



Laddertoets uitbreiding koop/verhuureenheden

Landgoed Nederheide

April 2022



Fry|CONSULTANTS

Inhoud

Hoofdstuk 1. Inleiding	4
1.1 Aanleiding en vraagstelling	5
1.2 Leeswijzer en definities	6
1.3 Recreatiepark Landgoed Nederheide	7
1.4 Beschrijving plan	9
1.5 Bestaand beleid en het plan voor Landgoed Nederheide	10
 Hoofdstuk 2. Behoeftte vanuit de koopmarkt	 12
2.1 Inleiding	13
2.2 Marktgebied	14
2.3 Trendrapportages	15
2.4 Koopmarkt in de regio	16
2.5 Conclusie: ruimte op de koopmarkt	18
 Hoofdstuk 3. Behoeftte vanuit de huurmarkt	 19
3.1 Inleiding	20
3.2 Behoeftte vanuit reguliere vraag	21
3.3 Additionele vraag	28

3.4	Totale marktbehoefte vanuit de verhuurmarkt	29
-----	---	----

Hoofdstuk 4. Benchmark	30
-------------------------------	-----------

4.1	Inleiding	31
4.2	Beoordeling kwaliteit	33
4.3	Vergelijking prijs	38
4.4	Prijs-kwaliteit matrix	39
4.5	Conclusie concurrentiekracht	40

Hoofdstuk 5. Locatie van de ontwikkeling	41
---	-----------

5.1	Plaats van de ontwikkeling	42
-----	----------------------------	----

Hoofdstuk 6. Conclusie	43
-------------------------------	-----------

6.1	Conclusie	44
-----	-----------	----

Hoofdstuk 7. Bijlage	46
-----------------------------	-----------

01

Inleiding

1.1 Aanleiding en vraagstelling

Aanleiding

Landgoed Nederheide is gelegen in Milheeze, gemeente Gemert-Bakel. Verspreidt over een totale oppervlakte van zo'n 27 ha. staan prefab recreatiewoningen van maximaal 100m² op ruime huurkavels van 250-450m². Het voornemen is om het landgoed uit te breiden met 50 recreatiewoningen. Planologisch is dit vorm gegeven in een uitbreiding van 50 recreatiewoningen tegen het inleveren van 100 toeristische kampeerplaatsen. Deze recreatiewoningen worden deels verkocht en daarna ook (deels) in de verhuur gezet. De locatie van uitbreiding betreft rondom Landgoed Nederheide, richting de Natuurpoort. Dat is een belangrijk aspect in de ontwikkeling om zo een betere aanloop te creëren naar de Natuurpoort, door het bouwen van recreatiewoningen.

Om de uitbreiding van Landgoed Nederheide mogelijk te maken is een ladderonderbouwing wenselijk. Deze laddertoets wordt gebruikt als onderbouwing voor de wijziging van het bestemmingsplan. Voor de ladderonderbouwing wordt uitgegaan van een uitbreiding van een huisjesterrein volgens de definitie van het CBS: een terrein met een aantal zomerhuisjes /stacaravans/ (vakantie)bungalows/ (vakantie)appartementen zonder hoteldienstverlening.

Om de laddertoets te doorlopen moet worden aangetoond dat er voldoende vraag is naar de beoogde voorziening en dat deze niet binnen bestaand stedelijk gebied kan worden gerealiseerd.

Vraagstelling

De vragen die in deze rapportage worden beantwoord zijn:

- Is er voldoende behoefte vanuit de koopmarkt voor de nieuwe eenheden?
- Is er voldoende behoefte vanuit de huurmarkt voor de nieuwe eenheden?
- Kan de ontwikkeling ook binnen bestaand stedelijk gebied worden gerealiseerd?

1.2 Leeswijzer en definities

Leeswijzer

Na een introductie van recreatiepark Landgoed Nederheide en de plannen gaat hoofdstuk 2 in op de behoefte vanuit de koopmarkt. Hoofdstuk 3 beschrijft dit voor de huurmarkt. Vervolgens is een benchmark uitgevoerd om de prijs-kwaliteit verhouding te beoordelen en mee te laten wegen in de haalbaarheid van de plannen. Deze benchmark wordt getoond in hoofdstuk 4. Hoofdstuk 5 beschrijft achtereenvolgens of de ontwikkeling wel of niet binnen bestaand stedelijk gebied kan plaatsvinden. Hoofdstuk 6 komt met de conclusies t.a.v. de koop- en huurmarkt en de haalbaarheid van de plannen van recreatiepark Nederheide.

Definitie

In deze rapportage wordt vaak de term recreatiewoning gebruikt, met recreatiewoning bedoelen we, geheel volgens de definitie van het CBS: *De kleinste binnen één of meer panden gelegen verblijfsobject, ontsloten via een eigen toegang vanaf de openbare weg, een erf of een gedeelde verkeersruimte. Het verblijfsobject, is gelegen op een officieel voor recreatie aangewezen terrein en/of bestemd voor bewoning gedurende de vakantie (gebruiksdoel is logiesfunctie en eventueel woonfunctie) (CBS).*

1.3 Recreatiepark Landgoed Nederheide

Recreatiepark Landgoed Nederheide

Landgoed Nederheide is gelegen in Milheeze, gemeente Gemert-Bakel. Het is een landgoed met veel mogelijkheden tot activiteiten in de natuur. Een rustige omgeving. Toch zijn er ook veel activiteiten nabij, zoals een visvijver of een dierentuin. De Natuurpoort die in 2012 is geopend is aangrenzend aan het landgoed en biedt veel wandel- en fiets mogelijkheden.

Landgoed Nederheide heeft ook verschillende voorzieningen op het park. Hotel Nederheide heeft een overdekt zwembad zonder speeltoestellen. Ook beschikt het over een restaurant van boven gemiddeld niveau. Van deze voorzieningen kunnen ook de gasten op het park gebruik maken. Daarnaast biedt het hotel 7 hotelkamers en een zaal waar 80-100 gasten in kunnen eten of waarin andere activiteiten kunnen worden georganiseerd. Er zijn ook een aantal vergaderruimtes. Buiten het centrumgebouw is een terras met een open keuken. Vanuit het terras kijken gasten uit over het water. Tevens is er een grote ligweide en een ruim zandstrand welke zeer populair zijn op warme dagen. Op het strand is een kiosk waar versnaperingen worden verkocht. De kiosk is open als het strandbad open is. Afbeelding 1.1 op de volgende pagina toont de plattegrond van Landgoed Nederheide

Ontwikkeling

Landgoed Nederheide was voorheen Camping de Peel. Tijdens de ontwikkeling naar Landgoed Nederheide is alles opnieuw opgebouwd. Vroeger was het een camping van ca. 10 ha. en in 2009 is dit een landgoed geworden en uitgebreid naar 27 ha. Door een zandafgraving is deels een vergroting van 5 ha ontstaan. Hierop volgend is er een Natuurpoort gecreëerd en in 2012 geopend. Bij de ontwikkeling van de Natuurpoort is op Landgoed Nederheide ook een horecapand gebouwd en het strandbad aangelegd. Er zijn wandelroutes uitgezet, er zijn extra parkeerplaatsen voorzien en de entree van het recreatiepark is verbeterd. Het terrein is aangewezen als een van de Natuurpoorten van Noord-Brabant. De afgelopen jaren heeft er al veel ontwikkeling plaats gevonden. Om de Natuurpoort nog aantrekkelijker te maken is een betere aanloop voorzien in de ontwikkeling van de 50 extra recreatiewoningen op landgoed Nederheide.

Afbeelding 1.1. Plattegrond recreatiepark Landgoed Nederheide.



1.4 Beschrijving plan

Uitbreidingsplannen

Landgoed Nederheide wil graag planologisch uitbreiden met 50 recreatiewoningen. Op de vorige pagina, afbeelding 1.1, is onderin een rode cirkel te zien. Dit is de beoogde locatie voor de 60 recreatiewoningen, planologisch 50 recreatiewoningen, worden toegevoegd. De recreatiewoningen vormen een betere doorloop naar de Natuurpoort die aangrenzend aan het landgoed is gecreëerd in 2012.

De leeftijd van de doelgroep voor de recreatiewoningen is mensen van middelbare leeftijd en hoger. Dit heeft met name te maken met de voorzieningen die het park biedt en de uitstraling dat het heeft: rust en ruimte, veel fiets- en wandelroutes. De prijs en het soort recreatiewoning wordt ook gebaseerd op deze doelgroep: het midden segment. Alle recreatiewoningen worden ook toegankelijk ingedeeld, voor mensen van middelbare leeftijd. Ook zullen een aantal woningen meerdere verdiepingen krijgen.

De woningen die gebouwd/geëxploiteerd worden op de markt gezet tegen een prijs tussen €200.000,- - €300.000,-.

Gebruik van de recreatiewoningen

De recreatiewoningen zullen voor 50% worden verkocht aan particulieren en voor 50% in bezit blijven van Landgoed Nederheide. Via een appartementsrecht worden de recreatiewoningen uitgepand. Landgoed Nederheide zal zelf wel over alle recreatiewoningen meer dan 50% aan rechten willen houden. In dit geval kan Landgoed Nederheide beslissingen maken, ook voor de andere eigenaren.. Dit maakt het voor de gemeente ook makkelijker, dan heeft de gemeente één aanspreekpunt.

Het verhuren van de recreatiewoningen wordt door Landgoed Nederheide gedaan, niet via een keten. De eigen verhuurorganisatie wordt hiervoor verder uitgebreid. Boeking worden altijd gedaan via de eigen verhuurorganisatie. Voor de particuliere eigenaren van de recreatiewoning is het een eigen keuze of ze de woning in de verhuur willen zetten, waarbij de verhuur alleen kan via Landgoed Nederheide. Op basis van de bezetting van de huidige luxe chalets van Landgoed Nederheide is de verwachting van de eigenaar dat de nieuwe woningen ook vrij gemakkelijk zullen worden verhuurd.

1.5 Bestaand beleid en het plan voor Landgoed Nederheide

Om de haalbaarheid en wenselijkheid van de plannen voor recreatiepark Landgoed Nederheide goed in perspectief te zetten, is het goed om te kijken wat bestaand beleid zegt over verblijfsrecreatie op in de provincie Noord-Brabant, en specifiek voor Zuidoost-Noord-Brabant. Aan de hand van dit beleid kan immers worden gekeken hoe goed de beoogde ontwikkeling hierbij aansluit.. De visie en uitvoeringsstrategie 2021-2025 (Brabant toonaangevend verbonden) is dan een belangrijk document, evenals het provinciale vrijetijdsbeleid en de structuurvisie Gemert-Bakel.

Provinciaal beleidskader vrije tijd, cultuur en sport / Visie en uitvoeringsstrategie (2021-2025)

Provincie Noord-Brabant investeert in de sector om kansen te creëren voor meer banen, versterking van de economische structuur en internationale profilering van de recreatiesector. Het doel van deze investeringen: meer bezoekers trekken, die langer blijven, meer besteden en ook weer terugkomen. Gunstig voor de sector zelf, maar ook voor andere gerelateerde sectoren. VisitBrabant is opgericht om kansen in de sector te pakken. Zij inspireert en verleidt potentiële bezoekers voor short-stay naar Brabant, aan de hand van thema's zoals design en Brabantse iconen.

Vraag komt zowel van dichtbij als van verder weg. Voor beide doelgroepen moeten nieuwe productmarktcombinaties komen. Het nieuwe beleidskader vrije tijd, cultuur en sport heeft de ambitie om de leefbaarheid en levendigheid van Brabant te vergroten. Er moet voldoende te doen zijn in Brabant en iedereen moet daar aan mee kunnen doen, denk hierbij aan de Natuurpoort die ontwikkeld is in 2012 en grenst aan Landgoed Nederheide. Men zet in op vermaak voor Brabanders. Om dit te realiseren wordt ingezet op vier doelstellingen. Één van de doelstelling is het versterken van het innovatief vermogen en het ondernemerschap in deze sectoren. Hieronder valt ook het versterken van het toeristisch-recreatief ondernemerschap. Dit valt een-op-een samen met de doelstelling van Landgoed Nederheide, het creëren van een betere verbinding met de Natuurpoort door het bouwen van nieuwe recreatiewoningen in de aanloop route. Zoals VisitBrabant aangeeft is het doel versterken van toeristisch-recreatief ondernemerschap alleen haalbaar door in te zetten op onder andere: intensivering van de samenwerking met het toeristisch-recreatieve bedrijfsleven en natuurorganisaties. Door het samenwerken tussen de provincie, gemeente, natuurorganisaties en toeristisch-recreatieve ondernemers kunnen doelen worden behaald op het verhogen van de belevingswaarde van Noord-Brabant.

Structuurvisie Gemert-Bakel (2011-2021)

De regio beschikt over goede toeristisch-recreatieve potenties, maar het aanbod is versnipperd en de mogelijkheden worden niet optimaal gebruikt. Het doel is om alle mogelijkheden te bundelen en nieuwe concepten in de 'etalage' te zetten. De gemeente faciliteert en organiseert het proces en daagt uit tot grensverleggend ondernemerschap vanuit de overtuiging dat recreatie & toerisme de nieuwe drager voor onze lokale ontwikkelingen wordt. Er komen meer bezoekers in de centra, maar ook in het buitengebied.

