



Toets marktbehoefte Waterfront Hoeksche Waard

December 2022

Inhoud

Hoofdstuk 1. Inleiding	4
1.1 Aanleiding, doel- en vraagstelling	5
1.2 Leeswijzer	6
Hoofdstuk 2. Concept	7
2.1 Concept Waterfront Hoeksche Waard	8
2.2 Ligging en bereikbaarheid	10
2.3 Type gebruik en management	12
Hoofdstuk 3. Trends	14
3.1 Trends	15
3.2 Beschouwing	18
Hoofdstuk 4. Behoeft	19
4.1 Inleiding	20
4.2 Ruimtelijk verzorgingsgebied	21
4.3 Behoeft aan Waterfront Hoeksche Waard	23
4.4 Ruimtelijke effecten	29

Hoofdstuk 5. Conclusies **31**

Bijlagen **33**

Bijlage A: Leefstijlvindermodel	34
Bijlage B: Gemeentelijk en regionaal beleid verblijfsrecreatie	37
Bijlage C: Provinciaal beleid verblijfsrecreatie	39
Bijlage D: Ontwikkeling voorraad recreatiewoningen	40
Bijlage E: Harde planvoorraad	41

01

Inleiding

1.1 Aanleiding, doel- en vraagstelling

Aanleiding

Ontwikkelaar Midstate heeft de wens een recreatiepark te realiseren in de Molenpolder in Numansdorp. In de planvorming wordt uitgegaan van minimaal 292 recreatiewoningen, die worden gekoppeld aan dagrecreatieve voorzieningen. De programmering van de dagrecreatieve voorzieningen is echter nog niet bekend. Daarnaast zullen er reguliere woningen worden gebouwd, maar deze vallen buiten dit onderzoek. In dit rapport wordt het plandeel bestaande uit recreatiewoningen “Waterfront Hoeksche Waard” genoemd.

Voor de realisatie van het recreatiepark is een bestemmingsplanwijziging noodzakelijk. De behoefte aan buitenstedelijke ontwikkelingen dient te worden getoetst aan de Ladder voor Duurzame Verstedelijking. Hierbij moet worden aangetoond dat er voldoende behoefte is voor de beoogde voorziening, of deze binnen bestaand stedelijk gebied ligt, en zo nee, dat niet binnen bestaand stedelijk gebied in deze behoefte kan worden voorzien. In 2018 heeft ZKA Leisure Consultants (sinds juni 2022 Ginder) een eerste toets in opdracht van Midstate uitgevoerd. Op dit moment is behoefte aan een actualisatie van de eerder uitgevoerde toets, op basis van het huidige Programma van Eisen. Met deze rapportage gaan we in op deze vraag.

Doel

Voor de ontwikkeling van de Molenpolder heeft Midstate het plan 292 recreatiewoningen te realiseren. Omdat het recreatiepark zich met name op de kopersmarkt gaat richten, is het doel van deze rapportage het toetsen of er vanuit de kopersmarkt voldoende behoefte is voor deze ontwikkeling en uit te leggen waarom deze ontwikkeling niet binnen bestaand stedelijk gebied plaats kan vinden.

Vraagstelling

Hiertoe worden de volgende vragen beantwoord:

- Hoe ziet het concept van de ontwikkeling eruit en op welke doelgroepen richt de ontwikkeling zich?
- Hoe past de ontwikkeling binnen lokaal en regionaal beleid?
- In welke mate sluit de ontwikkeling aan bij trends en ontwikkelingen in de samenleving en in de markt voor kooprecreatiewoningen?
- Voldoet de geplande ontwikkeling aan de behoefte?
- Vindt de ontwikkeling binnen bestaand stedelijk gebied plaats en zo nee, waarom kan niet binnen bestaand stedelijk gebied in de behoefte worden voorzien?

1.2 Leeswijzer

Deze rapportage bestaat uit de volgende hoofdstukken:

- In **hoofdstuk 2** beschrijven we het concept van het te realiseren recreatiepark. We gaan hierbij achtereenvolgens in op de accommodaties, het park, de locatie, de bereikbaarheid, het type gebruik en management en de doelgroepen. Ook is aandacht voor de aansluiting op het gemeentelijke, regionale en provinciale beleid met betrekking tot de verblijfsrecreatie;
- In **hoofdstuk 3** bespreken we de belangrijkste algemene consumententrends en de trends en ontwikkelingen in de koopmarkt voor recreatiewoningen;
- In **hoofdstuk 4** wordt de ontwikkeling getoetst aan de Ladder voor Duurzame verstedelijking, zowel kwantitatief als kwalitatief.
- **Hoofdstuk 5** geeft onze conclusie aangaande de ontwikkeling en het doorlopen van de laddertoets.

Aan het einde van het rapport worden de bijlagen gepresenteerd. Indien relevant wordt elders in het document naar deze bijlagen verwezen.



02

Concept

2.1 Concept Waterfront Hoeksche Waard

Het concept van Waterfront Hoeksche Waard is op hoofdlijnen al bekend. De gedetailleerde invulling van het concept is nog niet bekend. Hieronder beschrijven we wat er al wel bekend is.

Concept - accommodaties

Het plan Waterfront Hoeksche Waard bestaat uit minimaal 292 recreatiewoningen. De accommodaties hebben de volgende kenmerken:

- De villa's zijn gelegen op ruime kavels, waarvan een voornaam deel op watergebonden kavels. De omvang van de kavels is gevarieerd en is naar voorkeur van de koper;
- De villa's zijn direct aan het water gelegen. Een deel van de woningen heeft hierbij toegang tot een privé-aanlegsteiger;
- In principe zullen de villa's beschikken over een hoogwaardige afwerking en onderscheidende architectuur. Afwerking van materialen is op basis van voorkeur van de koper. De villa's beschikken in ieder geval over een strandbeleving;
- Het concept speelt in op het hogere segment van de markt. De aanschafprijzen voor de villa's variëren naar verwachting tussen de € 400.000,- en € 800.000,-.

Met de variatie in kavelgrootte en afwerking wordt een monocultuur tegengegaan.

Concept – park

Qua concept voor de rest van het park zijn de volgende kenmerken al bekend:

- Waterfront Hoeksche Waard maakt deel uit van één verbindend verhaal, “Blauwe hart van de Zuidrand”, met diverse initiatieven op het gebied van recreatie, cultuurhistorie, landschap en energie. Dit zal ook doorgevoerd worden op het park;
- De landschappelijke inrichting is zo dat de recreatiewoningen op diverse eilanden worden aangelegd. De natuurlijke afscheiding door water zorgt ervoor dat de gast privacy, rust en ruimte ervaart;
- Het plan bestaat om meerdere typen centrale voorzieningen aan het park toe te voegen. Een levendig centrumgebied met (watergerelateerde) leisureverhuur, restaurants, detailhandel en wellness is tot doel gesteld. De precieze invulling van de voorzieningen is nog niet beschikbaar, maar het is de intentie om de voorzieningen te realiseren voor zowel de inwoners van omliggende kernen als de recreanten;
- Het (nieuwe) land en water worden flexibel geïntegreerd met bijzondere aandacht voor waterfronten.

Doelgroepen

Gezien de hoogte van de prijzen van de recreatiewoningen en het bijbehorende luxeniveau passen de accommodaties bij een specifieke doelgroep van huishoudens met een (boven)modaal inkomen. Waterfront Hoeksche Waard trekt met dit concept naar verwachting een doelgroep aan waarvan het huishoudinkomen € 100.000,- of hoger is. Deze groep bestaat uit doorgaans hoogopgeleide mensen, die ondernemend zijn en werkzaam zijn in het bedrijfsleven of in een vrij beroep. Het gaat vaak om tweepersoonshuishoudens of gezinnen met oudere kinderen, die een druk en dynamisch leven leiden. De personen behorend tot de doelgroep wonen veelal in een koopwoning met een hoge WOZ-waarde en hebben interesse in een recreatiewoning om hun spaarzame vrije tijd optimaal te benutten, om luxe en comfort te ervaren en bourgondisch te genieten met elkaar. Maar tegelijkertijd hoort ook sportief en actief bezig zijn hoort bij hun vrijetijdsprofiel.

De doelgroep kan ook in termen van leefstijlen worden beschreven, zie **Bijlage A**. In termen van **het Leefstijlenmodel** sluit met name de belevingswereld van de **Stijlzoekers** aan bij bovenstaande omschrijving. Stijlzoekers zijn ambitieus, zijn statusgevoelig en hebben vaak een druk (werk)leven. Vrije tijd is dan ook écht even kunnen ontspannen voor

deze mensen. Quality time met de familie en daar hoort genieten en ontspannen in luxe bij, met bij voorkeur een beetje exclusiviteit. Een typische avond zou een bezoek aan het theater kunnen zijn, gevolgd door een uitgebreid diner in een goed restaurant.

De doelgroep Stijlzoekers sluit goed aan bij het marktperspectief voor de verblijfsrecreatie dat in opdracht van de gemeente Hoeksche Waard is opgesteld en andere landelijke, provinciale, regionale en gemeentelijke beleidsdocumenten (zie Bijlagen B en C). In de visie op de verblijfsrecreatie worden Inzichtzoekers, Rustzoekers en Stijlzoekers als de meest kansrijke toeristische doelgroepen voor de Hoeksche Waard aangestipt. Verder is in de visie op de verblijfsrecreatie opgenomen dat er veel potentie is voor een vakantiepark als er in het concept goed wordt ingespeeld op dagrecreatieve activiteiten en op de verbinding met de omgeving. Op dit aspect speelt Waterfront Hoeksche Waard al deels in door de sterke vervlechting van water in de landschappelijke inpassing van het park. Op dit moment is de planvorming echter nog niet gedetailleerd genoeg uitgewerkt om de component dagrecreatieve activiteiten terug te zien in de centrumvoorzieningen.

