1176-58

[7814MBr/MW/KF 23-07-2002

"Sluis aan Zee"

Marktverkenning, financiële haalbaarheid en economische effecten

Opdrachtgever: Gemeente Sluis-Aardenburg

ECORYS-NEI
ECORYS-Kolpron

Rotterdam, juli 2002

Inhoudsopgave

		Pagina
Voorwoord		
Samenvatting		**i**
1	**Inleiding**	**1**
1.1	Aanleiding en doel	**1**
1.2	Projectomschrijving Sluis aan Zee	**2**
1.3	Leeswijzer	**3**
2	**Sluis aan Zee in breder perspectief**	**5**
2.1	Inleiding	**5**
2.2	Sociaal-economisch beeld	**5**
2.3	Vooruitzichten	**8**
2.4	Kansen voor de toekomst	**9**
3	**Marktpotentieel**	**11**
3.1	Inleiding	**11**
3.2	Jachthavenvoorzieningen	**11**
3.3	Woningen voor permanente bewoning	**15**
3.4	Recreatie- en tweede woningen	**15**
3.5	Overige voorzieningen	**18**
3.6	Naar varianten	**19**
4	**Financieel-economische analyse**	**23**
4.1	Inleiding	**23**
4.2	Investeringen	**23**
4.3	Exploitatiekosten	**25**
4.4	Opbrengsten	**26**
4.5	Fasering	**27**
4.6	Confrontatie kosten en opbrengsten	**28**
4.7	Gevoeligheidsanalyses	**30**
5	**Economische impact**	**33**
5.1	Inleiding	**33**
5.2	Directe effecten	**34**
5.2.1	Bepaling bestedingsimpuls	**34**
5.2.2	Overzicht directe effecten	**36**
5.3	Indirecte effecten bij toeleveranciers	**37**
5.4	Uitstralingseffecten	**38**

6 Tenslotte 41

Geraadpleegde bronnen 43

Bijlagen

Bijlage 1 Begrippenlijst b1

Bijlage 2 Gesprekspersonen b3

Bijlage 3 Ontwikkelingen watersportsegment b5

Bijlage 4 Analyse woningmarkt b9

Bijlage 5 Markt voor vakantiewoningen b21

Voorwoord

Om te voorkomen dat de regionale economie in West Zeeuwsch-Vlaanderen wegzakt, zijn nieuwe impulsen nodig voor het gebied. Een van de majeure plannen die daarbij op stapel staan is de realisatie van het project Sluis aan Zee. Aangezien tot dusver weinig bekend was over de economische haalbaarheid en uitvoerbaarheid van de plannen heeft de Gemeente Sluis-Aardenburg aan ECORYS opdracht verleend tot het uitvoeren van een studie naar de financieel-economische haalbaarheid van Sluis aan Zee (inclusief globale marktanalyse), alsmede de economische effecten van het project in bredere zin. In dit rapport worden de resultaten gepresenteerd.

Binnen ECORYS is de studie uitgevoerd door M. Briene (projectleiding), M. Wienhoven, M. Sas en mw. E. de Klerk. Vanuit de zijde van de opdrachtgever is de studie begeleid door dhr. F.G.M. van Dongen, mw. M. de Lange en dhr. P. Claeys.

De onderzoekers zijn de begeleiders van het onderzoek erkentelijk voor de constructieve bijdragen die geleverd zijn naar aanleiding van tussentijdse rapportages. Daarnaast is dankbaar gebruik gemaakt van de expertise van Royal Haskoning, de Kamer van Koophandel Zeeland, de Stichting Initiatiefgroep Zwingeul en van direct betrokkenen uit het veld. Uiteraard berust de eindverantwoordelijkheid voor het onderzoek geheel bij ECORYS.

Samenvatting

Aanleiding en doel

Het sociaal-economische functioneren van West Zeeuwsch-Vlaanderen staat steeds meer onder druk. Dit heeft niet alleen te maken met de bestaande economische en demografische structuur, maar ook met allerlei ontwikkelingen waardoor bestaande negatieve sociaal-economische tendensen worden versterkt. Op internationale schaal heeft het wegvallen van de nationale grenzen grote gevolgen voor dit gebied. Alhoewel hier ook kansen uit voortvloeien zullen op korte termijn de economische gevolgen merkbaar zijn bij financiële instellingen, detailhandel en horeca. De bestaansbasis van deze sectoren hangt direct samen met de nabijheid van België, met name in Sluis. Daarnaast boeten de agrarische sector en de visserij steeds meer aan belang in en nemen de dienstensector en in sterkere mate de toeristische sector de rol van belangrijkste economische pijler over. Ook de vervanging van het autoveer Vlissingen-Breskens door een vaste oeververbinding ter hoogte van Terneuzen heeft invloed op het economisch functioneren van de regio. Hoewel dit ook positieve kanten heeft, zoals een toenemende bereikbaarheid en een versterking van de rust en ruimte, betekent dit tegelijkertijd dat West Zeeuwsch-Vlaanderen geïsoleerder komt te liggen ten opzichte van de belangrijkste transportassen.

Om te voorkomen dat de regionale economie in West Zeeuwsch-Vlaanderen wegzakt, zijn nieuwe impulsen nodig voor het gebied. Momenteel werkt de Gebiedscommissie West Zeeuwsch-Vlaanderen aan een gebiedsprogramma dat door middel van het uitvoeren van concrete projecten een bijdrage moet leveren aan een duurzame, leefbare en in economisch opzicht draagkrachtige samenleving. Naast de opwaardering van Cadzand-Bad en de aanpak van Breskens, is de realisatie van Sluis aan Zee een van de drie majeure speerpuntprojecten in het gebied. Aangezien tot dusver weinig bekend was over de economische haalbaarheid en uitvoerbaarheid van de plannen heeft de gemeente Sluis-Aardenburg aan ECORYS opdracht verleend tot het uitvoeren van een studie naar de financieel-economische haalbaarheid van Sluis aan Zee (inclusief globale marktanalyse), alsmede de economische effecten van het project in bredere zin.

Projectomschrijving Sluis aan Zee

Het project Sluis aan Zee beoogt zoveel mogelijk de historische open vaarverbinding van Sluis (en ook Retranchement en Cadzand-Bad) met de Noordzee via de oude loop van 't Zwin in ere te herstellen. In Sluis zelf wordt een jachthaven aangelegd op de in de negentiende eeuw volledig verzande historische locatie. Dit schept mogelijkheden tot recreatieve vaart direct tot aan het historisch centrum van Sluis en zorgt daarmee voor behoud en versterking van het dag- en kooptoerisme. Ook andere kernen in het gebied, zoals Retranchement, Cadzand-Bad, Breskens, Aardenburg en Oostburg zullen profiteren van de nieuwe infrastructuur. Realisatie van het project biedt tevens

mogelijkheden voor versterking van de actuele en potentiële waarden op het gebied van landschap, natuur en cultuurhistorie in de grensoverschrijdende regio.

Projectonderdelen

Als onderdeel van het project Sluis aan Zee is rond de jachthaven voorzien in de aanleg van zowel woningen, verblijfseenheden als horeca- en detailhandelsvoorzieningen. Ook zal er veel nieuwe natuur worden ontwikkeld en zullen de buitenste vestigingswallen aan de noordwest zijde van Sluis worden hersteld. Daarnaast zullen aanpassingen aan de waterinfrastructuur plaats vinden. De essentie van het project kan teruggebracht worden tot de volgende planelementen:

- aanleg van een jachthaven voor ongeveer 600 zeegaande jachten te Sluis. Naast de realisatie van ligplaatsen en andere faciliteiten biedt de jachthaven ook ruimte voor woningbouw, hotelfaciliteiten en overige voorzieningen, zoals horeca en detailhandel;
- bevaarbaar maken en doortrekken van het uitwateringskanaal tussen Sluis en de Noordzee;
- aanleg van een zeesluis en wachthavens te Cadzand-Bad.

In de hoofdtekst van het rapport worden de planelementen nader toegelicht.

Markpotentieel

Algemeen beeld

Op basis van een analyse van relevante marktsegmenten is een inschatting gemaakt van het aanwezige marktpotentieel voor Sluis aan Zee. Geconcludeerd kan worden dat de watersportsector zich voorspoedig ontwikkelt. Voor Sluis aan Zee liggen er met name mogelijkheden in relatie tot de Belgische markt. Daarnaast biedt de ligging van de haven direct grenzend aan de historische kern ook een belangrijke meerwaarde voor botenbezitters die naast de pure watersport, ook zoeken naar een combinatie met andere vormen van vertier. Algemene conclusie na vraag- en aanbodanalyse van de woningmarkt is dat er plaats is voor permanente bewoning. De vraag schatten wij in op 35 woningen per jaar. Voor een deel komt deze vraag voort uit de lokale behoefte en voor een deel uit vraag van buiten de regio. Gelet op het structuurversterkende effect van Sluis aan Zee is met name de laatste categorie het meest interessant. Daarnaast biedt het project aantrekkelijke perspectieven voor recreatie- en tweede woningen. Vanwege het specifieke karakter van het project en marktonzekerheden is de daadwerkelijke vraag naar recreatie- en tweede woningen op deze locatie echter lastig te kwantificeren. Mede om die reden is in de ramingen uitgegaan van verschillende varianten.

Projectvarianten

Voor deze varianten geldt in algemene zin dat water in de vorm van een haven, met watergebonden activiteiten en wonen aan water een grote aantrekkingskracht heeft. Het marktpotentieel is vervolgens vertaald in een tweetal varianten, namelijk een basismodel en een groeimodel.

- De basisvariant gaat ervan uit dat wonen aan het water aantrekkelijk is, dus dat het terugbrengen van een haven op de plaats waar die ooit gelegen heeft, met daaraan toegevoegd voorzieningen en permanente woningen, een goede toevoeging aan het bestaande aanbod is en daardoor marktkansen heeft.
- Het groeimodel (opgesplitst in een gematigd en ambitieus scenario) is een uitbreiding van de basisvariant in de zin dat gefaseerd recreatieve en tweede woningen op de markt worden gebracht. Gelet op de eerder genoemde onzekerheden is bij de verdere uitwerking uitgegaan van verschillende afzetmogelijkheden voor recreatie- en tweede woningen (zie tabel 1).

Tabel S.1 Veronderstellingen totale afzet woningen (permanente en recreatie- en tweede woningen)

Woningmarktsegment	Basismodel	Groeimodel Gematigd	Groeimodel ambitieus
Lokale behoefte	75	100	100
Regionale/landelijke behoefte	50	75	100
Behoefte buitenland	25	50	100
Totaal	**150**	**225**	**300**

Financieel-economische analyse: uitkomsten basisramingen

Investeringskosten

De benodigde investeringen voor de realisatie van de planelementen van het project Sluis aan Zee worden globaal geraamd op € 52 miljoen. Dit bedrag is inclusief BTW, 25% voorbereiding, directie en toezicht en risico. Dit bedrag is exclusief grondverwerving en nutsvoorzieningen. De aanleg van de jachthaven (inclusief voorzieningen) zelf is het meest kostbaar (€ 24 miljoen). De kosten van het bevaarbaar maken van het uitwateringskanaal en het inrichten van natuurgebieden liggen in de orde van grootte € 21,3 miljoen. Voor de realisatie van de zeesluis, de wachthavens en de strekdam moet € 6,5 miljoen gerekend worden.

Exploitatiekosten

De exploitatie na realisatie van de genoemde voorzieningen brengt kosten met zich mee. Relevante componenten in het kader van de exploitatie van de jachthaven, het kanaal en de zeesluis zijn de kosten van haventoezicht- en beheer, sluisbediening, het baggeren van jachthaven en vaarwegen en onderhoudswerkzaamheden. Op basis van de gevoerde gesprekken en gegevens over het kostenniveau van andere min of meer vergelijkbare jachthavens worden de exploitatielasten geraamd op gemiddeld € 350.000 per jaar.

Opbrengsten

De opbrengsten zijn sterk afhankelijk van de ontwikkelingsvariant waarvoor uiteindelijk gekozen wordt. Ook kan een onderscheid gemaakt worden tussen eenmalige en structurele opbrengsten. De opbrengsten uit verkoop van grond ten behoeve van woningbouw, horeca- en detailhandel en hotelaccommodatie zijn eenmalig, evenals de verkoop van bij de werkzaamheden vrijgekomen sediment. De eenmalige opbrengsten lopen op van circa € 5 miljoen in het basismodel tot € 34 miljoen in het ambitieuze

groeimodel. De (exploitatie)opbrengsten uit liggelden van de jachthaven en extra belastingopbrengsten (OZB, toeristenbelasting) dragen daarentegen een structureel karakter. Deze opbrengsten variëren van minimaal € 0,7 miljoen in het basismodel tot € 1,1 miljoen in de ambitieuze variant. Zoals gezegd keren deze opbrengsten jaarlijks terug.

Confrontatie kosten en opbrengsten

Confrontatie van kosten en opbrengsten biedt inzicht in de financiële dekking van het project Sluis aan Zee (zie tabel 2). De analyse laat zien dat de jachthaven rendabel moet zijn te exploiteren. Daarbij gaat het dan wel om de meest ambitieuze projectvariant, waarbij bovendien ongeveer 50% van de maximaal geraamde opbrengst uit de verkoop van vrijgekomen sediment gerealiseerd wordt. Voor de realisatie van de vaarverbinding kan weliswaar mogelijk ook een beroep op de verkoopopbrengst van de vrijkomende sedimenten gedaan worden, maar dit is onvoldoende om de kosten te dekken.

Tabel S.2 Netto contante waarde (prijspeil 2003, in miljoen euro)*

Jachthaven	**Basis**	**Midden**	**Ambitie**
NCW kosten	€ 33	€ 31	€ 28
NCW opbrengsten	€ 10	€ 19	€ 29
Saldo	**-€ 23**	**-€ 12**	**€ 1**
Totale project 1)	**Basis**	**Midden**	**Ambitie**
NCW kosten	€ 70	€ 65	€ 59
NCW opbrengsten	€ 10	€ 21	€ 34
Saldo	**-€ 60**	**-€ 44**	**-€ 25**

*** Bij de berekening is uitgegaan van een tijdshorizon t/m 2020.**

1) inclusief vaarverbinding en zeesluis

Uitkomsten gevoeligheidsanalyses

Om een indruk te krijgen van de robuustheid van de uitkomsten is een gevoeligheidsanalyse uitgevoerd. Daarbij is gekeken in hoeverre het financiële beeld verandert indien van andere veronderstellingen wordt uitgegaan. In tabel 3 zijn de uitkomsten samengevat.

- ***Opbrengstwaarde van het sediment***
  De opbrengstwaarde van de vrijkomende sedimenten zijn op dit moment nog hoogst onzeker. Door de Grontmij worden deze opbrengsten geschat op minimaal 0 en maximaal 32,5 miljoen euro. In de basisramingen is in de ambitieuze variant voorzichtigheidshalve uitgegaan van de helft van de genoemde maximale opbrengst. Bij een hogere opbrengstwaarde wordt het project uiteraard financieel aantrekkelijker en neemt het positieve saldo voor de jachthaven in de ambitievariant toe tot 6 miljoen euro. Omgekeerd geldt dat bij een lagere opbrengstwaarde het project uiteraard financieel minder aantrekkelijk wordt.

- ***Wijziging discontovoet***
  Om de bedragen contant te maken is voor het bepalen van de opbrengsten uit woningbouw, de horecafaciliteiten en de hotelaccommodatie uitgegaan van 8%. Het hanteren van een lager percentage is gerechtvaardigd indien er meer zekerheid ontstaat over deze opbrengsten (bijvoorbeeld bij gebleken marktvraag) en er daardoor voor de initiatiefnemer minder risico's zijn verbonden aan het project. Om het effect daarvan zichtbaar te maken zijn de plannen nogmaals doorgerekend op basis van een risicovrije discontovoet van 4%. Hierdoor verbetert het financiële saldo voor alle varianten.

Tabel S.3 Uitkomsten gevoeligheidsanalyses: saldo kosten en opbrengsten in 2003 (Netto Contante Waarde, x miljoen euro)

Veronderstelling	Basis	Midden	Ambitie
75% maximale verkoopopbrengst sediment (i.p.v. 50%)			
Jachthaven	-€ 8	-€ 2	€ 6
Totale project	-€ 32	-€ 26	-€ 17
25% maximale verkoopopbrengst sediment (i.p.v. 50%)			
Jachthaven	-€ 18	-€ 12	- € 3
Totale project	-€ 51	-€ 44	-€ 34
Discontovoet rode functies 4% (i.p.v 8%)			
Jachthaven	-€ 17	-€ 3	€ 13
Totale project	-€ 54	-€ 35	-€ 12

Cumulatie van effecten

In bovenstaande gevoeligheidsanalyses is alleen gekeken naar de effecten als een van de uitgangspunten/ veronderstellingen wordt gewijzigd. Het is denkbaar dat in de praktijk sprake kan zijn van een cumulatie van effecten. Om het effect daarvan zichtbaar te maken is een situatie doorgerekend waarbij enkele positieve effecten worden gecombineerd (hogere opbrengsten uit verkoop sediment, meer zekerheid over toekomstige opbrengsten uit verkoop woningen). Onderstaande tabel laat zien dat in dat geval in alle drie de onderscheiden varianten zo goed als sprake is van een positief saldo voor de jachthaven. Ditzelfde geldt in feite voor het totale project in de meest ambitieuze variant.

Tabel 4 Cumulatie van effecten: saldo kosten en opbrengsten in 2003 (Netto Contante Waarde, x miljoen euro)

Veronderstelling: ***Cumulatie van effecten***	Basis	Midden	Ambitie
Jachthaven	-€ 1	€ 7	€ 18
Totaal	-€ 24	-€ 15	-€ 2

Economische impact

Directe en indirecte effecten

De aanleg van de haven en de overige planelementen levert tegen de 700 à 1.200 tijdelijke arbeidsjaren op – zowel in West Zeeuwsch-Vlaanderen als daarbuiten. Van blijvend belang voor de regio, en Sluis in het bijzonder, zijn de te verwachten structurele effecten. Gelet op de geformuleerde uitgangspunten wordt gerekend op ruim € 5 miljoen toegevoegde waarde (lonen werknemers, winst e.d.) in de basisvariant. Deze toegevoegde waarde wordt gecreëerd bij allerlei bedrijven (detailhandel, horeca, woonwinkels, bouwnijverheid, e.d.) die in meer of mindere mate profiteren van de bestedingen van gebruikers van de jachthaven en omliggende voorzieningen. Dit komt neer op zo'n 100 structurele arbeidsplaatsen. In de meest ambitieuze variant gelden getallen van respectievelijk € 9 miljoen en 190 arbeidsjaren. Ongeveer 60% van de extra werkgelegenheid komt in de directe omgeving van Sluis tot stand. De rest met name elders in de regio en overig Zeeland.

Uitstralingseffecten

De realisatie van het project Sluis aan Zee is niet alleen van belang vanwege de directe en indirecte bijdrage aan de lokale/ regionale economie, maar ook vanwege allerlei andere uitstralingseffecten. Deze effecten zijn alleen in kwalitatieve zin aangeduid. Daarbij gaat het om de volgende elementen:

- Het herstel van de historische stroomgeul biedt mogelijkheden voor natuurontwikkeling en leidt daarmee tot herstel van ecologische en landschappelijke kwaliteiten van West Zeeuwsch-Vlaanderen.
- De aanleg van de jachthaven in combinatie met het geplande herstel van de historische wal- en grachtcontouren maakt West Zeeuwsch-Vlaanderen aantrekkelijker als woon- en recreatiegebied.
- Door de realisatie van de jachthaven neemt de aantrekkelijk en levendigheid van het omliggende gebied toe en kan Sluis zijn huidige positie als elkweervoorziening voor de omliggende regio blijven vervullen. In die zin is het project onlosmakelijk verbonden met andere ontwikkelingen in het gebied. Met de realisatie van de vaarverbinding neemt ook de levendigheid van bijvoorbeeld Cadzand-Bad toe (met name de zuidkant) en ontstaan er (op termijn) mogelijkheden voor realisatie van aanvullende watersportvoorzieningen langs de bevaarbare route, bijvoorbeeld in Cadzand-Bad. Daarmee vindt spreiding van risico en rendementen over de regio plaats. Gezien de vraag vanuit de markt is het echter niet gewenst om bij aanvang al op verschillende ontwikkelingen in te zetten.
- Een toename van de watersportvoorzieningen betekent tevens een toename van de vraag naar allerlei onderhouds- en aanverwante diensten door bezitters van jachten. In de bestaande verhoudingen kan (binnen de regio) vooral Breskens hiervan de vruchten plukken.

Tenslotte

Uit de financiële analyse blijkt dat de aanleg en exploitatie van de jachthaven en het direct omliggende gebied op zich rendabel kan worden gerealiseerd. De inkomsten uit woningbouw e.d. en de inkomsten uit exploitatie van de jachthaven zijn daarentegen onvoldoende om de totale investeringen in zowel de jachthaven, de zeesluis en de vaarverbinding in directe financiële zin volledig rendabel te maken. Dekking van deze kosten kan grotendeels plaatsvinden door middel van subsidies.

Ondanks het feit dat voor het totale project extra middelen nodig zijn, leidt realisatie van het project in economische en maatschappelijke zin tot een aantal belangrijke positieve effecten. Op met name lokaal niveau geeft de geplande woningbouw en de opwaardering van het toeristisch-recreatief product de zo noodzakelijke extra stimulans voor de plaatselijke economie. Dit wordt zichtbaar in een stijging van de omzetten van de detailhandel en het toeristisch bedrijfsleven in Sluis en omliggende regio en in een toename van de directe en indirecte werkgelegenheid en de toegevoegde waarde. Zonder het project zal het dag- en kooptoerisme in Sluis teruglopen. Dit leidt tot dalende omzetten en een afname van werkgelegenheid in de toeristische sector.

De effecten voor de regio zijn breder en vooral gelegen in een versterking van de landschappelijke en ecologische waarden. Realisatie van Sluis aan Zee biedt voor de regio daarnaast een uitbreiding van de toeristische ontwikkelingsmogelijkheden, alsmede een versterking van de positie van het watersportcluster in de regio. Sluis aan Zee staat daarmee niet op zichzelf, maar is ook van invloed op de aantrekkelijkheid van West Zeeuwsch-Vlaanderen als geheel.

Eindconclusie

Realisatie van Sluis aan Zee is zeer aan te bevelen gezien de impact op het behoud en de versterking van de positie van Sluis en omliggende regio als toeristisch-recreatieve bestemming en de zo noodzakelijke extra stimulans voor de plaatselijke economie. Het project is ook in financiële zin haalbaar, mits de afzet van sediment voldoende oplevert en aanvullende financiële dekking wordt gevonden voor de realisatie van de vaarverbinding en de zeesluis. West Zeeuwsch-Vlaanderen heeft een nieuwe impuls nodig. Met Sluis aan Zee is deze gevonden.

1 Inleiding

1.1 Aanleiding en doel

Het sociaal-economische functioneren van West Zeeuwsch-Vlaanderen staat steeds meer onder druk. Dit heeft niet alleen te maken met de bestaande economische en demografische structuur, maar ook met allerlei ontwikkelingen waardoor bestaande negatieve sociaal-economische tendensen worden versterkt. In het gebied is sprake van ontvolking: jongeren trekken weg uit de regio, terwijl het aandeel ouderen in West Zeeuwsch-Vlaanderen beduidend hoger ligt dan elders in Zeeland en de rest van Nederland. De werkgelegenheid in de regio is in de afgelopen jaren weliswaar toegenomen (mede vanwege de gunstige economische conjunctuur), maar veel minder snel in vergelijking met het landelijke gemiddelde. In Sluis-Aardenburg daalde de werkgelegenheid zelfs in de periode 1996-1999. In feite zijn sinds de wederopbouw na de Tweede Wereldoorlog geen grote investeringen meer gepleegd in de regio.

