



**zka**

LEISURE  
CONSULTANTS

# Regionale Visie Verblijfsrecreatie Noord-Holland Noord

Definitief | december 2017

Holland boven Amsterdam; meest vitale verblijfsregio van Nederland in 2030



Ontwikkelingsbedrijf Noord-Holland Noord **nhn**

# Voorwoord

Holland boven Amsterdam heeft veel te bieden voor haar bezoekers. Niet voor niets overnachten jaarlijks circa 12,5 miljoen mensen uit binnen- en buitenland in ons gebied. De prachtige stranden, historische steden en uitgestrekte polders met bollenvelden en molens zijn een onweerstaanbare mix. Nu en in de toekomst. Deze constante trek van bezoekers zorgt voor veel werkgelegenheid, voor een gezonde omzet voor onze winkelgebieden en voor voorzieningen waar ook onze inwoners enorm van profiteren.

Dit alles geeft ons als gemeenten een grote verantwoordelijkheid. Hoe zorgen we voor de juiste kaders waarbinnen de markt kan zorgen voor een toekomstbestendige branche? Hoe zorgen we voor balans tussen landschap, inwoners en bezoekers? Hoe bieden we de parken zonder toeristisch toekomstperspectief mogelijkheden bieden voor herbestemming, verplaatsing of sanering?

De voorliggende visie geeft antwoord op deze vragen. Het is gelukt om samen met belanghebbende partijen te komen tot een inspirerend toekomstbeeld voor recreatie in ons gebied. En naast inspiratie biedt het ook concrete handvatten om initiatieven voor uitbreiding, herontwikkeling en nieuwbouw op te toetsen.

Een woord van dank voor alle deelnemers is hier op zijn plaats. Ik deel met u de overtuiging dat een gezamenlijke visie ons zal helpen om op verantwoorde wijze om te gaan met al het moois wat ons gebied in zich heeft.

Odile Rasch  
Wethouder gemeente Bergen, Bestuurlijk trekker namens de regio Alkmaar

# Vooraf

## **Verblijfsrecreatie heeft een belangrijke maatschappelijke en economische functie**

Verblijfsrecreatie is een belangrijke sector voor de regio Noord-Holland Noord (NHN), in termen van ondernemerschap, investeringen, werkgelegenheid, leefbaarheid en directe en indirecte bestedingen van gasten. Onderzoek laat zien dat de sector voor een uitdaging staat doordat vraag en aanbod deels niet (meer) op elkaar aansluiten: het bestaande aanbod staat onder druk. Tegelijkertijd kent de sector in NHN een hoge ontwikkeldynamiek

## **Visie is nodig**

Om de sector optimaal te faciliteren heeft het Ontwikkelingsbedrijf NHN de opdracht gekregen te komen tot een samenhangende visie verblijfsrecreatie. ZKA Leisure Consultants heeft hierbij ondersteund. De visie is samen met belanghebbenden tot stand gekomen.

De voor u liggende regiovisie verblijfsrecreatie met het ontwikkelkader, vormen het resultaat. Hiermee geeft de regio duidelijkheid aan de markt waar het gaat om kansen voor (her)ontwikkelingen en transformatieopgaven. Kern van de visie is dat NHN in 2030 de meest vitale verblijfsregio van Nederland is. Regiogemeenten kunnen met deze visie invulling geven aan hun plicht om te komen tot een verantwoorde ruimtelijke ordening met betrekking tot verblijfsrecreatie. Met de visie wordt uitvoering gegeven aan de Provinciale Ruimtelijke Verordening (PRV). Tevens biedt de visie handvatten voor de kwalitatieve onderbouwing in het kader van de Ladder voor Duurzame Verstedelijking (regionale behoefte).

## Zeven leidende (ontwikkel)principes

In deze visie kiezen we, de regiogemeenten, ondernemers en (belangen)organisaties<sup>1</sup>, in NHN voor zeven leidende (ontwikkel)principes in de verblijfsrecreatie:

**1. We werken samen aan een vitale verblijfsrecreatiesector.** Overheden, ondernemers en (belangen)organisaties in NHN hebben een gezamenlijk belang: een vitale verblijfsrecreatiesector. Daarom werken we nauw met elkaar samen; ieder vanuit zijn eigen rol.

### Nieuw aanbod

**2. Ruimte voor onderscheidend aanbod.** We nodigen nieuwe verblijfsinitiatieven uit om met het beste van het beste plan te komen. We stimuleren innovatie om het onderscheidend vermogen van NHN, de marktregio en/of de locatie te vergroten. We hebben niets aan 'meer van hetzelfde' en 'middelmatige kwaliteit' is niet meer genoeg. Daarom hanteren we het uitgangspunt: 'wees onderscheidend in je segment' en 'toon je marktruimte aan'.

**3. We kiezen voor recreatief ondernemerschap bij nieuwe ontwikkelingen.** Nieuwe ontwikkelingen en uitbreidingen toetsen we op de kwaliteit van het recreatieve ondernemerschap. We willen voorkomen dat er nieuw verblijfsaanbod ontstaat waarbij de ondernemersprikkel ontbreekt. Daarom dwingen we af dat iedere nieuwe recreatieve chalet- en vastgoedontwikkeling beschikt over een centrale bedrijfsmatige exploitatie.

**4. We versterken de omgeving (ruimtelijk en economisch).** Vitale verblijfsrecreatie versterkt de kracht van de omgeving waarin het ligt. Door ruimtelijke kwaliteit te produceren in plaats van te consumeren. Waar mogelijk verbinden we (nieuw te ontwikkelen) natuur en landschap met innovatieve verblijfsrecreatie.

**5. We hergebruiken waar mogelijk het bestaande aanbod.** We dagen nieuwe verblijfsinitiatieven uit om perspectiefrijke bestaande verblijfsrecreatielocaties en bebouwing te hergebruiken. Dat voorkomt verspilling van ruimte, middelen en vastgoed. Dit hergebruik betekent soms een uitbreidingsnoodzaak en/of herverkaveling om initiatieven rendabel te krijgen.

### Bestaand aanbod

**6. We versterken het bestaande ondernemerschap.** We werken aan versterking van ondernemerschap via bestaande en nieuwe instrumenten gericht op: verbetering van managementvaardigheden, innovatie, investeren en marketing.

**7. We creëren nieuwe waarde voor niet-vitaal aanbod.** Waar mogelijk zorgen we ervoor dat niet-vitaal verblijfsaanbod een nieuwe functie met nieuwe waarde krijgt.

### Regiogemeenten in NHN:

- |                   |                   |
|-------------------|-------------------|
| 1. Opmeer         | 10. Hoorn         |
| 2. Medemblik      | 11. Drechterland  |
| 3. Stede-Broec    | 12. Koggeland     |
| 4. Schagen        | 13. Heerhugowaard |
| 5. Hollands Kroon | 14. Texel         |
| 6. Den Helder     | 15. Heiloo        |
| 7. Bergen         | 16. Castricum     |
| 8. Alkmaar        | 17. Uitgeest      |
| 9. Enkhuizen      | 18. Langedijk     |

<sup>1</sup> Elke partij pakt hierin zijn eigen rol. een nadere toelichting op de rollen staat op pagina 14.

