

Uitbreiding Vakantiepark de Veluwe Hoevegaerde te Putten

onderbouwing marktbehoefte



rapport

Inhoudsopgave

1.	Inleiding.....	1
2.	Vakantiepark De Veluwe Hoevegaarde.....	2
3.	Marktontwikkelingen.....	4
4.	Samenvatting.....	14

Apeldoorn, 6 augustus 2020
R12800 – NvdR/ap

Van der Reest Advies
Anklaarseweg 15
7316 MA Apeldoorn
T: 055-5382460
E: info@vanderreestadvies.nl
I: www.vanderreestadvies.nl

Offerteverzoek van: VHG Beheer B.V.
J.H. Lam

Opgesteld door: Van der Reest Advies
N.A. van der Reest



1. Inleiding

Op het terrein van De Veluwe Hoevegaarde in Putten zijn 164 recreatiewoningen gerealiseerd. Oorspronkelijk was op deze locatie voorzien in een park met 260 huisjes. De huidige woningen hebben een oppervlakte van 75 tot 80 m².

Bij besluit van 9 mei 2019 heeft de gemeenteraad van Putten voorzien in een uitbreiding voor 80 nieuwe woningen, merendeels met een grotere omvang dan de bestaande huisjes. De Raad van State heeft deze uitbreiding echter verhinderd, onder meer omdat de uitbreidingsbehoefte onvoldoende is aangetoond. Daarnaast is de verrichte stikstofberekening onjuist gebleken.

De gemeente Putten is bereid een nieuwe procedure in gang te zetten teneinde de uitbreiding alsnog mogelijk te maken, mits er een nieuwe stikstofberekening wordt gemaakt en de uitbreidingsbehoefte alsnog wordt aangetoond middels een nieuwe onderbouwing welke tegemoet komt aan de voorwaarden van de Raad van State. In dit rapport wordt nader ingegaan op de marktbehoefte naar grotere recreatiewoningen op de Veluwe (kwantitatief behoefteonderzoek).

Van der Reest Advies is specialist op het gebied van recreatie & toerisme. Al vele jaren voeren wij opdrachten uit voor recreatiebedrijven, projectontwikkelaars, banken en overheden. Het accent in onze werkzaamheden ligt op de bedrijfsmatige kant van de recreatie: bedrijfsvoering, exploitatie, markt & haalbaarheid. Wij zijn erkend RECRON Top Adviseur en gecertificeerd adviesbureau op het gebied van Leisure Leefstijlen (Leefstijlvinder), deelnemer in het project Vitale Vakantieparken en lid van recreatie-expertteams in diverse regio's, onder meer op de Veluwe (Kwaliteitsteam Vitale Vakantieparken).



Foto: Van der Reest Advies/Veluwse Hoevegaarde

2. Vakantiepark De Veluwe Hoevegaarde

Vitaal Vakantiepark

Vakantiepark De Veluwe Hoevegaarde is gelegen in de recreatiecluster Krachtighuizen, op korte afstand van het Veluwe dorp Putten. De gemeente Putten voert een actief beleid om de Veluwe de meest gastvrije vakantiebestemming van Nederland te maken ('*Veluwe op één*'). De afgelopen jaren is de focus gelegd op de ontwikkeling van de vakantieparken en de ruimtelijke mogelijkheden. De aanpak in Putten bestaat uit drie sporen:

- Innovatie
- Herstructurering
- Veiligheid en leefbaarheid

Hoge klantwaardering

Vakantiepark De Veluwe Hoevegaarde is één van de voorbeeldparken van de gemeente Putten. Het bedrijf bestaat uit 164 kwalitatief hoogwaardige recreatiewoningen en beschikt voorts over fraaie centrumvoorzieningen (overdekt en openlucht-zwembad, horeca, nature golfbaan (minigolf), diverse speelvoorzieningen, dierenweide, visvijver enz. Direct vanuit het park loopt men de Veluwe op (bos, heide). Kortom, een kwaliteitspark waar het goed toeven is. De klantwaardering is dan ook hoog: 8,4 op Zoover.nl.



Green Key

De Veluwe Hoevegaarde is gecertificeerd met een Green Key, het internationale keurmerk voor duurzame bedrijven in de gastvrijheidssector. Naast dat deze parken zich sterk maken voor het comfort van hun gasten en de kwaliteit van hun verblijf, zetten ze zich ook in voor de natuur en de samenleving.



Landal GreenParks

De recreatiewoningen zijn particulier bezit. De Veluwe Hoevegaarde Beheer B.V. is eigenaar van de overige opstallen. Circa 120 woningen worden collectief verhuurd via Landal GreenParks, een toonaangevende Nederlandse verhuurorganisatie met een grote naamsbekendheid. De exploitatie van het park is in handen van de Coöperatie Veluwe Hoevegaarde.

