeboden. Niet alleen een 'sauna pakken' maar een volledig verzorgde dag, of zelfs een volledig verzorgd weekend, inclusief overnachting en eten, wordt steeds populairder.
- *Totaalbeleving*
Bezoekers aan spa's en kuuroorden verwachten tegenwoordig meer dan alleen een goed gevoel van 20 minuten tijdens een massage. Consumenten willen advies over lichaamsverzorging, dieet en gebruik van verzorgingsproducten. Men wil niet van de ene naar de andere 'behandelkamer', maar men wil dat de specialisten naar hun kamer komen. De consument wil niet kiezen uit allemaal programma's, maar heeft liever dat er een programma op maat worden samengesteld.
- *Authenticiteit*
Deze meer algemene trend zien we ook specifiek terug in de wellness-sector. Het gebruik van streekeigen producten, ook in de verzorgingsproducten, wordt steeds populairder. Niet alleen streekeigen producten, maar ook het terugrijpen naar oude tradities in behandelmethoden.

Overige trends wellness

• Van wellness naar selfness

Marktonderzoek toont aan dat er binnen de wellnessmarkt een ontwikkeling gaande is richting selfness. Met name in Duitsland maakt het begrip selfness opgang. Het woord selfness is een samenvoeging van self esteem en wellness. Deze selfness-trend impliceert dat goed zorgen voor jezelf een aantal persoonlijkheidskenmerken vereist, waaronder bewust eten, voldoende bewegen, een work-life balance realiseren, positief kunnen omgaan met je sociale omgeving, zelf kunnen beslissen over complexe levenssituaties, een leven lang leren, ervaren en reflecteren.

• Eten als onderdeel van wellness

Eten wordt een steeds belangrijker onderdeel van wellness. En daarmee wordt niet bedoeld de supergezonde vegetarische snack, maar een uitgebreide en hoogwaardige keuken. De restaurantfunctie van wellnessvoorzieningen wordt daarmee steeds belangrijker.

• Plezier

Een bezoek aan een wellnessvoorziening is niet meer alleen functioneel, maar mag ook leuk zijn. Dat betekent dat steeds meer spa's en kuur-oorden de reguliere behandelingen aanvullen met activiteiten als (body)painten, toneel en muziek.

• Zingeving en spiritualiteit

Onder andere als reactie op economische onzekerheid is zingeving en spiritualiteit een belangrijke trend geweest de afgelopen jaren.

• Van leisure naar preventie

Vanuit de sector zelf wordt gesignaleerd dat er een verschuiving plaatsvindt van het gezellige dagje uit naar een bezoek om gezondheids-redenen. Er ontstaat steeds meer een driedeling binnen bedrijven, te weten leisure – preventief – curatief. De preventieve en curatieve wellness vormen een groeiemarkt. In het buitenland, zoals in Frankrijk en Duitsland is juist een tegengestelde ontwikkeling gaande. Daar is wellness juist meer ingericht op preventie en herstel en wil men meer ruimte bieden aan leisure.

• Vraag naar natuurlijke ingrediënten

Er worden steeds meer cosmeticaproducten ontwikkeld op basis 100% biologische grondstoffen en natuurlijke ingrediënten. We zijn milieu- en gezondheidsbewust en aangezien de huid het grootste orgaan is van ons lichaam, kijken we steeds kritischer naar waarmee we het verzorgen.

• Mannen, de nieuwe doelgroep

Er komen steeds meer verzorgingsproducten en behandelingen in beautycentra speciaal gericht op de mannelijke doelgroep. Heren slaan kwistig aan het scrubben, maskeren en hydrateren na het scheren. Enkele wellnesscentra richten zich niet alleen met de producten en behandelingen maar ook qua inrichting op de gevoelswereld en specifieke behoeften die mannen aanspreken.

• Gezond ouder worden

We leven bewuster, hebben meer aandacht voor hoe we leven en bewegen, wat we gebruiken en wat we eten. De groep van 55 en ouder is een groeiende groep die van het leven wil genieten. Deze groep is heel bewust bezig met gezond ouder worden; preventie wellness speelt hier op in.

• Kuurproducten populair

Juist in tijden van recessie willen we ons zelf goed voelen en zorgen voor de nodige ontspanning en persoonlijke verwenning. Het aanbod aan luxe, vaak op mondiale rituelen gebaseerde kuurproducten voor thuisgebruik, neemt steeds verder toe. Ook het behandelingsaanbod in kuuroorden wordt steeds uitgebreider; vele soorten sauna's, belevisdouches, mineraalbaden met kleurtherapie, edelsteenmassages, ayurvedische behandelingen, dry floaten, etc.

• Etnische cosmetica

Onze samenleving is een kleurrijke mix van verschillende nationaliteiten. Verschillende doelgroepen hebben specifieke wensen en eisen als het gaat om de verzorging van hun huis en haar. Producten die halal (op een reine manier) zijn geproduceerd, zijn in opkomst.

5. Concurrentieanalyse

De concurrentieanalyse is onderverdeeld naar accommodaties met een hoge, middelhoge en lage mate van concurrentie met dit project. Alle concurrenten liggen op maximaal een uur reisafstand van Weert. Het valt op dat de regio een vrij groot aantal relatief hoog kwalitatieve wellness centra biedt. Als nadere afbakening van de concurrerende wellness is uitgegaan van de meer grootschalige, kwalitatieve, centra. De nabijheid van – of de koppeling met – een hotel is ook als afbakening meegenomen; het hotel is bepalend voor het aantrekken van meerdaagse gasten.