De bestaande negatieve sociaal-economische tendensen worden versterkt door allerlei ontwikkelingen. Op internationale schaal heeft het wegvallen van de nationale grenzen grote gevolgen voor dit gebied. Alhoewel hier ook kansen uit voortvloeien zullen op korte termijn de economische gevolgen merkbaar zijn bij financiële instellingen, detailhandel en horeca. De bestaansbasis van deze sectoren hangt direct samen met de nabijheid van België, met name in Sluis. Daarnaast boeten de agrarische sector en de visserij steeds meer aan belang in en nemen de dienstensector en in sterkere mate de toeristische sector de rol van belangrijkste economische pijler over. Ook de vervanging van het autoveer Vlissingen-Breskens door een vaste oeververbinding ter hoogte van Terneuzen heeft invloed op het economisch functioneren van de regio. Vanwege de vaste oeververbinding neemt de bereikbaarheid van Zeeuwsch-Vlaanderen als geheel weliswaar toe, maar daar staat tegenover dat er onder andere in West Zeeuwsch-Vlaanderen werkgelegenheid verdwijnt door het opheffen van de bestaande autoveerdiensten.

Om te voorkomen dat de regionale economie in West Zeeuwsch-Vlaanderen wegzakt, zijn nieuwe impulsen nodig voor het gebied. Naast de opwaardering van Cadzand-Bad en de aanpak van Breskens, is de realisatie van het project Sluis aan Zee een van de drie majeure speerpuntprojecten. Bovendien werkt de Gebiedscommissie West Zeeuwsch-Vlaanderen momenteel aan een gebiedsprogramma dat door middel van het uitvoeren van concrete projecten een bijdrage moet leveren aan een duurzame, leefbare en in economisch opzicht daadkrachtige samenleving.

Belangrijke elementen uit het plan Sluis aan Zee zijn de realisatie van een jachthaven met ongeveer 600 ligplaatsen en een zeesluis bij Cadzand-Bad. Alhoewel er op dit moment een aansprekend plan ligt en er een m.e.r.-procedure in gang is gezet, is nog weinig bekend over de economische haalbaarheid en uitvoerbaarheid van de plannen. Om die reden heeft de Gemeente Sluis-Aardenburg opdracht aan ECORYS verleend tot het uitvoeren van een studie naar de financieel-economische haalbaarheid van de

plannen (inclusief marktanalyse) alsmede de economische effecten van het project in bredere zin. In dit rapport worden de bevindingen van de haalbaarheidstudie gepresenteerd.

1.2 Projectomschrijving Sluis aan Zee

Het project Sluis aan Zee beoogt de historische open vaarverbinding van Sluis (en ook Retranchement en Cadzand-Bad) met de Noordzee in ere te herstellen, grotendeels via de oude loop van 't Zwin. In Sluis zelf wordt een jachthaven aangelegd op de in de negentiende eeuw volledig verzande historische locatie. Dit schept mogelijkheden tot recreatieve vaart direct tot aan het historisch centrum van Sluis en zorgt daarmee voor behoud en versterking van het dag- en kooptoerisme. Ook andere kernen in het gebied, zoals Retranchement, Cadzand-Bad, Breskens, Aardenburg en Oostburg zullen profiteren van de nieuwe infrastructuur.

Als onderdeel van het project Sluis aan Zee is bovendien voorzien in de aanleg van zowel woningen, verblijfseenheden als horeca- en detailhandelsvoorzieningen rond de jachthaven. Realisatie van het project biedt tevens mogelijkheden voor versterking van de actuele en potentiële waarden op het gebied van landschap, natuur en cultuurhistorie in de grensoverschrijdende regio.

Toelichting planelementen Sluis aan Zee

- ***De haven van Sluis***

  Voor de locatie van de jachthaven is gekozen voor de Sluissche Havenpolder en Mariapolder. Op deze plek – gelegen tussen de oude stadswallen en de noordwest rand van de stad – was in vroeger tijd ook al een haven te vinden. De historische locatie en aanliggende wallen- en grachtenstructuur zal in het kader van dit project worden uitgegraven. Uiteindelijk moet de jachthaven plaats bieden aan ongeveer 600 zeegaande jachten. Ook worden enkele ligplaatsen voor charters gereserveerd. Ook onderdeel van de plannen zijn de aan te leggen havenfaciliteiten, alsmede woningbouw en parkeervoorzieningen. Tevens is er ruimte voor hotelfaciliteiten en overige voorzieningen, zoals horeca en detailhandel.

- ***Bevaarbaar maken en doortrekken uitwateringskanaal***

  Op dit moment loopt er al gedeeltelijk een uitwateringskanaal over het tracé. Met het oog op de geschiktheid voor zeegaande jachten dient verbreding en verdieping van dit vaarwater plaats te vinden, middels uitbaggeren of opzetten van het peil of beiden. Ter hoogte van Retranchement zijn er vervolgens twee mogelijkheden. Of het bestaande Uitwateringskanaal volgen of een extra kanaal graven langs de grens met België, waardoor een eiland ontstaat waarop natuurontwikkeling dan wel ontwikkeling van extensieve verblijfsrecreatie kan plaatsvinden. Tevens wordt bij Retranchement voorzien in een dertigtal ligplaatsen en eventueel een trekschuit. Tenslotte dient als laatste schakel in de keten een verbindingskanaal gegraven te worden dat de haven in Sluis aansluit op het uitwateringskanaal.

- ***Zeesluis en wachthaven***

  De bedoeling is straks via het huidige uitwateringskanaal de verbinding met de zee te voltooien. Daartoe dient een aantal aanpassingen gemaakt te worden. Allereerst zal naast het bestaande gemaal een zeekerende sluis gerealiseerd (moeten) worden, die geschikt is voor zeegaande jachten en de bruine zeilvaart (charters). Teneinde een goede opvangmogelijkheid te creëren voor schuttende jachten wordt in de plannen tevens uitgegaan van de aanleg van een beperkt aantal wachtplaatsen aan zowel de zee- als landzijde van de sluis. Uit veiligheidsoverwegingen wordt bovendien de strekdam aan de zeezijde verlengd.

1.3 Leeswijzer

- Om het project Sluis aan Zee in een breder perspectief te plaatsen wordt in ***hoofdstuk 2*** gekeken naar de sociaal-economische positie van Sluis. Achtereenvolgens komen aan bod: het huidige sociaal-economische beeld, de bedreigingen alsmede de kansen die zich voordoen.

- In ***hoofdstuk 3*** wordt nader ingegaan op het aanwezige marktpotentieel voor het nieuw te realiseren project. Gezien de invulling van de voorliggende plannen is onder andere een analyse gemaakt van de behoefte aan en het gebruik van permanente en tweede woningen, recreatie-woningen, ligplaatsen in jachthavens en recreatieve- en horecavoorzieningen. Daarbij is gebruik gemaakt van diverse schriftelijke bronnen en gesprekken met marktpartijen en andere deskundigen (zie geraadpleegde bronnen en bijlage 2 voor een overzicht)

- Op basis van dit marktpotentieel wordt in ***hoofdstuk 4*** een inschatting gemaakt van de te verwachten (financiële) opbrengsten. Gezien de langere termijn die daarbij in beschouwing wordt genomen en de daaraan verbonden onzekerheden is gewerkt met enkele scenario's. Op die manier wordt het speelveld zichtbaar. De opbrengsten zijn vervolgens geconfronteerd met de relevante kostenposten (investeringskosten, exploitatiekosten), waarbij ook rekening is gehouden met de fasering van de uitvoering van de planelementen. Confrontatie van kosten en opbrengsten geeft een beeld van de financiële haalbaarheid.

- Voor het verkrijgen van inzicht in het uiteindelijke effect van het plan is een financieel-economische analyse en de daaronder liggende marktanalyse niet voldoende. Er zullen immers ook allerlei andere partijen voordeel hebben van de uitvoering van de maatregelen, maar daar niet rechtstreeks voor betalen. Om dergelijke effecten zichtbaar te maken en te komen tot een juiste beoordeling van de plannen, dient tevens te worden gekeken naar de economische spin-off van het project. In ***hoofdstuk 5*** wordt op dergelijke effecten ingegaan en wordt de bredere economische impact van Sluis aan Zee in kaart gebracht.

- ***Hoofdstuk 6*** bevat de belangrijkste conclusies.

Het rapport wordt voorafgegaan door een ***samenvatting*** van de belangrijkste uitkomsten van de haalbaarheids- en impact studie. In de ***bijlagen*** zijn nadere detailleringen opgenomen.

2 Sluis aan Zee in breder perspectief

2.1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt gekeken naar de sociaal economische positie van Sluis. Achtereenvolgens komen aan bod: het huidige sociaal-economische beeld, de bedreigingen alsmede de kansen die zich voordoen.

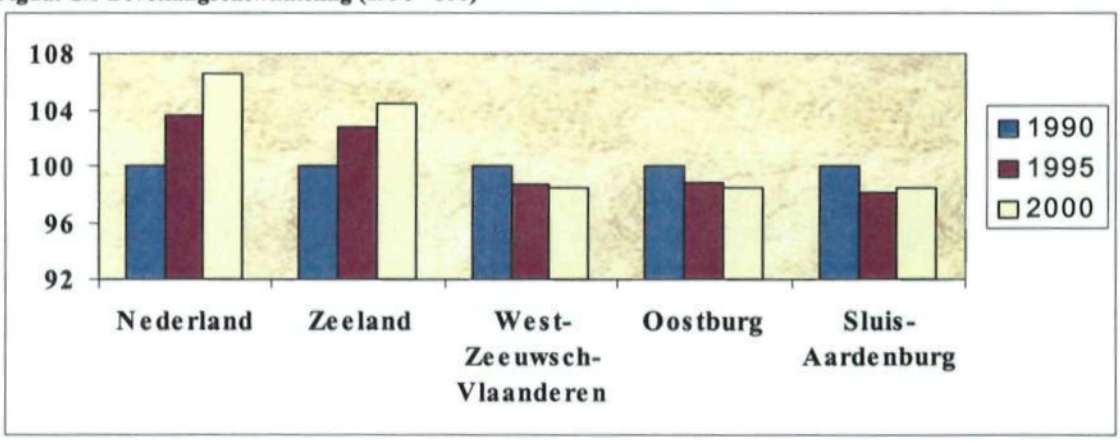
2.2 Sociaal-economisch beeld

Bevolking en wonen

De gemeente Sluis-Aardenburg vormt samen met de gemeente Oostburg het gebied West Zeeuwsch-Vlaanderen. Het gebied strekt zich uit tussen Breskens en de Belgische grens en wordt daarbij enerzijds begrensd door de Noordzeekust en anderzijds de grens met de gemeente Terneuzen. Hier ontwikkelde zich een gebied op de grens van land en water met geheel eigen landschappelijke en cultuurhistorische kwaliteiten. Gelegen aan 't Zwin, dat Brugge met de zee verbond, behoorde het gebied in de late Middeleeuwen tot het centrum van de toenmalige wereld. Nu is het vooral een landbouwgebied dat door de jaren heen meer en meer ontdekt is door toeristen en recreanten.

De regio biedt onderdak aan circa 24.600 inwoners en is daarmee goed voor 6,4% van de totale bevolking in de provincie Zeeland. Van dit totaal woont circa 73% in de gemeente Oostburg en 27% in de gemeente Sluis-Aardenburg. De bevolkingsgroei in Zeeland blijft achter bij de ontwikkelingen op nationaal niveau. Voor West Zeeuwsch-Vlaanderen is zelfs sprake van een afname van de bevolking (zie figuur 2.1). Dit geldt zowel voor Oostburg als voor Sluis-Aardenburg.

Figuur 2.1 Bevolkingsontwikkeling (1990 =100)



Bron: CBS

De afname van de bevolking zet zich ook in de toekomst voort onder invloed van een verdergaande vergrijzing en ontgroening en een negatief migratiesaldo. Illustratief in dit verband is het relatief geringe aandeel 0 – 14 jarigen in de bevolkingspopulatie van de regio ten opzichte van de rest van Nederland en overig Zeeland. Het aandeel 65-plussers is daarentegen beduidend groter. Door de afname van de bevolking loopt de plaatselijke middenstand (steeds meer) omzet mis en dreigen ook andere (sociale) voorzieningen, zoals bijvoorbeeld scholen en zorgvoorzieningen weg te vallen.

Tabel 2.1 Bevolking (2001) naar leeftijdsklassen

Gemeente/gebied	0-14	15-24	25-34	35-44	45-54	55-64	65-74	75+
Sluis-Aardenburg	15,6%	9,2%	12,6%	14,3%	15,4%	11,9%	10,2%	10,7%
Oostburg	16,3%	9,4%	12,5%	14,5%	15,3%	11,9%	9,8%	10,3%
Provincie zeeland	18,5%	11,1%	13,4%	14,7%	14,8%	11,1%	8,5%	7,9%
Nederland	18,6%	11,8%	15,2%	16,0%	14,5%	10,1%	7,5%	6,1%

Bron: Primos

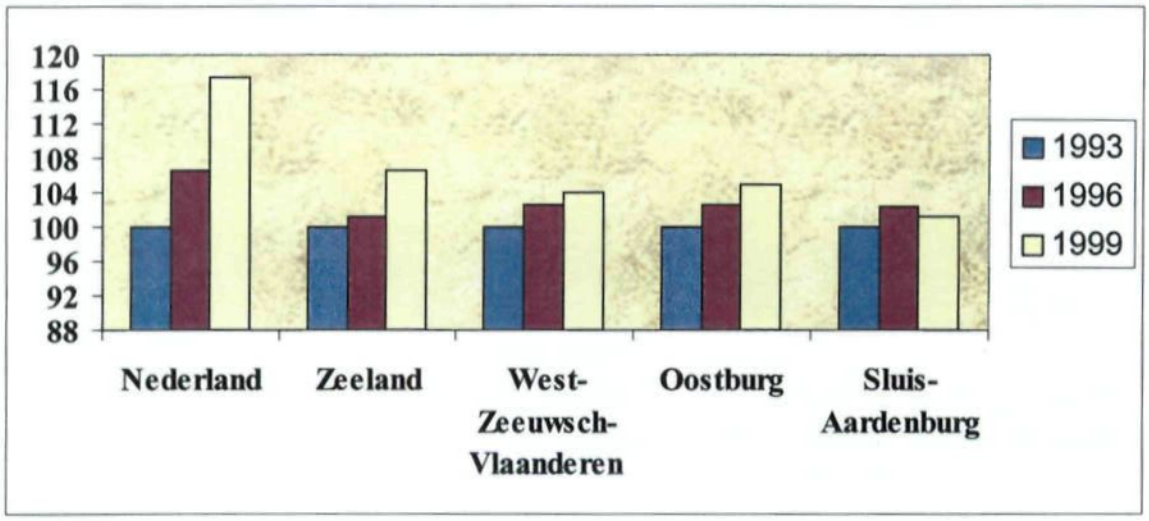
Bedrijvigheid en werkgelegenheid

Het aantal banen van werknemers in 1999 in West Zeeuwsch-Vlaanderen bedraagt volgens het CBS 6.690. Dit komt overeen met circa 5% van het totale aantal banen in de provincie. In Sluis-Aardenburg is circa 25% van de werkgelegenheid in de regio geconcentreerd. De belangrijkste economische sectoren in West Zeeuwsch-Vlaanderen zijn de landbouw en visserij, de handel- en de toeristensector. Samen maken zij ruim de helft uit van de totale werkgelegenheid van ongeveer 10.000 personen in het gebied.

In de afgelopen periode is de totale werkgelegenheid in de regio licht gegroeid (figuur 2.2). Die groei deed zich voor in de kleinschalige industrie en met name in de toeristische sector en de handelsector. Daarmee profiteerde het gebied niet ten volle van de economische hoogconjunctuur in die periode. In Sluis-Aardenburg is in de periode 1996-1999 zelfs sprake van een afname van de werkgelegenheid.

Op provinciaal en met name op landelijk niveau groeide de werkgelegenheid veel sneller. Ook na 1999 is hier geen verandering in gekomen. De landbouw bleef wat de werkgelegenheid betreft vrijwel constant, maar het aantal bedrijven dat landbouw als hoofdberoep heeft werd kleiner. Daarmee volgde de landbouw in het gebied vrijwel het landelijk beeld. De werkgelegenheid in de bouwnijverheid, de overheid, de gezondheidszorg en het onderwijs nam af. Voor nieuwe bedrijvigheid is slechts beperkt ruimte. Vanuit rijks- en provinciaal beleid gelden restricties op de introductie van nieuwe industrie en de uitgifte van bedrijventerrein.

Figuur 2.2 Werkgelegenheidsontwikkeling (aantal banen) (1993 =100)



Bron: CBS

Voorzieningen

Het voorzieningenniveau in West Zeeuwsch-Vlaanderen is sterk bepaald door de positie van de regio als grensgebied met België. De ontwikkeling in de sectoren financiële dienstverlening, de detailhandel en recreatie en toerisme - en daarmee ook de horeca – zijn hier sterk van afhankelijk. De regio en dan met name Sluis trekt veel dagtoeristen van buiten de regio aan. Hierdoor is sprake van een relatief omvangrijk winkel en horeca aanbod.

Het detailhandelsaanbod in de gemeente Sluis-Aardenburg telt 244 winkels, waarvan 54 gericht op dagelijkse boodschappen (D&P 2000). Het aandeel voorzieningen voor dagelijkse boodschappen is daarmee relatief hoog ten opzichte van het landelijke gemiddelde. Voor de niet-dagelijkse boodschappen springen met name de verkoop van kleding- en modeartikelen, horecavoorzieningen en banken er ten opzichte van het landelijk beeld uit. Het totale winkelaanbod per 1.000 inwoners in Sluis-Aardenburg komt op ongeveer 37. Gemiddeld in Zeeland en overig Nederland ligt deze verhouding om en nabij de 15.

Illustratief voor de betekenis van het dag- en kooptoerisme voor Sluis-Aardenburg is ook het feit dat het aantal horecabedrijven per 10.000 inwoners in de gemeente een factor 4 hoger ligt dan bij een gemiddelde andere stad met een dergelijke omvang. Met name het aantal maaltijdverstrekkers (factor 10) en logiesverstrekkers (factor 7) vallen fors hoger uit.

Tabel 2.1 Aanbod horecabedrijven per 10.000 inwoners

	Gemeente Sluis-Aardenburg	Gemeente Oostburg	West Zeeuwsch-Vlaanderen	Zeeland	Nederland
Drankverstrekkers	29	31	30	20	12
Spijsverstrekkers	12	11	11	7	6
Maaltijdverstrekkers	59	20	30	11	6
Logiesverstrekkers	12	18	17	6	2
Totaal bedrijven	**113**	**80**	**89**	**45**	**29**

Bron: Horeca in cijfers 2001

2.3 Vooruitzichten

De economische en ruimtelijke toekomst van Sluis-Aardenburg en omliggende regio is bedreigend. De tendens van ontgroening en vergrijzing van de bevolking en het wegtrekken van het intellectueel kapitaal naar gebieden elders in Nederland vormen een gevaar voor het algemeen voorzieningenniveau in de regio. Een dergelijke demografische ontwikkeling heeft uiteraard ook gevolgen voor de regionale arbeidsmarkt. Over het algemeen wordt het steeds moeilijker hoog geschoolde arbeid te werven. Dit komt de kansrijkheid van (nieuwe) bedrijvigheid in de regio uiteraard niet ten goede. Al met al legt de huidige achterblijvende werkgelegenheidsontwikkeling een zware druk op de regionale economie. De volgende ontwikkelingen versterken dit nog eens.

- ***Afnemend belang agrarische sector***
  De landbouw is in het gebied niet langer de drager van de economie, maar is nog wel de belangrijkste ruimtelijke drager. Daarbij kenmerken de landbouwbedrijven in de regio zich door hun kleinschaligheid. Schaalvergroting van de sector plaatst de agrarische bedrijvigheid in de regio in een (nog) meer ongunstige (internationale) concurrentiepositie die daarmee dus steeds verder dreigt af te kalven. Mede als gevolg hiervan, wordt opvolging steeds meer een probleem. De verwachting is dat op korte termijn een groot aantal bedrijven voor de landbouw verloren gaat. Voor andere functies zoals natuur, recreatie en bedrijventerreinen worden ruimteclaims neergelegd, waarbij het voornamelijk om landbouwgronden gaat.

- ***Verdwijnen economische grenzen***
  West Zeeuwsch-Vlaanderen en met name Sluis heeft van oudsher sterke (economische) banden met onze zuiderburen. Het wegvallen van de economische grenzen en ook de invoering van de euro zal daarom in de regio niet onopgemerkt voorbij gaan. Zo loopt de regio nu al belangrijke inkomsten uit valutawissel mis en zal door de harmonisatie van de Europese fiscale regelgeving een deel van het (Belgische) klantenbestand voor het regionale bankwezen verloren gaan. Daarmee komt ook het afgeleide kooptoerisme als gevolg van het uitblijven van bezoekersstromen uit België zonder aanvullende maatregelen onder druk te staan.

- ***Aanleg Westerschelde tunnel***
  Door de op handen zijnde vervanging van het autoveer bij Breskens door een meer oostelijk gelegen tunnel bij Terneuzen dreigt het gebied in een meer geïsoleerde positie te geraken. De bereikbaarheid van geheel Zeeuwsch-Vlaanderen neemt weliswaar toe, maar de kustregio krijgt te maken met een meer perifere ligging ten opzichte van de belangrijkste verkeersassen. Op grond van eerder onderzoek van NEI (1997) is het totale werkgelegenheidsverlies in West Zeeuwsch-Vlaanderen geschat op 205 tot 285 arbeidsplaatsen. Daarvan hebben 25 tot 35 banen betrekking op de gemeente Sluis-Aardenburg.

Op grond van deze ontwikkelingen en de relatief zwakke economische uitgangspositie kan worden geconcludeerd dat het welvaartsniveau van de regio in het geding is. De toeristische sector heeft de rol van economische trekker in de afgelopen decennia weliswaar met succes overgenomen, maar staat ook voor een noodzakelijke vernieuwing van het product om in de markt te blijven. Concurrentie vanuit andere regio's – met name vanuit het buitenland (lage vliegtarieven et cetera) – maakt een nog verder uitstel van de kwaliteitsverbetering niet mogelijk. De toeristische sector in West Zeeuwsch-Vlaanderen stagneert (zie o.a. NEI 2001), terwijl in andere regio's volop wordt geïnvesteerd.

2.4 Kansen voor de toekomst

De regio heeft een aantal sterke troeven voor de toekomst. Met zijn ligging aan een prachtige kustzone en zijn rijkdom aan karakteristieke landschappen, cultuurhistorisch erfgoed en rust en ruimte is het een aantrekkelijk gebied om te wonen, te werken en te recreëren. Door zijn geografische ligging trekt het gebied zowel bezoekers uit Nederland als uit het Belgische achterland. Ongeveer 80% van het dagbezoek in Sluis is afkomstig uit Vlaanderen[1]. Vooral de groep vermogende ouderen uit het aangrenzende arrondissement Brugge die de regio regelmatig bezoekt, vormt in dit verband een interessante doelgroep voor West Zeeuwsch-Vlaanderen. Daarbij vindt met name in de nabijgelegen kustplaatsen Knokke-Heist en Blankenberge een relatief sterke bevolkinggroei plaats als gevolg van een migratieoverschot van vooral oudere bevolkingsgroepen. Naast Belgen en Nederlanders, bestaat de bezoekerstroom ook uit Engelse, Duitse en Franse toeristen. De recreatiemarkt biedt voor de toekomst kansen. Met de doorgaande vergrijzing neemt het aantal mensen met veel vrije tijd toe. De gestegen en nog stijgende welvaart maakt dat recreanten steeds meer te besteden hebben.

Een belangrijke kans biedt ook de gebiedsgerichte aanpak voor West Zeeuwsch-Vlaanderen. Door samenhangen tussen ingrepen in het gebied optimaal te benutten en strijdigheden te voorkomen, wordt een meerwaarde bereikt. In die aanpak gaat versterking van de economische basis hand in hand met verbetering van de kwaliteit van de omgeving teneinde een basis te leggen voor een verhoging van de leefbaarheid van

[1] Uit: Recreatievisie West Zeeuwsch-Vlaanderen.

het gebied. Een belangrijk onderdeel van deze gebiedsgerichte aanpak is een integrale visie op de ontwikkeling van de kustzone. Juist in dat plangebied liggen de grootste opgaven en ook de grootste potenties.