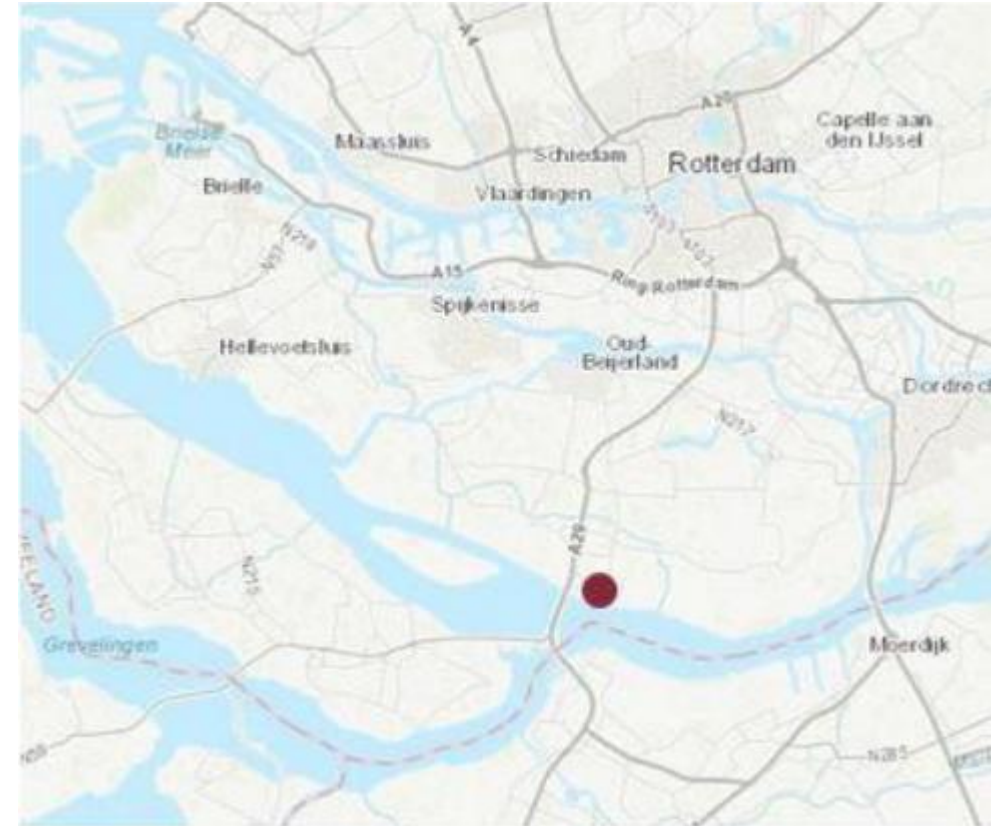
2.2 Ligging en bereikbaarheid

Ligging op mesoniveau

Met het project Waterfront Hoeksche Waard wordt beoogd een nieuwe vorm van recreatie te creëren in de Molenpolder nabij Numansdorp. Afbeelding 2.1. hiernaast toont de locatie van Waterfront Hoeksche Waard. Het park grenst aan het dorp Numansdorp (de zuidzijde) en aan het Hollands Diep. Het bevindt zich op ca. 25 kilometer van het centrum van Rotterdam, een stad die toeristisch steeds meer bekendheid krijgt. Tevens bevindt de planlocatie zich op ca. 40 kilometer van de Noordzeekust.

De locatie op 40 kilometer van de Noordzeekust zorgt er echter niet voor dat er sprake is van een toeristische A-locatie. Kortwisselende verblijfsgasten (met kustoriëntatie) vinden hun weg namelijk nog niet massaal naar het gebied. Zij zitten bij voorkeur (door hun korte verblijf) dichterbij de kust. Vaste verblijfsgasten/tweede woningbezitters hebben hier minder moeite mee. Zeker als (zoals bij deze ontwikkeling het geval is) de inrichting van het terrein voldoende waterbeleving oproept. In de Hoeksche Waard is het verblijfsrecreatief aanbod daarom op dit moment voornamelijk gericht op vaste verblijfsgasten. Op het nabij gelegen eiland Goeree-Overflakkee zien we ook dat de parken met overwegend korte toeristische verhuur nabij de kust gelegen zijn en verblijven met “vaste” verblijfsgasten meer in het achterland.

Afbeelding 2.1. Locatie Waterfront Hoeksche Waard op mesoniveau.



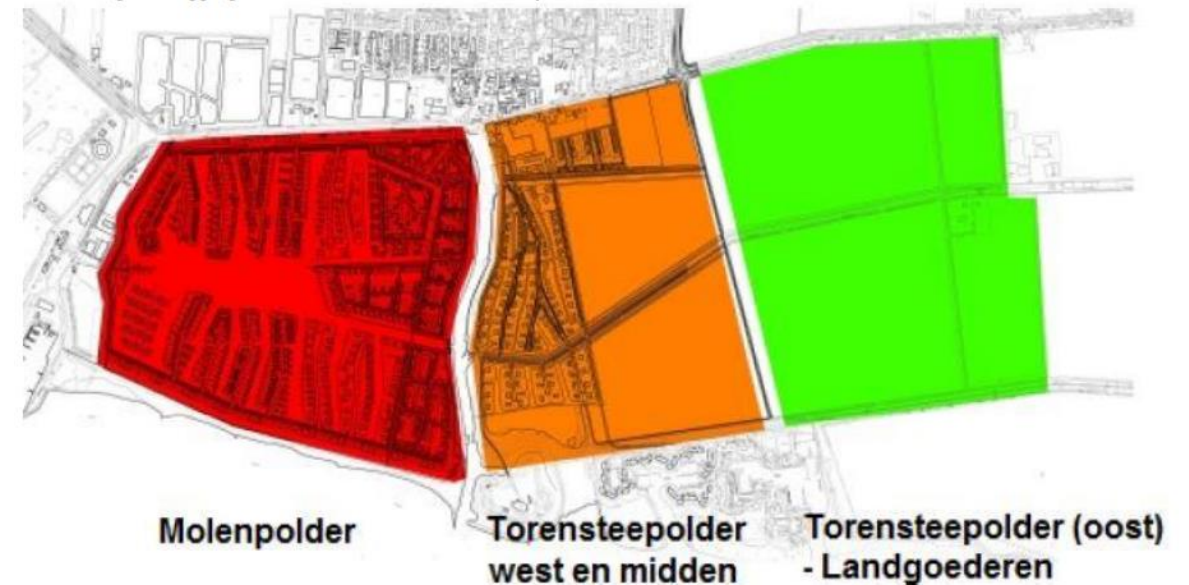
Ligging op microniveau

Afbeelding 2.2. hiernaast toont de ligging van Waterfront Hoeksche Waard op microniveau. Ten oosten van de Molenpolder (waar Waterfront Hoeksche Waard wordt gevestigd) liggen Fort Buitensluis en de vaarverbinding die vanaf het Hollands Diep naar Numansdorp loopt.

Bereikbaarheid

De bereikbaarheid met de auto is goed. Er is een goede ontsluiting via de A29. Met het openbaar vervoer is de bereikbaarheid echter matig. Naar verwachting zal de doelgroep echter niet vaak gebruik maken van het openbaar vervoer om naar hun vakantiewoning te gaan. We zien dit dus niet als grote belemmering. De bereikbaarheid via het water is uitstekend, zowel naar de kustgebieden als naar (het centrum van) Rotterdam.

Afbeelding 2.2. Locatie Waterfront Hoeksche Waard op microniveau.



2.3 Type gebruik en management

Accent op verkoop recreatiewoningen, met mogelijk eigen verhuur

Voor Waterfront Hoeksche Waard is in de planvorming geen bedrijfsmatige verhuur (bijvoorbeeld door een keten) voorzien. De woningen worden derhalve gekocht door huishoudens die de woning voor eigen gebruik willen aanschaffen. Niet-bedrijfsmatige verhuur (de eigenaren verhuren hun woningen zelfstandig) is wel mogelijk. De toegankelijkheid van verhuurplatforms ondersteunt dit. Op basis van gesprekken met makelaars blijkt dat in de markt de regel is dat ca. 50% dit doet, maar we verwachten dat dit percentage bij dit park mede vanwege het luxeniveau lager zal liggen. Niet-bedrijfsmatige verhuur is evenwel nauwelijks te vergelijken met de verhuur die in de markt voor recreatieparken met kort toeristisch verblijf plaatsvindt. Doorgaans levert een centrale verhuur een veel hogere bezetting op door de ruimere marketingmogelijkheden. Derhalve toetsen we Waterfront Hoeksche Waard met name aan ontwikkelingen op de recreatieve verkoopmarkt voor recreatiewoningen, omdat het gebruik grotendeels als tweede woning (voor recreatieve doeleinden) zal zijn.

De initiatiefnemer wil streng beleid voeren en duidelijke voorwaarden stellen aan het gebruik van de recreatiewoningen om kwaliteit en uitstraling op zowel korte- als lange termijn te borgen. Er wordt gekozen voor een organisatiestructuur op basis van een Vereniging

van Eigenaren (VvE). In principe is een VvE een valide structuur om het park te organiseren. Echter, deze structuur staat of valt met de kracht van de bestuursleden. Een gekozen VvE kan ons inziens dus prima werken, maar om ook op lange termijn goed georganiseerd te zijn en (eventueel) strijdig gebruik tegen te gaan moet worden gelet op de volgende zaken:

- *Het instellen van een ondernemende managementorganisatie.* Laat de exploitatie, het eigendom van de gezamenlijke gronden, centrale voorzieningen en het beheer van het park (parkonderhoud, exploitatie van centrale voorzieningen ed.) in handen komen van één professionele en ondernemende managementorganisatie die ervaring heeft met het management van tweedewoningparken. Deze partij (en diens rechtsopvolger) werkt vanuit een exploitatieprognose en managementplan en beschikt over een meerjaren onderhoud- en investeringsplan voor de openbare ruimte en de centrale voorzieningen. Het is van belang dat de managementorganisatie ondernemend is en dus ondernemersrisico loopt. Daardoor ontstaat blijvend aandacht voor de kwaliteit en recreatief gebruik van het park.
- *Managementorganisatie is dé gesprekspartner voor de overheid.* Tijdens de exploitatiefase van het park is de managementorganisatie (en middels kettingbeding diens rechtsopvolger) de enige formele en



contractuele gesprekspartner namens het park voor overheidsinstanties. Niet de individuele eigenaren, onderverhuurders en individuele pachters. Dat betekent dat de managementorganisatie de gesprekspartner is voor de overheid ten aanzien van handhaving op recreatief gebruik van individuele woningeigenaren en onderverhuurders, kwaliteit van woningen, eventuele pachters van horeca en voorzieningen, infrastructuur, ruimtelijke inpassing, openbare orde, vergunningen, toeristenbelasting, veiligheid, openbare orde en juridische regeling over aansprakelijkheden.