# Inhoudsopgave

## Voorwoord

### Hoofdstuk 1. Inleiding

- 1.1. Aanleiding
- 1.2. De opgave: Wat betekent dit voor NHN?
- 1.3. Waarom deze visie?

p.6  
p.7  
p.13  
p.14

## Deel A: Visie verblijfsrecreatie Noord-Holland Noord

p.15

### Hoofdstuk 2. Visie Verblijfsrecreatie Noord-Holland Noord

- 2.1. Bouwstenen van de visie
- 2.2. Visie Noord-Holland Noord

p.16  
p.17  
p.18

### Hoofdstuk 3. Uitwerking van de visie in de marktgerichte deelregio's

- 3.1. Marktgerichte deelregio's
- 3.3. Strand
- 3.4. Zuidkust
- 3.4. Noordkust
- 3.5. Steden
- 3.6. Waterrijk
- 3.7. Agrarisch buitengebied

p.23  
p.24  
p.29  
p.31  
p.34  
p.36  
p.39  
p.42



# Inhoudsopgave

## Deel B: Het ontwikkelkader

### Hoofdstuk 4. Waarom dit ontwikkelkader

4.1. Het ontwikkelkader

4.2. De principes van het ontwikkelkader

### Hoofdstuk 5. Criteria van het ontwikkelkader

5.1. opzet van het ontwikkelkader

5.2. Het ontwikkelkader in één oog opslag

5.3. Regioversterkend

5.4. Meerwaarde vanuit marktopzicht

5.5. Economische kwaliteitscomponent

### Hoofdstuk 6. Beoordeling van initiatieven

6.1. Vereiste planinformatie

6.2. Indicatieve inhoudsopgave bedrijfsplan verblijfsrecreatie

6.3. Tool ontwikkelkader

6.4. Hoe het ontwikkelkader in te vullen?

6.5. Totaaloverzicht ontwikkelkader

## Deel C: Naar een programma-aanpak

## Bijlagendocument

p.45

p.46

p.47

p.49

p.51

p.52

p.53

p.54

p.56

p.58

p.60

p.61

p.62

p.63

p.64

p.65

p.66

p.69





1

# Inleiding

# 1.1. Aanleiding

## Toerisme en recreatie is een samengesteld product

Noord-Holland Noord (NHN) heeft een sterke vrijetijdsector. De gastbeleving wordt gevormd door heel veel partijen en elementen. Denk hierbij aan landschapstypen, actieve natuurbeheerders, landgoederen, erfgoed, hoteliers, campingexploitanten, winkeliers, waterportverhuurders, horeca en fietsverhuurders. Toerisme en recreatie vormt dus een samengesteld product. In een vitale toeristisch-recreatieve regio vormen de omgeving, accommodaties en dagrecreatie-organisaties een organische eenheid. Ze versterken elkaar en zijn zelfs onderling afhankelijk van elkaar. Samen vormen zij de waarde voor de toerist (zie figuur 1.1):

- De **omgeving** in NHN bestaat uit aantrekkelijke vrijetijdslandschappen met stranden, duinlandschap, oudhollandse kernen, dijken, polders, molens, landgoederen, meren, een netwerk van bevaarbare sloten en kanalen, cultuur, natuur(gebieden) en beschermde dorpsgezichten.
- Verblijfsrecreatie **accommodaties** zijn als volgt afgebakend: hotel, B&B, recreatiewoning en -appartement, (mini)camping en jachthaven (zie bijlage 1 voor definities). NHN heeft 440 verblijfsrecreatielocaties (bedrijven, verenigingen, ed.) en circa 1.300 solitaire vakantiewoningen, B&B's en minicampings. In totaal biedt verblijfsrecreatie in NHN circa 220.000 slaapplekken. Accommodaties zijn afgeleid van de omgeving waarin zij liggen. Ze vormen een economisch stuwende rol in het samengestelde product omdat ze zorgen voor een continue stroom van gasten in de regio.
- Naast de omgeving en accommodaties wordt de vrijetijdseconomie gevormd door de **organisatie**graad van diverse toeristisch-recreatieve diensten, zoals regiomarketing (Holland Boven Amsterdam), horeca, ondernemersplatforms, cultuur, evenementen et cetera.

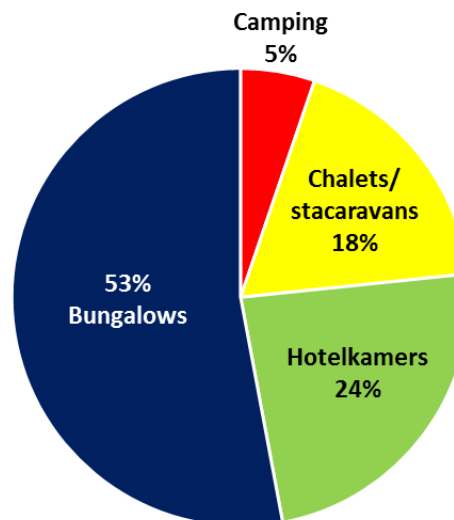
In deze visie ligt de focus op **accommodaties**. Met oog op het samengestelde product worden ook de **omgeving** en **organisatiegraad** waar nodig benoemd.



Verblifsrecreatie is in NHN krachtig en dynamisch. De dynamiek biedt kansen, maar door de aard van ontwikkelingen zijn er ook bedreigingen. Daarnaast staat het huidige verblijfsaanbod onder druk.

### De verblifsrecreatiesector is krachtig en dynamisch:

1. Economische en maatschappelijke waarde: De verblifsrecreatiesector is een drijvende kracht in het samengestelde toeristische product. De sector heeft dan ook economische en maatschappelijke waarde voor NHN, de provincie en het land. In totaal zorgt verblifsrecreatie in NHN jaarlijks voor €700 miljoen bestedingen en 12.500 banen. Tevens geeft het een impuls aan de leefbaarheid van de steden en het buitengebied. De wisselende gasten hebben een economisch stuwende werking en vergroten het draagvlak voor diverse voorzieningen; van supermarkten en horecavoorzieningen tot pinautomaten in de dorpen.
2. Ontwikkelingen bieden nieuwe kansen: De verblifsrecreatiesector in NHN is volop in beweging. De planvoorraad beslaat 70 plannen met in totaal ca. 18.000 slaappleaatsen. Dit is een toename van 9% van het totale huidige verblijfsaanbod. Dit biedt unieke kansen om slim te groeien. Concurrentie kan een katalysator zijn voor innovatie. Meer dan de helft van deze planvoorraad bestaat uit recreatiebungalows (zie figuur 1.2).



**Figuur 1.2. Verdeling planvoorraad NHN (peildatum 2016)**

Tijdens de peiling was er geen planvoorraad in de aanbodcategorie jachthavens.





### Maar de sector staat ook onder druk:

3. Vastgoed-gedreven verkavelingsmarkt: Met name bij de koopmarkt van de recreatiewoningen is sprake van een vastgoed-gedreven verkavelingsmarkt. Het merendeel van deze eenheden wordt niet primair vanuit het verdienmodel van een centrale bedrijfsmatige exploitatie<sup>2</sup> in de markt gezet, maar vanuit het verdienmodel van een eenmalige vastgoedontwikkeling. Zo ontstaat steeds meer monotoon (tweede woning) aanbod en worden problemen voor de toekomst gecreëerd: nog meer woon- en huisvestingsparken. Dit is overigens een landelijk fenomeen dat zich sterk in NHN manifesteert.
4. Veranderende vraag van de gast: Er is sprake van een snel veranderende vraag en er is behoefte aan nieuw eigentijds aanbod. De consument is veeleisend, op zoek naar zekerheid en vraagt om beleving en vernieuwing. Om in deze concurrerende markt staande te blijven is onderscheidend vermogen nodig van ondernemingen. Dit vraagt om ruimte voor nieuwe ontwikkelingen en herontwikkelingen. Alle verblijfssectoren in NHN hebben hiermee te maken.
5. Zorgelijke vitaliteit van het huidige verblijfsrecreatie aanbod: Er zijn vier krachten die bepalen of verblijfsrecreatie vitaal is: zie figuur 1.3.  
Een economisch vitaal verblijfsrecreatiebedrijf of sector:

- I. **Markt**: Staat nu en in de toekomst in verbinding met de toeristisch-recreatieve markt. Daardoor trekt ze voldoende tevreden gasten aan. Ze spelen in op de dynamiek van de markt;
- II. **Ondernemerschap**: Heeft recreatieondernemers die een goede boterham verdienen. Ze (kunnen) inspelen op de tucht van de markt. Ze opereren vanuit eigen identiteit, zijn vernieuwend, productief (doelmatig) en bieden een marktconform product;
- III. **Financiers**: Stelt financiers tevreden zodat zij vertrouwen hebben in de sector. Financiers weten dat hun investering rendeert als de toeristisch-recreatieve huurmarkt wordt aangesproken;
- IV. **Beleid**: Levert een positieve bijdrage aan de samenleving en omgeving. Dat uit zich in (ruimtelijk en economisch) overheidsbeleid en draagvlak bij het bestuur.

