

Kustwerk Nieuwvliet

Markttoets t.b.v. MER-onderzoek



Rapportage in opdracht van:
RBOI
Arcus Projectontwikkeling BV

December 2011

Projectnummer
RESORT.11.053

ZKA *Consultants & Planners*
Postbus 4833
4803 EV Breda
tel.: 076-5658877
fax: 076-5656489
e-mail: info@zka.nl
www.zka.nl

Inhoudsopgave

1.	INLEIDING	1
1.1.	Aanleiding	2
1.2.	Doel studie	2
1.3.	Verrichte werkzaamheden	2
1.4.	Leeswijzer	2
2.	PLAN EN LOCATIE	3
2.1.	Inleiding	3
2.2.	Plan	3
2.3.	Locatie	5
2.4.	Sterktes en zwaktes	5
2.5.	Conclusies	6
3.	MARKT- EN CONCURRENTIEANALYSE	7
3.1.	Inleiding	7
3.2.	Aanbod	7
3.3.	Vraag	12
3.4.	Conclusies	13
4.	DOELGROEPANALYSE	14
4.1.	Inleiding	14
4.2.	Kopers	14
4.3.	Huurders	15
4.4.	Conclusies	16
5.	CONCURRENTIEKRACHT EN VERHUURMOGELIJKHEDEN	17
5.1.	Inleiding	17
5.2.	Concurrentiekracht	17
5.3.	Verwachte bezettingsgraad	18
5.4.	Conclusies	19
6.	CONCLUSIES	20

SAMENVATTING

Onderstaand zijn de belangrijkste conclusies uit het onderzoek samengevat.

Plan en concept

- Het toevoegen van recreatiewoningen en het herontwikkelen van de kampeereenheden past binnen de actuele markttrends. Er komt meer behoefte aan comfort en luxe.
- Gezien het regionale aanbod zich ook sterk (heeft) ontwikkeld (Cavelot, Strand Resort Nieuwvliet, etc.) zijn ook voor de campings nieuwe impulsen nodig. Zonder nieuwe impulsen dreigt de vakantiebeleving te verdwijnen.
- De beeldkwaliteit, landschappelijke inpassing en het niveau van de voorzieningen laat namelijk op sommige plekken te wensen over.
- De groei in het aantal overnachtingen in Zeeland bij recreatiewoningen/ bungalows is sterker dan voor het kampeerproduct. Landelijk laat kamperen op langere termijn zelfs een (lichte) daling zien.
- De verkoop van recreatiewoningen is in Zeeland de afgelopen jaren stevig gegroeid, al is er de laatste drie jaar wel sprake van een 'dip' (mede door de economische crisis). In 2010 nam de verkoop weer toe tot 284 per jaar.
- Het toevoegen van recreatiewoningen kan ook een positief effect hebben op de momenteel wat 'scheve' productiestructuur in Nieuwvliet (e.o.) door het grote aanbod aan kampeerplaatsen (waarvan de kwaliteit ook matig is).
- Door de transformatie van kamperen naar het recreatiewoningen, behoudt Sluis aansluiting bij de markt. Er zal meer ingespeeld moeten worden op de veranderende groepssamenstelling (families, informele groepen, etc.) en verschillende motieven ('quality time', ontmoetingsplek voor groepen, gezinsvakantie, etc.).

Doelgroep

- De recreatiewoningen zijn op de kopersmarkt vooral interessant voor kleine beleggers en secundair voor gezinnen met kinderen en empty nesters. Aanvullend kunnen ook Duitse en Vlaamse doelgroepen worden bereikt.
- Gezien er met de upgradering van de voorzieningen en de toevoeging van verhuurbare recreatiewoningen meer een vakantiepark beleving ontstaat, zal de doelgroep van het kampeerproduct primair blijven bestaan uit gezinnen met kinderen en secundair empty nesters.

Bezettingsgraad

- Voor de bezettingsgraad van de recreatiewoningen kan uitgegaan worden van 60%. In de praktijk zal dit neer komen tussen de 30-33 weken per jaar. Op basis hiervan zullen er jaarlijks circa 480.000 overnachtingen worden gerealiseerd alleen in recreatiewoningen.
- De jaar- en seizoensplaatsen worden vooral gebruikt in de periode april-september, aangevuld met (school-)vakanties en feestdagen. Op basis van ervaringen elders zullen de jaar- en seizoensplaatsen gemiddeld 15 weken bezet zijn. Dit zorgt voor bijna 100.000 overnachtingen.
- De toeristische plaatsen zullen een bezettingsgraad kunnen realiseren van circa 200-220 overnachtingen per standplaats. De toeristische plaatsen zullen ook een impuls krijgen van de opwaardering van voorzieningen en de vernieuwde uitstraling van terrein en omgeving. In totaal zullen er op deze plaatsen circa 65.000 overnachtingen plaatsvinden.
- Kustwerk Nieuwvliet zal naar verwachting in totaal circa 645.000 overnachtingen realiseren (kampeerplaatsen + recreatiewoningen).

1. INLEIDING

1.1. Aanleiding

Het plan 'Kustwerk Nieuwvliet' behelst een revitalisering, herontwikkeling en uitbreiding van de campings De Pannenschuur, De Boshoeve en Hof ter Willegen. Momenteel wordt door RBOI een MER en bestemmingsplanprocedure uitgewerkt. Er is daarbij behoefte aan een economische onderbouwing van het geplande programma van verblijfseenheden en voorzieningen.

In maart 2010 heeft **ZKA Consultants & Planners** reeds een studie uitgevoerd naar de marktpositie van het project en hoe deze zich verhoudt tot de bestaande verblijfsrecreatieve markt in de gemeente. De resultaten van deze studie zijn bij dit onderzoek als basis gebruikt. De voorliggende economische onderbouwing heeft derhalve een actualiserend en toetsend karakter op basis van de recente uitgangspunten van het plan.

1.2. Doel studie

Het doel van deze studie is een gerichte marktverkenning en – analyse om het huidige programma van Kustwerk Nieuwvliet te onderbouwen. Zowel het huidige als toekomstige aanbod van verblijf en voorzieningen zal geanalyseerd worden.

1.3. Verrichte werkzaamheden

Voor deze studie zijn de volgende werkzaamheden verricht:

- Bureau studie projectinformatie, o.a. gericht op het actualiseren van de uitgangspunten over concept en exploitatie (ontwikkelingsvisie dec. 2008);
- Analyses voor de locatie, omgeving, concept en de mate waarin het concept aansluit bij criteria van de belangrijkste doelgroepen (kopers en huurders);
- Aanvullende statistische analyse van de vraag naar recreatiewoningen en campings in het algemeen en Zeeuws-Vlaanderen in het bijzonder;
- Gerichte benchmark van vergelijkbare projecten aan de Nederlandse en Vlaamse kust (locatie, type accommodaties, voorzieningen, faciliteiten, services, inrichting, kwaliteit etc.);
- Rapportage en eindredactie.

1.4. Leeswijzer

Deze rapportage is als volgt opgebouwd:

- Gestart wordt met een analyse van het voorliggende concept en de locatie, waarbij de belangrijkste sterktes en zwaktes zijn benoemd (hoofdstuk 2);
- Daarna volgt een gerichte markt- en concurrentieanalyse voor Kustwerk Nieuwvliet, op basis waarvan de marktkansen bepaald kunnen worden (hoofdstuk 3);
- Vervolgens is een analyse gemaakt van de potentiële doelgroepen van Kustwerk Nieuwvliet (zowel kopers als huurders) en welke motieven en eisen zijn hebben (hoofdstuk 4);
- Mede op basis van de voorgaande analyses is de concurrentiekracht bepaald die de basis vormt voor de haalbare bezettingsgraden (hoofdstuk 5);
- Tot slot volgen de conclusies (hoofdstuk 6).