Drie gebieden worden aangegeven als gebieden waar recreatieve ontwikkelingsvoorrang krijgen, hier valt Landgoed Nederheide ook onder. Zo sluit deze ontwikkeling eigenlijk direct aan bij de structuurvisie. De gemeente spant zich in de toename van mensen en activiteiten ruimtelijk, maatschappelijk en economisch in te passen. Deze toename komt voor een deel voort uit de groeiende recreatieve behoefte van de eigen inwoners, maar ook steeds meer door bezoekers van recreatieve verblijfsaccommodaties. Hier komt ook de Natuurpoort terug, welke als recreatie voorziening voldoet aan de recreatieve behoefte van zowel eigen inwoners als toeristen in Noord-Brabant.

02

Behoeft vanuit
de koopmarkt

2.1 Inleiding

Over de koopmarkt van recreatiewoningen is veel informatie bekend, echter iets minder specifiek voor Noord-Brabant. Om te toetsen of er voldoende behoefte is aan de recreatiewoningen die recreatiepark Landgoed Nederheide wil verkopen (ca. 25 woningen omdat 50% in eigen beheer gehouden wordt), hebben we de volgende zaken kwantitatief dan wel kwalitatief in beeld gebracht:

- Vanuit een trendrapportage doen we enkele uitspraken over de aantrekkelijkheid van het kopen van een recreatiewoning in Noord-Brabant. Hiervoor gebruiken we het NVM-rapport 2020. Het NVM-rapport over recreatiewoningen.
- Het vitaliteitsonderzoek verblijfsrecreatie Noord-Brabant geeft een verdere verdieping op de type gasten voor recreatieparken in Noord-Brabant.
- We brengen de koopmarkt in de regio in kaart:
 - Rondgang langs diverse parken in de buurt om in beeld te brengen wat er te koop staat en wat de looptijd is.
 - Telefonische interviews met experts die zicht hebben op de markt; in Noord-Brabant, en specifiek de marktregio Zuidoost-Noord-Brabant.

Vervolgens trekken we enkele conclusies met betrekking tot de koopmarkt.

In de volgende paragraaf (2.2) lichten we eerst toe welk marktgebied we hanteren. Vervolgens gaan we in op de informatie die beschikbaar is vanuit de trendrapportage (2.3). Daarna geven we vanuit kennis van de markt weer wat de aantrekkelijkheid is van het kopen van een recreatiewoning in de marktregio Zuidoost-Noord-Brabant (2.4). Tot slot volgen de conclusies (2.5).

2.2 Marktgebied

Het marktgebied

Het marktgebied voor het bepalen van de marktbehoefte is gedefinieerd als de COROP regio Zuidoost Noord-Brabant. Om dit marktgebied te bepalen is antwoord gegeven op twee vragen:

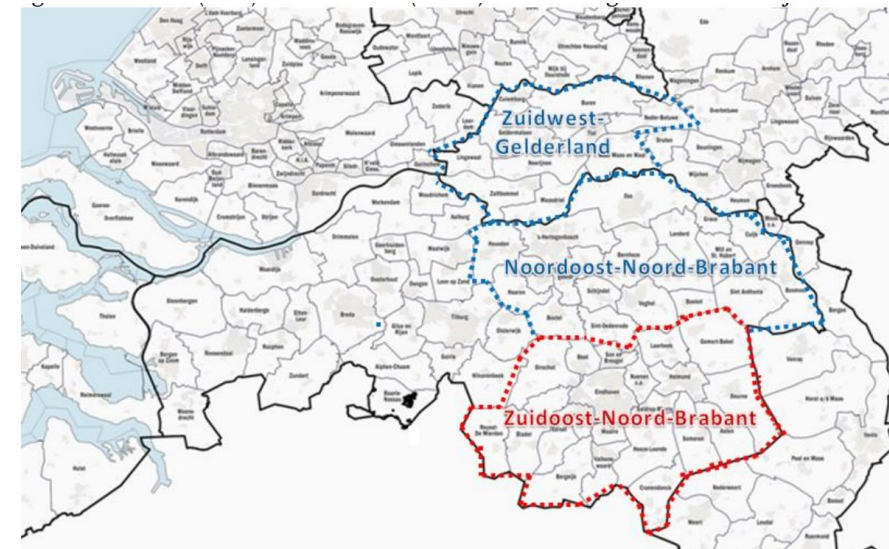
1. Welk gebied zien toeristische gasten als een bestemming voor hun vakantie? Ontwikkelingen in dit gebied hebben namelijk invloed op andere verblijfsrecreatie in het gebied.
2. Hoe groot is het gebied dat een eigen kenmerkende uitstraling, identiteit en marktfocus heeft?

In dit geval is het antwoord op beide vragen de COROP regio Zuid-Oost-Noord-Brabant. Dit komt vooral omdat dit gedeelte van de provincie groot genoeg is en een COROP regio betreft (zie Afbeelding 2.1).

De toeristische gasten zien voornamelijk Oost-Brabant en Noord-Limburg als vakantie bestemming. Echter, als we kijken naar de doelgroep is er toch een andere marktfocus. De doelgroep wordt hieronder toegelicht. Vanwege de variërende doelgroep is gekozen voor Zuidoost-Noord-Brabant als marktregio.

Ieder jaar reizen voornamelijk de senioren toeristen naar de provincie Noord-Brabant om in deze omgeving, de natuur, vakantie te vieren. Aangezien de grootste doelgroep senioren zijn, is de focus op het hogere segment. De marktregio ligt zoals afgebeeld (zie afbeelding 3.1) tegen Noord-Limburg aan. De doelgroep in Noord-Limburg is iets anders dan voor Zuidoost-Noord-Brabant.

Afbeelding 2.1.



In Noord-Limburg ligt de focus voornamelijk op families. In Zuidoost-Noord-Brabant is de focus voornamelijk op de oudere doelgroep (senioren) die graag voor rust, ruimte en natuur op pad gaan, precies de combinatie waar Landgoed Nederheide op focust, het midden segment die verlangt naar iets meer luxe in een rustige omgeving. Uit de praktijk blijkt dat gasten twijfelen tussen verschillende recreatieparken binnen Zuidoost-Noord-Brabant en niet tussen recreatieparken in de gehele provincie of Noord-Limburg. Daarom is ervoor gekozen om de COROP regio Zuidoost-Noord-Brabant als marktgebied voor deze toets van de marktbehoefte te beschouwen.

2.3 Trendrapportages

Landelijke trends verkoopmarkt recreatiewoningen

De te ontwikkelen recreatiewoningen/chalets vallen onder de term 'recreatiewoningen' zoals omschreven in het NVM-rapport.

Onderstaand trekken we enkele conclusies over de koopmarkt voor recreatiewoningen. Omdat ze de aantrekkelijkheid van Zuidoost-Noord-Brabant weergeven en iets zeggen over de landelijke trend m.b.t. het kopen van een tweede woning.

- De landelijke markt voor recreatiewoningen is gunstig. Het aantal transacties en de transactieprijzen namen in de periode 2015-2020 ieder jaar toe. Van 2019 naar 2020 was het aantal transacties gestegen met 71%, een nieuwe record na 2018.
- Naast de trend dat recreatiewoningen steeds groter, luxer en dus duurder worden, lijkt er ook altijd wel vraag te blijven bestaan naar relatief kleine en goedkope recreatiewoningen (m.n. tot 50m²; dat is ook de omvang van de huidige chalets op recreatiepark Landgoed Nederheide).
- De afgelopen jaren was er geen krapte op de landelijke markt voor recreatiewoningen, en daarom typeert het NVM de markt als 'evenwichtig'; maar voor de toekomst ziet het NVM een krapte ontstaan door het dalende aanbod en de toenemende vraag (bron: NVM, 2020).

- Brabant is met een gemiddelde verkoopprijs van €117.000 voor recreatiewoningen de provincie met het goedkoopste aanbod. Daarom is de ingeschatte verkoopprijs voor de te ontwikkelen luxere recreatiewoningen op Landgoed Nederheide met €200.000 - €300.000 aan de hoge kant. Voor een luxe recreatiewoning, die zijn geschetst voor Landgoed Nederheide, is dit zeker een reële verkoopprijs.
- Landelijk gezien is er een sterke daling in het aantal te koop staande recreatiewoningen, een van de weinige regio's waar de daling meevalt is Brabant waar zelfs iets meer recreatief aanbod te koop staat dan vorig jaar.

In gesprek met *Arthur van Disseldorp* (Regiomanager Noord-Brabant, HIWSWA-RECRON, 21 december 2021):

- Nieuwe ontwikkeling op deze locatie schat hij heel positief in
- Gebied van en rondom Landgoed Nederheide is prachtig en waardevol, zeker voor toerisme.
- Belangrijk met het uitponen is dat wel er zeggenschap blijft bij één partij, zodat het gemeenschappelijk terrein goed beheerd kan blijven en dat er ook richtlijnen zijn over de inrichting van alle kavels
- Marketing blijft belangrijk bij de verhuur, en hierbij hoort ook een goede propositie
- Er is op dit moment veel geld op de markt, dus de ontwikkeling heeft een grote kans van slagen

2.4 Koopmarkt in de regio

Aanbod bij omliggende recreatieparken

In de marktregio van Landgoed Nederheide liggen diverse andere recreatieparken die recreatiewoningen verkopen. Een 'rondgang' (via deskresearch) langs deze recreatieparken leert ons het volgende:

- De meeste recreatieparken hebben op dit moment geen recreatiewoningen in de verkoop staan;
- Op één park staan er op dit moment 4 recreatiewoningen te koop. Deze staan te koop voor een vraagprijs rond de € 135.000,-. Een lagere prijsklasse dus dan de woningen op Landgoed Nederheide. Tevens lijken de woningen al vrij verouderd, en zijn deze niet te vergelijken met de nieuwe recreatiewoningen op Landgoed Nederheide.
- Op een ander park staan er enkele chalets in de verkoop voor op een jaarplaats. Deze chalets zijn het type stacaravan en wijken dus ook erg af van de recreatiewoningen op Landgoed Nederheide. Aan de hand van deskresearch waren de prijzen niet direct te achterhalen. ZKA FrY verwacht echter dat deze significant lager liggen dan de prijs van de nieuwe recreatiewoningen op Landgoed Nederheide.
- Een ander recreatiepark heeft wel enkele nieuwe en duurzame recreatiewoningen te koop staan, voor 4-6 personen, maar in een lagere prijsklasse (rond de 149.000,- k.k. voor een 4-persoons recreatiewoning). Ook worden er veel bungalows die verouderd zijn omgetoverd tot luxere recreatiewoningen. Op dit moment staan er van dit soort woningen niks meer te koop; in de toekomst komen er waarschijnlijk wel meer bij.

Oftewel, er is op dit moment weinig tot geen aanbod in het segment waar Landgoed Nederheide zich op wil richten vanuit de parken zelf.

Ervaring recreatiepark Landgoed Nederheide

Op Landgoed Nederheide is alles al enige tijd verkocht. De ontwikkeling van 50 recreatiewoningen, zal voor 50% in eigen beheer blijven en 50% worden verkocht. Vanuit Landgoed Nederheide is de verwachting dat de woningen erg snel verkocht worden en dat de verkoop van de woningen geen groot risico met zich mee brengt.

Rondgang websites te koop staande recreatiewoningen

Het is mogelijk dat recreatiewoningen niet via de recreatieparken zelf worden aangeboden maar dat eigenaars van woningen hun recreatiewoning zelf verkopen. Daarom zijn er enkele websites waarop recreatiewoningen te koop staan bekeken. Gezocht is naar te koop staande recreatiewoningen binnen een straal van 15 km van Milheeze.

Funda recreatiewoningen

Binnen een straal van 15 km van Milheeze staan er 14 recreatiewoningen te koop. 7 van deze recreatiewoningen zijn gelegen in Limburg en vallen dus buiten de marktregio. Van de 7 te koop staande recreatiewoningen die binnen de marktregio vallen zijn er op dit moment (22-12-2021) 2 al (onder voorbehoud) verkocht. Feitelijk staan er dus 5 woningen binnen de marktregio binnen 15 km van Milheeze te koop via Funda. Deze meeste van deze woningen staan te koop in de prijsrange van ca. €100.000,-, één heeft een verkoopprijs van ca. €200.000. Ook via Funda is er dus weinig concurrentie in de verkoop van recreatiewoningen in het segment van de uitbreiding op Landgoed Nederheide.

Huislijn.nl

Via Huislijn.nl staan er 2 recreatiewoningen te koop in een straal van 15 km vanaf Milheeze. 1 hiervan staat ook op Funda. De ander richt zich qua prijs op een ander segment dan Landgoed Nederheide. Ook vanuit deze website lijkt er dus weinig concurrentie te zijn.

Op andere websites is geen ander aanbod gevonden binnen de marktregio en een straal van 15 km van Milheeze.