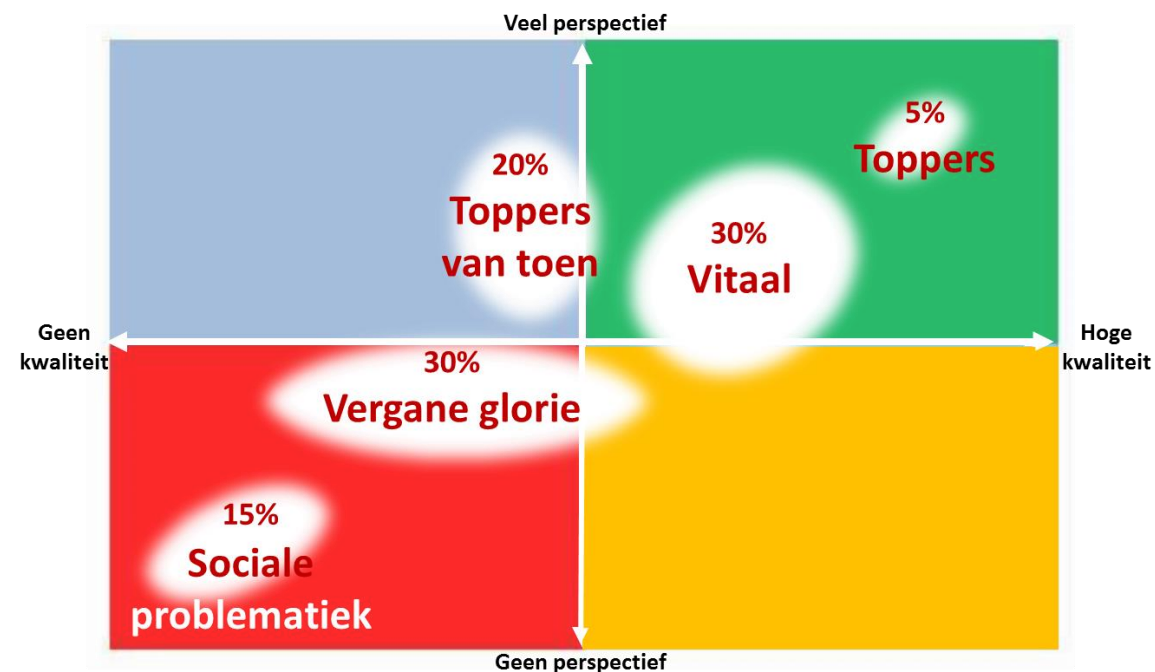


**Figuur 1.3. Vier krachten van vitaal verblijfsrecreatief aanbod**

<sup>2</sup> Definitie van centrale bedrijfsmatige exploitatie bij vakantieparken/vakantiewoningen: het via een bedrijf, stichting of andere rechtspersoon voeren van een zodanig beheer/exploitatie, dat in de logiesverblijven daadwerkelijk toeristisch-recreatieve (nacht)verblijfsmogelijkheden worden geboden (Bron: Nota Ruimte 2004).  
Achterliggend doel: het park wordt slechts opgericht vanuit het doel: toeristisch-recreatieve verhuur t.b.v. wisselend gebruik.

In 2016 zijn van de 440 verblijfsrecreatielocaties in NHN de vitaliteit in kaart gebracht in de rapportage 'her-ontwikkelperspectieven verblijfsrecreatie NHN<sup>3</sup>. De volgende vitaliteitsclusters kwamen naar voren (zie figuur 1.4):

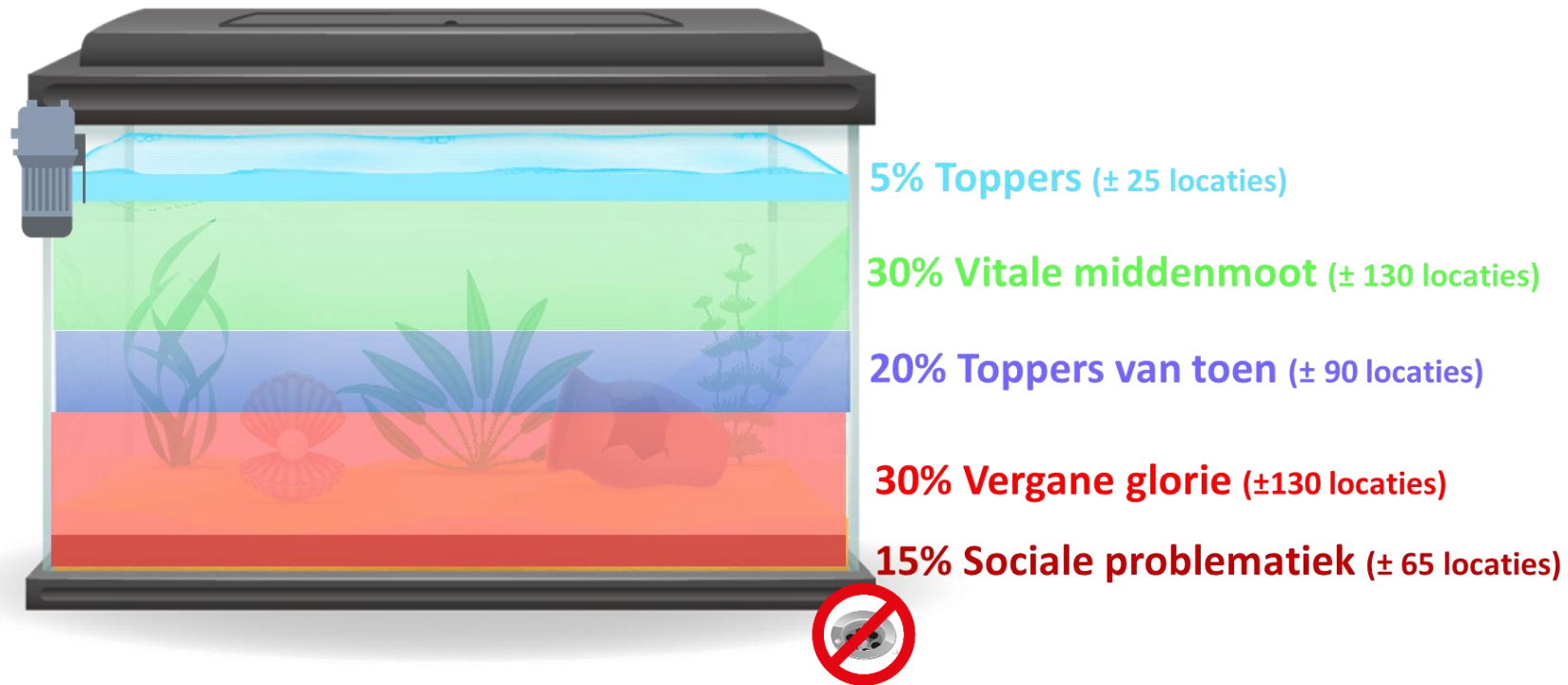
- **Toppers (5% - circa 25 locaties):** Zeer goed presterende bedrijven die meedraaien in de top van de Nederlandse verblijfsrecreatie. In dit segment zijn alle verblijfstypen evenredig vertegenwoordigd;
- **Vitaal (30% - circa 130 locaties):** Vitale bedrijven die volop in contact staan met hun recreatieve gast en die regelmatig investeren. Ook in dit segment zijn alle verblijfstypen evenredig vertegenwoordigd;
- **Toppers van toen (20% - circa 90 locaties):** Eenzijdige bedrijven op aantrekkelijke locaties die tot stilstand zijn gekomen en niet meer ondernemen. Een nieuwe impuls door herstructurering of transformatie en nieuw management zijn vaak nodig. In dit segment zijn alle verblijfstypen vertegenwoordigd. De meerderheid bestaat uit campings;
- **Beheerders (0%):** Eenzijdige bedrijven met een redelijk tot goede kwaliteit, met vaak te weinig schaalgrootte en gelegen op toeristisch-recreatief matige locaties. Bedrijven zijn tot stilstand gekomen. Visie (en doelgroep-focus) ontbreken en er worden geen strategische investeringen meer gedaan. Bovendien worden veel van deze bedrijven geconfronteerd met gebrek aan bedrijfsopvolging of een verouderd eigenarenbestand.
- **Vergane glorie (30% - circa 130 locaties):** Op deze plekken vindt nauwelijks toeristisch-recreatieve exploitatie plaats en de locatie leent zich er ook niet (meer) voor. Veelal is sprake van versnipperd eigendom en 'eigen domeinen'. Dit segment kenmerkt zich voornamelijk door jaarplaats-campings, tweede woning bungalowparken en kleinschalige familiehotels die onder druk staan;
- **Sociale problematiek (15% - circa 65 locaties):** Plekken waar permanent en deeltijd gewoond wordt en/of en waar sociaal kwetsbare groepen worden gehuisvest. Diverse locaties verloederen en verpauperen. De locaties zijn toeristisch-recreatief niet aantrekkelijk. Dit segment kenmerkt zich voornamelijk door jaarplaats-campings en bungalowparken in het binnenland van NHN.