Innovatie

Als gesteld is Innovatie één van de speerpunten van beleid van de gemeente Putten. De Veluwe Hoevegaarde wil zich graag in dat spoor voegen. Marktverbreiding door middel van grotere bungalows. Het huidige aanbod bestaat uit 2-, 4- en 6-persoons huisjes. Daar wil men graag 8 persoons bungalows aan toe voegen. Duurzaam en eigentijds. Op deze wijze wordt ingespeeld op de markttrend naar 'driegeratiewoningen': opa en oma mee, twee gezinnen in 1 bungalow, geschikt voor vrienden-groepen, fiets- en wandelclubjes enz. Op steeds meer parken wordt het aanbod verbreed met dit soort 'groepswoningen' die in een ruime behoefte voorzien. Door Landal wordt deze ontwikkeling dan ook van harte ondersteund. Met de oprichting van het nieuwe centrumgebouw en het overdekte zwembad (2019) is een eerste stap gezet in het innovatie-proces van het park. De toevoeging van nieuwe duurzame 8 persoonswoningen completeert het geheel.



Uitbreiding binnen huidige grenzen

Het plan voorziet in een toename van 50 duurzame recreatiewoningen, verspreid over een aantal 'inbreidingsclusters' op het terrein. In de kern gaat het om 8 persoonswoningen met 4 slaapkamers.

[illegible]

6 augustus 2020

3. Marktbehoefte

3.1 Trends en ontwikkelingen in recreatie & toerisme

Algemeen

- Toename aantal ouderen ('vergrijzing').
- Steeds meer personen met migratieachtergrond.
- Kleinere huishoudens.
- Relatief snelle bevolkingsgroei (van 17,2 nu naar 18,4 in 2060)¹.
- Digitalisering van de samenleving.
- Toenemende mobiliteit en globalisering.
- Aandacht voor duurzaamheid in alle facetten van het leven.
- Blijvende vraag naar luxe en comfort.
- Behoeftte aan veiligheid en menselijke maat.
- Groeiende belangstelling voor beleving en unieke ervaringen.
- Waardering voor natuur, rust en ruimte als tegenhanger van de dagelijkse hectiek.
- Toenemende aandacht voor fysieke en mentale gezondheid.
- Belangstelling voor *roots* & regio.
- Verschuiving van bezit naar gebruik.

Recreatie & vrije tijd

- Groei internationaal toerisme.
- Binnenland steeds meer bestemming voor korte tussendoorvakanties.
- Regionale en lokale kwaliteiten als positieve associaties voor een bezoek (*Bourgondisch Brabant, Rustiek Twente, Veluwe Duurzaam, Zinderend Zeeland*).
- Logiesverschaffing is onderdeel van totaalpakket (recreatieprogramma, activiteiten, eten & drinken, attracties, bezienswaardigheden, natuurlijke omgeving).



Wensen en voorkeuren verblijfsrecreanten.

- Toenemende behoefte aan privacy en comfort.
- Meer ruimte nodig. Hierdoor worden standplaatsen op campings, bungalows, hotelkamers, boten en dergelijke steeds groter.
- De locatie is en blijft een belangrijk criterium bij de keuze van een recreatiebedrijf.
- Steeds meer vraag naar accommodaties met mogelijkheid voor dagelijkse aankomst en vertrek.
- Kleinschalige campings met veel ruimte en groen, maar zonder grootschalige centrale recreatievoorzieningen aan de ene kant en vakantiecentra met 'alles erop en er aan' aan de andere kant, mogen zich in een ruime en groeiende belangstelling verheugen. Wat hier tussenin zit, heeft het moeilijk.
- Profilerings is van groot belang in het huidige 'internettijdperk' met een alsmaar toenemende mate van transparantie. Een aansprekende, goed vindbare website en een gebruiksvriendelijk online boekingsysteem is daarom een must.
- De meeste toeristische recreanten zonder kinderen hechten aan goede informatie over de omgeving van het recreatiebedrijf. Zij ondernemen in hoofdzaak activiteiten buiten het park/de camping, zoals wandelen en fietsen door de natuur, bezoek van evenementen, attracties en bezienswaardigheden.

¹ Bevolkingsprognose 2017-2060 (CBS)

- Gezinnen met kinderen richten zich in hun keuze voor een bepaald bedrijf primair op het bedrijf zelf: zwembad, speelvoorzieningen, recreatieactiviteiten/animatieprogramma, slechtweercfaciliteiten). Ook de aanwezigheid van toeristische attracties in de nabije omgeving speelt voor deze doelgroep een belangrijke rol.
- Aan de kwaliteit van het recreatieverblijf (standplaats, caravan, huisje) worden hoge eisen gesteld.

