

Verwevenheid verblijfstoerisme en huisvestingsmarkten op Voorne-Putten



Verdieping marktverkenning verblijfstoerisme Zuid-Holland

Definitieve rapportage | 10 oktober 2018



provincie **HOLLAND**
ZUID



LEISURE
CONSULTANTS

Inhoud

Hoofdstuk 1. Inleiding	3
1.1 Aanleiding	4
1.2 Vraagstelling	6
1.3 Onderzoeksverantwoording	7
1.4 Leeswijzer	9
Hoofdstuk 2. Achtergrond: het samengesteld toeristisch product Voorne- Putten	10
2.1 Het samengesteld toeristische product	11
2.2 Het samengesteld toeristisch product Voorne-Putten	12
2.3 Conclusie	18
Hoofdstuk 3. Verwevenheid verblijfstoerisme en huisvestingsmarkten op Voorne-Putten	19
3.1 Verwevenheid verblijfstoerisme en huisvestingsmarkten op Voorne-Putten	20
3.2 Het samengesteld zakelijk product	21
3.3 In hoeverre is de verwevenheid een probleem?	22
3.4 Hoe nu verder?	25
Bijlagendocument	30
3.5 Lijst met geïnterviewde personen	31

Inleiding 01



1.1 Aanleiding

In de eerste helft van 2018 is een marktverkenning verblijfstoerisme in opdracht van de provincie Zuid-Holland uitgevoerd. Duidelijk werd dat het verblijfstoerisme in deze provincie omvangrijk is: de sector genereert jaarlijks €1,9 miljard aan bestedingen en creëert zo'n 20.000 banen. Daarmee staat de provincie landelijk gezien op de tweede plaats na Noord-Holland. Naast bestedingen en werkgelegenheid draagt een krachtige verblijfstoeristische sector bij aan een vitaal platteland en het vestigingsklimaat voor (inter)nationale partijen. Uit de marktverkenning blijkt evenwel dat de sector niet optimaal functioneert. Aan de hand van de marktverkenning is een vijftal hoofdopgaven geïdentificeerd:

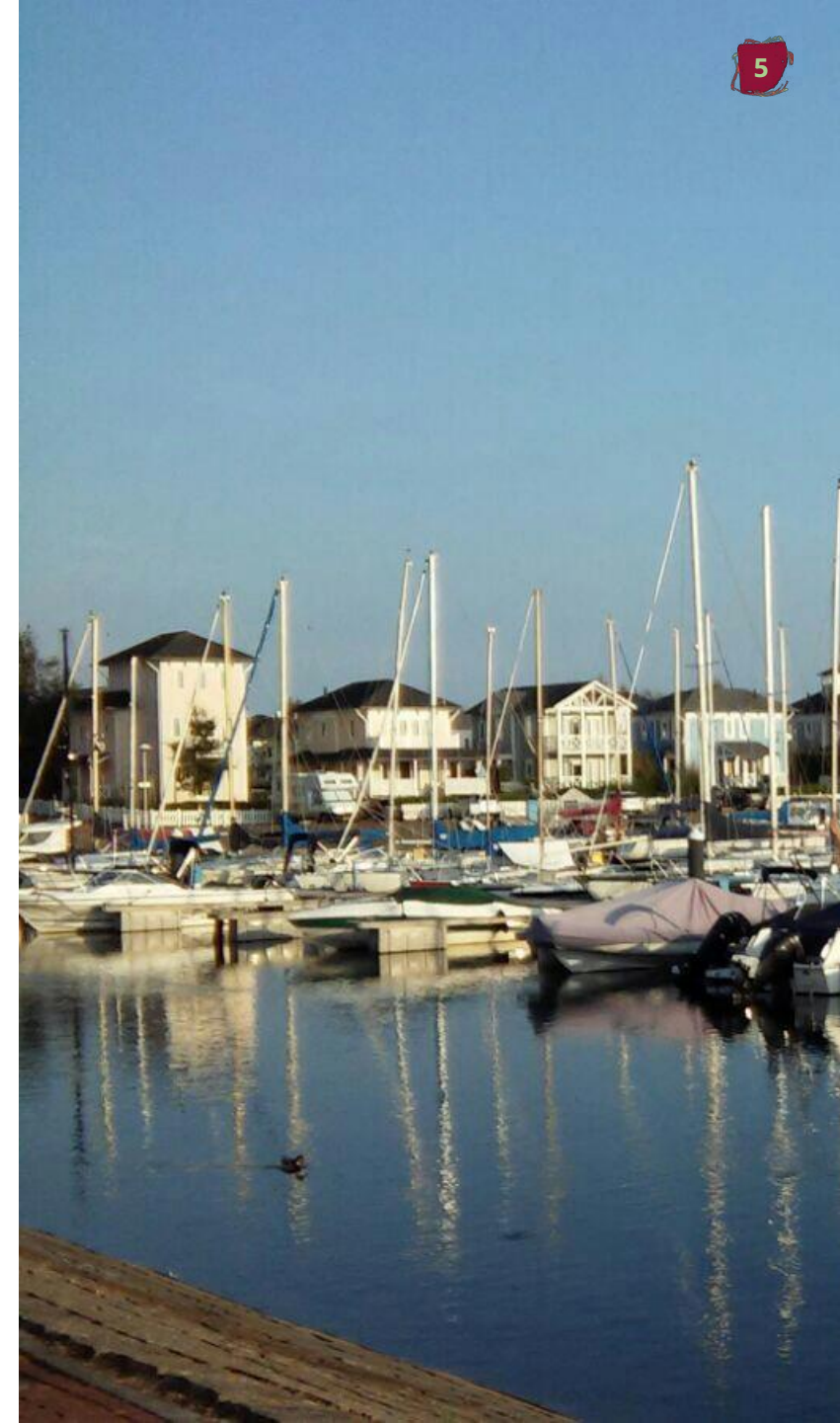
- Verwevenheid met huisvesting: Mede door de druk op de woningmarkt kent de hele verblijfstoeristische sector in Zuid-Holland een verwevenheid met de niet-recreatieve markt, dus ook op toeristische A-locaties.
- Ruimte voor vernieuwing: De innovatiekracht is laag door het ontbreken van de noodzaak, beperkte/geen uitbreidingsruimte en een hoge mate van verspreid bezit. Bestaande bedrijven hebben – onder bepaalde voorwaarden – ontwikkelruimte nodig.
- Herontwikkelingsopgave aan de Hollandse Kust: Ondanks de sterke omgevingskwaliteiten staat de kwaliteit en het functioneren van het verblijfstoeristisch aanbod onder druk.
- Vastgoedgedreven ontwikkelingen: Tegelijkertijd is het zaak om kritisch te kijken naar (her)ontwikkelingen. Deze lijken nu niet altijd een duidelijke meerwaarde te hebben ten opzichte van het bestaande aanbod en/of hebben geen langjarige focus op een toeristisch-recreatieve exploitatie. Extra aandacht voor de vraag-aanbod balans is hierbij gewenst voor de hotelsector in Rotterdam/Den Haag en ontwikkeldruk in de Deltakust.
- Regie: Op dit moment lijkt het succes in de verblijfstoerisme de provincie enigszins te overkomen. Het beeld dringt zich op dat overheden meer regie op de groei en doorontwikkeling van de sector moeten nemen.