*Figuur 1.4. Het vitaliteitsmodel van de regio Noord-Holland Noord. De percentages zijn gebaseerd op aantallen bedrijven; niet op de slaapplekken/omvang van de bedrijven. In eerder onderzoek is deze keuze gemaakt.*

<sup>3</sup> Het vitaliteitsmodel is tot stand gekomen middels 60 bedrijfsbezoeken (dwarsdoorsnede sector) en totale waarneming van ca. 120 bedrijven tijdens het voorjaar van 2016. Van de bedrijven is een diagnose van de vitaliteit opgesteld. Aanvullend zijn gesprekken gevoerd met elf sectorexperts.

De sector functioneert suboptimaal en kan vergeleken worden met een aquarium. Een aquarium met verschillende lagen water zonder afvoerkraantje. Bovenin is het meest heldere water geconcentreerd. Met regelmaat wordt er nieuw water toegevoegd (nieuwe verblijfsontwikkelingen), maar het aquarium dreigt vol te raken. Richting de bodem wordt het water steeds troebeler. Met name in de kampeer- en bungalowsector is geen afvoerkraantje; parken kunnen nauwelijks failliet gaan.



*Figuur 1.5. Aquariummodel verblijfsregio regio Noord-Holland Noord*

In meerdere gebieden in Nederland is via dezelfde systematiek een analyse van de vitaliteit van de sector gemaakt op provinciaal, regionaal of lokaal niveau. Daardoor zijn de uitkomsten te vergelijken. In tabel 1.1 zijn de uitkomsten van het vitaliteitsonderzoek NHN vergeleken met die van Limburg, Drenthe en Zeeland. Duidelijk wordt dat het aandeel vitale bedrijven in NHN relatief klein is, terwijl het aandeel toppers van toen en niet-vitale bedrijven relatief groot is. Een aantrekkelijk kustproduct of Oudhollandse steden alleen, zijn niet voldoende om de gast te blijven trekken.

*Tabel 1.1. Vitaliteit verblijfsregio NHN vergeleken*

Segment	NHN	Limburg	Drenthe	Zeeland
Vitaal <i>(toppers en vitale middenmoot)</i>	35%	36%	40%	44%
Toppers van toen	20%	15%	2%	9%
Beheerders	0%	21%	16%	17%
Niet-vitaal <i>(vergane glorie en sociale problematiek)</i>	45%	28%	42%	30%

### **Ingrijpen is noodzakelijk**

De verblijfsrecreatie is in NHN dus een belangrijke sector met volop kansen, maar de sector staat ook onder druk en kent een complexe dynamiek. Als er geen verandering komt, verzwakt het gebrek aan vitaliteit de toeristische positie van NHN. Verwacht wordt dat zonder actief beleid tenminste 45% van de verblijfsrecreatie locaties afglijdt tot leegstand en/of niet-recreatief gebruik. Verder zal de sociaaleconomische impact van de sector dalen, sociaalmaatschappelijke problematiek ontstaan en draagvlak voor voorzieningen verdwijnen. Ingrijpen is dus noodzakelijk. Er is behoefte aan een regionale visie met een ontwikkelkader en een integrale aanpak om een gezonde verblijfssector te krijgen.

# 1.2. De opgave: wat betekent dit voor NHN?

De verblijfsrecreatiesector in NHN kent vele gezichten en kent een eigen dynamiek. Enerzijds zijn er veel nieuwe ontwikkelingen. Anderzijds staat het bestaande aanbod onder druk.

Deze drie elementen maken de opgave in de verblijfsrecreatie in NHN complex:

**Deelopgave 1: nieuw aanbod.** Met een planvoorraad van 18.000 slaappleaatsen lijkt marktvraag te zijn voor nieuw verblijfsaanbod. Deze ontwikkelingen kunnen een impuls geven aan de regio NHN. Echter, de huidige planvoorraad genereert, vanwege het relatief grote aandeel recreatiebungalowprojecten waarbij centrale bedrijfsmatige exploitatie niet geborgd is, beperkte economische meerwaarde. Feit is dat de regio tenminste 1,5x meer verdient aan verhuurexploitaties met uitsluitend wisselende toeristisch-recreatieve gasten, dan aan tweede woningparken waar woningbezitters de woning voor eigen recreatief gebruik hanteren en aan mixparken waarbij tweede woninggebruik en toeristisch-recreatief-gebruik mixt.

- **Deelopgave 2: bestaand.** Het bestaande verblijfsaanbod in NHN kent vele gezichten, zowel qua type als qua vitaliteit:
  - Type. Het aanbod beslaat hotels, campings, bungalowparken, jachthavens en B&B's. Daarnaast is AirBnB met een opmars bezig. In NHN worden er via AirBnB 3.540 slaapkamers aangeboden met in totaal 6.290 bedden (aanbodaandeel van bijna 3%) (bron: AirBnB in Noord-Holland, 2017). Het is de opgave om ondanks deze aanboddiversiteit toch gericht beleid te voeren.
  - Vitaliteitsverschillen. Figuur 1.4 laat grote verschillen zien tussen vitaliteitsclusters. Opvallend is het grote aandeel 'toppers van toen' en 'sociale problematiek'. De opgave is om gericht beleid per vitaliteitscluster te ontwikkelen en uit te voeren.
- **Deelopgave 3: regionale verschillen.** Er zijn grote regionale verschillen in NHN: de consumentenmotieven en gebiedskenmerken verschillen sterk binnen de regio. Daarom is NHN in logische marktgerichte deelregio's opgedeeld die onderscheidend zijn ten opzichte van elkaar en waarbinnen sprake is van een bepaalde marktwerking. Onderling versterken de deelregio's elkaar en vormen een aantrekkelijk geheel. De opgave is om de vitaliteit van verblijfsrecreatie in NHN te vergroten, door verblijfsrecreatie meer aan te laten sluiten bij de kernkracht van iedere marktgerichte deelregio.



# 1.3. Waarom deze visie?

## **Slimme keuzes maken**

Om een vitale sector te zijn en te blijven met een belangrijke economische en maatschappelijke waarde voor NHN moeten we op regioniveau met elkaar slimme keuzes maken over:

- Hoe om te gaan met het bestaande aanbod?
- Wanneer is nieuw aanbod van toegevoegde waarde?
- Wanneer versterkt een initiatief de kenmerken van de deelregio's?

Daarom is deze visie met een uitnodigend ontwikkelkader opgesteld. Door deze visie is de regio in staat om goede afwegingen te maken voor initiatieven. Tevens geeft de visie richting aan de verbetering van de vitaliteit van het bestaande aanbod.

## **De visie levert de volgende producten op**

- Streefbeeld verblijfsrecreatie NHN en de marktgerichte deelregio's;
- Een uitnodigend ontwikkelkader dat bestaat uit een inhoudelijke checklist met samenhangende componenten op basis waarvan we nieuwe initiatieven toetsen;
- Input voor de programmatische aanpak ten aanzien van het verbeteren van de vitaliteit van verblijfsrecreatie.

## **Samenwerken**

Werken aan een vitale verblijfsrecreatiesector in NHN is een complexe opgave waarbij diverse partijen een rol spelen. Deze visie is dan ook tot stand gekomen in samenwerking met veel partijen. Voor de uitvoering is samenwerking nodig tussen verblijfsondernemers, projectontwikkelaars, overheden en (belangen)organisaties. De sector en de markt kunnen het niet alleen. Iedere partij heeft daarin een eigen rol:

- Verblijfsondernemers en projectontwikkelaars: ondernemend en gericht op de toeristisch-recreatieve markt;
- Overheden: meedenkend en kader-stellend;
- (Belangen)-organisaties: verbindend en kennis-delend.