Concurrentie hoog

	Naam	Beschrijving	Kenmerken
1.	Thermen Geldrop	Vrij nabij gelegen wellness, dat kan worden gecombineerd met NH Geldrop	Verschiende sauna's, stoomcabines, zee-ruimte, bubbelbaden en zwembad.
2.	Thermaalbad Arcen	Grootschalige wellness met hotel	Zwembad is dominant in de voorzieningen. Verder o.a. Finse sauna en beauty
3.	Sauna Devaana Den Bosch	Moderne en luxe nieuwe wellness	Groot aanbod aan saunacabines en baden zoals finsauna, grotsauna en opgel (Finse) sauna. Binnen- en buitenzwembad.
4.	Thermen Bom	Nieuwe thermen van Amrath Hotels, nabij afslag A2	Diverse sauna's, stoomcabines, ligweide, binnen- en buitenzwembad.
5.	Thermae 2000	Grootschalige wellness op Cauberg, Valkenburg, met uitzicht	Zwembaden, verschillende sauna- en stoomcabines, zowel binnen als buiten.
6.	Thermae Son, Son en Braugel	Veslitzdigemaar enigszins verouderde thermen	Diverse sauna's en buitenruim
7.	Thermen Lucaya, Oss	Kleinschalige maar bijzondere thermen	80- en 60-gradencabines, infraroodsauna en stoombad, bubbelbaden, kruidenbaden en zoutbrijbaden.
8.	Aquadroom Maaseik (België)	Compact opgezette "reguliere" sauna zonder buitenveld	Diverse sauna's, net over de grens in België

De wellnesscentra in Arcen, Geldrop, Maaseik en Born zijn het meest dichtbij gelegen. De andere directe concurrenten liggen aan de rand van het bereik van het secundaire marktgebied (zie ook figuur 1). We denken dat er goede mogelijkheden voor een nieuwe wellnessaccommodatie zijn om een goede klantenkring op te bouwen. Dit kan zonder een grote, directe concurrent en wordt mede bepaald door de mate van onderscheidendheid van het concept.

In aanvulling op voorgaand overzicht zijn er initiatieven voor een megasauna in voorbereiding bij recreatiepark Heelderpeel in Heel. Het ruim opgezette park moet tot de top vijf van Nederland gaan behoren. De komst van de sauna is nu nog onzeker. Een eventueel nieuw te starten sauna in Weert moet waarschijnlijk ook met dit initiatief gaan concurreren.

Concurrentie middel en laag

	Naam	Beschrijving	Kenmerken
1.	Saunaboot Mill	Bijzonder wellness concept op boot	Verschiende cabines, koelzones en een centraal zwembad met tropische planten
2.	Kuur & Wellness Centrum Yolande Buekers, Weilen (B)	Enigszins verouderde wellness met hotel	Warm zeevatbad met licht en geluid, infraroodsauna, Finse sauna, Turks bad met kruiden, yin-yangtuin, 2 buiten jacuzzi's, kelosauna, sauna met kleurlicht-therapie, buiten sauna's en halarium.
3.	S.P.A. & Wellness St. Gerlach	5-sterren hotel met beperkte wellness	
4.	Wellness Parkhotel Horst	hotel met sauna en wellness	
5.	Sanadrome Nijmegen	Sauna (badkleding verplicht) met hotel van bijna 100 kamers	
6.	Wassenberg (Duitsland)	Sauna bij hotel	
7.	Diversen	Diverse kleinere sauna's	

Onder de middel en lage concurrenten is een aantal faciliteiten waar wellness ondersteunend is aan de primaire functie als hotelbedrijf. Hiernaast is een aantal kleinere en bijzondere wellnessproducten (zoals Saunaboot Mill) deels concurrent.

6. Doelgroepen

Doelgroepen naar lifestyle

Om de doelgroepen te beschrijven maken we gebruik van de segmentering uit de recreantenatlas voor dagrecreatie. We zien dat nu het merendeel van het bezoek vrouw is (57%), tot middelbare leeftijd en hogere sociale klasse. Genieten, rust en tijd hebben voor jezelf zijn voor hun belangrijke waarden. Met name de doelgroepen Uitbundig geel (25%) en Stijlvul en Luxe blauw (12%) zijn oververtegenwoordigd onder de saunabezoekers. Andere activiteiten die saunabezoekers relatief ook vaak ondernemen zijn: recreëren aan water, zwemmen, fitness, joggen, sport, concert- en horecabezoek. Hier zijn dus goede verbindingen mee te leggen in Weert.

In onze visie bieden naast de segmenten die nu sterk vertegenwoordigd zijn, ook de segmenten Ingetogen aqua en Rustig groen goede aanknopingspunten. Zij bezoeken nu nog relatief weinig sauna- en wellnessvoorzieningen. Dit komt mede doordat een groot deel van het aanbod zich niet richt op deze doelgroep. Een natuurlijk, rustig en landelijk gelegen wellnesscomplex dat zich ook wellicht meer richt op het innerlijk welbevinden dan op alleen een goed en gezond lichaam, kan deze doelgroep aanspreken. Door te mikken op nieuwe doelgroepen is het beter mogelijk om een goede concurrentiepositie te verkrijgen op de sauna- en wellnessmarkt die tegen verzadiging aan zit.

Doelgroep naar herkomstgebied:

- de directe omgeving van Weert is een relatief dun bevolkt gebied. Delen van Eindhoven en Roermond zijn de stedelijke agglomeraties die binnen een reisafstand van een half uur (primaire marktgebied) liggen. De regio telt een aantal grote bungalowparken en andere verblijfsaccommodaties; deze gasten kunnen worden gezien als aanvullende markt.
- senioren kunnen een belangrijke doelgroep worden voor wellness. Zij zullen zich aangetrokken voelen tot de natuurlijke rust die de wellness uitstraalt. De vergrijzing is

dus een kans voor wellness in Kempen~broek – IJzeren Man. Ook hardwerkende tweeverdieners zullen de groene oase van deze wellness kunnen waarderen. Veel van de huidige moderne wellnesscentra zijn met name gericht op mode- en trendbewuste twintigers en dertigers.