In de zomer van 2018 is een verdieping uitgevoerd op twee hoofdogaven, namelijk:

- Herontwikkelingsopgave Hollandse Kust: Om meer inzicht te krijgen in de herontwikkelsopgave aan de kust is het huidig functioneren en de toekomstbestendigheid van het verblijfstoeristisch product in Noordwijk en Noordwijkerhout in beeld gebracht. Het verblijfstoerisme wordt hierbij in de bredere ruimtelijke context geplaatst, zoals de beoogde kwaliteitsimpuls van Noordwijk en de ontwikkeling van het Nationaal Park Hollandse Duinen. Voor deze verdiepingsslag zijn de provincie Zuid-Holland en de gemeenten Noordwijk en Noordwijkerhout opdrachtgever.
- Verwevenheid verblijfstoerisme en huisvestingsmarkten Voorne-Putten: Om meer inzicht te krijgen in dit vraagstuk, is ingezoomd op het eiland Voorne-Putten, omdat het eiland enerzijds toeristische potentie heeft en anderzijds dicht tegen de stadsmetropool met de Rotterdamse haven ligt.

Dit rapport vormt het resultaat van het onderzoek naar de verwevenheid van verblijfstoerisme en huisvestingsmarkten op Voorne-Putten.



1.2 Vraagstelling

Bij dit onderzoek naar de verwevenheid tussen verblijfstoerisme en huisvestingsmarkten stonden twee vragen centraal, namelijk:

1. Hoe vitaal is het huidige verblijfsaanbod?
2. Welke vitaliteitsclusters kunnen worden onderscheiden?

Deze verdieping is met name beeldvormend van aard.



1.3 Onderzoeksverantwoording

Afbakening

Het begrip 'verblijfstoerisme' is in dit onderzoek als volgt afgebakend:

Kampeerbedrijven en gemengde bedrijven met meer dan 40 plaatsen, bungalowparken en hotels

Volgens deze afbakening kennen de gemeenten op Voorne-Putten¹ gezamenlijk 30 verblijfstoeristische bedrijven. In het onderzoek spreken we vaak over bedrijven als verzamelnaam van deze verschillende locaties. Hierbij zijn wij ons ervan bewust dat enkele locaties niet bedrijfsmatig functioneren.

Methodiek

Voor deze verdieping is gekozen voor een kwalitatief onderzoek, waarbij de verwevenheid van verblijfstoerisme met huisvestingsmarkten en de systematiek erachter globaal (en niet in exacte cijfers) in beeld wordt gebracht.

Er zijn drie kwalitatieve onderzoeksmethoden gecombineerd:

1. Diepte-interviews: Om een goed beeld te krijgen van het huidige gebruik van verblijfstoeristische bedrijven en het gehanteerde verdienmodel hebben we zes diepte-interviews gevoerd met ondernemers/beheerders van verblijfstoeristische bedrijven. De personen/bedrijven zijn geselecteerd op basis van:

- De economische impact
- Afspiegelingsbeginsel: de diverse deelsectoren (hotel, kampeerbedrijf en bungalowpark) zijn vertegenwoordigd
- Specifieke kennis over het functioneren van de sector op Voorne-Putten.

Tijdens de interviews is onder andere ingezoomd op de achtergrond, eigendomssituatie, feitelijk gebruik van accommodaties, investeringsmogelijkheden, ambities en (gewenste) rol van overheden. Het diepte-interview vond op locatie plaats, zodat door de adviseur zelf een oordeel gevormd kon worden over de kwaliteit en het perspectief van het bedrijf.

¹ Hierbij gaat het om Brielle, Hellevoetsluis, Westvoorne en Nissewaard.

2. Gebieds- en bedrijfsschouw: Adviseurs van ZKA Leisure Consultants hebben daarnaast een ronde langs diverse bedrijven/gebieden op Voorne-Putten gemaakt. Hierbij is onder andere gekeken naar de toeristische aantrekkingskracht, alternatieve verdienmodellen, gebiedskwaliteiten en ruimtelijke inpassing. Dit zorgt ervoor dat er een breder beeld is verkregen dan door de geïnterviewden is overgebracht.
3. Brainstorm: Ten slotte is er een brainstorm met ambtelijke vertegenwoordigers van de gemeenten en provincie en vertegenwoordiging van RECRON georganiseerd. Doel van de brainstorm was om resultaten te presenteren en aan te scherpen. Tevens is globaal verkend welke mogelijke aanpak passend zou zijn.



1.4 Leeswijzer

In hoofdstuk twee wordt ingegaan op het functioneren van het toeristisch product op Voorne-Putten. In paragraaf 2.1. wordt het model het toeristisch samengestelde product gepresenteerd. Vervolgens wordt in paragraaf 2.2. ingezoomd op het toeristisch samengestelde product van Voorne-Putten. Tot slot worden diverse verklaringen voor het functioneren van dit product op Voorne-Putten gegeven (2.3),

Hoofdstuk drie staat in het teken van de verwevenheid tussen het verblijfstoerisme op Voorne-Putten en huisvestingsmarkten. Dit hoofdstuk begint met een korte inleiding (3.1) waarin het begrip huisvestingsmarkten nader gedefinieerd worden en indicatieve cijfers worden gepresenteerd. Als laatste staat de vraag in hoeverre deze verwevenheid een probleem is centraal.