2. PLAN EN LOCATIE

2.1. Inleiding

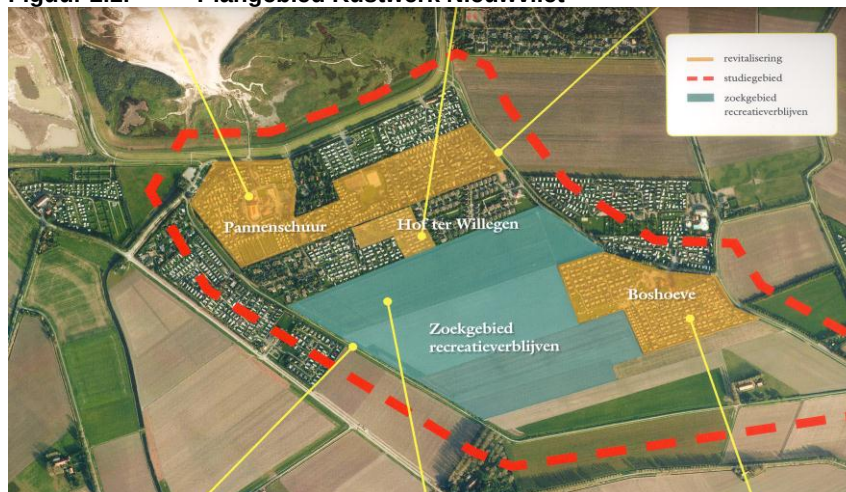
In dit hoofdstuk wordt ingegaan op het plan 'Kustwerk Nieuwvliet'. In paragraaf 2.2. is het plan beschreven, gevolgd door een beschrijving van de beoogde locatie (2.3). Vervolgens wordt het plan en de locatie beoordeeld (2.4.).

2.2. Plan

Herontwikkeling en uitbreiding bestaande campings

Het plan 'Kustwerk Nieuwvliet' behelst een revitalisering, herontwikkeling en uitbreiding van de campings De Pannenschuur, De Boshoeve en Hof ter Willegen (zie figuur 2.1.). Een deel van de bestaande kampeerplaatsen zal worden getransformeerd tot recreatiewoningen. Hiermee wordt gestreefd naar een kwalitatieve verbetering van het product. Bovendien gaat men uit van een gezonde, jaarrond exploitatie.

Figuur 2.1. Plangebied Kustwerk Nieuwvliet



Opzet park

De herontwikkeling en uitbreiding zal plaatsvinden in twee fases. In de eerste fase wordt vooral camping De Pannenschuur en Hof ter Willegen opnieuw vormgegeven, samen met de uitbreiding/inbreiding met 270 recreatiewoningen. De tweede fase bestaat uit de revitalisering van camping De Boshoeve, welke wordt uitgebreid met 80 recreatiewoningen.

Tabel 2.1. Huidige en toekomstige capaciteiten o.b.v. visie 2008

	Huidige situatie	Nieuwe situatie
Jaarplaatsen	611	440
Seizoenplaatsen	118	
Toerplaatsen	293	306
Woningen	0	350
Aantal eenheden	1.022	1.096
Extra eenheden (seizoen-/jaarplaatsen)	-	100
	1.022 ¹	1.196

¹ Dit betreft het werkelijke aantal, 1.100 eenheden zijn vergund.

Het oorspronkelijke plan voorziet in een uitbreiding van het aantal eenheden van 1.022 naar 1.097. Op basis van de laatste projectinformatie zullen hier voor 100 extra eenheden (jaar- en seizoensplaatsen) aan toegevoegd worden (wijkt af van oorspronkelijk plan). Het aantal seizoen- en jaarplaatsen neemt per saldo echter met circa 40% af. De recreatiewoningen zullen allen door Roompot toeristisch worden verhuurd. Door deze nieuwe opbouw van het aanbod komt er minder focus te liggen op de vaste plaatsen. Het toeristisch gebruik zal toenemen, waardoor de positie van Nieuwvliet als familiebadplaats kan worden versterkt. Tevens zorgt dit voor een impuls naar een langer seizoen en hogere bestedingen.

De kavels van de recreatiewoningen krijgen een gemiddelde oppervlakte van circa 350 tot 500 m². De capaciteit van de woningen zal variëren tussen 4 en 18 personen. Voor standplaatsen van stacaravans geldt een oppervlakte van 100-150 m².

Figuur 2.2. Planuitwerking



Voorzieningen worden opgewaardeerd

Naast een uitbreiding en revitalisering van de verblijfseenheden is ook voorzien in een opwaardering van de entree, het centrumgebied van het terrein en de randzone. Het totaal product wint daardoor aan kwaliteit, waardoor de vakantiebeleving wordt versterkt en naar verwachting meer koopkrachtige doelgroepen worden aangetrokken.

Recreatienatuur

Het plan beschikt over veel ruimte voor groen en water. Met name aan de westelijke zijde van de uitbreiding is een grote potentie voor waterberging, meer dan noodzakelijk voor het plan zelf. Daarnaast is in de visie ook het meest zuidelijk gelegen deel van de polder ingericht. In lijn met het vigerend beleid is hier uitgegaan van openbare "recreatienatuur" (openbaar toegankelijk landschap waarvan de recreatieve gebruiksmogelijkheden gelijkwaardig zijn aan de natuurwaarden).

2.3. Locatie

Goed bereikbare kustlocatie

Het plangebied van 'Kustwerk Nieuwvliet' is gelegen in gemeente Sluis (West Zeeuws-Vlaanderen) en kan getypeerd worden als een echte kustlocatie die tegelijkertijd ook sterk ingebed is in een typisch polderlandschap (Nieuwehavenpolder). Dit maakt het voor recreanten een bijzondere bestemming. Bovendien is ook (de kust van) België zeer goed bereikbaar vanaf deze locatie. Een bezoek aan de mondaine badplaats Knokke (20 km) of het middeleeuwse Brugge (30 km) behoort tot de mogelijkheden. Ook de regionale kernen Nieuwvliet, Cadzand en Retranchement zijn vanaf de locatie goed bereikbaar. Tevens is er een goede oeververbinding tussen Breskens en Vlissingen (fiets-/voetveer, Fast Ferry).

Figuur 2.3. Ligging plangebied



2.4. Sterktes en zwaktes

Onderstaand wordt op basis van deskresearch en locatiebezoeken een sterktezwakte analyse van het plan en de beoogde locatie weergegeven.

Sterktes

- Het gebied heeft al een toeristische traditie, waardoor er voldoende toeristisch-recreatieve plaatsen/voorzieningen (incl. strand) in de nabije omgeving zijn gevestigd;
- De combinatie van het polder- en het kustlandschap is bijzonder en zorgt voor een aantrekkingskracht op verschillende doelgroepen;
- De rust en ruimte in de regio (en imago van Zeeuws-Vlaanderen);
- De bereikbaarheid en ontsluiting – zowel voor Nederland als voor België (Vlaanderen) – is goed;
- De Belgische steden Antwerpen, Brugge, Gent en Brussel zijn vanaf de planlocatie in een uur bereikbaar. Ook de Nederlandse Randstad is in circa 1,5 uur bereikbaar. Zeeuws-Vlaanderen kan gezien worden als de voor- en achtertuin van deze stedelijke agglomeraties (m.n. voor kopers interessant).

Zwaktes

- In zijn algemeenheid is Zeeuws-Vlaanderen bij Nederlanders een minder bekend toeristengebied dan bijv. Veluwe, Friese meren, Waddengebied en Heuvelland;
- Het landschap is met name buiten het seizoen minder aantrekkelijk (chill-factor, alleen loofbomen, etc.). Dit geldt overigens ook voor veel andere kustgebieden;
- De planlocatie is binnen Nederland vrij excentrisch gelegen (doch binnen de Europese markt centraal gelegen).