- een hotel bij de accommodatie zal in eerste instantie gericht zijn op meerdaagse bezoekers van het wellnesscentrum. Naar verwachting zal zo'n 20% van het totale aantal wellness-/ beautybezoekers een combinatiebezoek maken met het hotel. Zoals elk hotel is het belangrijk om meerdere doelgroepen aan te trekken, om jaarrond tot een optimale exploitatie te komen. Het is ook goed denkbaar dat toeristische gasten naar het hotel komen (zonder direct arrangement voor de wellness) en in iets mindere mate ook de individueel zakelijke gast.
- dagrecreanten zullen naar verwachting een reis tot maximaal 1 uur (secundaire doelgroep) tot ongeveer 1,5 uur reisafstand (tertiaire/overige doelgroep) over hebben om de wellness te bezoeken. Naast bezoekers uit Limburg en Noord-Brabant zullen bezoekers naar verwachting afkomstig zijn uit delen van de Randstad, België en Duitsland.

7. Analyse hotelmarkt

Hotelaanbod Weert

Het hotelaanbod in Weert is, gegeven de toeristische kwaliteiten van de omgeving maar ook in vergelijking met andere gemeenten van rond de 50.000 inwoners, beperkt te noemen. In 2011 beschikt de gemeente in totaal over 5 hotels met gezamenlijk 113 kamers.

	Kamertypen	Diensten	Extra	Kamers
Golden Tulip	Standaard & luxe suites	Restaurant, vergader- feestzaal	Planobar	60
Crossmoor	Standaard & luxe suites	Brasserie-restaurant, vergader- feestzaal	Tennisbaan, Jeu- de-boules, golf- voorzieningen	15
Hostellerie Munten	Standaard & luxe suites	Restaurant, vergader- feestzaal, pub, gastronomie	Fietsverhuur	14
Hostellerie 1 Laurabos		Restaurant, bar, vergader- feestzaal	Tennisbaan	14
Hotel-café-pension de Staasie	Standaard kamers	Restaurant, Bruin café	-	10

Bron: kenniscentrum horeca (aangevuld met internet)

Vergeleken met twee andere gemeenten in Limburg van ongeveer 40.000 tot 50.000 inwoners heeft Weert een beperkt aantal hotels, kamers en bedden.

	Aantal hotels	Kamers*	bedden	Inwoners	Hotels per 10.000 inwoners
Weert	5	104	207	48.547	1,0
Roermond	11	303	610	55.709	2,0
Kerkrade	7	298	595	47.421	1,5

Bron: kenniscentrum horeca

* In de dataset van kenniscentrum horeca zijn kleinere pensions niet opgenomen, daarom komt dit niet overeen met 113 kamers in de tabel daarboven.

In de onderstaande tabel is te zien dat het hotelaanbod de afgelopen 10 jaar licht gegroeid is.

Tabel: hotelaanbod gemeente Weert in 2001 en 2010 (kamers)

	2001*	2011	Verskil in %
2-sterren	10	10	0,0%
3-sterren	14	14	0,0%
4-sterren	68	89	31%
Totaal	92	113	23%

Bron: Kenniscentrum Horeca (aangevuld met internet). *2- en 3-sterren is een aannme

Het meest toonaangevende en grootste hotel van Weert is Golden Tulip Weert (4-sterren, 60 kamers). De overige hotels (twee 4-sterren, een 3-sterren hotel en een pension) zijn allen kleinschalig van aard. Het Crossmoor hotel (15 kamers) is met name gericht op gasten van de Cross- moor golfbaan en biedt onder andere clinics en arrangementen.

Alhoewel het gemiddeld aantal kamers per hotel (20) hoger ligt dan het gemiddelde voor de regio Midden-Limburg (16) is het nog ruim lager dan het landelijk gemiddelde (40 kamers per locatie). Dit aantal is in Nederland de afgelopen jaren structureel gestegen. Dit duidt op een toenemende professionaliteit en ketengebondenheid van Nederlandse hotels. In Weert heeft deze ontwikkeling zich (nog) niet ingezet (bron: kenniscentrum horeca).

Hotelresultaten Limburg

De bedbezettingsgraad over 2006-2010 in Limburg is gemiddeld 41%. Voor de afgelopen twee jaar lag deze lager: 39%. Het landelijke gemiddelde in die periode varieerde van 43% tot 48%. Ook landelijk werden in de afgelopen twee jaren de laagste bedbezettingen gehaald.

Dat de Nederlandse hotels er in het jaar 2010 per saldo niet op vooruit zijn gegaan blijkt ook uit de gemiddelde kameromzet. De bezettingsgraden waren in 2010 beter dan in 2009, maar de trend in dalende gemiddelde kamerprijzen is in 2010 niet gekeerd. De gemiddelde kameromzet (voor alle kamers) bleef per saldo hetzelfde. Door de dalende kamerprijzen kiezen steeds meer gasten in Nederland voor de luxere 4- en 5-sterren hotels.

Tabel: ontwikkeling parameters Nederlandse hotelserie 2009-2010

	Bezettingsgraad kamer	Gemiddelde kamerprijs	Gemiddelde kameromzet
Alle hotels 2010	63,6%	€ 87,00	€ 55,00
Alle hotels 2009	62,2%	€ 90,00	€ 56,00

Bron: KPMG

De hotelsector lijkt de zware periode van dalende bezetting en kamerprijzen achter de rug te hebben. De sector lijkt het dieptepunt bereikt te hebben en zich nu weer langzaam te herstellen. Ook het herstel van hotelresultaten in Limburg lijkt in 2011 te zijn ingetreden (op basis van voorlopige cijfers, bron: KPMG). In andere delen van het land, met name in de Randstad en op de Veluwe, was dit herstel al in 2010 merkbaar. In 2010 was de opbrengst per kamer in Limburg met € 45.000,- een stuk lager dan het topjaar 2008.

