

Golfbaan de Herkenbosche
De heer M. Hermans
Via e-mail

info@stec.nl
www.stec.nl
HR 10144762

Datum : 10 februari 2023
Ons kenmerk : 22.212
Onderwerp : Notitie kwalitatieve behoefte hotelkamers Golfbaan de Herkenbosche

Geachte heer Hermans,

Inleiding

De eigenaren van Golfbaan de Herkenbosche zijn voornemens om veertig hotelkamers toe te voegen aan de golfbaan. Om dit mogelijk te maken wordt een bestemmingsplanprocedure doorlopen. Onderdeel van dit bestemmingsplan is de Laddertoets die wij (Stec Groep) in 2020 opstelden. Tegen het ontwerp-bestemmingsplan is een zienswijze ingediend. In de zienswijze wordt onder andere de actualiteit van het onderzoek aangehaald. Het rapport dateert inmiddels uit 2020. Om te beschikken over een actueel marktbeeld gaan we in deze notitie in op de huidige marktsituatie en de kwantitatieve en kwalitatieve behoefte aan de hotelkamers bij Golfbaan de Herkenbosche.

Op de locatie vigeert sinds 1992 reeds een vergunning om 20 hotelkamers te ontwikkelen. Om in te kunnen spelen op de veranderende behoefte van golfers – en daarmee een moderne en rendabele golfbaan te kunnen exploiteren – is het realiseren van hotelkamers nu een actuele wens geworden. Initiatiefnemers zijn actief bezig met het plan hotelkamers op deze locatie te realiseren. Initiatiefnemers zetten hierbij in op het realiseren van 40 hotelkamers: een passend aantal om de hotelfaciliteit rendabel te kunnen exploiteren. Het golfhotel richt zich daarbij specifiek op de doelgroep golfer. Golfers vanuit Nederland, Duitsland en ook België. Gezien de focus op specifiek de golfende bezoeker, concurreert het golfhotel daarmee niet tot nauwelijks met bestaand regulier hotelaanbod. Sterker: het golfhotel zal juist een nieuwe groep bezoekers naar de regio trekken en zo bijdragen aan een vitalere recreatiemarkt binnen de regio. We lichten dit toe.

Kwantitatieve marktruimte voor hotelkamers in Midden-Limburg is zeer beperkt

Op basis van een actualisatie van de cijfers concluderen we dat vanuit een kwantitatief oogpunt de marktruimte in Midden-Limburg inmiddels zeer beperkt is geworden. Zo zijn er in de tussentijd enkele hotels toegevoegd aan de markt en is – mede door de effecten van corona – de ontwikkeling van de kwantitatieve vraag naar hotelkamers onzeker geworden. De verwachte kwantitatieve vraag voor de komende 10 jaar laat zich (mede) daardoor lastig voorspellen. Tegelijkertijd zien we nog altijd een duidelijke kwalitatieve behoefte aan de hotelkamers op Golfbaan de Herkenbosche (zie verderop in de memo).

Golfhotel de Herkenbosche focust zich op een specifieke doelgroep: de golfer

De doelgroep van de hotelkamers betreft logischerwijs de bezoekers van Golfbaan de Herkenbosche. De hotelfaciliteit zal qua aard en omvang aansluiten bij de aard en omvang van de golfbaan. De bezoekers zullen bestaan uit groepen golfers, stellen die willen golfen en incidenteel ook de individuele golfer. Deze golfers komen uit Nederland, Duitsland en ook België.

De golfmarkt is in de afgelopen jaren sterk veranderd. De wensen en eisen van de golfer zijn eveneens veranderd: het aantal clubgebonden golfers neemt af terwijl het aantal 'vrije golfers' juist toe neemt. Deze vrije golfers zien het golfen steeds meer als (meerdaags) uitje en zijn bereid verder te reizen om een golfbaan te bezoeken. Het is voor te stellen dat een golfer na één of twee dagen golf, eens een wandeling door het natuurgebied maakt en of een binnenstad in de omgeving bezoekt. De primaire activiteit (en daarmee bezoekersmotief) blijft echter te allen tijde golfen en hoofd- c.q. basisreden voor verblijf in deze omgeving. Dit beeld wordt bevestigd door referenties van vergelijkbare golfhotels:

- Golfhotel 'Domein Laurabos' te Weert heeft nagenoeg enkel golfers als bezoekers (98% van het hotelbezoek is golf-gerelateerd).
- De omzet van hotel 'Burggolf' in Purmerend is voor 85% aan golf(ers) gerelateerd.
- Het golfhotel 'de Golf Lodge' in Zwolle wordt voor circa 90% bezet door golfers.

Bovenstaande hotels zijn qua opzet en ligging ten opzichte van de natuur en omliggende kernen sterk vergelijkbaar met het plan voor Golfhotel de Herkenbosche. Deze bestaande golfhotels geven hiermee een goede indicatie van het te verwachten type bezoeker. Duidelijk is dat een golfhotel – zoals binnen de Herkenbosche wordt beoogd - nagenoeg enkel door golfers zal worden bezet.