2.5. Conclusies

De belangrijkste conclusies uit dit hoofdstuk zijn:

- Er vindt een belangrijke transformatie plaats van kampeerplaatsen (seizoen-/jaarplaatsen) naar recreatiewoningen, waarmee er een meer jaarrond product ontstaat;
- Het blijft echter een gedifferentieerd product. De bestaande kampeerplaatsen worden vernieuwd en krijgen een kwaliteitsimpuls;
- Er worden geen nieuwe voorzieningen ontwikkeld, maar de bestaande voorzieningen worden gerenoveerd;
- Het plan wordt ontwikkeld op een echte kustlocatie, de beleving en de huidige producten zijn hier ook van afgeleid;
- Met de ontwikkeling van Kustwerk Nieuwvliet krijgt ook de omgeving een impuls. Het toeristisch product wordt hiermee versterkt en naar verwachting kan de concurrentiekracht zo worden vergroot.

3. MARKT- EN CONCURRENTIEANALYSE

3.1. Inleiding

In dit hoofdstuk is een analyse gemaakt van het huidige aanbod (productiestructuur) en de vraag in gemeente Sluis en omliggende regio. Daarnaast is ook gekeken naar de toekomstige ontwikkelingen/plannen op de recreatiewoningmarkt in de gemeente Sluis.

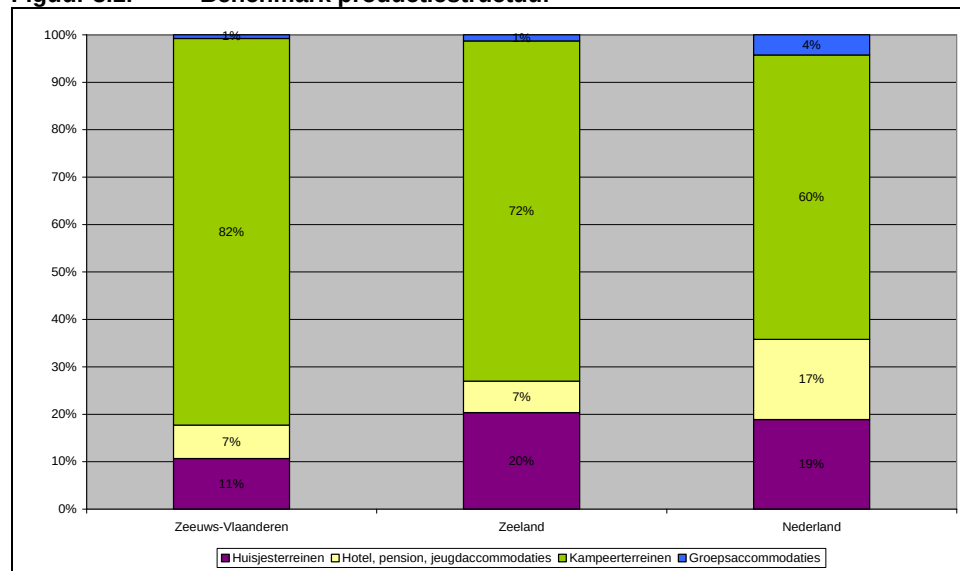
3.2. Aanbod

3.2.1. Huidig

Campings

De huidige productiestructuur in provincie Zeeland wijkt af van het Nederlandse gemiddelde. In Zeeuws-Vlaanderen is dit nog sterker het geval. In beide gebieden bestaat er een relatief omvangrijk aanbod aan kampeerterreinen.

Figuur 3.1. Benchmark productiestructuur



Van het kampeeraanbod in Zeeuws-Vlaanderen is ongeveer 95% in de gemeente Sluis gevestigd. Op basis van ANWB-gegevens zijn er in de gemeente Sluis in totaal circa 6.500 kampeerplaatsen (incl. stacaravans). Als ook minicampings en kampeerterreinen bij de boer worden meegenomen, kan dit aantal nog oplopen naar circa 8.000 plaatsen². Hierbij gaat het zowel om jaar-/seizoensplaatsen als toeristische plaatsen. Net als in Zeeuws-Vlaanderen heeft ook in de gemeente Sluis het kampeeraanbod een dominante positie. Een groot deel van het kampeeraanbod wordt gebruikt door vaste gasten (seizoen- of jaarplaatsen). Er is dus sprake van een 'scheve' productiestructuur. Het gevolg is dat er op termijn sprake is van een 'verdringing' van het toerisme en een relatief lage dynamiek. Hiermee verdwijnt toeristisch economische productiecapaciteit en dat maakt het kwetsbaar.

² Toeristische monitor gemeente Sluis, 2011, ZKA.

Recreatiewoningen/bungalows

In Zeeland en Sluis zijn volgens de laatste CBS-cijfers (2010) in totaal respectievelijk 11.629 en 1.819 recreatiewoningen (in Zeeuws-Vlaanderen 1.970). Het aanbod in Zeeland, Zeeuws-Vlaanderen en de gemeente Sluis is in de periode 2000 -2010 minder snel (ca. 8%) toegenomen dan landelijk (ca. 15%). Het marktaandeel van de provincie Zeeland en gemeente Sluis is dan ook sinds 2000 afgenomen van respectievelijk 12,3% en 1,9% naar 11,1% en 1,7%.

Tabel 3.1. Totale voorraad recreatiewoningen

	Nederland	Zeeland (PV)	Zeeuws-Vlaanderen	Sluis
2001	89.197	10.819	1.832	1.682
2002	90.442	10.897	1.863	1.713
2003	92.225	11.059	1.926	1.776
2004	93.438	11.078	1.925	1.775
2005	95.122	11.111	1.925	1.775
2006	96.722	11.226	1.927	1.776
2007	98.595	11.383	1.928	1.776
2008	101.244	11.526	1.968	1.817
2009	103.041	11.524	1.969	1.818
2010	104.794	11.629	1.970	1.819

Recentelijk (medio 2011) is in de gemeente Sluis Résidence Cavelot Cadzand geopend, waarmee de capaciteit sterk is toegenomen (+450 eenheden, +25%). Hiermee is de actuele capaciteit circa 2.270 eenheden. Op basis van deskresearch en recent onderzoek door ZKA³ telt de gemeente Sluis momenteel 23 aanbieders van bungalows/vakantiewoningen. Een deel hiervan (9 aanbieders) betreft particuliere verhuurbureaus en het andere deel (14 aanbieders) betreft parken die door een centrale organisatie worden verhuurd/verkocht. Op de 14 parken zijn totaal circa 1.900-2.000 (circa 85% van het totale aanbod⁴.) vakantiebungalows/recreatiewoningen gelegen. Op basis van ervaringscijfers en diverse bronnen wordt verwacht dat van dit aanbod circa 65% werkelijk beschikbaar is voor een bedrijfsmatige verhuurexploitatie, het overige deel wordt particulier verhuurd of dient voor recreatief eigen gebruik.