Behoud en versterking van het toeristisch-recreatief potentieel is belangrijk voor de economische vitaliteit van de regio en biedt goede kansen om de negatieve sociaal-economische en demografische tendensen te keren. Dit is direct ook het enige perspectief aangezien andere perspectieven, zoals nieuwe industrie, bedrijvigheid en diensten door rijks- en provinciaal beleid gering zijn. De aanleg van de jachthaven in Sluis is een uitgelezen kans om te komen tot een optimale versterking en kwaliteitsverbetering van het huidige toeristisch-recreatieve product. Deze kwaliteitsverbetering is essentieel voor behoud en versterking van het huidige niveau van dag- en kooptoerisme in Sluis. Immers, zowel het aantal toeristische bedrijven als de nominale omzet van de sector zijn al enige jaren nagenoeg stabiel en stilstand betekent achteruitgang. Omdat Sluis ook fungeert als elkweervoorziening voor vakantiegangers in de regio is behoud en versterking van de kwaliteit van Sluis tevens van groot belang voor de toeristisch-recreatieve aantrekkelijkheid van de regio in totaliteit.

3 Marktpotentieel

3.1 Inleiding

Gezien de voorliggende plannen voor Sluis aan Zee dient inzicht te worden verkregen in het marktpotentieel voor:

- *Jachthavenvoorzieningen*
- *Woningen (zowel permanente als tijdelijke bewoning)*
- *Overige voorzieningen*

Op basis van landelijke trends en ontwikkelingen en de specifieke ontwikkeling van Zeeland en West Zeeuwsch-Vlaanderen wordt hierop nader ingegaan. Dit algemene beeld is op basis van gesprekken met marktpartijen en andere deskundigen verder aangescherpt.

3.2 Jachthavenvoorzieningen

Algemeen beeld

De watersportsector in Nederland heeft mede vanwege de gunstige economische conjunctuur een aantal zeer goede jaren achter de rug. Dit gunstige beeld wordt onder andere zichtbaar in een sterke toename van het aantal bootbezitters. Mede hierdoor is de vraag naar ligplaatsen sterk toegenomen. Toervaart wordt in toenemende mate gecombineerd met andere vormen van recreatie (walbezoek, fietsen, horecabezoek, culturele activiteiten) waarbij de stad en land het décor vormen. Sluis kan hier slim op inspelen. Gezien de ligging nabij de grens is met name ook de Belgische markt een belangrijke doelgroep voor de te realiseren jachthaven in Sluis. Vanwege een beperkt aanbod aan ligplaatsen en het ontbreken van (afdoende) uitbreidingsmogelijkheden, zijn watersportliefhebbers in België in belangrijke mate aangewezen op het buitenland. In het navolgende wordt dit nader toegelicht.

- ***Ontwikkeling bezit pleziervaartuigen in Nederland***

  De omvang van de 'vloot' heeft zich in de naoorlogse periode sterk ontwikkeld. Ter illustratie: in de beide jaren 1950 en 1975 telde Nederland respectievelijk 20.000 en 140.000 pleziervaartuigen met een lengte van minimaal zes meter. In 1997 is dit aantal toegenomen tot 265.000. Daarvan is overigens ongeveer 'slechts' tweederde (180.000) door de aanwezigheid van een vaste slaapplaats ook daadwerkelijk geschikt voor de toervaart. Doordat verdere registratie niet vereist wordt en daardoor meer gedetailleerde informatie ontbreekt, betreft het hier uitsluitend een schatting. De jaarlijkse groei vanaf 1990 zou op grond van deze gegevens steeds zo'n 1,5 a 2% per jaar geweest zijn. Bij onveranderde voortzetting van de groei betekent dit een totaal aantal van 230.000 toervaartschepen in 2025.

- ***Aanbod ligplaatsen in Nederland***
  Tegenover de (groeiende) omvang van de vloot staat verspreid over heel Nederland een totaal aantal van 142.100 zomerligplaatsen[2]. Na 1994 zijn er maar in beperkte mate nieuwe ligplaatsen gerealiseerd. Daarmee lijkt de sector straks lang niet aan de toekomstige vraag te kunnen voldoen. In 1997 waren er in Nederland 810 particulier geëxploiteerde jachthavens. Ruim de helft van de jachthavens (54%) heeft minder dan honderd ligplaatsen. Van de grotere jachthavens (capaciteit van 350 of meer ligplaatsen) zijn er in Nederland maar 90 te vinden. Deze vertegenwoordigen wel ruim 40% van het totale aantal zomerligplaatsen in Nederland. De conjunctuurmeting 1998 wijst op een behoefte aan uitbreiding van de capaciteit aan ligplaatsen bij 73% van de jachthavens met gemiddeld 78 plaatsen. De conjunctuurmeting in het voorafgaande jaar laat een zelfde beeld zien (55%, 75 ligplaatsen).

- ***Belgische markt***
  Het marktpotentieel beperkt zich niet uitsluitend tot binnen de landsgrenzen. België telt slechts een viertal havens aan de kust – Oostende, Zeebrugge, Blankenberge en Nieuwpoort - met ongeveer 3.800 ligplaatsen. Het totale aantal pleziervaartuigen is echter aanzienlijk groter. Vanwege het tekort aan ligplaatsen in eigen land is men aangewezen op de omliggende gebieden in het buitenland. Uitgaande van gegevens van de Belgische douane zijn er in totaal ongeveer 18.000 toervaartschepen uit België met een thuishaven in Nederland. In Zeeland was in het jaar 2000 ongeveer 25 - 35% van de ligplaatsen (ongeveer 4.000 boten) verhuurd aan Belgen. Voor de nabije toekomst zijn de uitbreidingsmogelijkheden aan de Belgische kust beperkt. Voorgenomen plannen voor de gemeente Knokke-Heist zijn bijvoorbeeld van de baan vanwege het spanningsveld met natuur. Het ontbreken van afdoende capaciteit in België zal leiden tot een versterkte vraag naar ligplaatsen in de naburige grensregio.

Zeeland als watersportgebied

De provincie Zeeland telt ongeveer 5% van het aantal Nederlandse jachthavens en 8% van het totale aantal zomerligplaatsen. In absolute zin komt dit neer op zo'n 11.000 vaste ligplaatsen. De gemiddelde capaciteit van de Zeeuwse jachthavens bedraagt ongeveer 250 ligplaatsen. Daarmee zijn de jachthavens in Zeeland gemiddeld groter dan op landelijk niveau. Andere belangrijke watersportprovincies zoals Friesland, Noord- en Zuid-Holland kennen bijvoorbeeld een beduidend lagere gemiddelde capaciteit (circa 150). Opvallend voor Zeeland is ook het relatief grote aandeel ligplaatsen dat verhuurd wordt aan bootbezitters uit België, Duitsland en Frankrijk. In totaliteit ging het daarbij in 1997 om 25% van de beschikbare capaciteit, oftewel bijna 3.000 ligplaatsen. De interviews en andere bronnen wijzen erop dat dit aandeel sindsdien alleen maar verder is toegenomen. Uit de interviews blijkt tevens dat het aandeel Belgische ligplaatsbezitters sterk toeneemt, naarmate de afstand tot de grens kleiner wordt. In

[2] De cijfers van het CBS (Watersport 1994) wijken hiermee af van die van de HISWA Vereniging. Dit komt door het hanteren van een ondergrens in het aantal ligplaatsen in de definitie van een jachthaven. Ook zijn in het CBS-onderzoek geen gemeentelijke jachthavens meegenomen. Het totale aantal jachthavens komt volgens de HISWA Vereniging op 1.139 en een totaal aantal ligplaatsen van circa 170.000.

Breskens wordt bijvoorbeeld driekwart van de ligplaatsen bezet door Belgen. In de jachthavens rond het Grevelingenmeer is dit percentage beduidend lager, te weten 25%.

Relevante uitbreidingsplannen jachthavens

Grevelingenmeer
Het Grevelingenmeer is het grootste zoutwater binnenmeer in Europa. Kenmerkend voor het gebied zijn de vele eilandjes en het feit dat het gebied alleen bereikbaar is via een sluis. Het aantal ligplaatsen voor pleziervaartuigen rondom het Grevelingmeer bedraagt ruim drieduizend, waarvan het merendeel op Zeeuws 'grondgebied'. Vrijwel alle ligplaatsen zijn bezet. Het aandeel ligplaatsen dat verhuurd is aan Belgen ligt met circa 25% relatief laag ten opzichte van andere vaargebieden in de provincie (zie verderop). De Duitse pleziervaarder is daarentegen relatief sterk vertegenwoordigd. Op dit moment wordt gewerkt aan plannen voor uitbreiding van het aantal ligplaatsen met zo'n 1.400. Het beeld dat uit de interviews ontstaat is dat voor het Grevelingenmeer daarmee het maximaal haalbare aantal is bereikt.

Veerse Meer
Het Veerse Meer is vooral aantrekkelijk voor de pleziervaarder die op zoek is naar gemoedelijkheid. Als beschut binnenmeer heeft het Veerse Meer geen open verbinding met de Noordzee. Het is mogelijk via een sluis de Oosterschelde te bereiken, dan wel via het kanaal door te varen naar Vlissingen. Het totale aantal ligplaatsen rondom het Veerse Meer ligt in de orde van grootte van 3.250. Ook in dit deel van Zeeland zijn de bezettingsgraden zeer hoog. Bovendien is het percentage Belgen beduidend hoger dan op het Grevelingenmeer het geval is. Waarschijnlijk door de goede bereikbaarheid en korte reisafstand vanuit België is 65% van de ligplaatsen verhuurd aan Belgische bootbezitters. Ook hier wordt gewerkt aan uitbreiding van het aantal ligplaatsen.

Oosterschelde
De Oosterschelde telt ongeveer 2.700 ligplaatsen en hoge bezettingsgraden. Het aandeel Belgische ligplaatshuurders is hoog (circa 65%). De Oosterschelde is nog steeds een open zeearm, zodat pleziervaarders te maken met de getijdenschommelingen van eb en vloed. Het gebied is aangewezen als Nationaal Park en kent veel bijzondere flora en fauna. Dit legt direct restricties aan mogelijke uitbreidingsplannen van ligplaatsen in het gebied. Door de strenge milieu-eisen liggen grote uitbreidingen niet voor de hand.

Westerschelde
De Westerschelde is met name aantrekkelijk voor de ervaren (zee)vaarder. Breskens en Vlissingen zijn belangrijke aanloophavens voor Belgen, Fransen en Engelsen die de andere vaargebieden in Zeeland willen verkennen. Het aantal ligplaatsen dat direct vanuit de Westerschelde bereikbaar is, komt op ongeveer 1.400. Toevoeging van Middelburg zou een extra 400 ligplaatsen betekenen. De nabijheid van België maakt dat in Breskens 75% van de ligplaatsen verhuurd is aan Belgische booteigenaren. De bezetting van de jachthaven aldaar is 100%. Voor de korte termijn zijn er plannen om het huidige aantal van 580 ligplaatsen in Breskens uit te breiden met 100 à 150. Daarnaast zijn er plannen voor jachthavenontwikkeling in Gent, Terneuzen, Antwerpen en Kloosterzande.

Belgische kust
De Belgische kust telt een viertal jachthavens: Nieuwpoort, Blankenberge, Oostende en Zeebrugge. Het totale aantal ligplaatsen in deze jachthavens komt op 3.800. Anders dan in Nederland is het aandeel daarvan dat verhuurd is aan buitenlanders uiterst beperkt. Belangrijke oorzaak hiervoor zijn de beperkte aanlegmogelijkheden in het kustgebied ten opzichte van de omvang van de zeewaardige vloot. De bezettingsgraden in de havens zijn dan ook hoog. Nieuwe plannen voorzien in een uitbreiding van het aantal ligplaatsen met 650 à 750, waarvan 500 in Nieuwpoort en het overig deel in Blankenberge.

Marktpotenties voor Sluis aan Zee

Op grond van de uitgevoerde analyse kan worden geconcludeerd dat de watersportsector zich voorspoedig ontwikkelt. Alhoewel de gunstige conjunctuur van invloed is geweest op het (zeer) gunstige beeld in de afgelopen jaren en een opleving voor de pleziervaart heeft betekend, wordt verwacht dat ook op langere termijn sprake zal zijn van een toename van de vraag.

Alhoewel de watersportsector zich ook in Zeeland voorspoedig heeft ontwikkeld zijn er aanwijzingen dat de provincie als watersportgebied nog onvoldoende op de kaart staat en er nog mogelijkheden zijn om het marktaandeel te vergroten. Een belangrijke troef hierbij is het uitgebreide aanbod van unieke cultuurhistorische elementen en een gevarieerd vaarwater, en de daarmee samenhangende mogelijkheden om de watersportsector verder te ontwikkelen. Door middel van een vergroting van de ligplaatsen capaciteit wordt hierop ingespeeld.

Voor Sluis aan Zee liggen er met name mogelijkheden in relatie tot de Belgische markt. Het aanbod in de jachthavens langs de kust in België is beperkt, terwijl er maar in beperkte mate aanvullende capaciteit wordt ontwikkeld. De verzadiging aan de kust heeft vermoedelijk ook de ontwikkeling van de bootmarkt in België vertraagd. De ratio bootbezit per duizend inwoners komt op een, terwijl in Nederland bijvoorbeeld een ratio van ruim negen geldt[3]. De toekomstige ontwikkeling van de Belgische bootmarkt is dus mede afhankelijk van het aanbod van ligplaatsen dat in de Belgische – maar ook Franse en Nederlandse – kustregio gecreëerd wordt. Alhoewel ook andere jachthavens op deze markt(ontwikkeling) inspelen, zijn de ligging op zeer korte afstand van de Belgische grens, de goede bereikbaarheid vanuit België en de bekendheid van Sluis belangrijke voordelen van Sluis.

Daarnaast biedt de ligging van de haven direct grenzend aan de historische kern ook een belangrijke meerwaarde voor botenbezitters die naast de pure watersport, ook zoeken naar een combinatie met andere vormen van vertier. Sluis beschikt over een gezellig centrum met tal van café's en restaurants en een breed winkelaanbod. Bovendien heeft de stad een bijzonder achterland met prachtige natuurgebieden, oude vestigingsstadjes en de Belgische steden Brugge en Gent. Het aantal uren dat een boot daadwerkelijk vaart is immers beperkt, terwijl een relatief groot deel van de tijd wordt doorgebracht in de haven. Enigszins nadelig van de haven van Sluis is de grotere afstand tot de zee. Voor de echte (zee)zeilers is Sluis daardoor minder aantrekkelijk en is het naburige Breskens als uitvalsbasis een beter alternatief. De vaargeul naar Sluis zal echter omgeven worden door een aantrekkelijk landschap, wat de tocht van circa zeven kilometer tot een bijzondere ervaring maakt.

[3] MAYA project (www.maya-net.org)

3.3 Woningen voor permanente bewoning

Algemeen beeld
Naast de realisatie van havenfaciliteiten biedt het plan Sluis aan Zee ook ruimte voor onder andere woningbouw. Om de vraag naar woningen vast te stellen kijken we in deze paragraaf naar de vraag naar woningen voor permanente bewoning. Deze vraag kan nader worden onderscheiden in de eigen lokale vraag (maatgevend hiervoor is de natuurlijke aanwas en het migratiesaldo) en de vraag van buiten de regio.

- ***Lokale vraag naar woningen***
  Met behulp van gegevens over de te verwachten bevolkingsontwikkeling, veranderingen in de samenstelling van die bevolking, de inkomensverdeling en parameters aangaande de woonvoorkeuren van huishoudens is een indicatieve schatting gemaakt van de toekomstige vraag naar woningen in verschillende prijssegmenten.

  Op basis van deze analyse bedraagt de (theoretische) vraag in Sluis-Aardenburg vanuit de eigen gemeente en omliggende regio (met name de gemeente Oostburg) circa 25 woningen per jaar, grotendeels eengezinswoningen. Het gaat hier om de lokale jaarlijkse vraag naar koopwoningen, in het nieuwbouwsegment. Deze vraag komt, vanwege de verdergaande vergrijzing met name voor rekening van senioren (met name de duurdere koop en huurappartementen). Bij jonge huishoudens is de vraag naar woningen daarentegen beperkt.

- ***Vraag van buiten de regio***
  Naast vraag vanuit de eigen lokale bevolking dient ook rekening te worden gehouden met belangstelling vanuit andere delen van het land. Uitgaande van recente ervaringen met bijvoorbeeld de verkoop van woningen in het villapark Groenevelt, maar ook projecten in Wemeldinge en Kortgene schatten we deze vraag in op gemiddeld circa 10 woningen per jaar. Qua prijssegment gaat het met name om appartementen in het duurdere segment, terwijl er ook vraag zal zijn naar luxe grondgebonden woningen.

3.4 Recreatie- en tweede woningen

Algemeen beeld
Het aantal vakanties en overnachtingen in de bungalowsector - inclusief tweede woningen - nam in 2000 met enkele procenten toe. Daarmee handhaafde de sector haar status als meest gebruikte logiesvorm van Nederlanders bij een vakantie in eigen land.

- ***Tweede woning (koop)***
  Het totale aantal tweede woningen van Nederlanders in eigen gebruik (in Nederland) ligt om en nabij de 125.000 eenheden. Circa 75.000 daarvan vallen onder de noemer solitair, wat inhoudt dat de accommodaties niet op een park staan. Dit aantal lijkt de laatste jaren nauwelijks te zijn veranderd. Het tweede woningbezit in Nederland is nu

nog relatief gering in verband met aanschaf in het buitenland. Vanaf 2000 lijken de verkoopcijfers van tweede woningen echter weer wat aan te trekken, ondanks het feit dat de hypotheekrente niet langer aftrekbaar is. Een stijging van het algemeen welvaartniveau in Nederland zal hier mede de oorzaak van zijn.

- ***Recreatiewoningen (verhuur)***
  Anders dan bij de verkoop vlakt de markt voor de verhuur van tweede woningen af. Het aanbod van bungalows is zo omvangrijk dat – mede gelet op het wegvallen van de traditionele markt (gezinnen) en een verschuiving van de behoefte van de vakantieganger naar cultuurhistorische en actieve vakanties – in sommige segmenten van de markt een terugval van bezettingsgraden plaatsvindt. Ook het matige imago en het niet goed aansluiten van het kwaliteitsniveau van veel parken bij de wensen en eisen van de consument dragen bij aan deze negatieve tendens.

Positie van Zeeland

De provincie Zeeland heeft landelijk bezien het hoogste aandeel recreatiewoningen in de totale woningvoorraad (6,6%). Dit wijst op een sterke concentratie van accommodaties voor verblijfsrecreatie en tweede woningbezit. In West Zeeuwsch-Vlaanderen komt dit percentage op 3,9%, waarmee het aandeel woningen voor recreatieve doeleinden nog steeds ongeveer drie keer hoger ligt dan landelijk gemiddeld. Het aanbod van recreatiewoningen in West Zeeuwsch-Vlaanderen is overigens goeddeels (80%) geconcentreerd in de gemeente Oostburg (en dan met name in Cadzand-Bad). De gemeente Sluis-Aardenburg neemt ongeveer 13% van het aanbod recreatiewoningen in de regio voor haar rekening.

Ondanks de landelijke groeicijfers in de bungalowsector wist de provincie Zeeland hier niet van mee te profiteren. Het aantal vakanties en overnachtingen nam in 2000 sterk af. De bezettingsgraad van huisjescomplexen in Zeeland lag in 2000 dan ook enkele procentpunten onder het landelijk gemiddelde (37% t.o.v. 44%). Debet hieraan is onder andere het achterblijvende investeringsniveau in de sector en de verslechterde economische conjunctuur in een voor Zeeland belangrijke herkomstmarkt als Duitsland. Dit neemt niet weg dat de provincie nog altijd tot de top 5 van provincies met de meeste overnachtingen binnen dit segment van de markt gerekend moet worden.

Marktpotenties voor Sluis

De kern Sluis trekt met name dagtoeristen aan. Als verblijfsbestemming is Sluis vooralsnog minder bekend. In dit opzicht is Cadzand-Bad met de Noordzee als een van de belangrijke recreatiedragers voor verblijfsrecreanten een meer voor de hand liggend alternatief. Een 'echte' markt voor recreatiewoningen en tweede woningen bestaat dan ook nog niet in Sluis. Daartoe zal pas aanleiding zijn indien Sluis over de daarvoor benodigde accommodaties beschikt (het huidige aanbod is beperkt) en er bovendien in slaagt een voor verblijfsrecreatie interessante en permanente voorziening aan het recreatieve aanbod toe te voegen. De beoogde jachthaven beschikt over deze potentie. Met de introductie van een jachthaven in Sluis nemen de kansen voor met name de verkoop van tweede woningen toe.

Uitgaande van de kansen die het voorliggende concept biedt en de gesprekken met de *marktpartijen kunnen voor het koop- als het huursegment globaal genomen ieder twee* doelgroepen onderscheiden worden. Voor de verkoopmarkt (1 en 2) en de verhuursector (3 en 4) zijn dit:

1. Bezitters van woningen in (sterk) verstedelijkte gebieden in Nederland, België en Duitsland, die op zoek zijn naar een tweede woning in een regio die nog rust en ruimte biedt, maar die tegelijkertijd op korte afstand van de woning ook de nodige voorzieningen binnen handbereik willen hebben.
2. Watersporters uit onder andere België, Nederland en bijvoorbeeld ook Duitsland die naast een ligplaats tevens geïnteresseerd zijn in een aan de jachthaven grenzende tweede woning.
3. Verblijfsrecreanten zonder een directe voorkeur voor de kustregio, maar die behoefte hebben aan verblijf aan de haven om van daaruit activiteiten in de regio te ondernemen (fietsen, wandelen et cetera).
4. Verblijfsrecreanten die op enigerlei wijze hun verblijf willen koppelen aan watergebonden activiteiten in de haven.

Ervan uitgaande dat de jachthaven inderdaad de uitstraling heeft die nodig is om markt te creëren in Sluis, dan kunnen jaarlijks 25 grondgebonden eenheden of appartementen gerealiseerd worden, waarvan zo'n 15-tal tweede woning en een 10-tal voor de verhuur bestemde recreatiewoningen. Het aantal van 25 tweede en/of recreatie woningen per jaar is gebaseerd op de volgende inschatting:

1. Voor een beperkt deel van de ligplaatshouders is het aantrekkelijk om naast de ligplaats ook een recreatiewoning in de direct nabijheid te hebben. De potentiële doelgroep is echter klein. Dit heeft niet alleen te maken met de relatief hoge kosten van het hebben van zowel een boot als een tweede woning en de beperkte groep die dit kan betalen, maar ook met het feit dat de grotere jachten veelal zelf al over de nodige voorzieningen beschikken en een recreatiewoning in de directe nabijheid eigenlijk overbodig is. In de ramingen is ervan uitgegaan dat de gebruikers van de beschikbare ligplaatsen, 5% ook een recreatiewoning heeft. Uitgaande van een 32 woningen wordt de afzet op 4 per jaar ingeschat.
2. In de periode 1996 t/m 2001 is het aantal recreatiewoningen is Cadzand-Bad gegroeid van 1057 naar 1450 woningen (zie bijlage 5). Dit betekent jaarlijks gemiddeld 65 eenheden. De inschatting is dat Sluis dat niveau niet haalt. Uitgaande van een realisatieniveau van een derde in vergelijking met Cadzand-Bad betekent dit een afzet van ongeveer 21 woningen per jaar.

Het totale aantal tweede- en recreatiewoningen komt daarmee op 25 per jaar. Indien dit niveau gedurende een periode van 8 jaar vol gehouden wordt, is een totaal aantal van 200 eenheden mogelijk.

3.5 Overige voorzieningen

Naast de jachthaven en de beschikbare ruimte voor woningen/ verblijfseenheden is in het plan Sluis aan Zee ook voorzien in de realisatie van allerlei andere voorzieningen zoals horeca, winkels, e.d.. Dergelijke voorzieningen zijn van belang om van de haven een aantrekkelijk en levendig verblijfsgebied te maken. Voor de meeste van deze voorzieningen geldt dat er wat marktvraag betreft een directe koppeling kan worden gemaakt met de realisatie van de ligplaatsen en de realisatie van de woningen.

- ***Horeca en detailhandel***
- Essentieel voor kwaliteit, levendigheid en aantrekkingskracht jachthaven.

- ***Parkeervoorzieningen***
- Belangrijk omdat op de huidige locatie parkeervoorzieningen verloren gaan.
- Belangrijk omdat er voor gebruikers en bezoekers van de jachthaven extra parkeerbehoefte ontstaat.
- Belangrijk voor kwaliteit en aantrekkingskracht woningaanbod.