Tekst

02

Achtergrond: het
samengesteld toeristisch
product Voorne-Putten

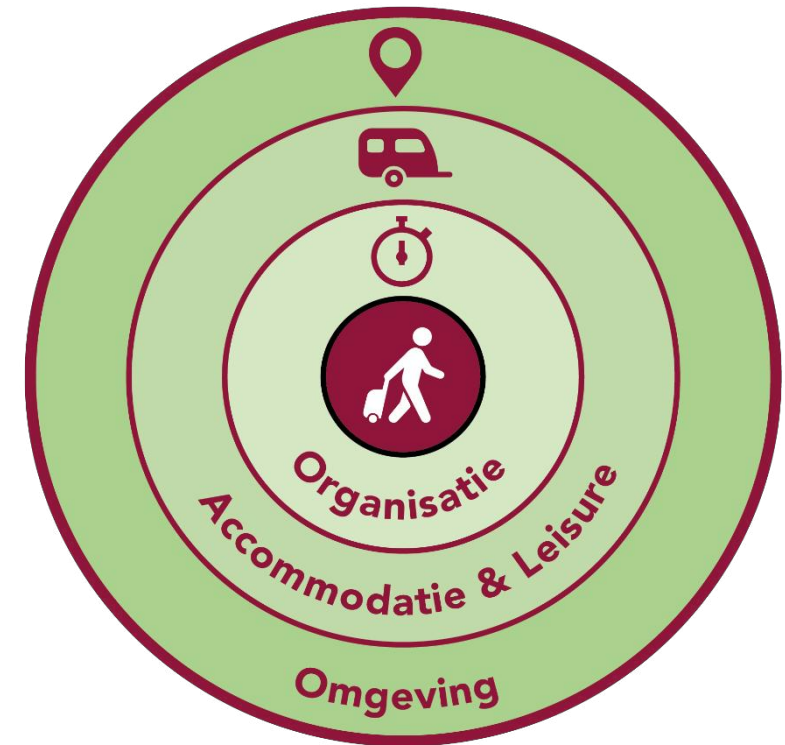


2.1 Het samengesteld toeristische product

Alvorens stil te staan bij de verwevenheid van het verblijfstoerisme met huisvestingsmarkten wordt in dit hoofdstuk stilgestaan bij het samengesteld toeristische product van Voorne-Putten. Dit levert belangrijke achtergrondinformatie en een deel van de verklaring voor deze verwevenheid op.

De gastbeleving in een toeristisch-recreatief gebied wordt door meerdere partijen en elementen gevormd; ze versterken elkaar en zijn zelfs onderling afhankelijk van elkaar. Denk hierbij aan landschapstypen, natuurbeheerders, erfgoed, hoteliers, camping- of bungalowexploitanten, winkeliers, jachthavenexploitanten en horecaondernemers. Deze elementen en partijen zijn onder te verdelen in drie hoofdelementen, namelijk: 1) omgeving, 2) verblijfs-accommodaties en leisure en 3) organisatie. Deze drie hoofdelementen vormen idealiter een organische eenheid voor de consument/gast.

In paragraaf 2.1. wordt ingezoomd op de elementen van het samengesteld toeristische product van Voorne-Putten. Deels gaat het hierbij om reeds bekende inzichten verkregen met het opstellen (en vaststellen) van de Gastvrijheidsvisie Voorne-Putten (2016). Tot slot worden in paragraaf 2.2. verklaringen voor het suboptimaal functioneren van het samengesteld toeristische product gegeven.



Kader 1: De drie elementen van het samengesteld toeristisch product

Omgeving: landschap, landgoederen, water, cultuur, natuur et cetera. In de omgevingskwaliteiten ligt veelal een belangrijke reden voor de gast om naar een gebied te komen.

Verblijfsaccommodaties en leisure: kampeerbedrijven, bungalowparken, hotels, jachthavens, dagattracties. Deze functies hebben een stuwende rol binnen het samengesteld toeristische product: ze zorgen voor een continue stroom van gasten en bestedingen en een langere verblijfsduur.

Organisatie: Het gaat hier om het 'bindmiddel' tussen alle andere elementen zoals ondersteunende dagrecreatie (fiets-, wandel- en vaarroutes, horeca, sloepenverhuur et cetera) en de organisatiegraad van deze diensten.

2.2 Het samengesteld toeristisch product Voorne-Putten

Op de drie elementen van het samengesteld toeristische product van Voorne-Putten wordt hierna ingezoomd.

Omgeving

Voorne-Putten vormt het grensgebied van metropoolregio Rotterdam en de Hollandse delta. De noordkant van het eiland vormt een natuurlijk ingericht grensgebied met de Rotterdamse haven en de zuidkant van het eiland heeft kenmerken van de deltakust.

Voorne-Putten kent diverse toeristisch-recreatieve omgevingskwaliteiten, zoals:

- Kop van Voorne-Putten, met 264 hectare duingebied, diverse landgoederen en een langgerekt strand van Oostvoorne tot en met het Quackstrand (Hellevoetsluis). Het strand op Voorne-Putten is een van de weinige stranden in Nederland met een zuidwest oriëntatie. Zonnige zuid-stranden zijn bij toeristen en recreanten over de hele wereld in trek.
- Historische vestingsteden zoals Brielle en Hellevoetsluis, maar ook de kernen Geervliet en Heenvliet.

- Bernissegebied: Langgerecht natuurlijk en recreatief gebied
- Haringvlietkust waarbij de binnenzee-beleving wordt gecreëerd door getijdenatuur te ontwikkelen.

Daarnaast zijn grote delen van het eiland en de publieke ruimte rationeel ingericht, met efficiënt verkavelde landbouwgronden en infrastructuur gericht vervoersafwikkeling en minder op menselijke vrijetijdsbehoeften zoals natuur- en kustbeleving.

Mede door de omgevingskwaliteiten en ligging nabij Rotterdam fungeert Voorne-Putten al van oudsher als buitenverblijf en dagrecreatief gebied voor de bevolking uit Groot-Rotterdam:

- In de 19^e eeuw ontstonden gezondheidskoloniën. Dit zijn verblijven gelegen aan de zee of in het bos waar stadskinderen – veelal uit de armere milieus – aan konden sterken.
- Door de positieve gezondheidseffecten trokken ook meer rijke gezinnen in hun vrije tijd naar Voorne-Putten. Hierdoor werd Rockanje als badplaats en recreatieoord steeds belangrijker.
- Eerste helft van de 20^e eeuw werden er in Oostvoorne landhuizen en buitenplaatsen voor Rotterdamse Havenbaronnen gebouwd.

- Na de tweede wereldoorlog nam de welvaart voor de middenklasse toe waardoor havenarbeiders en overige inwoners van Rotterdam meer vrije tijd en financiële middelen kregen. Dit resulteert in een enorme toename van tweede woningen in de vorm van een zomerhuisje en later een stacaravan-chalet op een jaarplaats.

Ongepolijst en onontdekt

De ligging van Voorne-Putten zorgt voor spannende en expliciete contrasten tussen industrieel-natuurlijk, dynamiek-rust en stedelijk-platteland. Deze contrasten zijn zichtbaar in de omgeving en impliciet aanwezig in het DNA van de bevolking. De toeristen en recreanten herkennen Voorne-Putten niet als hét recreatie- en vakantie-eiland bij uitstek in de Hollandse Delta. Het eiland heeft ook niet de marktreputatie als toeristische bestemming zoals de Zeeuwse kust, delen langs de Zuid- en Noord-Hollandse kust en de Waddeneilanden. De toeristisch-recreatieve sector is dus ook nooit zo sterk in ontwikkeling gekomen als op de andere delta-eilanden. Vanuit toeristisch-recreatief perspectief is Voorne-Putten een ongepolijste en onontdekte parel.