Ruimtelijke spreiding

De verblijfsrecreatieve sector in Sluis concentreert zich op de kuststrook. De bungalowparken in de gemeente Sluis zijn op hoofdlijnen in een drietal zones geconcentreerd

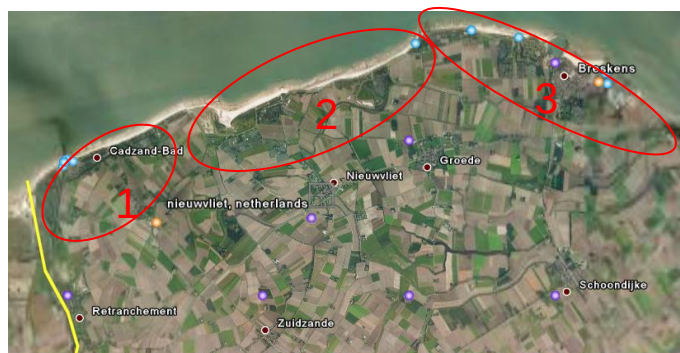
(zie figuur 3.2.), te weten:

1. Cadzand/Retranchement: in deze zone zijn 650-700 recreatiewoningen (circa 1.250 bedden) aanwezig, verdeeld over de bungalowparken Zomerdorp Het Zwin, Résidence Cavelot Cadzand en Le Bonheur;
2. Nieuwvliet: in deze zone zijn 600-650 recreatiewoningen (ruim 3.000 bedden) aanwezig, verdeeld over de bungalowparken Paarlhof (Groede), Het Gemaal, De Vlier, St. Pierre en Le Rivage;
3. Breskens/Hoofdplaat: in deze zone zijn circa 700-750 recreatiewoningen (circa 3.500 bedden) aanwezig, verdeeld over de bungalowparken Scheldeveste, Park Schoneveld, Strandpark Breskens, Fort Soleil, Napoleonhoeve en Village Scaldia.

³ Toeristische monitor gemeente Sluis, 2011, ZKA.

⁴ Particuliere recreatiewoningen, recreatieappartementen en chalets zijn buiten beschouwing gelaten.

Figuur 3.2. Bungalowaanbod gemeente Sluis in drie zones



Het merendeel van de parken telt minder dan 100 eenheden. Deze parken hebben meer het karakter van een second home park, waar naar verwachting de focus ligt op eigen gebruik en beperkte/particuliere verhuur. Enkel St. Pierre (Nieuwvliet) en Beachpark Schoneveld (Breskens) kunnen tot de grotere bedrijven gerekend worden (drempelwaarde meer dan 185 eenheden)⁵. Ook op de bedrijfsniveaus gaat het om een bedrijfseconomische drempelwaarde. Indien de afzet van een bedrijf onder deze drempelwaarde ligt, zal veelal worden ingeteerd op het eigen vermogen of het ondernemersinkomen. Middelen voor investeringen ontbreken met kwaliteitsverlies of uitpolding als vervolg.

Voorzieningen

Voorzieningen bepalen voor een groot deel ook de aantrekkingskracht van een vakantiepark op bepaalde doelgroepen (m.n. gezinnen met kinderen). Er is daarom een benchmark gemaakt van de voorzieningen die op verhuurparken in de regio van Nieuwvliet (incl. Belgische kust) aanwezig zijn.

Tabel 3.2. Voorbeelden voorzieningen recreatieparken in de regio⁶

Park	Plaats	Belangrijkste voorzieningen
Roompot Beach Resort	Kamperland	Restaurants, sauna, bowling, midgetgolf, jeu-de-boulesbaan, supermarkt, zwemparadijs, speeltuin
Residence De Banjaard	Kamperland	Overdekt zwembad, restaurants, fietsverhuur, midgetgolf, tennisbaan
Hof van Domburg	Domburg	Wellness, 2 restaurants, 2 bars, bowlingbanen, fietsverhuur, midgetgolf, sportveld, squashbanen, tennisbanen, fitnessruimte, theater
Roompot Zeebad	Breskens	Zwembad, fietsverhuur, snackbar, restaurant, kanoverhuur, sporthal, tafeltennis
Village Scaldia	Hoofdplaat	Tennisbaan, jeu-de-boulesbaan, binnenmeer
Droompark Schoneveld	Breskens	Overdekt zwembad, bowlingbaan, tenniscourt, wellness, supermarkt
Bungalowpark Jonckershof	Middelkerke	Speeltuin
Noordzeepark Zeepolder	De Haan	Supermarkt, cafe/bar, snackbar, speeltuin, sportvelden (incl. tennis), zwembad (buiten)
Center Parcs Park de Haan	De Haan	AquaMundo (subtropisch zwembad), wellness, racketsporten, bowling, midgetgolf, beachvolleybal
Sunpark Oostduinkerke	Koksijde	Supermarkt, fietsverhuur, sportvelden (incl. tennis binnen en buiten), fitness, wellness, horeca, overdekt zwembad.
Résidence Cavelot	Cadzand	Beperkte centrale voorzieningen, luxe niveau recreatiewoningen

⁵ Bron: NRIT, De Nederlandse bungalowsector, 2008. Definitie grote bedrijven: > 1.000 slaapplaatsen, > 185 eenheden.

⁶ Op basis van inventarisaties ZKA / ANWB 2011, incl. Belgische Kust.

Uit de tabel blijkt dat alle bedrijfsmatig geëxploiteerde verhuurparken wel enige voorzieningen hebben. De kwaliteit en de capaciteit van deze voorzieningen loopt wel uiteen. Daarnaast zijn in Zeeuws-Vlaanderen ook veel verhuurparken gevestigd die verhuurd worden door kleine(re) en/of lokale verhuurbureaus. Vaak hebben deze parken geen/beperkte voorzieningen of maken ze gebruik van voorzieningen van naastgelegen parken.

Op Kustwerk Nieuwvliet zullen de bestaande voorzieningen vernieuwd worden. De bestaande voorzieningen zijn een restaurant, (mini-)supermarkt, kidsclub, receptie, sportvelden en overdekt zwembad. De voorzieningen zijn vooral gericht op gezinnen met kinderen (kidsclub, pannenkoekenrestaurant, etc.). Het strand, dat op maximaal 1 kilometer afstand ligt, blijft de belangrijkste trekker. Met de bestaande voorzieningen heeft Kustwerk Nieuwvliet een voorzieningenpakket van gemiddelde omvang. Er zullen geen nieuwe (slechtweer-)voorzieningen worden toegevoegd. Er wordt met name ingezet op het voorzieningenniveau van de woningen zelf. Hiermee kan Kustwerk Nieuwvliet zich onderscheiden (versterking concurrentiepositie) en bovendien past het in de markttrends van individualisering en de groeiende behoefte aan comfort. De centrale voorzieningen zullen vooral een functie kennen voor de kampeergasten.

Kavelgrootte

Naast de omvang en de kwaliteit van de voorzieningen, speelt uiteraard ook de grootte van de recreatiewoningen mee in de aantrekkingskracht van het park. In de onderstaande tabel (3.3.) is een benchmark gemaakt van recreatiewoningen die momenteel te koop staan.

Tabel 3.3. Omvang van te koop staande recreatiewoningen in Zeeland

Plaats	Woonopp.in m ²	Perceel in m ²
Breskens	93	155
Breskens	96	310
Breskens	37	196
Breskens	106	252
Breskens	60	238
Cadzand	120	655
Groede	75	450
Groede	48	488
Groede	38	294
Heinkenszand	93	493
Heinkenszand	95	425
Heinkenszand	90	407
Hoofdplaat	90	400
Hoofdplaat	98	450
Kortgene	85	112
Kortgene	130	328
Kortgene	90	359
Kortgene	90	459
Nieuwvliet	105	428
Wemeldinge	75	291
Wemeldinge	95	302
Wolphaartsdijk	80	482
Wolphaartsdijk	100	493

De maatvoering van de kavels in de omgeving van Nieuwvliet (zuiden van provincie Zeeland) varieert nogal sterk. Dit wordt mede veroorzaakt door de relatief kleine parken, waar ook vaak individuele recreatiewoningen gevestigd zijn. Dat geldt overigens ook in veel andere delen van de Zeeuwse kust. Over het algemeen kennen recreatiewoningen aan de kust een kleinere oppervlakte dan recreatiewoningen die meer landinwaarts gelegen zijn. Aan de Belgische kust worden met name appartementen verkocht en verhuurd.

De gemiddelde kavelgrootte (perceel) van de bovenstaande benchmark bedraagt 364 m². De huidige maatvoering van Kustwerk Nieuwvliet, 350 – 500 m² kan op basis hiervan bovengemiddeld worden genoemd. De woningen zullen dan ook een grotere capaciteit kennen.