- ***Recreatieve voorzieningen***
- Onder andere wandel- en fietspaden, en ontsluiting wallencomplex.
- Kanoroutes.
- Trekschuit tussen Retranchement en Sluis.

- ***Hotelaccommodatie***
- In aanvulling op jachthaven, met name in luxere segment.

- ***Aanlegplaatsen chartervaart/ bruine vloot***

- Om de dagrecreatieve functie van de jachthaven te verbreden en de aantrekkelijkheid en levendigheid van de jachthaven te vergroten, wordt gedacht aan het reserveren van beperkte ruimte voor de chartervaart/ bruine vloot. Alhoewel dit segment op nationaal niveau zich in de afgelopen jaren sterk heeft ontwikkeld (met name rond het IJsselmeer) is dit segment in Zeeland nog van beperkte betekenis[4]. Dit heeft mede te maken met het ontbreken van voldoende specifiek voor de chartervaart bedoelde aanlegvoorzieningen in de voor het toerisme attractieve havens. Alleen Middelburg, Veere en Zierikzee kennen faciliteiten (Watersportactieplan Zeeland, 2002).

Voor de meeste van deze voorzieningen (horeca- en detailhandel, parkeervoorzieningen, hotelcapaciteit) geldt dat er wat marktvraag betreft een directe koppeling kan worden gemaakt met de realisatie van de ligplaatsen en de woningen. Na gebleken marktvraag voor de ligplaatsen en woningen (hiervan gaan wij uit) zullen er ook voor dit type

[4] Om op de behoefte van dit deelsegment in te spelen dient overigens wel rekening te worden gehouden met de specifieke eisen die met name de chartervaart stelt aan het fysieke voorzieningenniveau in jachthavens, zoals de toegankelijkheid van de wal, de aanwezige (drink)water en elektriciteitsvoorzieningen, de mogelijkheid tot afname van vuilwater en de toeristische infrastructuur.

voorzieningen voldoende ontwikkelingskansen ontstaan. Voor enkele specifieke voorzieningen zoals de trekschuit of de gereserveerde ruimte voor de chartervaart/ bruine vloot kan dit anders liggen. Dit type voorzieningen draagt weliswaar bij aan de uitstraling van het gebied, maar heeft niet of nauwelijks invloed op het financiële resultaat.

3.6 Naar varianten

Marktpotentieel
Op basis van de voorafgaande analyse van relevante marktsegmenten kan een inschatting worden gemaakt van het aanwezige marktpotentieel voor Sluis aan Zee.

- ***Permanente bewoning***
  Afgeleid vanuit de combinatie van de vraagberekening, het markt functioneren en de woningbouwproductie van de afgelopen jaren kan geconcludeerd worden dat er een markt is voor permanente woningen. We schatten deze vraag voor de haven in op circa 35 woningen per jaar. Voor de invulling van de varianten is dit potentieel overigens maar ten dele benut. Dit segment is markttechnisch met name van belang om de locatie te positioneren en om bij aanvang al over voldoende marktvraag te beschikken. Op het moment dat de vraag naar recreatie- en tweede woningen tegenvalt kan altijd worden teruggevallen op dit potentieel. De risico's worden hierdoor minder.

- ***Recreatie- en tweede woningen***
  Voor de recreatiewoningen en tweede woningen ligt het moeilijker om daarvoor een behoefte en een markt aan te tonen. Tot nu toe zijn deze segmenten bijna volledig op de kust gericht. *Sluis is een aantrekkelijke plaats om voor een dagje te verblijven* (voor bankzaken, winkels, terrassen en restaurants), maar het verblijfstoerisme is daarentegen beperkt van omvang. Verdere ontwikkeling van het verblijfssegment is dan ook sterk afhankelijk van de ontwikkeling van de havenactiviteiten. Zonder die activiteiten blijft naar verwachting de vraag naar recreatiewoningen en tweede woningen beperkt, omdat men dan de voorkeur aan de kust zal blijven geven.

- ***Watersport***
  Voor watersport liggen er in Zeeland goede marktkansen. Zeker voor locaties aan zee en in combinatie met woningen. De jachthaven in Sluis heeft voldoende marktpotentie. De jachthaven wordt gerealiseerd in een aantrekkelijk en levendig centrum met tal van cafés en restaurants en een breed winkelaanbod. Bovendien beschikt Sluis over een zeer bijzonder achterland met prachtige natuurgebieden, oude vestingstadjes en de Belgische steden Brugge en Gent. De vaargeul zal omgeven worden door een aantrekkelijk landschap, wat de tocht van circa zeven kilometer zeer aangenaam maakt. Er worden tevens voldoende mogelijkheden gecreëerd voor de kleine watersport, zoals kanovaren en roeien. De ligging en bereikbaarheid ten opzichte van België zijn gunstig en de internationale bekendheid van Sluis is groot.

Voor het succes van de jachthaven in Sluis zijn dit belangrijke onderscheidende kenmerken ten opzichte van veel concurrerende havens.

Vertaling marktpotentieel naar varianten

- ***Basismodel: wonen aan het water is aantrekkelijk***
  Gelet op de kansen en bedreigingen is bij het doorrekenen van de haalbaarheid gewerkt met een aantal varianten. In algemene zin geldt voor deze varianten dat water in de vorm van een haven, met watergebonden activiteiten en wonen aan water een grote aantrekkingskracht heeft. Dus het terugbrengen van een haven op de plaats waar die ooit gelegen heeft, met daaraan toegevoegd voorzieningen (eet- en drinkgelegenheden, detailhandel gericht op watersport, hotelaccommodatie, e.d.) en permanente woningen is een goede toevoeging en heeft marktkansen. Dit is in feite een basisprogramma dat in elke variant een slagingskans heeft.

- ***Naar een groeimodel***
  Daar aan toegevoegd moeten de watersportactiviteiten, de recreatieve en tweede woningen gerealiseerd worden. Hierin zitten de onzekere factoren. Bij de verdere uitwerking is hiermee rekening gehouden door uit te gaan van verschillende afzetmogelijkheden voor tweede en recreatiewoningen. Voor de woningen geldt daarvoor dat er een uitweg is meer permanente woningen te bouwen. Wanneer alle segmenten in een redelijke mate slagingskansen blijken te hebben zal voor het totale programma een realiseringstermijn gaan gelden van circa 7 tot 10 jaar. Dit lijkt een acceptabele termijn voor zo'n locatie. Wanneer de recreatieve "trekkers" echter niet aan de verwachtingen voldoen, dan zal de realisatietermijn langer worden. Hierbij moet opgemerkt worden dat de behoefte aan permanente woningen gebaseerd is op de huidige behoefte en het de vraag is of die situatie ook over bijvoorbeeld 5 jaar nog in die zelfde mate geldt. De uitweg om zonodig meer permanente woningen te bouwen (mits dat toegestaan wordt) heeft in de toekomst wel zijn beperking in de aantallen per jaar en mogelijk ook in het totale aantal woningen.

In onderstaande tabel zijn de basisvariant en het groeimodel verder uitgewerkt. Per variant zijn de belangrijkste uitgangspunten en veronderstellingen samengevat.

Tabel 3.1 Overzicht veronderstellingen en uitgangspunten per variant

		Basis programma (1)	Groeimodel Gematigd (2)	Ambitie (3)
Veronderstelde basisvoorzieningen	Jachthaven	X	X	X
	Horeca	X	X	X
	(Watergerichte) detailhandel	X	X	X
	Hotelaccommodatie		X	X
Potentiële doelgroepen	Dagjesmensen	X	X	X
	Permanente bewoning	X	X	X
	Recreatieve / tweede woningen		X	X
	Watersporters (lokaal)	X	X	X
	Watersporters (boven) regionaal		X	X
Aantal woningen	Lokale behoefte	75	100	100
	Regionaal/nationaal	50	75	100
	Buitenland	25	50	100
Verondersteld prijsniveau	Laag	X	X	
	Midden	X	X	X
	Hoog			X
Jaarlijkse afzet woningen	Lokaal	25	25	25
	Overig	15	18	20
Realiseringstermijn in jaren	Totale project	5	7	10
Bezetting jachthaven	Lokaal / regionaal	80%	95%	95%
	(Inter-)nationaal	60%	80%	95%
Realisatietermijn in jaren	Jachthaven	3	4	6
Veronderstelde attractiewaarde	Sluis aan Zee	stabiel	midden	hoog

4 Financieel-economische analyse

4.1 Inleiding

In dit hoofdstuk vindt een financiële analyse van de op handen zijn de plannen voor het project Sluis aan Zee plaats. Daarbij zijn voor de onderscheiden varianten de verschillende elementen van het project uitgedrukt in termen van kosten en opbrengsten. Aan de kostenkant bevinden zich de aanvangsinvesteringen die de initiatiefnemer dient te plegen om de jachthaven en de overige planelementen te realiseren en de jaarlijks terugkerende exploitatiekosten voor het beheer en onderhoud van de jachthaven.

In directe zin staan hier de verwachte financiële opbrengsten tegenover die tijdens en na realisatie van het project vrijkomen. Voor het project Sluis aan Zee gaat het daarbij om: de inkomsten uit liggelden, de verkoop van grond en tijdens de werkzaamheden vrijkomend sediment en de toename van de gemeentebelastingen. Realisatie van het project leidt daarnaast ook tot andere effecten bij derden (bijvoorbeeld een toename van de bestedingen elders in Sluis of de regio). De daarmee samenhangende opbrengsten vallen niet toe aan de initiatiefnemer van het project maar dragen wel bij aan de welvaart van de regio als geheel. In hoofdstuk 5 wordt op dergelijke effecten ingegaan.

Overigens is de fasering van de werkzaamheden van invloed op de financieel-economisch haalbaarheid van de plannen. In de betreffende paragraaf wordt hierop nader ingegaan.

4.2 Investeringen

De benodigde investeringen voor de realisatie van het project Sluis aan Zee worden (globaal) geraamd op circa 52 miljoen euro. Dit bedrag is inclusief BTW, 25% voorbereiding, directie en toezicht en risico en exclusief grondverwerving en nutsvoorzieningen. In onderstaande tabel zijn de kosten verder uitgesplitst. Na de tabel volgt een nadere toelichting.

Tabel 4.1 Planelementen en kostenstructuur

Planelementen	Kosten
Zeewerende sluis en wachtlocatie	€ 6,5 miljoen
• Ombouwen spuisluis tot schutsluis • Aanleg wachtlocatie aan zeezijde en • aanpassing haven(strek)dam	
Bevaarbaarheid uitwateringskanaal	€ 21,3 miljoen
• uitgraven kanaal en aanleggen natuur • aanpassingen infrastructuur (aanleg tweetal ophaalbruggen, verwijderen infra en fietspad) • verplaatsing stuw Driekoker, aanleg nieuwe stuw en betonconstructie met schutbalken	
Jachthaven	€ 24,0 miljoen
• uitgraven havenlocatie en verbindingskanaal • herstel wallen- en grachtencomplex • aanleg havenvoorzieningen	
Totaal	**€ 51,8 miljoen**

Bron: Royal Haskoning, raming juli 2002

- **Zeewerende sluis**
  Voor de bouw van de zeesluis te Cadzand-Bad speelt de huidige situatie ter plaatse een belangrijke rol. Op dit moment maakt een gecombineerde uitwateringssluis en gemaal onderdeel uit van de primaire zeewering. Uitgangspunt bij de kostenraming is dat beide functies ook in de toekomst in Cadzand-Bad aanwezig zullen zijn. Voor de realisatie van de plannen betekent dit dat naast het huidige gemaal een zeesluis gebouwd wordt. Voor de uitvoering is het in dit verband nog van belang de huidige gemaalcapaciteit te behouden.

- ***Wachtlocaties***
  De aanleg van een wachtlocatie aan beide zijden van de sluis is nodig om wachtende jachten voldoende ruimte en een veilig onderkomen te bieden. Belangrijke kostenposten in dit verband zijn de kosten die samenhangen met de (mede vanuit veiligheidsoverwegingen) aanpassingen aan de strekdam en voor de haven en vaargeul noodzakelijke baggerwerkzaamheden.

- ***Bevaarbaarheid uitwateringskanaal***
  De afstand door het uitwateringskanaal van de voorziene jachthaven te Sluis naar zee is om en nabij de 7 km. Dit uitwateringskanaal zal bevaarbaar gemaakt moeten worden voor zeegaande jachten. Daarmee zijn kosten voor het baggeren (verbreding, verdieping) van de vaargeul, de aanleg van natuurvriendelijke oevers, dan wel het opzetten van het kanaalpeil gemoeid. Andere maatregelen waarvoor investeringen gepleegd dienen te worden, liggen op het terrein van aanpassingen in de infrastructuur langs of over het kanaal en het verwijderen van een aantal obstakels (zie het MER).

- ***Jachthaven en rode functies***
  Bij de jachthaven in de Sluissche Havenpolder en Mariapolder te Sluis geldt een drietal belangrijke kostenposten. Allereerst zijn dit de kosten voor het uitgraven van voldoende oppervlak voor de toekomstige jachthavenlocatie en inrichting van de havenkom. In de inrichtingschets (Royal Haskoning, 2002) wordt uitgegaan van een jachthaven die plaats biedt aan ongeveer 600 zeegaande jachten en een beperkt aantal charters. Om het watersysteem met de overige elementen van het plan sluitend te krijgen dient de havenkom daarnaast via een verder te realiseren verbindingskanaal aangesloten te worden op het bestaande uitwateringskanaal. Tenslotte kunnen ook de havenvoorzieningen (steigers, havenkantoor, sanitair, etc.) als kostenpost opgevoerd worden.

Voor het bepalen van de kosten van grondaankoop is uitgegaan van de aankoop van ongeveer 60 hectare ten behoeve van haven, verbindingskanaal en natuurontwikkeling. De verwervingsprijs à € 35.000 per hectare is gebaseerd op landbouwprijzen. Voor circa 25 hectare zal een bestemmingstoeslag betaald moeten worden. Uitgaande van het te verwerven areaal en de gehanteerde verwervingsprijs per hectare bedragen de totale kosten van verwerving van de benodigde grond circa € 2,1 miljoen.

4.3 Exploitatiekosten

Na realisatie van de hierboven genoemde voorzieningen zal in de toekomst de exploitatie van de wacht- en jachthaven en het bevaarbaar houden van de vaargeul kosten met zich meebrengen. Voor de exploitatie van de jachthaven, kanaal en sluis relevante componenten zijn:

- het haventoezicht en -beheer;
- de sluisbediening;
- de baggerwerkzaamheden ten behoeve van haven en vaarwegen;
- het onderhoud van haven en waterinfrastructuur.

Bij de personeelskosten van haventoezicht en sluisbediening – begroot op € 265.000 – wordt uitgegaan van een drietal voltijdbanen. Voor baggerwerkzaamheden is jaarlijks een kostenpost van gemiddeld € 50.000 begroot. Maatgevend in deze zijn de exploitatiekosten van haven, kanaal en sluis zoals van toepassing in de gemeente Goes[5]. Dit geldt eveneens voor de kosten van onderhoud aan jachthaven en de vaarverbinding welke op € 35.000 worden geraamd. In totaal gaat het om € 350.000.

[5] Anders dan Sluis aan Zee is verzanding bij de gemeente Goes geen probleem. Het genoemde bedrag valt daardoor wellicht hoger uit. Dit zou ook afgeleid kunnen worden uit een bedrag zoals genoemd door de jachthaven Blankenberge. Daarbij zou jaarlijks een bedrag van € 320.000 aan baggerwerkzaamheden worden uitgegeven. Echter de jachthaven van Blankenberge staat in direct verbinding met de Noordzee zodat de baggerkosten die in het kader van het project Sluis aan Zee verwacht mogen worden waanschijnlijk gunstiger uit zullen pakken.

4.4 Opbrengsten

De opbrengsten zijn sterk afhankelijk van de ontwikkelingsvariant waarvoor uiteindelijk gekozen wordt. Om hiermee rekening te houden zijn verschillende varianten doorgerekend. In onderstaande tabel zijn de resultaten weergegeven.

Tabel 4.2 Verkoop en exploitatieopbrengsten (x 1.000 euro)

Opbrengst	Basis	Gematigd	Ambitieus
Opbrengst woningen	4.554	7.911	17.255
Opbrengst overige voorzieningen	385	665	665
Opbrengst sediment	0	7.900	15.900
Totaal eenmalig	*4.939*	*16.476*	*33.820*
Opbrengst vaste ligplaats	560	728	836
Opbrengst passanten (jaarlijks)	105	137	143
Opbrengst belastingen	32	66	98
Totaal structureel (jaarlijks)	*697*	*931*	*1.077*

Per element volgt hieronder een toelichting op de berekeningswijze.

Woningen
De gemiddelde verkoopprijs van de woningen varieert met de beoogde doelgroep voor de woningbouw en het veronderstelde prijssegment. Op grond van combinatie van deze beide kenmerken wordt voor de drie varianten uitgegaan van een gemiddelde verkoopprijs op naam van € 175.000, € 200.000 en € 240.000, respectievelijk. De uiteindelijke opbrengsten uit de verkoop van grond zijn bepaald aan de hand van de zogenaamde grondquote. De hoogte van dit percentage is sterk afhankelijk van factoren als vloeroppervlakte, woningdichtheid en -locatie. Aanname is dat respectievelijk 17%, 18% en 24% van de verkoopprijs bedongen kan worden.

Jachthaven gerelateerde voorzieningen
Uitgangspunt is dat in ieder geval in elk van de drie varianten voorzieningen voor horeca- en detailhandel gecreëerd worden. De opbrengstwaarde van de grond is afgeleid van de standprijs per vierkante meter gronduitgifte. Op grond van gesprekken in de regio worden deze standaardprijzen geschat op € 550 en € 400 per vierkante meter. In de gematigde en ambitieuze variant is daarnaast nog een rekening gehouden met de bouw van een hotelaccommodatie. De prijs per oppervlakte-eenheid voor dit type voorziening wordt geschat op € 350.

Vrijgekomen sediment
Ook met betrekking tot de verkoop en opbrengst van vrijgekomen sediment gelden bepaalden aannamen. Globale ramingen duiden op een maximale opbrengst van € 30 miljoen (Royal Haskoning, 2001). Daarbij is het volume van het vrijkomende sediment vrijwel evenredig verdeeld over de werkzaamheden aan de haven en de vaarverbinding. Vooralsnog is in de ambitieuze variant rekening gehouden met een voorzichtige opbrengstwaarde van ongeveer 50% van de maximale opbrengst. Voor het basismodel en de gematigde variant gelden percentages van respectievelijk 0% en 25%.

Exploitatie jachthaven
Voor de jachthaven is de vaste verhuur van ligplaatsen de belangrijkste opbrengstenpost. Een vergelijking van jachthaventarieven leidt in combinatie met de gemiddelde verwachte lengte van de jachten tot de aanname van een jaartarief van € 1.600 per jacht. Daarnaast trekt de jachthaven met name in het hoogseizoen passanten aan. Op grond van eigen inschatting wordt daarbij (voorzichtig) rekening gehouden met nog eens gemiddeld 20 varende bezoekers per vast verhuurde ligplaats. Het dagtarief wordt verondersteld op € 15.

Belastingopbrengsten
Het project levert de gemeente Sluis-Aardenburg tenslotte ook jaarlijks inkomsten in de belastingsfeer op. Er bestaan verschillende soorten belastingen, waarvan in het kader van dit project met name de heffing aan eigenaren en gebruikers van onroerende zaken (gaat op de schop) en de belastingafdrachten door toeristen van belang zijn. Voor wat betreft eerst genoemde belasting (OZB) is uitgegaan van het gemeentelijk tarief per 2002 van € 2,31 per eenheid, waarbij een eenheid een "waarde" van € 2.268 vertegenwoordigt. De extra opbrengsten uit toeristenbelasting zijn daarnaast direct gerelateerd aan een eventuele uitbreiding van het aantal overnachtingen ten gevolge van de bouw van een hotel[6]. De toeristenbelasting in de gemeente Sluis-Aardenburg bedraagt € 0,45 per persoon per overnachting. Het aantal (extra) overnachtingen wordt op grond van uitbreidingscapaciteit en gemiddelde bezetting geschat op jaarlijks ongeveer 22 en 25 duizend in respectievelijk de gematigde en ambitieuze groeivariant.

4.5 Fasering

De (economische) haalbaarheid van de plannen voor Sluis aan Zee wordt in belangrijke mate bepaald door het tijdstip waarop met de verschillende elementen aangevangen wordt c.q. kan worden. Belangrijk uitgangspunt daarbij is dat in een zo vroeg mogelijk stadium inkomsten worden gegenereerd om werkzaamheden verderop in het traject (mede) te financieren. Bepalend voor de tijdshorizon van het project is verder uiteraard de feitelijke startdatum van het project. In dit onderzoek wordt ervan uitgegaan dat zeker niet eerder dan in 2003 aangevangen zal worden. Een mogelijke werkplanning ziet er dan als volgt uit:

[6] De opbrengsten aan toeristenbelasting ten gevolge van de aanleg van de jachthaven zijn reeds in de ligplaatstarieven verdisconteerd.

Tabel 4.3 Fasering en tijdshorizon investeringen Sluis aan Zee

Planonderdeel	jaar											
	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14
1) Aanleg haven	■	■										
2) Realiseren wal	■	■										
3) Start woningbouw en infrastructuur			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
4) Verbinding					■	■	■					
5) Zeesluis					■	■	■					
6) Jachthavenvoorzieningen (pieren, e.d.)							■					

N.B. Om markttechnische redenen is het gewenst om bij de start van de woningbouw zekerheid te hebben over de realisatie van de zeesluis. Zonder deze zeesluis zijn de woningen immers minder aantrekkelijk. Om die reden kan het gewenst zijn om de realisatie van de Zeesluis in de tijd iets naar voren te halen.

Het lijkt aannemelijk om te starten met het uitgraven van de haven. De aanwezigheid van water is beeldbepalend en nodig om woningen te kunnen verkopen. Dit neemt ongeveer 2 jaar in beslag. Gelijktijdig met het uitgraven van de haven kan worden gestart met de realisatie van walvoorzieningen die nodig zijn om de grond bouwrijp te maken en om de oude wallen en grachtenstructuur te herstellen. Op het moment dat de haven is uitgegraven en het aangrenzende gebied bouwrijp is gemaakt (of wellicht iets eerder) kan een start worden gemaakt met de bouw van woningen. Op die manier wordt een inkomstenstroom gegenereerd voor de realisatie van de vaarverbinding en de sluis. Alhoewel deze activiteit veruit de meest tijd vergt, kan in principe direct na aanvang van de woningbouw al een start worden gemaakt met het realiseren van de vaarverbinding (termijn 1 à 2 jaar, inclusief aanleg bruggen). De sluis dient te worden aangelegd buiten het stormseizoen (november-april). Indien de sluis in die periode niet af is treedt een vertraging op van een jaar. Laatste fase is de aanleg van de havenvoorzieningen (pieren e.d.). Omdat de daarvoor benodigde kosten relatief beperkt zijn kan worden overwogen om deze in de tijd gezien iets naar voren te halen. Veel eerder kan echter niet omdat voor de exploitatie van de haven uiteraard dient te worden beschikt over een zeewaartse verbinding.

De fasering van het project zoals hiervoor uiteengezet bepaalt het verloop van de aanvangsinvesteringen. Andere kosten, zoals bijvoorbeeld de kosten voor onderhoud en beheer, zijn over een veel langere periode uitgespreid. Ditzelfde geldt voor de exploitatieopbrengsten van de jachthaven.

4.6 Confrontatie kosten en opbrengsten

Veronderstellingen

Bij de bedrijfseconomische confrontatie van de directe kosten en baten van het project is uitgegaan van een tijdshorizon tot en met 2020. Daarbij is uitgegaan van de fasering zoals beschreven in de voorafgaande paragraaf. De financiële componenten zijn contant gemaakt voor het jaar 2003, tegen een discontovoet van 4%. Voor de rode functies is uitgegaan van 8% omdat hieraan meer risico's en onzekerheden zijn verbonden.

Ten aanzien van het aantal te realiseren (tweede) woningen c.q. vaste ligplaatsen voor plezierjachten gelden de volgende basisaantallen:

- *Basisvariant (1):* 150 woon- en/of verblijfseenheden, 350 vast verhuurde ligplaatsen.
- *Gematigde groeivariant (2):* 225 woon- en/of verblijfseenheden, 455 vast verhuurde ligplaatsen.
- *Ambitieuze groeivariant (3):* 300 woon- en/of verblijfseenheden, 525 vast verhuurde ligplaatsen.