Uit een door Grontmij uitgevoerde verkenning onder landelijke hotelketens blijkt dat zij in principe kansen zien voor nieuwe hotels in Midden-Limburg mits de bereikbaarheid goed op orde is, een zakelijke markt aanwezig is of dat het hotel gekoppeld is aan een dagrecreatieve voorziening. De voorkeur gaat uit naar een 4-sterren hotel met een schaalgrootte van tussen de 50 – 80 kamers.

8. Conceptontwikkeling Wellness Hazeheuveld

Locatie

Gewenste locatie voor de wellness is een ruim perceel van 4 hectare (40.000 m²) gelegen in de natuur van Weert. Op dit ruime perceel moeten ook het hotel en de parkeerplaatsen worden ondergebracht. Naast de ligging in de natuur zijn andere kwaliteiten van de locatie de goede bereikbaarheid en de mogelijke relatie met het naastliggende bedrijf op het gebied van energievoorziening.

Conceptbeschrijving

De uitstraling van de wellness moet harmonie, rust, natuur en landelijkheid zijn. De ligging in de bossen van Weert nodigt uit om het centrale binnengedeelte van de wellness te combineren met enkele buitenbaden en –sauna's. Ook het uitzicht van binnen naar buiten is fantastisch en onderscheidend. Gebruik van natuurlijke materialen met rustige kleuren, zoals natuursteen en Scandinavisch hout, past het beste bij het concept. De wellness wordt dus ruim, rustig en landelijk opgezet met fantastisch uitzicht.

Daar waar grootschalige concurrenten een groot vloeroppervlak koppelen aan een hoge bezoekersdichtheid, is het bij dit project de bedoeling om een relatief extensieve uitstraling te hebben. Ondanks de vrij grote omvang van de wellness (rond de 5.000 m²) is het de bedoeling dat het er niet extreem druk wordt. Dit kan bijvoorbeeld gehandhaafd worden door een maximum aantal bezoekers toe te laten. Bedrijfseconomisch moet dit natuurlijk wel mogelijk zijn. Door te streven naar een goede, evenwichtige spreiding per dag, in plaats van enkele topdagen met piekbezoek, kunnen goede bedrijfsresultaten behaald worden. Door de relatieve rust in het complex krijgt de bezoeker een meer ontspannen, persoonlijke beleving aangeboden.

Voorzieningen

De wellnessonderdelen van Wellness Hazeheuveld hebben een bovenregionaal markt bereik. De wellness zal de gebruikelijke diversiteit bieden die kan concurreren met de grotere moderne Nederlandse wellnesscentra als Elysium Bleiswijk, Thermen Bussloo en De Zwaluwhoeve te Hierden. De bezoeker moet het idee hebben een spannende en luxe ervaring te ondergaan. Regelmatig wordt hooggevalueerde wellness omschreven als 'het gevoel te hebben dat er zoveel te doen is dat het onmogelijk is om in één dag alle onderdelen te bezoeken'. Het gaat om faciliteiten als:

- zwembaden: binnen en buiten.
- whirlpools.
- verschillende vormen van sauna (ook buiten).
- stoombaden, Turks stoombad/hamam (oosters badhuis).
- zoutwaterbaden en kruidenbaden.
- ligweides.
- scrubtempel.
- zonnebanken.
- lichttherapie ruimte en kuurruimten.
- beauty- en massageruimten.
- verschillende restaurants.

Duurzaamheid als leidraad

Duurzaamheid kan een belangrijk onderdeel van het concept gaan vormen en draagt bij aan de positionering van het complex. Bijvoorbeeld door natuurlijk bronwater te gebruiken. In deze fase is echter nog niet onderzocht of het grondwater de vereiste specifieke kwaliteiten heeft.

Bij de bouw en inrichting kan het cradle-to-cradle principe worden toegepast evenals duurzaamheidsprincipes voor energie. Aandacht voor ecologie kan ingevuld worden door een natuurlijke inpassing in de omgeving, onder andere door aanleg van een natuurlijke zwemvijver.

Voor de exploitatie kan gebruik worden gemaakt van groene stroom en kunnen MVO-principes worden toegepast. Als standaard in de branche kan hiervoor een ecolabel worden gehaald evenals de Greenkey voor de hotelactiviteiten.

Hotel

Het hotel is een ondersteunende faciliteit voor het wellnessconcept en draagt bij aan het aantrekken van gasten met een wat langere reisafstand. Er wordt gedacht aan een 4-sterren hotel met 40 tot 60 kamers. Een meerderheid van de kamers worden gesitueerd op de begane grond, zodat gasten ook een terrasgedeelte bij de kamer hebben. Naast kamers zal het hotel beschikken over een lobby met incheckbalie en relaxruimte en een ontbijtzaal. Voor restaurant en bar zijn de gasten aangewezen op de algemene faciliteiten van Sauna Hazeheuveld. Er wordt niet ingezet op de zeer competitieve vergadermarkt; er komt dus geen vergader- of congresruimte.

9. Afweging hotelontwikkeling bij wellness

Hotel bij wellness

De hotelfaciliteit voor het wellnessconcept Hazeheuvel is een ondersteunende faciliteit, maar een essentieel onderdeel in de serviceverlening van het concept. Het hotel draagt bij aan het aantrekken van gasten met een grotere reisafstand; naar verwachting kiezen zo'n 65% van de gasten met een reistijd van langer dan een uur voor verblijf (zie onderdeel 10 voor berekening).