- *Opnemen van voorwaarden voor kwaliteitsborging van de woningen en de kavels in koopaktes met kettingbeding incl. sancties (boetebedingen).* De ondernemende managementorganisatie ziet toe op naleving van de afspraken in de koopaktes en is bevoegd om hierop te sanctioneren. Voorafgaand zullen de ontwikkelaar en de gemeente een anterieure overeenkomst moeten opstellen waarin deze afspraken incl. sanctionering zijn geborgd. Onderdeel zijn:
 - Het opstellen van een stijlboek waarin wordt beschreven hoe de kavels en woningen er op hoofdlijnen uit moeten zien;
 - Beheer- en onderhoudsafspraken tussen de woningeigenaren en de managementorganisatie;
 - Woningeigenaren dragen vergoedingen af aan de managementorganisatie voor: beheer, diensten, exploitatie van voorzieningen en management;

- Het opstellen van een duidelijk en goed hanteerbaar parkreglement/statuten.
- *Eigenaren moeten verplicht lid worden van de Vereniging van Eigenaren (VvE).*
- *Het realiseren van de centrale voorzieningen bij aanvang van het park.* Centrale voorzieningen moeten zo snel mogelijk worden gerealiseerd en de managementorganisatie moet de exploitatie borgen. Vooraf moet inzicht zijn in de beoogde kwaliteit van de voorzieningen
- *Het beperken van de realisatietermijn.* We adviseren de termijn van de start van de realisatie van de ontwikkeling te beperken tot enkele jaren. De ontwikkeling kan desondanks wel in verschillende fases gerealiseerd worden. Hiermee wordt voorkomen dat de harde plancapaciteit niet de overige ontwikkelingen blokkeert of dat het plan toch nog meerdere keren verandert.
- *Het verkopen van recreatiewoningen als gebruiksobjecten en niet als beleggingsobject.* Indien recreatiewoningen als beleggingsobject worden verkocht kan daarmee in theorie niet-recreatief gebruik in de hand gewerkt worden. Om dit te regelen zou een limiet aan het aantal accommodaties per investeerder gesteld kunnen worden.

Op dit moment is nog geen sprake van uitgewerkte plannen aangaande deze zaken voor Waterfront Hoeksche Waard.

03

Trends



3.1 Trends

Het is belangrijk dat een ontwikkeling in voldoende mate aansluit bij de trends en ontwikkelingen die in de samenleving en in de verblijfsrecreatie spelen. In deze paragraaf worden enkele relevante trends voor de koopmarkt in de verblijfsrecreatie verder uitgewerkt.

Maatschappelijke trends

Vergrijzing zet door

Net als in veel andere Europese landen heeft Nederland in de komende decennia te maken met een sterke vergrijzing. Deels vanwege sterke bevolkingsgroei in de twee decennia na de Tweede Wereldoorlog, deels omdat de zorg steeds beter wordt en mensen dus ouder worden. Ook in onze buurlanden, belangrijke herkomstmarkten voor de Nederlandse verblijfsrecreatie, is hier sprake van. Deze ontwikkeling heeft invloed op de verblijfsrecreatie in Nederland, ook omdat deze doelgroep vaak kapitaalkrachtig is. Dit heeft naar verwachting niet alleen invloed op het aantal vakanties in Nederland, maar ook op de koopmarkt voor recreatiewoningen.

Gezinnen worden gemiddeld gezien kleiner

Er is sprake van gezinsverdunning. Deels omdat het aandeel één-persoonshuishoudens stijgt, maar ook doordat het aandeel koppels

zonder kinderen stijgt. Met name de laatste groep huishoudens heeft over het algemeen meer te besteden en gaat vaak in diverse gezelschappen op stap (met z'n tweeën, met familie of met een vriendengroep).

Krapte op de arbeidsmarkt structureel?

In de afgelopen jaren nam de werkloosheid in Nederland in rap tempo af. Er was, zeker in het toerisme, krapte op de arbeidsmarkt, waardoor bedrijven meer aan lonen kwijt waren of überhaupt lastig geschikt personeel kon vinden. De Coronapandemie heeft de krapte op de arbeidsmarkt in de vrijetijdssector verder versterkt. Door de vergrijzing is de krapte op de arbeidsmarkt een potentieel structureel probleem voor de komende jaren.

Digitalisering van de samenleving

De digitalisering van de samenleving zet zich door. Dit heeft ook invloed op de verblijfsrecreatie. Voor korte vakanties zijn steeds meer boekingen via online kanalen, zelfs boeken via smartphones in opkomst. De verwachting is dat deze ontwikkelingen zich in de komende jaren door zullen zetten. Thuiswerken is als gevolg van de coronapandemie makkelijker geworden en dat kan positief uitwerken op de vraag naar koopwoningen in de recreatiemarkt. Het gebruik van

een tweede woning kan namelijk makkelijker als de locatie voor werkzaamheden minder belangrijk is.

Verstedelijking én trek naar het platteland

Steeds meer mensen wonen in de stad. Steden groeien en worden bovendien steeds belangrijker. Kleinere steden en dorpen werken steeds meer samen als volwaardige partner van de grote steden. Kleinere steden en dorpen presenteren hun authenticiteit met het aanbod van rust en ruimte als tegenwicht voor de drukte van de grote stad. Minder stedelijke gebieden zijn nog steeds de gebieden om de vrije tijd door te brengen. Ook een tweede woning geeft hier invulling aan.

Toenemend belang duurzame ontwikkeling en MVO

Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO) wordt steeds belangrijker. De samenleving verwacht dat ondernemers zich niet alleen richten op het maken van winst, maar ook op de impact op de maatschappij of het milieu. Ook in de vrijetijdssector is dit terug te zien en wordt MVO steeds belangrijker. Uit onderzoek van GfK & B-Open (2018) blijkt zelfs dat consumenten in toenemende mate bereid zijn meer te betalen voor duurzaamheid. Dit geldt voor vakantiegangers

maar ook voor kopers van recreatiewoningen. Duurzaamheid moet hoog in het vaandel staan bij een ontwikkeling. De vraag naar circulair bouwen is hier een goed voorbeeld van, net als de kritische (overheids-)blik bij nieuwe projecten in verband met de natuur en stikstof-depositie.

Vanuit de maatschappij wordt ook steeds meer verwacht dat ontwikkelaars rekening houden met de impact op de maatschappij, voornamelijk op de inwoners van nabijgelegen kernen. Ontwikkelingen moeten niet alleen voordelig zijn voor initiatiefnemers, maar zeker ook voor de gehele maatschappij. Het gesprek met de omgeving wordt dus steeds belangrijker.

Koopmarkt verblijfsrecreatie

Tweede woningen afgelopen jaren sterk in trek

In 2020 is een recordaantal Nederlandse recreatiewoningen verkocht. In totaal wisselden 7.389 recreatiewoningen van eigenaar. Een stijging van maar liefst 71% ten opzichte van 2019. En ook ruim 60% meer dan in het vorige recordjaar 2018. Het aantal verkochte recreatiewoningen is na het recordjaar 2020 iets teruggevallen. Er werden in 2021 6.086 recreatiewoningen verkocht, waarmee het aantal transacties nog steeds zeer hoog was.

Het ligt dan ook niet aan de vraag vanuit de markt dat het aantal transacties iets lager lag. Er is nog steeds veel vraag naar binnenlands recreatief vastgoed. Volgens het NVM had de iets lagere vraag met name te maken met de verhoging van de overdrachtsbelasting naar 8%, waardoor consumenten de aankoop van hun recreatiewoning iets hadden vervroegd naar het najaar van 2020.

Koopwoningen worden groter en duurder

De gemiddelde transactieprijs van verkochte recreatiewoningen is altijd afhankelijk van de specifieke samenstelling van de portfolio aan

verkochte woningen. In regio's met grootschalige nieuwe ontwikkelingen is de transactieprijs vaak gemiddeld wat hoger. Daarop heeft ook de toenemende gemiddelde omvang van recreatiewoningen invloed. Kopers zijn namelijk op zoek naar luxe en nieuwbouw recreatiewoningen sluiten hierop aan. Grotere woningen (vanaf 100 m²) zijn al jaren populair, met name in de prijscategorie € 200.000,- tot € 500.000,- maar ook nóg duurdere woningen. Een hogere verkoopprijs maakt het realiseren van een goed rendement wel lastiger, voor de doelgroep die met de aankoop ook rendement wil realiseren.

Stijgende rente kan zorgen voor afvlakkende vraag recreatiewoningen

De stijgende rente kan zorgen voor minder vraag naar het aankopen van recreatiewoningen. Enerzijds omdat de kopers die financiering nodig hebben voor de aankoop minder kunnen lenen, anderzijds omdat het rendement t.o.v. andere beleggingen/sparen wellicht minder groot wordt. Investeren in vastgoed wordt in dat geval minder interessant, al blijkt uit gesprekken met recreatiemakelaars dat dat effect naar verwachting nog wel even uitblijft.

3.2 Beschouwing

De ontwikkeling van Waterfront Hoeksche Waard sluit in grote mate aan op de trends die in de vorige paragraaf zijn benoemd.

In al de genoemde trends in de vorige paragraaf is te zien dat de latente behoefte naar recreatie groeit. Door de snelheid van leven is te zien dat de consument ook naar tegenwicht zoekt. Hiermee wordt bedoeld dat de consument, die het zich kan veroorloven, regelmatig er kort tussenuit wil. Een locatie niet al te ver van eigen huis sluit hier perfect op aan.

Tijdens het verblijf moet de quality time goed zijn. Vaak uit zich dan ook in luxe of alle comfort die aanwezig moet zijn. De plannen voor Waterfront Hoeksche Waard sluiten hierop goed aan.

De Duitse markt is nog niet benoemd. Deze markt is groeiende, en voor de Duitse consument is Numansdorp met de aansluiting op het Haringvliet en niet ver van de Nederlandse kust interessant. Zij hechten grote waarde aan de kust maar ook aan het platte achterland, waarbij de nabijheid van een grote stad, Rotterdam, in een behoefte voorziet.

04

Behoefte



4.1 Inleiding

In de afgelopen hoofdstukken en de bijlagen zijn het concept en beoogde doelgroep van Waterfront Hoeksche Waard uiteengezet. Tevens is aandacht besteed aan het vigerende beleid en aan trends en ontwikkelingen in de sector die potentieel van invloed zijn op de marktvraag.