Rondgang makelaars

Enkele makelaars die actief zijn op het gebied van recreatiewoningen in Noord-Brabant zijn gebeld. De landelijke trend van meer vraag naar nieuwe recreatiewoningen van een goed niveau is groot. Hierbij zijn wel twee type kopers te onderscheiden: puur eigen gebruik en kopers die ook (deels) rendement op hun investering willen hebben. De behoefte van wonen/werken/recreëren is, mede aangewakkerd door de pandemie/Corona, steeds groter. Mensen hebben behoefte om binnen 1,5 uur bij een tweede woning te zijn om even te kunnen 'vluchten', en daar te ontspannen. Net als in de woningmarkt is de behoefte groot, en is de prijs niet doorslaggevend.

2.5 Conclusie: ruimte op de koopmarkt

De markt voor recreatiewoningen is in Noord-Brabant gemiddeld; in veel regio's is de krapte groot, dit is voor Noord-Brabant naar verhouding iets lager; er is weinig aanbod. **We kunnen concluderen dat er voor deze ontwikkeling voor koop van recreatiewoningen ruim voldoende markt is.**

Op dit moment staan er maar 5 recreatiewoningen te koop in een straal van 15km. Dit is erg laag. Deze woningen vallen ook in een andere prijsklasse, namelijk, €100.000 - €200.000 euro. Verder voorzien bestaande recreatieparken in de marktregio ook niet in een groot aanbod van recreatiewoningen. Er is maar één park die 4 woningen te koop heeft staan, ook binnen een andere prijsklasse van €150.000 - €200.000 euro. Dit geeft aan dat er weinig aanbod is, zeker voor de doelgroep waar Landgoed Nederheide zich op richt.

In de trendrapportage, NVM Rapport 2020, is ook duidelijk naar voren gekomen dat de luxere recreatiewoningen op dit moment meer en meer in trek zijn. Landgoed Nederheide wil ook inzetten op luxere en duurzame woningen.

Het volgende hoofdstuk gaat eerst in op de behoefte vanuit de huurmarkt, omdat de recreatiewoningen die verkocht worden op recreatiepark Landgoed Nederheide deels ook verhuurd worden, net zoals het deel dat in eigen beheer blijft van het landgoed. Ook daar moet dus ruimte op de markt zijn. Hoofdstuk 4 zal vervolgens ingaan op het onderscheidend vermogen van het concept en of het aanvullend is op het bestaande in de markt.

03

Behoeftte vanuit
de huurmarkt

3.1 Inleiding

Marktruimte vanuit de totale toeristische kampeer- en verhuurmarkt

In dit hoofdstuk wordt de behoefte voor de ontwikkeling vanuit de toeristische verhuurmarkt bepaald. Hiervoor is het belangrijk dat er voldoende marktruimte is. Zoals al eerder beschreven wil Landgoed Nederheide op ca. 5 ha grond 50 recreatiewoningen plaatsen. Ongeveer de helft van deze recreatiewoningen wordt verkocht en ongeveer de helft wordt in eigen beheer gehouden. De recreatiewoningen zullen niet jaarrond voor kortverhuur ingezet worden. ZKA FrY gaat er in deze berekening vanuit dat ongeveer 80% van de recreatiewoningen uiteindelijk in de verhuur gezet zal worden. Van deze 80% (40 woningen) verwachten we dat deze 75% van de tijd in de verhuur staan en 25% van de tijd voor eigen gebruik ingezet worden. **In dat geval zou het aantal recreatiewoningen op de verhuurmarkt in de marktregio jaarrond toenemen met ca. 30.**

Methodiek berekening marktruimte

We ramen de marktruimte vanuit de verhuurmarkt op de volgende manier:

1. Eerst bepalen we het **marktgebied** van de ontwikkeling. Het marktgebied is beschreven in paragraaf 2.2.
2. Vervolgens analyseren we de **marktruimte als gevolg van reguliere vraaggroei** in paragraaf 3.2. De marktruimte voor reguliere vraaggroei beantwoordt de vraag: is er op termijn voldoende ruimte voor nieuw verblijfsaanbod zonder dat dit in (te) grote mate ten koste gaat van bestaand aanbod? We gebruiken hiervoor een extrapolatie van de historische vraaggroei, maar besteden ook aandacht aan trends en ontwikkelingen. Op deze manier ramen we het benodigde aantal nieuwe recreatiewoningen in 2029.
3. Daarna brengen we de **additionele vraag** in beeld. Als een concept onderscheidend genoeg is, kan het namelijk ook zelfstandig (dus niet uit de reguliere vraaggroei), nieuwe markten aantrekken naar het marktgebied. Dit doen we in paragraaf 3.3.
4. Tot slot trekken we een **conclusie** voor de gehele marktruimte door het cijfer van de marktruimte voor reguliere vraag op te hogen met de additionele vraag.

3.2 Behoefte vanuit reguliere vraag

In deze paragraaf wordt de marktruimte voor nieuwe recreatiewoningen in de marktregio Zuidoost-Noord-Brabant geraamd. De marktruimte gaat in op de vraag hoeveel recreatiewoningen in de toekomst (tot en met 2029) extra kunnen worden gerealiseerd om aan de 'reguliere' toeristische vraag te voldoen. De marktruimte is geraamd voor een periode van tien jaar (2019 t/m 2029). De volledige realisatie van de recreatiewoningen neemt naar verwachting wel enige tijd in beslag (deels omdat de woningen ook nog verkocht moeten worden). Naar verwachting zal dit gaan om enkele jaren. Qua cijfers om bezettingen te berekenen is gerekend met cijfers uit 2019 omdat de jaren 2020 en 2021 door de coronacrisis niet representatief zijn.

Methodiek bepaling marktruimte

Om de marktruimte te bepalen, is de volgende methodiek gehanteerd (zie Afbeelding 3.1 op de volgende pagina):

- De basis van de raming is een **trendextrapolatie**. De verwachte omvang van de vraag is namelijk gebaseerd op de historische ontwikkeling van het aantal overnachtingen (de vraag) in de deelmarkt huisjesterreinen. De historische ontwikkeling is in kaart gebracht aan de hand van vraagcijfers van het CBS en op basis hiervan is een gemiddelde jaarlijkse groeivoet berekend;
- De **trendextrapolatie wordt verfijnd** met factoren die de vraaggroei kunnen beïnvloeden, zoals groeiprognoses en trends en ontwikkelingen in de verblijfsrecreatie sector en samenleving;
- Aan de hand van de **jaarlijkse groeivoeten** is de **verwachte vraag voor 2029** berekend (het verwachte aantal overnachtingen). Voor de corona-jaren is gerekend met een groeivoet van 0%¹, aangezien de totale toeristische vraag ten gevolge van de coronacrisis niet tot nauwelijks gestegen is t.o.v. 2019 en eerste ramingen vanuit de sector eenzelfde beeld schetsen voor 2022;
- Deze vraag is vervolgens **vertaald naar het aantal recreatiewoningen dat nodig** is om deze extra vraag te absorberen, door de groei aan overnachtingen te relateren aan de **normbezetting** die nodig is voor een duurzame toeristische exploitatie van recreatiewoningen;
- Tot slot is aan de hand van aanbodcijfers van het CBS bekeken hoe veel huisjes er **in 2021 al extra gerealiseerd waren t.o.v. 2019**. Dit aantal huisjes in van het benodigd aantal woningen afgehaald.

¹ Corona-jaren met een groeivoet van 0% geldt voor de volgende jaren: 2019/20, 2020/21 en 2021/22 voor de binnenlandse markt en 2019/20, 2020/21, 2021/22 en 2022/2023 voor de buitenlandse markt.

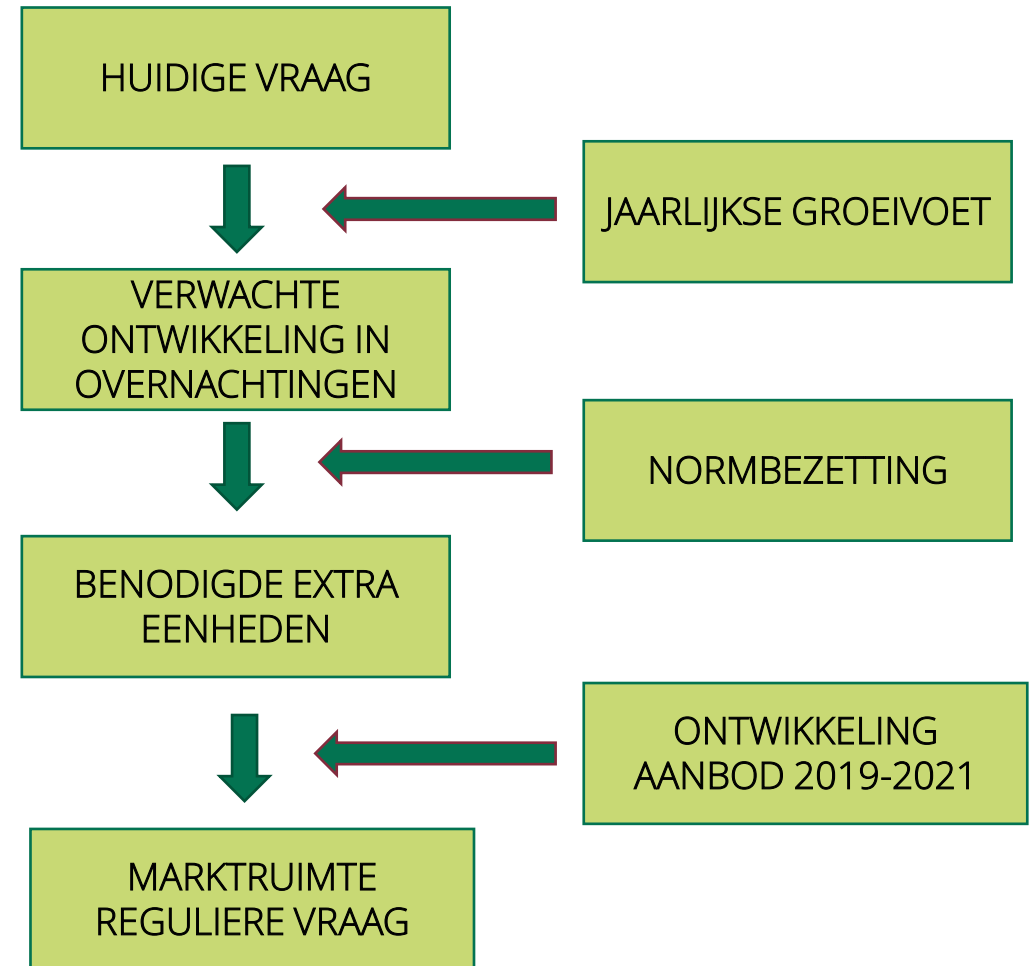
- Normaal gesproken wordt als laatste stap het benodigd aantal extra eenheden vergeleken met de **huidige harde planvoorraad** in de gemeenten binnen de marktregio. Dit zijn plannen waarvan het bestemmingsplan al onherroepelijk is en de bouwvergunning al afgegeven is. In dit onderzoek is dit niet gedaan. De bepaalde marktruimte vanuit de reguliere vraag is dus de marktruimte indien er nog geen rekening gehouden is met de harde planvoorraad. Om de daadwerkelijke marktruimte te berekenen moet het aantal recreatiewoningen uit harde plannen in de marktregio nog van dit getal afgehaald worden.

Huidige vraag

De vraag (het aantal overnachtingen) in 2019 naar recreatiewoningen in de marktregio is niet bekend. CBS beschikt ook niet over cijfers op dit niveau. Via de volgende methode is daarom de vraag (jaartal 2019) naar recreatiewoningen in de marktregio geraamd:

- Allereerst is het aanbod (in slaapplekken en eenheden) van recreatiewoningen op huisjesterreinen in de COROP regio Zuidoost-Noord-Brabant in kaart gebracht. Het CBS beschikt over cijfers over het aantal slaapplekken. In juli 2019 waren er in de COROP regio Zuidoost-Noord-Brabant 13.893 slaapplekken op huisjesterreinen. Door dit aantal door 5 te delen (gemiddeld 5 slaapplekken per woning) komen we op een aantal van **2.779 eenheden**.

Afbeelding 3.1. Stappenplan raming marktruimte reguliere vraag.



- Vervolgens is de bezettingsgraad van de woningen in de marktregio geraamd. Doordat het CBS niet beschikt over vraagcijfers op het niveau COROP-regio is dit op een hoger niveau gedaan. De bezetting is berekend van twee grotere gebieden:
 - Gemiddelde bezetting van huisjesterreinen in de provincie Noord-Brabant. CBS beschikt namelijk over zowel vraag- als aanbodcijfers op provinciaal niveau.
 - Gemiddelde bezetting van huisjesterreinen in de toeristengebiedengroep Bos- en Heide Zuid-Nederland. Hieronder vallen de toeristengebieden West- en Midden-Brabant, Oost-Brabant, Noord- en Midden-Limburg, Rijk van Nijmegen en Zuid-Limburg. Het CBS beschikt namelijk over aanbodcijfers op het niveau toeristengebied en vraagcijfers op het gebied toeristengebiedengroep. Door cijfers van de toeristengebieden op te tellen kunnen deze vergeleken worden met cijfers vanuit de toeristengebiedengroep.