Voorne-Putten: contrastrijk en urbaan delta-eiland direct verbonden aan wereldstad Rotterdam met ruige haven. Rijke historie met vestingsteden én moderne bouw.





Haringvlietdam



Brouwersdam



Oosterscheldedam



Walcheren



Voorne-Putten



Goeree-Overflakkee



Schouwen-Duiveland



Zeeuws-Vlaanderen

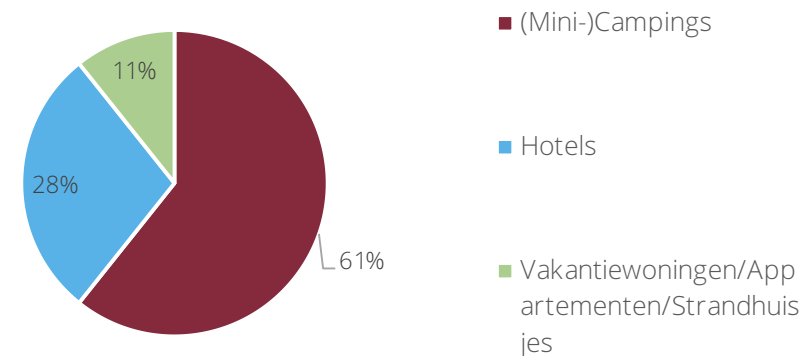
Accommodaties

Voorne-Putten kent 30 verblijfstoeristische bedrijven met in totaal ruim 6.200 eenheden. Het merendeel van de bedrijven (61%) betreft (mini-)campings. Daarnaast betreft 28% een hotel en 11% een vakantiewoningenterrein.

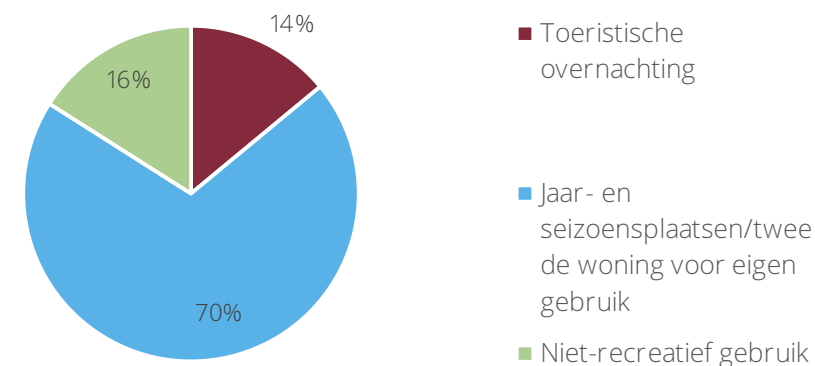
Wanneer gekeken wordt naar het gebruik van de eenheden¹ valt op dat de bedrijven over het algemeen sterk gericht zijn op vast recreatief verblijf. In 70% van de eenheden gaat het om jaar- of seizoensplaatsen of tweede woningen voornamelijk gericht op eigen gebruik. In gesprekken met ondernemers werd duidelijk dat een groot deel van deze eenheden gebruikt worden door inwoners van Groot-Rotterdam. Voorne-Putten functioneert dus ook nu nog als buitenverblijf van Rotterdam.

Landelijk zien we dat de markt van de jaarplaats onder druk staat (Centre of Expertise in Leisure, Tourism and Hospitality (CELTH)). De gast heeft meer behoefte aan luxe en comfort en (met name de generatie X) hecht steeds minder waarde aan materieel bezit. Dit heeft effect op de verkoop van stacaravans en chalets en de verhuur van jaarplaatsen. 65% van het huidige jaarplaats-aanbod in Nederland is in handen van de babyboomgeneratie. De prognoses laten zien dat naarmate deze generatie verder vergrijst, de jaarplaats-participatie in Nederland afneemt.

Aanbodypering Voorne-Putten, aantal bedrijven



Aanbodypering Voorne-Putten, gebruik van eenheden



¹ Dit betreft een globale indicatie welke het resultaat is van de gesprekken met ondernemers in het kader van de verdieping, de gebiedsschouw en kennis van de regio door eerdere onderzoeken/opdrachten. De exacte cijfers kunnen afwijken.

14% van de eenheden op Voorne-Putten kent een wisselend toeristisch-recreatief gebruik. Hierbij gaat het met name om kortverblijf (midweek-weekend). Tot slot wordt circa 16% van de eenheden gebruikt voor diverse huisvestingsmarkten. Vooral de zakelijke markt is hierin dominant. Verwacht wordt dat dit aandeel hoger ligt wanneer gekeken wordt naar het aandeel in het totaal aantal overnachtingen. De bezettingsgraden van deze huisvestingsmarkten liggen namelijk fors hoger dan bij eenheden die toeristisch wisselend gebruik kennen. Wij schatten in dat 25% van de overnachtingen op verblijfsrecreatiebedrijven op Voorne-Putten terug te leiden zijn naar diverse (niet-recreatieve) huisvestingsmarkten.

Tot slot ontbreekt het bij veel verblijfstoeristische bedrijven aan een toekomstvisie en kwaliteits- en moderniseringsslag, welke noodzakelijk is om aansluiting te houden of te vinden bij de gast van de toekomst. In sommige gevallen zijn gebrek aan bedrijfsopvolging of gebrek aan vertrouwen in het toeristische product van Voorne-Putten hier debet aan.



Organisatie

Voorne-Putten kent een rijk palet aan recreatief aanbod: zoals een wandel-, fiets- en vaarroutenetwerk (incl. boot- en fietsverhuur), dagattracties voor jong en oud zoals Adventuredome, Historyland en Monkeytown en cultureel aanbod zoals Droogdok Jan Blanken, het nationaal Brandweermuseum en Historisch museum Den Briel. Er is dus veel te doen.