In dit hoofdstuk wordt de marktvraag voor Waterfront Hoeksche Waard getoetst aan de Ladder voor Duurzame Verstedelijking. De Ladder voor duurzame verstedelijking (hierna: Ladder) is een instrument voor efficiënt ruimtegebruik. Bij besluit van 28 augustus 2012 is de Ladder toegevoegd aan artikel 3.1.6 van het Besluit ruimtelijke ordening (Bro) en vervolgens op 1 oktober 2012 in werking getreden. Op 1 juli 2017 is het Bro gewijzigd. Vanaf die datum geldt een nieuwe Laddersystematiek.

Artikel 3.1.6 lid 2 Bro

De toelichting bij het bestemmingsplan dat een nieuwe stedelijke ontwikkeling maakt, bevat een beschrijving van de behoefte aan die ontwikkeling, en, indien het bestemmingsplan die ontwikkeling mogelijk maakt buiten het bestaand stedelijk gebied, een motivering waarom niet binnen het bestaand stedelijk gebied in die behoefte kan worden voorzien.

Een onderzoek naar de behoefte heeft tot doel na te gaan of de vestiging van een dienst in overeenstemming is met een goede ruimtelijke ordening. Daarbij moet inzichtelijk worden gemaakt dat het plan geen zodanige leegstand tot gevolg zal hebben dat dit tot een onaanvaardbare situatie zal leiden uit het oogpunt van een goede ruimtelijke ordening.

4.2 Ruimtelijk verzorgingsgebied

Verzorgingsgebied is een ruime marktregio

Een standaard methodiek om het ruimtelijk verzorgingsgebied voor verblijfsrecreatie is er niet zoals dit bij andere functies wel het geval is. Dit heeft ermee te maken dat verblijfsrecreatie doorgaans op een aanmerkelijk grotere schil voor de herkomst van bezoekers kan rekenen dan bijvoorbeeld de reguliere woningmarkt, welke meer lokaal en regionaal georiënteerd is.

De aantrekkingskracht van het verblijfsrecreatieve concept (inclusief locatie) is wel bepalend voor de grootte van de herkomstcirkel: naarmate aantrekkelijker neemt de reikwijdte van het marktgebied voor het beoogde plan toe.

De reikwijdte van het plan is zoals eerder gesteld naar verwachting zeer ruim. De ligging van Waterfront Hoeksche Waard niet al te ver van de kust maakt het concept niet alleen interessant voor Nederlandse consumenten op zoek naar een tweede woning, maar ook Vlaamse consumenten en met name Duitsers woonachtig in Noordrijn-Westfalen. De afstand tot de tweede woning is met name voor vermogende huishoudens minder relevant. Het herkomstgebied is naar verwachting dus ruim.

Ruimtelijke effect kleiner dan verzorgingsgebied

De regio waarbinnen het effect van de realisatie van Waterfront Hoeksche Waard merkbaar zal zijn, is naar verwachting kleiner dan het herkomstgebied van de kopers van de recreatiewoningen. Dit heeft te maken met het specifieke karakter en de locatie van het plan.

De NVM onderscheidt wat betreft de Nederlandse koopmarkt voor recreatiewoningen dertien toeristische regio's. Op de volgende pagina worden deze regio's op de kaart afgebeeld. Indien de indeling van de NVM gevolgd wordt, is Waterfront Hoeksche Waard onderdeel van de toeristische regio Kustgebied Zuid-Holland. Ook voor Waterfront Hoeksche Waard zullen de waterrijke omgeving en de relatief beperkte afstand tot de kust belangrijke aanschafredenen zijn.

Een initiatief met de beoogde schaal van Waterfront Hoeksche Waard concurreert niet alleen met nieuwe initiatieven in Zuid-Holland, maar ook met initiatieven die een sterk waterrijk karakter hebben en op acceptabele afstand van de kust zijn. Mede hierdoor beschouwen wij ook initiatieven in Zeeland als concurrentie. Dit wordt ondersteund door de manier waarop enkele andere recreatieparken op de Zuid-Hollandse eilanden Voorne-Putten en de Hoeksche Waard worden

gepositioneerd, met een verwijzing naar Zeeland en het eilandgevoel. Op dat vlak wijkt Noord-Holland af van Zeeland en met name het zuidelijke deel van het kustgebied van Zuid-Holland. Om die reden maakt het kustgebied van Noord-Holland geen deel uit van het marktgebied. Hierin speelt ook mee dat zeker het noordelijke deel van Noord-Holland aanmerkelijk meer reistijd vraagt vanuit een belangrijke herkomstmarkt voor vakanties en tweede woningen in Zeeland en Zuid-Holland, Duitsers uit de deelstaat Noordrijn-Westfalen.

In het vervolg wordt het marktgebied waarop Waterfront Hoeksche Waard een ruimtelijk effect heeft aangeduid als Kustgebied Zuid-Holland/ Zeeland volgens de indeling van de NVM (zie Afbeelding 5.1).

Afbeelding 5.1. Toeristische regio's NVM.



Bron: NVM (2017). De Nederlandse markt voor recreatiewoningen, p.7.

4.3 Behoefte aan Waterfront Hoeksche Waard

Omvang en ontwikkeling aanbod nieuwbouw recreatiewoningen

De recreatiewoningenmarkt staat bekend om haar verscheidenheid. Hierdoor is het niet eenvoudig om een scherp beeld te krijgen bij de ontwikkeling van het aanbod. Deels hangt dit samen met de gehanteerde definities. In het rapport “Recreatiewoningen in Nederland 2021” is de definitie voor recreatiewoningen als volgt²: *verblijfsobjecten die in de BAG uitsluitend een logiesfunctie hebben, die kleiner zijn dan 250 m² en die niet worden bewoond door meerdere studentenhuishoudens*. Stacaravans worden in deze afbakening niet meegerekend, chalets wel.

Tabel 5.1. Omvang aanbod recreatiewoningen 1 januari 2021

	AANTAL GEHELE PROVINCIE	CORRECTIE BEGRENZING MARKTGEBIED	AANTAL MARKTGEBIED	AANDEEL
ZUID-HOLLAND	10.815	90,8%	9.816	7,9%
ZEELAND	16.920	100,0%	16.920	13,6%
NEDERLAND	124.035	100,0%	124.035	100,0%

Bron: ABF Research, Recreatiewoningen in Nederland 2021, p.13. De cijfers van ABF Research hebben betrekking op de gehele provincie. In het geval van Zuid-Holland is daarom een correctie toegepast vanuit een eerder onderzoek dat ZKA uitvoerde voor de Provincie Zuid-Holland. Toen bracht ZKA het aanbod in kaart en hieruit is duidelijk dat in de gemeenten die tot het Kustgebied Zuid-Holland behoren bijna 91% van het aanbod te vinden is..

Op 1 januari 2021 waren er volgens deze definitie 10.815 recreatiewoningen in Zuid-Holland en 16.920 woningen in Zeeland. In de gemeenten die tot het kustgebied van Zuid-Holland behoren staan ongeveer 90% van de totaal aantal recreatiewoningen in de provincie. Daarmee was het marktgebied goed voor circa 21-22% van de totale voorraad aan recreatiewoningen in Nederland.

Steeds meer consumenten zijn op zoek naar een tweede woning³. De NVM constateert al enkele jaren dat er sprake is van krapte op de recreatiewoningenmarkt. Dit uit zich in een korter wordende verkoopperiode, hogere transactieprijzen en een lager aantal aangeboden woningen. In de afgelopen jaren is er daarom ook sprake geweest van een forse toename van het aantal nieuwbouwprojecten. Deze projecten zorgen voor groei in de voorraad aan recreatiewoningen en zijn een reflectie van een groeiende marktvraag. Ze creëren meer lucht in de markt en bieden de mogelijkheid om aan te sluiten bij de nieuwste wensen van de consument. Deze woningen worden normaliter snel verkocht.

In vergelijking met de situatie op 1 januari 2017 was in Nederland in 2021 het aantal recreatiewoningen door nieuwbouw met 7.985

² Bron: ABF Research, Recreatiewoningen in Nederland 2021, gepubliceerd op 25 januari 2022

³ Zie voor meer trends hoofdstuk 3.

recreatiewoningen gegroeid. Dat komt neer op bijna 2.000 recreatiewoningen per jaar. In het marktgebied is in dezelfde periode via nieuwbouw de woningvoorraad met 2.208 recreatiewoningen gegroeid, ofwel 552 recreatiewoningen per jaar⁴. Daarmee was de groei van het aantal recreatiewoningen in het marktgebied door nieuwbouw 8,3%, ofwel een gemiddelde jaarlijkse groei van 2%.

De jaren 2017-2021 kenmerkten zich door een hoog consumentenvertrouwen, een stevige economische groei en een lage marktrente: factoren die een positieve uitwerking hebben op de tweedewoningmarkt. Daarom is het belangrijk om de groei in de laatste jaren in perspectief te plaatsen met groeicijfers in andere periodes. Zo brak in 2008 wereldwijd een economische crisis uit. In de jaren daarna steeg ook in Nederland de werkloosheid, daalde het consumentenvertrouwen en nam de vraag naar recreatiewoningen af. In 2012 werden bijvoorbeeld maar 400 nieuwe recreatiewoningen in Nederland gerealiseerd⁵. In de jaren daarna vertoonde de markt weer tekenen van herstel, met een hoger aantal gerealiseerde recreatiewoningen en hogere transactieprijzen³.

De tabel rechts plaatst de verschillende periodes in perspectief. Over de gehele periode bezien (2003-2020) is het aantal toegevoegde

Tabel 5.2. Gem. aantal nieuwbouw recreatiewoningen per periode per jaar in Nederland

PERIODE	GEM. AANTAL NIEUWBOUW RECREATIEWONINGEN PER JAAR
2003-2011	1.606
2012-MEDIO 2017	891
2017-2020	1.996
2003-2020	CA. 1.450

Bron: CBS, NVM, ABF Research. Zie voor meer details Bijlage D.

woningen per jaar circa 1.450. Als hierop het huidige aandeel van het marktgebied in de totale recreatiewoningenvoorraad wordt toegepast (circa 21-22%), komt dit neer op gemiddeld 313 nieuwbouw recreatiewoningen per jaar.

Groeiverwachting

Programmeren op een hoogconjunctuur is onverstandig, aangezien marktomstandigheden kunnen veranderen en daarmee ook de vraag naar recreatiewoningen. In het vorige hoofdstuk zijn al trends en ontwikkelingen besproken, specifiek relevant voor de groeiverwachting in de komende jaren zijn de volgende punten:

⁴ Bron: ABF Research. *Recreatiewoningen in Nederland 2021*, p.16. De informatie uit tabel 3.2. heeft als basis voor de berekening gediend. Gemeenten met minder dan 10 nieuwe recreatiewoningen worden niet vermeld in de tabel. Er is dus naar verwachting sprake van een lichte onderschatting.