Uitkomsten

In onderstaande tabel is de uitkomst van de financiële analyse samengevat. De analyse laat zien dat de jachthaven op zich rendabel moet zijn te exploiteren. (tabel 4.4.a). Daarbij gaat het dan wel om de meest ambitieuze projectvariant, waarbij bovendien ongeveer 50% van de maximaal geraamde opbrengst uit de verkoop van vrijgekomen sediment gerealiseerd wordt. Voor de realisatie van de vaarverbinding is deze kostendrager weliswaar ook aanwezig (opbrengsten uit verkoop van de vrijkomende sedimenten), maar dit is onvoldoende om de kosten te dekken (tabel 4.4.b).

Tabel 4.4a Confrontatie kosten en opbrengsten in 2003 (Netto Contante Waarde, x miljoen euro)

Jachthaven a)	**Basis**	**Midden**	**Ambitie**
NCW kosten	€ 33	€ 31	€ 28
NCW opbrengsten	€ 10	€ 19	€ 29
Saldo	**-€ 23**	**-€ 12**	**€ 1**

a) inclusief herstel historische wallenstructuur

Tabel 4.4b Confrontatie kosten en opbrengsten in 2003 (Netto Contante Waarde, x miljoen euro)

Totaal b)	**Basis**	**Midden**	**Ambitie**
NCW kosten	€ 70	€ 65	€ 59
NCW opbrengsten	€ 10	€ 21	€ 34
Saldo	**-€ 60**	**-€ 44**	**-€ 25**

b) inclusief zeesluis en vaarverbinding

Ten aanzien van de opbrengstenkant gelden de volgende opmerkingen:

- bij het incalculeren van de mogelijke opbrengsten van de verkoop van vrijkomende sedimenten is enige voorzichtigheid betracht. Indien vermarkten niet mogelijk blijkt, dient de afvoer van de grond als kostenpost opgevoerd te worden. Daarmee zou de financiële haalbaarheid meer onder druk komen te staan (zie ook paragraaf 4.7);
- met de havengelden voor charters is vanwege de beperkte omvang van de opbrengsten geen rekening gehouden. Bij het bepalen van de economische impact van de jachthaven speelt het charterbezoek wel een rol;
- Andere verschijnselen waarop bij de aanleg van de jachthaven en andere elementen van het project mogelijk wordt gestuit, zijn het ruimen van bommen en archeologische vondsten. Met deze externe factoren is bij de berekeningen verder geen rekening gehouden.

4.7 Gevoeligheidsanalyses

Om een indruk te krijgen van de robuustheid van de uitkomsten is een gevoeligheidsanalyse uitgevoerd. Daarbij is gekeken in hoeverre het financiële beeld verandert indien van andere veronderstellingen wordt uitgegaan ten aanzien van:

- de opbrengstwaarde van het sediment;
- wijziging discontovoet.

Opbrengstwaarde van het sediment

De opbrengstwaarde van de vrijkomende sedimenten zijn op dit moment nog hoogst onzeker. Door de Grontmij worden deze opbrengsten geschat op minimaal 0 en maximaal 32,5 miljoen euro. In de basisramingen is voorzichtigheidshalve uitgegaan van een percentage van de genoemde maximale opbrengst. Indien deze opbrengstwaarde toeneemt wordt het project uiteraard financieel aantrekkelijker. Omgekeerd geldt dat bij lagere opbrengsten het project uiteraard minder aantrekkelijk wordt. In onderstaande tabellen is het resultaat van de ramingen zichtbaar gemaakt. De getallen cursief tussen haken slaan daarbij terug op de oorspronkelijke situatie (tabellen 4.4a en 4.4b).

Tabel 4.5a Saldo kosten en opbrengsten in 2003 (Netto Contante Waarde, x miljoen euro)

Veronderstelling: ***75% maximale verkoopopbrengst sediment***	**Basis**	**Midden**	**Ambitie**
Jachthaven	-€ 8 *(-€ 23)*	-€ 2 *(-€ 12)*	€ 6 *(€ 1)*
Totale project*	-€ 32 *(-€ 60)*	-€ 26 *(-€ 44)*	-€ 17 *(-€ 25)*

*** inclusief zeesluis en vaarverbinding**

Tabel 4.5b Saldo kosten en opbrengsten in 2003 (Netto Contante Waarde, x miljoen euro)

Veronderstelling: ***25% maximale verkoopopbrengst sediment***	**Basis**	**Midden**	**Ambitie**
Jachthaven	-€ 18 *(-€ 23)*	-€ 12 *(-€ 2)*	- € 3 *(€ 1)*
Totale project*	-€ 51 *(-€ 60)*	-€ 44 *(-€ 44)*	-€ 34 *(-€ 25)*

*** inclusief zeesluis en vaarverbinding**

Wijziging discontovoet

Om de bedragen contant te maken is voor het bepalen van de opbrengsten uit woningbouw, de horecafaciliteiten en de hotelaccommodatie uitgegaan van 8%. Het hanteren van een lager percentage is gerechtvaardigd indien er meer zekerheid ontstaat over deze opbrengsten (bijvoorbeeld bij gebleken marktvraag) en er daardoor voor de initiatiefnemer minder risico's zijn verbonden aan het project. Om het effect daarvan zichtbaar te maken zijn de plannen nogmaals doorgerekend op basis van een risicovrije discontovoet van 4%. Hierdoor verbetert het financiële saldo voor alle varianten.

Tabel 4.5c Saldo kosten en opbrengsten in 2003 (Netto Contante Waarde, x miljoen euro)

Veronderstelling: ***Discontovoet rode functies 4%***	**Basis**	**Midden**	**Ambitie**
Jachthaven	-€ 17 *(-€ 23)*	-€ 3 *(-€ 12)*	€ 13 *(€ 1)*
Totale project*	-€ 54 *(-€ 60)*	-€ 35 *(-€ 44)*	-€ 12 *(-€ 25)*

- **inclusief zeesluis en vaarverbinding**

Cumulatie van effecten

In bovenstaande gevoeligheidsanalyses is alleen gekeken naar de effecten als een van de uitgangspunten/ veronderstellingen wordt gewijzigd. Om de een cumulatie van effecten zichtbaar te maken is een situatie doorgerekend waarbij enkele positieve effecten worden gecombineerd (hogere opbrengsten uit verkoop sediment en meer zekerheid over toekomstige opbrengsten uit verkoop woningen). Onderstaande tabel laat zien dat in dat geval in alle drie de onderscheiden varianten zo goed als sprake is van een positief saldo voor de jachthaven. Ditzelfde geldt in feite voor het totale project in de meest ambitieuze variant.

Tabel 4.5d Saldo kosten en opbrengsten in 2003 (Netto Contante Waarde, x miljoen euro)

Veronderstelling: ***Cumulatie van effecten***	**Basis**	**Midden**	**Ambitie**
Jachthaven	-€ 1 *(-€ 23)*	€ 7 *(-€ 12)*	€ 18 *(€ 1)*
Totale project*	-€ 24 *(-€ 60)*	-€ 15 *(-€ 44)*	-€ 2 *(-€ 25)*

*** inclusief zeesluis en vaarverbinding**

5 Economische impact

5.1 Inleiding

In dit hoofdstuk volgt een overzicht en beschrijving van de economische impact van het project. Daarbij kan enerzijds gedacht worden aan de creatie van tijdelijke werkgelegenheid, met name in de bouwnijverheid en allerlei andere (toeleverende) bedrijven die bij de realisatie van de jachthaven en de overige planelementen betrokken zijn. De investeringskosten voor het project Sluis aan Zee komen op circa € 52 miljoen. Deze investeringsimpuls is maatgevend voor de omvang van de tijdelijke effecten die gedurende de aanlegfase van het project te realiseren zijn. Tegelijkertijd leveren de geplande overige planelementen een additionele investering, oplopend van naar schatting € 45 miljoen in de basis tot € 121 miljoen in het ambitieuze groeimodel. Gegeven de omvang van het totale investeringsbedrag wordt de bandbreedte bepaald op ruwweg 700-1.200 tijdelijke arbeidsplaatsen, waarvan ongeveer 400-800 direct en de rest indirect bij toeleveranciers. Uitgaande van een realisatietermijn van circa 10 jaar komt dit neer op gemiddeld 70-120 gecreëerde arbeidsplaatsen per jaar.

Anderzijds zullen zich na daadwerkelijke realisatie van het project effecten opdienen met een meer permanent karakter opdienen. De volgende typen effecten kunnen daarbij worden onderscheiden:

- ***Directe effecten*** in Sluis zelf en elders in de regio als gevolg van projectgebonden bestedingen van bezoekers van de jachthaven en van aan de haven gerelateerde woningbouw. In dit verband relevant zijn bijvoorbeeld de uitgaven van boot- en woningbezitters aan dagelijkse boodschappen, horeca- en hotelvoorzieningen en overige toeristische en recreatieve activiteiten in de directe omgeving van de jachthaven.
- ***Indirecte effecten*** bij toeleveranciers in de regio en elders in Zeeland, zoals bijvoorbeeld in geval van een groothandel in dranken en voedingsmiddelen die producten levert aan de rondom de havenactiviteiten aangelegde horecavoorzieningen dan wel hotelaccommodatie.
- ***Uitstralingseffecten*** als gevolg van bestedingen van de stroom nieuwe recreanten die naar aanleiding van het project op gang wordt gebracht c.q. behouden blijft. Naast een opwaardering van de directe omgeving van Sluis zelf, zal met de aanleg van de jachthaven ook een impuls aan de aantrekkelijkheid van de (kust)regio als geheel worden bereikt. Daarbij wordt de regio mogelijk ook aantrekkelijk voor de vestiging van nieuwe bedrijvigheid. Daarnaast zullen natuurontwikkeling en versterking van het landschap en cultuurhistorie een belangrijke economische impuls betekenen.

5.2 Directe effecten

5.2.1 Bepaling bestedingsimpuls

Voor het bepalen van de omvang van de directe effecten is inzicht nodig in de bestedingen van de gebruikers van de jachthaven, geplande woningbouw en de hotelaccommodaties. Hieronder volgt per gebruikerstype een korte toelichting met betrekking tot de bestedingsimpuls.

- ***Gebruikers van de jachthaven***

  Vaste ligplaatshouders
  Vaste ligplaatshouders zullen jaarlijks menige tijd op het aangemeerd jacht in de jachthaven verblijven. Zeker bij mooi weer mag verwacht worden dat dit gepaard gaat met horeca- en andersoortig bezoek op de wal. De bestedingen van pleziervaarders beperken zich echter niet uitsluitend tot de thuishaven, maar komen ook elders op de wal terecht gedurende een verblijf in een andere jacht- en/of passantenhaven in Zeeland of buiten de provincie. Algemene trend is dat gedurende de vaarvakantie meer dan voorheen de combinatie met andersoortige recreatieve activiteiten gezocht wordt, zoals een bezoek aan een natuurgebied, een historische stadswandeling, fietsen, horecabezoek en uiteraard recreatief 'shoppen'. De boot wordt met andere woorden steeds meer een vervoermiddel om toeristische regio's te verkennen.

  In het verleden is onderzoek gedaan naar de walbestedingen van Nederlandse toervaarders tijdens meerdaagse tochten (NRIT, 2002). Tegen huidige prijzen zou het daarbij om ongeveer € 65 per boot per dag gaan. Dit bedrag is exclusief de kosten van verblijf in een vreemde jachthaven of passantenhaven. Voor Belgische toervaarders geldt een vergelijkbaar bedrag, namelijk € 68 per dag per jacht[7]. Het merendeel van dit bedrag gaat op aan dagelijkse boodschappen en horecabezoek. De rest gaat op aan de aankoop van onder andere brandstof, luxe artikelen, prularia en bezoek aan attracties (zie ook bijlage 3).

  Ten slotte is bij het bepalen van de bestedingsimpuls rekening gehouden met het jaarlijks onderhoud aan de boot. Verwacht wordt dat een aanzienlijk deel van de reparatie- en onderhoudswerkzaamheden in de directe omgeving van Sluis plaats zal vinden. Met name uitwijking naar Breskens ligt in dit verband voor de hand. Uit de Hiswa-conjunctuurmeting 1998 blijkt overigens dat het om een scala aan werkzaamheden gaat. Relatief de meeste omzet wordt door de sector behaald uit reparatie en onderhoud van motoren en het plegen van renovaties. Maar ook schilderwerk, osmosebehandeling en anti-fouling behoren tot het dienstenpakket. Gemiddeld moet rekening gehouden worden met een bedrag van € 4.000 per boot per jaar[8].

[7] WVT (1999), "De toervaart in West-Vlaanderen: feiten en cijfers".
[8] Bedrag bepaald op basis van interviews met jachthavenbeheerds in Kortgene, Goes, Breskens en Blankenberge.

Passanten

Zeker van belang ook zijn de bestedingen van passanten, die tijdens hun vaarvakantie een of meerdere overnachtingen in havenstadjes en -dorpen maken. Op dergelijke dagen wordt immers beduidend meer uitgegeven dan doorgaans het geval is – op openbare aanlegplaatsen, zomaar langs de wal of in de eigen thuishaven. De dagelijkse walbestedingen van passanten bedragen naar schatting € 163 per jacht[9].

Chartervaart

Steeds meer van belang ook voor de betekenis van de pleziervaart en het beeld in de diverse vaarwateren in Nederland is de chartervaart. Het aantal charters ligt ruim boven de 500, waarbij de zeilende chartervaart met 90% van het aantal schepen veruit het populairst is. Gemiddeld per boot zijn – zo blijkt uit een onderzoek van de NEHEM uit 1993 – verspreid over het jaar zo'n 2.500 opvarenden aanwezig. Evenals bij de 'normale' pleziervaart zal als gevolg van een duidelijke tendens naar grotere en comfortabelere eenheden de passagierscapaciteit naar verwachting sindsdien alleen maar zijn toegenomen. Uitgaand van genoemd onderzoek en rekening houdend met prijspeilontwikkelingen besteden gasten gemiddeld bijna € 27 aan de wal (prijspeil 2002), zodat uitgaande van een tweetal charters de totale bestedingen in Sluis op circa € 135.000 geschat moeten worden. De uitgaven komen voor ongeveer de helft bij de horeca terecht. De rest vloeit grotendeels naar detailhandelsvoorzieningen.

- ***Gebruikers verblijfseenheden en woningen***

Naast de gebruikers van de jachthaven genereren ook de toekomstige bewoners en bezoekers van de woningen en verblijfseenheden een inkomstenbron voor Sluis. Daarbij geldt een onderscheid tussen permanente bewoning en het verblijf in een tweede woning c.q. recreatiewoning. Zowel in het geval van permanente bewoning als tijdelijk verblijf geldt dat naast bestedingen in Sluis zelf ook elders in de regio aankopen worden gedaan. Voor wat betreft de permanente bewoning kan uitgegaan worden van de lokale/regionale bestedingen van een gemiddeld Nederlands huishouden. Bij het verblijf in een tweede woning of recreatiewoning dienen echter de uitgaven van verblijfsrecreanten als referentiepunt. Deze verschillen bovendien al naar gelang de duur van de vakantieperiode.

Bij de berekening van de bestedingsimpuls van tweede woningbezitters en verblijfsrecreanten is ervan uitgegaan dat:

- gemiddeld per woning vier personen verblijven;
- afhankelijk van de duur van het verblijf (kort of lang) per persoon per dag € 35 en € 20 uitgegeven wordt (NRIT, 2001);
- de woningen gedurende ongeveer een derde van het jaar in gebruik zijn.

[9] Uit: Ruimte voor watersport, voortvarend veelzijdig.

De uitgaven van de gebruikers van de woningen worden vooral gedaan aan eten en drinken en de dagelijkse boodschappen, en in mindere mate ook aan cadeaus (bijvoorbeeld voor het thuisfront) en toeristische en recreatieve activiteiten[10]. Tenslotte vloeien ook uit het onderhoud van vastgoed geldstromen richting het regionale bedrijfsleven. De kosten voor onderhoud aan woningen bedraagt circa 1% van de woningwaarde[11].

- ***Gebruikers van hotelvoorziening***

In beide groeimodellen is plaats voor een uitbreiding van de hotelcapaciteit. Uitgaande van de realisatie van een hotel met 50 kamers en een bezetting van respectievelijk 60% en 70% in een gematigde en ambitieuze variant, kan jaarlijks worden gerekend op zo'n 22 à 25 duizend extra hotelovernachtingen. De bestedingen bij hotelgebruik liggen volgens uitkomsten van het Continue Vakantie Onderzoek op gemiddeld € 51 per bezoeker. Er kan vanuit gegaan worden dat het grootste deel van de bestedingen in of in de nabije omgeving van Sluis terechtkomt.

5.2.2 Overzicht directe effecten

Met de aanleg van de haven en de realisatie van de overige planelementen is voor de duur van het project veel tijdelijke werkgelegenheid – zowel in West Zeeuwsch-Vlaanderen als daarbuiten – gemoeid. Belangrijker voor de regio en Sluis in het bijzonder zijn echter de blijvende effecten van ingrijpen. In onderstaande tabellen 5.1 t/m 5.3 wordt een overzicht gegeven van de structurele effecten van de aan het project Sluis aan Zee verbonden bestedingen.

De onderstaande tabellen geven per variant een overzicht van de te verwachten werkgelegenheidseffecten bij het bedrijfsleven naar aanleiding van een toename van productie (omzet) en toegevoegde waarde. Daarbij is een onderscheid gemaakt tussen effecten die op Sluis zelf betrekking hebben en welke daarbuiten optreden. Zo gaat de basisvariant uit van ongeveer 83 extra arbeidsjaren, waarvan ruim tweederde bij de lokale middenstand. In beide groeivarianten geldt een vergelijkbare verdeling. Het totale aantal voltijd banen ligt in dit verband ergens tussen de 120 en 150.

Tabel 5.1 Directe economische betekenis project Sluis aan Zee: basisvariant (x mln. euro, arbeidsjaren)

	Productiewaarde	Toegevoegde waarde	Werkgelegenheid
Sluis-Aardenburg	4,5	2,0	57
Overig Zeeland	3,0	0,9	26
Totaal	**7,5**	**2,9**	**83**

[10] Consumentenonderzoek toerisme 2000 (Toerdata, 2001)
[11] Op grond van indicatie van het Nederlands Instituut Voor Budgetvoorlichting (NIBUD) e.a.

Tabel 5.2 Directe economische betekenis project Sluis aan Zee: gematigde variant (x mln. euro, arbeidsjaren)

	Productiewaarde	Toegevoegde waarde	Werkgelegenheid
Sluis-Aardenburg	6,4	3,0	84
Overig Zeeland	4,2	1,3	38
Totaal	**10,6**	**4,3**	**122**

Tabel 5.3 Directe economische betekenis project Sluis aan Zee: ambitieuze variant (x mln. euro, arbeidsjaren)

	Productiewaarde	Toegevoegde waarde	Werkgelegenheid
Sluis-Aardenburg	7,7	3,7	102
Overig Zeeland	5,1	1,7	47
Totaal	**12,8**	**5,4**	**149**

5.3 Indirecte effecten bij toeleveranciers

Naast directe effecten treden zoals gezegd ook via de inkooprelaties effecten in de productieve- en werkgelegenheidssfeer op. Daarbij kan het gaan om een indirect effect bij lokale toeleveranciers. Veel vaker echter zal sprake zijn van afgeleide omzet en werkgelegenheid bij bedrijven elders in West Zeeuwsch-Vlaanderen en daarbuiten. Bij benadering gaat het hierbij dan om 85% van het totale via de inkoop- en afzetrelaties gerealiseerde effect. Tabel 5.4 illustreert de te verwachten indirecte effecten van het project Sluis aan Zee in de verschillende varianten.

Tabel 5.4 Indirecte effecten bij toeleveranciers (x mln. euro, arbeidsjaren)

	Productiewaarde	Toegevoegde waarde	Werkgelegenheid
Basisvariant	5,1	2,4	23
Gematigde variant	7,2	3,4	32
Ambitieuze variant	8,8	4,0	38

De totale werkgelegenheidseffecten (direct en indirect) worden afhankelijk van de variant waarvan uitgegaan wordt, geschat op 100 tot 190 volledige permanente arbeidsjaren.

5.4 Uitstralingseffecten

De realisatie van het project Sluis aan Zee is niet alleen van belang vanwege de directe en indirecte bijdrage aan de lokale/regionale economie, maar ook vanwege allerlei andere uitstralingseffecten.

- ***Mogelijkheden voor natuurontwikkeling en versterking cultuurhistorie***
  Een versterking van de historische loop van de oude stroomgeul creëert mogelijkheden voor groen/blauwe natuurontwikkeling in het gebied. Met de omvorming van het uitwateringskanaal tot vaarroute ontstaan kansen voor versterking van de ecologische en landschappelijke kwaliteiten van West Zeeuwsch-Vlaanderen. Voor het uitwateringskanaal is een bestemming als onderdeel van de ecologische verbindingszone weggelegd. Om de cultuurhistorische identiteit van de haven te versterken, zullen de buitenste vestingswallen aangrenzend aan de haven gereconstrueerd worden. Deze zijn momenteel grotendeels geëgaliseerd.

- ***Verhoging aantrekkelijkheid West Zeeuwsch-Vlaanderen als woon- en recreatiegebied***
  Wanneer de haven gerealiseerd wordt zal dat ook een extra aantrekkingskracht op de dagjesmensen hebben. Het is een goede aanvulling op de attractiewaarde van Sluis en daarmee van de regio als geheel. Bovendien draagt de kwaliteitsprikkel bij aan het behoud van de eigen bevolking Daarmee wordt het voorzieningenpeil in de regio veilig(er) gesteld. Om het potentiële belang van de jachthaven en de historische gracht- en wallenstructuur voor het dagtoerisme in Sluis inzichtelijk te maken, is een analyse gemaakt van de huidige ontwikkeling van de toeristische sector in West Zeeuwsch-Vlaanderen. Daarbij geldt dat voor handhaving van het huidige welvaarts- en voorzieningenniveau jaarlijks een autonome groeivoet van de economie van enkele procentpunten nodig is. De omzet van de West Zeeuwsch-Vlaamse toeristische sector stabiliseert de laatste jaren echter (NEI, 2001). Dit beeld spoort met uitkomsten van het Continue Vakantie Onderzoek, welk een duidelijke afname in het aantal overnachtingen van Nederlanders in Zeeland laat zien.

  Dit leidt tot de volgende gevolgtrekkingen:
  - Stilstand is in wezen achteruitgang. De basisvariant beschrijft de situatie waarbij met een minimum aan ingrijpen geprobeerd wordt het tij ten goede te keren. Desondanks wordt verondersteld dat als gevolg van externe invloeden, zoals de fiscale harmonisatie en de invoering van de euro, het dag- en kooptoerisme jaarlijks met enkele procenten terugloopt. Dit leidt tot dalende omzetten en een afname van de werkgelegenheid in de toeristische sector.
  - In het gematigd en ambitieus model daarentegen bestaan betere kansen voor handhaving van het dagtoerisme op het huidige niveau. Het behoud van bestedingsimpuls en werkgelegenheid in de toeristische sector kan in dit geval als 'winst' aan het project toegeschreven worden. Veronderstelling daarbij is dat de uitbreiding van het cultuurhistorisch en recreatief product voldoende potentie in zich heeft om het verlies aan dagtoerisme enerzijds

(koop- en banktoerisme vanuit België) te compenseren met andere vormen van recreatief bezoek aan Sluis.

- ***Versterking watersportcluster West Zeeuwsch-Vlaanderen***
  Meer massa in de vloot en jachthavencapaciteit in West Zeeuwsch-Vlaanderen betekent dat er ook betere kansen ontstaan voor het productie- en groothandelscluster. Zowel op het gebied van reparatie en onderhoud als voor de verkoop van onderhoudsmaterialen, motoren e.d. is dus een omzetverhoging te verwachten. Gezien de bestaande verhoudingen betekent dit vooral een versterking van het watersportcluster te Breskens. In deze kern zijn op dit moment al verschillende, op productie en onderhoud gerichte, watersportbedrijven gevestigd.