Toch functioneert ook dit element niet optimaal. Rondom het dagrecreatief aanbod en de samenwerking tussen de partijen is een viertal kernopgaven aan de orde:

1. Zoals geconstateerd in de Gastvrijheidsvisie Voorne-Putten is de beleefbaarheid van de routes onvoldoende en zijn de openingstijden van toeristische diensten beperkt.
2. Ook is de bereikbaarheid van Voorne-Putten niet optimaal, met name met het openbaar vervoer. Zo duurt het vanuit Rotterdam centraal zeker 75 minuten voordat Rockanje bereikt wordt. Bovendien verleiden de huidige doorgaande routes (bijv. N57) over het eiland niet om Voorne-Putten te bezoeken. Dit zorgt er voor dat al het moois van Voorne-Putten onbekend en slecht bereikbaar blijft.
3. Voor de marketing hebben gemeenten, ondernemers en de VVV van Voorne-Putten, met OpVoorne de handen ineen geslagen. Doel is om een eenduidig beeld en verhaal over het eiland naar buiten te brengen en combinatiebezoek te bevorderen. Lastig is dat deze organisatie, volgens ondernemers, op dit moment een zeer beperkt budget en weinig slagkracht heeft. Daarom wordt in de gebiedsvisie Voorne-Putten geadviseerd om wat betreft verblijfstoerisme aansluiting te zoeken bij VVV Zeeland en wat betreft dagrecreatie de oriëntatie op Rotterdam te versterken.
4. Tot slot kwam tijdens de interviews naar voren dat leiderschap in de regio ontbreekt (vanuit de overheid én ondernemers): er is geen persoon of instantie die als inspirerende trekker functioneert om opgaven te tackelen en kansen te benutten. De samenwerking tussen overheid en ondernemers is beperkt en op onderdelen ervaren beide partijen elkaars tegenwerking. Het ontbreekt aan gebiedsgerichte samenwerking. Zo komt het ook dat met een beperkt deel van de actiepunten benoemd in de Gastvrijheidsvisie voortgang is geboekt.

2.3 Conclusie

Op basis van voorgaande concluderen we dat het toeristisch samengestelde product Voorne-Putten suboptimaal functioneert. Elk element kent daarbij zijn eigen opgaven:

- Omgeving: Omgevingskwaliteiten zijn (potentieel) aanwezig, maar voor de wisselende toeristisch-recreatieve gasten onvoldoende onderscheidend, beleefbaar en bekend om te kunnen concurreren met andere kustbestemmingen in Nederland.
- Accommodaties: Sterk gericht op vast verblijf (een markt die onder druk staat), behorend ondernemerschap en relatief veel oneigenlijk gebruik (diverse huisvestingsmarkten worden bediend).
- Organisatie: Beleefbaarheid en reputatie van Voorne-Putten is onvoldoende en regie in de regio om de toeristisch-recreatieve sector gebiedsgericht door te ontwikkelen ontbreekt. Dat zorgt voor versnippering en een sterke 'ieder voor zich-houding'.

Dit zorgt ervoor dat gasten niet (meer) als vanzelfsprekend naar Voorne-Putten komen, waardoor bezettingen van zowel de jaarplaatsen als de toeristische capaciteit dalen. De cashflow van bedrijven staat hierdoor druk¹, terwijl investeringsmogelijkheden vanuit vreemd vermogen beperkt zijn; banken geven aan beperkt vertrouwen te hebben in de locatie Voorne-Putten. Om de cashflow toch op niveau te houden worden verblijfstoeristische ondernemers gedwongen andere dan recreatieve markten aan te spreken.

Het toeristisch product van Voorne-Putten bevindt zich daarmee in een negatieve spiraal. Dit terwijl verschillende delen van het eiland veel toeristisch-recreatief potentieel hebben: het is een ongepolijste parel. Het is zaak om de potentie te verzilveren door een balans te vinden tussen lef tonen en zorgvuldig met de kwaliteiten om te gaan.

¹ Volgens diverse ondernemers zou de cashflow tevens afnemen door toenemende belastingdruk en doordat belastingen soms al aan het begin van het jaar geïnd worden, terwijl inkomsten dan nog niet binnengekomen zijn.



03

Verwevenheid verblijfstoerisme en
huisvestingsmarkten op Voorne-
Putten



3.1 Verwevenheid verblijfstoerisme en huisvestingsmarkten op Voorne-Putten

Bij nagenoeg alle verblijfstoeristische bedrijven op Voorne-Putten is in meer of mindere mate sprake van verwevenheid met huisvestingsmarkten.

Bij de meeste bedrijven gaat het om een klein aandeel van de eenheden (5-10%). Bij enkele bedrijven wordt 50-100% van de eenheden gebruikt voor huisvestingsmarkten.

Voor deze sterke verwevenheid is een drietal hoofdoorzaken te benoemen:

1. Zoals in hoofdstuk 2 is aangegeven staan de cashflow en de investeringsmogelijkheden van veel bedrijven op Voorne-Putten onder druk. Om de investeringsruimte te vergroten worden alternatieve verdienmodellen gezocht. Door in het voor- of naseizoen eenheden aan een niet-recreatieve markt te verhuren, kunnen investeringen gedaan worden om aan te blijven sluiten bij de wensen van de gast van vandaag en de toekomst.
2. De druk vanuit huisvestingsmarkten is groot en de alternatieve aanwendbaarheid van recreatief aanbod is eveneens groot. Meer dan 10 procent van de huishoudens in Nederland zoekt snel woonruimte: studenten, werkende jongeren, arbeidsmigranten, vergunninghouders, uitstromers uit instellingen, expats, mantelzorgers en gescheiden mensen.

In de reguliere woonmarkt is onvoldoende aanbod voor deze groep mensen en gevestigde huisvesters spelen onvoldoende in op deze vraag. Dit probleem doet zich ook in Zuid-Holland en specifiek op Voorne-Putten voor. Hier komt de vraag met name uit de hoek van het lang zakelijk verblijf en permanente bewoning. Dit zorgt ervoor dat verblijfstoeristische ondernemers/beheerders wekelijks worden benaderd door partijen die op zoek zijn naar mid- en longstay huisvesting.

Kader 2: Toelichting zakelijke gast

De zakelijke markt of zakelijke gast op Voorne-Putten betreft een brede doelgroep, variërend van:

- De ingenieur uit Japan die vanuit zijn/haar specialistische kennis wordt gevraagd mee te denken en werken aan een project in Rotterdam.
- De kok uit Groningen die een baan heeft gevonden in een restaurant op Voorne-Putten.
- De adviseur die in opdracht van de gemeente Hellevoetsluis twee dagen op pad is om met detaillisten te spreken en tussendoor wil overnachten op het eiland.
- De havenarbeider uit Polen die betrokken is bij de realisatie van de Tweede Maasvlakte.
- Et cetera.

Elke zakelijke gast heeft daarbij eigen wensen ten aanzien van de verblijfsaccommodatie.

3.2 Het samengesteld zakelijk product

- De toeristische vraag en bezettingen staan onder druk en daarmee ook de omzet (prijs*bezetting) en het rendement. Op diverse locaties op Voorne-Putten kan op dit moment dan ook over het hele jaar genomen meer verdiend worden met huisvesting van de zakelijke markt dan aan toeristische recreatieve verhuur. Permanente bewoning levert nu nog vaak minder op dan lang zakelijk verhuur én recreatieve verhuur. Dit is dan ook de reden dat verblijfstoeristische bedrijven op Voorne-Putten in de praktijk vooral een verwevenheid met de zakelijke markt kennen.