3.2.2. Toekomstig

Plannen

Naast het bestaande aanbod zijn er in de gemeente Sluis momenteel diverse plannen voor de realisatie van nieuwe recreatiewoningparken. In tabel 3.2. is een overzicht gegeven van de drie plannen die momenteel bij de gemeente bekend zijn. Hierbij is tevens de status aangegeven.

Tabel 3.2. Plannen nieuwe recreatiewoningparken in gemeente Sluis⁷

Project	Plaats	Product	Aantal eenheden	Status
Strand Resort Nieuwvliet-Bad	Nieuwvliet-Bad	Recreatiewoningpark	165 recreatiewoningen	Bouw gestart ⁸
Waterdunen	Breskens	Recreatiewoningpark en kampeerterrein (+ hotel)	400 recreatiewoningen, 300 kampeerplaatsen	Ontwerp inpassingsplan opgesteld, vertraging door bezwaarschriften
Camping de Hoogte	Nieuwvliet	Camping + recreatiewoningen (kwaliteitsverbetering)	30 recreatiewoningen	Ontwikkeling toegestaan in het kader van Gebiedsplan Natuurlijk Vitaal
Lampzinspolder	Nieuwvliet	Recreatiewoningpark	150 recreatiewoningen	Nog in voorbereiding, nog geen bestemmingsplan

De bouw van Strand Resort Nieuwvliet-Bad is reeds gestart. Van de eerste fase (88 woningen) is circa de helft verkocht. De verkoop wordt gedaan door Dormio, het verhuur van de woningen zal door Landal Greenparks worden uitgevoerd. In het kader van de gebiedsvisie Natuurlijk Vitaal zal het aantal zoeklocaties voor uitbreiding niet toenemen. Uitbreidingen zullen zich derhalve beperken tot de in de bovenstaande tabel opgenomen initiatieven en kwaliteitsverbeteringen bij bestaande bedrijven (omvorming op campings).

Alle in tabel 3.2. genoemde plannen zullen naar verwachting – in meer of mindere mate – in karakter en doelgroep van elkaar verschillen. Dit wordt veroorzaakt door het verschil in het aanbod aan voorzieningen, de opzet/omvang van de woningen, ligging van het park, prijsniveau, de exploitant etc.

⁷ Opgaaf gemeente Sluis, 12 juli 2011.

⁸ 9 juli 2011 is de bouw begonnen, de oplevering wordt verwacht op 15 juli 2012.

3.3. Vraag

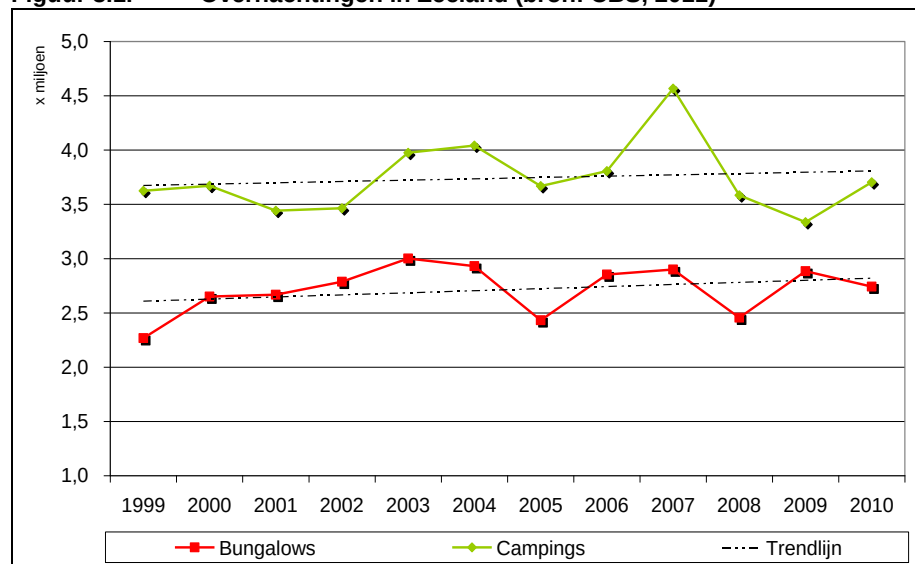
Verhuur

De vraag is de afgelopen jaren ook fors gegroeid: in 2009 telde Zeeland circa 1,6 miljoen overnachtingen in recreatiewoningen en bungalowparken, een groei van 46% sinds 1999. De campingmarkt realiseert een groter aantal overnachtingen per jaar, dat aantal is de afgelopen jaren fors gedaald (2007-2010, ca. -25%).

Bungalows en recreatiewoningen zijn daarmee binnen de verblijfsrecreatie de sterkst groeiende markt. In het aanbod van recreatiewoningen in Zeeland is echter veel verschil. Landelijk laat de kampeersector, ondanks een lichte opleving het afgelopen jaar, op de lange termijn een dalende trend zien.

De consument heeft steeds meer behoefte aan comfort en luxe en vindt dat steeds minder in het kampeerproduct. Ook de vergrijzing speelt hier in mee: oudere vakantiegangers willen dezelfde luxe ervaren als thuis of misschien nog wel meer.

Figuur 3.1. Overnachtingen in Zeeland (bron: CBS, 2011)



De omvorming en kwaliteitsverbetering van het kampeerproduct naar jaar rond exploiteerbare recreatiewoningen en jaarplaatsen past dan ook binnen de actuele markttrends. Het huidige aanbod wordt op lange(re) termijn steeds moeilijker rendabel te exploiteren.

Bezettingsgraad bungalows/recreatiewoningen

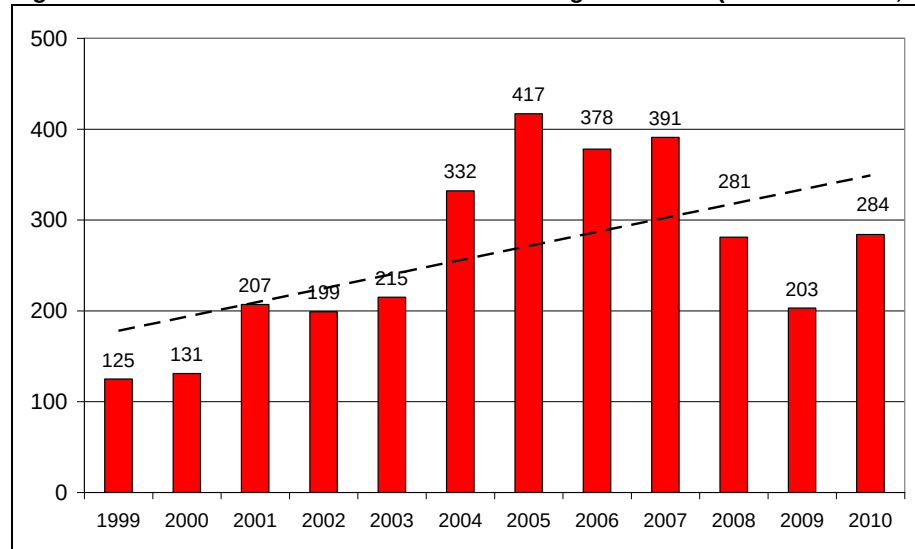
De bedbezetting van huisjescomplexen in Zeeland was in 2010 gemiddeld circa 30%. De bezetting ligt de afgelopen vier jaar rond 30% en is hiermee stabiel te noemen. De bezetting is overigens wel lager dan het landelijk gemiddeld (35,6%)⁹. De oorzaak hiervan ligt mogelijk in de gedifferentieerde kwaliteit en de kleinschaligheid van de aanbieders (veel individuele verhuur).

Verkoop recreatiewoningen

De verkoop van recreatiewoningen in Zeeland nam het afgelopen jaar (2010) na enkele mindere jaren weer toe en vertoont de afgelopen tien jaren per saldo een stijgende trend (zie figuur 3.2.).