De gemiddelde woningbezetting op huisjesterreinen in Noord-Brabant is 48%. De gemiddelde woningbezetting in de toeristengebiedengroep Bos- en Heide Zuid-Nederland is 57%. Deze getallen liggen vrij ver uit elkaar. We weten uit ervaring dat de bezetting in West-Brabant lager ligt dan in de marktregio maar de bezetting in Limburg over het algemeen hoger ligt. **Daarom is gekozen om een gemiddelde van 52% te rekenen.**
- Aan de hand van de bezettingsgraad (52%) en het aanbod (2.779 eenheden) is het huidig aantal woningovernachtingen in recreatiewoningen in de marktregio Zuidoost-Noord-Brabant berekend (**ongeveer 531.000 woningovernachtingen**).
- De markt van huisjesterreinen kent de afgelopen jaren een heel erg verschillende groei vanuit de binnenlandse- en buitenlandse markt. De coronacrisis heeft deze groeiverschillen genivelleerd of zelfs omgebogen. Waar de afgelopen jaren een grotere groei was vanuit de buitenlandse markt zijn de voorspellingen dat de komende jaren de groei verwacht wordt vanuit de binnenlandse markt. Omdat we later om deze reden in de raming met verschillende groeivoeten voor de binnenlandse- en buitenlandse markt willen rekenen, is in deze stap eerst het aantal overnachtingen uitgesplitst in overnachtingen vanuit de binnenlandse markt en overnachtingen vanuit de buitenlandse markt. Dit is op dezelfde manier gedaan als dat het aantal overnachtingen in de totale markt is berekend in voorgaande stappen. Echter is gewerkt met cijfers van het CBS waarin overnachtingen van Nederlanders en niet-Nederlanders uitgesplitst zijn. Zo komen we op **ca. 365.000 woningnachten door Nederlanders en 166.000 door inkomend vakantieverkeer**. Opgeteld is dit gelijk aan het eerdergenoemde totaal van 531.000 woningnachten.

Jaarlijkse groeivoet

De jaarlijkse groeivoet is geraamd op basis van de historische vraagontwikkeling (2012-2019) vanuit de binnenlandse en buitenlandse markt voor huisjesterreinen in de provincie Noord-Brabant en de toeristengebiedengroep Bos- en Heide Zuid-Nederland. In Tabel 3.1 is deze vraagontwikkeling weergegeven (bron: CBS). De gemiddelde jaarlijkse groei is de basis voor de groeivoet waarmee in deze marktruimteberekening wordt gerekend: **0,7% voor de binnenlandse markt en 7,0% voor de buitenlandse markt.**

We corrigeren deze groeivoet op basis van trends en prognoses:

- In 2018 heeft NBTC Holland Marketing een verwachting voor de totale toeristische markt in Nederland geformuleerd. Tot en met 2030 werd er een gemiddelde jaarlijkse groei van 1,9% voor de

binnenlandse markt en 3,7% voor de buitenlandse markt verwacht. Deze voorspelling is nog voor de coronacrisis gedaan. De eerste cijfers omtrent de gevolgen van de coronacrisis op de verblijfsrecreatie zijn dat de binnenlandse markt sneller groeit dan verwacht terwijl de buitenlandse markt langzamer groeit dan verwacht.

- Meer recent is op basis van het Continu Vakantie Onderzoek (CVO) de verwachting uitgesproken dat de markt voor vakantieparken zich in 2023-2024 volledig heeft hersteld van de coronacrisis. Op dat moment wordt het vraagniveau van voor de crisis dus weer bereikt. Vervolgens wordt ervan uitgegaan dat de vakantiemarkt vanaf dat moment met 1% per jaar zal groeien, waarbij de binnenlandse markt harder groeit dan de buitenlandse (bron: Toekomstperspectief Nederlandse Vakantiepark 2030).

Tabel 3.1 Historische vraagontwikkeling (aantal overnachtingen x 1000).

JAARTAL	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	GEMIDDELDE JAARLIJKSE GROEI 2012-2019	GEMIDDELD
HUISJESTERREINEN BOS- EN HEIDE ZUID-NEDERLAND BINNENLANDSE MARKT	7754	7806	7524	7966	7827	7216	7153	8508	1,3%	0,7%
HUISJESTERREINEN NOORD-BRABANT BINNENLANDSE MARKT	3305	3326	3051	3460	3404	2775	2828	3315	0%	
HUISJESTERREINEN BOS- EN HEIDE ZUID-NEDERLAND BUITENLANDSE MARKT	2288	2520	2504	2839	3092	2973	3014	4355	9,6%	7,0%
HUISJESTERREINEN NOORD-BRABANT BUITENLANDSE MARKT	955	998	952	1090	1192	1051	1065	1295	4,5%	

- In maart 2021 heeft ook ABN-AMRO verwachtingen uitgesproken over het herstel van de vrijetijdseconomie, uitgesplitst naar deelsector. Hun verwachting voor vakantieparken is dat het vraagniveau al van voor de crisis al in 2021 weer bereikt wordt. Begin 2021 was echter nog niet bekend, dat de crisis zo lang zou duren, maar zij verwachten dus een sneller herstel dan op basis van het CVO is uitgesproken.
- In september 2021 zijn tijdens de Toerismetop ook voorspellingen uitgesproken t.a.v. de ontwikkeling van de vraag. Hierbij is rekening gehouden met de maatregelen die tot en met toen bekend waren. Voor 2022 verwachten zij dat het binnenlands verblijfsbezoek ongeveer op het niveau van 2019 zit. Voor het buitenlandse verblijfsbezoek daarentegen wordt verwacht dat dit nog maar op slechts 58% van het niveau pre-corona zit. Op korte termijn wordt herstel verwacht van binnenlandse vakanties, bezoek aan familie en vrienden, leisure toerisme vanuit onze buurlanden en landelijke bestemmingen (met name accommodaties met eigen voorzieningen). Op langere termijn wordt pas herstel verwacht van intercontinentaal reizen, zakelijk reizen (in het bijzonder het MICE-segment), vakanties/verblijven met grote groepen en stedelijke bestemmingen. Binnen de beoogde ontwikkeling wordt er weinig ingezet op intercontinentale bezoekers en zijn de woningen relatief klein. De verwachting is dus dat deze markt snel herstelt.

- In 2019 was de economische groei in Nederland nog ongeveer 1,7%. In de Middellangetermijnverkenning 2022-2025 gaat het CPB uit van een jaarlijkse groei van gemiddeld 1,1%. Door de huidige COVID-19 crisis is het onduidelijk of deze groeicijfers kunnen worden gerealiseerd. Eind 2021 was de Nederlandse economie in ieder geval weer op het niveau 2019 en zelfs daarboven.
- In Bijlage A zijn meer relevante trends en ontwikkelingen opgenomen, welke effect (kunnen) hebben op de toekomstige vraag naar vakantieparken.

Gekozen jaarlijkse groeivoeten

Op basis van de trendextrapolatie van de historische groei en aanpassingen op basis van trends en ontwikkelingen in en rondom de sector is gekozen om te rekenen met de volgende groeivoeten:

- **Binnenlandse markt:** 0% in de periode 2019 t/m 2022 en 2,2% in de periode 2022 t/m 2029;
- **Buitenlandse markt:** 0% in de periode 2019 t/m 2023 en 2,0% in de periode 2023 t/m 2029.

Er is dus voor gekozen om forse correcties te maken op de groeivoeten vanuit de historische trendontwikkeling op basis van voorspellingen en trends. De huidige veranderingen in de samenlevingen vragen daarom. Ook is gekozen om voor de buitenlandse markt een extra jaar met een groeivoet van 0% te rekenen.

Normbezetting

De normbezetting voor recreatiewoningen is op de volgende manier berekend:

- Allereerst zijn de totale investeringskosten van een recreatiewoning (incl. infra en grond) in kaart gebracht.
- Vervolgens zijn deze kosten vermenigvuldigd met een marktconform rendement op het eigen vermogen. Hierbij is onderscheid gemaakt tussen vereist rendement op grond (3%) en vereist rendement op opstallen (10,5%). Hieruit volgt het vereiste rendement op het geïnvesteerde vermogen.
- Daarna is de benodigde omzet per eenheid berekend door het vereiste rendement op het geïnvesteerde vermogen gedeeld door het bruto rendement in % van de omzet. Hierbij is gewerkt met een verantwoord percentage kapitaallasten.
- Tot slot is de benodigde omzet per eenheid gedeeld door de gemiddelde verhuurprijs per nacht. Hieruit volgt het aantal nachten dat de recreatiewoning ten minste bezet moet zijn om de benodigde omzet te behalen. Dit is de normbezetting.

Met deze berekening zijn we uitgekomen op een **normbezetting van 58% op jaarbasis voor de marktregio**. Dit is een gemiddelde dat parken nodig hebben voor een gezonde exploitatie waarbij ook nog diepte-investeringen kunnen worden gedaan. Dit is inclusief parken die hun aanbod niet volledig toeristisch verhuren.

Hoe meer parken in een marktregio dit wel doen, hoe hoger de normbezetting zou moeten zijn. Parken die hun volledige aanbod toeristisch verhuren hebben namelijk in de regel een hogere bezetting nodig. Bijvoorbeeld om centrumvoorzieningen of kosten voor marketing en promotie te bekostigen. Vaak rekent ZKA daarom met een iets hogere normbezetting (ca. 60%). Echter, in de marktregio Zuidoost Noord-Brabant zijn relatief veel parken gelegen waarvan de woningen niet allemaal toeristisch verhuurd worden. Een normbezetting van ca. 58% lijkt dus redelijk voor deze marktregio.

Ontwikkeling aanbod recreatiewoningen op huisjesterreinen in de periode 2019 t/m 2021.

Deze marktruimteberekening gaat uit van 2019 als basisjaar. Echter, de markt heeft niet stilgestaan en er zijn ondertussen woningen op huisjesterreinen toegevoegd en onttrokken aan het verblijfsaanbod in de marktregio. Aan de hand van cijfers van CBS is de ontwikkeling van het aanbod recreatiewoningen op huisjesterreinen in de periode 2019 t/m 2021 in kaart gebracht. **In juli 2021 waren er 13 minder recreatiewoningen in de marktregio dan in juli 2019.** Dit betekent dus dat er meer recreatiewoningen zijn gesaneerd dan dat er zijn toegevoegd aan de markt. Dit sluit wel aan bij het beleid van de provincie Noord-Brabant waarin sommige niet-vitale vakantieparken de mogelijkheid tot transformatie krijgen, wanneer verblijfsrecreatie geen optie meer is.

Kwantitatieve raming marktruimte vanuit reguliere vraag verhuurmarkt

Aan de hand van de tussenramingen die hiervoor gedaan zijn is de marktruimte voor de verhuurmarkt vanuit reguliere vraaggroei berekend. Deze berekening is weergegeven in Tabel 3.2. hiernaast. Zoals in Tabel 3.2. af te lezen is de **marktruimte vanuit de reguliere vraag voor nieuwe recreatiewoningen in de marktregio Zuidoost Noord-Brabant tot en met 2029 ca. 145 woningen**. Omdat er in de raming gewerkt wordt met enkele assumpties werken we met een **bandbreedte van 130-160 recreatiewoningen**.

Zoals eerder vermeld is dit dus de **marktruimte indien er nog geen rekening gehouden wordt met de harde planvoorraad**. Indien er in de marktregio dus (grote) harde plannen aanwezig zijn moet het aantal eenheden recreatiewoningen uit deze plannen nog van de marktruimte afgehaald worden.

Tabel 3.2. Kwantitatieve raming marktruimte vanuit reguliere vraag verhuurmarkt..

	BINNENLANDSE MARKT	BUITENLANDSE MARKT	TOTAAL
WONINGNACHTEN 2019	365.000	166.000	531.000
GROEIVOET 2019 T/M 2022	0%	0%	N.V.T.
GROEIVOET 2022-2023	2,2%	0%	N.V.T.
GROEIVOET 2023 T/M 2029	2,2%	2,0%	N.V.T.
VERWACHTE WONINGNACHTEN 2029	425.000	187.000	612.000
NORMBEZETTING	58%	58%	58%
BENODIGD AANTAL RECREATIEWONINGEN 2029	2.022	888	2.910
AANTAL RECREATIEWONINGEN 2019	N.V.T.	N.V.T.	2.779
BENODIGD AANTAL NIEUWE RECREATIEWONINGEN	N.V.T.	N.V.T.	132
ONTWIKKELING RECREATIEWONINGEN 2019- 2021	N.V.T.	N.V.T.	-13
MARKTRUIMTE	N.V.T.	N.V.T.	145

3.3 Additionele vraag

Creatie van additionele vraag

Zoals in paragraaf 1.3 beschreven is, is het mogelijk dat een concept additionele vraag voor een marktregio creëert. Dit gebeurt wanneer het concept onderscheidend genoeg is dat het nieuwe markten aantrekt naar het marktgebied (toeristen die zonder het concept de marktregio niet zouden bezoeken). Op hoofdlijnen kan additionele vraag op vier manieren worden gecreëerd:

1. Een toeristische ontwikkeling (nieuwe accommodatie/nieuwe faciliteiten) in een marktregio waar op dit moment nog geen of minder verblijfsfaciliteiten voor de doelgroep aanwezig zijn;
2. Een nieuw logiesbedrijf op een toeristisch aantrekkelijke locatie in de marktregio waar op dit moment nog geen verblijfsaanbod aanwezig is.
3. Een unieke verblijfsaccommodatie die erg bijzonder is en daarom op zichzelf gasten trekt;
4. Het aantrekken van een (vaak grote) marktpartij die met de merknaam nieuwe gasten naar de marktregio trekt.