Kader 3: het samengesteld zakelijk product

Door de verwevenheid tussen het verblijfstoerisme en de zakelijke markt op Voorne-Putten functioneert de achterkant van de medaille van het samengesteld toeristisch product als samengesteld *zakelijk* product.

Omgeving

Voorne-Putten is mede door de ligging nabij de Randstad en Rotterdam een uitstekende uitvalsbasis voor de zakelijke gast. Het landelijke en natuurlijke landschap zorgen er voor dat na een drukke dag werken tot rust gekomen kan worden.

Accommodaties

Hotelkamers en hotelappartementen op Voorne-Putten bieden een comfortabele en relatief goedkope overnachtingsmogelijkheid, met relatief veel privacy en voorzieningen.

Een nog goedkoper alternatief vormen de recreatiebungalows en -chalets. Hier hebben gasten tevens de mogelijkheid om zelf te koken.

In heel het land zien we dat nieuwe verblijfsrecreatieve ontwikkelingen of uitbreidingen niet altijd gericht zijn op alleen de toeristische markt. Ook de zakelijke markt wordt daarbij als belangrijke doelgroep gezien. Bij nieuwe ontwikkelingen worden gemeenten hier niet altijd volledig over geïnformeerd. Ook op Voorne-Putten zijn vermoedens dat dit bij enkele initiatieven die in de afgelopen jaren zijn ontwikkeld, plaats heeft gevonden.

Organisatie

Het zakelijk verblijf op verblijfstoeristische bedrijven wordt steeds verder geprofessionaliseerd. Zo worden er contracten afgesloten met bedrijven en rijden er vanaf enkele bedrijven bussen om de zakelijke gast naar het winkelcentrum te brengen waar boodschappen gedaan kunnen worden of de kapper bezocht kan worden.

3.3 In hoeverre is de verwevenheid een probleem?

Tijdens de brainstorm met gemeenten-, provincieambtenaren en RECRON op 12 september 2018 werd duidelijk dat de mate waarin verwevenheid van het verblijfstoerisme en de zakelijke markt (en overige huisvestingsmarkten) als probleem wordt ervaren, afhangt van het type accommodatie en het perspectief waarmee je naar het vraagstuk kijkt.

Type accommodaties

De verwevenheid van de hotelsector met de zakelijke markt is zeer gebruikelijk. Landelijk betreft circa 40% van het totaal aantal overnachtingen in hotels zakelijke overnachtingen. In kustregio's ligt dit aandeel over het algemeen iets lager (gemiddeld 20%). In bestemmingsplannen is dit gemixte gebruik in hotels vaak ook geregeld middels planregels (ter illustratie 'horecaverblijf, dat in hoofdzaak gericht is op het verstrekken van nachtverblijf (boeking per nacht, zakelijk en toeristisch) waar maaltijden, kleine etenswaarden en dranken worden verstrekt aan gasten en passanten').

Voor verblijfsrecreatieparken (kampeerterreinen en bungalowterreinen) is deze verwevenheid minder gebruikelijk en wordt deze vaak als minder wenselijk ervaren. Tijdens de brainstorm werden hier verschillende verklaringen voor gegeven:

- Het verblijf in een hotel is individualistischer en meer ingetogen van aard dan een verblijf op een verblijfsrecreatiepark. Gasten hebben in een hotel over het algemeen minder contact met elkaar waardoor het verschil in verblijfsmotief – toeristisch versus zakelijk - minder expliciet is. Bij de gastbeleving van een toerist/recreant op een verblijfsrecreatief park staat de buitenbeleving en het contact met andere gasten meer centraal.
- De verblijfsprijs per persoon in een hotel ligt doorgaans 50% hoger dan die van een bungalow of chalet. Dit prijseffect zorgt ervoor dat de markt zichzelf reguleert: zakelijke short-stay huisvestingsmarkten (veelal hoger opgeleid, projectmatige kenniswerkers) kiezen voor hotels en zakelijke mid- en longstay huisvestingsmarkten (veelal lager en middelbaar opgeleid productiewerkers) kiezen voor bungalows en chalets. Dit kan de vakantiesfeer op een recreatiebedrijf negatief beïnvloeden.

Het belang van het perspectief

Ook maakt het perspectief waarmee tegen het vraagstuk aangekeken wordt uit in hoeverre de verwevenheid als probleem ervaren wordt. Ter illustratie:

- De verblijfsrecreatie-ondernemer geeft aan dat er geen probleem is: De verwevenheid met de zakelijke markt zorgt voor noodzakelijke investeringsruimte zodat geïnvesteerd kan worden in het product om aansluiting te houden bij de toeristische en recreatieve gast van vandaag en morgen. Het belang van het toeristisch functioneren blijft voor deze ondernemer voorop staan. Hierdoor worden afgewogen beslissingen gemaakt over de mate waarin alternatief gebruik gefaciliteerd wordt en de inpassing van het alternatieve gebruik in het bedrijf. Volgens de recreatieve ondernemer moet de overheid zich niet bemoeien met het businessmodel van de ondernemer: 'de overheid bepaalt ook niet voor een agrariër dat hij aardappelen moet telen in plaats van bloemkool'.
- Eigenaar van recreatiewoning ziet het als kans: Met enkel wisselend toeristisch gebruik wordt het 'beloofde' rendement op Voorne-Putten niet gehaald doordat bezettingen en gerealiseerde prijzen te laag zijn. Het faciliteren van de zakelijke markt wordt als kans gezien om hogere rendementen te halen.
- Vanuit het vraagstuk flexwonen kan de verwevenheid als (tijdelijke) oplossing worden gezien, waarbij op korte termijn tegemoet gekomen wordt aan de vraag naar snelle en flexibele woonruimte.
- Vanuit de recreatieve gebruiker bezien kan de verwevenheid van het verblijfstoerisme en huisvestingsmarkten de gastbeleving negatief beïnvloeden.
 - Deels heeft dit te maken met daadwerkelijk ervaren overlast: De eenheden staan vaak dicht op elkaar, zijn niet goed geïsoleerd en niet toegerust op zoveel bewoners (vaak worden eenheden door 4-7 personen gebruikt). Na een lange werkdag keren de zakelijke gasten die op een recreatiepark verblijven, terug naar het park. Door het ontbreken van voorzieningen in de nabije omgeving blijven ze vaak op het park 'hangen'. De krappe kleine behuizing en het gebrek aan privacy, leiden ertoe dat mensen in hun vrije tijd naar buiten gaan en rondom de eenheden vertoeven en daar muziek draaien of alcohol drinken.
 - Deels heeft een negatieve gastbeleving ook met het imago van de zakelijke gast te maken: mede door de media hebben veel mensen een negatievere associatie bij Oost-Europese productiewerknemers.