# Deel A: Visie verblijfsrecreatie Noord-Holland Noord



2

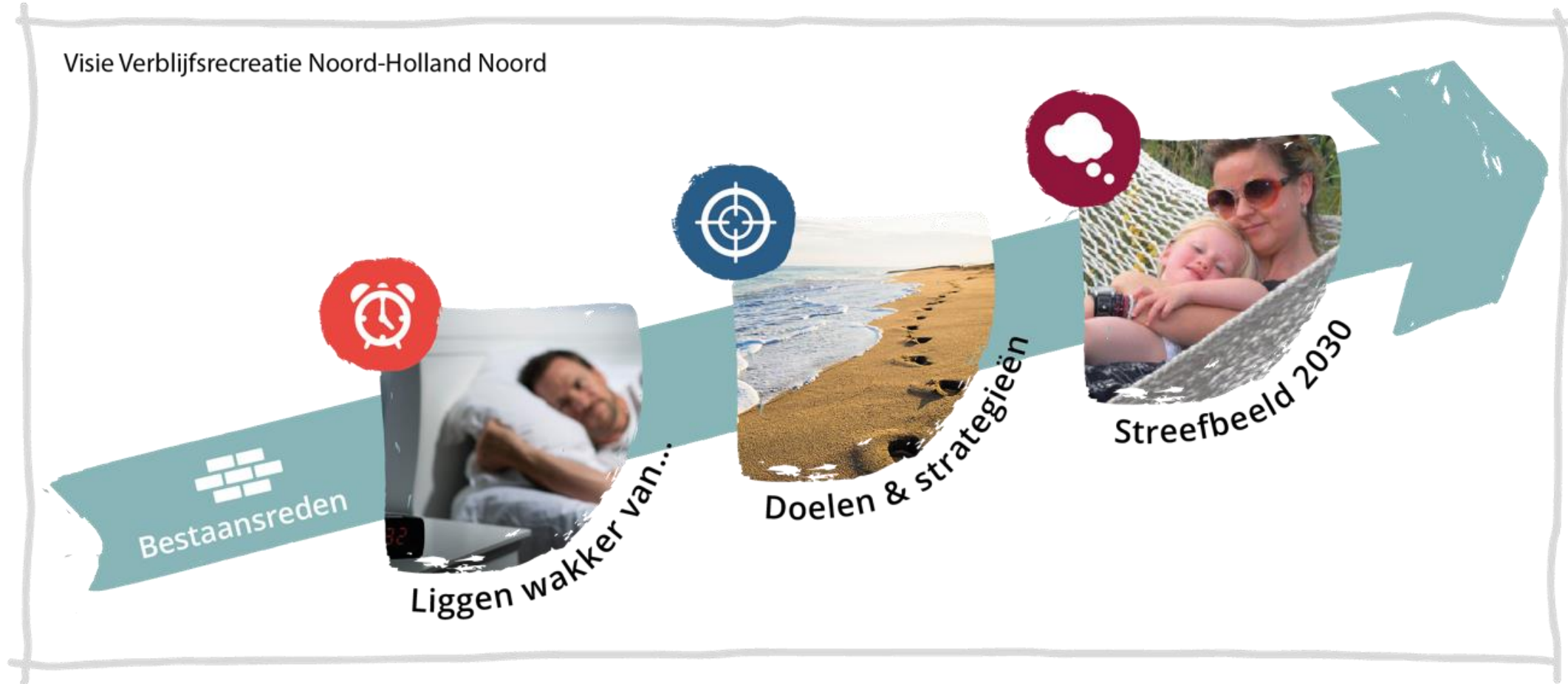
# Visie verblijfsrecreatie Noord-Holland Noord

Foto: Camping Bakkum



## 2.1. Bouwstenen van de visie

De visie verblijfsrecreatie NHN (hoofdstuk 2) en bijbehorende uitwerkingen voor de marktgerichte deelregio's (hoofdstuk 3) is opgebouwd aan de hand van de volgende bouwstenen:



Zie bijlage 3 voor de methodische toelichting op deze bouwstenen.

## 2.2. Visie Noord-Holland Noord



### **Bestaansrecht verblijfsrecreatie: een maatschappelijk en sociaaleconomisch relevante sector**

Verblijfsrecreatie is in NHN zeer divers; voor ieder budget biedt NHN een bed. De sector heeft een stuwende functie met ieder jaar €700 miljoen bestedingen. Het bestaansrecht van verblijfsrecreatie in NHN is maatschappelijk en sociaaleconomisch van aard.

Maatschappelijk: NHN beschikt over betekenisvolle landschappen, kustlijnen en steden om in te recreëren en verblijven. Dit geeft betekenis aan inwoners en recreanten (kwaliteit van leven) en het geeft een impuls aan het woon- en vestigingsklimaat.

Sociaaleconomisch: een vitale verblijfsrecreatiesector in NHN zorgt voor bestedingen (>€700 miljoen) en werkgelegenheid (>12.500 banen). Een gezonde verblijfsrecreatiesector is van toegevoegde waarde voor de regio NHN en de Nederlandse economie.



### **Liggen wakker van...**

Er is een mismatch tussen vraag en aanbod in verblijfsrecreatie:

- Nieuw recreatief vastgoed in met name de bungalow- en vakantieparkensector is zeer in trek bij investeerders. In veel gevallen ontbreekt de koppeling tussen deze vastgoedontwikkelingen en de toeristisch-recreatieve huurmarkt. De regio wil voorkomen dat de vitaliteitsproblemen van de toekomst nu gebouwd worden en de ontwikkeldynamiek slim faciliteren.
- Uit de analyse van 2016 blijkt dat circa 35% van de bestaande bedrijven (circa 153 locaties) vitaal is. Deze bedrijven investeren regelmatig en liggen op toeristisch-recreatief aantrekkelijke locaties. De overige 65% van de verblijfsrecreatiebedrijven heeft in meer of mindere mate te kampen met vitaliteitsproblemen.
  - Een deel van deze bedrijven heeft nog perspectief vanwege de gunstige locatie of omvang (circa 20%, circa 90 locaties). Kansen voor door-/herontwikkeling van deze locaties blijven nog vaak onbenut omdat er sprake is van geen of gebrekkig ondernemerschap;
  - De resterende 30% (circa 130 locaties) heeft te weinig perspectief in verblijfsrecreatie. Het gaat hierbij vaak om langverblijfparken met jaarplaatsen, uitgeponde tweede woningparken waar woon- en recreatiegebruik vermengen. Van centrale bedrijfsmatige exploitatie (toeristisch-recreatieve verhuur) is geen sprake (meer). Deze parken vervullen overigens een belangrijke maatschappelijke behoefte. In dit segment zien we ook enkele kleinschalige familiehotelletjes die beheerd worden gerund;
  - Bij 15% (circa 65 locaties) is bovendien veroudering en in diverse gevallen zelfs verloedering en/of verpaupering ingetreden. In NHN willen we geen Fort Oranje-toestanden.





## Streefbeeld 2030: Het beste wat Holland te bieden heeft met de meest vitale verblijfsrecreatiesector van Nederland

NHN heeft een blijvende aantrekkingskracht op (steeds meer internationale) verblijfs gasten omdat NHN het beste van Holland te bieden heeft: verschillende kustlandschappen aan de Noordzee, Waddenzee, IJsselmeer en Markermeer en het Oer-Hollandse achterland met Hollandse iconen. Reeds eeuwenlang speelt NHN een belangrijke rol in Hollands meest waardevolle expertisegebied watermanagement.

