

# Behoefteteonderzoek recreatiewoningen gemeente Schouwen-Duiveland

Colofon

© Kenniscentrum Recreatie, juli 2011

Auteurs: Jan Jaap Thijs, Kim Beijer, Peter Venbrux (Kragten), Bob Luijks (Kragten)

Redactie: Kenniscentrum Recreatie

Illustraties: Bureau Kragten

In opdracht van: Gemeente Schouwen-Duiveland,  
met subsidie van de provincie Zeeland

Uitgever: Kenniscentrum Recreatie  
Raamweg 19  
2596 HL Den Haag  
telefoon 070-312 49 70  
fax 070-312 49 99  
e-mail [secretariaat@kenniscentrumrecreatie.nl](mailto:secretariaat@kenniscentrumrecreatie.nl)  
[www.kenniscentrumrecreatie.nl](http://www.kenniscentrumrecreatie.nl)

## Inhoudsopgave

1	Inleiding	4
1.1	Aanleiding onderzoek	4
1.2	Doelstelling onderzoek	4
1.3	Leeswijzer	5
2	Analyse, conclusies en advies	6
2.1	SWOT-analyse	6
2.2	Belangrijkste conclusies	7
2.3	Onze visie	8
3	Toetsingskader	13
4	Beschrijving Schouwen-Duiveland	17
4.1	Identiteit & omgeving Schouwen-Duiveland	17
4.2	Toeristisch-recreatieve voorzieningen Schouwen-Duiveland	18
4.3	Marketing en promotie Schouwen-Duiveland	19
5	Vraaganalyse verblijfsrecreatie Schouwen-Duiveland	21
5.1	Profiel verblijfstoerist Schouwen-Duiveland	21
5.2	Trends en ontwikkelingen verblijfstoerisme Schouwen-Duiveland	21
6	Aanbodanalyse	23
6.1	Opzet aanbodanalyse	23
6.2	Basisgegevens	23
6.3	Conclusies	25
7	Tweede woningen en deeltijdwonen	27
7.1	Definities	27
7.2	Relevante effecten van tweede woningbezit en deeltijdwonen	28
7.3	Doelgroepen tweede woningen en deeltijdwonen	29
7.4	Vraag naar tweede woningen en deeltijdwonen	31
7.5	Conclusies	33
8	Benchmark	34

# 1 Inleiding

## 1.1 Aanleiding onderzoek

Met jaarlijks ruim 4,3 miljoen overnachtingen is de gemeente Schouwen-Duiveland één van de grootste recreatiegemeenten in Nederland. Maar liefst 34% van alle binnenlandse vakanties in Zeeland worden op Schouwen-Duiveland doorgebracht. Daarmee is Schouwen-Duiveland de populairste vakantiebestemming van Zeeland (Kenniscentrum Kusttoerisme, 2011a; gegevens toeristenbelasting 2010 gemeente Schouwen-Duiveland).

De gemeente Schouwen-Duiveland telt ongeveer 4.300 recreatiewoningen (Gemeente Schouwen-Duiveland, Recreatieobjecten WOZ-administratie 2010). Ondanks dit grote aanbod krijgt de gemeente nog steeds aanvragen van projectontwikkelaars en recreatieondernemers voor de bouw van nieuwe recreatiewoningen. Enerzijds gaat het hier om de ontwikkeling van locaties die momenteel een andere bestemming hebben. Anderzijds gaat het om initiatieven van bestaande campingexploitanten, die het bedrijf willen omvormen tot een terrein met recreatiewoningen.

Om deze initiatieven te toetsen aan de markruimte voor nieuwe recreatiewoningen heeft de gemeente meer inzicht nodig in het bestaande aanbod van recreatiewoningen op Schouwen-Duiveland, de vraag naar recreatiewoningen en de relevante criteria die hierbij een rol spelen.

Het Kenniscentrum Recreatie voerde daarom een behoefteteonderzoek uit naar recreatiewoningen op Schouwen-Duiveland. Het onderzoek is uitgevoerd in samenwerking met Bureau Kragten. Het onderzoek is mede mogelijk gemaakt door een subsidie van de provincie Zeeland.

## 1.2 Doelstelling onderzoek

Het behoefteteonderzoek richt zich op recreatiewoningen<sup>1</sup> in de gemeente Schouwen-Duiveland. Ook het recreatief gebruik van tweede woningen<sup>2</sup> en deeltijdwoningen<sup>3</sup> is onderzocht.

De doelstelling van het behoefteteonderzoek naar recreatiewoningen is tweeledig:

- Het verkrijgen van inzicht in de huidige behoefte naar recreatiewoningen en, waar mogelijk, in de periode tot 2025. Dit laatste is gebaseerd op de definitie van kansrijke doelgroepen en hierbij passende

---

<sup>1</sup> Een tot bewoning bestemd gebouw dat voldoet aan alle criteria die gelden voor woningen, maar waarvoor daarnaast geldt dat de woning óf voor recreatief-/vakantieverblijf is bestemd óf gelegen is op een officieel voor recreatie aangewezen terrein (CBS, 2010).

<sup>2</sup> Een woning die vergelijkbaar is met reguliere woonvormen (geen stacaravans, tuinhuisjes op volkstuincomplexen of campers) dat men door eigendom of anderszins min of meer permanent voor zichzelf beschikbaar heeft naast de hoofdwoning (eerste woning).

<sup>3</sup> Tweede woning, niet zijnde een recreatiewoning, die niet permanent bewoond wordt, maar wel als zodanig is bestemd.

concepten voor recreatiewoningen, evenals de ruimtelijke, functionele en overige criteria die hierbij een rol spelen;

- Het ontwikkelen van een toetsingskader op basis van bovenstaande gegevens, voor het beoordelen van initiatieven voor de ontwikkeling van nieuwe of herstructurering van bestaande recreatiewoningen(terreinen).
- 

Het onderzoek is gebaseerd op een deskstudie van de relevante beleidsstukken en onderzoeksmateriaal. Tevens hebben we een belangrijk deel van de recreatiewoningenterreinen (en kampeerterreinen) op het eiland bezocht en een expertsessie georganiseerd met de directeurs van de vestigingen in Brussel en Köln van het *Nederlands Bureau voor Toerisme en Congressen (NBTC)*.

### 1.3 Leeswijzer

In hoofdstuk 2 gaan we direct in op de belangrijkste resultaten uit de analyses, onze hoofdconclusies en geven we onze visie op het vraagstuk. Dit vertalen we in het derde hoofdstuk naar een praktisch toetsingskader voor de gemeente. De belangrijkste resultaten uit het onderzoek zijn dan ook in deze twee hoofdstukken te vinden.

Vervolgens gaan we nader in op de achtergronden van de studie, die als basis dienen voor de conclusies en het toetsingskader:

- Hoofdstuk 4 geeft een beschrijving van Schouwen-Duiveland op basis van een drietal kenmerken: identiteit & omgeving, voorzieningen en marketing & promotie.
- Hoofdstuk 5 beschrijft de actuele en de toekomstige vraag naar recreatiewoningen op Schouwen-Duiveland.
- Hoofdstuk 6 geeft op hoofdlijnen een indruk van het actuele aanbod van recreatiewoningen in de gemeente.
- In hoofdstuk 7 gaan we specifiek in op de vraag naar tweede woningen en deeltijdwoningen, en de mogelijke effecten van de verruiming van het tweede woningenbeleid.
- In hoofdstuk 8 geven we de belangrijkste resultaten weer van een benchmark van Schouwen-Duiveland met drie andere Europese toeristische kustgebieden. Op welke punten kan het eiland zich onderscheiden van deze gebieden?

Dit rapport bevat de belangrijkste resultaten van het onderzoek en de analyse. Voor gedetailleerdere beschrijvingen en enkele voor Schouwen-Duiveland relevante referentieprojecten verwijzen we u naar het bijlagerapport.

## 2 Analyse, conclusies en advies

In dit hoofdstuk geven we de belangrijkste analyseresultaten en conclusies weer, die de basis vormen voor het toetsingskader in hoofdstuk 3. Deze resultaten en conclusies zijn gebaseerd op de vraag- en aanbodanalyse die u vindt in de daarop volgende hoofdstukken.

### 2.1 SWOT-analyse

In onderstaande SWOT-analyse<sup>4</sup> zetten we de belangrijkste sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen op een rij voor wat betreft de markt voor recreatiewoningen op Schouwen-Duiveland. Vervolgens komen de belangrijkste conclusies uit deze analyse aan de orde.

#### Sterktes

1. Schouwen-Duiveland beschikt over een groot aanbod aan recreatiewoningen. Van de Nederlandse gemeenten heeft Schouwen-Duiveland de meeste recreatiewoningen binnen de gemeentegrenzen.
2. Het eiland beschikt over de Blauwe Vlag en over andere duurzame keurmerken; dit is (in beperkte mate) met name van belang voor de Duitse toerist.
3. De aanwezigheid en combinatie van kust, natuur, cultuurhistorie en watersport vormen een aantrekkelijk en afwisselend product voor de toerist.
4. Schouwen-Duiveland beschikt over veel recreatiewoningen in de toeristisch meest aantrekkelijke strook van het eiland: de duinenrij in de Westhoek.

#### Zwaktes

1. Er is (buiten de bestaande recreatieparken) geen fysieke ruimte meer beschikbaar voor nieuwe recreatiewoningen op het voor toeristen meest aantrekkelijke deel van het eiland: de duinenrij in de Westhoek.
2. Het aanbod aan vakantiewoningen is, zowel in het algemeen als binnen de verschillende parken, redelijk eentonig en niet onderscheidend.
3. Verreweg de meeste vakantieparken zijn 'intern' gericht en niet verbonden met de omgeving. Zowel in directe fysieke zin qua verbindingen, als in het integreren van Zeeuwse landschappelijke of culturele kenmerken op het vakantiepark.
4. Een zeer groot deel van het recreatiewoningenaanbod is gedateerd en voldoet niet meer aan de kwaliteitseisen van de moderne recreant.
5. Er worden relatief weinig recreatiewoningen aangeboden voor groepen groter dan 6 personen.
6. Het aanbod voor jonge kinderen is veelal beperkt tot een speeltuin op het park. Andere voorzieningen of animatie buiten het hoogseizoen zijn zeer beperkt aanwezig.
7. Op een aantal parken ontbreekt een 'recreatieve' uitstraling, doordat een deel van de woningen niet wordt verhuurd; dit beperkt de aantrekkelijkheid van deze parken.
8. De bezettingsgraad van de recreatiewoningen is relatief laag en de afgelopen jaren gedaald.

---

<sup>4</sup> SWOT is de Engelse afkorting voor sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen.

### Kansen

1. De opkomst van de driegeratievakanties is een belangrijke trend die een logische 'aanvulling' is op de belangrijkste huidige markt voor Schouwen-Duiveland: gezinnen met kinderen en ouderen.
2. De opkomst van de 55+-markt biedt kansen voor seizoenverlenging en bovendien is seizoenverlenging ook interessant voor de markt van gezinnen met nog niet leerplichtige kinderen.
3. De grootste markt voor Schouwen-Duiveland ligt binnen Nederland (omliggende provincies). De belangrijkste groeiemarkt is te vinden in Vlaanderen en, in iets mindere mate, Duitsland. Schouwen-Duiveland ligt dicht bij de grootste groeiemarkt voor het kusttoerisme naar Nederland (Vlaanderen). Hierbij moeten we opmerken dat het gaat om een beperkte groei (1,5% per jaar) bij een nog niet zo omvangrijke groep (6% van de bezoekers van Zeeland).
4. Er bestaat bij de recreant behoefte aan meer authenticiteit en interesse in het 'verhaal' van de regio.
5. Unieke concepten voor recreatiewoningen hebben een dusdanige aantrekkingskracht dat ze als het ware hun eigen markt gaan creëren. Hetzelfde geldt gedeeltelijk ook voor eventuele nieuwe initiatieven van de 'grotere spelers' in de verblijfsrecreatiemarkt. Door hun naamsbekendheid, imago en marketing zijn zij ook gedeeltelijk in staat hun eigen markt te creëren.
6. Er is een groeiende potentiële markt voor combinaties van verblijfsrecreatie met slechtweervoorzieningen, wellness en gezondheid.
7. Een verruiming van het beleid rond tweede woningen en het stimuleren van deeltijdwonen zal naar verwachting een positief effect hebben op de leefbaarheid en het in stand houden van voorzieningen, zij het door de kleine marktvraag op zeer beperkte schaal.