Vakanties

- Bij Nederlanders zijn **vakanties gericht op de natuur** én de **relaxvakanties** het meest in trek. Beide vertegenwoordigen respectievelijk 15% en 14% van alle binnenlandse vakanties².
- 46% van de vakantiegangers verblijft in een recreatiewoning/huisje of een particuliere woning, 28% in een hotel, appartement of pension en 19% gaat kamperen.
- 17% van de binnenlandse vakanties wordt op de bonnefooi ondernomen. Het merendeel wordt vooraf en veelal via internet geboekt (70%).
- Campings: dalende tendens in kamperen, wel toename vraag naar verhuuraccommodaties.
- Vakanties in bungalowparken zijn in Nederland het meest in trek. De recreatiewoning is de populairste logiesaccommodatie onder Nederlanders.
- Groeiende markt voor campers.
- Agrotourisme stabiliseert.
- Natuurkampeerterreinen in de lift.
- Toename vraag naar B&B (bed & breakfast) kamers.
- Nederland steeds meer bestemming voor korte tussendoorvakanties. De lange vakantie in de zomer wordt in toenemende mate in het buitenland doorgebracht (huidige verhouding 60-40). Hierdoor worden tussendoor vakanties in voor- en najaar voor Nederlandse recreatiebedrijven steeds belangrijker. Het seizoen wordt daardoor langer, maar de hoogseizoenpiek vlakkt af.
- Behoeft aan 'menselijke maat' en persoonlijke service.
- Gezondheidstoerisme en actieve buitenrecreatie doen het goed.
- Toename groepsactiviteiten, zowel in de familiesfeer (3 generaties, familiereünies) als in informele groepen (vrienden, sport- en hobbyclubs).
- Toenemende vraag naar unieke accommodaties (safari tenten, boomhutten, hooibergen, lodges, floathouses enz.) en unieke ervaringen ('met een verhaal thuis kunnen komen').
- Vraag naar op maat gesneden aanbod en bijzondere logiesaccommodaties ('beleving').

Een aantal kenmerken van vakanties in eigen land op een rij

- **Vakantieduur:** 73% korte vakanties (2-7 dagen), 27% lange vakanties (>1 week).
- **Meest bezocht provincies:** Gelderland, Limburg en Noord-Holland.
- **Meest bezochte toeristengebied:** Noordzeebadplaatsen.
- **Accommodatie:** 46% verblijft in zomerhuisje, woning particulier, 28% verblijft in hotel, pension, appartement, 19% gaat kamperen.

(Bron: CVO toerisme)

Recreatiewoningensector

- Meest populaire overnachtingsaccommodatie in Nederland. 2019: 39,4 miljoen overnachtingen. Dat is ongeveer 1/3 van het totale aantal overnachtingen³.
- Populair bij alle leeftijdsgroepen en soorten huishoudens.
- Gebruikt voor korte verblijven ('short break') én lange vakanties.
- Vakanties in recreatiewoningen zijn voor gezinnen vaak een extra vakantie (conjunctuurgevoelig).

² Bron: Continu Vakantie Onderzoek (NBTC/NIPO, 2019)

³ Bron: Trendrapport toerisme, recreatie en vrije tijd (NRIT, 2019)

- Vergroting van recreatiewoningen ten behoeve van groepsrecreatie en hang naar meer luxe.
- Wellicht als reactie op de voortschrijdende individualisering is in de verblijfsrecreatie een tendens zichtbaar van meer groepsgericht op stap gaan, zowel in de familiesfeer (de bekende drie generaties, maar ook familieëunies) als in de vorm van informele groepen (vrienden en bekenden, sport- en hobbygroepen, collega's uit het werkveld enz.).
- Nieuw aanbod zorgt voor algehele toename kwaliteitsniveau maar tegelijkertijd voor verdringing aan de onderkant van de markt. Verouderde en veelal kleine huisjesparken hebben het moeilijk.
- Coronaproof. Een recreatiewoning is zelfvoorzienend in tegenstelling tot een hotelkamer of kampeeraccommodatie.

Succesfactoren

- Goede locatie
- Hoge kwaliteit
- Onderscheidend profiel
- Belevingswaarde

Voor een onderscheidend aanbod op goede locaties is het toekomstperspectief gunstig, mits er sprake is van een professionele bedrijfsvoering en een marktgerichte oriëntatie. Verhuurorganisaties als Landal, Roompot, Belvilla e.a. zijn een must om voldoende bezetting te genereren.

Conclusie

Het draait in de recreatiesector primair om **kwaliteit en belevingswaarde**. Daar dient nieuw aanbod op gericht te zijn. Als dat lukt is er op goede locaties voldoende toekomstperspectief. Waarbij wel geldt dat goede kwaliteit als vanzelfsprekend wordt beschouwd en niet als onderscheidingscriterium. De consument kan immers kiezen uit een ruim aanbod dat via internet heel transparant wordt aangeboden.



3.2 Aanbod en vraag

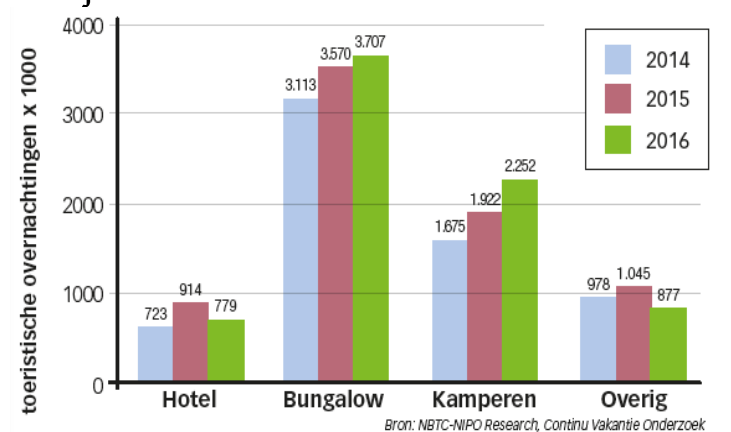
	Nederland		Gelderland		Veluwe	
	2012	2019	2012	2019	2012	2019
Bungalowparken	1.242	1.536	208	230	126	119
Aantal huisjes	48.348	56.215	6.512	7.858	4.477	4.490
Overnachtingen	31.534.000	39.022.000	3.690.000	4.908.000	3.341.000	3.707.000
Bezettingsgraad	41,7%	45,6%	36,5%	43,3%	51,2%	56,7%