⁹ Bron: CBS Statline, 2010.

Figuur 3.2. Aantal verkochte recreatiewoningen Zeeland (bron: Kadaster, 2011)



3.4. Conclusies

De belangrijkste conclusies uit dit hoofdstuk zijn:

- Zeeuws-Vlaanderen en ook de gemeente Sluis hebben een relatief 'scheve' productiestructuur. Er zijn relatief veel kampeerplaatsen gevestigd, die ook veel door vaste gasten gebruikt worden (t.o.v. het Nederlands gemiddelde);
- Het grootschalige vaste gebruik kan op den duur het toeristisch karakter van deze kustlocatie onder druk zetten;
- Er zijn momenteel al enkele ontwikkelingen gaande om deze productiestructuur te veranderen. De bouw van Résidence Cavelot Cadzand is reeds in volle gang (eerste opleveringen april 2012) en ook Strand Resort Nieuwvliet is in aanbouw, waarmee het aanbod aan recreatiewoningen/bungalows wordt vergroot en kwalitatief verbeterd;
- De groei van het aantal recreatiewoningen geeft het 'product Sluis' een kwaliteitsimpuls, welke ook past bij belangrijke (markt-)trends (meer comfort, individualisering, vergrijzing, etc.). Daarnaast zal er meer sprake zijn van jaarrond gebruik, waardoor ook de economische waarde zal toenemen;
- De groei in het aantal overnachtingen bij recreatiewoningen/bungalows is sterker dan voor het kampeerproduct. Landelijk laat kamperen op lange(re) termijn zelfs een (lichte) daling zien. Er komt meer behoefte aan comfort en luxe;
- De gemiddelde bezettingsgraad in de provincie Zeeland is relatief laag, maar aan de kust worden doorgaans hogere bezettingsgraden gerealiseerd;
- De verkoop van recreatiewoningen is in Zeeland de afgelopen jaren stevig gegroeid, al is er de laatste drie jaar wel sprake van een 'dip' (mede door de economische crisis). In 2010 nam de verkoop weer toe tot 284 per jaar (circa 20-25 per maand).

4. DOELGROEPANALYSE

4.1. Inleiding

Eerst is in dit hoofdstuk in kaart gebracht welke doelgroepen te onderscheiden zijn voor zowel het kopen als het huren van de recreatiewoningen op Kustwerk Nieuwvliet. Vervolgens worden conclusies getrokken over de geschiktheid voor de verschillende doelgroepen.

4.2. Kopers

In deze paragraaf is nagegaan voor welke markten/doelgroepen deze recreatiewoningen op deze locatie het meest kansrijk zijn voor de verkoop. Er is hierbij een belangrijk onderscheid te maken tussen de doelgroep van beleggers en andere doelgroepen. Bij beleggers is hoofdzakelijk het verwachte of gegarandeerde rendement op het geïnvesteerd vermogen of de waardestijging van het vastgoed van belang. Voor andere doelgroepen, waarbij veel meer sprake is van eigen gebruik, is een recreatiebungalow veel meer een 'emotiegoed'. Dit houdt in dat andere, vaak ook minder rationele, motieven bij de aankoop belangrijk zijn. Belangrijk gegeven is dat Kustwerk Nieuwvliet bedrijfsmatig geëxploiteerd zal worden. Roompot neemt de verhuur van de recreatiewoningen voor zijn rekening, waarvoor ook een verhuurverplichting zal gaan gelden¹⁰.

Geschiktheid doelgroepen

Op basis van toetsing van de motieven en criteria aan de kenmerken van de locatie en het concept is in de onderstaande tabel weergegeven wat de belangrijkste doelgroepen zijn die Kustwerk Nieuwvliet in beginsel kan aantrekken.

Tabel 4.1. Geschiktheid doelgroepen

Doelgroep	Geschiktheid
Kleine beleggers	+
Ondernemers, vrije beroepen e.d.	+/-
Senioren	-
Empty nesters	+
Jonge tweeverdieners	+
Gezinnen met kinderen	+
Streekgebonden	-
Duitse/Vlaamse ¹¹ doelgroepen	+/-

Uit deze tabel blijkt dat het project in beginsel met name geschikt is om de volgende doelgroepen aan te trekken (ook in deze volgorde):

1. Kleine beleggers: Voor de beleggersmarkt is het rendement op het eigen vermogen van doorslaggevend belang. Gezien de ligging van de locatie (nabij kust) en de aanwezigheid van een professionele verhuurorganisatie kunnen redelijke bezettingen en prijzen gerealiseerd worden en hiervan afgeleid een goed verhuurrendement;
2. Gezinnen met kinderen: De belangrijkste koopmotieven zijn rust, buiten kunnen zijn (met de kinderen) en de mogelijkheid tot een gezamenlijke vakantie op een vertrouwde plek. De voorzieningen en de ligging van het park aan de kust zijn voor gezinnen met kinderen belangrijke pluspunten;

¹⁰ Ontwikkelingsvisie Kustwerk Nieuwvliet, december 2008

¹¹ Jaarlijks is een sterkere groei te zien van Vlaamse gasten die Zeeland ontdekken.

3. Empty nesters: door de aanwezigheid natuur en mogelijkheden tot water- en buitenrecreatie sluit het plan aan op de wensen van 'jonge senioren' (45-60 jaar). Daarnaast biedt de omgeving rust en de grote kavels bieden privacy.

Kleine beleggers zullen een belangrijke doelgroep vormen omdat het gaat om een verhuurpark, met een echte vakantiebeleving. Deze doelgroep maakt geen/zeer beperkt zelf gebruik van de woning. Streekgebonden en zullen veel minder tot doelgroep van Kustwerk Nieuwvliet behoren door de lage bevolkingsdichtheid in het gebied. Er zullen weinig mensen zijn die een terugkomst naar hun 'roots' als koopmotief zullen hebben. Naast Duitse doelgroepen is ook de Belgische markt interessant, gezien de nabijheid van Vlaanderen/Antwerpen. De Nederlandse kust biedt een ander product en beleving dan de Belgische kust.

4.3. Huurders

Huidige vakantie doelgroep Zeeuws-Vlaanderen

Doordat het aanbod in Zeeland voornamelijk gekoppeld is aan het strandbezoek zijn gezinnen met kinderen de voornaamste doelgroep. Voor alle Noordzeebadplaatsen geldt dat ze ook interessant zijn voor empty nesters (actieve buitenrecreatie). Op basis van CVO-cijfers (2010) kan specifiek voor Zeeuws-Vlaanderen gesteld worden dat op dit moment:

- 65-plussers de belangrijkste doelgroep zijn;
- 35-44 jarigen (deels ook gezinnen met kinderen) het gebied goed weten te vinden;
- Gezinnen met kinderen hier minder tot de doelgroep behoren dan in andere delen van Zeeland.



Doelgroep Kustwerk Nieuwvliet

Het nieuwe park zal voor een groot deel voortbouwen op de bestaande doelgroepen van de drie campings. De nieuwe park zal wel meer diversiteit kennen en een grotere differentiatie aan kwaliteitsniveaus. Op basis van het geldende concept zal op Kustwerk Nieuwvliet een vakantiebeleving beiden die minder past bij de individuele motieven van senioren, maar wel juist wel motieven in familieverband (kinderen/kleinkinderen). Vooral gezinnen met kinderen en families/groepen (ook i.v.m. de grote omvang tot 18-persoon) zullen derhalve tot de doelgroep behoren. Zij komen voor de strandbeleving. Voor deze doelgroep zijn ook de centrale voorzieningen belangrijk. Deze doelgroep zal bovendien ook de primaire doelgroep blijven van het (vernieuwde) kampeerproduct. Daarnaast kunnen ook nieuwe doelgroepen aangetrokken worden, waarvoor het kampeerproduct minder geschikt is, maar een recreatiewoning juist wel. Met name empty nester (35-44 jarigen) zijn hiervoor een belangrijke doelgroep. Zij krijgen meer behoefte aan comfort.