### Bedreigingen

1. De groei van de markt van recreatiewoningen tot 2020 is in Nederland bijna verwaarloosbaar (met 0,5%). Dit betreft het gemiddelde voor Nederland voor alle doelgroepen. Deze zeer beperkte groei wordt gedeeltelijk verklaard door het feit dat gezinnen met kinderen voor de bungalowsector een zeer belangrijke doelgroep vormen, terwijl deze doelgroep geleidelijk in omvang afneemt.
2. Senioren verblijven relatief vaker in hotels (vanwege het verzorgende element).
3. De grootste concurrentie voor Schouwen-Duiveland is waarschijnlijk te vinden aan de Zeeuwse kust.

## 2.2 Belangrijkste conclusies

Op basis van bovenstaande SWOT-elementen kunnen we de volgende conclusies trekken:

1. De markt voor recreatiewoningen in Nederland zal tot 2020 naar verwachting slechts zeer beperkt groeien. Vertalen we deze verwachting naar Schouwen-Duiveland, dan is de verwachte groei in termen van aantallen recreatiewoningen bijna verwaarloosbaar. Er is dus, globaal genomen, niet of nauwelijks ruimte voor nieuwe recreatiewoningen, zeker als we dit relateren aan het gegeven dat de bezettingsgraden op Schouwen-Duiveland al relatief laag zijn en de afgelopen jaren verder zijn gedaald.
2. De kansen voor eventuele groei van het toeristisch verblijf in recreatiewoningen op Schouwen-Duiveland zijn dan ook niet zozeer te vinden in de uitbreiding van het aantal woningen, maar in het

verbeteren van de kwaliteit en differentiatie van het veelal sterk gedateerde aanbod aan recreatiewoningen op het eiland. Bovendien biedt het toeristisch meest aantrekkelijke stuk van het eiland geen fysieke ruimte voor extra recreatiewoningen binnen recreatieparken. Hoewel er niet tot nauwelijks marktruimte lijkt te zijn voor nieuwe recreatiewoningen, wil dat niet zeggen dat er per definitie geen markt is voor nieuwe initiatieven. Nieuwe, unieke concepten op bijzondere locaties, kunnen hun eigen markt creëren. Een blauwdruk voor 'unieke concepten' bestaat natuurlijk niet. Toch geven we een aantal mogelijke criteria:

- De voorziening maakt een verbinding met de omgeving;
  - De voorziening maakt gebruik van een bijzondere, onderscheidende architectuur; veelal aansluitend op de typische architectuur van de streek;
  - De voorziening maakt gebruik van een duidelijke thematisering;
  - De voorziening kiest voor een duidelijk afgebakende markt waarvoor in de omgeving nog niet of beperkt verblijfsaanbod is.
3. De belangrijkste potentiële groeimarkt ligt in Vlaanderen, waar Schouwen-Duiveland wegens haar nabije ligging van kan profiteren. De grootste kansen op de binnenlandse markt liggen in de provincies Zuid-Holland en Brabant.
  4. De potentiële markt voor *tweede woningen* op Schouwen-Duiveland is de komende vijf jaar gering. De verruiming van het tweede woning beleid zal naar verwachting een gering kwantitatief effect hebben. Deze stelling wordt versterkt door het feit dat het huidige woningaanbod in de kernen voor een deel niet voldoet aan de eisen die de kopers stellen aan een dergelijke woning. Het aantal huishoudens zal naar verwachting tot 2020 nog licht groeien (en daarna dalen). Naar verwachting zal de verruiming van het beleid van tweede woningen geen groot kwantitatief effect hebben op de verkoop van woningen en dus ook niet op de reguliere woningmarkt.
  5. Hoewel de meningen over de invloed van tweede woningbezit en deeltijdwonen op de lokale omgeving verdeeld zijn, gaan de meeste veronderstellingen uit van een positieve invloed op de leefbaarheid en het in stand houden van voorzieningen. Een verruiming van het beleid rond tweede woningen en het stimuleren van deeltijdwonen zal naar verwachting positieve effecten hebben, zij het door de kleine markt vraag op zeer beperkte schaal.
  6. De meest kansrijke doelgroepen voor Schouwen-Duiveland lijken ouderen, gezinnen met kinderen en de 'driegeratievakanties'. In termen van buitenlandse marketing gaat het om de 'traditionals' en de 'upper class quality seekers' (zie hoofdstuk 5). Voor de eisen aan de accommodatie ligt bij de 'traditionals' de focus op kindvriendelijkheid, ruimte en slaapcomfort en bij de 'quality seekers' op een hoogwaardige kwaliteit, een bijzondere accommodatievorm, beschikbaarheid van faciliteiten en kleine details. Kwaliteit is voor alle doelgroepen in toenemende mate van belang.

## 2.3 Onze visie

Op basis van de analyse en onze eigen (ruim 50 jaar) ervaring en expertise adviseren Kenniscentrum Recreatie en Bureau Kragten het volgende aan de gemeente Schouwen-Duiveland:

1. Houdt er rekening mee dat de meest aantrekkelijke locaties op het eiland (de zogenaamde A-locaties) al als verblijfsrecreatie bestemming worden gebruikt door bestaande bedrijven. Nieuwe initiatieven zullen naar onze verwachting op deze locaties het meest kansrijk zijn, omdat de omgeving van een verblijfsrecreatielocatie steeds belangrijker wordt in het keuzegedrag van bezoekers. Het water, het



strand, de duinen, het bos, de historische dorpen en stadjes zijn voor recreanten belangrijke motieven om het eiland te bezoeken. Langs de Grevelingen, met name aantrekkelijk voor watersporters, is nog wel enige fysieke ruimte voor recreatiewoningenterreinen.

2. Houdt rekening met de trend dat de consument vraagt om grotere, vrijstaande woningen, met meer authenticiteit (omgevingsarchitectuur) en binnen meer luxe en voorzieningen. Naast de standaard 4-5 persoonswoningen is er ook vraag naar woningen voor groepen tot 24 personen. Hier zien we nadrukkelijk de trend om deze woningen in meerdere kleine units te kunnen splitsen (flexibiliteit). De openhaard is geen sellingpoint meer, de infrarood-cabines, bubbelbaden, meerdere badkamers en een slaapkamer op de begane grond zijn meer standaard dan luxe. Overigens is opvallend dat de aanwezigheid van luxe voorzieningen belangrijk is, maar in de praktijk worden deze voorzieningen (vooral de infrarood-cabines en de bubbelbaden) zelden gebruikt.
3. Een andere opmerkelijke ontwikkeling is dat veel ontwikkelaars van recreatiewoningen slechts tot doel hebben de woningen te verkopen en winst te genereren. Dit biedt in onze ogen geen goede basis voor een duurzame instandhouding van het initiatief en heeft ook gevolgen voor de directe omgeving. Een bedrijfsmatige exploitatie door een ondernemer/ontwikkelaar of een landelijk opererende organisatie is een minimale basis voor de instandhouding van het recreatiecomplex. Stel hierbij eisen aan de termijn voor exploitatie. Een verblijfsrecreatieterrein waar veel woningen niet in verhuur gaan of alleen voor privégebruik zijn, doet voor de betalende recreant afbreuk aan het vakantiegevoel. Door voornamelijk privégebruik van deze woningen - vaak slechts gedurende het voorjaar, de zomer en/of herfstvakantie - biedt een park een verlaten indruk en zorgen extra meubilair en terreininrichting als schuttingen, dichte hagen en schuurtjes voor een rommelig parkbeeld<sup>5</sup>.
4. Zoek vooral naar goede voorbeelden binnen Nederland. In onze praktijk zien we dat in Nederland vaak over de grens wordt gekeken om te zoeken naar vernieuwende concepten in de recreatiesector. Voor wat betreft Europa zien we dat de vernieuwende concepten vooral vanuit Nederland worden ontwikkeld en toegepast. Ook in een onderzoek voor de Friese Meren naar innovatieve voorbeelden voor de watersport in het buitenland concludeerde het Kenniscentrum Recreatie in 2010 dat de meest innovatieve voorbeelden niet in het buitenland moeten worden gezocht, maar juist binnen Nederland (of Fryslân) zelf. Daarnaast zijn, zowel in binnen- als buitenland, allerlei kleinere, mogelijk unieke concepten en ideeën vaak toegespitst op een specifieke locatie en niet transportabel naar bijvoorbeeld

---

<sup>5</sup> Een termijn voor exploitatie en de mogelijkheden voor (juridische) constructies om dit te waarborgen zijn aspecten die niet direct via het bestemmingsplan af te dwingen zijn. Bureau Kragten ziet bij de diverse opdrachtgevers verschillende vormen van contracten. Wij raden u aan zich door een gespecialiseerd jurist te laten voorlichten. Het zal volgens ons altijd om een civielrechtelijke overeenkomst moeten gaan. Een bedrijfsmatige exploitatie zou ons inziens betekenen dat de woningen aangeboden moeten worden voor verhuur. Als iemand dit dan doet met bijvoorbeeld een huurprijs die boven de gebruikelijke prijs/kwaliteit ligt, wordt er mogelijk willens en wetens niet verhuurd en voldoe je toch aan de verhuurverplichting. Je kunt namelijk niemand verplichten om ook daadwerkelijk te verhuren. Veel exploitatiebedrijven leven van deze verhuur en zullen er dus meer aan doen om de huizen ook daadwerkelijk gevuld te krijgen. Zeker wanneer de centrale voorzieningen en horeca ook geëxploiteerd worden door deze bedrijven. De huizen worden dan "goedkoop" aangeboden, met de hoop het geld in deze accommodatie terug te verdienen. Bij gesplitste exploitatie van woningen en centrumvoorzieningen wordt het nog gecompliceerder. Hier dient de gemeente zich nader te laten informeren bij specialisten op dit vlak.

Schouwen-Duiveland. Uit dezelfde studie kwamen zeer weinig voorbeelden naar voren over innoverende concepten rondom watersport in combinatie met verblijfsaccommodatie (anders dan jachthavens). Meer is mogelijk te verwachten van de ligging aan het water en het bieden van een beleving, in combinatie met mogelijkheden voor de kleine watersport: het huren van een sloepje of het ‘spelevaren’ vanaf de recreatiewoning. Het gaat dan met name om de beleving van het water en de mogelijkheid dat water recreatief te benutten.

5. Indien er sprake is van een combinatie van een bijzondere locatie én een uniek concept, adviseren wij de gemeente om zich positief op te stellen tegenover de initiatiefnemer. Een ‘uniek concept’ houdt in ieder geval rekening met de volgende elementen:
  - Het concept maakt een verbinding met de omgeving;
  - Het concept heeft een bijzondere, onderscheidende architectuur; bij voorkeur aansluitend op de typische architectuur van de streek;
  - Het concept heeft een duidelijke thematisering;
  - Het concept bewerkt een duidelijk afgebakende markt waar in de omgeving nog niet of beperkt verblijfsaanbod voor is.
6. Een formule voor succes van ‘unieke concepten’ kunnen we echter niet geven. Vernieuwende concepten worden vaak geboren door de bijzondere ligging, een extra gedreven ondernemer, samenwerking tussen verschillende stakeholders (ondernemers, gemeente maar ook samenwerking met de plaatselijke bakker, slager, supermarkt, eventueel de boerderijwinkel in de omgeving etc.), verbondenheid met de omgeving, bijzondere architectuur of thematisering. Het succes van een goed concept is afhankelijk van een goede prijs-kwaliteitverhouding en de wijze waarop de gast wordt ontvangen. Gasten willen een beleving, een vakantiegevoel en hechten waarde aan gastvrijheid.
7. Houdt er rekening mee dat ook een ‘uniek concept’ kan mislukken, bijvoorbeeld door slechte exploitatie of ongemotiveerd personeel. Voor ieder product, van camping met alleen toeristische plaatsen tot een groot vakantiecomplex met bijvoorbeeld 300 recreatiewoningen, geldt dat het een samenhangend geheel is van omgevings- en bedrijfsfactoren.
8. Gelet op het aanbod van recreatieparken op Schouwen-Duiveland zijn er voor de toekomst meerdere ontwikkelingen mogelijk c.q. noodzakelijk. Er zal gedeeltelijk een kwaliteitsslag moeten worden gemaakt, die begint met de kwaliteit van de stacaravans en chalets. Mogelijke aspecten zijn o.a.:
  - kleurgebruik (in plaats van standaard wit)
  - isolatie
  - verwarming
  - grotere standplaatsen
  - privacy
  - gebiedseigen groen
  - kwalitatief hoogwaardig meubilair binnen en buiten
9. Naast een wijziging van aanbod in de stacaravans en chalets zien we een kans in het omvormen van bestaande campings/recreatierreinen met stacaravans/chalets naar vormen van recreatiewoningen. Hierbij kan direct een kwaliteitsimpuls plaatsvinden binnen het bestaande areaal en een gedifferentieerder aanbod, waardoor de bestaande doelgroepen beter gefaciliteerd kunnen worden. Ons voorstel is het Kwaliteitsteam Buitengebied te verruimen tot een Kwaliteitsteam Schouwen-Duiveland waarbij de landschappelijke inpassing, de ontwikkeling en/of de herstructurering van recreatierreinen of omvorming van kampeerreinen tot een recreatiewoningenterrein onderdeel zijn van de beoordeling. De samenstelling van het Kwaliteitsteam Schouwen-Duiveland is dus afhankelijk van het