- ***Mogelijkheden (op termijn) voor meekoppelen Cadzand-Bad***
  Met de realisatie van een bevaarbare route naar zee ontstaan er ook elders aan het kanaal mogelijkheden om jachthaven voorzieningen te realiseren (bijvoorbeeld in Cadzand-Bad). Daarmee vindt spreiding van risico en rendementen over de regio plaats. Gezien de vraag vanuit de markt is het echter niet gewenst om bij aanvang al op verschillende ontwikkelingen in te zetten.

6 Tenslotte

Uit de financiële analyse blijkt dat de aanleg van de jachthaven en het omliggende gebied in het project Sluis aan Zee op zich rendabel kan worden gerealiseerd. De inkomsten uit woningbouw e.d. en de inkomsten uit exploitatie van de jachthaven zijn daarentegen onvoldoende om de totale investeringen in zowel de jachthaven, de zeesluis en de vaarverbinding volledig rendabel te maken. Dekking van deze kosten dient plaats te vinden door Europese, rijks- en provinciale subsidies en fondsen. Bij Europese gelden kan gedacht worden aan Interreg, Leader+, Doelstelling 5b Zeeuwsch-Vlaanderen, LIFE. Bij rijkssubsidies kan gedacht worden aan SGB, TIPP, SRN, IPSV en Belvedere. Bij provinciale subsidies kan gedacht worden aan de provinciale reserve Economisch Toeristische Ontwikkeling. Daarnaast kunnen projectelementen gekoppeld worden aan initiatieven van andere instanties, waardoor win-win situaties kunnen ontstaan.

Realisatie van het project leidt in economische en maatschappelijk zin tot een aantal belangrijke positieve effecten. Op met name lokaal niveau geeft de geplande woningbouw en de opwaardering van het toeristisch-recreatief product de zo noodzakelijke extra stimulans voor de plaatselijke economie. Dit wordt zichtbaar in een stijging van de omzetten van de detailhandel en het toeristisch bedrijfsleven in Sluis en omliggende regio en in een toename van de directe en indirecte werkgelegenheid en de *toegevoegde waarde. Zonder het project zal het dag- en kooptoerisme in Sluis* teruglopen. Dit leidt tot dalende omzetten en een afname van de werkgelegenheid in de toeristische sector.

De effecten voor de regio zijn breder en vooral gelegen in een versterking van de landschappelijke en ecologische waarden. Realisatie van Sluis aan Zee biedt voor de regio daarnaast een uitbreiding van de toeristische ontwikkelingsmogelijkheden, alsmede een versterking van de positie van het watersportcluster in de regio. Door de realisatie van de jachthaven neemt de aantrekkelijk en levendigheid van het omliggende gebied toe en kan Sluis zijn huidige positie als elkweervoorziening voor de omliggende regio blijven vervullen. Met de realisatie van de vaarverbinding neemt ook de levendigheid van Cadzand-Bad toe (met name de zuidkant) en ontstaan er (op termijn) mogelijkheden voor realisatie van aanvullende watersportvoorzieningen langs de bevaarbare route waaronder een optie voor jachthavenontwikkeling in Cadzand-Bad. Een toename van de watersportvoorzieningen betekent tevens een grotere vraag naar allerlei onderhouds- en aanverwante diensten door jachtbezitters. In de bestaande verhoudingen kan vooral Breskens hiervan de vruchten plukken. Sluis aan Zee staat daarmee niet op zichzelf, maar is ook van invloed op de aantrekkelijkheid van West Zeeuwsch-Vlaanderen als geheel.

Geraadpleegde bronnen

ACT - Ouest, *Maya-project: general study*, 2001.

Bedrijfschap Horeca en Catering, *Horeca in Cijfers 2001*, 2001.

Boekema, F, Kuijpers, E., *Westerscheldetunnel; op weg naar nieuwe economische dynamiek in een Nederlands-Vlaamse grensregio?*, 2001.

CBS, *Watersport 1997*, 2000.

ERAC, *Subsidiescan Sluis aan Zee!*, 2001.

Gemeente Oostburg/Sluis-Aardenburg, *Recreatievisie West Zeeuwsch-Vlaanderen*, 2000.

Gemeente Sluis-Aardenburg, *Startnotitie Milieu-effectrapportage / (voor)ontwerp bestemmingsplan 'Sluis aan Zee!'*, 2001.

Gruuthuse, *Economische impactanalyse van een uitbreiding en modernisering van de Blankenbergse jachthaven*, 1995.

Hiswa et al., *Ruimte voor watersport voortvarend veelzijdig*, 2000.

Hiswa, *Conjunctuurmeting*, diverse jaren.

Kuiper Compagnons, *Structuurvisie West Zeeuwsch-Vlaanderen*, 2000.

Locatus, *Retail handboek 2001*, 2001.

NEI et al., *De gekleurde kust: Basisdocument integrale kustvisie West Zeeuwsch-Vlaanderen*, 2002.

NEI, *Barometer Toerisme Zeeland 2000*, 2001.

NRIT, *Trendrapport toerisme en recreatie 2000-2001*, 2001.

Projektburo Vrolijks, *Watersportontwikkeling Nederlands deel Rijn Schelde Delta*, 1998.

Provincie Zeeland, *Concept Watersportactieplan Zeeland*, 2002.

Rabobank West Zeeuwsch-Vlaanderen, *Jachthaven Sluis*, 1999.

RBOI, *Sluis naar een hoger peil*, 1988.

Royal Haskoning, *(m.e.r.) Sluis aan Zee!: een tussenbalans*, 2001.

Stichting Recreatie Kennis- en Innovatiecentrum, *Cijfermateriaal boven water: inventarisatie feiten en cijfers waterrecreatie*, 2002.

Svasek, *Technische haalbaarheidsstudie Sluis aan Zee*, 1999.

Svasek, *Aanvullende haalbaarheidsstudie Sluis aan Zee*, 2001

Toerisme & Recreatie AVN, *Uitgerekend Nederland Waterrecreatie*, 1998.

TRN, *Toerisme en recreatie in cijfers*, 2001.

TRN, *Trendrapport Toerisme en Recreatie*, 2002.

Waterbeek, *Havenwijzer Nederland*, 2001.

Bijlagen

Bijlage 1 Begrippenlijst

Productiewaarde	De marktwaarde van de afgezette goederen en diensten, vermeerderd met de waarde van de goederen die aan de voorraad zijn toegevoegd.
Multiplier	De verhouding tussen het totale economische effect in een regio en het directe economische effect in een regio.
Toegevoegde waarde	Het verschil tussen de productiewaarde (omzet) en de waarde van het verbruik (inkoop van goederen) in het productieproces.
Arbeidsjaar	De gemiddelde contractuele arbeidsduur van een vol tijdsbaan van werknemers op jaarbasis.
Netto contante waarde	De huidige waarde van bedragen die in de toekomst worden ontvangen of moeten worden betaald.
Discontovoet	Het percentage waartegen toekomstige opbrengsten en uitgaven worden teruggerekend naar geldbedragen in het heden.
Rode functies	Het begrip 'rode functies' is een verzamelnaam voor de aan activiteiten als wonen, werken en verkeer gerelateerde fysieke infrastructuur.

Bijlage 2 Gesprekspersonen

De heer H. Enkelaar	Rabobank West Zeeuwsch-Vlaanderen
Mevrouw A.van Harinxma	Hiswa Vereniging
De heer H. Tiebo	Stichting Recreatietoervaart Nederland
De heer G. de Waale	Jachthaven Blankenberge
De heer J.B.van Opbergen	Jachthaven "Het Goese Sas"
De heer J. Boele	Jachthaven Kortgene
De heer A. Schoenmaker	Jachthaven Breskens
De heer S. de Boer	Jachthaven Bruinisse

Bijlage 3 Ontwikkelingen watersportsegment

Watersportsector in Nederland

In 2000 bedroeg het aantal vakanties van Nederlanders in binnen- en buitenland ruim 30,5 miljoen. Met name het aantal korte vakanties nam daarmee toe ten opzichte van een jaar daarvoor (3%). Daarbij kwam de stijging volledig ten goede van het binnenland. Nadere analyse levert het beeld op dat uitsluitend het aantal seizoensrecreatieve vakanties – dit zijn vakanties met een verblijf in een eigen logiesmiddel op een vaste (lig)standplaats of tweede woning, waaronder dus ook de boot - fors is toegenomen. Ten opzichte van 1999 bedraagt de groei in dit segment 19%. Het aantal vakanties van Nederlanders met bestemming Zeeland is overigens in 2000 – anders dan in voorgaande jaren – gedaald en bedraagt nu nog circa 9% van het totale aantal binnenlandse vakanties. Dit komt neer op ongeveer 1,5 miljoen vakanties. Het afgelopen jaar was in de provincie echter weer een duidelijke groei waarneembaar: 1,8 miljoen vakanties en een aandeel van zo'n 10%.

Onderstaande tabel gaat specifiek in op vakanties met de boot als logiesvorm. Daarbij is het aantal binnenlandse vakanties van Nederlanders door de tijd heen afgezet. Opvallend is de sterke fluctuatie in met name het aantal korte bootvakanties. Het weer speelt hier naar alle waarschijnlijkheid een belangrijke rol. In 2000 kwam het totale aantal bootvakanties op ruim 1,1 miljoen; een toename van bijna 30% ten opzichte van 1999. De warme zomer van 2000 zal hier zeker een rol gespeeld hebben. Daarmee is de bootvakantie goed voor 6,6% van het totale aantal vakanties van Nederlanders in eigen land.

Tabel B.3.1 Korte en lange binnenlandse vakanties op de boot (1996 – 2000)

	1996	1997	1998	1999	2000	1996/2000
Kort	422	1.028	399	564	785	640
Lang	313	365	319	287	318	320
Totaal bootvakanties	**735**	**1.393**	**718**	**851**	**1.103**	**960**
Aandeel bootvakanties	4,3%	8,5%	4,5%	5,2%	6,6%	5,8%
Totaal overnachtingen	**.**	**5.501**	**4.884**	**4.920**	**5.605**	**5.228**

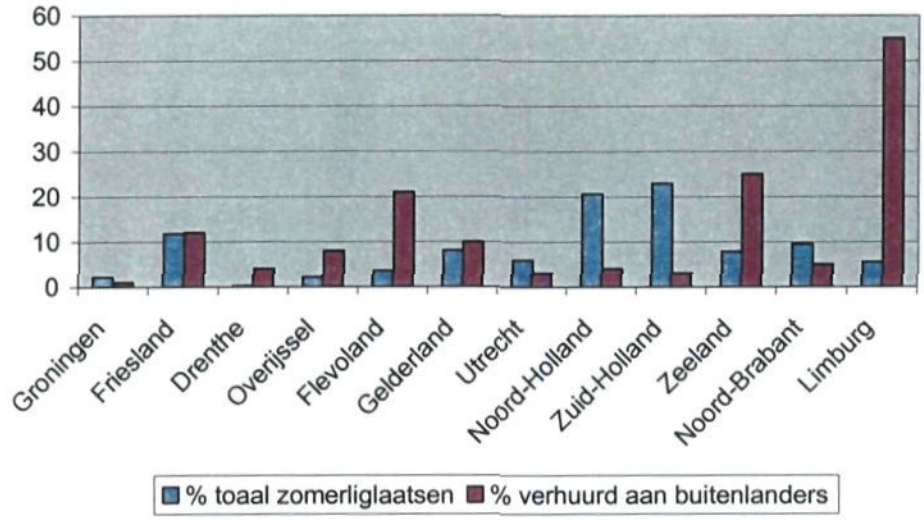
Bron: NRIT

Overigens laten de cijfers in de tabel de betekenis van dagrecreatieve tochten met de boot van waterrecreanten onbelicht. Nederland telt zo'n 3 miljoen waterrecreanten (AVN, 1998). Deze maken jaarlijks ongeveer 38 miljoen dagtochten vanuit de eigen woonplaats naar diverse waterrijke gebieden in Nederland. Circa 9% van dit aantal richt zich op dagtochten met de boot.

In 1997 waren er in Nederland 810 particulier geëxploiteerde jachthavens. Ruim de helft van de jachthavens (54%) heeft minder dan honderd ligplaatsen. Van de grotere jachthavens (capaciteit van 350 of meer ligplaatsen) zijn er in Nederland maar 90 te vinden. Deze vertegenwoordigen wel ruim 40% van het totale aantal zomerligplaatsen in Nederland. Zeeland telt ongeveer 5% van het aantal Nederlandse jachthavens en 8%

van het totale aantal zomerligplaatsen. De gemiddelde capaciteit van de Zeeuwse jachthavens is 250 ligplaatsen.

Figuur B3.1 Geografische spreiding van zomerligplaatsen



Bron: CBS, 2000

Indicatief voor de vraag naar ligplaatsen is de bezettingsgraad van de jachthavens. Het CBS rekent hier met het aandeel vast verhuurde zomerligplaatsen. Op grond van deze definitie is er landelijk gezien een gemiddelde bezettingsgraad van 76%. In de grotere jachthavens wordt een relatief aanzienlijk deel van de capaciteit zomerligplaatsen verhuurd aan buitenlanders. Specifiek voor Zeeland geldt een buitenlands verhuurpercentage van ongeveer 25% ten opzichte van 12% gemiddeld.

Steeds meer van belang ook voor de betekenis van de pleziervaart en het beeld in de diverse vaarwateren in Nederland is de chartervaart. Het aantal charters ligt ruim boven de 500. De zeilende chartervaart is met 90% veruit het populairst. Evenals bij de 'normale' pleziervaart is overigens ook hier een duidelijke tendens naar grotere en comfortabelere eenheden waarneembaar, zodat de passagierscapaciteit naar verwachting gestaag toe zal nemen. In 1998 bedroeg het aantal overnachtingen van passagiers ruim 1,5 miljoen. Het aantal vaardagen bedroeg om en nabij de 72.000.

Belgische markt[12]

De recreatievaart in België kende in 2000 een groei van 10% van de zomerse pleziervaart op de kanalen die de kusthavens (en de zee) verbinden met het achterland[13]. Het aantal voor de zeevaart geschikte vaartuigen wordt op 12.000 a 15.000 geschat[14]. Uit een enquête gehouden onder toervaarders op de binnenwateren (West-Vlaanderen) blijkt verder dat 90% uit België zelf afkomstig is. De korte trips (max. 3 nachten) gaan vrijwel altijd naar buiten de regio. Slechts 1,6% blijft in West-Vlaanderen. Franse en Nederlandse binnenwateren trekken respectievelijk 16% en 9%. Zeker bij langere trips is Nederland een populaire bestemming. Ongeveer eenderde kiest in dit geval voor onze wateren. Ook Frankrijk komt goed uit de bus als reisbestemming (31,1%). Al met al blijft slechts 19% voor lange vakantie in België of West-Vlaanderen zelf.

Het gemiddeld aantal opvarenden in België is 2,5 (in Nederland 3). Per dag wordt 5,4 uur gevaren (in Nederland 3,8). Een groot deel van de tijd wordt dus op de wal/aangemeerd schip rondgebracht. Op de wal is het horecabezoek de voornaamste activiteit. Ook bezoekt meer dan een kwart van de respondenten uit het onderzoek de stadskern zelf, veelal in combinatie met winkelaankopen.

Met betrekking tot de herkomst van de boten geldt dat 79% van de Belgische boten ook een ligplaats in België heeft. Nederland is het land dat het meest veelvuldig genoemd wordt als buitenlandse thuisbasis voor toervaarders (7%). Frankrijk bijvoorbeeld wordt maar door 1% van de ondervraagden genoemd. Er wordt door de Belgische pleziervaarders onder meer op aangedrongen het aantal ligplaatsen uit te breiden.

Trends en ontwikkelingen in de watersport

- De sector jachtbouw signaleert een duidelijke toename van de vraag naar grotere schepen[15]. Dit stemt overeen met constateringen in de jachthavens in Nederland. Ook is een duidelijke tendens naar meer luxueuze en comfortabele vaartuigen waarneembaar.
- Zowel waterrecreatie als de toervaart kennen een toenemende participatiegraad van draagkrachtige senioren met veel vrije tijd (zie hier: West Zeeuwsch-Vlaanderen bij uitstek!). Ook is sprak van koopkrachtstijging en een toename van het aantal tweeverdieners.
- Het aantal vakanties per persoon en dan met name korte vakanties neemt toe. Het aantal vaardagen neemt waarschijnlijk af (vaker, maar kortere vakantie op de boot) en het vaarseizoen wordt langer (Stichting Recreatie, 2002).
- Er is een toenemende behoefte aan totaalpakketten (overnachting aangevuld met programma, excursie). Toervaart wordt in toenemende mate gecombineerd met andere vormen van recreatie (walbezoek, fietsen, horecabezoek, culturele activiteiten) waarbij de stad en land het décor vormen.

---

[12] Deze sectie is grotendeels gebaseerd op de rapportage "De Toervaart in West-Vlaanderen: feiten en cijfers" (WVT, 2000).
[13] AWZ, afdeling Waterwegen Kust (2001)
[14] Schatting o.b.v. aantal vlaggenbrieven (Ministerie van Verkeer en Infrastructuur, Bestuur van Maritieme Zaken en Scheepvaart, Dienst Scheepvaartcontrole, 2000).
[15] Bron: Hiswa Vereniging, Conjunctuurmeting 1998

- Aandeel motorboten groeit (als gevolg van toenemende belangstelling van senioren). Ook de lengte van de boten neemt toe, waardoor meer ruimte nodig is voor infrastructuur, havens (grotere ligplaatsen) en stallingen. Ook krijgen de boten een steeds groter vaarbereik, waardoor de concurrentie met andere vaarregio's versterkt wordt. Dit wordt nog versterkt door ontwikkelingen op technologisch vlak (GPS).
- Een gevaar voor de watersportsector in Nederland in het algemeen en de jachthavens in het bijzonder is het (in combinatie met de groei van de schepen) ondieper worden van de vaarwegen en de buitenlandse concurrentie van vakantiebestemmingen
- Belangrijke bedreigingen op lange termijn zijn de oververtegenwoordiging van ouderen en de concurrentie van andere vrijetijdsbestedingen van jongeren. Veel hangt af van de demografische ontwikkeling, omdat de instroom jongeren er voor een deel van af hangt hoeveel ouderen zullen afvallen.

Bijlage 4 Analyse woningmarkt

Marktanalyse

Vraagzijde woningmarkt

Bevolkingsprofiel
De gemeente Sluis-Aardenburg telde 6.682 inwoners in 2001. Wanneer de verdeling van de bevolking over de verschillende leeftijdsgroepen in de gemeente wordt bekeken ontstaat het volgende beeld:

Bevolking 2001 naar leeftijdsklassen

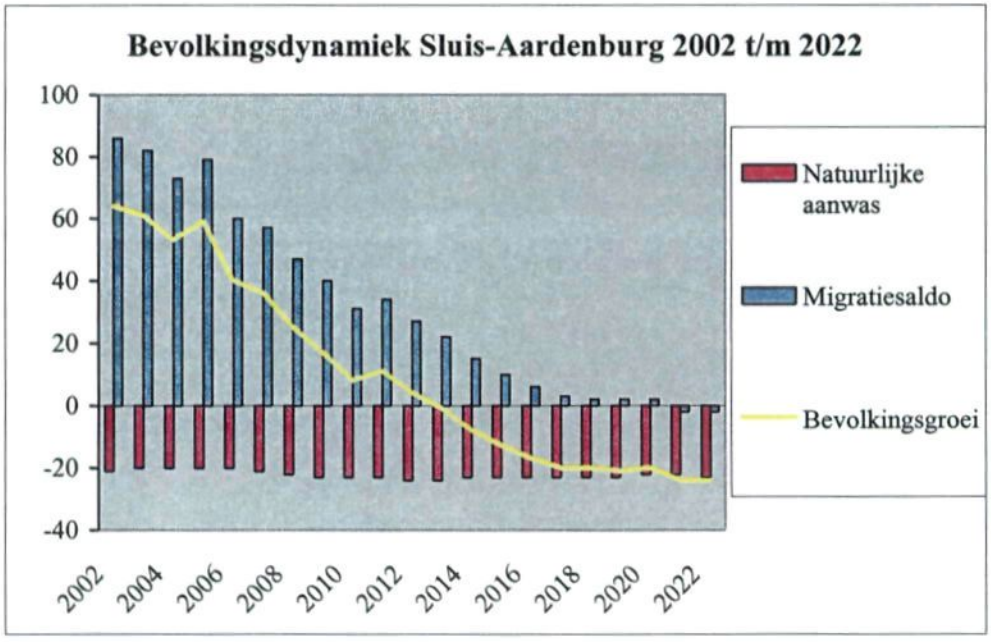
Gemeente/gebied	0-14	15-24	25-34	35-44	45-54	55-64	65-74	75+	Totaal
Sluis-Aardenburg	15,6%	9,2%	12,6%	14,3%	15,4%	11,9%	10,2%	10,7%	6.682
Oostburg	16,3%	9,4%	12,5%	14,5%	15,3%	11,9%	9,8%	10,3%	17.866
Provincie Zeeland	18,5%	11,1%	13,4%	14,7%	14,8%	11,1%	8,5%	7,9%	373.941
Nederland	18,6%	11,8%	15,2%	16,0%	14,5%	10,1%	7,5%	6,1%	15.981.769

Bron: Primos 2001

In vergelijking tot overig Nederland heeft Sluis-Aardenburg:

- Een relatieve ondervertegenwoordiging van inwoners jonger dan 45 jaar.
- Een relatieve oververtegenwoordiging van inwoners 45 tot 64 jaar.
- Een grote oververtegenwoordiging van 65-plussers.

Prognoses
De toekomstige bevolkingsontwikkeling wordt beschreven op basis van de Primos-prognose (Ministerie Vrom, DGVH). In onderstaande grafiek is de verwachte bevolkingsdynamiek voor Sluis-Aardenburg gepresenteerd.



De volgende conclusies zijn af te leiden uit de Primos-prognose:

- De natuurlijke aanwas zal een constant negatief saldo hebben over de komende 20 jaar - circa 20 meer sterfgevallen dan geboorten per jaar.
- De bevolking zal toenemen met circa 6% over de komende 10 jaar.
- Het positieve migratiesaldo zal ten grondslag aan de bevolkingsgroei liggen.
- Het migratiesaldo zal geleidelijk afnemen tussen 2002 en 2018.
- Een negatief saldo met betrekking tot bevolkingsgroei zal ontstaan na 2012.

De Primos-prognose geeft tevens een onderverdeling aan naar leeftijd en huishoudensgrootte. De prognose voor Sluis-Aardenburg is hieronder gepresenteerd.

Huishoudensontwikkeling 2002-2030: Sluis-Aardenburg

Huishoud.samenstelling	2002	*index*	2010	*index*	2020	*index*	Abs.*
1 persoon < 25 jaar	70	*100*	90	*129*	88	*126*	18
1 persoon 25-34	115	*100*	128	*111*	127	*110*	12
1 persoon 35-54	186	*100*	156	*84*	154	*83*	-32
1 persoon 55-74	282	*100*	262	*93*	260	*92*	-22
1 persoon > 74	342	*100*	291	*85*	285	*83*	-57
Totaal 1 persoon hh	995	*100*	927	*93*	914	*92*	-81
2 personen < 25 jaar	45	*100*	64	*142*	68	*151*	23
2 personen 25-35	111	*100*	112	*101*	112	*101*	1
2 personen 35-54	256	*100*	173	*68*	143	*56*	-113
2 personen 55-74	482	*100*	542	*112*	521	*108*	39
2 personen > 74	120	*100*	114	*95*	127	*106*	7
Totaal hh met 2 personen	1.014	*100*	1.005	*99*	971	*96*	-43
> 2 personen < 25 jaar	11	*100*	14	*127*	17	*155*	6
> 2 personen 25-34	205	*100*	152	*74*	159	*78*	-46
> 2 personen 35-54	575	*100*	683	*119*	605	*105*	30
> 2 personen 55-74	75	*100*	122	*163*	203	*271*	128
> 2 personen > 74	7	*100*	2	*29*	3	*43*	-4
Totaal hh > 2 personen	873	*100*	973	*111*	987	*113*	114
1 ouder < 25 jaar	1	*100*	1	*100*	1	*100*	0
1 ouder 25-34	16	*100*	10	*63*	10	*63*	-6
1 ouder 35-54	79	*100*	81	*103*	73	*92*	-6
1 ouder 55-74	21	*100*	30	*143*	51	*243*	30
1 ouder > 74	14	*100*	5	*36*	5	*36*	-9
Totaal 1 ouder gezinnen	131	*100*	127	*97*	140	*107*	9
Totaal alle huishoudens	3.013	*100*	3.032	*101*	3.012	*100*	-1
Totaal aantal inwoners	6.735	*100*	7.090	*105*	7.014	*104*	279
Gemiddelde hh-grootte	2,24	*100*	2,34	*105*	2,33	*104*	0,09

*Absolute groei 2002 t/m 2020; Bron: Primos 2001 (Ministerie VROM/Courant information services)

Het volgende is uit de statistieken af te leiden:

- Er is een sterke absolute en relatieve groei van het aantal grote huishoudens (>2 personen) in de leeftijdscategorie 55-74 jaar te verwachten.
- Matige groei 2 persoonshuishoudens in de leeftijdscategorie 55-74 jaar.
- Matige groei van grote huishoudens (>2 personen) in de leeftijdscategorie 35-54.
- Matige groei van 1 ouder gezinnen in de leeftijdscategorie 55-74.