De verblijfsrecreatiesector, die hier onlosmakelijk deel van uitmaakt, is de meest vitale van Nederland:

- Verblijfsrecreatieaanbod versterkt de kracht van de **marktregio(s)** waarop zij georiënteerd is/zijn (zie hoofdstuk 3);
- De dynamische toeristisch-recreatieve **markt** met verschillende type verblijfs gasten wordt optimaal bediend door onderscheidende verblijfsconcepten;
- **Ondernemers** verdienen een goede boterham en hebben een mooi product;
- **Financiers** hebben vertrouwen; ze weten dat hun investering rendeert als de toeristisch-recreatieve huurmarkt wordt aangesproken;
- De **overheid** voert eenduidig regionaal beleid vanuit diepgaande kennis en heldere kaders. Ze investeert mee in de verblijfsomgeving.



In dit streefbeeld passen hoogwaardige initiatieven. Denk aan vernieuwende verblijfsconcepten met water- en natuurbeleving, hotels en B&B's passend bij de historie en karakteristieken van de omgeving en kleinschalige gastvrije accommodaties met een agrarisch en eigenzinnig karakter. Ondernemen staat synoniem voor passie en broodwinning.



In dit streefbeeld passen geen parken en hotels waar permanent en tijdelijk gewoond wordt. Er is geen ruimte voor pure vastgoed gedreven ontwikkelingen, waarbij ontwikkeling van recreatief vastgoed en chalets los is komen te staan van recreatief ondernemerschap. Initiatieven zonder recreatieve meerwaarde worden niet zondermeer toegestaan.



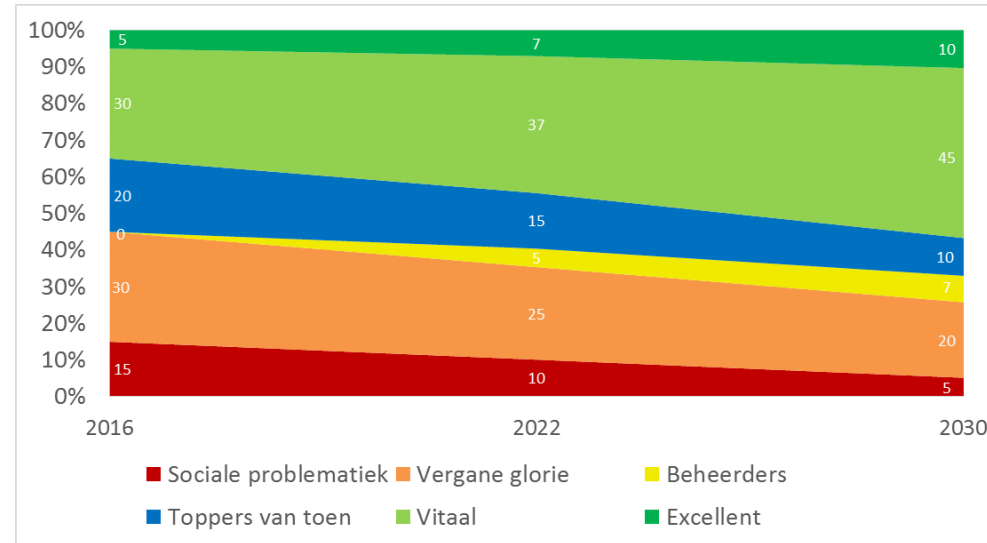


## Doel: Noord-Holland Noord wordt de meest vitale verblijfsregio van Nederland

In 2030 is NHN de meest vitale verblijfsregio van Nederland. De kopgroep van excellente ondernemingen en de diversiteit van het aanbod is vergroot. Nieuwe verblijfsinitiatieven zijn onderscheidend en gericht op toeristisch-recreatieve markten. En er is nieuwe waarde gegeven aan niet-vitaal aanbod:

### Subdoelen: bestaand aanbod

1. De kopgroep van excellent presterende ondernemingen is vergroot door versterking van ondernemerschap (segmenten: toppers en vitale bedrijven).
2. Nieuwe waarde is gecreëerd voor niet-vitale parken en hotels (segment: vergane glorie en sociale problematiek). Bij een deel is dit gebeurd door het terugbrengen van de recreatieve functie (soms via handhaving op oneigenlijk gebruik). En bij een ander deel is dit gebeurd door een nieuwe functie toe te kennen aan locaties.



Figuur 2.2. Vitaliteitsverdeling NHN 2030

### Subdoelen: nieuw aanbod

3. Diversiteit van bestaande bedrijven is gestimuleerd door herontwikkeling. De regio NHN kiest voor herontwikkelen van perspectiefrijke bedrijven (segment: toppers van toen) en streeft hier naar nieuw toeristisch-recreatief ondernemerschap. Zo is bestaande capaciteit beter benut.
4. Nieuwe verblijfsinitiatieven en uitbreidingen zijn gericht op langjarige exploitatie en ondernemerschap. Of op tijdelijke duurzame concepten (bijv. tiny houses/floats). Ze richten zich op toeristisch-recreatieve markten. En ze versterken de marktgerichte deelregio waarin ze liggen, zowel economisch als maatschappelijk. Zo is de koppeling tussen recreatief vastgoed en de onderliggende toeristisch-recreatieve huurmarkt hersteld.

Door het bestaande aanbod te verbeteren en vitaal aanbod toe te voegen zal de vitaliteitsverdeling in 2030 verbeteren. Figuur 2.2 toont de indicatieve vitaliteitsverdeling.





## Strategie: we hanteren zeven leidende (ontwikkel)principes

Overheden, ondernemers en (belangen)organisaties in NHN zijn overtuigd van zeven leidende strategische (ontwikkel)principes in de verblijfsrecreatie:

1. We werken samen aan een vitale verblijfsrecreatiesector. Overheden, ondernemers en (belangen)organisaties in NHN hebben een gezamenlijk belang: een vitale verblijfsrecreatiesector. Daarom werken we nauw met elkaar samen. Ondernemers organiseren zich zodat ze een krachtige partner vormen. Gemeenten stemmen nieuwe verblijfsontwikkelingen onderling af en delen hun kennis. De overheid stelt zich uitnodigend op voor nieuwe en bestaande recreatiebedrijven. Het Ontwikkelingsbedrijf vormt de loketfunctie voor de ondernemers.

### Nieuw aanbod

2. Ruimte voor onderscheidend aanbod. We nodigen nieuwe verblijfsinitiatieven en uitbreidingsplannen uit om met het beste van het beste plan te komen. We stimuleren innovatie. We hebben niets aan 'meer van hetzelfde' en 'middelmatige kwaliteit' is niet meer genoeg. Daarom hanteren we het uitgangspunt: 'wees onderscheidend in je segment' en 'toon je marktruimte aan'. In het ontwikkelkader verblijfsrecreatie leggen we de lat hoog. We willen de (ruimtelijke) kwaliteit van verblijfsrecreatie behouden en verbeteren. Een lage bebouwingsdichtheid (bijv. 15% voor campings en bungalowparken) is daarom wenselijk. Nieuwe verblijfsrecreatie sluit in ieder geval aan bij het streefbeeld van de betreffende marktgerichte deelregio. We toetsen nieuwe initiatieven op drie componenten:
  - i. Regioversterkend;
  - ii. Meerwaarde in de markt;
  - iii. Economische haalbaarheid.

*Geen efficiency-gedreven uitbreidingsplan of projectontwikkeling gericht op maximalisatie van ontwikkelwinst, maar initiatieven die onderscheidend zijn en een toeristisch-recreatieve markt aantrekken waarin ruimte is.*

3. We kiezen voor recreatief ondernemerschap bij nieuwe ontwikkelingen. Vitaal ondernemerschap leidt tot bestedingen en werkgelegenheid. Nieuwe ontwikkelingen en uitbreidingen toetsen we daarom op het vermogen van het recreatieve ondernemerschap. We willen voorkomen dat er nieuw verblijfsaanbod ontstaat waarbij de recreatieve ondernemersprikkel ontbreekt. Daarom dwingen we af dat iedere nieuwe recreatieve chalet- en vastgoedontwikkeling beschikt over een centrale bedrijfsmatige exploitatie. Dit is met name van belang voor projecten met uitponding van kavels en opstallen.