Bron: Statistiek Logiesaccommodaties (CBS)

Conclusie

- Het aantal huisjesparken in Nederland en in Gelderland neemt toe maar op de Veluwe niet! Daar is sprake van een lichte daling.
- Het aantal huisjes vertoont overal een toename al is op de Veluwe eerder sprake van stagnatie dan van groei. Een toename van 13 huisjes in 7 jaar tijd mag geen naam hebben.
- Het aantal overnachtingen in huisjes is overal fors toegenomen sinds 2012, ook op de Veluwe (+11%). De trendlijn is dus positief: stagnerend aanbod, stijgende vraag.
- De bezettingsgraad in Gelderland en op de Veluwe ligt aanzienlijk boven het landelijk gemiddelde. De Veluwe scoort weer hoger dan Gelderland als geheel. In deze cijfers komt duidelijk naar voren dat hoe aantrekkelijker de locatie hoe beter de bezetting.
- Dit neemt niet weg dat er op de Veluwe nog veel verouderd aanbod is zonder al te veel toekomstperspectief. Het relatief omvangrijke oneigenlijke gebruik van recreatiewoningen en de daaruit voortkomende roep om vitaliseringmaatregelen (culminerend in het project 'Vitale Vakantieparken Veluwe') laat daarover geen twijfel bestaan. Uit onderzoek is gebleken dat circa 34% van de campings en vakantieparken niet vitaal is⁴, dat wil zeggen te lage kwaliteit en weinig of geen toekomstperspectief. Het gaat daarbij om circa 1.500 huisjes.
- Vraag en aanbod zijn niet in balans. Er is op de Veluwe naast goed en eigentijds aanbod ook veel verouderd en kwalitatief onvoldoende aanbod, op parken met geen of weinig recreatieve belevingswaarde.
- De vraag vanuit de markt is vooral gericht op comfortabele logiesaccommodatie met een eigentijds karakter. Aan deze vraag kan thans in onvoldoende mate worden voldaan. Dit zorgt voor knelpunten in de markt (aanbod en vraag niet of onvoldoende op elkaar afgestemd).

Kerncijfers toerisme Veluwe



Bron: provincie Gelderland/Visit Veluwe

⁴ Vakantieparkentop, Radio Kootwijk (Ministerie van Binnenlandse Zaken, november 2018)

Recreatiewoningen steeds groter

Uit gegevens van de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM)⁵ kan worden opgemaakt dat nieuwe recreatiewoningen steeds groter worden. Tweederde van de verkochte recreatiewoningen is tussen de 50 en 100 meter groot. Inmiddels is 1 op de 5 verkochte woningen groter dan 100 meter, 15 jaar geleden was dat nog slechts 1 op 8 woningen. De gemiddeld verkochte recreatiewoning wordt dus steeds groter.

3.3 Concurrentieanalyse

Het huisjesaanbod op de Veluwe is divers van samenstelling: goed & slecht, oud & jong, modern & oubollig, eigentijds & traditioneel. Op de Veluwe geldt met recht: voor elk wat wils!

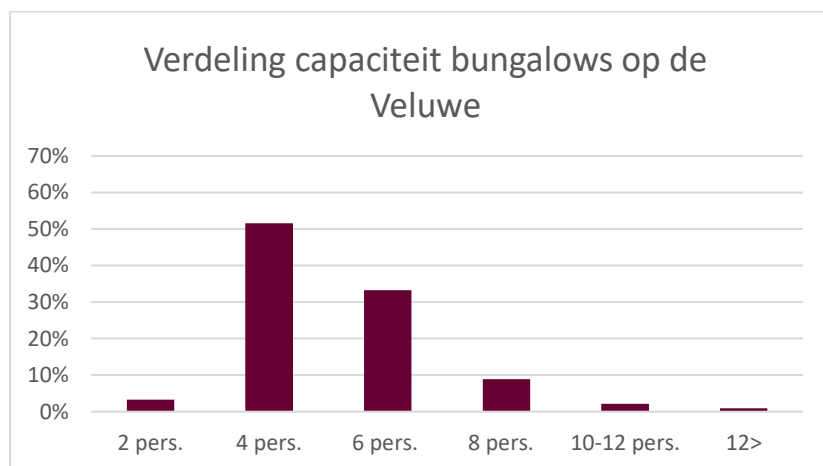
De Veluwse Hoevegaerde bevindt zich aan de bovenkant van de kwaliteitsstandaard. Het is dus zinvol om De Veluwse Hoevegaerde te vergelijken met soortgelijk aanbod. In het volgende overzicht hebben wij het Veluws huisjesaanbod van de grote verhuurorganisaties in beeld gebracht: Landal, Roompot, Droomparken, EuroParcs, Molecaten, RCN. Hiermee wordt een representatief beeld verkregen van het betere huisjesaanbod op de Veluwe.