(project)plan dat ingediend wordt. Vanwege de snelle ontwikkelingen en nieuwe trends die zich vanuit de vraag en het aanbod binnen de recreatie doen gelden, is het een overweging om bij concrete projecten naast de eigen kennis en expertise een externe partij mede de kwaliteitstoets te laten uitvoeren. Deze externe partij moet veel ervaring hebben met concepten in de (verblijfs)recreatieve sector. Hierbij kunnen o.a. de volgende aspecten mede beoordeeld worden:

- de ligging en landschappelijke inpassing,
- de identiteit van het initiatief,
- de authenticiteit;
- de verschijningsvorm qua stedenbouw en architectuur,
- het onderscheidende vermogen ten opzichte van bestaande recreatieterreinen,
- de vernieuwende elementen op basis van de gewenste doelgroep(en) ten opzichte van de aanwezige voorzieningen.

Overigens is onze verwachting dat er vanuit de markt ook altijd vraag zal blijven naar chalets en dat de markt zelf ook vraagt om een gedifferentieerd aanbod aan verblijfsaccommodaties. De gemeente kan zelf tevens goed de vinger aan de pols houden, door de ontwikkeling van omvorming van kampeertreinen naar recreatiewoningenterreinen goed te blijven volgen en hieraan voorwaarden te verbinden.

10. We bevelen aan in de marketing en het bijbehorende aanbod met name in te zetten op de Vlaamse en Duitse markt, gezinnen met kinderen, ouderen en de ‘driegeratiemarkt’.
11. Speel met het aanbod in op cultuurbeleving (naast zee en strand) en authenticiteit en zorg daarbij voor een duidelijke verbinding met de omgeving. Speel in op de (beperkte) wens naar duurzaamheid, maar besef dat de consument hier slechts zeer beperkt voor wil betalen.
12. We verwachten dat een verruiming van de Gebruiksverordening Tweede Woningen Schouwen-Duiveland een (zeer) beperkt kwantitatief effect heeft, dat echter wel positief kan uitvallen voor de leefbaarheid en het in stand houden van voorzieningen in de kernen. Wij adviseren u dan ook de verordening te verruimen, waarbij de gemeente zich tegelijkertijd moet realiseren dat de kwantitatieve effecten naar verwachting beperkt zijn.
13. We verwachten, op basis van het beperkte onderzoek en ervaringen op dit terrein, dat de vraag naar deeltijdwonen op Schouwen-Duiveland beperkt zal zijn. Wij adviseren de gemeente op dit moment nog niet proactief met deeltijdwonen aan de slag te gaan, maar soepel om te gaan met eventuele kleinschalige initiatieven/aanvragen van derden. De verwachtingen over deeltijdwonen zijn over het algemeen (beperkt) positief voor wat betreft de leefbaarheid en het in stand houden van voorzieningen. Verder adviseren we de gemeente om de initiatieven in Zeeuws-Vlaanderen nauwlettend te volgen, omdat daar de eerste ervaringen met deeltijdwonen worden opgedaan. In dat kader is met name het initiatief rond Perkpolder interessant.
14. De belangrijkste markt voor deeltijdwoningen op Schouwen-Duiveland wordt waarschijnlijk gevormd door de recreatieve deeltijdbewoner: de deeltijdbewoner die zijn/haar woning gebruikt voor recreatieve doeleinden, maar deze niet wil verhuren of aan andere verplichtingen wil vastzitten. Aangezien deze deeltijdwoningen als permanente bewoning in het bestemmingsplan worden opgenomen, moeten deze eenheden in de woningbouwplanninglijst opgevoerd worden. Dit kan tot een scheef beeld leiden, omdat deze deeltijdbewoners feitelijk op dezelfde wijze gebruik maken van hun woning als recreatieve tweede woningbezitters die hun huis wél recreatief verhuren. De woning staat echter mogelijk nog

vaker leeg dan een recreatieve tweede woning die niet verhuurd wordt. Een kritische discussie over het begrippenkader (wat verstaan we precies onder een deeltijdwoning?) en de wijze waarop deeltijdwoningen kunnen en mogen worden gebruikt is daarom aan te bevelen.

## 3 Toetsingskader

### Inleiding

In dit hoofdstuk schetsen we een praktisch toetsingskader met aspecten die de gemeente Schouwen-Duiveland kan hanteren bij initiatieven voor realisatie van recreatiewoningen.

De basis voor het toetsingskader wordt vooral gevormd door:

- Het bestaande recreatieve aanbod;
- De aanwezige landschappelijke kwaliteiten;
- De specifieke vraag van de bezoekers aan Schouwen-Duiveland.

In het algemeen kunnen we stellen dat nieuwe initiatieven voor de realisatie van recreatiewoningen binnen Schouwen-Duiveland niet toelaatbaar zijn, tenzij het initiatief sterk inspeelt op nieuwe doelgroepen of sterker inspeelt op de behoeftes van de grootste al aanwezige doelgroepen en tevens vernieuwend (uniek) is voor Schouwen-Duiveland.

Hieronder worden de specifieke toetsingskaders benoemd. Kaders met de toevoeging (H) zijn harde voorwaarden; een initiatief dient aan deze voorwaarden te voldoen. Concrete voorwaarden vanuit dit toetsingskader dienen verankerd te worden in bestemmingsplannen.

In principe zijn de hier genoemde landschappelijke en ruimtelijke aspecten uitgangspunt voor iedereen. De uitwerking en vertaling binnen een opzet van het recreatiewoningenterrein staat de initiatiefnemer natuurlijk vrij. Ook het betreffende prijssegment wordt bepaald door de markt. De economische haalbaarheid dient in ieder geval getoetst te worden door de gemeente.

### Omvormingen

- Het omvormen van bestaande verouderde terreinen naar gedifferentieerde recreatiewoningsterreinen heeft prioriteit. Nieuwvestiging van recreatiewoningenterreinen vormt in principe een uitzondering.
- Bij omvormingen gelden de algemene regels ten aanzien van perceelgrootte (zie verder).

### Locatie

- De recreatieparken in de Kop van Schouwen liggen te midden van kwetsbare natuur. Binnen de Kop van Schouwen is uitbreiding van het areaal aan verblijfsaccommodaties niet toegestaan, uitgezonderd de compensatiegronden in de Regiovisie Schouwen-West. Voor het overige zijn alleen omvormingen van bestaande terreinen binnen de parkgrenzen mogelijk.
- Binnen de Gouwekreek zijn geen ontwikkelingen van verblijfsaccommodaties toegestaan, omdat deze de karakteristieke openheid en leegte aantasten.
- Langs de Oosterschelde en Plan Tureluur zijn alleen kleinschalige, natuurgerichte verblijfsaccommodaties mogelijk (maximaal 100 slaapplekken). Het maximum aantal accommodaties is sterk afhankelijk van de aard van het initiatief en de exacte locatie. Het moet gaan om een unieke locatie. Per initiatief moet een afweging plaatsvinden. Nieuwe ontwikkelingen mogen de aanwezige natuurwaarden niet verstoren en bij voorkeur zelfs versterken.

- De kust langs de Grevelingen, biedt nog enige (fysieke) marktruimte, maar hiermee moet voorzichtig omgegaan worden. Aan de Grevelingen bevinden zich namelijk de meeste terreinen met een gedateerd aanbod en bij nieuwe ontwikkelingen kunnen deze terreinen (nog grotere) knelpunten worden. De prioriteit moet liggen bij herstructurering van bestaande recreatiewoningenterreinen. Langs de Grevelingen zijn binnendijks enkele nieuwe recreatiewoningenterreinen mogelijk. Het kan hierbij gaan om uitbreidingen/omvormingen van bestaande bedrijven en nieuwvestiging. De open zones Scharendijke-Den Osse en Den Osse-Brouwershaven blijven behouden. Naast de ruimtelijke inpassing moet de initiatiefnemer voldoen aan de gestelde gemeentelijke uitgangspunten en beleid.
- Buitendijks, onder meer op (en wellicht zelfs onder) de Grevelingen, zijn mogelijkheden voor unieke concepten aanwezig. Hierbij dient wel te worden opgemerkt dat de buitendijkse gebieden bescherming genieten via Natura 2000.
- De hoofdontsluitingswegen (N-wegen) vormen voor bezoekers het eerste beeld van Schouwen-Duiveland. De hoofdontsluitingswegen liggen nagenoeg geheel als autonoom element in het landschap, waardoor de karakteristieke elementen van het landschap (openheid) optimaal beleefd worden. Ontwikkelingen langs deze wegen zijn daarom niet toegestaan.

#### Type verblijfsaccommodatie

- Nieuwvestiging van recreatiewoningenterreinen is alleen mogelijk als wordt aangetoond dat het initiatief vernieuwend is voor Schouwen-Duiveland (H):
  - Er is geen vergelijkbare verblijfsaccommodatie aanwezig op Schouwen-Duiveland;
  - Het initiatief richt zich op een specifieke en/of eigen doelgroep;
  - Door het unieke karakter, concurreert het initiatief niet direct met het aanwezige aanbod.
- Nieuwvestiging van stacaravanparken is niet toegestaan. Uitbreidingen en omvormingen vanuit brandveiligheid en kwaliteitsverbetering van bestaande bedrijven zijn wel toegestaan, als dit noodzakelijk is voor een gezonde economische bedrijfsvoering.(H)

#### Landschap en landschappelijke inpassing

- De aanwezige landschappelijke kenmerken vormen de basis voor de landschappelijke inpassing (voor landschappelijke kenmerken: zie Landschappelijk Raamwerk Buitengebied).
- Aanwezige landschappelijke waarden, zoals dijken, reliëf, waterstructuren en waardevol groen blijven behouden (voor landschappelijke waarden: zie Landschappelijk Raamwerk Buitengebied).
- Recreatiewoningen in de randzone tasten het landschapsbeeld niet aan. Doordachte architectuur, kleurstelling, kapvorm e.d. spelen daarbij een belangrijke rol.
- Bij recreatiewoningenterreinen groter dan 2 hectare, waarbij gekozen wordt voor een landschappelijke inpassing d.m.v. een beplantingsstrook, heeft de bebouwingsvrije zone een breedte van minimaal 20 meter, waarbij de beplantingsstrook een minimale breedte heeft van 10 meter. Indien voor een meer open vorm van landschappelijke inpassing wordt gekozen, heeft de bebouwingsvrije zone een breedte van minimaal 30 meter (H).
- De beplanting aan de buitenzijde van vakantieparken bestaat uit een gevarieerd assortiment van inheemse beplanting (zowel bomen als struiken).
- Hemelwater (rekening houdend met klimaatveranderingen) wordt binnen de parkgrenzen opgevangen.

#### Interactie

- Het vakantiepark is zowel ruimtelijk als functioneel naar buiten gekeerd. Voorbeelden hiervan zijn:
  - De initiatiefnemer zoekt buiten de plangrenzen naar een meerwaarde voor het vakantiepark, door bijvoorbeeld samenwerking te zoeken met lokale ondernemers.