*Geen nieuw tweede woningpark met '60 eigenaren', maar een nieuw succesvol vakantiepark met '60 rendement gedreven ondernemers' die voor realistische opbrengsten gaan en daarom regelmatig (groot) onderhoud plegen om bij de tijd te blijven.*





## Nieuw aanbod

4. We versterken de omgeving (ruimtelijk en economisch). Vitale verblijfsrecreatie versterkt de kracht van de omgeving door ruimtelijke kwaliteit te produceren in plaats van te consumeren. Nieuwe verblijfsrecreatie sluit daarom aan bij het streefbeeld van de betreffende marktgerichte deelregio. Door het aanbod beter te integreren met de omgeving, wordt het dna van de marktgerichte deelregio duidelijker en het gebied economisch aantrekkelijker.

*Geen monotoon uitbreidingsplan en projectontwikkeling die ook in Drenthe of Limburg had kunnen plaatsvinden, maar een ontwikkeling die integreert met zijn directe omgeving en die de marktgerichte deelregio verder onderscheidt.*

5. We hergebruiken waar mogelijk het bestaande aanbod. We dagen nieuwe verblijfsinitiatieven uit om perspectiefrijke bestaande verblijfsrecreatielocaties en bebouwing (vooral in het segment toppers van toen) te hergebruiken. Dat voorkomt verspilling van ruimte en middelen. Door met name in de intensieve kustzone en Wadden/IJsselmeer/Markermeer-kust zoveel mogelijk bestaande verblijfsrecreatie door- en her- te ontwikkelen komt een vernieuwingsslag op gang. Dit hergebruik betekent soms een uitbreidingsnoodzaak en/of herverkaveling om initiatieven rendabel te krijgen.

*Liever geen nieuwe ontwikkeling op een leeg weiland; wel herverkaveling van twee niet-vitale campings tot een nieuw vakantiepark op een uitstekende locatie. Liever geen bouw van een nieuw hotelgebouw; wel benutting van een monumentaal pand.*

## Bestaand aanbod

6. We versterken het bestaande ondernemerschap. We werken aan versterking van ondernemerschap via bestaande en nieuwe instrumenten gericht op: innovatie, verbetering van managementvaardigheden, investeren en marketing. Met name bedrijven in de segmenten 'toppers van toen' en 'vitaal' zijn hierbij gebaat.

*Geen achteroverleunende ondernemers die op de markt van gister gericht zijn, maar proactieve ondernemers die inspelen op de markt van vandaag en morgen.*

7. We creëren nieuwe waarde voor niet-vitaal aanbod. Waar mogelijk zorgen we ervoor dat niet-vitaal verblijfsaanbod een nieuwe functie met nieuwe waarde krijgt vanuit de aanpak: één park, één plan. Dit heeft met name betrekking op de locaties in de segmenten 'vergane glorie' en 'sociale problematiek'.

*Geen weggestopte woon- en huisvestingsparken en -hotels waar we als maatschappij geen grip op hebben, maar vraaggerichte concepten zoals: wonen in recreatieve omgeving, sociale huisvesting, zorg en natuurontwikkeling.*





3

# Uitwerking van de visie in de marktgerichte deelregio's

Foto: Camping Bakkum

# 3.1. Marktgerichte deelregio's

## Er zijn grote verschillen tussen deelregio's

Er zijn grote verschillen tussen diverse deelregio's in NHN. Waar in het ene gebied relatief veel vitale bedrijven geclusterd zijn, is in een ander gebied het aandeel bedrijven in de categorie sociale problematiek relatief groot. En waar de consument in het ene deel voor de historische steden komt, is in een ander gebied de combinatie van water en wind voor de watersport de trekkraft.

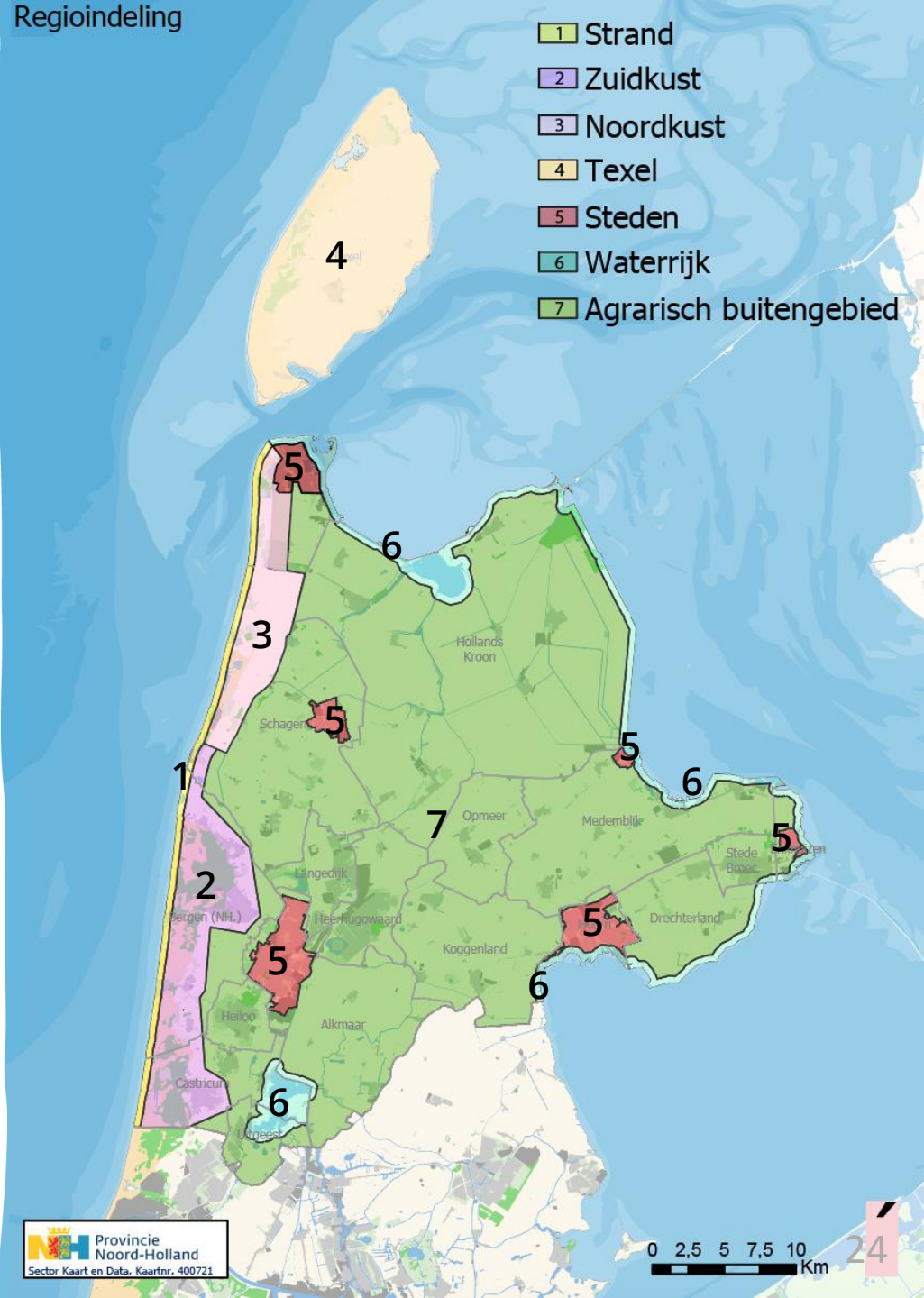
De analyse van 2016 introduceert zeven marktgerichte deelregio's, met eigen bezoekmotieven voor gasten, specifieke (landschappelijke) kernkwaliteiten en aanbodstructuren. Regionaal worden daardoor grote verschillen duidelijk hoe de markt functioneert en hoe die zich ontwikkelt. De marktgerichte deelregio's vormen het inhoudelijke kader voor de onderbouwing van initiatieven en doorontwikkeling van de regio NHN. De marktgerichte deelregio's verdiepen de visie van NHN, zijn richtinggevend en nadrukkelijk niet op de kilometer begrensd.