Gelet op het nu beperkte aanbod aan hotels in Weert, het feit dat het hotel wordt gepositioneerd als onderdeel van het wellnesscomplex en het kwaliteitsniveau en concept van het hotel mag er vanuit worden gegaan dat dit geen negatieve consequenties heeft op de exploitatie van huidige hotels in de omgeving zoals Hostellerie Laurabos. Integendeel. Wij verwachten dat het wellness-complex juist versterkend werkt voor Hostellerie Laurabos. Bezoekers wordt immers een extra bezoekargument geboden. Het Hostellerie kan hier handig op inspelen.

Synthese: gecombineerd hotel met kerndoelgroepen wellness en golf

Wij zijn sterk overtuigd dat het ontwikkelen van twee dicht bij elkaar gelegen, deels concurrerende hotels, geen optimaal resultaat uit de lokale markt- en exploitatiemogelijkheden haalt. Een gecombineerd hotel, gericht op meerdaagse gebruikers van zowel wellness als golfbaan, is een veel logischer ontwikkeling. Het combineren van het marktpotentieel van beide doelgroepen levert naar verwachting een aantal voordelen op:

- een schaalgrootte voor een 4-sterren hotel van tussen de 50 – 80 kamers, dat interessant is voor een professionele ketenexploitant en meer aantrekkingskracht, bereik en impact heeft op de regionale markt.
- het aanbieden van een aanbod van full-service faciliteiten zoals vergader- en banquetruimten, housekeeping, service voor comfort wonen en 24-uurs roomservice.
- een positionering als het beste hotel van Weert (zonder veel duurder te zijn dan de andere hotels), met de mooiste ligging, meeste ontspanningsmogelijkheden en beste faciliteiten.
- een gecombineerd concept biedt extra onderscheidend vermogen voor de golf doelgroep, gegeven de directe concurrentie die er zal zijn met Golf en countryclub Hotel Crossmoor.

E is een mogelijkheid om te differentiëren in kamerkwaliteit tussen de kamers op de begane grond en de eerste verdieping. Om de relatie met de natuurlijke omgeving te versterken, hebben de kamers op de begane grond een terrasgedeelte. Kamers op verdieping hebben deze luxe niet en kunnen, om ook intern te differentiëren, iets kleiner zijn en soberder zijn ingericht. Naast de genoemde faciliteiten zal het hotel beschikken over algemene ruimten als een lobby met incheckbalie, relaxruimte en een ontbijtzaal. Een eigen

restaurant en bar voor het hotel is aan te raden, eventueel is een combinatie met de algemene faciliteiten van Sauna Hazeheuvel mogelijk. Dit is echter niet aan te raden omdat restaurant en bar van de wellness een andere sfeer en dynamiek zullen hebben dan het hotel.

10. Verwachte markt vraag

De primaire doelgroep is al deels beschreven bij 'doelgroepen'. Eindhoven en Roermond zijn stedelijke kernen die tot het marktgebied behoren. Aangezien de ligging van het wellnesscomplex dicht bij de grens is, bestaat een groot deel van het primaire marktgebied uit Belgisch en Duits grondgebied. In totaal wonen in het primaire marktgebied zo'n 165.000 inwoners in de leeftijd van 18 tot 65 jaar. Als wordt uitgegaan dat 30% van deze inwoners één maal of meer een bezoek brengt aan een wellnessaccommodatie (bron: Rabobank) dan bestaat de primaire markt uit 49.000 (afgerond) 'actieve' bezoekers.



Figuur 1: Marktgebied primair (tot een half uur reistijd) en secundair (tot een uur reistijd)

Het secundaire marktgebied bestaat uit bezoekers die maximaal een uur reistijd over hebben voor een bezoek aan een bijzondere wellness. Als het gebied wordt bekeken dat binnen een uur reistijd ligt (per auto) dan behoort tot het marktgebied de provincie Limburg, een groot deel van Noord-Brabant, een deel van Duitsland (inclusief steden als Mönchengladbach en Aachen) en een deel van België. In totaal gaat het hier om ongeveer 950.000 actieve bezoekers. Het overige marktgebied bestaat uit dagbezoekers die een langere reistijd dan een uur (maximaal zo'n 1,5 uur) willen maken om wellness te bezoeken en verblijfsbezoekers met een meerdaags arrangement.

Op basis van dit marktgebied wordt een berekening gemaakt van het bezoekerspotentieel van het wellnesscomplex. Bronnen die bij deze analyse zijn gebruikt is de Wellness uitgave van Rabobank Cijfers & Trends (april 2011), 'Het saunacentrum in beeld' van Van Spronsen en Partners (2009), CBS Statline en internetresearch.

Omvang primair en secundair marktgebied:

- het marktgebied bestaat uit consumenten in de leeftijdsgroep tussen 18 en 65, waarover landelijk bekend is dat 30% wellness centra of sauna's bezoekt. Dit is de groep die in het jaar 2010 minimaal 1 bezoek aan een wellnesscentrum heeft gebracht.
- het primaire marktgebied bestaat uit kernen die binnen een reisafstand met de auto van een half uur liggen, het secundaire marktgebied ligt binnen een uur reisafstand en bestaat naast Nederlands ook uit Duits en Belgisch grondgebied.
- 60% van de totale bezoeken van een wellnesscentrum komt doorgaans uit het primaire verzorgingsgebied, gelegen binnen een reisafstand van 30 minuten met de auto.
- 25% van de totale bezoeken van een wellnesscentrum komt doorgaans uit het secundaire verzorgingsgebied, gelegen binnen een reisafstand van 30 tot 60 minuten.
- De overige 15 % van de bezoeken van een wellnesscentrum heeft doorgaans een bereik van buiten het verzorgingsgebied, vanaf 60 minuten met de auto (bron reisbereidheid: Rabobank).