- Bestaande / nieuwe recreatieve routes worden niet rond, maar juist door het park gelegd en/of bieden een directe aansluiting op de routes.
- Het park heeft visuele relaties met zijn omgeving.
- Het initiatief heeft zowel ruimtelijk als functioneel een meerwaarde voor de omgeving, waarbij minimaal één (centrum)voorziening wordt toegevoegd die in de directe omgeving nog niet voorhanden is.

### Parkeren

- Per vier personen is minimaal één parkeerplaats bij de recreatiewoning aanwezig.
- Daarnaast is er per vier woningen minimaal één centrale parkeerplaats beschikbaar. (H).

### Natuur

- Er wordt geen schade toegebracht aan aanwezige natuurwaarden (H).
- Er wordt geen schade/verstoring toegebracht aan omringende Natura 2000 gebieden en de EHS (H).
- Ontwikkelingen in de directe nabijheid van kwetsbare natuurgebieden leiden tot een verrijking / uitbreiding van deze natuurgebieden, door bijvoorbeeld het uitbreiden van deze natuurgebieden, het realiseren van verbindingzones, etc. (H).

### Perceelgrootte

- Stacaravans, minimaal 150 m<sup>2</sup> (H).
- Kampeerhuisjes, minimaal 1:4 (H).
- Recreatiewoningen, minimaal 1:4 (H).

### Architectuur

- De architectuur van de kampeerhuisjes en recreatiewoningen is sterk gethematiseerd naar de aard van het recreatiepark.
- Het kleurgebruik van de kampeerhuisjes en recreatiewoningen is weinig opvallend. Het gebruik van felle kleuren en volledig witte muren is niet toegestaan .
- Binnen één park zijn meerdere architectuurstijlen toegestaan.
- Binnen ieder straatbeeld ontstaat een aantrekkelijk en gevarieerd beeld door variatie in architectuur en situering van het object op de kavel.
- Er mogen maximaal vijf identieke recreatiewoningen naast elkaar staan.

### Voorzieningen

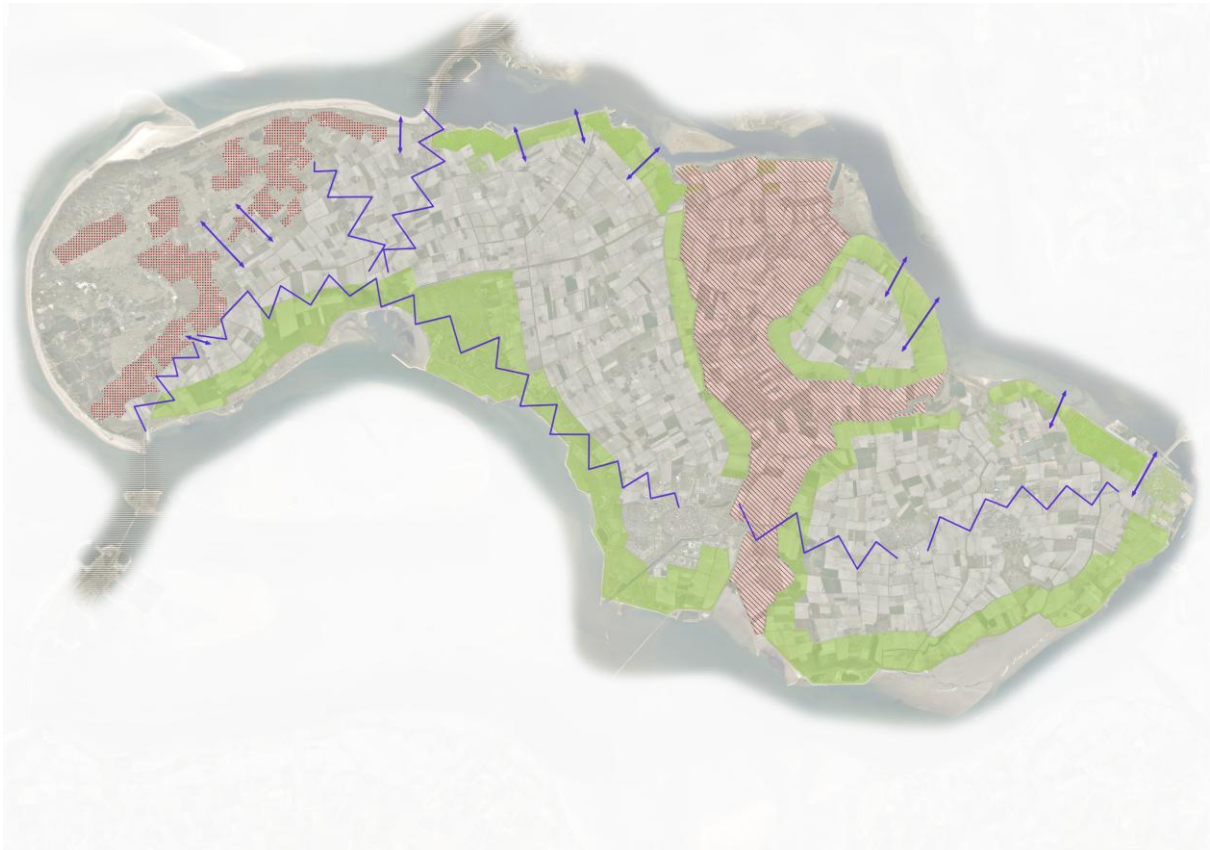
- Voorzieningen zijn seizoen verlengend.
- Voorzieningen zijn onderscheidend ten opzichte van het bestaande aanbod aan voorzieningen.
- Voorzieningen vormen een verbreding van het voorzieningenaanbod buiten de parken (in de kernen), zonder de voorzieningen in de kernen zelf te schaden en hebben een meerwaarde voor de bewoners van Schouwen-Duiveland (openbaar nut).
- Zie ook het onderdeel 'interactie.'

### Doelgroepen

- Ontwikkelingen zijn gericht op nieuwe doelgroepen (voorbeelden hiervan zijn ouderen en wellness).
- Ontwikkelingen spelen sterker in op de behoefte van de grote bestaande doelgroepen, zoals Belgen en Duitsers.

### Exploitatie

- Het initiatief kent een (centrale) bedrijfsmatige exploitatie door een ondernemer/ontwikkelaar of een landelijke opererende organisatie. De recreatiewoningen kunnen verkocht worden, maar de grond onder de woningen blijft in eigendom bij de ondernemer/ontwikkelaar (H).
- Een initiatiefnemer beschikt over een (intentie)overeenkomst, waaruit blijkt dat de grond zijn eigendom is/wordt of op een andere wijze langdurig tot zijn beschikking staat/zal staan (bijvoorbeeld erfpacht) (H).
- Objecten binnen vakantieparken worden minimaal 9 maanden per jaar verhuurd om leegstand te voorkomen.



**Toetsingskader, (on)mogelijkheden.**



## 4 Beschrijving Schouwen-Duiveland

### 4.1 Identiteit & omgeving Schouwen-Duiveland

Schouwen-Duiveland is het meest noordelijke eiland van de provincie Zeeland. De gemeente Schouwen-Duiveland is op 1 januari 1997 tot stand gekomen, nadat zes gemeenten werden samengevoegd. De gemeente telt 34.202 inwoners (31-12-2010) en heeft een oppervlakte van 488,94 km<sup>2</sup> (waarvan 257,87 km<sup>2</sup> water). Het eiland Schouwen-Duiveland wordt aan de zuidzijde begrensd door de Oosterschelde, in het westen door de Noordzee, in het noorden door het Grevelingenmeer, en in het oosten door de Zijpe (Provincie Zeeland, 2011).

Kenmerkend voor het landschap van Schouwen-Duiveland zijn de open polders en de brede duinen. Het eiland is grotendeels vlak en delen liggen onder het zeeniveau. Het hoogste punt van het eiland ligt ongeveer 38 meter boven de zeespiegel (ALLESOPEENRIJ, 2011). Het kustlandschap kenmerkt zich door weidse, schone en lange stranden. In totaal beschikt het eiland over 21 kilometer Noordzeestrand dat bestaat uit verschillende strandtypes, waaronder familiestranden, natuurstranden en watersportstranden (Bestemming in beeld, 2011). Daarnaast liggen er verspreid over Schouwen-Duiveland verschillende kleine strandjes en natuurgebieden. Elk gebied heeft zijn eigen, unieke flora en fauna. De gemeente Schouwen-Duiveland onderscheidt vijf deelgebieden met een eigen karakter (zie figuur 1) (Gemeente Schouwen-Duiveland, 2007):

- De Kop van Schouwen met grote natuurgebieden (bos- en duingebied met vroongronden<sup>6</sup>), het strand, karakteristieke historische kernen en verblijfstoerisme;
- Het agrarisch hart met kenmerkende, relatief grootschalige open poldergebieden en zicht op dijken, duinen en verspreide historische kernen;
- De noordkust, een gemengde kuststrook met verblijfstoerisme, agrarische gebieden en enkele natuurgebieden;
- De zuidkust met een accent op natuur en extensieve recreatie;
- De grote wateren (Noordzee, Oosterschelde en Grevelingen), van groot belang voor natuur en recreatie (strand, watersport) en met een functie voor de visserij.

---

<sup>6</sup> Deze gronden, die over het algemeen bestaan uit een met zand overstoven kleipakket, werden vroeger gebruikt als gemeenschappelijke weide.



**Figuur 1: karakteristieke deelgebieden Schouwen-Duiveland**

Bron: (Gemeente Schouwen-Duiveland, 2007)

### Ontsluiting

Het eiland heeft een tweetal verbindingen naar Goeree-Overflakkee: de Brouwersdam en de Grevelingendam. De Oosterscheldekering verbindt Schouwen-Duiveland, evenals de Zeelandbrug, met Noord-Beveland. Daarnaast verbindt de Philipsdam het eiland met Tholen.

## 4.2 Toeristisch-recreatieve voorzieningen Schouwen-Duiveland

Schouwen-Duiveland heeft een groot aanbod aan activiteiten en culturele bezienswaardigheden. De belangrijkste staan hieronder genoemd.

### Activiteiten

De verschillende landschappelijke kenmerken van Schouwen-Duiveland zorgen voor een aantrekkelijk afwisselend decor voor verschillende activiteiten waaronder strandbezoek, fietsen, wandelen en paardrijden. Vooral de kop van het eiland is geschikt voor deze vormen van recreatie. Het binnenland is door zijn uitgestrekte karakter en minder intensieve padenstructuur hiervoor minder geschikt, het fietsen uitgezonderd. Ook voor watersporters biedt Schouwen-Duiveland veel mogelijkheden. Het beoefenen van (extreme) watersporten en zeilen is in Schouwen-Duiveland dan ook populairder onder de verblijfstoeristen dan elders in Nederland (Kenniscentrum Kusttoerisme, 2009). Ook onder water is Schouwen-Duiveland voor toeristen aantrekkelijk. De duikstekken in de Grevelingen en Oosterschelde zijn populair bij zowel binnenlandse als buitenlandse duikers.

## Cultuur

De steden en dorpen op Schouwen-Duiveland hebben een karakteristieke uitstraling. De steden Brouwershaven en Zierikzee herbergen vele monumenten en de meeste dorpen bezitten nog authentieke eigenschappen. Daarnaast beschikt Schouwen-Duiveland over verschillende musea die de cultuurhistorie van het eiland laten zien. Het Watersnoodmuseum, gelegen in Ouwkerk, trekt jaarlijks de meeste bezoekers van de musea in Zeeland (53.117). Daarnaast zijn het Brouws Museum, Maritiem Museum en Museumhaven Zierikzee belangrijke trekpleisters voor toeristen. (Kenniscentrum Kusttoerisme, 2011b).

### 4.3 Marketing en promotie Schouwen-Duiveland

Schouwen-Duiveland heeft een aantal eigenschappen, waardoor het eiland voor toeristen aantrekkelijk is. Deze eigenschappen vormen dan ook de rode draad in de promotiecampagnes:

- De weidse, lange en schone stranden. Het eiland heeft op meerdere plaatsen de Blauwe Vlag<sup>7</sup>, de ECO XXI Award<sup>8</sup> en heeft sinds 2009 een Quality Coast Award<sup>9</sup>.
- Het uitgebreide aanbod aan fietsmogelijkheden: Schouwen-Duiveland biedt goede mogelijkheden voor fietsen. Het fietsknooppuntensysteem levert hieraan een belangrijke bijdrage.
- Het grote en diverse aanbod voor de watersport. De gemeente Schouwen-Duiveland is aan vier zijden omgeven door water en ligt centraal in het Deltagebied. Geografisch gezien een ideale positie en door de diversiteit aan water heeft de gemeente Schouwen-Duiveland uitstekende kansen voor de watersport.
- De unieke natuurgebieden, waaronder de Voordelta, Nationaal Park de Oosterschelde en Plan Tureluur.