⁵ Bron: NVM. *De Nederlandse markt voor recreatiewoningen 2014*

⁶ Bron: NVM. *De Nederlandse markt voor recreatiewoningen 2017*

- **Dempend effect overdrachtsbelasting.** De NVM signaleerde in haar meest recente rapport naar de stand van zaken op de tweede-woningmarkt al dat de verhoging van de overdrachtsbelasting van 2% naar 8% voor een (tijdelijk?) lagere vraag naar recreatiewoningen zorgt⁴. Veel kopers hadden de aankoop vervroegd naar het laatste kwartaal van 2020, in plaats van het eerste kwartaal van 2021. De aantrekkelijkheid van een tweede woning als beleggingsobject is sowieso afgenomen door een hoger percentage overdrachtsbelasting.
- **Gestegen bouwkosten leidt tot hogere prijzen voor recreatiewoningen.** De coronapandemie heeft aan de aanbodzijde voor tekorten aan grondstoffen, arbeid en transport gezorgd. Dit leidt vrijwel automatisch tot hogere bouwkosten en dus hogere prijzen voor recreatiewoningen. Doorgaans zorgen hogere prijzen voor een lagere vraag.
- **Minder koopkracht en consumentenvertrouwen.** Ook buiten de markt voor recreatiewoningen is de inflatie recent fors toegenomen. De oorlog in Oekraïne speelde hierin een rol, met hogere energieprijzen en dus nog meer inflatie tot gevolg. Al deze factoren hebben een dempend effect op de koopkracht en het consumentenvertrouwen, doorgaans een goede indicator voor de toekomstige groei van de economie. Het consumentenvertrouwen

bereikte in juni 2022 zelfs het laagste niveau ooit⁷. Op de korte en middellange termijn zijn enkele economische indicatoren dus minder positief dan in de afgelopen jaren, al is er ook nog veel onzekerheid over de termijn waarop deze problemen blijven spelen. Het cyclische karakter van de conjunctuur maakt dat op termijn deze indicatoren sowieso weer positiever zullen worden. Ook geldt dat het type consument dat tot aanschaf van een recreatiewoning overgaat doorgaans (relatief) minder hard geraakt wordt in haar koopkracht.

- **Recreatiewoningenmarkt kent hoge mate van krapte.** In het voordeel van de recreatiewoningenmarkt spreekt dat de marktsituatie ook in 2021 nog steeds als zeer krap wordt betiteld⁸. Iets mindere onderliggende economische factoren kunnen voor meer evenwicht zorgen, mits aan de aanbodzijde voldoende keuzes blijven bestaan voor de consument.
- **Gemiddelde leeftijd consument stijgt.** In belangrijke herkomstmarkten als Nederland en Duitsland is sprake van vergrijzing. Zo is over enkele jaren ongeveer 40% van de bevolking ouder dan 50 jaar. Deze doelgroep is kapitaalkrchtig en beschikt bovendien vaak over meer tijd voor recreatie en ontspanning. Een tweede woning past bij de levensfase van deze potentiële doelgroep.

⁹ Bron: NVM. *De Nederlandse markt voor recreatiewoningen – Jaaroverzicht 2021*

⁷ <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2022/25/consumentenvertrouwen-in-juni-op-laagste-niveau-ooit>

⁸ Bron: NVM, *De Nederlandse markt voor recreatiewoningen – jaaroverzicht 2021*, p.12

Al met al zijn er zowel positieve als minder positieve signalen voor de recreatiewoningenmarkt. Dit maakt de mogelijkheid om jaarlijks het gemiddelde aantal nieuwe recreatiewoningen in een hoogconjunctuur aan de markt toe te voegen onwaarschijnlijk, maar naar verwachting ligt het gemiddelde over de periode 2003-2020 (ca. 1.450 per jaar in Nederland, ca. 310 in het marktgebied) binnen de mogelijkheden.

Uitbreidingsvraag recreatiewoningen tot en met 2040

Om de totale uitbreidingsvraag vast te stellen gaan we uit van een planperiode tot en met 2040. Dit heeft enkele redenen. De initiatiefnemers voor Waterfront Hoeksche Waard zetten in op een realisatie van de plannen in meerdere fases. Dit maakt het waarschijnlijk dat de doorlooptijd van het project een periode van enkele jaren zal zijn. Hierdoor wordt ook voor een langere periode op vraag van de consument ingespeeld. Daarnaast geldt dat door krapte op de arbeidsmarkt, de gestegen bouwkosten en het bouwrijp maken van het terrein de start van de bouw waarschijnlijk nog enkele jaren op zich zal laten wachten. Daarnaast maakt de Crisis- en Herstelwet een planperiode van 20 jaar mogelijk.

Met jaarlijks circa 310 nieuwbouw recreatiewoningen tot en met 2040 in het marktgebied bedraagt de groei in de voorraad in totaliteit

Tabel 5.3. Uitbreidingsvraag binnen planperiode en marktgebied.

UITBREIDINGSVRAAG NEDERLAND PER JAAR	1.450
AANDEEL MARKTGEBIED	22%
UITBREIDINGSVRAAG MARKTGEBIED PER JAAR	313
PLANPERIODE	20 JAAR
TOTALE UITBREIDINGSVRAAG	6.260

ongeveer 6.250 recreatiewoningen. Hierbij is rekening gehouden met een gelijkblijvend marktaandeel van de Kustregio Holland/Zeeland in de totale voorraad aan recreatiewoningen in Nederland (circa 21-22%).

Harde planvoorraad

Tot de harde planvoorraad rekenen we plannen die vastgesteld zijn in een vastgesteld bestemmingsplan maar die nog niet (volledig) zijn gerealiseerd. Met behulp van telefonische interviews (peilmoment juni-juli 2022) en aanvullend bureauonderzoek is de harde planvoorraad in het marktgebied vastgesteld. In Bijlage E is een overzicht van de harde plannen opgenomen.

In totaliteit omvat de harde planvoorraad 1.422 recreatiewoningen. Het merendeel van deze plannen is te vinden in Zeeland. Slechts 20% van de plancapaciteit is in het kustgebied van Zuid-Holland.

Ruimte verwacht voor nog circa 4.800 recreatiewoningen

We verwachten dat er voor de periode tot en met 2040 nog een behoefte van circa 4.838 recreatiewoningen overblijft in het marktgebied. Daarbij baseren wij ons op het volgende:

- De verwachte uitbreidingsvraag van 6.260 recreatiewoningen;
- De huidige harde plancapaciteit van 1.422 recreatiewoningen.

Dat betekent echter niet dat alle resterende ruimte door de ontwikkeling van Waterfront Hoeksche Waard kan worden ingevuld. Slechts een deel van de koopmarkt heeft behoefte aan recreatiewoningen op een park waar niet wordt samengewerkt met een verhuurlabel met (inter-)nationale reputatie, aangezien een voornaam deel van de kopers (particulier en institutionele beleggers) een recreatiewoning koopt om een goed rendement te realiseren. Uit gesprekken met recreatiemakelaars en de brancheorganisatie HISWA-RECRON komt naar voren dat ongeveer 40% van de verkochte nieuwbouw recreatiewoningen met het oog op rendement wordt aangekocht. Dit houdt in dat in de markt naar verwachting ruimte is

voor circa 1.900 tot 2.000 recreatiewoningen voor louter eigen gebruik. Daarnaast speelt mee dat moderne, hoogwaardige recreatieparken een lagere dichtheid aan recreatiewoningen per hectare hebben (circa 5 tot 15) en dat bij optimale borging van privacy en ruimte voor de kopers er ook grenzen aan de schaal van een park zitten. Om die reden verwachten we ruimte voor maximaal 350-400 recreatiewoningen in de Molenpolder nabij Numansdorp. Dit maximum is alleen haalbaar als hierop ook het voorzieningenniveau (dagrecreatie en horeca) in voldoende mate is afgestemd. Tot op heden zijn de plannen hiervoor nog niet definitief uitgewerkt.

Ook kwalitatieve meerwaarde Waterfront Hoeksche Waard

Op meerdere vlakken vormen de plannen voor Waterfront Hoeksche Waard kwalitatief een meerwaarde. Conceptueel wijkt het plan bijvoorbeeld behoorlijk af van de meeste nieuwe recreatieparken die worden gerealiseerd. Bij de meeste huidige harde plannen is sprake van een sterke verhuurcomponent en -verplichting. De recreatiewoningen worden uitgepand en verkocht aan institutionele beleggers en/of particulieren. Dit park speelt in op de vraag van consumenten die de recreatiewoning (grotendeels) voor eigen gebruik willen aanhouden. Onder de voorwaarden die in Hoofdstuk 2 besproken zijn, is een dergelijke ontwikkeling versterkend.

De kracht zit ook in enkele programmatische keuzes in het plan. In principe wordt ingezet op luxe recreatiewoningen op ruime kavels, met een verkoopprijs tussen € 400.000,- en € 800.000,-. Dit sluit aan op ontwikkelingen in recente jaren, waarin de consument luxe en kwaliteit sterker is gaan waarderen. Een dergelijke smaak is zeker op de Hoeksche Waard nog niet voorhanden, en is ook elders in het marktgebied populair onder kopers. De ligging op bescheiden afstand van Rotterdam en de kust is een kwaliteit in het plan, aangezien daarmee niet alleen op Duitsers kan worden ingespeeld die waarde hechten aan locaties niet al te ver van de (Nederlandse) kust en aan het water, maar ook op Nederlanders die een tweede woning zoeken vlak buiten de Randstad en niet te ver van hun woon- en werkomgeving.

Nieuwe initiatieven in de gemeente moeten aantonen dat ze bijdragen aan de Hoeksche Waarden. De gemeente is daarbij opgedeeld in vijf subgebieden. Elk gebied heeft zijn eigen kenmerken en bijbehorende waarden. Nieuwe initiatieven moeten deze gebiedsidentiteit dus versterken. Hier wordt in de planvorming voor Waterfront Hoeksche Waard al goed rekening mee gehouden, denkend aan de aanlegsteiger die een groot deel van de woningen zal hebben, en de vervlechting van water in het park. De ligging nabij het Haringvliet stelt de kopers van de

recreatiewoningen in staat om het DNA van de gemeente te beleven, ervan uitgaande dat hiermee de hoge kwaliteit van het Natura 2000-gebied nabij het park niet onder druk komt te staan.