Additionele vraag Landgoed Nederheide

Ons inziens zal de uitbreiding in recreatiewoningen op Landgoed

Nederheide een kleine additionele vraag met zich meebrengen. De locatie van het landgoed is toeristisch aantrekkelijk maar er is al verblijfsaanbod aanwezig (in de vorm van de huidige chalets). De verblijfsaccommodatie zal kwalitatief hoogstaand zijn, maar naar onze mening niet onderscheidend genoeg om écht zelfstandig nieuwe gasten te trekken. Ook wordt er geen marktpartij aangetrokken die nog niet in de marktregio actief is en op deze manier automatisch nieuwe gasten naar de marktregio trekt.

Wel denken wij dat de ontwikkeling enige additionele vraag zal genereren doordat Landgoed Nederheide een onderscheidende doelgroep heeft. De meeste parken in de omgeving richten zich op de doelgroep gezinnen met kinderen. Landgoed Nederheide daarentegen richt zich op de doelgroep vanaf middelbare leeftijd. Op dit moment beschikt Landgoed Nederheide nog niet over 6-persoons woningen. Hierdoor wordt de doelgroep middelbare leeftijd en hoger dat op zoek is naar een recreatiewoning >4 personen ons inziens door de ontwikkeling veel beter bediend in de marktregio. Het is lastig om deze additionele vraag te kwantificeren omdat hiervoor nauwelijks data beschikbaar is. Zoals al eerder vermeld verwachten we niet dat deze heel groot is. De inschatting van ZKA FrY is dat de additionele vraag vanuit deze doelgroep neerkomt op ca. 1.000 – 1.500 overnachtingen. Omgerekend naar **ruimte voor recreatiewoningen is ca. 5**

3.4 Totale marktbehoefte vanuit de verhuurmarkt

Marktruimte vanuit de verhuurmarkt

De totale marktruimte vanuit de verhuurmarkt wordt berekend door de marktruimte vanuit reguliere vraaggroei en de marktruimte vanuit de additionele vraag bij elkaar op te tellen. Dit is gedaan in Tabel 3.2 hiernaast. **De marktruimte vanuit de verhuurmarkt bedraagt 135-165 recreatiewoningen voor de marktregio Zuidoost-Noord-Brabant.** Dit is dus de marktruimte als er nog geen rekening is gehouden met mogelijke harde planvoorraad die al boven de markt zweeft. De uitbreiding op Landgoed Nederheide behoeft voor de verhuurmarkt 30 recreatiewoningen. **Indien de harde planvoorraad dus niet groter is dan 105-135 recreatiewoningen past de ontwikkeling binnen de marktruimte.** De 30 te realiseren verhuuraccommodatie zijn hierin dus verrekend.

Hierbij moet echter nog rekening gehouden worden met de volgende punten:

- De raming vanuit ZKA FrY is behoudend uitgevoerd. Zo is er voor de coronajaren 2020, 2021 en 2022 gerekend met een groeipercentage van 0%, terwijl veel regio's ook juist een stijging in de vraag kenden/kennen vanwege de vele vakanties in eigen land. Dit waren vaak de minder toeristische regio's, waaronder Oost-Brabant valt. Voor de buitenlandse markt is zelfs voor 2023 ook met een groeipercentage van 0% gerekend.

Tabel 3.3. Marktruimte vanuit de verhuurmarkt

MARKTRUIMTE VANUIT DE VERHUURMARKT	
MARKTRUIMTE UIT REGULIERE VRAAGGROEI	130-160
MARKTRUIMTE UIT ADDITIONELE VRAAG	5
TOTALE MARKTRUIMTE VANUIT DE VERHUURMARKT	135-165

- Hoogstwaarschijnlijk hoeft niet de gehele harde planvoorraad nog van de marktruimte afgehaald te worden. Ook deze ontwikkelingen zorgen namelijk waarschijnlijk voor een bepaalde additionele vraag. In dat geval wordt er minder vraag vanuit de reguliere marktgroei 'gebruikt'.
- Er is in deze berekening geen rekening gehouden met de mogelijke plannen in de marktregio om (niet-vitaal) aanbod te onttrekken van de markt. Indien er plannen zijn om dit te doen, kan het verdwenen aanbod weer bij de marktruimte worden opgeteld. Het saneren van minder-vitale parken kan dus zorgen voor extra marktruimte.

Al met al schatten we in dat de berekening van de marktruimte conservatief ingeschat is en dat er mogelijk nog meer ruimte tot en met 2029 beschikbaar is voor recreatiewoningen in de marktregio.

04

Benchmark

4.1 Inleiding

Benchmark

Uit de vorige hoofdstukken blijkt dat de marktbehoefte voor de nieuwe ontwikkeling hoogstwaarschijnlijk aanwezig zal zijn voor zowel de koop- als de huurmarkt (indien de harde planvoorraad die boven de markt hangt in de marktregio niet te groot is). Echter, alleen met een goede prijs/kwaliteitverhouding zal de ontwikkeling succesvol zijn en goed inspelen op de beschikbare vraag. Daarom wordt in dit hoofdstuk gekeken of de ontwikkeling op basis van prijs/kwaliteit kan concurreren met ander aanbod in de regio. Dit brengt bovendien in beeld voor welk marktsegment het recreatiepark interessant is. Dit doen we op basis van een benchmark met de volgende vier recreatieparken in de regio:

- Roompot Park de Peel;
- Roompot Bospark 't Wolfsven;
- Center Parcs de Kempervennen;
- Landgoed Nederheide.

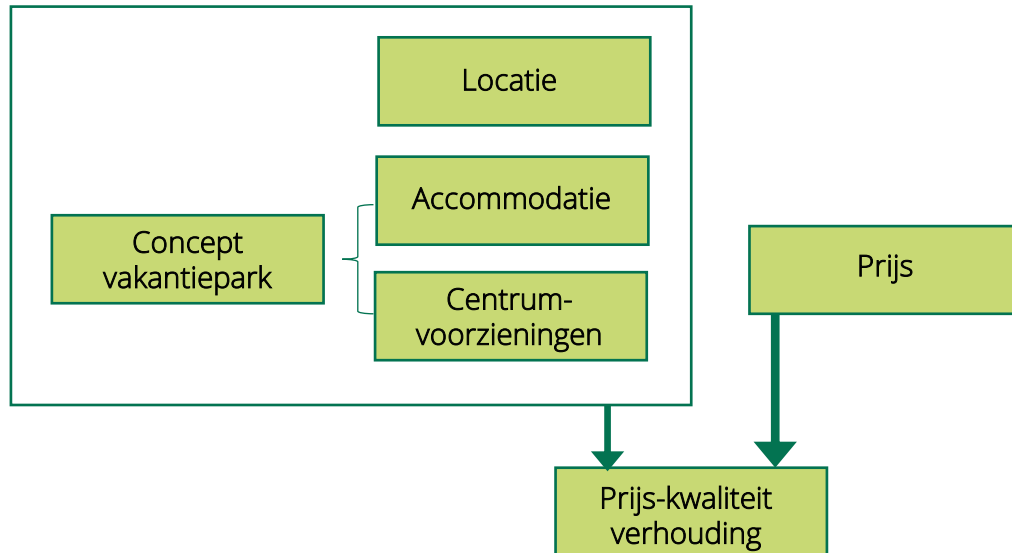
Er is dus gekozen voor parken die allemaal niet in de gemeente Gemert-Bakel liggen. Dit terwijl er meerdere recreatieparken in de gemeente gelegen zijn. De recreatieparken in de gemeente wijken ons inziens echter in voorzieningenniveau, kwaliteitsniveau en doelgroep

in te grote mate af van Landgoed Nederheide. Ze spelen daarom niet in op hetzelfde marktsegment (met hun specifieke marktbehoeftes), waardoor het weinig relevant is de beoogde ontwikkeling met deze parken te vergelijken. Gasten kijken niet naar gemeentegrenzen. Zij gaan echt op vakantie naar een bepaalde bestemming (de marktregio). Het is daarom relevanter te vergelijken met vergelijkbare parken uit de marktregio dan met minder vergelijkbare parken uit de gemeente.

Bepaling prijs/kwaliteitverhouding

Met de benchmark wordt beoordeeld hoe de recreatieparken scoren op het gebied van prijs en kwaliteit. De kwaliteit wordt bepaald door een vergelijking te maken op de gebieden accommodaties, centrumvoorzieningen en locatie. Voor de prijs is gekeken naar de prijszetting van de recreatiewoningen op de verschillende recreatieparken op dezelfde momenten in het jaar. Door deze twee 'scores' samen te voegen, komen we tot het prijs-kwaliteitsniveau. Afbeelding 4.1 op de volgende pagina geeft dit schematisch weer.

Afbeelding 4.1. Bepaling prijs-kwaliteitverhouding.



Serviceniveau

Ook het serviceniveau dat de gast ervaart bepaalt voor een aanzienlijk deel wat de kwaliteit van een recreatiepark. Denk hierbij aan de kwaliteit van de schoonmaak maar ook aan de gastvrijheid. Het is lastig om het serviceniveau te objectiveren. Aangezien er te weinig reviews waren voor Landgoed Nederheide via Zoover als Google reviews, hebben wij dit aspect niet kunnen beoordelen voor alle parken. Daarom is deze beoordeling ook niet meegenomen in Afbeelding 4.1.

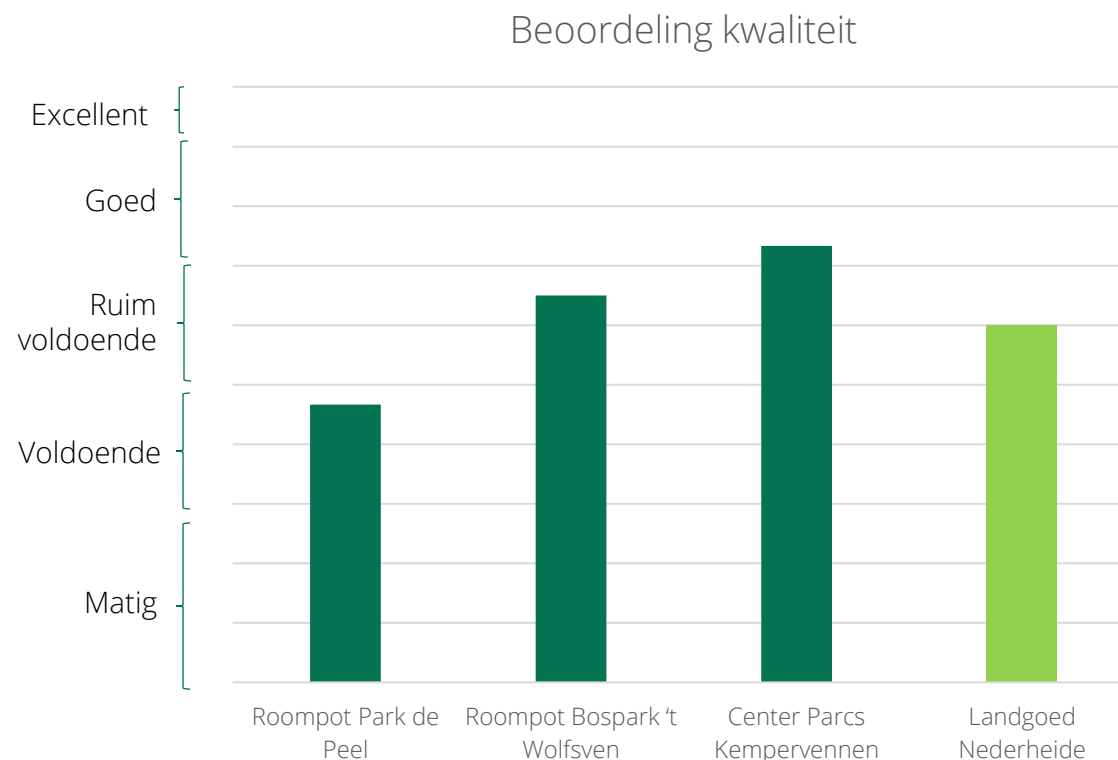
4.2 Beoordeling kwaliteit

De beoordeling van de kwaliteit is door ZKA FrY dus gedaan op basis van de accommodaties, centrumvoorzieningen en de locatie. Dit is gedaan op basis van marktkennis en deskresearch. De recreatieparken zijn dus niet door adviseurs van ZKA FrY bezocht. Tevens is geen contact gezocht met de eigenaren van de recreatieparken.

De totale beoordeling van de kwaliteit is weergegeven in Afbeelding 4.2 hiernaast. De kwaliteit van Landgoed Nederheide is over het algemeen ruim voldoende. Wel zijn er een aantal recreatieparken die op kwaliteit beter scoren. Dit zijn Center Parcs de Kempervennen en Roompot Bospark 't Wolfsven. Dit heeft met name te maken met de hoeveelheid centrumvoorzieningen die deze recreatieparken hebben. Roompot Park de Peel scoort een minder goed op de kwaliteit, het park valt nog wel binnen de categorie 'voldoende'.