De belangrijkste activiteiten die plaatsvinden voor de promotie van toerisme op Schouwen-Duiveland zijn:

- Promotiecampagnes van Promotie Zeeland Delta (PZD)<sup>10</sup>. PZD verzorgt het grootste deel van de promotie voor Zeeland. De promotiecampagnes richten zich op de grote watersportmogelijkheden, unieke flora en fauna en de rijke cultuur en erfgoed die in het gebied (steden en dorpen) biedt voor toeristen. De afgelopen jaren lag in de campagne de nadruk voornamelijk op het watersportaanbod. Voor de nieuwe campagne blijft water en watersport een belangrijk onderdeel en wordt de koppeling met het land verder versterkt. De campagne richtte zich o.a. op het onder de aandacht brengen van de schone Zeeuwse stranden bij Belgische en Duitse toeristen en het promoten van de mogelijkheden van Zeeland voor de groepsmarkt. Ook brengt het PZD jaarlijks het Zeeland Magazine en de Zeeland Vakantiegids uit, dat wordt verspreid via de Nederlandse VVV's en vakantiebeurzen.

---

<sup>7</sup> Het internationale keurmerk voor een verantwoord schoon strand en (zee)water.

<sup>8</sup> De ECO XXI Award is een keurmerk in duurzaam toerisme voeren. Het keurmerk is een project van de internationale organisatie Foundation for the Environmental Education (FEE).

<sup>9</sup> Europees keurmerk voor duurzame ontwikkeling van kustgemeenten, ontwikkeld door de Europese koepel van Kust & Zee: de Coastal & Marine Union (EUCC).

<sup>10</sup> Promotie Zeeland Delta (PZD) is een grensoverschrijdend (zowel regionaal als provinciaal) samenwerkingsverband tussen de regio-VVV's in de Zeeuwse Delta (Promotie Zeeland Delta, 2011).

- De SchouwenDuivelandPas voor toeristen. De Stichting SchouwenDuivelandPas (samenwerkingsverband tussen o.a. de provincie Zeeland en de gemeente Schouwen-Duiveland) biedt toeristen tijdens hun verblijf op Schouwen-Duiveland een pas aan waarmee zij gebruik kunnen maken van arrangementen en voordelen, bijvoorbeeld gratis openbaar vervoer over heel Schouwen-Duiveland, kortingen op de toegangsprijs van zwembaden, vrije toegang tot diverse musea en een extra korting op het toeristenabonnement van de bibliotheken en de bibliobus.
- Uitgave van het lokale toeristische magazine de 'Bad-koerier'. De gemeente brengt zeven keer per jaar in samenwerking met VVV Schouwen-Duiveland dit magazine uit.

## 5 Vraaganalyse verblijfsrecreatie Schouwen-Duiveland

In dit hoofdstuk geven we de belangrijkste resultaten weer van de vraaganalyse naar verblijfstoerisme op Schouwen-Duiveland. Een uitgebreide analyse vindt u in de bijlage bij dit rapport.

### 5.1 Profiel verblijfstoerist Schouwen-Duiveland

De verblijfstoerist op Schouwen-Duiveland heeft de volgende kenmerken en bijbehorende wensen:

- De grootste doelgroep in Zeeland bestaat uit Nederlanders (74%) gevolgd door Duitse toeristen en Belgische toeristen (respectievelijk 17% en 6%).
- Het verblijf van de Nederlandse gast in appartement, bungalow en particuliere woning is stabiel.
- Van de binnenlandse toerist is 45% van de verblijfstoeristen ouder dan 55 jaar, waarvan 65-plussers de grootste groep vormen. Stellen ouder dan 55 jaar, zonder kinderen, vormen de grootste doelgroep binnenlandse vakantiegangers. Ook bij de Belgische en Duitse toeristen is dit een grote groep. Kwaliteit en goede faciliteiten zijn voor deze groep bijvoorbeeld van belang.
- Het gemiddelde reisgezelschap van binnenlandse toeristen bestaat uit 4,7 personen. Grotere groepen zijn vooral te vinden onder jongeren tussen de 18-24 jaar.
- Er komen relatief veel gezinnen met jonge kinderen, zeker Duitse toeristen zijn voor een groot gedeelte gezinnen. Goede faciliteiten voor kinderen, slechtweervoorzieningen en familievriendelijke horeca zijn voor deze doelgroep belangrijk.
- De afzetmarkt voor recreatiewoningen in Schouwen-Duiveland is binnen Nederland het grootst. De meeste Nederlanders verblijven in bungalows (82%). Buitenlandse gasten kiezen minder vaak voor een verblijf in een vakantiewoning, maar nog steeds gaat het om een grote groep (Belgen: 31%, Duitsers: 41%).
- Strandbezoek is de meest ondernomen activiteit van binnen- en buitenlands toeristen. Een strandvakantie is het belangrijkste motief voor buitenlanders om een vakantie door te brengen in Schouwen-Duiveland<sup>11</sup>.
- De aanwezigheid en bereikbaarheid van horeca, toegankelijke natuur, strand en uitvalswegen in de omgeving van de recreatiewoning is belangrijk. Voor de Duitse toerist geldt specifiek de nabijheid van het strand als een belangrijk criterium. Voor Belgen geldt dit criterium aanvankelijk ook, maar wanneer zij voor een tweede keer terugkomen, willen zij vaak ook meer van het achterland zien. Voor hen is, zeker bij een vervolfbezoek, de nabijheid tot het strand dus relatief minder belangrijk.

### 5.2 Trends en ontwikkelingen verblijfstoerisme Schouwen-Duiveland

De belangrijkste trends en ontwikkelingen van het verblijfstoerisme op Schouwen-Duiveland zijn:

---

<sup>11</sup> Onderzoek gaat enkel in op de motieven van buitenlanders om de provincie Zeeland te bezoeken; we hebben echter geen reden om aan te nemen dat de motieven voor een bezoek aan Schouwen-Duiveland substantieel verschillen.

- Zowel het totale aantal overnachtingen als de bezettingsgraad is de afgelopen jaren gedaald. De daling in het aantal overnachtingen is voornamelijk te wijten aan een afname van het binnenlandse verblijfstoerisme. Het aantal buitenlandse overnachtingen verloopt grilliger, maar vertoont ten opzichte van 2002 geen afname. De binnenlandse markt is de grootste doelgroep voor Schouwen-Duiveland.
- België is de belangrijkste groeimarkt tot 2020, gevolgd door Duitsland (respectievelijk 2,5% en 1,5% gemiddeld per jaar, voornamelijk in de voor- en naseizoenen). Voor de binnenlandse markt wordt geen autonome groei verwacht.
- De vraag naar verblijfsaccommodaties in voor- en najaar en winter neemt toe. Er lijken daarom meer kansen te liggen in seizoensverbreding, dan in het uitbreiden van het aanbod.
- Comfort, gezondheid, zorg en veiligheid worden belangrijker, net als de prijs-kwaliteitverhouding van het aanbod.
- De consument vraagt steeds meer naar kwalitatief gedifferentieerd aanbod en unieke concepten. Uiteraard is geen blauwdruk te geven voor een 'uniek' concept. Uit de voorbeelden die in de bijlage worden beschreven, kunnen we wel drie belangrijke kenmerken abstraheren:
  - De voorziening maakt een verbinding met de omgeving;
  - De voorziening maakt gebruik van een bijzondere, onderscheidende architectuur;
  - De voorziening maakt gebruik van een duidelijke thematisering.
- Er is een toenemende interesse in de authenticiteit van een streek. De toerist ziet die graag terug in de directe omgeving van de verblijfsaccommodatie.
- Naast een bezoek aan de kust zijn ook activiteiten in de omgeving en het achterliggende land populair. Goede verbindingen tussen kust en achterliggend land worden belangrijker.
- Er is een groeiende potentiële markt voor combinaties van verblijfsrecreatie met:
  - Rust, ruimte en natuur
  - Wellness en gezondheid
  - Verkoeling (waterrecreatie)
  - Slechtweervoorzieningen
- Duurzaam toerisme levert geen substantiële bijdrage aan de groei van de Nederlandse en Belgische verblijfsrecreatie markt. Voor de Duitser is duurzaamheid iets belangrijker. Het benadrukken van duurzame kenmerken is voor de Duitse toerist dus wel van belang. Slechts weinig Duitse consumenten (6 procent) zijn echter bereid meer te betalen voor duurzaam reizen.
- De ontsluiting van informatie over aanbod op internet wordt belangrijker, omdat de toerist zich steeds meer vooraf op internet oriënteert.
- Tot 2020 wordt een groei verwacht van de vraag naar bungalows van 0,5% (vanaf 2016, tot die tijd wordt zelfs geen groei verwacht). Dit betreft het gemiddelde voor Nederland voor alle doelgroepen. Deze zeer beperkte groei wordt gedeeltelijk verklaard door het feit dat gezinnen met kinderen voor de bungalowsector een zeer belangrijke doelgroep vormen, terwijl deze doelgroep geleidelijk in omvang afneemt. Voor Schouwen-Duiveland zal de toename in de vraag naar bungalows vrijwel verwaarloosbaar zijn.
- Ruim 12 procent van de Nederlandse bevolking (2 miljoen Nederlanders) heeft matige of ernstige lichamelijke beperkingen. Deze zijn meestal het gevolg van een ongeval of een chronische ziekte. Deze komen bij ouderen vaker voor dan bij jongeren. Door de vergrijzing zal het aantal mensen met lichamelijke beperkingen de komende jaren dan ook sterk toenemen. Daarbij gaat het niet alleen om mensen met een motorische beperking (zoals mensen die rolstoelafhankelijk of slecht ter been zijn), maar bijvoorbeeld ook om blinden en slechtzienden, doven en slechthorenden en mensen met luchtwegklachten. Koninklijk Horeca Nederland, RECRON, LSR, de Taakgroep Handicap & Samenleving en de CG-Raad werken met elkaar samen in de campagne '12 procent van je omzet laat je niet lopen!' ([www.12procentvanjeomzet.nl](http://www.12procentvanjeomzet.nl)). Zij benoemen op hun website een aantal kansen en aandachtspunten die deze doelgroep bieden.

## 6 Aanbodanalyse

### 6.1 Opzet aanbodanalyse

De gemeente Schouwen-Duiveland telt vele vakantieparken. Voor dit onderzoek is een selectie gemaakt van 30 uiteenlopende vakantieparken, die samen een goede doorsnede vormen van het totale aanbod van vakantieparken. Alle grotere parken zijn bezocht. Daarnaast zijn de meeste bungalowparken bezocht. Om de aanbodanalyse compleet te krijgen is ook een aantal campings bezocht. Het gaat dan wel om campings met stacaravans en/of chalets. Een aanzienlijk deel van het recreatieve aanbod bestaat uit dit soort parken.