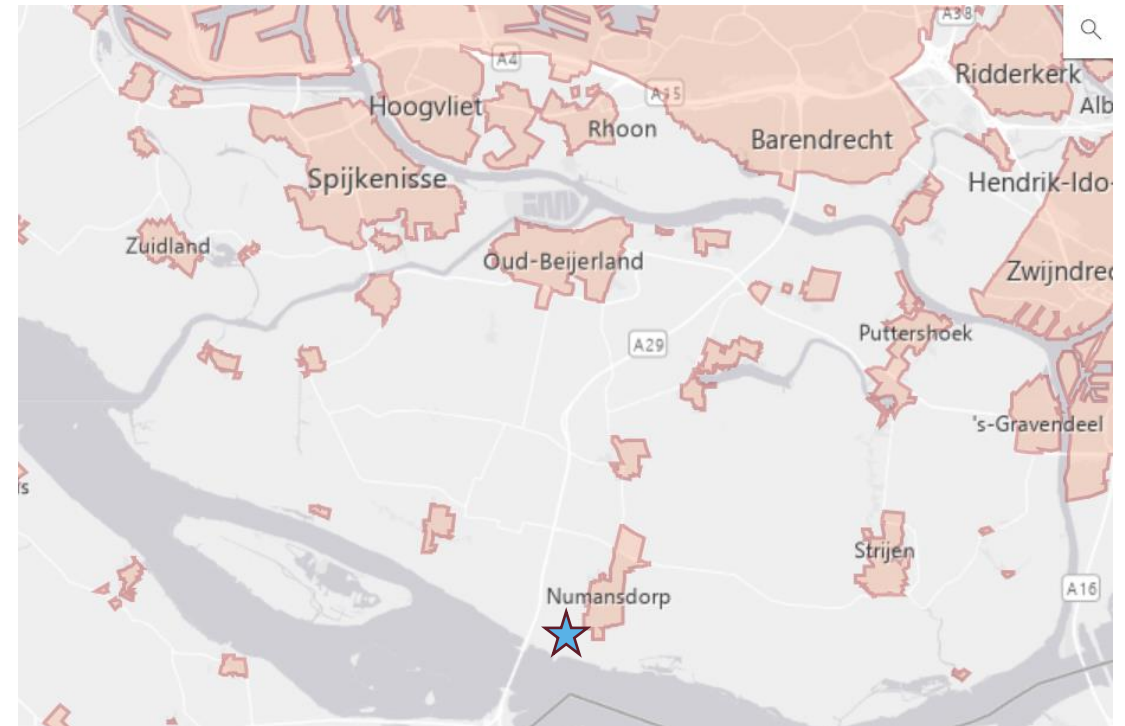
4.4 Ruimtelijke effecten

Plan voor Waterfront Hoeksche Waard kan niet worden gefaciliteerd binnen bestaand stedelijk gebied

De volgende stap in de Ladder voor Duurzame Verstedelijking is om te kijken of de ontwikkeling binnen of buiten bestaand stedelijk gebied plaatsvindt en zo nee, waarom niet binnen bestaand stedelijk gebied in de behoefte kan worden voorzien.

Het bestaand stedelijk gebied wordt gedefinieerd als: het bestaande stedenbouwkundige samenstel van bebouwing ten behoeve van woningen, dienstverlening, bedrijvigheid, detailhandel of horeca, alsmede de daarbij behorende openbare of sociaal culturele voorzieningen, stedelijk groen en infrastructuur. Afbeelding 5.2. hiernaast geeft een uitsnede weer van een groot deel van de Hoeksche Waard incl. Numansdorp. De plaats van de ontwikkeling is met een sterretje aangegeven op de kaart. Zoals te zien is op de kaart vindt de ontwikkeling plaats buiten bestaand stedelijk gebied. Het is voor de ontwikkelaar ons inziens niet mogelijk om deze ontwikkeling binnen bestaand stedelijk gebied te ontwikkelen. Binnen de bestaande stedelijke gebieden in de Hoeksche Waard zijn er namelijk geen parken of andere terreinen gelegen die voornemens zijn een dusdanige ontwikkeling uit te voeren en we zijn ook niet bekend met plannen van eventuele andere plannen van eventuele andere ontwikkelaars die voornemens zijn een vergelijkbare ontwikkeling te doen.

Afbeelding 5.2. Bestaand stedelijk gebied omgeving Numansdorp



Daarnaast is het toevoegen van water op de wijze zoals beschreven in het concept in bestaande stedelijke gebieden moeilijk te realiseren. Water is cruciaal voor het concept, om voldoende beleving van het gebied en aansluiting bij de wensen van de potentiële koper te hebben. Er zijn geen vergelijkbare locaties beschikbaar om deze ontwikkeling uit te voeren.

Leegstandseffecten naar verwachting beperkt

De toevoeging van de recreatiewoningen in de Molenpolder nabij Numansdorp betekent – uitgaande van de minimale programmering van 292 woningen – een uitbreiding van ongeveer 1% van het totale aantal recreatiewoningen in het marktgebied Kustgebied Zuid-Holland/Zeeland. Zeker op de Hoeksche Waard ontbreken recreatieparken met tweede woningen in deze prijsklasse. Het is daarmee niet te verwachten dat de ontwikkeling in de Molenpolder zal leiden tot een duurzame ontwrichting van de recreatiewoningenmarkt. De ruimtelijke effecten zijn diensgevolge naar verwachting bescheiden, aangezien de huidige recreatiewoningenmarkt als zeer krap te betitelen is en leegstand dus onwaarschijnlijk is. Als leegstand zich voordoet is dat naar verwachting eerder een gevolg van gebrek aan aansluiting op de wensen van de consument.

A person in a dark suit and white shirt is holding a glowing lightbulb with both hands. Inside the lightbulb, a string of small, warm-white lights is visible, creating a warm, golden glow. The background is dark and out of focus.

05

Conclusies

Voldoende marktruimte voor plan Waterfront Hoeksche Waard met 292 recreatiewoningen

Het concept voor Waterfront Hoeksche Waard omvat 292 recreatiewoningen, gelegen op ruime waterfrontkavels. Een deel van de woningen beschikt hierbij over een privé-aanlegsteiger. De woningen zullen een hoogwaardige afwerking en onderscheidende architectuur krijgen. Vanwege het luxeniveau zijn aanschafprijzen tussen € 400.000,- en € 800.000,- te verwachten. Er zijn plannen om centrumvoorzieningen toe te voegen, maar de precieze invulling is nog onbekend. Met de ontwikkeling wordt ingespeeld op een vermogende doelgroep die in leefstijltermen als Stijlzoeker kan worden betiteld. Deze doelgroep sluit aan bij de marktkansen voor de verblijfsrecreatie in de Hoeksche Waard.

Waterfront Hoeksche Waard **voorziet in een kwantitatieve behoefte** binnen het verzorgingsgebied.

- Het plan **voorziet ook in een kwalitatieve behoefte** aangezien het plan op een kopersdoelgroep inzet dan de meeste (harde) plannen in de sector en in het marktgebied. Bovendien biedt het plan een luxeniveau dat nog niet aanwezig is in de Hoeksche Waard en wordt het plan met aandacht voor het lokale DNA ingericht.

- De ontwikkeling zal naar verwachting **niet leiden tot onaanvaardbare ruimtelijke effecten** binnen regio, gezien het bescheiden aandeel van het plan binnen de totale voorraad aan recreatiewoningen.

Er is met andere woorden voldoende marktruimte voor 292 recreatiewoningen.

Als voorwaarde voor succes is een sterke en ondernemende managementorganisatie noodzakelijk. Deze is in staat om de duurzame recreatieve en kwalitatieve eisen van dit plan ook voor de toekomst te borgen. Eigenaren moeten daarom ook verplicht lid worden van de VvE. Overwogen kan worden om het aantal woningen per eigenaar te beperken tot een maximumaantal. Een andere voorwaarde is dat het plan niet te grootschalig wordt, daar dit ten koste kan gaan van de rust en privacy voor de kopers. Gelet op de oppervlakte van het gebied en het aantal recreatiewoningen per hectare in recente projecten is 5-15 recreatiewoningen richtinggevend. Dit is ook afhankelijk van de landschappelijke inpassing met het water, en de hoeveelheid m² water er gecreëerd wordt. Een grotere omvang moet gepaard gaan met een passende hoeveelheid aan voorzieningen (dagrecreatie en horeca).

Bijlagen

Bijlage A: Leefstijlvindermodel

De zeven doelgroepen zijn tot stand gekomen op basis van uitgebreid onderzoek van MarketResponse, in opdracht van acht provincies. Allereerst zijn gesprekken gevoerd met recreanten, om te horen wat zij doen in hun vakantie en vrije tijd, en hoe zij daarin verschillen. De deelnemers aan deze gesprekken leken op elkaar in de zin, dat zij allen dezelfde BSR™-leefstijl* hadden.

Na deze groepsgesprekken is de vragenlijst ontwikkeld. De vragenlijst is opgebouwd uit een aantal onderdelen: vragen over algemene vrijetijdsbeleving, dagrecreatie, verblijfsrecreatie, inspiratie en boeken, mediagedrag, BSR™ module* en achtergrondvragen, zoals leeftijd, inkomen en gezinssituatie. Ook zijn hierin de statements vanuit de groepsdiscussies opgenomen. De vragenlijst is uitgezet onder het panel SAMSAM van MarketResponse en een extern consumenten-panel in de periode van 8 februari tot en met 26 februari 2018. Uiteindelijk hebben 2367 respondenten de volledige vragenlijst ingevuld. Deze respondenten zijn een representatieve afspiegeling van Nederland.

Uit de analyse is gebleken dat de statements die meegenomen zijn in de vragenlijst een hoge voorspellende waarde hebben voor de manier waarop iemand recreëert.

Dit gaf voldoende informatie om door middel van analyses op zoek te gaan naar een aantal leefstijlen, die onderscheidend zijn qua gedrag, waarden en behoeften met betrekking tot vakantie en vrije tijd. Uit de analyses zijn zeven leefstijlen naar voren gekomen: Avontuur-, Plezier-, Harmonie-, Verbindings-, Rust-, Inzicht en Stijlzoekers.