- Permanente bewoning op vakantieparken leidt vaak tot domeinisering: bewoners kaderen de grenzen van hun grond af waarbij (met symbolen) wordt aangegeven dat het hun eigen domein is. Dit kan verwarrend werken voor de toerist op hetzelfde park.
- Met het oog op door-ontwikkeling van het toeristisch samengestelde product kan de verwevenheid van het verblijfstoerisme met huisvestingsmarkten als probleem ervaren worden:
 - De mindere gastbeleving en slechtere reviews kunnen ervoor zorgen dat met name het aandeel toeristisch-recreatieve gasten (wisselend gebruik) op Voorne-Putten op termijn verder afneemt.
 - Draagvlak voor recreatieve voorzieningen en toeristische diensten komen onder druk te staan, waardoor de kans bestaat dat deze in aantal of kwaliteit afnemen. Hierbij is het wel goed te realiseren dat detaillisten gericht op dagelijkse boodschappen of diensten voor persoonlijke verzorging juist ook kunnen profiteren van de zakelijke markt. Deze markt maakt meer dan de wisselende toerist gebruik van de supermarkt en kapper.
 - Mede door de voorgaande punten zal reputatieschade voor het gehele toeristische product van Voorne-Putten worden opgelopen: het toeristisch profiel van de sector op Voorne-Putten is al niet sterk en raakt verder verbleekt.



3.4 Hoe nu verder?

Op Voorne-Putten is een paradox aan de orde van enerzijds verblijfsrecreatieve groei-behoefte, vooral in de kustzone is de ontwikkeldruk hoog. De opgave hierbij is om de kwaliteit van de verblijfsomgeving te vergroten. Anderzijds heeft Voorne-Putten een aantal niet-kansrijke verblijfslocaties waar recreatiemarkten verdrongen worden door niet-recreatieve markten. De mate waarin deze paradox zich voordoet en de feitelijke vitaliteit van verblijfsrecreatie-bedrijven hebben we niet vast kunnen stellen op basis van zes interviews en de gebiedsschouw.

Om de kennis en bewustwording over de verwevenheid en het functioneren van de verblijfsrecreatiemarkt te vergroten adviseren een viertal stappen. Bij al deze stappen is het zaak om de verblijfsrecreatie in te kaderen in het grotere verhaal: het samengesteld toeristisch samengesteld product. Alleen op die manier kan het verschil gemaakt worden.



Onder de vier fasen vallen de volgende werkzaamheden:

1. Kwantificeren en verdiepen van deze kwalitatieve verkenning: Door middel van een verdiepend (vitaliteits-)onderzoek kunnen harde cijfers en feiten boven tafel komen. Hiermee kan het urgentiegevoel om tezamen (ondernemers, gemeenten en provincie) aan de slag te gaan om de potentie te verzilveren.
2. Scenario's ontwikkelen. De diverse ontwikkelrichtingen ten aanzien van de verwevenheid tussen verblijfsrecreatie en zakelijke markt, maar liever nog ten aanzien van het toeristisch samengesteld toeristisch product dienen in beeld gebracht te worden. Tijdens de brainstorm zijn al enkele scenario's besproken. Deze (of andere scenario's) dienen nadrukkelijk gelinkt te zijn aan een kwantitatieve analyse.
3. Bestuurlijke keuzes: In fase drie dient de standpuntvorming over verwevenheid verblijfstoerisme en zakelijke markt (wel of niet toestaan en zo ja onder welke voorwaarden) en de bredere ambities en doelen plaats te vinden. Tevens dient een keuze gemaakt te worden over de gewenste organisatiestructuur. Een structuur waarbij ondernemers en overheid als onlosmakelijk team samenwerken heeft ons inziens de voorkeur.
4. Aanpak: integraal en gebiedsgericht aan de slag om ambities en doelen te bereiken.

Kader 4: De scenario's besproken tijdens de brainstorm zijn:

De drie scenario's die besproken zijn tijdens de brainstorm luiden:

1. Vermenging verblijfsrecreatie en zakelijke markt formaliseren: 'regel toevoegen onder bestemming recreatie'.
2. Handhaven op oneigenlijk gebruik op verblijfsrecreatieve locatie
3. Inzetten op het versterken van het toeristisch product:
 - a) Scheiden van verblijfsrecreatie en zakelijke markt. Voor zakelijke markt kunnen aparte locaties worden aangewezen (met beperkt toeristisch potentieel)
 - b) Gebiedsontwikkeling waarbij omgevingskwaliteiten versterkt worden en ruimte wordt geboden aan vernieuwende verblijfsaccommodaties
 - c) Versterken beleefbaarheid en zichtbaarheid van het aanbod en onderlinge samenwerking.

Ambtelijk werd de voorkeur voor variant 3 uitgesproken.

In de tussentijd adviseren we om te experimenteren met een of enkele pilots. Daadkracht en 'doen' is nu namelijk geboden en door te experimenteren wordt de basis voor hernieuwde samenwerking tussen ondernemers en overheid vergroot. Twee pilots die geschikt lijken voor Voorne-Putten zijn:

1. Het concretiseren van het wensbeeld rondom de zuidoever: met welk concept kan het toeristisch samengesteld gebied in dit gebied geoptimaliseerd worden en onderscheidend en concurrerend zijn met andere kustregio's in Nederland. De Gastvrijheidsvisie Voorne-Putten kan hiervoor als leidraad gebruikt worden.
2. Geven van nieuwe waarde aan toeristisch-recreatief perspectiefarme verblijfsrecreaties, zoals kwalitatief goede accommodaties voor de long-stay zakelijke markt, zorgwoningen of natuur.

Deze beide pilot hebben als doel om denkbeelden op te rekken en te inspireren zodat, indien gewenst, van gebaande paden afgeweken kan worden.



Kader 5. Waarom handhaven alleen niet voldoende is.

Handhaven is bij wonen en overige vormen van oneigenlijk gebruik in recreatiewoningen aan de orde.

In de VRM (visie ruimte en mobiliteit) van de provincie Zuid-Holland staat dan ook duidelijk aangegeven dat (permanent) wonen in recreatiewoningen of andere recreatie-eenheden niet gewenst is.

'Recreatiewoningenvoldoen meestal noch naar locatie, noch functioneel aan de eisen voor reguliere woningen en worden ook niet meegewogen in de ramingen van de woningbehoefte. Wij blijven daarom permanente bewoning van recreatiewoningen beschouwen als een onwenselijke ontwikkeling.'

Indien er in de praktijk toch gewoond wordt in een recreatiewoning is handhaven dus het credo.