Tabel A: Omvang primair en secundair marktgebied wellness

Primair markt	Aantal (30% van totaal tussen 18 - 65)
Nederland	28.767
Belgie	20.237
Totaal	49.004
Secundair (inclusief primair)	
Nederland	586.001
Belgie	90.608
Duitsland	136.548
Totaal	813.157

Bron: De verwachte marktvraag is berekend op basis van Statline/cijfers (CBS) voor Nederland en een internetresearch voor België en Duitsland

Animocijfers

In het onderzoek van Van Spronsen is de mate van herhalingsbezoek onder 400 wellnessbezoekers onderzocht. De bezoekers zijn onderverdeeld naar light, medium en heavy users. Wat opvalt aan dit onderzoek is dat bezoekers aan sauna's en wellnesscentra relatief vaak een bezoek brengen, met een afgeleid gewogen gemiddelde van 13,8 bezoeken per jaar.

Tabel B: Verschillende typen wellnessbezoekers en herhalingsbezoek per jaar

	Beschrijving van type gebruiker	Aanname aantal bezoeken per jaar	Aandeel totaal	Gewogen gemiddelde
Light	Bezoek minder dan 12x per jaar, jonge bezoekers	3	52%	1,6
Medium	Tussen de 12-40 x per jaar, tussen de 30-60 jaar	15	26%	4,2
Heavy	Meer dan 40 bezoeken per jaar, tussen 40-70 jaar	40	20%	8
Gemiddelde				13,8

Bron: Van Spronsen en Partners, bewerking Groning

Verwacht aantal bezoeken

Het verwacht aantal bezoeken is berekend voor de drie deelmarkten (primair, secundair en overig). Ten eerste is het marktpotentieel voor de primaire markt berekend door uit te gaan van een gemiddeld herhalingsbezoek van 10 maal per jaar. Dit relatief hoge herhalingsbezoek is te rechtvaardigen vanwege de relatief hoge wellnessdichtheid van het marktgebied. Het aantal af te leggen bezoeken bedraagt dan (49.004 x 10 =) 490.040. Als ervan wordt uitgegaan dat grote delen van de potentiële bezoekers even gemakkelijk de 8 andere directe concurrenten kunnen bereiken en dat de aantrekkelijkheid onderling ongeveer gelijk is, dan kan de wellnessaccommodatie op 1/9 (ofwel 11,1%) rekenen van deze markt, te weten 54.449 bezoeken per jaar uit het primaire marktgebied (fair share). Als wij vervolgens de verdeling hanteren dat 60% uit het primaire marktgebied komt, 25% uit secundair en 15% overig, kan worden berekend dat een reguliere sauna/wellnessaccommodatie in Weert ruim 90.000 bezoeken kan trekken (zie tabel C). Met dit bezoekersaantal is in principe een goede exploitatie te voeren, uiteraard moet product afgestemd zijn op wensen en omvang van deze doelgroep.

Tabel C: Verwacht aantal bezoeken aan wellness in stabiel jaar

Marktgebied	Aantal bezoeken	% van totaal
Primair	54.449	60%
Secundair	22.687	25%
Overig	13.612	15%
Totaal	90.748	100%
Totaal per dag (op basis van 363 dagen open)	250	

In deze berekening zijn we er vanuit gegaan dat de accommodatie bij Heelderpeel niet wordt gerealiseerd. Stel dat deze, of een andere nieuw wellnesscentrum, wordt ontwikkeld, dan moet rekening worden gehouden met negen concurrenten. Het totaal aantal te verwachten bezoeken voor de wellnessaccommodatie in Kempen~Broek – IJzeren Man wordt dan 81.673 bezoeken per jaar.

Verwacht aantal bezoeken Wellness Hazeheuvél

Het concept Wellness Hazeheuvél (zie paragraaf 8) is anders dan een reguliere sauna- en wellnessaccommodatie. Uit het concept blijkt een duidelijke positionering, het benaderen van nieuwe doelgroepen en het aanbieden van een sterke beleving en overnachtingaccommodatie. Dit resulteert in onze beleving op een groter marktgebied. Met name in het secundaire marktgebied en overige bezoeken. Gelet op het voorgestelde concept komen wij voor Wellness Hazeheuvél op een aangepaste bezoekprognose. Tabel D geeft aan dat we voor Wellness Hazeheuvél een andere mix van doelgroepen verwachten dan gemiddeld door de Rabobank is aangegeven.

Tabel D: Verwacht aantal bezoeken aan Wellness Hazeheuvél in stabiel jaar

Marktgebied	Aantal bezoeken	% van totaal
Primair	54.449	40%
Secundair	40.837	30%
Overig	40.837	30%
Totaal	136.123	100%
Totaal per dag (op basis van 363 dagen open)	375	

Voor Hazeheuvél verwachten we een mix van primair / secundair / overig van respectievelijk 40% / 30% / 30%, terwijl het gemiddelde dat de Rabobank aanhoudt 60% / 25% / 15% bedraagt. Door het bijzondere concept en mooie natuurlijke ligging verwachten we dat de reisbereidheid van bezoekers hoger zal liggen dan bij het gemiddelde. Dus naast de bijna 55.000 bezoeken uit het primaire marktgebied komen extra bezoekers uit het secundaire en overige marktgebied. De bevolkingsconcentraties in de regio (o.a. Ruhrgebied) geven daar ook aanleiding toe. De grote stijging van bezoeken in de categorie overig hangt mede samen met de toevoeging van de hotel-accommodatie en het aantal overnachtende bezoekers (50 kamers x 65% bezettingsgraad x 80% wellnessbezoek x 1,4 gemiddelde kamerbezetting x 363 dagen x 2 dagen wellnessbezoek). Met dit bezoekersaantal moet een rendabele exploitatie van Wellness Hazeheuvél in principe haalbaar zijn.