### 6.2 Basisgegevens

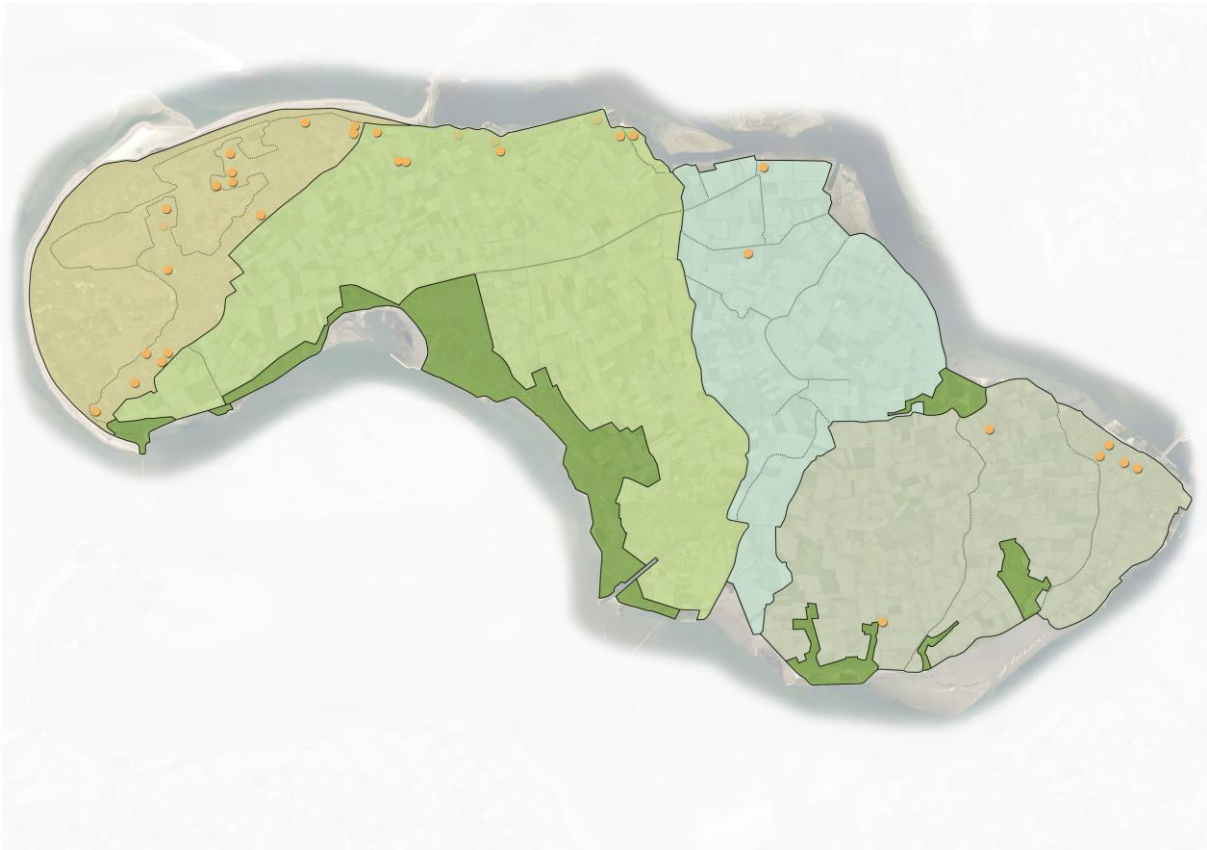
De gegevens voor deze aanbodanalyse zijn afkomstig van<sup>12</sup>:

- Eigen inventarisatiegegevens van 30 bezochte parken (Kragten).
- GIS-data, gemeente Schouwen-Duiveland. Aangezien de gegevens alleen betrekking hebben op objecten met een vaste eigenaar, ontbreekt een aanzienlijk deel van het (verhuurde) recreatieve aanbod. Het is daarom in veel gevallen niet mogelijk exact aan te geven om welke aantallen vakantiewoningen het precies gaat.
- Excellijst bij seizoensbrief kampeerterreinen 2011, gemeente Schouwen-Duiveland.
- Overzicht kampeerterreinen 2011, gemeente Schouwen-Duiveland.
- Parkinformatie vanaf de desbetreffende websites.
- Recreatieobjecten WOZ-administratie 2010, gemeente Schouwen-Duiveland.
- Totaallijst recreatiewoningen met gedoogbeschikkingen, gemeente Schouwen-Duiveland.
- Verhuur particulieren 2011, gemeente Schouwen-Duiveland.
- Zakelijk bestand toeristenbelasting 2010, gemeente Schouwen-Duiveland.

---

<sup>12</sup> Het onderzoek is zo breed mogelijk opgezet, maar kan onmogelijk volledig zijn. In onze aanpak is ervoor gekozen een ruime doorsnede van het totale recreatieve aanbod ter plekke te gaan bekijken. Hierdoor kunnen enkele zaken op niet bezochte parken dus niet geconstateerd zijn. Daarnaast zijn de aangeleverde data van de gemeente Schouwen-Duiveland sterk versnipperd, waardoor combinaties van gegevens en exacte getallen moeilijk te genereren zijn. Waar exacte getallen ontbreken is op basis van de inventarisatie getracht een beeld te schetsen van het totale aanbod. Waar mogelijk zijn op deze manier de resultaten geconcretiseerd in de vorm van percentages.

Behoefteteonderzoek recreatiewoningen gemeente Schouwen-Duiveland



Onderzochte parken.



## 6.3 Conclusies

De belangrijkste conclusies uit onze aanbodanalyse worden hierna kort benoemd. Uitgebreide informatie over het huidige aanbod staat in de bijlage. De belangrijkste conclusie is dat er heel veel van hetzelfde aanbod aanwezig is, zonder onderscheidend en vernieuwend vermogen.

### Type accommodaties

Circa 77% (15.600 eenheden) van het totale verblijfsrecreatie aanbod (uitgezonderd hotels, pensions en dergelijke) bestaat uit standplaatsen voor tenten en caravans, stacaravans en chalets. Daardoor is er weinig variatie en onderscheid binnen het totale recreatieve aanbod van Schouwen-Duiveland.

### Ouderdom accommodaties

Meer dan 70% van het aanbod aan recreatiewoningen en stacaravans is ouder dan 20 jaar. Gezien de trendgevoeligheid van de vraag naar verblijfsrecreatie, kan worden gesteld dat het recreatieve aanbod (deels)gedateerd is.

### Architectuur

De diversiteit aan recreatiewoningen is zeer beperkt. Binnen een afzonderlijk park is, uitgezonderd de nieuwe parken (na 2000), geen variatie in architectuur, afwerking en situering van de recreatiewoningen.

### Groote accommodatie

80% van het aanbod is gericht op kleine groepen, tot maximaal 6 personen. Recreatiewoningen voor grotere groepen zijn spaarzaam aanwezig op de nieuwere parken.

### Kavelgrootte

Nagenoeg alle stacaravankavels hebben een beperkte omvang van minder dan 150 m<sup>2</sup>. Recente chaletkavels en kavels van recente recreatiewoningen hebben veelal wel voldoende tot veel ruimte (groter dan 300 m<sup>2</sup>).

### Centrale voorzieningen

Centrale voorzieningen op de parken zijn nauwelijks onderscheidend. Op veel parken zijn dezelfde basisvoorzieningen, zoals een tennisbaan en fietsverhuur aanwezig. Opvallend is dat alle voorzieningen naar binnen zijn gekeerd en dat nergens kansen vanuit de omgeving zijn benut. Vernieuwende parkconcepten zijn niet aanwezig.

### Landschappelijke inpassing

Slechts één bezocht park was op een goede, voor de plek unieke wijze landschappelijk ingepast, waarbij het landschap ook nog beleefbaar was. Andere parken zijn door dichte groensingels en/of dijklichamen landschappelijk 'ingepast' waardoor het contact met de omgeving verloren is gegaan.

### Landschappelijke situatie

Op 80% tot 90% van de parken zijn de karakteristieken van de omgeving op geen enkele wijze gebruikt als inspiratiebron voor de inrichting. De parken zijn hierdoor niet onderscheidend van elkaar en niet specifiek voor Schouwen-Duiveland (het park had overal in Nederland kunnen liggen).

### **Verhuur, tweede woning of permanente bewoning**

Recreatiewoningen die niet verhuurd worden (particulier bezit en/of permanente bewoning), beperken de uitstraling van de parken als vakantiebestemming door leegstand en aanpassingen van de objecten, inclusief de kavel, aan de persoonlijke smaak van de eigenaar. Daarnaast leidt particulier bezit (voor zover het object niet wordt verhuurd) tot een slechtere economische bedrijfsvoering van het vakantiepark (uitgezonderd parken (woonenclaves) die hier speciaal voor gesticht zijn).

### **Beschikbare ruimte**

De duinzone heeft geen capaciteit voor nieuwe parken, omdat de bestaande recreatieparken aan alle zijden worden omringd door waardevolle, kwetsbare natuur. Wel kunnen bestaande parken hier omgevormd worden. De Oosterscheldezone is nog volledig onbenut. Hier liggen kansen voor extensieve vormen van verblijfsrecreatie. Langs de Grevelingen is beperkte fysieke ruimte aanwezig voor nieuwe, intensieve recreatieparken. Daarbij moet worden gewaakt voor het aaneengroeien van de verschillende vakantieparken en moeten bepaalde 'open zones' behouden blijven (Scharendijk-Den Osse en Den Osse-Brouwershaven).

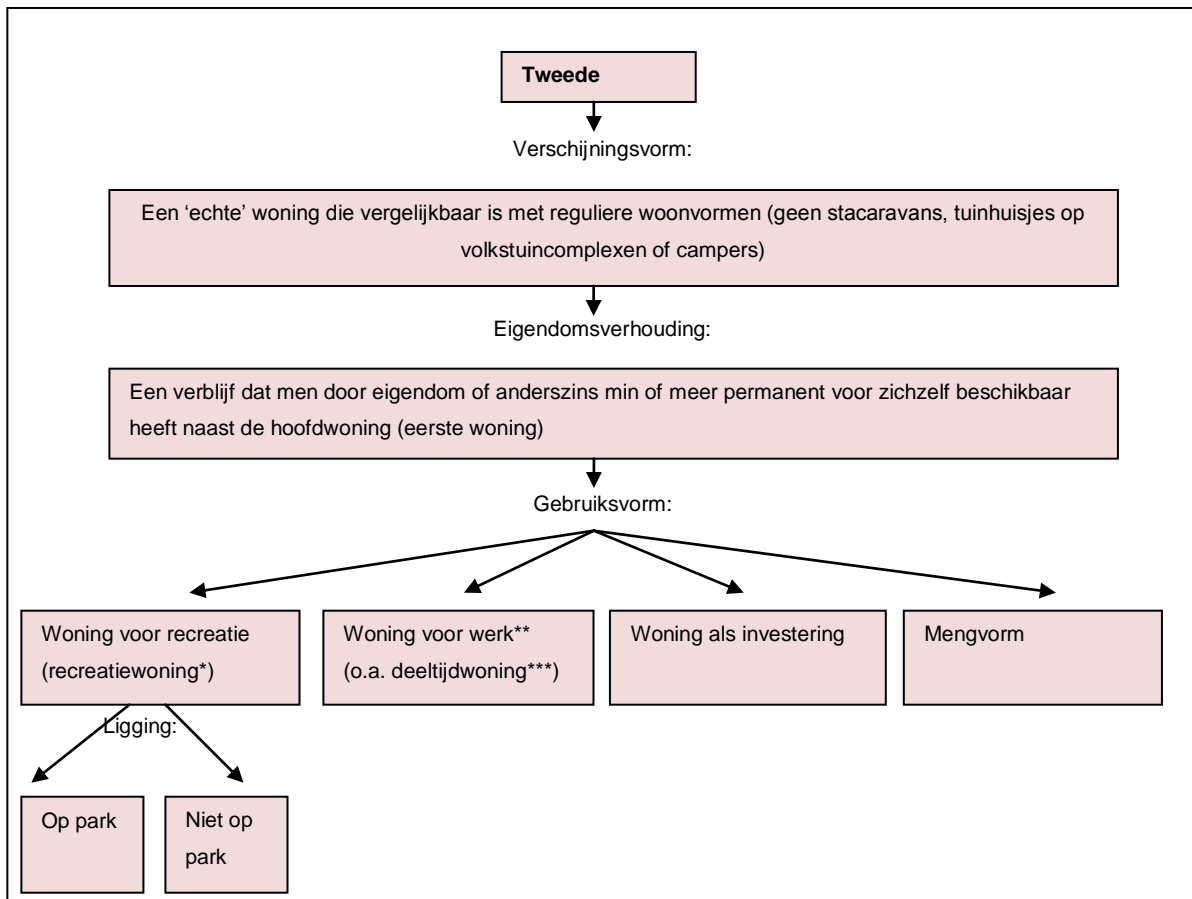
## 7 Tweede woningen en deeltijdwonen

De gemeente Schouwen-Duiveland beschikt over een Gebruiksverordening Tweede Woningen, die van toepassing is op de kernen op het eiland. In deze verordening staat dat het de ‘rechthebbende op een tot permanente bewoning bestemd gebouw verboden is dit gebouw te gebruiken, in gebruik te geven of te laten gebruiken als tweede woning’. De gemeente is benieuwd wat de gevolgen zijn van het verruimen van de spelregels in deze verordening. Tevens is de gemeente geïnteresseerd in de vraag naar deeltijdwonen. In dit hoofdstuk gaan we nader in op deze samenhangende onderwerpen.