Naam bedrijf	Recreatiewoningen						totaal
	2 pers.	4 pers.	6 pers.	8 pers.	10-12 pers.	12>	
Veluwe							
Landal Miggelenberg	8	127	83	28	20	4	270
Landal Heideheuvel	12	140	57	20	1	12	242
Landal 't Loo		115	195	55	1		366
Landal Coldenhove, Eerbeek	9	138	159	52	1	5	364
Landal de Veluwse Hoevegaerde, Putten	10	90	23				123
Landal Heihaas	5	113	42	25		1	186
Landal Rabbit Hill	6	124	124	36			290
Landal Amerongse berg		24	33		15		72
Roompot Vakantiepark Hoenderloo		102	51				153
Roompot Bospark de Schaapskooi		125	65		10		200
Roompot De Berkenhorst	10	59	29	2	1		101
Droompark Beekbergen	8	89	57	37	15	4	210
Droompark Bospark Garderen		14	18	18			50
Droompark Bad Hulckesteijn	4	138	44	17	1	1	205
Droompark Hooge Veluwe	7	107	35	7			156
Droompark De Zanding, Otterlo	30	122	69	35	3	8	267
Droompark Bad Hoophuizen	4	171	68	2	2	2	249
Europarcs De Wijde Wereld		94	20	5			119
Molecaten Park De Leemkule, Hattem	12	25	58	3	10		108
Molecaten De Koerberg	2	33	27		2		64
RCN Vakantiepark De Jagerstee, Epe		39	26				65
Totaal	127	1.989	1.283	342	82	37	3.860
Procentuele verdeling	3%	52%	33%	9%	2%	1%	

⁵ De Nederlandse markt voor recreatiewoningen (Brainway, 2019)

Conclusie

- Meer dan de helft van het aanbod bestaat uit 4 persoons huisjes.
- 85% van het aanbod bestaat uit 4-en 6 persoonshuisjes.
- Het percentage grote recreatiewoningen (8 personen en meer) is bescheiden: 12%.
- Een nadere analyse leert dat de meeste nieuwe huisjes (5 jaar of jonger) groepswoningen zijn. Bijna alle huisjes in deze categorie dateren van de laatste jaren.



Landal GreenParks

Landal constateert een stijgende vraag naar grotere woningen, ook wel 'driegeratiewoningen' genoemd. Deze naam komt voort uit het feit dat deze woningen vaak gehuurd worden door opa's en oma's met kinderen en kleinkinderen. Deze stijgende vraag naar grote woningen is enerzijds een logisch gevolg van de positieve economische omstandigheden maar anderzijds ook goed te verklaren vanuit de trend dat men korter op vakantie gaat. De kortere vakanties onderneemt men vaker met familie en/of vrienden. De grote recreatiewoningen worden gehuurd door families of groepen om de verjaardagen te vieren of eenmaal per jaar een familieweekend te vieren. Dit wordt meestal gecombineerd met meer gebruik van het speelveld, het zwembad en de horecavoorzieningen. De Veluwe is een uitgelezen plaats voor deze zogenaamde familieweekenden daar de verschillende families vaak uit verschillende provincies komen en de Veluwe een goed bereikbare locatie. Deze groepen geven de voorkeur aan één grotere recreatiewoning boven 2 of 3 kleinere bungalows, omdat dit de ochtend- en avondrituelen gezelliger maakt. De vraag naar grotere woningen is al jaren aan het stijgen en de verwachting is dat dit verder doorzet (Bron: Landal GreenParks, 2016).



3.4

Doelgroepen

Leisure Leefstijlen

Voor de recreant is de belevingswaarde van de camping of het vakantiepark een belangrijke factor. Het gaat daarbij om zaken als sfeer, inrichting, aard en omvang van de voorzieningen, kwaliteitsniveau en de dienstverlening (invulling gastheerschap). Niet iedereen stelt daaraan dezelfde eisen en wat voor de ene recreant van groot belang is hoeft voor de andere juist helemaal niet.

Om het onderscheid in doelgroepen te onderkennen wordt daarom steeds meer de nadruk gelegd op *leefstijlkenmerken c.q. belevingswerelden* in plaats van demografische en/of sociaal-economische kenmerken als leeftijd, opleiding en inkomen.

Focussen op 'gezinnen' of 'senioren' of 'jongeren' heeft alleen zin als je weet om welke gezinnen, welke senioren of welke jongeren je wilt richten. Het gaat daarbij om gedrag en voorkeuren van mensen in hun vrije tijd. Als dat bekend is kun je als ondernemer/recreatiebedrijf daar gericht op inspelen en aldus recreanten aan je binden.