4.4. Conclusies

De belangrijkste conclusies zijn:

- Het concept en de ligging van Kustwerk Nieuwvliet zorgt ervoor dat voor het kopen van recreatiewoningen vooral aantrekkelijk is voor kleine beleggers, gezinnen met kinderen en empty nesters;
- De huidige doelgroep in Zeeuws-Vlaanderen zijn voor een belangrijk deel 65-plussers. De wensen van deze doelgroep sluit echter minder aan bij het concept en de uitstraling van Kustwerk Nieuwvliet;
- Kustwerk Nieuwvliet zal voor de verhuur voor een belangrijk deel voortbouwen op de huidige doelgroepen van de campings. Gezien ook de omvang van de woningen (tot 18 personen) zullen dit met name gezinnen met kinderen en families/groepen zijn.

5. CONCURRENTIEKRACHT EN VERHUURMOGELIJKHEDEN

5.1. Inleiding

In dit hoofdstuk is de concurrentiekracht van Kustwerk Nieuwvliet beoordeeld. Op basis hiervan is een inschatting gemaakt van de haalbare bezettingsgraad.

5.2. Concurrentiekracht

Huidig aanbod

De huidige drie campings hebben een matige kwaliteit en de landschappelijke inpassing laat te wensen over. De hoge dichtheid aan verblijfseenheden versterkt dit beeld. Gegeven deze (ruimtelijke) omstandigheden en het feit dat de kampeermarkt op langere termijn naar verwachting een dalende trend laat zien, is de concurrentiekracht van het huidige aanbod beperkt. Het verblijfsaanbod in de regio is volop in ontwikkeling (Résidence Cavelot, Strand Resort Nieuwvliet-Bad) en speelt in op de behoefte naar meer luxe en jaarronde accommodaties. Deze ontwikkelingen bedreigen de concurrentiekracht van de bestaande bedrijven, wanneer zij hun eigen product niet doorontwikkelen.

Toekomstig aanbod

Door de drie kampeerbedrijven samen te voegen en te herontwikkelen, ontstaat er één groot modern bedrijf. Door een grotere productdifferentiatie vindt er een verschuiving plaats naar meer jaarrond gebruik. Dat komt de productiviteit van het bedrijf zelf, maar ook de economie van de omgeving, ten goede. Ook het landschap en de natuur wint aan kwaliteit door een langere intensiteit van bebouwing per hectare en de ontwikkeling van groen/landschapsbouw.

Om te bepalen of er voldoende concurrentiekracht in de verhuurmarkt bestaat, zijn dit belangrijke determinanten:

- Toeristengebied: als het project in een bewezen toeristengebied ligt kan een goede verhuuropbrengst (en afgeleid rendement) gerealiseerd worden (gebieden verkopen zichzelf). De kust is een 'toplocatie'. Nieuwvliet-Bad ligt aan de kust, maar is momenteel nog geen 'top' kustlocatie;
- Bijzondere omgeving: als het project in een bijzondere omgeving ligt (landschap, cultuur, natuur) dan kunnen in potentie goede resultaten bereikt worden. Voorbeelden hiervan zijn nationale parken en de Waddeneilanden. De omgeving van Nieuwvliet-Bad 'scoort' hier redelijk goed op (nabij kust en natuurreservaten). Pluspunt is ook nog de nabijheid van de Vlaamse steden;
- Onderscheidend vermogen: als het project zich bijzonder onderscheidt van andere projecten dan worden goede resultaten bereikt. Op het park is geen uitgebreid of zeer hoogwaardig voorzieningenaanbod voorzien dat voor het onderscheidend vermogen moet zorgen. Wel met de omvang van de huisjes en kavelgroottes alsmede het kwaliteitsniveau van de huisjes kan het project zich onderscheiden van projecten in de regio;
- Organisatie: Als een organisatie met een bewezen verleden (management, marketing, bezettingsgraden) en een goede bekendheid bij het project betrokken is, schept dit vertrouwen voor een voldoende verhuuropbrengsten. In het geval van Kustwerk Nieuwvliet zal Roompot de verhuur van de recreatiewoningen verzorgen. Dit is een zeer professionele, commerciële exploitant met een goede 'track-record'. Dit geeft Kustwerk Nieuwvliet een sterke concurrentiepositie, te meer omdat een groot deel nu door kleine verhuurbureaus wordt aangeboden.

Uit het bovenstaande blijkt dat het beoogde park in een traditioneel vakantiegebied ligt, waardoor in potentie een redelijk tot goede bezetting gerealiseerd kan worden. Ook de aanwezigheid van een professionele verhuurorganisatie schept vertrouwen.

Een verregaande verbreding van het huidige voorzieningenpakket zal nauwelijks bijdragen aan een hogere bezetting aangezien potentiële gasten van het park vooral zullen komen voor het strand/zee tijdens het seizoen (periode april-okt).

Dit is dan ook niet in het huidige plan (dec. 2008) opgenomen. Voorzieningen en luxe kunnen voor jaarrond gebruik beter gezocht worden bij de recreatiewoningen zelf. Kustwerk Nieuwvliet biedt dan ook extra kwaliteit in de woningen zelf (zowel in de uitstraling, afwerking als inrichting). Een centrumvoorziening met een bijzonder grote omvang zal ook op het rendement kunnen drukken. Een upgradering van de huidige voorzieningen op de campings is wel noodzakelijk en is ook voorzien.

5.3. Verblijfsduur

De gemiddelde verblijfsduur van Nederlanders tijdens lange vakantie aan de kust bedraagt in ongeveer 2/3 van de gevallen 5-8 dagen. Meer dan in andere toeristen gebieden verblijven toeristen langer dan 30 dagen. Dat blijkt uit het ContinuVakantieOnderzoek 2010. De gemiddelde vakantieduur (van alle vakanties voor Zeeuws-Vlaanderen specifiek bedraagt 8 dagen. Dat lijkt kort, maar dat is een langere verblijfsduur dan andere delen van Zeeland.

Naar verwachting neemt de verblijfsduur in de toekomst verder af. Korte vakanties ('short-breaks') winnen nog steeds aan populariteit. Men gaat minder lang, maar wel steeds vaker op vakantie, ook buiten het traditionele vakantie seizoen (ook in de winter!). De drukte zal zich echter blijven concentreren in de zomer. Vooral in deze periode zullen er dus veel wisselingen plaatsvinden.

5.4. Verwachte bezettingsgraad

Recreatiewoningen

Zoals in hoofdstuk 3 reeds beschreven, bedraagt de gemiddelde slaappleatsbezetting op huisjescomplexen in Zeeland volgens het CBS (2010) gemiddeld 30%. De lage slaappleatsbezettingsgraad in Zeeland kan verklaard worden door een tweetal factoren. Enerzijds is de bezetting grotendeels afhankelijk van het strandseizoen (weersafhankelijk), anderzijds zijn er in de provincie Zeeland relatief veel kleine en gemengde parken gevestigd (ook in Nieuwvliet) die zelfstandig door lokale makelaars worden verhuurd. De indruk bestaat wel dat de bezetting bij kustparken doorgaans hoger ligt dan het provinciaals gemiddelde

In de Notie van Uitgangspunten wordt er van uit gegaan dat wanneer een recreatiewoning verhuurd is, dat 70% van de slaappleatsen per woning bezet zijn. Dat lijkt ons, ook gezien de omvang van de woningen, een realistisch aandeel. Hiermee zou de huisjesbezetting circa 40%-45% (30%/70%) bedragen. Dit is erg laag voor een park dat geëxploiteerd wordt door een A-merk. Parken die verhuurd worden via de grote verhuurorganisaties (A-merken, zoals Roompot ook is) halen doorgaans gemiddeld een veel hogere huisjesbezettingsgraad (ca. 65-85%).