### 7.1 Definities

Voor het onderzoek naar tweede woningen en deeltijdwonen is het lastig dat de definities van tweede woningen en deeltijdwoningen sterk uiteen lopen. In eerder onderzoek van het Kenniscentrum Recreatie (2010) hanteerden wij de volgende definitie van een tweede woning, gebaseerd op vier dimensies: verschijningsvorm, eigendomsverhouding, gebruiksvorm en ligging.

**Figuur 14: definitie tweede woning in onderzoek**



*\*Recreatiewoning*: een tot bewoning bestemd gebouw dat voldoet aan alle criteria die gelden voor woningen, maar waarvoor daarnaast geldt dat de woning of voor vakantieoelinden is bestemd of gelegen is op een officieel voor recreatie aangewezen terrein (CBS).

*\*\*Woning voor werk*: Een tweede woning die om werkredenen wordt betrokken zoals deeltijdwoningen (pied-à-terre), expatwoningen en tijdelijke huisvesting voor gastarbeiders (VROM-raad, 2009).

*\*\*\*Deeltijdwoning (pied-à-terre)*: een tweede woning die om werkredenen wordt betrokken waarbij een duidelijke scheiding is tussen doordeweeks en weekend: doordeweeks werken en verblijven in pied-à-terre (vaak in stedelijke gebieden en/of in de nabijheid van arbeidsintensieve werkgelegenheid) zodat men daar de nacht kan doorbrengen en niet doordeweeks steeds naar huis hoeft. In het weekend ontspannen in eerste woning die vaak ver(der) van het werk ligt. Onduidelijk is vaak wat hoofd- en wat nevenverblijf is (VROM-raad, 2009).

De provincie Zeeland definieert deeltijdwonen als volgt: het betreft personen en huishoudens die voor werk en inkomen niet gebonden zijn aan een vaste woonplek en het zich kunnen veroorloven een woning te hebben in een aantrekkelijk, meer landelijk gebied en een pied-à-terre in één van de stedelijke agglomeraties. Een deeltijdwoning wordt door de provincie Zeeland gezien als een tweede woning (niet zijnde een recreatiewoning), die niet permanent bewoond wordt, maar wel als zodanig bestemd moet worden. Een deeltijdwoning heeft dan ook *geen* recreatieve bestemming. Deze definitie is het uitgangspunt voor dit rapport.

Kortom, er bestaat een overlap tussen deeltijdwoningen en tweede woningen. Echter, recreatiewoningen die permanent in de verhuur zijn behoren niet tot de tweede woningen en tweede woningen zonder recreatieve bestemming behoren niet tot de recreatiewoningen. Een tweede woning is dus niet altijd synoniem aan een recreatiewoning, omdat een tweede woning ook andere gebruiksvormen kan hebben (Planbureau voor de Leefomgeving, oktober 2008). Een tweede woning kan dan ook een deeltijdwoning zijn en een deeltijdwoning is *altijd* een tweede woning (hoewel niet altijd helder is wat de eerste en wat de tweede woning is), maar kan ook een recreatieve functie hebben (maar is alleen *niet* als zodanig bestemd).

## 7.2 Relevante effecten van tweede woningbezit en deeltijdwonen

De meningen over de invloed van tweede woningbezit op de lokale omgeving zijn verdeeld. Naast ruimtelijke impact heeft een toename van tweede woningbezit ook sociale en economische aspecten en invloed op de woningmarkt. In deze paragraaf beschrijven we, op basis van literatuuronderzoek, de belangrijke positieve en negatieve effecten, die relevant kunnen zijn voor Schouwen-Duiveland:

- Specifiek aan tweede woningen is dat deze in de regel worden gekocht in regio's waar de druk op de woningmarkt laag is. De tweede woning kan op het platteland waardedaling beperken (RLG, 2009).
- Positief aan de komst van tweede woningbezitters is dat zij oude, verlaten huisjes opknappen (RLG, 2009).
- Tweede woningen en de recreatievoorzieningen die samenhangen met deze woningen zorgen voor werkgelegenheid in de regio. De inkomsten voor de middenstand zijn in de regel hoger bij recreatief gebruik dan bij permanente bewoning (Ruimtelijke Planbureau & RIGO, 2003). Dit effect geldt voornamelijk bij grootschalig tweede woningbezit en tweede woningen op recreatieparken.
- Draagvlak voor voorzieningen wordt kleiner als woningen tijdelijk worden gebruikt. Maar daarbij moet worden aangetekend dat het verdwijnen van voorzieningen in kleine kernen veelal ook te

maken heeft met een algemeen verschijnsel van schaalvergroting. Draagvlak voor voorzieningen verschilt per gebruik van de tweede woning. Een recreatiewoning levert de middenstand minder klandizie op dan een deeltijdwoning, omdat een deeltijdbewoner vaker in de woning is. Maar een recreatiebewoner zal misschien weer meer van toeristische voorzieningen gebruik maken. Verder levert een park met recreatiewoningen weer meer (seizoensgebonden) klandizie op dan enkele individuele recreatiewoningen (Ruimtelijke Planbureau & RIGO, 2003).

- Bewoners geven soms aan dat door de komst van tweede woningbezitters het lokale verenigingsleven minder goed floreert. De vraag is of andere maatschappelijke aspecten zoals het krijgen van minder kinderen, wegtrekken van jongeren en vergrijzing niet meer invloed hebben op het afnemende draagvlak voor het verenigingsleven. Ook geven bewoners aan dat de mentaliteit van de 'nieuwkomers' niet aansluit bij de oorspronkelijke bevolking van de kleinere kernen (Ruimtelijke Planbureau & RIGO, 2003).

Specifiek over deeltijdwonen worden in verschillende onderzoeken mogelijke effecten genoemd:

- Deeltijdwonen, een vorm van bilokaal wonen, komt steeds vaker voor. Maatschappelijke ontwikkelingen zoals toegenomen mobiliteit en de ontwikkelingen in de ICT-sector maken het mogelijk om op grotere afstand van het werk te wonen: men werkt steeds vaker een deel van de week thuis. Daarbij maakt het niet uit of dit een huisje in het groen, of een pied-à-terre in de stad is. Het is steeds minder vanzelfsprekend dat een 'gewone' woning continu wordt bewoond; het onderscheid tussen eerste en tweede woning is bij de deeltijdbewoners sterk vervaagd. Overigens moet opgemerkt worden dat in deze situaties niet gesproken kan worden van recreatief gebruik van de 'gewone' woning. Het is een volwaardige permanente woning (Provincie Zeeland, 2005; VROM-raad., 2009).
- De provincie Zeeland verwacht dat deeltijdbewoners in vergelijking tot 'bewoners' met een recreatief motief meer in de woning aanwezig zullen zijn. Ze hebben ook meer redenen om deel te nemen aan verenigingen en zorgen voor regelmatigere bestedingen in het midden- en kleinbedrijf (Kenniscentrum Recreatie, 2010).
- ZKA (2010) veronderstelt dat met deeltijdwonen ondernemende personen naar het gebied komen die belangrijk zijn als lokale investeerders en voor het krachtig maatschappelijk middenveld. Aangezien deeltijdbewoners over het algemeen beschikken over een hoger inkomen, en uit onderzoek blijkt dat hogere inkomens ook relatief meer besteden aan detailhandel en dienstverlening, concludeert ZKA dat deeltijdwonen een mogelijk positief effect heeft op een neergaande spiraal in kleine kernen. Uit het rapport wordt echter niet duidelijk of ZKA hierbij rekening heeft gehouden met de deeltijdfactor: uiteraard is van grote invloed hoeveel tijd per jaar wordt doorgebracht in de deeltijdwoning.

Over het algemeen kan worden geconcludeerd dat de meeste veronderstellingen uitgaan van een positieve invloed op de leefbaarheid en het in stand houden van voorzieningen door tweede woningenbezit en deeltijdwonen.

### 7.3 Doelgroepen tweede woningen en deeltijdwonen

Op basis van sociaal-demografische kenmerken kunnen twee groepen tweedewoningbezitters worden onderscheiden (RUG 2007: in NRIT Onderzoek 2010):

<b>Jonge tweedewoningbezitters</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Jonger dan 40 jaar</li><li>▪ Getrouwd, en/of samenwonend met partner, met of zonder thuiswonende (jonge) kinderen</li><li>▪ Arbeidsparticipatie: hoge functies, goed betaalde baan, zelfstandig</li><li>▪ Wooncarrière: aan het begin, in bezit van koopwoning</li><li>▪ Weinig vrije tijd, ook door kinderen veel sociale verplichtingen</li></ul>
<b>Oudere tweedewoningbezitters</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Ouder dan 40 jaar</li><li>▪ Getrouwd en/of samenwonend met partner met kinderen of 'empty nest' (kinderen uit huis)</li><li>▪ Arbeidsparticipatie: hoge functie, zelfstandig of reeds met pensioen of VUT</li><li>▪ Vergevorderd in wooncarrière, eerste woning met (veel) overwaarde</li><li>▪ Vermogend door goed pensioen, overwaarde eerste woning, beursontwikkelingen of verkochte eigen zaak</li><li>▪ Nog werkend met een drukke carrière, of (bijna) gepensioneerd met relatief veel en flexibele tijd voor onder andere sociale contacten</li></ul>

Senioren zoeken vooral naar traditionele waarden en herinneringen uit hun jeugd. Voor jongeren is vooral het beleggingsmotief relevant. Zij maken minder gebruik van de woning en verhuren de woning vaker dan ouderen (NRIT Onderzoek, 2010).

Eén van de weinige onderzoeken die specifiek ingaat op deeltijdwoningen is een onderzoek van ZKA (2010) naar deeltijdwonen voor Goeree-Overflakkee. Van belang is om op te merken dat in dit onderzoek deeltijdwonen niet eenduidig wordt gedefinieerd. ZKA geeft niet aan of woningen met een recreatieve bestemming in hun studie zijn meegenomen. ZKA onderscheidt vier hoofdmotieven voor de aanschaf of huur van een deeltijdwoning: wonen, werken, beleggen en/of recreëren. Op basis van deze motieven onderscheidt ZKA in haar studie zes verschillende doelgroepen voor deeltijdbewoners:

1. Gebruikers pied-à-terre.
2. Personen die tijdelijk in Nederland wonen en werken
3. Nederlandse migranten die in Nederland een woning aanhouden
4. Recreatieve bewoners
5. Bewoners woonzorg complexen
6. Kleinschalige footloose bedrijvigheid

ZKA concludeert dat vooral de recreatieve deeltijdbewoners kansrijk zijn voor Goeree-Overflakkee, waarbij de Kop van Goeree de grootste concurrentiekracht heeft. Naast recreatieve deeltijdbewoners schat ZKA ook kansen in voor:

- Expats (vooral voor de Tweede Maasvlakte). Voor Schouwen-Duiveland is deze doelgroep waarschijnlijk minder relevant, omdat expats over het algemeen zo dicht mogelijk bij de werklocatie willen wonen.

- Nederlandse migranten die in het buitenland wonen en een deeltijdwoning in Nederland aanhouden. De regio waar een migrant vandaan komt, bepaalt de locatie van een eventuele deeltijdwoning. Het gaat hierbij dus om een zeer beperkte groep van oud-inwoners van Schouwen-Duiveland die naar het buitenland zijn verhuisd en een woning op het eiland willen aanhouden. Bovendien is een forse toename van deze groep niet te verwachten.
- Bewoners van woonzorgcomplexen. Ook hier gaat het om een hele specifieke markt, waarbij gezinnen worden ontlast door de cliënt (of soms patiënt) gedeeltelijk op te vangen in een zorginstelling, die dichtbij het (ouderlijk) huis ligt. De woning zal groot genoeg moeten zijn om groepen op te vangen en bijbehorende faciliteiten te bieden. Ook deze markt is niet heel groot.
- Kleinschalige ‘footloose’ bedrijvigheid. Het gaat om ZZP’ers of kleine ondernemingen die door de aard van hun werk niet gebonden zijn aan een bepaalde plaats. De ligging, de ruimte of de prijs kunnen belangrijke overwegingen zijn voor deze (niche)markt. Met name bijzondere objecten die enige status kunnen verlenen zijn interessant voor deze markt. De gemeente Schouwen-Duiveland heeft overigens in haar concept strategische visie al uitgesproken zich hierop te willen richten.