- Er is een forse vermindering in het aantal 2 persoonshuishoudens in de leeftijdscategorie 35-54 jaar te verwachten.
- Vermindering in het aantal éénpersoonshuishoudens 35 jaar en ouder.
- Vermindering in het aantal jonge gezinnen.

Verhuizingen tussen gemeenten

De migratierelaties tussen Sluis-Aardenburg en overige Nederlandse gemeenten in de periode 1997 t/m 2000 is gepresenteerd in onderstaande tabel.

Verhuizingen naar en vanuit Sluis-Aardenburg

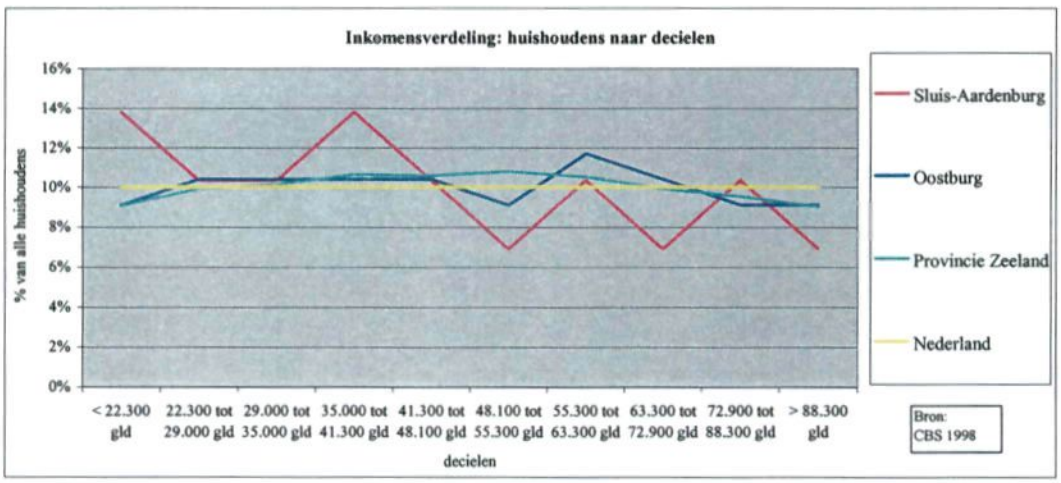
	1997			1998			1999			2000		
	naar	uit	saldo	naar	uit	saldo	naar	uit	saldo	naar	uit	saldo
Zeeuws Vlaanderen	149	109	40	53	128	-75	110	107	3	121	88	33
Wv. Oostburg	127	79	48	24	100	-76	86	83	3	80	71	9
Wv. Terneuzen	15	12	3	16	15	1	11	15	-4	15	7	8
Overige Zeeland	17	19	-52	68	10	58	19	13	6	15	18	-3
Overige Nederland	64	30	84	53	72	-19	88	55	33	66	50	16
Nederland	230	158	72	174	210	-36	217	175	42	202	156	46

Bron: CBS 2001

Met uitzondering van 1998 is er een positief migratiesaldo geweest tussen Sluis-Aardenburg en de rest van Nederland in de periode 1997 t/m 2000. De gemeente onderhoudt een zeer belangrijke migratierelatie met de naastgelegen gemeente Oostburg: rond 45% van alle binnenlandse migratie in Sluis-Aardenburg betreft verhuizing naar en uit deze gemeente.

Inkomensstatistieken

Ten behoeve van een vergelijking van de inkomenssituatie in Sluis-Aardenburg met Oostburg, de provincie Zeeland en Nederland is gebruik gemaakt van de meest recente CBS-gegevens ten aanzien van besteedbare inkomens per particulier huishouden. Deze vergelijking levert het volgende beeld op:



In Sluis-Aardenburg is sprake van een relatieve oververtegenwoordiging van de lagere en een ondervertegenwoordiging van de hogere inkomensklassen. Het relatief hoge aantal één- en tweepersoonshuishoudens in de oudere leeftijdsklassen is één van de belangrijkste redenen hiervoor – de koopkracht van gepensioneerden is over het algemeen kleiner dan voor gezinnen en tweeverdieners.

Theoretische vraagberekening

Aan de hand van CBS-inkomensgegevens en de resultaten van verschillende woonwensenonderzoeken (waaronder NVB) kan een indicatieve berekening worden gemaakt van de theoretische vraag naar woningen in verschillende segmenten. De inkomensklassen zijn gerelateerd aan prijsklassen waarin de woningvraag wordt geuit. Een berekening van de theoretische vraag per jaar voor nieuwbouwappartementen en -gezinswoningen, zowel koop als huur, in de gemeente Sluis-Aardenburg is hieronder gepresenteerd[16].

Theoretische vraag naar nieuwbouw koopwoningen vanaf € 112000: Sluis-Aardenburg

Koopklassen (€)			112.000 - 157.000	157.000 - 227.000	227.000 - 287.000	287.000 - hoger	
Aantal huishoudens			500	500	300	200	
Verhuisgeneigdheid	10% - 12%		50 - 60	50 - 60	30 - 36	20 - 24	
Voorkeur koop	65% - 75%		33 - 45	33 - 45	20 - 27	13 - 18	
Voorkeur nieuwbouw	20% - 25%		7 - 11	7 - 11	4 - 7	3 - 5	
Voorkeur eengezins	75% - 85%		5 - 10	5 - 10	3 - 6	2 - 4	
Voorkeur meergezins	15% - 25%		1 - 3	1 - 3	1 - 2	0 - 1	
Middenwaarde (koop EG&MG)			9	9	5	4	totaal: 27

Theoretische vraag naar nieuwbouw huurwoningen vanaf € 500/mnd: Sluis-Aardenburg

Huurklassen (€/mnd)			500 - 670	670 - 880	880 - 1.070	1.070 - hoger	
Aantal huishoudens			500	500	300	200	
Verhuisgeneigdheid	10% - 12%		50 - 60	50 - 60	30 - 36	20 - 24	
Voorkeur huur	25% - 35%		13 - 21	13 - 21	8 - 13	5 - 8	
Voorkeur nieuwbouw	20% - 25%		3 - 5	3 - 5	2 - 3	1 - 2	
Voorkeur eengezins	50% - 55%		1 - 3	1 - 3	1 - 2	1 - 1	
Voorkeur meergezins	45% - 50%		1 - 3	1 - 3	1 - 2	0 - 1	
Middenwaarde (huur EG&MG)			4	4	2	2	totaal: 12
							totaal: 39

Vanuit de totale bevolking in Sluis-Aardenburg wordt derhalve een theoretische vraag uitgeoefend naar circa 39 nieuwbouwwoningen per jaar, grotendeels eengezins-koopwoningen. De vraag naar meergezinswoningen en huurwoningen is kleiner dan naar koopwoningen.

De berekening van de theoretische vraag heeft het karakter van een beredeneerde schatting, en moet als zodanig worden geïnterpreteerd. Niettemin luidt de conclusie dat de opname capaciteit van de locale markt in Sluis voor nieuwbouw beperkt is.

[16] De bruto besteedbare inkomens van particuliere huishoudens (1998) zijn omgerekend naar bruto inkomens van particuliere huishoudens door ze te vermenigvuldigen met de factor 1,33. Daarna zijn de inkomensgegevens geactualiseerd naar 2002 door een factor voor loonstijgingen toe te passen (1,12). De koopklassen zijn bepaald door de bruto inkomens 2002 te vermenigvuldigen met de factor 4 voor lagere inkomensklassen oplopend tot 5 voor de hoogste inkomensklasse.

Een nieuwbouwproject van redelijke omvang zou grotendeels moeten worden verkocht aan kopers van buiten de gemeente. Gezien de forse migratierelatie tussen de Sluis-Aardenburg en Zeeuwsch-Vlaanderen is het te verwachten dat dit gebied een potentieel belangrijke afzetmarkt voor nieuwbouw in Sluis is.

Om een indruk te hebben van de jaarlijkse vraagomvang van dit woningmarkt gebied is ook hiervoor een vraagberekening gemaakt.

Theoretische vraag naar nieuwbouw koopwoningen vanaf € 112000: COROP Zeeuwsch-Vlaanderen

Koopklassen (€)			112.000 - 157.000	157.000 - 227.000	227.000 - 287.000	287.000 - hoger	
Aantal huishoudens			9.100	9.100	4.400	4.200	
Verhuisgeneigdheid	10% -	12%	910 - 1.092	910 - 1.092	440 - 528	420 - 504	
Voorkeur koop	65% -	75%	592 - 819	592 - 819	286 - 396	273 - 378	
Voorkeur nieuwbouw	20% -	25%	118 - 205	118 - 205	57 - 99	55 - 95	
Voorkeur eengezins	75% -	85%	89 - 174	89 - 174	43 - 84	41 - 80	
Voorkeur meergezins	15% -	25%	18 - 51	18 - 51	9 - 25	8 - 24	
Middenwaarde (koop EG&MG)			166	166	80	77	totaal: 488

Theoretische vraag naar nieuwbouw huurwoningen vanaf € 500/mnd: COROP Zeeuwsch-Vlaanderen

Huurklassen (€/mnd)			500 - 670	670 - 880	880 - 1.070	1.070 - hoger	
Aantal huishoudens			9.100	9.100	4.400	4.200	
Verhuisgeneigdheid	10% -	12%	910 - 1.092	910 - 1.092	440 - 528	420 - 504	
Voorkeur huur	25% -	35%	228 - 382	228 - 382	110 - 185	105 - 176	
Voorkeur nieuwbouw	20% -	25%	46 - 96	46 - 96	22 - 46	21 - 44	
Voorkeur eengezins	50% -	55%	23 - 53	23 - 53	11 - 25	11 - 24	
Voorkeur meergezins	45% -	50%	20 - 48	20 - 48	10 - 23	9 - 22	
Middenwaarde (EG&MG)			72	72	35	33	totaal: 211
							totaal: 700

De jaarlijkse omvang ligt uiteraard hoger, omdat het geheel Zeeuwsch-Vlaanderen betreft. De onderlinge verhoudingen liggen hetzelfde omdat binnen het Woning Behoefte Onderzoek (WBO) geen verdere onderscheid gemaakt wordt. Wanneer de bovenstaande cijfers afgezet kunnen worden tegen de geplande woningbouwproductie dan kan daaruit een indruk verkregen worden in welke mate er binnen een bepaald gebied spanning op de woningmarkt zal zijn en voor welke categorieën.

Aanbodzijde woningmarkt

Woningvoorraad

De woningvoorraad in Sluis-Aardenburg wordt beschreven aan de hand van gegevens afkomstig van het CBS.

Kenmerken woningvoorraad, 1998

	aantal	woningtypologie		bouwjaar			eigendom		
Gemeente/gebied	woningen	eengezins	meergezins	<1945	1945-1970	>1970	koop	part.huur	soc.huur
Sluis-Aardenburg	3.328	98%	2%	27%	40%	34%	72%	10%	18%
Oostburg	9.822	94%	6%	23%	41%	36%	70%	8%	22%
Zeeuws-Vlaanderen	49.132	92%	8%	25%	37%	38%	66%	9%	25%
Walcheren	48.727	78%	22%	23%	34%	43%	56%	12%	32%
Provincie Zeeland	160.495	88%	12%	25%	34%	42%	62%	9%	28%
Nederland	6.440.511	71%	29%	23%	31%	46%	51%	12%	37%

Bron: Wotab, 1999

De woningvoorraad in de gemeente bestaat bijna geheel uit eengezinswoningen. Maar 2% van de woningen zijn in de gestapelde sfeer. Er zijn verhoudingsgewijs meer oude woningen in Sluis-Aardenburg in vergelijking tot overig Nederland: 67% van de woningen is ouder dan 30 jaar (Nederland 54%). Ook koopwoningen zijn oververtegenwoordigd in de gemeente: 72% in Sluis-Aardenburg tegen 52% in heel Nederland.

Bijna 7% van de woningvoorraad in de gemeente Sluis-Aardenburg bestaat uit recreatiewoningen. In heel Nederland is dit slechts 1,3%. Met 14,5% is Oostburg een koplopende gemeente met betrekking tot het percentage recreatiewoningen.

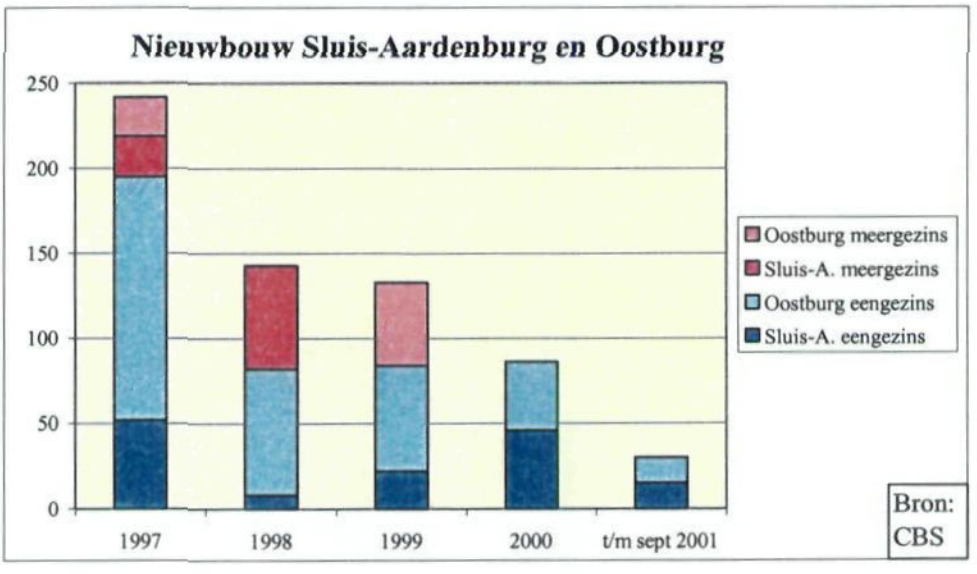
Woningvoorraad v recreatiewoningen 2000

Gemeente/provincie	*Wng.voorraad*	*Rec.wng*	*% rec.wng*
Sluis-Aardenburg	3.378	232	6,9%
Oostburg	9.974	1.449	14,5%
Ov. Zeeuwsch-Vlaanderen	36.770	150	0,4%
Ov. Zeeland	113.393	8.962	7,9%
Nederland	6.589.662	87.463	1,3%

Bron CBS

Nieuwbouwproductie

Een overzicht van de woningbouwproductie in Sluis-Aardenburg en buurgemeente Oostburg in de periode 1997 t/m september 2001 is gepresenteerd in onderstaande grafieken.



In Sluis-Aardenburg en Oostburg is er een vermindering van het woningbouwtempo sinds 1997 geweest. In de periode 2000 tot en met september 2001 zijn er slechts 115 eengezinswoningen en geen meergezinswoningen gerealiseerd. Zoals hierboven gepresenteerd is de theoretische vraag naar middelduur en dure nieuwbouw in beide gemeenten in de orde van 130 woningen per jaar. Dit leidt tot de conclusie dat het huidige woningbouwtempo een grotere druk op de woningmarkt in westelijke Zeeuwsch-Vlaanderen als gevolg zal hebben.

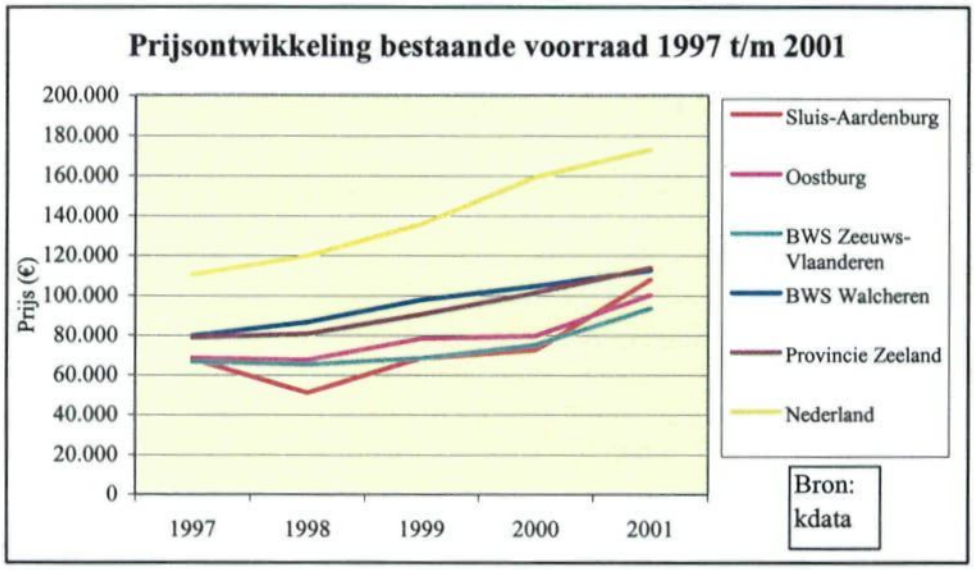
Prijsniveaus

Hieronder is een analyse van de woningmarkttransacties in de bestaande voorraad gepresenteerd op basis van informatie afkomstig van het kadaster. De gegevens hebben uitsluitend betrekking op eengezinswoningen omdat er geen transacties van meergezinswoningen in de gemeente Sluis-Aardenburg in de periode 1997 t/m 2001 hebben plaatsgevonden. Verder maakt het kadaster geen onderscheid tussen woningen ten behoeve van permanente bewoning en vakantiewoningen.

Transacties per prijsklasse: eengezinswoningen 2001

Gemeente/gebied	< € 1 ton	€ 1 - 2 ton	€ 2 - 3 ton	€ 3 - 4 ton	€ > 4 ton	Totaal
Sluis-Aardenburg	48,0%	38,7%	8,0%	5,3%	0,0%	75
Oostburg	50,7%	40,3%	8,3%	0,7%	0,0%	290
BWS Zeeuws-Vlaanderen	56,0%	36,1%	6,4%	1,5%	0,0%	1.494
BWS Walcheren	32,4%	53,9%	9,0%	2,8%	1,9%	1.527
Provincie Zeeland	36,8%	49,1%	9,4%	2,9%	1,7%	4.898
Nederland	7,7%	56,8%	21,9%	7,7%	5,9%	144.236

Bron: kdata, bewerking Kolpron



De volgende conclusies zijn hier uit af te leiden:

- Rond de helft van alle eengezinstransacties in Sluis-Aardenburg in 2001 waren in de prijsklasse onder € 100.000. In heel Nederland is dit slechts 7%. Het feit dat 6,9% van de woningvoorraad in Sluis-Aardenburg bestaat uit recreatiewoningen (landelijk 1,3%) is deels een verklaring hiervoor.
- Het top-segment in Sluis-Aardenburg betreft de prijsklasse € 300.000 - € 400.000.
- De mediane prijs in Sluis-Aardenburg is fors gestegen in 2001. Vorig jaar was Sluis-Aardenburg de koplopende gemeente in Zeeuws Vlaanderen.
- De mediane transactieprijs in 2001 in Zeeuws Vlaanderen was € 93.000. Dit is 17% onder het prijsniveau in Walcheren en 46% onder het niveau van heel Nederland.

Bestaande aanbod

Hieronder is het huidige aanbod van bestaande woningen in de kern Sluis gepresenteerd. Het betreft eengezinswoningen te koop aangeboden in maart en april 2002.

Huidige aanbod bestaande woningen Sluis

Adres	Type	Prijs (k.k.)	GBO	Prijs/m2	Kavel	Bouwjr.	Aantekeningen
Gouverneursstraat 30	tussenwoning	€ 77.000	85	€ 906	134	ca. 1950	
Schaliestraat 24	hoekwng	€ 135.000	105	€ 1.286	290	1981	gelegen in centrum
Dinsdagstraat 37	vrijstaand	€ 136.000	100	€ 1.360	119	1970	vrijstaande woning op kleine kavel
Bagijnhof 12	hoekwng	€ 148.000	90	€ 1.644	170	1974	
Ridderstraat 9	bungalow	€ 174.000	80	€ 2.175	350	ca. 1965	gelegen in centrum
Hoogstraat 41	tussenwoning	€ 175.000	145	€ 1.207	334	1952	woning met grote schuur
Kamperstraat 5	2/1 kap	€ 208.285	160	€ 1.302	346	1986	
Nederherenweg 5	vrijstaand	€ 281.000	175	€ 1.606	1.290	1900	buiten bebouwde kom; slechte staat.
Heilleweg 16	vrijstaand	€ 558.150	225	€ 2.481	51.424	1914	woonboerderij; gelegen aan water.

Bron: Funda (NVM)

Ongeveer de helft van de woningen in de doorverkoop in Sluis heeft een kavelgrootte rond 300 m2. De standaard prijs per m2 gebruiksoppervlak (g.b.o.) ligt grofweg rond € 1.300. Hogere prijzen per m2 wordt gevraagd afhankelijk van de ligging, de uitstraling, de kwaliteit en de kavelgrootte.

Nieuwbouwprojecten

Terstond zijn er geen grootschalige bouwlocaties in westelijke Zeeuwsch-Vlaanderen in uitvoering. De woningbouwproductie in de regio wordt gerealiseerd in kleinschalige projecten. Er is informatie beschikbaar over een drietal woningbouwprojecten van recent bouwjaar in de kern Sluis alsmede één in Breskens, gemeente Oostburg.

- *De Kogge*
  Het betreft een wooncomplex gebouwd in 1999 in het centrum van Sluis bestaand uit 18 appartementen met gebruiksoppervlaktes tussen 80 en 140 m2. De oorspronkelijke vrij op naam prijzen varieerden tussen € 160.000 en € 250.000, oftewel circa € 1.800 per m2 g.b.o. De verkoop van de appartementen heeft anderhalf jaar in beslag genomen. In april 2002 is een appartement uit het project in de doorverkoop voor € 295.000 kosten koper, oftewel € 2.360/m2 g.b.o. (g.b.o. 125 m2).

- *Toren van Bourgondië*
  Het Toren van Bourgondië was gerealiseerd door de Woonstichting Zeeuwsch-Vlaanderen op een locatie naast een bejaardenhuis aan de rand van Sluis. 24 appartementen waren gebouwd, waaronder 14 (sociale) huur appartementen en 10 koopappartementen. De appartementen hebben een grootte van 79 m2 g.b.o. en de verkoopprijs varieerde rond € 130.000, oftewel € 1.700 per m2 g.b.o. De verkoop heeft circa 8 maanden geduurd en de gemiddelde verkoopsnelheid was 1,2 per maand. De appartementen waren uitsluitend aan senioren aangeboden. "Service op maat" was een belangrijke onderdeel van het concept.

- *Park Groenevelt*
  Park Groenevelt is een villapark in de "Engelse stijl" gesitueerd net buiten de vesting aan de zuidkant van Sluis. 70 projectmatig eengezinswoningen en een aantal vrije kavels worden gerealiseerd. Vrijstaande woningen worden aangeboden voor rond € 500.000. Daarnaast worden 2- 3- en 4-onder-één-kap woningen gebouwd (in prijsindicatie voor dit type woningen is niet beschikbaar). De verkoopsnelheid is circa 1,5 woningen per maand. Naar verwachting zal de verkoop minstens 3 jaar in beslag nemen.
  NB. Na reclamecampagne (breed uitgezet) snellere verkoop.