Golfbaan de Herkenbosche concurreert niet tot nauwelijks met reguliere hotelbezoekers

Bovendien zullen reguliere bezoekers van Midden-Limburg of een ruimere regio, zich enkel op de golfhotelkamers oriënteren op het moment dat men ook de ambitie heeft om op de golfbaan te golfen tijdens zijn of haar bezoek. Wanneer deze intentie er niet is, zal een bezoeker ook niet overnachten in een golfhotel. Bovendien zorgt de ligging van het hotel er voor dat het hotel minder aantrekkelijk is voor bezoekers van omliggende kernen zoals Roermond of bijvoorbeeld Het Designer Outletcenter Roermond. Het hotel ligt op circa 15 minuten rijden van het centrum van Roermond, te voet kost een bezoeker dit anderhalf uur. Bovendien zal de bezoeker met een bezoekmotief dat is gericht op het bezoeken van een stad (cultuur en 'shoppen') of gericht is op het bezoeken van de natuur, zich niet richten op een golfhotel. Gasten van een golfhotel zijn vaak een geheel ander type recreant. Ook hebben de verschillende type recreanten een zeer gevarieerd budget voor een hotelovernachting. Deze ligt bij een golfhotelbezoeker gemiddeld doorgaans hoger dan bij andere hotelbezoekers.

We concluderen op basis van het verschil in bezoekersmotief, eigenschappen van de accommodatie, budget van de hotelbezoeker en referenties elders dat de concurrentie van een golfhotel ten opzichte van reguliere hotels (en vice versa) nagenoeg afwezig is.

Voldoende potentieel voor een golfhotel vanuit golfers uit binnen- en buitenland

Voornamelijk golfers van buiten Limburg zullen een overnachting in het golfhotel overwegen. In Nederland zijn circa 400.000 golfers geregistreerd (Nederlandse Golf Federatie, 1 april 2021), waarvan circa 380.000 buiten Limburg. In andere omliggende gebieden zoals Noordrijn-Westfalen (ca. 140.000 golfers), Belgisch Limburg (7.000) en Liège (4.000) wonen eveneens veel golfers. In totaal betekent dit een forse potentiële markt voor de hotelvoorziening op Golfbaan de Herkenbosche. Het golfhotel spreekt daarmee een fors aantal nieuwe (unieke) bezoekers aan (voor Midden-Limburg).

Het toevoegen van een golfhotel draagt bij aan de recreatieve waarde van de omgeving en leidt tot een positief economisch effect binnen de regio

We herhalen de verwachting dat de hotelfaciliteit specifiek golfers van over een grote afstand naar de Herkenbosche, en daarmee de regio Midden-Limburg, trekt. Deze bezoekers zijn doorgaans golfers met een bovenmodaal vermogen. Deze bezoekers zullen naast het bezoek van de golfbaan ook bijdragen aan de lokale en regionale economie. Denk daarbij aan het bezoek aan een café of terras, supermarkten, winkels,

tankstations, etc. Het hotel blijft een golfhotel en trekt een beduidend andere (én nieuwe) doelgroep naar de regio dan een regulier hotel. Het beoogde golfhotel is daarmee een kwalitatief sterke aanvulling op het huidige (verblijfs)recreatieaanbod binnen de regio.

Bovendien geldt dat het toevoegen van de hotelvoorziening er voor zorgt dat Golfbaan de Herkenbosche rendabel blijft. Hierdoor heeft de golfbaan ook in de toekomst bestaansrecht. Dit is uiteraard goed voor de golfbaan zelf, maar zeker ook voor de omgeving. Additioneel verblijf en “gebruik” kan dan ook als afgeleide toegevoegde waarde worden gezien die anders zeer waarschijnlijk niet hier plaats zou hebben gevonden, maar in de buurt van een andere golfbaan. Een indirecte toegevoegde waarde doet zich zoals eerder genoemd voor middels combinatiebezoek. Daarnaast levert het ook meerwaarde in de vorm van werkgelegenheid en omzet voor bijvoorbeeld leveranciers, dienstverlening, schoonmaakbedrijven, etc. Het golfhotel zorg daarmee voor een economische plus voor de regio Midden-Limburg.

Conclusie

We concluderen dat Golfhotel de Herkenbosche voorziet in een kwalitatieve behoefte. De golfmarkt verandert en vraagt om een dergelijke voorziening. Hierdoor blijft de golfbaan een moderne en aantrekkelijke golfbaan en behoudt het ook in de toekomst haar bestaansrecht. De hotelgast van het golfhotel zal voor het overgrote deel bestaan uit golfers. Het hotel is beperkt qua capaciteit en concurreert (daarmee) niet tot nauwelijks met ander hotelaanbod in de omgeving. Negatieve ruimtelijke effecten zullen zich daarmee niet voordoen. Sterker nog: het hotel trekt met het nieuwe hotelaanbod een ander en nieuw publiek naar de regio. Hiermee draagt het hotel bij aan extra bestedingen in de regio en zorg voor extra draagvlak voor voorzieningen in de regio.