Op de volgende pagina's doorlopen we alle elementen waarop de kwaliteit beoordeeld is op een hoger detailniveau (accommodaties, centrumvoorzieningen en locatie). De gemiddelde score op al deze punten is de totaalscore als gepresenteerd in Afbeelding 4.2.

Afbeelding 4.2. Beoordeling kwaliteit.



Accommodaties

De recreatiewoningen van de parken in de benchmark zijn qua kwaliteit op een zestal punten vergeleken:

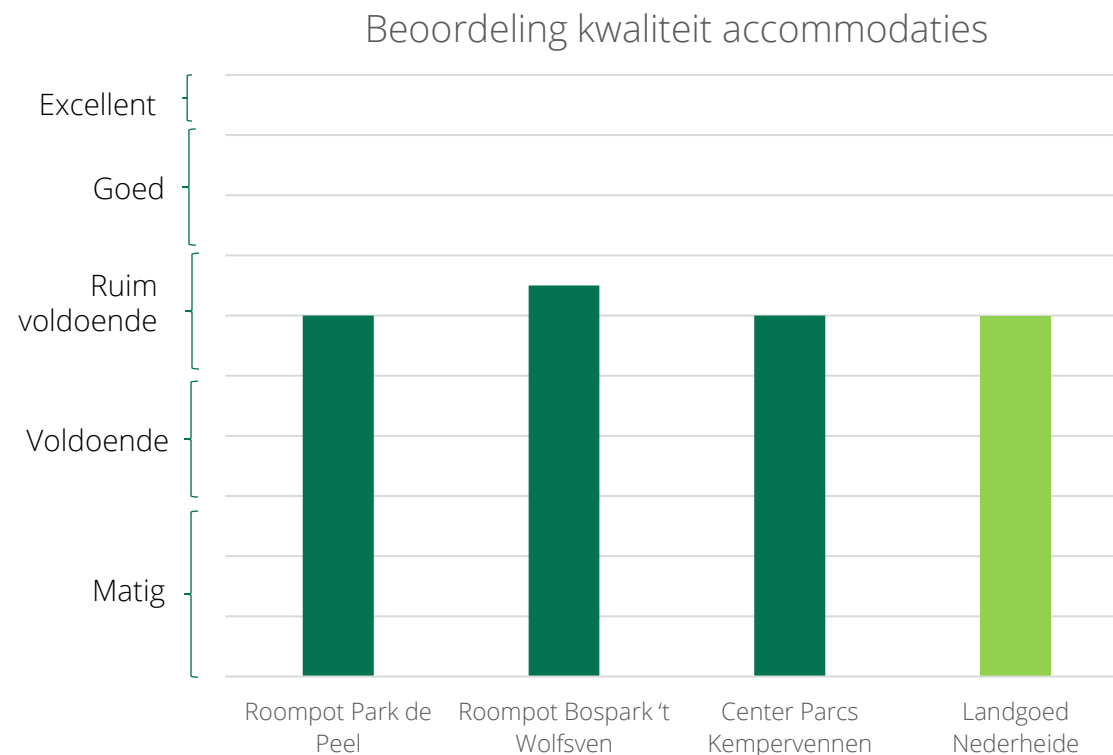
1. Aantal m² vloeroppervlakte;
2. Voorzieningen in de accommodatie: BBQ, vaatwasser, oven, magnetron, tv, gratis WiFi, bad, wasmachine;
3. Aantal slaapkamers;
4. Aantal badkamers;
5. Services in de accommodatie: ontbijtservice, opgemaakte bedden, gratis shampoo en douchegel, boodschappen bezorgservice, horeca bezorgservice.
6. Uitstraling: kwalitatieve uitstraling van de accommodaties.

Afbeelding 4.3 geeft een overzicht van de beoordeling op basis van de accommodaties. Gekozen is voor een accommodatietype voor 4-persoon dat qua luxe gemiddeld/goed is op een recreatiepark (op basis van de prijs per nacht)²

Beoordeling accommodaties

De accommodaties van recreatiepark Landgoed Nederheide scoren gemiddeld t.o.v. de andere accommodaties. De grootte van de accommodaties op Landgoed Nederheide zijn wel aan de kleine kant kijkend naar de andere parken, zo'n 10m² kleiner.

Afbeelding 4.3. Beoordeling accommodaties



De chalet op Camping de Brem is voor 4 personen. Om hiervoor te compenseren zijn niet twee (zoals in de chalet) maar drie slaapkamers toegerekend.

² De volgende accommodaties zijn met elkaar vergeleken: Roompot Park de Peel: Bungalow 4, Roompot Bospark 't Wolfsven: Lodge 4p, Center Parcs de Kempervennen: Comfort cottage vernieuwd 4P en Landgoed Nederheide: Chalet 4.

Verder zijn alle voorzieningen in en buiten de chalet goed en vergelijkbaar met de andere parken, inclusief een badkamer, keuken met vaatwasser en koffiezetapparaat, een woonkamer met tv en een tuin met tuinmeubilair. Alleen Center Parcs de Kempervennen heeft een iets hogere score, aangezien hier een extra voorziening aanwezig is, een ligbad.

De uitstraling van de recreatiewoningen/chalets was ook vergelijkbaar, gemiddeld tot goed.

De nieuwe recreatiewoningen die Landgoed Nederheide gaat ontwikkelen liggen in een hoger en luxer segment dan de bestaande chalets op Landgoed Nederheide. Ook zullen de recreatiewoningen groter zijn dan de bestaande chalets.

Centrumvoorzieningen

Op het vlak van centrumvoorzieningen zijn de recreatieparken met elkaar vergeleken op basis van de volgende kenmerken:

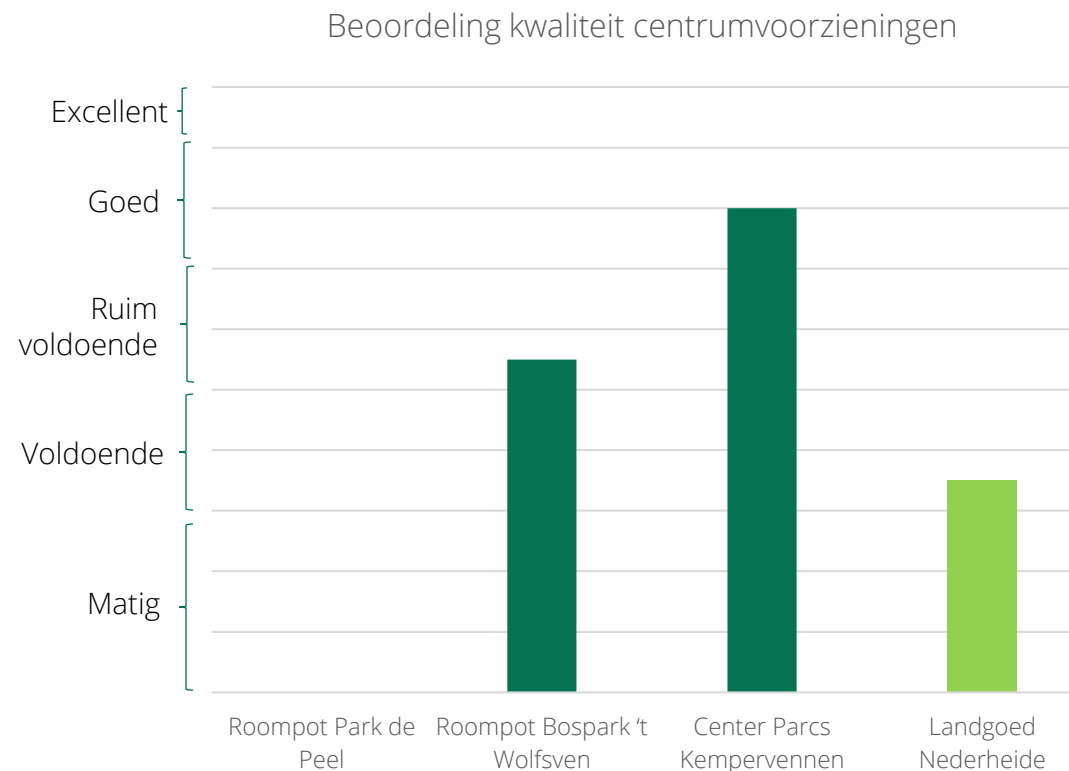
- Aantal en kwaliteit binnenzwemvoorzieningen;
- Aantal en kwaliteit indoorvoorzieningen excl. zwembaden (spelen & wellness);
- Aantal en kwaliteit supermarkt;
- Aantal en kwaliteit horecapunten;
- Aantal en kwaliteit buiten(speel)voorzieningen (incl. sportfaciliteiten)

In Afbeelding 4.4 is de score op het gebied van centrumvoorzieningen weergegeven.

Beoordeling centrumvoorzieningen

Recreatiepark Landgoed Nederheide scoort voldoende op de beoordeling van centrumvoorzieningen. Dit komt mede door het restaurant van hoge kwaliteit, het binnen zwembad en de recreatieplas met strand die erg geliefd is bij gasten. Landgoed Nederheide heeft verder weinig centrumvoorzieningen, dit is de reden dat waarom de score blijft hangen op een voldoende. Daarentegen hebben twee andere parken binnen de benchmark hier een hogere score op, dit komt voornamelijk door de vele indoor- en outdoor voorzieningen die deze parken bieden. Deze parken richten zich met name op jonge gezinnen, die ook behoefte hebben aan meerdere voorzieningen. Roompot Park de Peel heeft helemaal geen centrumvoorzieningen en heeft daarom geen score op deze beoordeling.

Afbeelding 4.4. Beoordeling centrumvoorzieningen



Voor Landgoed Nederheide geldt een ander perspectief, de focus ligt voor hen op stellen van middelbare leeftijd. Deze doelgroep heeft meer behoefte aan rust en ruimte en minder aan indoor- en outdoor voorzieningen. Dit verklaart de grote verschillen, in bovenstaande beoordeling.

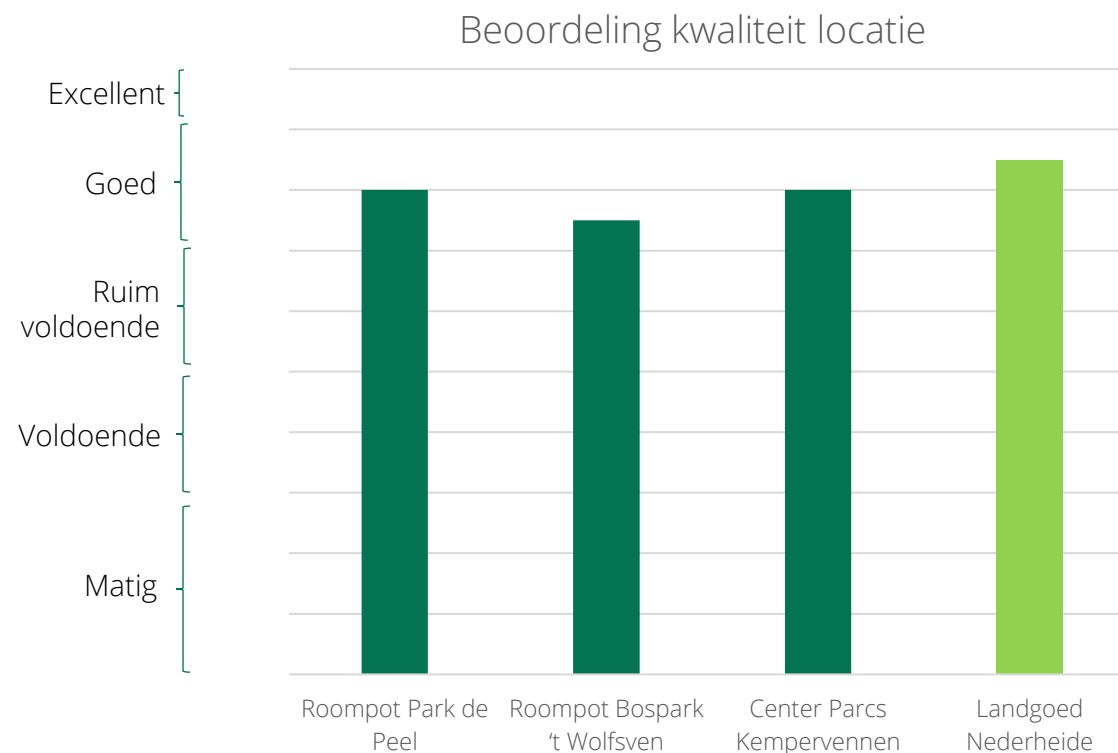
Locatie

Naast het concept is ook de locatie belangrijk. Een recreatiepark met een heel goede locatie heeft minder goede eigen voorzieningen nodig om toch tot hetzelfde kwaliteitsniveau te komen dan een recreatiepark op een minder goede locatie. Wanneer de toeristische trekkracht van de omgeving namelijk hoog genoeg is, zullen gasten ook voor de locatie bereid zijn mee te komen en zelfs meer te betalen. De concurrentiepositie van recreatieparken op een toeristisch A-locatie is daarom vaak beter dan de concurrentiepositie van recreatieparken op een toeristisch mindere locatie. De beoordeelde recreatieparken liggen allemaal vrij dicht bij elkaar. Toch zijn er kleine verschillen te vinden zoals activiteiten in de omgeving (Golf, visvijver, dierenpark etc.), de afstand tot een dorp of stad en de toeristische aantrekkelijkheid hiervan en de rust en ruimte die de omgeving biedt. In Afbeelding 4.6 hiernaast wordt de totaalscore per locatie getoond.