Waarom handhaven niet altijd de oplossing is

Handhaven op oneigenlijk gebruik biedt zeker een oplossingsrichting en kan er voor zorgen dat een recreatiebedrijf dat niet-vitaal is, toch weer vitaler wordt.

Echter, er zijn ook veel voorbeelden in Nederland én Zuid-Holland waar handhaven tot verdere achteruitgang en verloedering van de locatie en het omliggende gebied heeft geleid. Hierbij gaat het om locaties met (nagenoeg) geen recreatief toekomstperspectief, bijvoorbeeld door de zeer matige toeristisch-recreatieve locatie/omgevingskwaliteiten en/of een zeer verouderd product. De recreatieve gast komt, ook naar het verdwijnen van de niet-recreatieve gast, niet terug naar de locatie. Het gevolg is dat plaatsen of eenheden leeg komen te staan en niet meer onderhouden worden. Daarom is een andere basishouding nodig.

Nee, tenzij houding lijkt op zijn plaats

Het advies van ZKA is dan ook om realistisch te zijn door een 'nee, tenzij' houding aan te nemen ten aanzien van transformatie naar andere functies buiten verblijfsrecreatie.

Bij andere functies valt te denken aan: wonen, bijzondere woonvormen, pauzewoningen, zorgconcepten, huisvesting arbeidsmigranten, zakelijke huisvesting, natuurontwikkeling, agrarische en landgoedontwikkeling.

Bij transformatie of herbestemming naar woonvormen dienen daarbij ons inziens tenminste twee voorwaarden centraal te staan:

1. Aantoonbaar sprake zijn van te weinig toekomstperspectief van de locatie in de verblijfstoeristische sector
2. Middels een goed moet plan de woonbehoefte, maatschappelijke, ruimtelijke en/of landschappelijke meerwaarde worden aangetoond: wat levert de ontwikkeling de samenleving op?

In andere sectoren is transformatie/ herbestemming onder degelijke voorwaarden gebruikelijk, denk aan:

- Transformatie van een voormalige kerk naar kantoorruimte;
- Transformatie van kantoor naar wonen;
- Transformatie van detailhandel naar appartementen voor ouderen;
- Transformatie van een gemeentehuis naar een museum en woonappartementen.



ZKA Leisure Consultants
Brugstraat 1A
5211 VS 's-Hertogenbosch

088-2100250
info@zka.nl
www.zka.nl

Annelies de Witte-Romme
Merlijn Pietersma



Bijlagendocument



3.5 Lijst met geïnterviewde personen

Voor deze kwalitatieve verkenning is gesproken met:

- Frans en Arda Riedijk - De Weergors
- Wim van Egmond – Camping de Krabbeplaat
- Hansje Brouwer - Badhotel Rockanje
- Cees Slager - Diverse parken Molencate op Voorne-Putten (eigenaar)
- Bernard Boeve - Diverse parken Molencate op Voorne-Putten (beheerder)
- Johan Janzen - Citta Romana

Bijlage 2. Definitielijst

In deze definitielijst staan de in dit rapport meest voorkomende accommodatievormen en gebruik toegelicht. We hanteren hierbij de in de markt meest gangbare en door CBS meest gebruikte definities.

- Hotel. Een accommodatie voor logies met merendeels één en tweepersoonskamers, waar ook maaltijden en dranken kunnen worden verstrekt.
- Vakantiepark/bungalowpark. Een logiesaccommodatie bestaande uit een aantal zomerhuisjes en/of stenen (vakantie)bungalows, die hoofdzakelijk beschikbaar zijn voor recreatieverhuur door de exploitant of beheerder (zonder hoteldienstverlening).
- Jaarplaats. Afgebakend perceel op een camping die voor het hele jaar voor toeristisch verhuur aan één huurder ter beschikking wordt gesteld. Door de huurder kan deze plaats met een mobiel of vast kampeermiddel worden bezet.
- Seizoenplaats. Vergelijkbaar met jaarplaats, maar alleen te huur in het seizoen dat de camping is geopend, doorgaans ongeveer een half jaar: van half of eind maart tot medio of eind september (soms tot medio of eind oktober).
- Toeristische plaats. Perceel op een camping dat (tijdens de periode dat de camping is geopend) voor kortere perioden (variërend van 1 nacht tot 2 maanden) aan achtereenvolgende verhuurders ter beschikking wordt gesteld.
- Stacaravan. In principe mobiele caravan (op een onderstel) die niet winterhard is en doorgaans op een jaarplaats wordt aangeboden ter verhuur.
- Verhuuraccommodatie. Een verhuuraccommodatie is een mobiele of vaste verhuureenheid, doorgaans niet van steen, die vaak alleen op een camping worden verhuurd, zoals een trekkershut, glamping of verhuurtent. In de praktijk worden hiermee ook vaak chalets of stacaravans voor recreatieverhuur op campings bedoeld.
- Chalet. Houten of kunststof recreatiewoning op een camping die soms wel en soms niet mobiel is en vaak winterhard is.
- Toeristisch gebruik: recreatieve verblijfsobjecten die toeristisch-recreatief gebruikt worden.
- Oneigenlijk gebruik: recreatieve verblijfsobjecten die anders dan toeristisch-recreatief gebruikt worden zoals (semi) permanent wonen, langverhuur aan de zakelijke markt en huisvesting van kwetsbare groepen. Dit kan strijdig zijn met het vigerende bestemmingsplan.
- Zakelijk gebruik: Hierbij gaat het om een brede doelgroep, variërend van de ingenieur uit Japan die vanuit zijn/haar specialistische kennis wordt gevraagd mee te denken en werken aan een project in Rotterdam. De kok uit Groningen die een baan heeft gevonden in een restaurant op Voorne-Putten. De adviseur die in opdracht van de gemeente Hellevoetsluis twee dagen op pad is om met detaillisten te spreken en tussendoor wil overnachten op het eiland. De havenarbeider uit Polen die betrokken is bij de realisatie van de Tweede Maasvlakte. Et cetera. Elke zakelijke gast heeft daarbij eigen wensen ten aanzien van de verblijfsaccommodatie.

- Permanent wonen: Van permanente bewoning is sprake als de recreatiewoning wordt gebruikt als hoofdverblijf. Wanneer de bewoner gedurende een aaneengesloten periode van 180 dagen per kalenderjaar ten minste 2/3 van die tijd het adres van de recreatiewoning als woonadres in gebruik heeft, is er in ieder geval sprake van het hebben van een hoofdverblijf in de recreatiewoning.
- Met name voor het type gebruik geldt de definities en het onderscheid daartussen niet zo hard zijn als vaak wordt vermoed. Juist door de vermenging van wonen, recreatie en werken loopt gebruik steeds meer door elkaar.