Met behulp van het *Brand Strategy Research (BSR)-model* is in 2008 een *Leisure lifestyle-model* ontwikkeld (geactualiseerd in 2018: www.leefstijlvinder.nl), waarmee een goede oriëntatie op de verschillende doelgroepen mogelijk is. Hierbij worden de recreanten in vier belevingswerelden en daarbinnen in zeven leefstijlprofielen ingedeeld.



Huidig aanbod niet in balans met de vraag

Uit een vitaliteitsonderzoek, uitgevoerd in opdracht van de provincie Gelderland⁶, is gebleken dat het bestaande aanbod op de Veluwe in hoofdzaak aantrekkelijk is voor de gele, lime en groene leefstijlen (± 80% van het aanbod) terwijl er steeds minder consumenten in dit deel van het model te vinden zijn (nu nog 43%; was 10 jaar geleden nog bijna 58%). Er is dus behoefte aan nieuw aanbod dat vooral interessant is voor de leefstijlen uit het linkerdeel van het model.



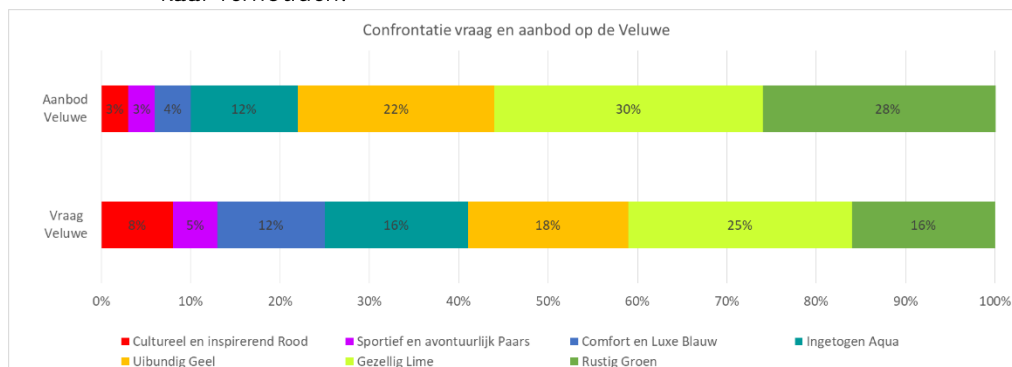
Verouderd aanbod



Nieuw aanbod

⁶ Verblijfsrecreatie op de Veluwe (Bureau voor Ruimte & Vrije Tijd, 2015)

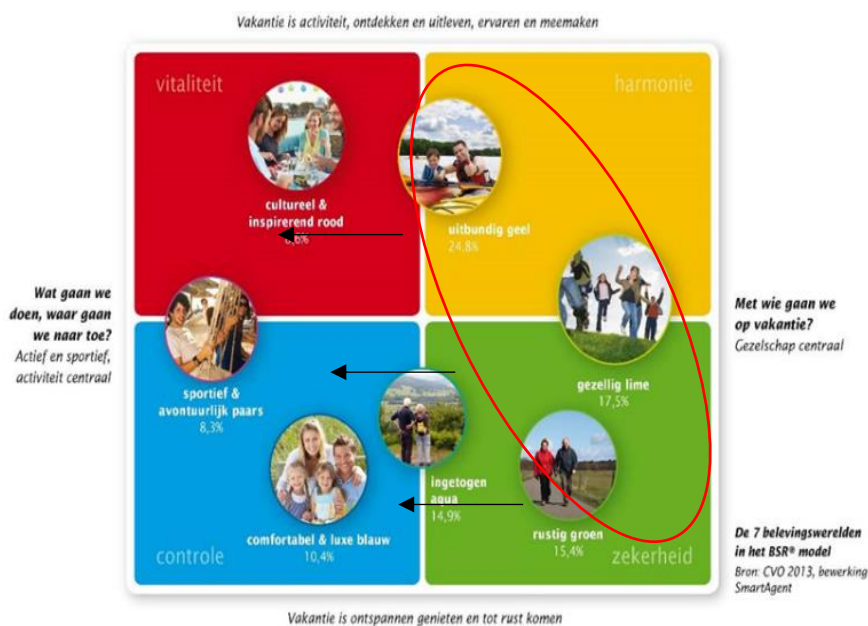
In de volgende figuur, ontleend aan bovengenoemd onderzoek, is het huisjesaanbod op de Veluwe verdeeld naar leisure leefstijlen en vervolgens is hetzelfde gedaan met de verblijfsrecreanten die de Veluwe bezoeken. Aldus wordt zichtbaar hoe aanbod en vraag zich tot elkaar verhouden.



Bron: Verblijfsrecreatie op de Veluwe (Bureau voor Ruimte & Vrije Tijd)

Conclusie

- De meeste huisjes zijn aantrekkelijk voor de lime, groene en gele leefstijlen (de doelgroepen rechts in het model). In totaal is dit 80 procent van het aanbod gerekend in slaapplaatsen. Meestal gaat het dan om oudere huisjes op kleinere parken.
- De vraag naar dergelijk aanbod is slechts 59%. Kortom er is sprake van een behoorlijke mismatch tussen vraag en aanbod.
- De marktruimte zit dus aan de linkerkant van het leefstijlmodel. De doelgroepen die zich daar bevinden hebben een voorkeur voor ruime en eigentijdse accommodaties met veel comfort en hier en daar wat extra's (wellness, luxe sanitair, koffiemachine enz.) in de huisjes.
- Nieuwe initiatieven zijn nodig om het gat tussen vraag en aanbod te helpen verkleinen. De marktruimte zit in het opschuiven naar de linkerkant van het leisure leefstijlmodel.