In deze berekening zijn we er vanuit gegaan dat de accommodatie bij Heelderpeel niet wordt gerealiseerd. Deze te ontwikkelen accommodatie begeeft zich qua voorzieningen (schaal, verblijfsaccommodatie, omvang) op hetzelfde concept als Hazeheuvél. De thematiek zal waarschijnlijk wel verschillen met de Hazeheuvél. Mocht Heelderpeel gerealiseerd worden, dan verwachten we dat het totaal aantal bezoeken voor het concept Hazeheuvél uitkomt op 122.510 per jaar. Dit aantal is in principe voldoende om een haalbare exploitatie mogelijk te maken.

11. Eisen ten aanzien van locatie en concept

In voorgaande is aangegeven dat er in principe ruimte is voor een wellnessaccommodatie in het plangebied. Bij voorkeur heeft een eventuele nieuwe wellnessaccommodatie een nationaal en internationaal bereik. Daarvoor is het noodzakelijk dat extra beleving wordt aangeboden. Het concept voor Wellness Hazeheuvél is een goed voorbeeld van extra beleving bij een wellnessaccommodatie. Uiteraard zijn ook andere concepten denkbaar.

De wellnessmarkt is sterk in ontwikkeling. Dit geldt ook voor Midden-Limburg, getuige de initiatieven op het gebied van wellness. Gelet op de aanwezige marktruimte (rond de 90.000 bezoeken per jaar voor een regulier complex en 130.000 bezoeken per jaar voor een nationaal aansprekend concept) is het niet wenselijk deze over meerdere sauna- en wellnessaccommodaties binnen het plangebied te verdelen. De mogelijkheden voor een gezonde bedrijfseconomische exploitatie zouden daardoor sterk verminderen. Wel kunnen, naast de ontwikkeling van een accommodatie met wellness als core business, bestaande leisureaccommodaties een kleinschalige saunaontwikkeling doorvoeren ter ondersteuning van hun product. Dit heeft nauwelijks invloed op het aantal bezoeken op de wellnessaccommodatie.

Voor het optimaal functioneren van de wellnessaccommodatie worden hoge eisen gesteld aan de omgeving. In het landelijk gebied gelegen met veel rust en privacy is een absolute voorwaarde. Een ruim opgezet sauna- en wellnesscomplex (vanaf 4 ha) geeft de gewenste extra kwaliteit en beleving. Uiteraard vormt een goede bereikbaarheid een pré. Bij de marktverkenning en de berekening van de herkomstgebieden zijn wij uitgegaan van de huidige bereikbaarheid van het plangebied.

De noordelijke zone (omgeving IJzeren Man, bijvoorbeeld locatie Dennenoord) is voor de vestiging van een wellnessaccommodatie volgens het concept van de Hazeheuvél te druk. Het past niet bij de segmentering en zonering van doelgroepen die wij hier voorstaan. In deze zone kan wel een regulier sauna- en wellnesscomplex worden ontwikkeld, waarbij een ruime opzet relatief minder belangrijk is. In dat geval wordt, als niet op een andere wijze onderscheidend vermogen wordt gecreëerd, een deel van de potentie in de markt niet benut. Het eventueel benutten van De Lichtenberg als een locatie voor sauna en wellness verhoudt zich slecht tot de andere functies (podium) die wij op deze locatie voorstellen.

In principe kan de hele zuidelijke zone in het plangebied zich goed lenen voor de vestiging van een wellnesscomplex (los van de vraag of dat overal wenselijk is). Specifieke aantrekkelijke locaties zijn aanwezig bij Landgoed Den Advocaat (vanwege de allure van het gebouw en het landgoed, hierbij gaan wij er wel vanuit dat het straalbedrijf Cuijpers wordt verplaatst en de ontsluiting via de Lozerweg wordt verbeterd) en bij de stortplaats, oftewel locatie Hazeheuvél (vanwege het uitzicht en het reliëfrijke terrein). De exploitatie op deze locatie is gebonden aan de specifieke kwaliteiten en kansen die de locatie biedt. Bij de locatie Hazeheuvél kan dit zich conform het voorgestelde concept uiten in bijvoorbeeld energie uit de afvalberg, exclusieve architectuur met panoramazichten en hoogteverschillen. Voor het landgoed geldt bijvoorbeeld dat aangesloten wordt bij de allure van het gebouw.

In onze visie zijn in het plangebied geen andere locaties aanwezig die zich specifiek goed lenen voor een hoogwaardige en ruim opgezette sauna- en wellnessaccommodatie.

Uit de marktverkenning blijkt dat het aanbeveling verdient het sauna- en wellnesscomplex onderdeel te laten zijn van een bredere (toeristisch-recreatieve) ontwikkeling. De exploitatie van met name de verblijfsaccommodatie van het complex kan sterk verbeteren als op meerdere (passende) doelgroepen wordt gericht. Een samenwerking met de golfbaan en mogelijke ontwikkelingen die hieromheen plaats vinden wordt bijvoorbeeld als kansrijk gezien. Op deze wijze kan meer draagvlak worden gegenereerd voor de accommodatie. Dit kan zich ook vertalen in een meer grootschalige opzet van de hotelaccommodatie. Zoals eerder in dit stuk is onderbouwd, zijn wij sterk van mening dat de exploitatie van het hotelgedeelte de verblijfsaccommodatie sterk kan verbeteren. Er kan dan op meerdere (passende) doelgroepen worden gericht en het hotel heeft een betere concurrentiepositie en impact op haar omgeving. Een gecombineerd hotel kan meer zelfstandig opereren, heeft tussen de 50-80 kamers, een 4-sterren classificatie en een full service concept.