#### 7.4 Vraag naar tweede woningen en deeltijdwonen

Door de verschillende gehanteerde definities voor tweede woningen in de verschillende onderzoeksrapportages en vanwege het door elkaar lopen van definities van tweede woningen en recreatiewoningen kunnen we slechts een indicatie geven van de marktomvang. Bovendien is over deeltijdwonen maar zeer beperkt onderzoek beschikbaar, zo merkt ook ZKA (2010) op in haar verkennende marktstudie voor Goeree-Overflakkee naar deeltijdwonen.

Onderzoek van het NRIT toont aan dat circa 5,5% van de Nederlandse huishoudens (390.000) plannen heeft om in de komende vijf jaar een tweede woning aan te schaffen. Dit zijn voornamelijk mensen tussen de 50-64 jaar en 36-49 jaar. 12% hiervan richt zich op de binnenlandse markt, waarvan 5% op Zeeland (NRIT onderzoek, 2010).

Als we dit uitdrukken in aantallen, gaat het in Zeeland om 2.340 huishoudens die de komende 5 jaar van plan zijn een tweede woning in Zeeland aan te schaffen. Het is niet bekend hoeveel van deze mensen van plan zijn een woning op Schouwen-Duiveland te kopen. Daarom moeten we met een aantal aannames werken om toch enig inzicht in de aantallen te krijgen.

We gaan uit van vijf Zeeuwse regio’s, waar Schouwen-Duiveland er één van is, en we verdelen de vraag naar tweede woningen gelijk over deze regio’s. Voor Schouwen-Duiveland is er dan een vraag naar 94 tweede woningen per jaar. Dat is 0,9% van de woningvoorraad op Schouwen-Duiveland. Natuurlijk kan de aanname van gelijke verdeling over de vijf regio’s in de praktijk weerbarstiger zijn en is het de vraag of het percentage voor Schouwen-Duiveland hoger of juist lager is dan in de andere Zeeuwse regio’s. We kunnen echter wel concluderen dat het niet om grote aantallen gaat.

Belangrijk is daarnaast dat niet elke woning aantrekkelijk is voor potentiële kopers van een tweede woning. Het NRIT heeft ook onderzocht welke eisen Nederlanders die van plan zijn een tweede huis aan te schaffen, stellen aan de tweede woning. Tabel 1 geeft hiervan een overzicht.

**Tabel 1: belangrijkheid van kenmerken van plannenmakers voor aankoop tweede woning**

Kenmerk	Belangrijkste aspecten
Omgeving	Landschappelijke omgeving, bereikbaarheid, (water)sportieve mogelijkheden
Ligging woning	Op een park (67%), solitair (31%)
Voorzieningen woning	Eigen tuin/terras/balkon
Voorzieningen omgeving	Eigen parkeerplaats, horeca, zwembad en winkel
Type woning	Vrijstaand (72%), geschakeld (11%) en appartement (14%)
Grootte woning	5-6 personen (67%) 3-4 personen (20%) 7-8 personen(10%)
Prijs tweede woning	€100.000-€200.000 (55%), €200.000-€ 350.000 (36%)

67% van de potentiële kopers geeft aan een voorkeur te hebben voor een tweede woning die is gelegen op een park. Woningen in de kernen trekken maximaal 31% van de potentiële kopers aan<sup>13</sup>. Als we dit relateren aan de eerdere aanname dat er op Schouwen-Duiveland vraag is naar ongeveer 94 tweede woningen per jaar (voor de komende vijf jaar), kunnen we concluderen dat daarbinnen vraag is naar maximaal 29 woningen per jaar in de kernen. De gemeente Schouwen-Duiveland overweegt het verruimen van de Gebruiksverordening Tweede Woningen, juist gericht op de kernen van de dorpen. Deze verruiming zal naar verwachting dus slechts een beperkt aantal extra tweede woningen opleveren binnen de kernen.

Dit beeld wordt bevestigd door ZKA in haar onderzoek voor Goeree-Overflakkee, waarbij ZKA het marktpotentieel voor deeltijdwoningen ‘indicatief’ inschat op 50 tot 75 ‘bestaande en nieuw te ontwikkelen woningen per jaar’. De onderbouwing voor dit aantal ontbreekt echter in het rapport. Aangezien ZKA met name de recreatieve deeltijdwoning als kansrijk inschat voor Goeree-Overflakkee zal er slechts zeer beperkt vraag zijn naar de overige categorieën deeltijdwoningen. We hebben geen redenen om aan te nemen dat dit op Schouwen-Duiveland wezenlijk anders zal zijn.

Duitsers vormen nog wel een potentiële markt voor tweede woningen. Uit onderzoek van het NBTC blijkt dat 18,4% van de Duitse toeristen in Nederland een ‘eigen vakantiewoning’ of ‘vrienden/familie’ bezoekt. Deze categorie is helaas niet verder onderverdeeld. In heel Nederland zijn 20.000 tweede woningen in het bezit van buitenlanders, waarvan het grootste gedeelte van Duitsers. Ook ZKA (2010) benoemt Duitsers (op een maximale reisafstand van maximaal 3 á 4 uur tot de eigen woning) als een doelgroep voor deeltijdwoningen op Goeree-Overflakkee. Volgens het ZKA-rapport is een belangrijke eis voor Duitsers echter de ligging aan het water en mogelijkheden voor watersport. Woningen in de kernen zullen slechts zeer beperkt aan deze eis voldoen. Het verruimen van de Gebruiksverordening Tweede Woningen zal naar verwachting ook voor de Duitse markt slechts zeer beperkte gevolgen hebben.

Hoewel geen kwantitatief onderzoek is gedaan naar deeltijdwonen in Nederland, is er al een opvallend initiatief in Perkpolder (gemeente Hulst), waar momenteel 200 deeltijdwoningen worden gerealiseerd. De veronderstelling van de gemeente is dat de deeltijdwoningen een impuls kunnen geven aan het toeristisch product van Hulst. Ook elders in Zeeuws –Vlaanderen (Cadzand en Breskens) worden deeltijdwoningen (in de vorm van appartementen) gerealiseerd. Alle genoemde initiatieven vinden plaats in de provincie Zeeland en zijn nog in een beginfase. Om meer inzicht in te krijgen in de potentie van deeltijdwonen is nader onderzoek gewenst en dienen gestarte initiatieven goed gevolgd te worden.

<sup>13</sup> NB deze 31% heeft een voorkeur voor een recreatiewoning buiten een park. Dat kan dus ook in het buitengebied zijn. Aannemelijk is dus dat veel minder dan 31% van de potentiële kopers een op zoek is naar een woning in de kernen.



## 7.5 Conclusies

Alhoewel onderzoek rond tweede woningen en deeltijdwonen slechts beperkt en versnipperd (met verschillende definities) beschikbaar is, kunnen we concluderen dat de potentiële markt voor tweede woningen op Schouwen-Duiveland de komende vijf jaar gering is. De verruiming van het tweedewoning beleid zal naar verwachting een gering effect hebben. Deze stelling wordt versterkt door het feit dat het huidige woningaanbod in de kernen voor een groot deel niet voldoet aan de eisen die de kopers stellen aan een recreatiewoning. Het aantal huishoudens zal naar verwachting tot 2020 nog licht groeien (en daarna dalen). Naar verwachting zal de verruiming van het beleid voor tweede woningen geen groot kwantitatief effect hebben op de verkoop van woningen en dus ook niet op de reguliere woningmarkt. Voor de specifieke vraag naar deeltijdwonen kunnen we een soortgelijke conclusie trekken: de vraag naar deeltijdwonen is naar verwachting beperkt, maar de verwachte gevolgen zijn positief.

Alhoewel de meningen over de invloed van tweede woningbezit en deeltijdwonen op de lokale omgeving verdeeld zijn, gaan de meeste veronderstellingen uit van een positieve invloed op de leefbaarheid en het in stand houden van voorzieningen. Een verruiming van het beleid rond tweede woningen zal dan ook naar verwachting positief effect hebben, zij het door de beperkte marktvraag zeer beperkt.

## 8 Benchmark

De concurrentiepositie van Schouwen-Duiveland hebben we in kaart gebracht op basis van een korte benchmark. We hebben Schouwen-Duiveland vergeleken met drie andere toeristische regio's:

- Texel
- Fanø, Denemarken
- Bredene-Westduinen, België

Deze drie regio's zijn in samenspraak met de begeleidingsgroep geselecteerd. Schouwen-Duiveland is op een aantal aspecten vergelijkbaar met de andere gebieden en onderscheidt zich ook op een aantal aspecten. Belangrijk is echter dat de bezoekers van de verschillende gebieden veelal een verschillende herkomst kennen. De gebieden liggen te ver uit elkaar om écht met elkaar te kunnen concurreren, aangezien de meeste bezoekers toch van dichtbij komen. De belangrijkste conclusie van de benchmark is dan ook dat Schouwen-Duiveland zich beter kan vergelijken met nabijer gelegen destinaties, zoals de Zeeuwse of Zuid-Hollandse kust.

Dit hoofdstuk vergelijkt het toeristisch aanbod van Schouwen-Duiveland met de drie genoemde regio's op basis van drie aspecten: *identiteit & omgeving, voorzieningen en marketing & promotie*. De benchmark betreft een quick scan en geeft op hoofdlijnen de concurrentiepositie van Schouwen-Duiveland weer. Informatie voor de benchmark is verzameld via een deskstudie, waarbij verschillende organisaties in het binnen- en buitenland zijn geconsulteerd.

Een korte kenschets van de vergelijking tussen Schouwen-Duiveland en de andere gebieden:

### Identiteit & omgeving

- Qua natuur, kust, stranden en lijkt Schouwen-Duiveland als vakantiebestemming veel op Texel, Bredene en Fanø.
- Qua Blauwe Vlag stranden en keurmerk voor duurzaam toerisme is de concurrentiepositie van Schouwen-Duiveland ten opzichte van de andere gebieden sterk. Dat biedt voornamelijk kansen op de Duitse markt.

### Voorzieningen

- Qua mogelijkheden voor wandelen, fietsen, waterrecreatie en paardrijden, lijkt Schouwen-Duiveland veel op Texel, Bredene en Fanø.
- Op het gebied van de pleziervaart heeft Schouwen-Duiveland een sterke positie ten opzichte van de andere gebieden.
- Qua aanbod aan vakantiewoningen hebben Schouwen-Duiveland en Texel het grootste aanbod. Schouwen-Duiveland beschikt relatief gezien echter over het minste aantal recreatiewoningen per km<sup>2</sup> van de vier onderzochte gebieden. Natuurlijk geldt daarbij wel dat de recreatiewoningen op Schouwen-Duiveland sterk geconcentreerd zijn op de Kop van Schouwen en de noordzijde langs de Grevelingen.

### Binnenlandse markt

- Op de Nederlandse vakantiemarkt concurreert Schouwen-Duiveland het meest met Texel. De concurrentie op de Nederlandse markt met Bredene en Fanø is verwaarloosbaar.
- De grootse kansen op de binnenlandse markt liggen in de provincies Zuid-Holland en Brabant. De concurrentie met Texel lijkt met name aanwezig in de Zuid-Hollandse markt. De andere, grote

concurrent voor verblijfstoeristen afkomstig uit Zuid-Holland en Noord-Brabant zijn de andere Zeeuwse regio's.

#### Buitenlandse markt

- De concurrentie op de Duitse vakantiemarkt is het sterkst tussen Schouwen-Duiveland en Texel.
- Qua buitenlands verblijf in vakantiewoningen heeft Texel de sterkste positie. Hier is sprake van een potentiële Duitse markt voor het verblijf in vakantiewoningen op Schouwen-Duiveland.
- Qua Belgisch verblijfstoerisme concurreert Schouwen-Duiveland het meest met Bredene.

#### Promotie & marketing

- Qua promotie- en marketingstrategie onderscheidt Schouwen-Duiveland zich op hoofdlijnen niet van Texel en Bredene. Alle drie gebieden richten zich op het versterken van de promotie- en marketingcampagnes voor het aantrekken van verblijfstoeristen. Aandacht voor groei in het voor- en naseizoen en een betere samenwerking met overheden, private partijen en toeristische organisaties zijn de belangrijkste aandachtspunten.

Voor een uitgebreidere beschrijving van de benchmark verwijzen wij u naar de bijlage bij dit rapport.