Andere regio's: zelfde beeld

Ook uit vitaliteitsonderzoeken in andere provincies (Drenthe, Noord-Holland, Noord-Brabant, Limburg), zien we dit beeld terug. Aanbod en vraag in traditionele toeristengebieden zijn niet meer goed op elkaar afgestemd, met als gevolg dat een deel van het aanbod aan de onderkant van de markt voor de recreatie verloren is gegaan en wordt ingezet voor andere functies als huisvesting van arbeidsmigranten, tijdelijke en permanente bewoning.

Meer diversificatie in het aanbod gewenst

Voor parken die investeren in productontwikkeling en innovatie is er echter volop perspectief. De vraag is er, mits het aanbod daar maar op wordt afgestemd. Concreet betekent dat: meer diversificatie van het aanbod, toename van grote(re) woningen t.b.v. meer dan één gezin, grote gezinnen en/of groepen van diverse samenstelling.

Om nieuwe doelgroepen naar de Veluwe te krijgen is nieuw onderscheidend aanbod nodig. Daar is ook marktruimte voor, zoals in dit rapport is aangetoond. Het gaat daarbij om verblijfsaccommodatie gericht op doelgroepen in het linker deel van het leisure leefstijlenmodel: mensen met een individueel recreatiegedrag, primair gericht op beleving van de verblijfsomgeving en niet zozeer op uitgebreide parkvoorzieningen en massavermaak. Wel veel eisend op het gebied van kwaliteit en entourage. En om woningen die ruimte bieden aan grotere gezelschappen.



Foto's: Landal/Veluwse Hoevegaerde

3.5 Vitale Vakantieparken Veluwe

Elf gemeenten op de Veluwe willen een divers en kwalitatief goed aanbod van vakantieparken realiseren, dat een sterke schakel vormt in het hele toeristisch-recreatieve aanbod van de Veluwe. Er wordt samengewerkt in drie sporen: economische kwaliteit, ruimtelijke kwaliteit en leefbaarheid en veiligheid. In het zogenaamde economische spoor wordt gewerkt aan de vernieuwing en versterking van de vakantieparken met als doel de recreatieve koppeling van de Veluwe verder te versterken ('de Veluwe op 1').

Om deze ambitie waar te maken werken de gemeenten en de provincie Gelderland samen met recreatieondernemers en vele andere betrokkenen aan het project Vitale Vakantieparken Veluwe⁷. Door te bouwen aan duurzame en toekomstbestendige vakantieparken waar het goed toeven is en die goed draaien. Financieel gezond, met een helder bedrijfsmodel, een goede bezettingsgraad en mooi ingepast in de omgeving. Voor tevreden gasten die er graag terug willen komen vanwege de kwaliteit van accommodaties en faciliteiten.

⁷ www.vitalevakantieparken.nl

Vanuit het project zijn initiatieven gestart om nieuw beleid en instrumenten te ontwikkelen met als doel vernieuwing van het aanbod en inspielen op de ontwikkelingen in de markt. Zo is vanuit het project een planologische *toolkit* vervaardigd om de noodzakelijke ruimtelijk en economische ontwikkeling optimaal te ondersteunen⁸.

Omdat alle parken verschillend zijn moet er maatwerk geleverd worden om passende ontwikkelingen mogelijk te maken. Daarom hanteren de elf partners het principe 'één park, één plan'. Dat is ook het motto van de gemeente Putten⁹.

Waarbij de focus ligt op de ontwikkeling van de vakantieparken en de ruimtelijke mogelijkheden. Samen met de ondernemers werken aan een sterke verblijfsrecreatiesector in Putten. Gericht op bedrijfsmatige verhuur en een bestendig beheer.



Steeds meer gezinnen en grootouders kiezen voor een 'drie-generatievakantie'. Logisch ook, omdat 'quality time' steeds schaarser is, worden er bewust momenten voor ingepland. Tijdens een 'familievakantie' worden de banden tussen opa/oma, ouders en kleinkinderen eens goed aangehaald. 'Samen zijn' is belangrijk, maar de Nederlander hecht ook aan privacy. De drie-generatievakantie biedt voor iedere generatie voordeel: grootouders brengen tijd door met de kinderen en kleinkinderen, de ouders hebben ook gelegenheid om samen op pad te gaan, de kleinkinderen hebben immers een zeer vertrouwde 'oppas'. Bron: weblog Pretwerk.nl



Foto's: Van der Reest Advies/Veluwse Hoevegaerde

⁸ Vitale parken, op weg naar beter (Bügel Hajema, 2016)

⁹ Beleidskader Recreatie (gemeente Putten, 2019)

4. Samenvatting

Kwaliteitspark

De Veluwe Hoevegaerde is de parel van de recreatiecluster Krachtighuizen in de gemeente Putten. Een voorbeeld van een vitaal kwaliteitspark, dat al jaren lang mag rekenen op een goede en nog steeds groeiende belangstelling vanuit de markt. In 2019 is het nieuwe centrumgebouw met overdekt zwembad gerealiseerd en dat heeft de bezetting van de huisjes weer verder doen stijgen. De hoge klantwaarderingen laten er geen twijfel over bestaan dat dit een geliefd park is.