12. Risico's tijdens het ontwikkelproces

De ontwikkeling van een sauna- en wellnesscomplex brengt een aantal risico's met zich mee die in meer of mindere mate te beheersen zijn. In onderstaande opsomming lichten wij de belangrijkste toe.

Financieringsrisico's

Financieringsrisico's omvatten de risico's die te maken hebben met dekking van benodigde middelen tijdens de ontwikkelingsfase en de realisatiefase. Normaal gesproken wordt het gebouw uiteindelijk gefinancierd met een deel eigen vermogen en een deel vreemd vermogen. Het risico bestaat dat externe financiers het project afkeuren en niet mee willen investeren; ook komt het voor dat externe financiers pas willen instappen bij voldoende eigen vermogen. Een initiatiefnemer moet dan voldoende middelen tot zijn beschikking hebben om aan deze eis te voldoen. De beheersbaarheid van deze risico's hangt af van het eigen vermogen van de initiatiefnemer en het (mogelijk) eerder opgedane samenwerkingsverband met externe financiers. In de afgelopen jaren zien wij dat banken met name in de wellnesssector uiterst terughoudend zijn in de financiering van nieuwe projecten.

Omgevings- en vergunningrisico's

Het vergunningstraject voor het wellnessproject zal in zijn geheel doorlopen moeten worden. Hier liggen risico's dat niet wordt voldaan aan de eisen die worden gesteld op basis van het bestemmingsplan of voor het verkrijgen van de bouwvergunning. Een onderdeel van het vergunningstraject kan een inspraakprocedure onder omwonenden zijn (bijvoorbeeld door mogelijke overlast van geluid of verkeer), wat ook een belemmering voor het project zou kunnen vormen. De beheersbaarheid hangt af van het bestaande bestemmingsplan voor het gebied en de afstand tot omwonenden of de invloed van andere vermeende externe belanghebbenden.

Bouw(kosten) risico's

Tijdens het bouwproces kan de bouw worden opgehouden, kan deze uitlopen of kunnen behaalde fasen om andere redenen veel duurder uitvallen dan van te voren begroot. Dit soort risico's zijn in de praktijk redelijk beheersbaar, mits met een professionele aannemer wordt gewerkt waar goede afspraken over verantwoordelijkheden mee worden gemaakt.

Risico's in samenwerking

Wij adviseren bij de ontwikkeling van het sauna- en wellnesscomplex samen te werken met (bestaande en nieuwe) bedrijven in de omgeving. Samenwerking leidt tot versterking van de marktpositie. Dit brengt uiteraard ook risico's met zich mee: kunnen met de samenwerkingspartner goede afspraken worden gemaakt en kan hij deze ook nakomen. Zeker als de partner ook een nieuwe ontwikkeling betreft (bijvoorbeeld hotel, uitbreiding golf of zorg) brengt dat realisatiepad ook risico's met zich mee.

Markt- en concurrentierisico

Het risico bestaat dat nieuwe toetreders c.q. concurrenten zich binnen het marktgebied vestigen. Een duidelijk voorbeeld hiervan is Heelderpeel. Er kan hierdoor meer concurrentie ontstaan waardoor de exploitatiemogelijkheden minder goed worden. De beheersbaarheid van dit risico is gering. Dit risico wordt groter naar mate meer tijd overheen gaat tussen initiatief en realisatie. Bijvoorbeeld vanwege één van bovenstaande risico's. Een lange doorlooptijd in de planfase kan er toe leiden dat de ruimte in de markt door andere spelers wordt ingenomen of dat eventueel de marktvraag inmiddels is veranderd.

13. Rol van de gemeente

De ontwikkeling van een sauna- en wellnesscomplex is een puur private ontwikkeling. De rol van de gemeente in de ontwikkeling beperkt zich dan ook in faciliteren en voorwaarden scheppen. Voorliggend haalbaarheidsonderzoek kan onderdeel uitmaken van het faciliteren van private initiatieven. De marktverkenning kunnen ondernemers gebruiken voor het toetsen en aanscherpen van hun plannen. Uit de verkenning blijkt dat de wellnessmarkt in Midden-Limburg in beweging is. Het is aan de gemeente(n) om er voor zorg te dragen dat geen overaanbod aan nieuwe voorzieningen wordt ontwikkeld. Het initiatief bij Heelderpeel en een potentiële ontwikkeling in Kempen~Broek – IJzeren Man vullen gezamenlijk de ruimte die er is in deze markt. Extra initiatieven maken de spoeling voor bestaande bedrijven alleen maar dunner. Regionale afstemming tussen gemeenten is hierbij dus gewenst.

Aanvullend hierop adviseren wij de gemeente initiatiefnemers te wijzen op het belang van samenwerking met andere bedrijven. Samenwerking leidt tot meer samenhang in het regionaal product en het verbreden van doelgroepen bij individuele bedrijven wat resulteert in een betere basis voor een gezonde exploitatie.

Door in de gebiedsvisie ontwikkelruimte aan te geven waar nieuwe initiatieven kunnen landen, zet de gemeente een eerste stap in het scheppen van de planologische voorwaarden. De gemeente kan een actieve rol spelen bij de ontwikkeling van de sauna- en wellnessaccommodatie, dit geldt voor bijvoorbeeld de locatie Hazeheuvel en voor Landgoed Den Advocaat. Bij de locatie Landgoed Den Advocaat adviseren wij de gemeente een actieve rol te nemen in het zoeken naar een passende nieuwe locatie voor het straalbedrijf en het komen tot een herbestemming van de locatie. Voor deze locatie geldt dat de Lozerweg een belangrijke ontsluitingsweg kan gaan worden. Ook bij het doorvoeren van eventuele noodzakelijke aanpassingen in deze weg kan de gemeente een bijdrage leveren aan het verbeteren van de randvoorwaarden.