**BSR™ is het wetenschappelijke model van MarketResponse en staat voor Brand Strategy Research. Dit model ontrafelt de drijfveren van mensen en wat je moet doen om mensen in beweging te krijgen. Met welke boodschap, welke toneof voice en via welk kanaal. In de basis kent Nederland vier leefstijlen met ieder hun eigen manier van in het leven staan: creatief, harmonieus, controlerend en veilig. Om erachter te komen tot welke leefstijl iemand behoort, hebben wij een BSR vragenlijst module ontwikkeld. Deze bestaat uit een aantal vragen, welke zijn meegenomen in de vragenlijst voor dit onderzoek naar de doelgroepen binnen het domein Vakantie en Vrije Tijd.*

Stijlzoekers

Zelfverzekerde, doelgericht, ondernemende mensen met een sterk karakter. Zijn graag onder gelijkgestemden, die waarden als ambitie, uitdaging en daadkracht met hen delen. Zowel in hun werk, als in hun vrije tijd worden ze graag geprikkeld, en zoeken ze de uitdaging op. Verveling is niet aan hen besteed. Liever besteden ze hun tijd aan sporten en feesten. Gáán!

Rustzoekers

Kalme, behulpzame, zachtaardige, gewone mensen. Ze houden van rust en regelmaat, en voelen zich het meest op hun gemak in hun eigen, vertrouwde omgeving. Ze vinden het fijn als ze lekker hun eigen gang kunnen gaan, en vinden het dan ook niet erg om alleen te zijn. Doe maar gewoon, dan doe je al gek genoeg.

Inzichtzoekers

Bedachtzame, serieuze, evenwichtige, zakelijke mensen. Ze vinden het niet erg om alleen te zijn, want dan kunnen ze mooi hun eigen gang gaan. Belangrijke waarden zijn rationaliteit, daadkracht, privacy/rust. Maar ook vrijheid om te doen wat ze willen is erg belangrijk en ze houden van informatie - 'meten is weten'!

Plezierzoekers

Spontane, gezellige, impulsieve en eigenwijze mensen. Waarden die ze belangrijk vinden zijn uitdaging, uniek zijn en succes in het leven. Ze hebben het liefst veel mensen om zich heen, en trekken er dan ook graag op uit met familie, vrienden en kennissen. Plezier hebben in het leven staat op nummer één - een dag niet gelachen, is een dag niet geleefd!



Avontuurzoekers

Creatief, avontuurlijk, eigenwijs en geïnteresseerd in anderen. Intelligent en ondernemend en ze vinden het lekker om hun eigen gang te gaan. Als ze met anderen optrekken, dan zijn dat het liefst creatieve en vernieuwende denkers, of mensen die weten wat ze willen. Ze hechten veel waarde aan vrijheid, uniek zijn en genieten van het leven.



Harmoniezoekers

Hartelijke, gezellige mensen, met veel interesse in anderen. In het leven hechten ze veel belang aan geborgenheid, gastvrijheid en vriendschap. Ze nemen de tijd voor het gezin, trekken er graag op uit met (of naar) familie, vrienden en kennissen. Het hoeft voor hen allemaal niet zo vreemd - doe maar normaal, dan doe je al gek genoeg.



Verbindingszoekers

Behulpzame, evenwichtige mensen die, bovenal, geïnteresseerd zijn in anderen. Gastvrijheid, sociale verbondenheid en 'doe maar gewoon' belangrijke waarden. Ze vinden het dan ook belangrijk om een goede relatie te onderhouden met burens en familie, met harmonie en gezelligheid. Er voor elkaar zijn, dat is toch hartstikke normaal?



Bijlage B: Gemeentelijk en regionaal beleid verblijfsrecreatie

De essentie van de belangrijkste (beleids)documenten op gemeentelijk en regionaal niveau is hieronder weergegeven.

Onderzoek marktperspectief

Marktperspectief verblijfsrecreatie

AMBITIE:

In 2030 leveren recreatie en toerisme een belangrijke bijdrage aan de welvaart van de Hoeksche Waard en het welzijn van onze inwoners.

Gasten en inwoners **beleven** het eiland Hoeksche Waard, toeristisch recreatieve ontwikkeling wordt versterkt en bouwt voort op onze unieke kwaliteiten;

Toeristisch-recreatieve ontwikkeling gebeurt **in balans met de omgeving**. Ontwikkelingen passen binnen de draagkracht van natuur, landschap en samenleving;

Inwoners zijn **trots** op het eiland Hoeksche Waard en zijn steeds vaker ambassadeurs van al het moois dat ons eiland te bieden heeft op het gebied van landschap, natuur, water, erfgoed en innovatieve agrifood.

UITGANGSPUNTEN:

1.

De visie richt zich op eigen inwoners én bezoekers.

2.

Inwoners van alle dorpen moeten in eigen omgeving kunnen wandelen en fietsen.

3.

De visie richt zich op het faciliteren van initiatieven én actief uitnodigen en investeren.

4.

Geen grote recreatief-toeristische toevoegingen.

5.

Inzet op klein tot middelgroot verblijfsaanbod.

6.

Focus op Binnen bedijkte Maas, Zuidrand en historische dorpskernen.

7.

Inzet op recreatief aanbod voor kinderen en jongeren.

Verordening

Verblijfsrecreatie

Ruimte voor grootschalige verblijfsrecreatie bij koppeling aan dagrecreatie

Hoewel het landschap van de Hoeksche Waard voor de kenner (grote) waarde heeft, is het in de basis niet geschikt als toeristenmagneet. Inzetten op grootschalige verblijfsrecreatie heeft voordelen voor de Hoeksche Waard, omdat bij voldoende kritische massa vaak ook (parkgebonden) **dagrecreatievoorzieningen** worden gerealiseerd. Als de verblijfsaanbieder daarbij **verbinding zoekt met de samenleving**, stijgt ook het voorzieningenniveau voor de inwoner van de Hoeksche Waard. Een grootschalige ontwikkeling in de verblijfsrecreatie mét voorzieningen en ook vóór de inwoner werkt dus op meerdere vlakken versterkend. Wel zal grootschalige verblijfsrecreatie ook zorgen voor grootschalige verkeersbewegingen en hierdoor mogelijk stuiten op weerstand bij de bevolking. Het advies is om hier rekening mee te houden en te zorgen dat de infrastructuur op orde is. Bij grootschalige ontwikkelingen ligt de **focus op toeristisch-recreatieve verhuur**. Permanente bewoning kan worden voorkomen door het instellen van een boetebeding.

TYPE ACCOMMODATIE	MARKTPERSPECTIEF
HOTELS	VEEL PERSPECTIEF, INDIEN VAN GROTE OMVANG
B&B'S PENSIONS & SOLITAIRE VAKANTIEWONINGEN	GEMIDDELD, ALLEEN BIJ KWALITATIEF HOOG EN ONDERSCHIEDEND AANBOD
(MINI)-CAMPINGS	TERUGHOUDEND, ALLEEN BIJ KWALITATIEF HOOG EN ONDERSCHIEDEND AANBOD OP VOLDOENDE SCHAAL
RECREATIEPARKEN	VEEL PERSPECTIEF, INDIEN DAGRECREATIEVE VOORZIENINGEN EN VERBINDINGEN VOOR/MET OMGEVING
GROEPSACCOMMODATIES	GEMIDDELD, ALLEEN BIJ KWALITATIEF HOOG AANBOD
JACHTHAVENS	GEMIDDELD, ALLEEN IN COMBINATIE MET DAGRECREATIE OF VERBLIJFSRECREATIE OP GROTE SCHAAL

NL Delta	NLDelta is een programma dat staat voor de ontwikkeling van natuur, economie en leefbaarheid in de Biesbosch en het Haringvliet. In dit beleidsstuk zijn de volgende ambities beschreven voor het deltagebied dat strekt van Loevestein tot voorbij de Haringvlietdam: - Natuur: de delta bestaan uit robuuste, grootschalige en onderling verbonden natuurgebieden waar condities optimaal zijn voor de diverse natuur; - Beleefbaarheid: de iconen van het gebied moeten worden versterkt en er moet de mogelijkheid gegeven worden om recreatievoorzieningen en verblijfsaccommodaties die gefinancierd en onderhouden worden door deze sectoren zelf uit te breiden; - Bereikbaarheid: NLDelta moet makkelijk bereikbaar zijn. Hiervoor zijn goede verbindingen en bijzondere overnachtingsplekken nodig; - Bekendheid: toeristen uit heel Nederland bezoeken het gebied en delen hun ervaringen; - Ambassadeurschap: bewoners, overheden en ondernemers zijn de ambassadeurs van het gebied; - Economie: NLDelta heeft een positieve en duurzame invloed op de regionale economie. Innovatieve ondernemers worden gesteund. Een andere focus van het stuk is dat er ruimte moet zijn voor meer watergebonden verblijfsrecreatie.
Omgevingsvisie	Waardmaken is belangrijk. Dit is een nieuwe manier van ontwikkelen waarbij de omgevingskwaliteit niet langer het domein van de overheid en specialisten is, maar een verantwoordelijkheid van allen. Daarnaast wordt het begrip Hoeksche Werken geïntroduceerd: vijf maatschappelijke opgaven die de aandacht moeten krijgen de komende jaren: Duurzaam, energieneutraal en klimaatbestendig: de Hoeksche Waard wil in 2040 energieneutraal en aardgasvrij zijn. Ook moet er voldoende ruimte en inspanning zijn voor het herstel van de biodiversiteit, de waterkwaliteit en de waterkwantiteit. Tevens moet identiteit dragend erfgoed worden behouden en moet er ruimte en beleid zijn voor innovatieve, natuurinclusieve kringloop landbouw; Vitaal economisch klimaat: om vergrijzing tegen te gaan en de sociale cohesie te bevorderen. Hiervoor kan bijvoorbeeld de economische betekenis van natuur en water worden vergroot. Bedrijvigheid moet wel passen bij de maat en schaal van de Hoeksche Waard en eventuele uitbreidingen van verblijfsrecreatie moeten passen in de omgeving; Bereikbaar, nabij en toegankelijk: de bereikbaarheid van de Hoeksche Waard is verslechterd. Er moeten betere verbindingen komen per auto, met het openbaar vervoer en per fiets; Duurzame, innovatieve landbouw: produceren van gezond en veilig voedsel, geproduceerd door een innovatieve en economisch krachtige agrarische sector. Vitale dorpen en actieve samenleving: voldoende aandacht voor inwoners die het (tijdelijk) op eigen kracht niet redden. Een ander belangrijk punt is dat nieuwe initiatieven moeten aantonen dat ze bijdragen aan de Hoeksche Waarden. Het gebied is opgedeeld in vijf sub-gebieden. Elk gebied heeft zijn eigen kenmerken en bijbehorende waarden. Nieuwe initiatieven moeten deze gebiedsidentiteit dus versterken. Er moet gekeken worden naar het gebied en de Hoeksche Waarden die met het nieuwe initiatief behouden of versterkt worden, moeten worden benoemd. Daarnaast is het belangrijk om ook de knelpunten te benoemen en te beschrijven hoe het initiatief een bijdrage levert aan het wegnemen hiervan.