Wel eenzijdig aanbod

De Veluwe Hoevegaerde beschikt over 164 particuliere recreatiewoningen, waarvan er –via Landal GreenParks- circa 120 worden verhuurd. Het aanbod bestaat 2-, 4- en 6-persoons huisjes, waarbij de accommodaties voor 4 personen de hoofdmoot vormen (129 van de 164). Hierdoor is sprake van een vrij eenzijdig aanbod. Zeker voor grotere gezelschappen ontbreekt het aan passende logiesaccommodatie. Ook elders op de Veluwe is het segment grote(re) recreatiewoningen nog niet ruim vertegenwoordigd terwijl er wel veel vraag naar is. Toevoeging van 8-persoons huisjes is derhalve een noodzakelijke aanvulling om nieuwe doelgroepen aan te trekken.

Recreatiewoningen zijn populair

Vakanties en korte verblijven in recreatiewoningen zijn populair. De recreatiewoning is in Nederland de populairste logiesaccommodatie. Aanbod (aantal recreatiewoningen) en vraag (aantal overnachtingen) nemen nog steeds toe, waarbij de vraag sneller stijgt dan het aanbod. De bezettingsgraad van recreatiewoningen groeit dus nog altijd, ligt landelijk op gemiddeld 45% en op de Veluwe op bijna 57% (CBS, 2019). De topparken in de markt doen het nog aanzienlijk beter met bezettingsgraden van 75% en hoger.



Foto's: Landal/Veluwe Hoevegaerde

Ruimte voor nieuw aanbod voor nieuwe doelgroepen

CBS-cijfers tonen aan dat er nog marktruimte is. De vraag stijgt sneller dan het aanbod. Daar komt bij dat de aanbodtoename op de Veluwe ruimschoots achter blijft bij de landelijke en provinciale situatie waardoor veroudering van het aanbod dreigt en nieuwe doelgroepen, die op zoek zijn naar meer luxe en ruimte, aan de Veluwe voorbij zullen gaan. Juist parken als De Veluwe Hoevegaerde, die nog ruimte hebben binnen de eigen terreingrenzen, zijn ideaal om het gat in de markt op te vullen. Niet door meer-van-hetzelfde te produceren maar door nieuw innovatief aanbod voor kansrijke doelgroepen te creëren en daarmee marktsegmenten te bedienen die op de Veluwe nog onvoldoende aanbod komen.

Markt: behoefte aan grote(re) recreatiewoningen

De laatste jaren is er een groeiende belangstelling voor grote(re) recreatiewoningen. De marktontwikkelingen laten steeds meer groepsactiviteiten en vakanties samen met oma & opa of andere gezinnen zien. Samen in één huisje is dan de wens. Dit maakt huisjes voor 8 personen en meer populair, getuige ook de bezettingsgraad van deze woningen, die als regel hoger ligt dan bij 4- en 6-persoons huisjes.

Op de Veluwe is er de laatste 5 jaar van een beperkte toename in dit segment maar het totale aanbod komt nog niet verder dan 9-10%, terwijl 4-persoons huisjes meer dan 50% van het aanbod vormen en 6-persoons huisjes ongeveer 1/3 van de totale capaciteit.

Op De Veluwe Hoevegaerde is de overheersing van de 4-persoons huisjes zelfs nog groter met een aandeel van meer dan 75%.

Diversificatie van het aanbod breed gedragen

Zowel verhuurorganisaties als overheden pleiten voor diversificatie van het aanbod. Hierdoor worden nieuwe doelgroepen aangetrokken en wordt bij gedragen aan het streven naar vitale vakantieparken dat op de Veluwe is begonnen en inmiddels overal in het land wordt nagestreefd, mede onder impuls van de rijksoverheid.



Bedrijf is er op berekend

De beoogde toename van het aantal huisjes zal plaatsvinden op daarvoor reeds gereserveerde inbreidingslocaties binnen de huidige grenzen van het park. Logistiek, infrastructuur, voorzieningenniveau en parkorganisatie zijn hier al op berekend. Met de realisatie van het nieuwe centrumgebouw (foto hierboven) is al een voorschot op de toekomst genomen. De nieuwe woningen completeren het geheel.

In lijn met beleid provincie en gemeente

Innovatie, diversificatie, doelgroepverbreding en duurzaamheid: al deze elementen uit het beleid ten aanzien van Vitale Vakantieparken zijn hier aan de orde. De invulling is eigentijds en stijlvol. Ideaal voor kleine groepen, grote gezinnen of families. Een welkome aanvulling!

Apeldoorn, 6 augustus 2020
Van der Reest Advies