Gezien de locatie (het seizoen is op een strandlocatie relatief kort) en de aanwezigheid van een professionele verhuurorganisatie ramen wij, op basis van ervaringen elders, dat de recreatiewoningen op het beoogde park circa 30 weken per jaar verhuurd worden. Dat komt overeen met circa 60% huisjesbezetting en is daarmee een voorzichtige inschatting. Als de woningen een zeer luxe kwaliteitsniveau hebben met veel eigen voorzieningen denken wij dat de woningen circa 33 weken per jaar verhuurd worden (ca. 63% huisjesbezetting). Uitgaande van een gemiddeld gebruik door 6 personen en bezetting van 63%, bedraagt het aantal overnachtingen in recreatiewoningen in de nieuwe situatie ruim 480.000.

Seizoen-/jaarplaatsen

Seizoens- en jaarplaatsen worden doorgaans alleen gebruikt in het voorjaar en de zomer (grootweg periode april-september). Jaarplaatsen worden ook gebruikt in andere vakantieperiodes, zij het ook beperkt. In het hoogseizoen zijn alle seizoen- en jaarplaatsen naar verwachting bezet. In totaal zullen de plaatsen circa 15 weken per jaar worden bezet en worden gebruikt door 2-3 personen. Een bezetting van 180-190 overnachtingen per plaats is realistisch. Hiermee komt het totaal aantal overnachtingen op deze plaatsen (totaal 540) op circa 100.000 te liggen.

Toeristische plaatsen

De slaappleatsbezettingsgraad op kampeerterreinen in Zeeland schommelt de laatste jaren tussen de 15-20%. Het gemiddelde aantal overnachtingen per plaats bedraagt in de provincie Zeeland 175. Aan de kust zal de bezetting echter hoger liggen. In Noordzeebadplaatsen worden per plaats circa 220 – 250 overnachtingen per plaats gerealiseerd. Met name in het hoogseizoen zijn de plaatsen naar verwachting volgeboekt. Uitgaande van 200 -220 overnachtingen per standplaats, bedraagt het aantal overnachtingen op toeristische plaatsen circa 65.000.

Opgeteld zal Kustwerk Nieuwvliet in de nieuwe situatie circa 645.000 overnachtingen realiseren, met gemiddeld veel hogere bestedingsniveaus dan nu.

5.5. Conclusies

Hieronder zijn de belangrijkste conclusies opgesomd:

- Een bezetting van circa 60% is realistisch voor de recreatiewoningen. In de praktijk zal dit neer komen tussen de 30-33 weken per jaar. Op basis hiervan zullen er jaarlijks circa 480.000 overnachtingen plaatsvinden in de recreatiewoningen;
- De jaar- en seizoensplaatsen worden vooral gebruikt in de periode april-september, aangevuld met (school-)vakanties en feestdagen. Op basis van ervaringen elders zullen de jaar- en seizoensplaatsen gemiddeld 15 weken bezet zijn. Dit zorgt voor bijna 100.000 overnachtingen;
- De toeristische plaatsen zullen een bezettingsgraad kunnen van circa 200-220 overnachtingen per standplaats realiseren. In totaal zullen er op deze plaatsen circa 65.000 overnachtingen plaatsvinden. De concentratie hiervan ligt in de zomerperiode;
- Kustwerk zal op basis van de genoemde uitgangspunten jaarlijks circa 645.000 overnachtingen realiseren;
- De gemiddelde verblijfsduur zal hier gelijk zijn aan het gemiddelde van Zeeuws-Vlaanderen, circa 8 dagen.

6. CONCLUSIES

De belangrijkste conclusies uit de voorgaande hoofdstukken zijn hier uitgelicht.

Plan en concept sluit aan bij markttrends

Het terrein en de omgeving van de drie campings De Pannenschuur, De Boshoeve en Hof ter Willegen heeft nieuwe impulsen nodig. Zonder nieuwe impulsen dreigt de echte vakantiebeleving te verdwijnen. Bovendien laat de beeldkwaliteit, landschappelijke inpassing en het niveau van de voorzieningen op sommige plekken te wensen over.

Zeeuws-Vlaanderen en ook de gemeente Sluis hebben een relatief 'scheve' productiestructuur. Er zijn relatief veel kampeerplaatsen gevestigd, die ook veel door vaste gasten gebruikt worden (t.o.v. het Nederlands gemiddelde). Het grootschalige vaste gebruik kan op den duur het toeristisch karakter van deze kustlocatie onder druk zetten. De realisatie van Résidence Cavelot Cadzand en Strand Resort Nieuwvliet zijn, net als Kustwerk Nieuwvliet, een goede ontwikkeling voor het 'product Sluis'. Het geeft een kwaliteitsimpuls, welke ook past bij belangrijke (markt-)trends (meer comfort, individualisering, vergrijzing, etc.). Daarnaast zal er meer sprake zijn van jaarrond gebruik, waardoor ook de economische waarde zal toenemen.

Doelgroep: kleine beleggers (koop) en gezinnen met kinderen (verhuur)

De recreatiewoningen zijn op de kopersmarkt vooral interessant voor kleine beleggers en secundair voor gezinnen met kinderen en empty nesters. Aanvullend kunnen ook Duitse en Vlaamse doelgroepen worden bereikt. Gezien er met de upgradering van de voorzieningen en de toevoeging van verhuurbare recreatiewoningen meer een vakantiepark beleving ontstaat, zal de doelgroep van het kampeerproduct primair blijven bestaan uit gezinnen met kinderen en secundair empty nesters.

Kustwerk Nieuwvliet: circa 645.000 overnachtingen

Voor de bezettingsgraad van de recreatiewoningen kan uitgegaan worden van 60%. In de praktijk zal dit neer komen tussen de 30-33 weken per jaar. Op basis hiervan zullen er jaarlijks circa 480.000 overnachtingen worden gerealiseerd alleen in recreatiewoningen. De jaar- en seizoensplaatsen worden vooral gebruikt in de periode april-september, aangevuld met (school-)vakanties en feestdagen. Op basis van ervaringen elders zullen de jaar- en seizoensplaatsen gemiddeld 15 weken bezet zijn. Dit zorgt voor bijna 100.000 overnachtingen. De toeristische plaatsen zullen een bezettingsgraad kunnen van circa 200-220 overnachtingen per standplaats. De toeristische plaatsen zullen ook een impuls krijgen van de opwaardering van voorzieningen en de vernieuwde uitstraling van terrein en omgeving. In totaal zullen er op deze plaatsen circa 65.000 overnachtingen plaatsvinden. Kustwerk zal op basis van de genoemde uitgangspunten jaarlijks circa 645.000 overnachtingen realiseren (kampeerplaatsen + recreatiewoningen).

BIJLAGE 1 KAMPEERAANBOD NIEUWVLIEL

Tabel I. Kampeercapaciteit Nieuwvliet per bedrijf¹²

	Vast ¹³	Toeristisch	Totaal
Catshoek	4	25	29
Camping Boshoeve	274	119	393
Hof ter Willegen	54	0	54
International	160	82	242
Pannenschuur	412	157	569
't Schorre	76	21	97
Vogelenzang	152	60	212
Vrede en Rust	5	10	15
De Waag	35	35	70
Zonneweelde	219	102	321
Hof Het Zuiden	125	25	150
Caravanpark Nooitgedacht	225	0	225
Totaal	1.741	636	2.377
In %	73%	27%	100%

¹² Op basis van ANWB-gegevens, aangevuld met eigen inventarisatie van openbare bronnen.

¹³ Seizoens- en jaarplaatsen.