- *De Bolder*
  De Bolder is gerealiseerd in Breskens door de Woonstichting Zeeuwsch-Vlaanderen. Het project bestaat uit 18 seniorenappartementen, waaronder 12 huurappartementen en 6 koopappartementen. De 6 koopappartementen zijn hoekappartementen geprijsd op € 170.000 vrij op naam. Ze hebben een woonoppervlakte van 96 m2 – de vierkantemeter prijs is € 1.770. De verkoop was van start gegaan in augustus 2001. Medio april 2002 zijn 5 appartementen verkocht, allemaal aan senioren uit Zeeuwsch-Vlaanderen.

Conclusies marktfunctioneren
Met vertegenwoordigers van de makelaars en woningbouwverenigingen zijn gesprekken gevoerd om een indruk te krijgen omtrent het functioneren van de woningmarkt. De volgende beschrijving is globaal van toepassing op Sluis en omgeving:

- De druk op de huurwoningen is de laatste jaren toegenomen. Dit wordt waarschijnlijk mede veroorzaakt door de sterk gestegen prijzen voor de koopwoningen.

- Voor de projecten gericht op de senioren was voor zowel de huurwoningen als de koopwoningen een grote belangstelling.
- De verkoop van het project dure woningen (project Groenevelt) vordert gestaag, maar uit de verkoop blijkt wel dat zo'n project de nodige tijd verlangd eer alle woningen verkocht zullen zijn. De inschatting is ongeveer drie jaar voor 70 woningen.
- In de bestaande bouw wordt veel vraag en veel aanbod geconstateerd, maar de verkoopperiode van de meeste woningtypen ligt op een redelijk lange periode. Het kan voor een vrijstaande en twee onder één kap woning oplopen tot een half jaar.
- Qua prijsniveau doet Sluis het de laatste tijd beter dan Oostburg. Het hoogste niveau wordt in de regio bereikt in Breskens.

Locatie analyse

Locatie beschrijving
Het plan Sluis aan Zee houdt voor de woningbouw in dat twee rijen woningen gerealiseerd worden aan de westzijde van de jachthaven. De ene rij zal gericht zijn op de jachthaven en de andere rij op het natuurgebiedje 't Zoute Vestje. Tevens zullen appartementen gerealiseerd worden in de haven in de vorm van de historische 'Toren van Bourgondië'. De haven komt te liggen op een plaats waar eens Sluis een haven had en sluit aan op het centrum van de plaats. Mits goed vorm gegeven kan de woningbouw aansluiten op de bestaande bebouwing en de structuur van de plaats.

Beoordeling van de locatie
De geplande woningbouw ligt nog binnen de vroegere omwalling van Sluis en zal goede aansluiting vinden met de plaats en het centrum. Gelegen aan water en haven en met uitzicht over het buitengebied kan hier voor woningbouw een aantrekkelijke locatie gecreëerd worden. Voor de ouderen-doelgroep is het belangrijk de afstand tot de voorzieningen goed bij de locatiebepaling voor dit woningbouwsegment te betrekken. Het gebouw in de vorm van een kasteel ligt op dit aspect ongunstig voor deze doelgroep.

Programma en opbrengstpotenties
Hieronder volgt een advies voor een woningbouwprogramma voor de permanente woningbouw. Dit programma is gebaseerd op de voorgaande analyses en wordt nader toegelicht.

Doelgroepen
Gelet op de ontwikkelingen van de huishoudens en het marktfunctioneren wordt voor de locatie aan de haven de onderstaande doelgroepen als meest kansrijk gezien. Daarbij wordt er vanuit gegaan dat het woningbouwprogramma bestaat uit vooral appartementen en grondgebonden woningen in de vorm van kade woningen (dus geen "gewone" eengezinswoningen).

- *Jonge huishoudens*
  Voor deze groep is het steeds moeilijker om een voor hen betaalbare koopwoning te vinden. Betaalbare appartementen op een voor deze doelgroep interessante locatie, zoals bij een jachthaven, kan dan als een goed alternatief worden beschouwd.
- *Senioren*
  Uit de ervaring met recente projecten blijkt er veel belangstelling te zijn voor woningen die bijzonder geschikt zijn voor de senioren door hun ligging, indeling, voorzieningen, ed. Gelet op de vergrijzing is de verwachting dat ook de komende jaren er binnen deze doelgroep veel belangstelling blijft bestaan voor projecten die speciaal op deze groep gericht zijn. De locatie aan de haven is een aantrekkelijke locatie voor deze doelgroep.
- *Vestigers van buiten gemeente/regio*
  Zeeuwsch-Vlaanderen is één van de gebieden die bij vutters in trek is om zich te vestigen. Dat zijn voor een gedeelte mensen die terugkomen naar het gebied waar zij geboren en opgegroeid zijn. En het zijn mensen die het gebied kennen van de vakanties en daar op hun oude dag willen wonen. De aantallen zijn niet groot, maar uit de marktinformatie blijkt die groep regelmatig voor te komen als koper. De interesse van deze groep gaat vooral uit naar de goedkopere woningen die opgeknapt moeten worden. Maar een nieuw en bijzonder woonmilieu in Sluis aan een haven zal ook op deze groep zijn aantrekkingskracht hebben. Verder blijkt dat er een vrij groot vestigingsoverschot is vanuit geheel Zeeuwsch-Vlaanderen naar Sluis.

Opbrengstpotentie
Bij de bepaling van de opbrengstpotenties zijn de prijzen in de bestaande woningvoorraad en de informatie vanuit de referentieprojecten als basis genomen. Daarnaast is er gekeken naar de mogelijkheden van de betreffende doelgroep en de potentie van de locatie. Voor de meergezinswoningen is gekozen voor drie prijs- en luxe niveaus te weten, sober, standaard en luxe. Deze prijzen komen overeen met de prijzen van de recente projecten, waarbij voor het luxe segment voorlopig een voorzichtige prijs is aangehouden. In de doorverkoop in het complex de Kogge zijn reeds hogere prijzen gerealiseerd. Voor de eengezinswoningen is het prijsniveau van kwalitatief goede eengezins-rijwoningen aangehouden.

De verwachte afzetsnelheid
Voor de inschatting van de afzetsnelheden per woningtype is uitgegaan van de vraagberekening en de ervaringen met de recente nieuwbouwprojecten. Uit de vraagberekeningen komen veel lagere cijfers dan uit de ervaring met de recente projecten. In de vraagberekening wordt voor de verhuisgeneigdheid en woonvoorkeuren gewerkt met beschikbare onderzoeken. Hierin wordt soms onvoldoende rekening gehouden met plaatselijke omstandigheden. Het resultaat van een vraagberekening moet dan ook geïnterpreteerd worden naar een lokale situatie en zonodig op basis daarvan bijgesteld worden. Voor Sluis betekent het dat er met hogere aantallen voor de meergezinswoningen rekening is gehouden, omdat uit de praktijk blijkt dat de werkelijke interesse hoger ligt.

Programma

De bovenstaande analyse en afwegingen leidt tot het onderstaande woningbouwprogramma:

Doelgroep	*Woningtype*	*Koop/ huur*	*g.b.o. (m^2)*	*Pr./m^2 (€/m^2)*	*Aantal*	*Afzet / jaar*	*Prijs (€)*
Jonge huishoudens	Mg – Sober	Koop	80	1.700	32	4	136.000
Senioren	Mg – Standaard	Koop	80	1.900	64	8	209.000
Senioren	Mg – Luxe	Koop	120	2.100	32	4	252.000
Senioren	Mg – Standaard	Huur	95	5,25	64	8	500/mnd
Gezinnen & senioren	Eg – stads/ kade woning	Koop	130	1.600	96	12	208.000
Totaal					288	36	

Legenda:

Mg = meergezinswoning (appartement)

Eg = eengezinswoning

Stads/kade woning = grondgebonden rijwoning met kleinere kavel en over het algemeen met de voorzijde grenzend aan het openbaar gebied

Bijlage 5 Markt voor vakantiewoningen

Markt voor vakantiewoningen
De sector van recreatieve woningen en/of vakantiebungalows valt globaal genomen te verdelen in:

- verhuurbungalows en
- tweede woningen (die al dan niet verhuurd worden).

Ontwikkelingen in de vraag
Gasten en overnachtingen
Het totaal aantal gasten in Nederlandse logiesaccommodaties is in 2000 nauwelijks gestegen, en ligt op 25,9 miljoen. Het aantal overnachtingen daalde licht tot 82,6 miljoen. Het grootste deel van de gasten en overnachtingen komt terecht in de hotelsector.

De Nederlanders vormden in 2000 61% van het totaal aan toeristen en namen tweederde van het aantal overnachtingen voor hun rekening. Bijna één op de drie buitenlandse toeristen kwam in 2000 uit Duitsland. Het aantal bezoekers uit Duitsland is echter, na jaren van groei in 2000 duidelijk afgenomen.

Lichte stijging bungalowvakanties en overnachtingen
De laatste jaren is laat de markt voor bungalowvakanties (incl. tweede woningen) een fluctuerend beeld zien. In 1999 was er sprake van stabilisatie van het totaal aantal bungalowvakanties. In 2000 doet zich in de bungalowsector de relatief sterkste groei voor. Met 0,3 miljoen gasten is een groei van 6 % gerealiseerd, tot 5,6 miljoen *gasten*. Het totaal aantal *overnachtingen* in bungalows steeg in 2000 met 3 % tot 28,2 miljoen.

Tabel b.5.1.Aantal vakanties en vakantie-overnachtingen van Nederlanders in bungalows (incl. tweede woningen), 1997-2000

	Korte vakanties				
	1997 / 1999	1998 / 2000	1999	2000	Mutatie 1999-2000
	x 1000				%
Vakanties					
Binnenland	1 917	2 096	1 972	2 510	+27,3
Buitenland	355	367	329	347	+5,5
Totaal	2 271	2 463	2 301	2 857	+24,2
Overnachtingen					
Binnenland	4 769	5 120	4 904	5 933	+15,9
Buitenland	902	916	811	853	+5,2
Totaal	5 671	6 036	5 715	6 786	+18,7

Vooral de korte binnenlandse bungalowvakanties en overnachtingen hebben voor deze toename gezorgd. De korte vakanties namen met 27,3% toe ten opzichte van het jaar ervoor. De overnachtingen met 15,9% ten opzichte van 1999. Overigens vormt het korte vakantiesegment een relatief klein deel binnen het totaal aantal bungalowvakanties.

Tabel b.5.2 Ontwikkeling aantal vakanties en aantal overnachtingen van Nederlanders

	Lange vakanties				
	1997 / 1999	1998 / 2000	1999	2000	Mutatie 1999-2000
	x 1000				%
Vakanties					
Binnenland	3 049	3 085	3 069	2 961	-3,5
Buitenland	1 661	1 719	1 707	1 740	+2,3
Totaal	4 710	4 803	4 776	4 707	-1,4
Overnachtingen					
Binnenland	22 987	23 561	26 063	23 435	+1,6
Buitenland	18 819	19 542	19 832	19 700	-0,7
Totaal	41 806	43 104	42 895	43 135	+0,6

Bron: NRIT, 2000

Noordzee badplaatsen regio
Sluis valt volgens de CBS statistieken binnen de toeristische regio Noordzee badplaatsen. Het totaal aantal binnenlandse vakantie-overnachtingen in Nederlandse logiesaccommodaties in het Noorzeebadplaatsengebied was in 2000 ruim 3,5 miljoen. Verder gelden de volgende cijfers voor dit gebied.

- Korte binnenlandse vakanties in 2000:
  Absoluut aantal vakanties: 1.250.000
  Aandeel van de regio binnen Nederland: 14%

- Lange binnenlandse vakanties in 2000:
  Absoluut aantal vakanties:1.100.000
  Aandeel van de regio binnen Nederland 15%

- Korte binnenlandse vakantie-overnachtingen in 2000:
  Absoluut aantal overnachtingen: 2.544.000
  Aandeel regio binnen Nederland: 13%

- Lange binnenlandse vakantie-overnachtingen in 2000:
  Absoluut aantal overnachtingen: 1.099.000
  Aandeel regio binnen Nederland: 15%

Provincie Zeeland
Als wordt gekeken naar provincies dan blijkt dat het aantal korte binnenlandse vakanties in 2000 in Zeeland sterk is afgenomen. In 2000 waren er 852.000 korte binnenlandse vakanties. Zeeland staat op de vierde plaats van alle Nederlandse provincies naar totaal aantal binnenlandse vakanties.

Tabel b.5.3 Vakanties Nederlanders in Zeeland naar duur en totaal aantal overnachtingen

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
	X 1000						
2-4 dagen	590	560	820	680	730	940	850
5-8 dagen	410	420	510	380	430	450	370
9 dagen of meer	300	440	410	400	360	360	310
Totaal vakanties	1 300	1 420	1 730	1 460	1 520	1 750	1 540
Totaal aantal overnachtingen	8 370	10 200	10 620	9 440	9 930	9 640	8 740

N.B. Trendbreuk 1995
Bron: NRIT 2000

Naar aantal binnenlandse overnachtingen neemt Zeeland een vijfde plaats in, met in 2,6 miljoen overnachtingen in huisjescomplexen in 2000 (zowel uit Nederland als uit het buitenland).

Ontwikkelingen in het aanbod

Vakanties en eigendom
Het zomerhuisje (incl. de tweede woning) is ook in 2000, gemeten in aantal vakanties en overnachtingen, de meest gebruikte logiesvorm voor vakanties van Nederlanders in eigen land.

De verkoop van tweede woningen lijkt weer wat te stijgen. Nederlanders bezitten zo'n 60.000 zomerhuisjes, bungalows of tweede woningen op een park en daarnaast ca. 75.000 van zulke accommodaties buiten een park (solitair). De laatste jaren lijkt dit aantal weinig te zijn veranderd. Vanaf 2000 lijkt er weer sprake te zijn van bepaalde stijgingen (NRIT, 2000)

Op de verkoopmarkt is nog ruimte omdat meer mensen de beschikking hebben over meer vermogen. Voor de verhuur voor tweede woningen neemt de ruimte echter af. Het aantal bungalows dat wordt verhuurd is zo groot dat de bezetting van de verhuurbungalows in sommige segmenten een terugval laat zien. (Recron, 1999)

Bezettingsgraad en verblijfsduur
De gemiddelde bezettingsgraad van huisjescomplexen lag in 2000 op 43,9%. Voor de provincie Zeeland ligt de bezettingsgraad van huisjescomplexen op 37,2%, lager dus dan het landelijk gemiddelde.

Het gemiddelde aantal overnachtingen in huisjescomplexen in Nederland was in 2000 5,0 nachten per gast in één accommodatie. In 1999 was dit 5,2 nachten.

Aanbod vakantiewoningen in Sluis

In de provincie Zeeland zijn in 2000 bijna 11.000 recreatiewoningen, de vierde provincie van Nederland. Gemeente Sluis-Aardenburg telt 232 recreatiewoningen en de gemeente Oostburg, waar bijvoorbeeld ook Cadzand-bad toe behoort, bijna 1.500 recreatiewoningen.

Tabel b.5.4.Woningvoorraad van recreatiewoningen 2000

Gemeente/provincie	*Woning voorraad*	*Recreatie Woning*	*% recreatie woning*
Oostburg	9.974	1.449	14,5%
Sluis-Aardenburg	3.378	232	6,9%
Hontenisse	3.448	63	1,8%
Terneuzen	15.650	87	0,6%
Axel	5.367	0	0,0%
Hulst	8.378	0	0,0%
Sas van Gent	3.927	0	0,0%
Zeeuwsch-Vlaanderen	50.122	1.831	3,7%
Zeeland	163.515	10.793	6,6%
Drenthe	191.625	6.792	3,5%
Friesland	261.849	6.615	2,5%
Flevoland	122.033	2.058	1,7%
Gelderland	746.796	12.547	1,7%
Overijssel	424.969	6.503	1,5%
Limburg	472.367	6.608	1,4%
Noord-Holland	1.120.070	14.115	1,3%
Zuid-Holland	1.453.735	10.561	0,7%
Utrecht	450.263	3.141	0,7%
Groningen	243.943	1.659	0,7%
Noord-Brabant	938.497	6.071	0,6%
Nederland	6.589.662	87.463	1,3%

Bron: CBS, 2000

Recente ontwikkelingen

De druk op het rendement van bungalowparken neemt toe. Een aantal oorzaken:

- De traditionele markt voor vakantiewoningen (gezinnen) neemt in absolute termen af.
- De nadruk bij marketing en productinvulling is bij de parken altijd gericht geweest op families met jonge kinderen en veel minder op andere doelgroepen.
- Het matige imago van vakantieparken (weinig dynamisch).
- Kwaliteitsniveau is matig, voorzieningenniveau en uiterlijke staat.
- Toeristische concurrentie vanuit buitenland.
- Ontbreken van ruimte voor uitbreiding.

Verwacht wordt dat de prijs (acties, kortingen) als instrument steeds vaker ingezet zal worden. De resultaatmarges zullen nauwelijks verbeteren. Enkele verwachte aanbodontwikkelingen:

- Kleine en middelgrote parken sluiten aan bij grote ketens als Landal Greenparks en *Center Parcs.*
- Schaalvergroting, zoals recente fusie Landal Greenparks en Gran Dorado.
- Planologische uitbreidingsmogelijkheden en nieuwvestiging van verblijfsrecreatieterreinen zijn en blijven beperkt. Plannen zijn er echter veel. Meer dan de helft van de verhuurbungalowparken in Nederland heeft uitbreidings- of kwaliteitsverbeteringsplannen.
- Langzame voorzetting van sanering van kwalitatieve achterblijvend aanbod.

Trends en ontwikkelingen

Andere trends die van invloed zijn op de bungalowsector:

- Geleidelijke functionele verweving tussen vakantiewoningen en hotels. Bijvoorbeeld appartementenhotels en bungalowparken met arrangementen incl. ontbijt, lunch en/of diner.
- Behoefte aan vakanties met elementen cultuur, educatie en historie, actief en sportief wordt groter.
- Kwaliteit, authenticiteit en variëteit wegen steeds meer mee in besluitvorming en beleving.
- Avontuur, fantasie en luxe in combinatie met exclusiviteit worden voor de vakantiebeleving belangrijker.
- Consument wordt kritischer, zelfbewuster en weegt prijs-kwaliteit verhouding scherper af.
- Aantal dagtochten neemt toe.
- Aantal korte vakanties neemt toe.
- Actieve vakanties worden meer populair.
- Met name senioren gaan buiten de piekperioden op vakantie.
- Toename aantal actieve senioren.

Marktpotenties voor vakantiewoningen

Vakantiewoningen in Sluis

Bij eventuele uitbreiding van tweede woningen (koop en verhuur) moet rekening worden gehouden met de verschillende identiteit (doelgroepen) van de twee typen tweede woningen. Deze identiteit bepaalt voor een deel het type uitbreiding. Daarnaast is kwaliteitsverbetering een voorwaarde voor groeimogelijkheden van het aantal verblijfsaccommodaties. Nieuwe of uitbreidingsconcepten dienen uniek, onderscheidend, innovatief en verbredend te zijn.

Ook uit de trends blijkt dat bij uitbreiding en nieuwvestiging, factoren als voldoende onderscheidend vermogen, goede prijs-kwaliteitverhoudingen en hoogwaardige inrichting en vormgeving van de huisjes een belangrijke rol spelen.

Marktruimte Sluis
De markt voor tweede woningen en recreatiewoningen is op dit moment in belangrijke mate aan of in de nabijheid van de kust gelegen.
Die markt wordt op dit moment gekenmerkt door:

- *Vraag naar tweede woningen voor eigen gebruik (zoals verhuur).*
- Vrijstaande cq grondgebonden woningen.
- Appartementen aan de zee (uitzicht).
- Appartementen op overige locaties (met of zonder uitzicht op land).
- Vraag naar huur van recreatiewoningen: voor vrijstaande woningen gelden nog goede bezettingspercentage
- Voor appartementen (m.u.v. zeezicht) is er een overaanbod. Bezettingspercentages liggen duidelijk lager dan andere segmenten.

Sluis trekt voornamelijk dagtoeristen (met name uit België) en tot nog toe in mindere mate verblijfsrecreanten. Verblijfsrecreanten komen vooral voor de nabijheid van de zee naar de regio en daarvoor vormt de afstand vanaf Sluis een barrière.
Een markt voor tweede woningen en recreatiewoningen in Sluis zal pas ontstaan indien daar een nieuwe aanleiding/attractie is die het interessant maakt om daar te verblijven. De aanleiding moet zo sterk zijn dat een grote groep recreanten de voorkeur gaat geven aan Sluis boven de gebieden aan de kust.

De jachthaven (zeilschepen en kruisers) met aanvullende voorzieningen/activiteiten moet een heel sterke aantrekkingskracht hebben. De omvang is belangrijk en mag zeker niet te klein zijn in aantal/omvang (ligplaatsen en voorzieningen) omdat het dan te weinig voorstelt om aantrekkingskracht uit te oefenen.

Mogelijke doelgroepen zijn:

- Bevolkingsgroepen uit Nederland, Duitsland en België die een 2^{e} woning aan een haven in Sluis prefereren.
- Watersporters die naast een ligplaats een 2^{e} woning (appartement of grondgebonden) kopen.
- Verblijfrecreanten (bijvoorbeeld via een arrangement) die voor een kort of langer verblijf in Sluis aan de haven willen verblijven en dus geen voorkeur hebben voor het directe kustgebied.
- Verblijfsrecreanten die op enige wijze hun verblijf koppelen aan een watergebonden activiteit.

Op basis van onderstaande factoren worden de kansen voor uitbreiding van tweede woningen, met name in de verhuurmarkt, niet groot ingeschat.

- Geen zeezicht in Sluis, maar wel zicht op water en historisch wallencomplex.
- Exclusievere markt: ambiance, historisch, hotels, restaurants, winkels etc.
- Door exclusiviteit is de markt beperkter voor specifiek publiek
- Sluis is nog niet bekend als verblijfsbestemming. Nu is er vooral sprake van dagtoerisme (bijvoorbeeld restaurantbezoek Belgen).

Aan de mogelijk nieuwe haven in Sluis wordt een beperkte marktruimte voor recreatiewoningen ingeschat. De haven zal mensen, boten, recreanten trekken en daarmee is een trekker ontstaan. Detailhandel en horeca zullen belangrijke voorzieningen zijn om de haven levendig te maken.
Voor de voorzieningen kan gedacht worden aan:

- Watersportwinkel
- Bootaccessoires
- Kleding
- Souvenirs
- Brandstofpunt en reparatiemogelijkheden voor boten
- Restaurant (1→ 3) met terrassen
- Winkel voor levensmiddelen
- Boetiek
- Cafés met terrassen
- Snackbars
- Viskraam

Belangrijk is dat er financiële dragers gevonden worden voor de haven. Met name voor de verhuurmarkt zijn de mogelijkheden echter beperkt. Voor tweede woningen (koop) worden de kansen echter hoger ingeschat. Deze trekken doorgaans andere doelgroepen.
Afsluitend de volgende opmerkingen:

- De omschreven markt (tweede woningen/recreatiewoningen) bestaat nog niet in Sluis. Dit zal nog gevormd moeten worden.
- Sluis is populair om te bezoeken, maar kent nog geen omvangrijke verblijfsmogelijkheden.
- Haven en watersport moeten daar voor zorgen.
- Realisatie van de haven en de ontwikkeling van het omliggende gebied versterkt wel op een goede wijze de verblijfkwaliteit van Sluis.
- In vergelijking met een kustlocatie is het project Sluis aan Zee minder afhankelijk van het weer en is het seizoen dus langer.
- De aantallen zullen zeker in het begin beperkt zijn, waardoor een goede promotie noodzakelijk wordt.
- De locatie en entourage leent zich wel voor een bijzonder woon/verblijfmilieu.

Binnen de bandbreedte van de markt van Zeeuwsch-Vlaanderen kan daarmee wel het betere segment benut worden (geen topsegment). Bij een zeer aantrekkelijk woon/watermilieu met succesvolle watersport activiteiten is een hoog opbrengstniveau haalbaar. Woningen met een eigen ligplaats zijn markttechnisch interessante producten. Het succes van de tweede woningen/recreatiewoningen is in belangrijke mate afhankelijk van het welslagen van de haven met aanvullende voorzieningen.