Beoordeling locatie

Recreatiepark Landgoed Nederheide scoort iets hoger dan de andere locaties binnen de benchmark. Dit heeft met name te maken met de rustige en ruimtelijke omgeving van de locatie, en toch is het dichtbij grote steden zoals Eindhoven en Helmond. Ook is er op de locatie een eigen recreatieplas aanwezig met strand, dit is uniek binnen de benchmark en is voor elke doelgroep aantrekkelijk – denk ook aan dagbezoekers. Hier aan toevoegend grenst Landgoed Nederheide ook aan een Natuurpoort, wat van toegevoegde waarde is voor gasten.

Afbeelding 4.6. Beoordeling locatie



In de omgeving zijn veel activiteiten, zoals een golfbaan, visvijver en een dierentuin. Verder is de omgeving rijk aan fiets- en wandelpaden.

4.3 Vergelijking prijs

De kwaliteit zegt nog weinig over de concurrentiekracht wanneer we deze niet in perspectief zien met het prijsniveau. Niet alleen de kwaliteit, maar met name de prijs-kwaliteitsverhouding bepaalt namelijk of gasten boeken op een recreatiepark. Het kwaliteitsniveau moet ten minste in overeenstemming zijn met het prijsniveau om voldoende vraag te genereren. Daarom is voor de benchmark-recreatieparken ook naar de prijzen gekeken.

In Tabel 4.1 worden de prijzen van de 4-persoonsaccommodaties van de benchmark-parken weergegeven. Dit zijn de prijzen per week³ in het laagseizoen 12 t/m 19 september 2022, de kale huurprijs excl. toeristenbelasting. Dit zijn de prijzen zoals deze op de website werden weergegeven eind december. Doordat sommige recreatieparken met dynamic pricing werken, kan het zijn dat deze prijzen over de tijd heen veranderen. Er is gekozen voor een type 4-persoons accommodaties van gemiddelde/goed luxe (op basis van het prijsniveau). Er is gekozen voor 4-persoons accommodaties om een goede vergelijking te kunnen maken, aangezien de chalets op Landgoed Nederheide op dit moment tot 4-personen groot zijn. Dit zal wellicht in de toekomst veranderen zodra er nieuwe recreatie woningen bij komen.

Tabel 4.1. Prijsvergelijking.

RECREATIEPARK	TYPE ACCOMMODATIE	PRIJS
ROOMPOT PARK DE PEEL	BUNGALOW 4C	€ 376,-
ROOMPMOT BOSPARK 'T WOLFSVEN	WOODLOGDE 4P	€ 451,-
CENTER PARCS KEMPERVENNEN	COMFORT COTTAGE VERNIEUWD	€ 685,-
LANDGOED NEDERHEIDE	CHALET 4	€ 482,-

In bovenstaande Tabel is tussen sommige recreatieparken een flink prijsverschil te zien. Center Parcs de Kempervennen schiet er boven uit, dit staat in relatie tot alle voorzieningen die het park te bieden heeft. De andere parken hebben of iets mindere kwaliteit te bieden of minder voorzieningen, dit is ook in de prijzen te zien. Op de volgende pagina wordt verder ingegaan op de prijs-kwaliteit verhouding van alle benchmark parken.

³ De prijzen zijn per week omdat op het grootste gedeelte van de parken alleen per lang weekend, midweek of week geboekt kan worden.

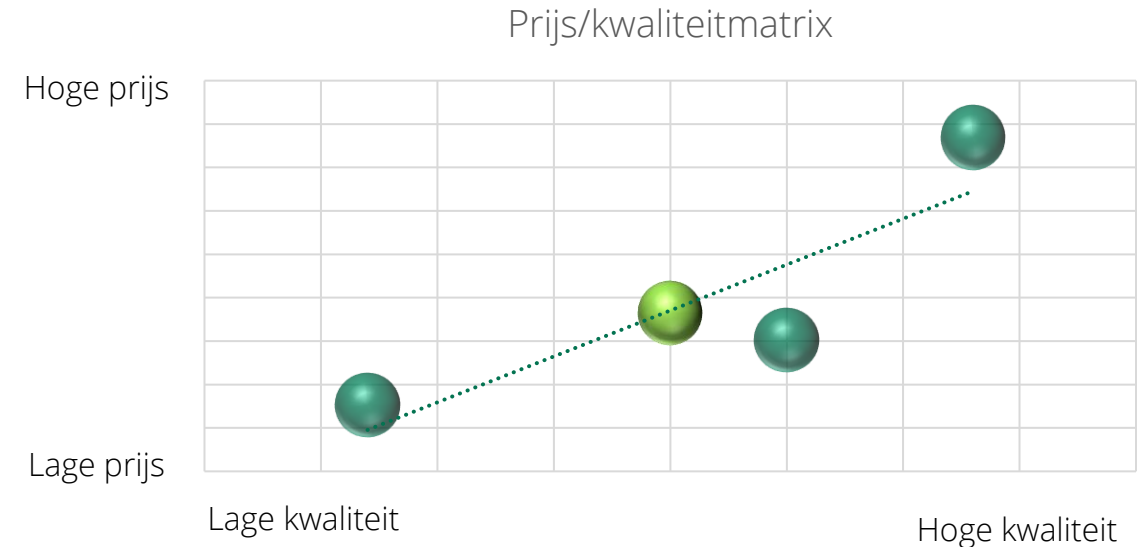
4.4 Prijs-kwaliteit matrix

Prijs-kwaliteit matrix

Afbeelding 4.7 toont de prijs-kwaliteitsvergelijking van de parken in de benchmark. De stippellijn is de gemiddelde trendlijn. Recreatieparken die boven de stippellijn scoren hebben, op basis van deze benchmark, een mindere prijs-kwaliteitsverhouding dan parken waarvan de bal onder de stippellijn ligt. Hierbij moet wel in het achterhoofd gehouden worden dat sommige parken met dynamic pricing werken en dat bijvoorbeeld het serviceniveau op de parken lastig te objectiveren is, en ook niet is meegenomen in deze beoordeling, maar wel erg belangrijk is voor het prijs-kwaliteitsniveau.

Recreatiepark Landgoed Nederheide scoort midden op de trendlijn, dit houdt in dat voor de kwaliteit die op dit moment wordt geleverd de prijs naar behoren is, de prijs-kwaliteitsverhouding is op dit moment goed. De relatief lage score op kwaliteit komt voornamelijk door de centrumvoorzieningen die een stuk minder aanwezig zijn dan op de andere recreatieparken. Dit heeft voornamelijk met de doelgroep te maken van Landgoed Nederheide, welke is gericht op stellen, van middelbare leeftijd. De benchmark parken focussen voornamelijk op jonge gezinnen en hebben daarom ook meer voorzieningen voor deze doelgroep, waardoor de centrumvoorzieningen hoger score.

Afbeelding 4.7. Prijs-kwaliteitsmatrix



De conclusie die in ieder geval getrokken kan worden is dat recreatiepark Landgoed Nederheide een goede prijs-kwaliteit verhouding heeft. Op basis van deze gegevens is het goed om in gedachten te houden dat de nieuwe recreatiewoningen die gewenst zijn te plaatsen van hogere kwaliteit zullen zijn. Als dit in verhouding blijft staan met de prijs, zal dat een goede insteek zijn.

4.5 Conclusie concurrentiekracht

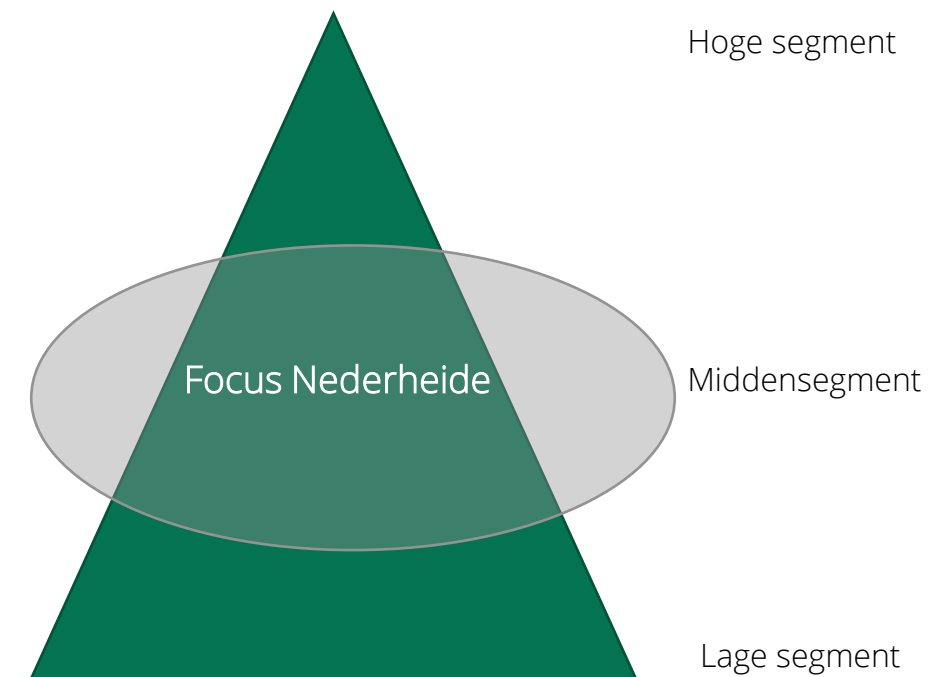
Concurrentiekracht

De concurrentiekracht van Landgoed Nederheide is, doordat ze een gedegen prijs-kwaliteitsverhouding hanteren, ons inziens voldoende hoog om een gedeelte van de extra vraag naar zich toe te trekken, waardoor de nieuwe ontwikkeling succesvol kan worden geëxploiteerd. De concurrentiekracht van het recreatiepark ligt met name in het middensegment (zoals ook uit Afbeelding 4.7 op de vorige pagina blijkt), van de toeristische markt. In dit segment, het middensegment, is de concurrentiekracht dus hoog. In andere segmenten is deze minder hoog. Zoals in hoofdstuk 1 beschreven is, sluit dit goed aan bij de doelgroep die Landgoed Nederheide voor ogen heeft voor zowel de verkoop als de verhuur van de nieuwe recreatiewoningen, stellen van middelbare leeftijd in het middensegment.

Marktpotentieel

Het marktpotentieel (in aantallen personen) binnen het middensegment is relatief groot, zoals aangegeven is in Afbeelding 4.8. In Afbeelding 4.8. wordt de verdeling van de Nederlandse bevolking over de segmenten aangegeven. Slechts een klein deel van de bevolking bevindt zich in het hogere segment en kan/is bereid zeer hoge prijzen te betalen tegen een exclusieve en kwalitatief heel hoogstaande vakantie.

Afbeelding 4.8. Verdeling Nederlandse bevolking over segmenten



De massa van de Nederlandse bevolking bevindt zich echter in het middensegment. Hierdoor is de potentiële markt voor Landgoed Nederheide middelgroot tot groot.



05

Locatie van de
ontwikkeling

5.1 Plaats van de ontwikkeling

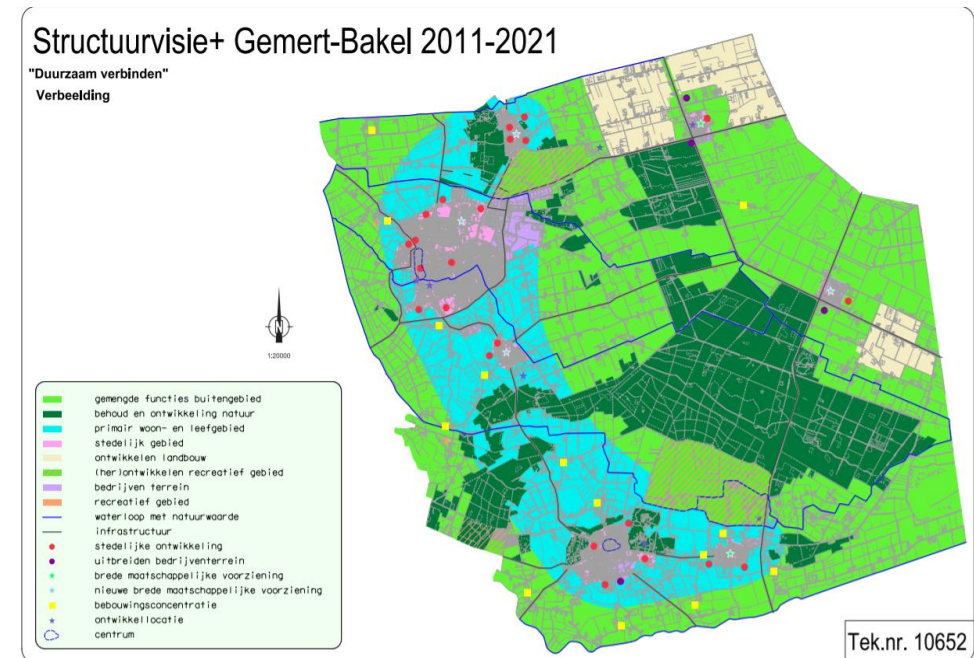
Ontwikkeling buiten bestaand stedelijk gebied

Nu blijkt dat er sprake is van voldoende marktbehoefte, is de laatste stap in de Ladder voor duurzame verstedelijking om te kijken of de ontwikkeling binnen of buiten het bestaand stedelijk gebied plaatsvindt. Het bestaand stedelijk gebied wordt gedefinieerd als het bestaande stedenbouwkundige samenstel van bebouwing ten behoeve van wonen, dienstverlening, bedrijvigheid, detailhandel of horeca, alsmede de daarbij behorende openbare of sociaal culturele voorzieningen, stedelijk groen en infrastructuur.