Bijlage C: Provinciaal beleid verblijfsrecreatie

De essentie van de belangrijkste (beleids)documenten op landelijk en provinciaal niveau is hieronder weergegeven.

Toerisme Zuid-Holland 2030	Toerisme	Verblijfsrecreatie
	• Ambitie: het benutten van toerisme als economische motor, ook voor de kwaliteit van onze leefomgeving en voorzieningen. Ofwel: iedere Zuid-Hollander profiteert in 2030 van toerisme. • Hoe?: Door expliciet de groei van het toerisme te verbinden met andere maatschappelijke en economische doelstellingen. En door het toerisme direct in verband te brengen met wat de inwoners van Zuid-Holland daaraan kunnen hebben. • Wat?: • Benutten van toeristische troeven; • Versterken van omgevingskwaliteit; • Verbeteren mobiliteit; • Samenwerking rond inspirerende concepten en verhaallijnen; • Versterken van duurzaam toerisme.	• Juist met de toenemende toeristische druk wordt de zorg voor de omgevingskwaliteit belangrijker. Investeren in de kwaliteit van bestemmingen, vervoersnetwerken en voorzieningen is gewenst om de toeristische belevingswaarde van Zuid-Holland (totaalervaring van vervoer, verblijven vermaak) te versterken. Met name (het versterken van) de kwaliteit van de verblijfsvoorzieningen vraagt om aandacht.
Coalitie akkoorden	Coalitieakkoord – Landelijk Toerisme	Coalitieakkoord – Provincie Zuid-Holland
	Specifieke doelen van deze coalitieperiode bestaan uit: 1) De identiteit van de streek koppelen aan toerisme, 2) Toerisme spreiden, 3) Inkomsten uit toerisme investeren in natuur, recreatie, landschap en erfgoed, 4) Toeristisch vervoer, verblijf en vermaak verduurzamen, 5) Digitale bereikbaarheid van toeristisch aantrekkelijke plaatsen benutten en 6) Mogelijkheden van toerisme als werk- en opleidingssector benutten.	• Wij willen profiteren van het landelijke spreidingsbeleid voor toerisme door de Zuid-Hollandse identiteit te versterken en (inter)nationaal onder de aandacht te brengen. Een toeristisch gebied en de omgeving ervan mag niet onevenredig veel lijden onder het toerisme. • Waar mogelijk faciliteren we 'agrotourisme'. • We hechten belang aan duurzaam toerisme. Waar mogelijk zorgen we dat toeristische trekpleisters goed bereikbaar zijn per fiets, wandelend en voor mindervaliden. • In het kustpact staan afspraken over het beschermen van de kwaliteiten van het kustlandschap en de voorwaarden die gesteld worden aan ontwikkelingen in het kustgebied. Natuurmonumenten en de Natuur en Milieufederatie Zuid-Holland zijn medeondertekenaars van dit kustpact, namens de coalitie Bescherm de Kust. Kustlandschappen worden voortaan beter beschermd. Er komt een grote rem op recreatieve bebouwing op lege stranden en duinen. Dankzij dit pact ziet de kust er over 20 jaar echt substantieel anders uit.

Bijlage D: Ontwikkeling voorraad recreatiewoningen

Ook over eerdere jaren zijn conclusies te trekken over het aantal recreatiewoningen dat per jaar aan de totale voorraad aan recreatiewoningen is toegevoegd. Tot 1 januari 2012 publiceerde het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) informatie over het aantal recreatiewoningen in Nederland. De bron die hiervoor werd gebruikt was het Woningregister, dat het CBS was gestart in 1992. Sinds 1 januari 2012 maakt het CBS hiervoor gebruik van de Basisregistratie Adressen en Gebouwen (BAG). Het gebruik van een andere bron heeft geleid tot definitieverschillen, waardoor cijfers uit latere jaren niet direct vergelijkbaar waren.

De Nederlandse Vereniging voor Makelaars laat sinds 2014 jaarlijks onderzoek uitvoeren naar ontwikkelingen op de markt voor recreatiewoningen. In de rapporten die tot en met 2017 gepubliceerd zijn werd per jaar het aantal recreatiewoningen dat aan de markt toegevoegd is vermeld. Een combinatie van beide bronnen maakt dus een inzicht in de groei van het aantal recreatiewoningen over een langere periode mogelijk. Hierbij dient te worden vermeld dat sprake kan zijn/is van een lichte overschatting, omdat sinds 1 januari 2012 mogelijk recreatiewoningen zijn afgebroken of een woonbestemming hebben gekregen. Naar verwachting is de (procentuele) afwijking die hierdoor ontstaat beperkt.

Tabel F.1. Ontwikkeling voorraad recreatiewoningen Nederland

JAAR	AANTAL RECREATIE-WONINGEN	TOENAME	BRON
2003	93.438	1.606 PER JAAR	CBS
2004	95.122		CBS
2005	96.722		CBS
2006	98.622		CBS
2007	99.971		CBS
2008	103.041		CBS
2009	104.794		CBS
2010	105.884	891 PER JAAR	CBS
2011	106.282		CBS
2012	106.682		NVM
MEDIO 2017	111.182		NVM

Noot: in ieder jaar is 31 december als peilmoment aangehouden. Enkel medio 2017 wijkt hiervan af, wegens de publicatie van het NVM-rapport dat jaar.

Bijlage E: Harde planvoorraad

Het marktgebied waarvoor de harde planvoorraad is vastgesteld is de Provincie Zeeland en het kustgebied van Zuid-Holland. Dit heeft plaatsgevonden aan de hand van telefonische interviews, contact met de Provincie Zuid-Holland en aanvullend deskresearch. Peilmoment hiervoor is juni-juli 2022. Aangezien in Hoofdstuk 4 de voorraad aan recreatiewoningen is vastgesteld op 1 januari 2021, heeft de harde planvoorraad betrekking op plannen voor nog te ontwikkelen recreatiewoningen én recreatiewoningen die in de periode januari 2021-juli 2022 zijn ontwikkeld. In het overzicht zijn bovendien alleen ontwikkelingen opgenomen waarbij sprake is van uitponding, ofwel de verkoop van recreatiewoningen. De plannen van Molecaten Waterdunen, met op termijn maximaal 360 recreatiewoningen, ontbreken, aangezien deze recreatiewoningen niet worden verkocht aan particulieren en/of investeerders. Dit plan speelt daarmee niet in op de kopersmarkt.

In de gemeente Teylingen speelt een ontwikkeling rondom Camping Spijkerboor. Deze ontwikkeling zal naar verwachting binnen het geldende bestemmingsplan worden gerealiseerd en mogelijkserwijs in combinatie met verkoop van recreatiewoningen. Gezien de

onduidelijkheid rondom het plan is deze nog niet in het overzicht opgenomen. Dat geldt ook voor andere plannen waarvoor reeds eerste stappen gezet zijn maar waarvoor het bestemmingsplan nog niet definitief vastgesteld is.

In totaal zijn er 14 plannen in de harde planvoorraad die samen een omvang van 1.422 recreatiewoningen hebben. Zes plannen daarvan zijn kleinschalig, tot 60 recreatiewoningen. Geen enkel plan heeft de omvang van de plannen voor Waterfront Hoeksche Waard. Het merendeel van de plannen is bovendien in Zeeland gesitueerd. 80% van de harde plancapaciteit is in deze provincie te vinden. Bij de meest plannen is sprake van een verhuurformule met een (inter-)nationaal bereik en dus waarbij een combinatie van koop en verhuur mogelijk is. Qua luxeniveau behoren de plannen voor Waterfront Hoeksche Waard tot de hoogste kwaliteit.

Tot slot, de gemeente Brielle heeft geen inzicht in de harde planvoorraad aangeleverd. Dit betekent dat dit nog beperkt invloed kan hebben op de marktruimte.

PLAN	GEMEENTE	OMVANG	TOELICHTING
OUDDORP-BAD OOST	GOEREE-OVERFLAKKEE	15-55	PLANCAPACITEIT
ROOMPOT PARK BRIELLE	BRIELLE	160	BETREFT TRANSFORMATIE VAN EEN BESTAANDE CAMPING
'T WAALSEN OORDT	BRIELLE	75	
BEACH RESORT NIEUWLIET-BAD	SLUIS	33	RESTERENDE PLANCAPACITEIT
ROOMPOT ZEEBAD	SLUIS	150	BETREFT TRANSFORMATIE CAMPING, PAST BINNEN BESTEMMINGSPLAN
TERREIN DE WINNE	SLUIS	36	BESTEMMINGSPLAN ONHERROEPELIJK, MAAR PLAN LIGT AL JAREN STIL
DORMIO RESORT NIEUWLIET-BAD	SLUIS	124	BESTEMMINGSPLAN GOEDGEKEURD
ROOMPOT VEERSE KREEK	GOES	218	EERSTE WONINGEN GEOPEND IN 2021, EERSTE FASE BETREFT 108 WONINGEN
ROOMPOT DE VEERSE WENDE	MIDDELBURG	56	BETREFT 18 RECREATIEWONINGEN (GEOPEND IN 2021) EN 38 APPARTEMENTEN.
EUROPARCS CADZAND	SLUIS	60	BETREFT TRANSFORMATIE CAMPING
VAKANTIEPARK WULPDAL	THOLEN	131	BETREFT TRANSFORMATIE CAMPING
RESORT WATERRIJK OESTERDAM	THOLEN	42	RESTERENDE PLANCAPACITEIT
EUROPARCS DE ZEEUWSE DUINEN	SCHOUWEN-DUIVELAND	36	BETREFT TRANSFORMATIE CAMPING
LARGO DE SCHOUWSE VALLEIEN	SCHOUWEN-DUIVELAND	246	BETREFT TRANSFORMATIE CAMPING
TOTAAL		1.422	

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 Leisure Consultants als maker van het werk wordt vermeld en het werk niet commercieel wordt gebruikt.

ZKA LEISURE CONSULTANTS

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]
info@zka.nl

www.zka.nl