In de Structuurvisie+ Gemert-Bakel 2011-2021 is een kaart toegevoegd waarin het bestaand bebouwd gebied wordt aangegeven. Deze begrenzing geldt als uitgangspunt voor de toepassing van de Ladder voor duurzame verstedelijking. Afbeelding 5.1 toont de uitsnede van deze kaart. De ligging van Landgoed Nederheide is hierop aangegeven met een oranje ster. De roze kleur geeft stedelijk gebied weer en de blauwe kleur geeft primair woon- en leefgebied weer.

De ontwikkeling vindt dus buiten, maar wel aangrenzend aan het bestaande stedelijk gebied plaats. Ons inziens kan niet binnen bestaand stedelijk gebied aan de behoefte worden voldaan. Binnen de bestaande bebouwde gebieden rondom Gemert en Bakel zijn namelijk geen

Afbeelding 5.1.



recreatieparken gelegen die een soortgelijke ontwikkeling gaan uitvoeren. De uitbreiding van Landgoed Nederheide kan ook niet binnen het bestaand stedelijk gebied plaatsvinden omdat het gehele recreatiepark buiten het bestaand stedelijk gebied gelegen is en niet verplaatst kan worden. Verder fungeren ze als dé recreatielocatie richting de natuurpoort van Gemert-Bakel. De ontwikkeling moet wel op het landgoed plaatsvinden om de potentie van de ontwikkeling te benutten.

06

Conclusie

6.1 Conclusie

Het concept voor de nieuwe recreatiewoningen is ons inziens goed passend binnen de marktregio Zuidoost-Noord-Brabant. De recreatiewoningen zullen de aanloop van en naar de naastgelegen Natuurpoort bevorderen.

Hoofdconclusies

- De **koopmarkt** voor recreatiewoningen in Zuidoost-Noord-Brabant is **gunstig**. Er is behoefte aan het kopen van een recreatiewoning op een recreatiepark in Zuidoost-Noord-Brabant. Voornamelijk de praktijk laat zien dat de vraag naar recreatiewoningen middelgroot is, groter dan het aanbod. Er zijn een paar recreatiewoningen te koop in de regio, daar houdt het bij op. Er is bij ons dan ook geen twijfel aanwezig dat de recreatiewoningen goed gaan verkopen;
- Ook het perspectief vanuit de **huurmarkt is voldoende positief**. De marktruimte vanuit de verhuurmarkt bedraagt 135-165 recreatiewoningen voor de marktregio Zuidoost-Noord-Brabant. Dit is dus de marktruimte als er nog geen rekening is gehouden met mogelijke harde planvoorraad dat al boven de markt zweeft. De uitbreiding op Landgoed Nederheide behoeft voor de verhuur-

Markt ca. 30 recreatiewoningen. Indien de harde planvoorraad dus niet groter is dan 105-135 recreatiewoningen past de ontwikkeling binnen de marktruimte. Het concept van de recreatiewoning is niet heel onderscheidend maar spreekt wel een doelgroep aan die op dit moment nog minder bediend wordt in de marktregio. Hierdoor is de additionele vraag gering, maar is er wel degelijk een **additionele vraag van ca. 5 recreatiewoningen** te verwachten. Dit betekent dat er 25 recreatiewoningen uit de reguliere marktgroei moeten komen. Naar verwachting is dit geen probleem. Wel adviseren we de gemeente en de provincie om in de toekomst geen heel grote ontwikkelingen meer toe te staan in deze marktregio. Het saneren van recreatieparken waar minder toeristische verhuur is kan ervoor zorgen dat er wel weer extra ruimte op de markt ontstaat voor nieuwe recreatiewoningen. Hierdoor kan het **toeristisch product van de regio kwalitatief gezien verbeteren**;

- Er is sprake van een **gedegen prijs/kwaliteitverhouding**. De kwaliteit van de accommodaties en het recreatiepark is **ruim voldoende**. De prijs richt zich op het middensegment. Er is dan ook een duidelijke doelgroep, aanvullend op wat er al is, voor de nieuwe recreatiewoningen.

- De ontwikkeling en uitbreiding vindt plaats op de plek van het bestaande recreatiepark in de aanloop naar de **Natuurpoort** en **kan ons inziens ook niet worden ontwikkeld in bestaand stedelijk gebied**.

Provinciaal beleid: focus op ondernemerschap

Één van de doelstelling, binnen de provincie Noord-Brabant is het **versterken van het innovatief vermogen en het ondernemerschap** in deze sectoren. Hieronder valt ook het versterken van het toeristisch-recreatief ondernemerschap. Dit valt een-op-een samen met de doelstelling van Landgoed Nederheide, het creëren van een betere verbinding met de Natuurpoort door het bouwen van 50 nieuwe recreatiewoningen in de aanloop route.

Gemeentelijk beleid: toeristisch-recreatieve potenties

De regio beschikt over goede toeristisch-recreatieve potenties, maar het aanbod is versnipperd en de mogelijkheden worden niet optimaal gebruikt. Het doel is om alle mogelijkheden te bundelen en nieuwe concepten in de 'etalage' te zetten. De gemeente faciliteert en organiseert het proces en daagt uit tot grensverleggend ondernemerschap vanuit de overtuiging dat recreatie & toerisme de nieuwe drager voor onze lokale ontwikkelingen wordt. Drie gebieden worden aangegeven als gebieden waar recreatieve ontwikkelingsvoorrang krijgen, hier valt Landgoed Nederheide ook onder.

07

Bijlage

7.1 Bijlage A: Trends en ontwikkelingen

Trends in de samenleving

Vergrijzing en hogere koopkracht van senioren

Nederland heeft, net als onze buurlanden België en Duitsland, belangrijke herkomstmarkten voor het verblijfsrecreatief aanbod in Nederland, te maken met vergrijzing. Deze ontwikkeling heeft invloed op de verblijfsrecreatie. Zeker omdat de gemiddelde koopkracht van senioren ook toeneemt. Daarnaast zijn senioren steeds mobieler en hebben ze veel vrije tijd. De verwachting is daarom dat de komende jaren een steeds groter aandeel van de overnachtingen op verblijfsrecreatie bedrijven zal worden gedaan door deze doelgroep. Deze trend lijkt gunstig voor Landgoed Nederheide omdat zij zich richten op de doelgroep vanaf middelbare leeftijd.

Digitalisering

Een steeds groter aandeel mensen heeft toegang tot het Internet en weet ook hoe ze hier gebruik van moeten maken. Dit heeft enorme invloed op de verblijfsrecreatie. Online marketing en een goede website worden steeds belangrijker omdat boekingen en het winnen van informatie steeds vaker online worden gedaan. Vaak zien we dat de grotere ketens meer online marketingkracht hebben, en het voor

de kleinere bedrijven lastiger is om online de concurrentie aan te gaan. Ook wordt digitalisering van het concept, bijvoorbeeld door digitaal inchecken, online bijboeken van faciliteiten, een chat met medewerkers van de receptie, steeds belangrijker. In de marktregio Zuidoost Noord-Brabant zijn relatief veel ketens gevestigd die met een grote online marketingkracht kunnen profiteren van de digitalisering van de samenleving.

Toenemend belang van MVO

Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO) wordt steeds belangrijker voor de gast. Hiermee wordt bedoelt dat bedrijven zich niet alleen richten op het maken van winst, maar ook op de impact op de maatschappij en het milieu. Uit onderzoek van GfK & B-open blijkt zelfs dan consumenten in toenemende mate bereid zijn te betalen voor duurzaamheid. Met name voor de jongere generaties lijkt MVO belangrijk. Landgoed Nederheide zal ervoor zorgen dat de nieuwe accommodaties duurzaam zijn en zal hiervoor de benodigde duurzaamheidsmaatregelen treffen.

Trends binnen de verblijfsrecreatiesector

Meer spreiding in vakanties over het jaar

De gemiddelde verblijfsduur per vakantie daalt. Dit geldt voor zowel het inkomende vakantieverkeer als het binnenlandse vakantieverkeer. Echter, mensen kiezen er wel voor om vaker op vakantie te gaan. Niet alleen in de zomervakantie, maar ook in het voor- en naseizoen. Vooral het aantal vakanties in de winter is toegenomen. Hierdoor is er meer vakantiespreiding. Ook lijken vakanties in combinatie met evenementen toegenomen. Over het algemeen is dit gunstig voor de jaarronde bezetting en dus vraaggroei naar recreatiewoningen in de marktregio omdat de bezetting met name in het schouder- en laagseizoen nog aan de lage kant is.

Uitersten in trek: luxe en back-to-basic winnen aan populariteit

Toeristen gaan op zoek naar steeds luxere vakantieverblijven. Hier wordt door de markt op ingespeeld door ook op campings en vakantieparken hotelfaciliteiten te bieden. Aan de andere kant is een trend zichtbaar dat consumenten op zoek gaan naar rust en ruimte, als tegenhanger voor het drukke leven dat men leidt. Back-to-basic recreëren op een natuurcamping of mentaal opladen in een retraite zijn hierdoor bij delen van de markt zeer in trek. Deze trend lijkt een

niet direct een positieve invloed te hebben op de vraag naar recreatiewoningen in het middensegment. Deze zijn namelijk niet extreem luxe maar vallen zeker ook niet onder het back-to-basic segment. De trend dat consumenten op zoek gaan naar rust en ruimte sluit daarentegen wel goed aan bij de vakantie in de marktregio: rust en ruimte in het bos- en heidegebied.

Brancheervaging

De consument is veeleisend en vraagt niet alleen om vernieuwing maar ook om beleving. Om in de markt staande te blijven investeren bedrijven daarom regelmatig in het zelfstandig creëren van onderscheidend vermogen, bijvoorbeeld door een combinatie van dag- en verblijfsrecreatie, ook wel brancheervaging genoemd. Door de aanloop naar de Natuurpoort te verbeteren door de beoogde ontwikkeling zet Landgoed Nederheide in die zin ook in op brancheervaging. Veel parken in de marktregio hebben tevens een groot aanbod dagrecreatief aanbod, wat hoogstwaarschijnlijk in de toekomst ook belangrijker wordt.

Toenemende aandacht voor aanvullende faciliteiten

Aanvullende faciliteiten in een vakantiewoning gericht op een specifieke doelgroep raken steeds meer in trek. Zo zorgt de vergrijzing

ervoor dat steeds meer vakantiewoningen van alle gemakken worden voorzien, om ook gasten met een mindere mobiliteit of een lichte zorgvraag te kunnen accommoderen. Uit onderzoek van Booking.com blijkt ook dat 32% van de Nederlandse huisdiereigenaren het komende jaar een vakantiebestemming zegt te kiezen op basis van het wel of niet kunnen meenemen van hun huisdier, en wil hiervoor ook meer betalen. Dit aandeel is fors hoger dan enkele jaren geleden. Op dit vlak zijn dus marktkansen. Tot slot wordt het aanbieden van wellness-faciliteiten op vakantie steeds belangrijker. Het is onduidelijk of deze trend een positieve of negatieve invloed heeft op de vraag naar recreatiewoningen in de marktregio Zuidoost Noord-Brabant. Het aanbod aanvullende faciliteiten is namelijk niet in beeld gebracht.

Aanbodontwikkeling recreatiewoningen Zuidoost Noord-Brabant

In de marktregio Zuidoost Noord-Brabant is het aanbod slaapplekken op huisjesterreinen in de afgelopen jaren (2012 t/m 2019) afgenomen. Dit is opvallend aangezien in grote delen van Nederland een omgekeerde trend zichtbaar is. De stijging in de vraag naar recreatiewoningen in de marktregio heeft dus ook echt gezorgd voor een hogere bezetting. Dit betekent dat de vraaggroei in ieder geval niet komt doordat er simpelweg meer aanbod in de marktregio is. De vraaggroei van de afgelopen jaren is dus niet onderschat.

Dit rapport is met uiterste zorgvuldigheid tot stand gekomen op basis van deskundig onderzoek. Onderhavig rapport bevat een weergave en interpretatie van (delen van de) onderzoeksresultaten. Het is anderen toegestaan om (delen van) het rapport en gehanteerde methodieken en modellen te kopiëren, distribueren, vertonen, op te voeren zolang ZKA FrY Consultants als maker van het werk wordt vermeld en het werk niet commercieel wordt gebruikt.

ZKA FrY CONSULTANTS
Brugstraat 1A
5211 VS 's Hertogenbosch

088 - 210 02 50
info@zkafry.nl
www.zkafry.nl

Willem Kraanen
Demi Karssen
Sasja Vermeulen