De zeven marktgerichte deelregio's in NHN zijn:

1. **Strand:** strand tot duintop
2. **Zuidkust:** vanaf de duintop landinwaarts (Castricum t/m Petten)
3. **Noordkust:** vanaf de duintop landinwaarts (Sint Maartenszee t/m Huisduinen)
4. **Texel:** hele eiland
5. **Steden:** Medemblik, Enkhuizen, Hoorn, Schagen, Den Helder en Alkmaar
6. **Waterrijk:** tussen waterlijn en ca. 500 meter landinwaarts. Van Huisduinen tot Schardam (Waddenzee, IJsselmeer en Markermeer). Inclusief randen Amstelmeer, Uitgeestermeer, Alkmaardermeer.
7. **Agrarisch buitengebied:** overig

Hierna worden de marktgerichte deelregio's verder inhoudelijk beschreven.

- 1 Strand
- 2 Zuidkust
- 3 Noordkust
- 4 Texel
- 5 Steden
- 6 Waterrijk
- 7 Agrarisch buitengebied





# Nota verblijfsrecreatie Texel

Voor (de marktregio) Texel is reeds in 2016 de Nota Verblijfsrecreatie vastgesteld. Het beleid op Texel zorgt voor een evenwichtige balans tussen economie en leefbaarheid en biedt voldoende potentie voor een duurzame toekomst. Het Texelse landschap en de Texelse Kernwaarden zijn goed beschermd, evenals de leefbaarheid van de Texelaars. Ondernemers krijgen de ruimte om de verblijfsrecreatie naar een hoger plan te brengen, met de Texel Principes als inspirerende leidraad. Na drie jaar wordt geëvalueerd of het beleid bijgesteld moet worden. De Texelse Maat blijft het uitgangspunt en met die Texelse Maat kan de aantrekkelijkheid en uniciteit van Texel gewaarborgd worden voor toerist én Texelaar. Texel gaat een zonnige toekomst tegemoet.

## Samenvatting

### Algemeen

Het uitgangspunt voor de verblijfsrecreatie is kwaliteit dan wel kwaliteitsverbetering. Belangrijk is dat bestaande terreinen kwalitatief op orde zijn. Noodzakelijk onderhoud en renovatie maken als vanzelfsprekend onderdeel uit van een professionele bedrijfsvoering die is gericht op kwaliteit en goed rentmeesterschap.

Het beleid voor 25%-kwaliteitsuitbreiding, kamperen bij de boer, natuurkampeerterreinen, slapen op het strand/strandhuisjes wordt niet gewijzigd.

Het *uitgangspunt* kwaliteitsverbetering is onderverdeeld in:

- 25% uitbreidingsmogelijkheden bestaande bedrijven
- Conversie, waarbij de accommodatievorm in een andere vorm wordt omgezet
- (Deel)verplaatsing van recreatieve slaapplekken



Voor *kwaliteitsverbetering* van bestaande terreinen geldt:

- 25% uitbreiding conform de regels van het bestemmingsplan, geldt voor heel Texel
- Conversie binnen de bestemming is volgens de geldende bestemmingsplannen al een recht en geldt voor heel Texel
- Conversie tussen bestemmingen is binnen de concentratiegebieden en aangrenzende recreatieve bestemmingen en dorpskernen mogelijk. Natuurkampeerterreinen zijn hiervan uitgesloten
- Kwaliteitsverbetering moet aan de volgende voorwaarden voldoen:
  - Alle gasten van het betreffende bedrijf hebben baat bij de kwaliteitsverbetering
  - Er is een koppeling van fysieke en technische kwaliteit (veiligheid, good housekeeping)
  - Er is sprake van architectonische en welstandelijke kwaliteit
  - Verbetering van de ruimtelijke kwaliteit (kavelruimte, inpassing in het landschap, duurzaamheid)
  - De kwaliteitsverbetering speelt in op de klantbehoefte
  - De omgeving of kernwaarden worden er door versterkt

Verzoeken tot *verplaatsing (met mogelijkheid van conversie)* moeten voldoen aan:

1. Texelse Kernwaarden via het Beeldkwaliteitsplan
2. De motivatie en onderbouwing van de wijze waarop een plan voldoet aan de Texel Principles wordt bij de afweging beoordeeld
3. Compensatie landbouwgronden (indien van toepassing)
4. Verplaatsing geldt voor concentratiegebieden en aangrenzende recreatieve bestemmingen en de dorpskernen; deelverplaatsing geldt voor heel Texel op voorwaarde dat het tot minder verstening leidt Nota Verblijfsrecreatie 2016 17
5. De toekenning van een toeristische functie met recreatieve slaappleatsen mag geen onevenredige afbreuk doen aan de ontwikkelings- en gebruiksmogelijkheden van omringende bedrijven en/of gronden, de milieu- of woonsituatie en natuurwaarden
6. Proportionele kwaliteitsverbetering van alle locaties
7. De verblijfsrecreatieve accommodaties moeten bedrijfsmatig worden geëxploiteerd

Daarnaast biedt het beleid mogelijkheid voor *tijdelijke slaappleatsen*. De verzoeken worden getoetst aan de regels die voor verplaatsing gelden.

De Nota verblijfsrecreatie Texel kunt u inzien via de volgende link te gebruiken: <https://www.texel.nl/mozard/document/docnr/2506862> .



STRAND



ZUIDKUST



NOORDKUST



STEDEN



WATERRIJK



AGRARISCH BUITENGEBIED



## STRAND

- **Beleefbare stranden met pure natuurwaarden**
- Verblijfsrecreatie op de stranden is schaars en kent een lage bebouwingsdichtheid
- Er wordt ingezet op kwaliteitsverbetering en diversiteit door productcombinaties

## ZUIDKUST

- **Hét zomerverblijf van de noordelijke Randstad**
- Verblijfsrecreatie past bij het DNA: bescheiden luxe, hoogwaardig en natuurlijk
- Groei verblijfsrecreatie door kwaliteitsverbetering van bestaande locaties
- Zeer hoge lat voor nieuwe ontwikkelingen

## NOORDKUST

- **Gezellige kustregio voor families**
- Nu: monotoon
- Straks: slapen en spelen in nieuwe kustnatuur
- Nieuwe verblijfsinitiatieven integreren met nieuwe kustnatuur

## STEDEN

- **Short-stay bestemming voor (inter)nationale stedentrip**
- Nieuwe hotelconcepten versterken de kwaliteit van de stad (nieuw en herontwikkeling)
- Steden gaan elkaar meer versterken

## WATERRIJK

- **Adrenaline, stilte en weidsheid in ingenieus waterlandschap**
- IJsselmeer, Markermeer en Waddenkust: innovatie door waterfront mixconcepten: wonen, verblijfsrecreatie, dagrecreatie en waterrecreatie/-sport
- Binnenwater: verblijfsrecreatie her-ontwikkelen gericht op waterbeleving

## AGRARISCH BUITENGEBIED

- **Ontspannen in mijn gastvrije huiskamer**
- Kwaliteitsverbetering bestaand aanbod gericht op langverblijf of plattelandsbeleving
- Eén park, één plan

## 3.2. Strand<sup>1</sup>



### **Bestaansrecht verblijfsrecreatie: beleefbare stranden voor gasten én bewoners**

Beleefbare strand- en duingebieden hebben een universele aantrekkingskracht op mensen. Het strand<sup>6</sup> en de zee hebben een hoge belevingswaarde en zijn dé trekpleister voor gasten om in de kustregio in NHN te komen recreëren en om er te wonen. Het is de ontmoetingsplek voor de lokale bevolking. De stranden zijn per locatie in NHN heel verschillend. Zowel de bijzondere natuurlijke landschappelijke waarden, alsook de sterke economische waarde van de kust zijn van lokaal, regionaal en nationaal belang.

*De marktgerichte deelregio Strand staat sterk in verbinding met de deelregio's Zuidkust en Noordkust.*



### **Liggen wakker van...**

Vanwege de grote aantrekkelijkheid van de kust is sprake van een continue spanning tussen de vraag naar en ontwikkeling van recreatieve bebouwing en de unieke en beschermde natuur. We liggen wakker van een (dreigend) gebrek aan synergie tussen beide elementen. Daarom is het Toekomstperspectief Kust opgesteld en ondertekenen de kustgemeenten van NHN het Kustpact. Met het huidige intensieve verblijfsrecreatieproduct op de stranden wordt niet tegemoet gekomen aan de behoefte van gasten aan 'alleen' op het weidse strand verblijven en de belofte van aanbieders van exclusiviteit en schaarste. De strandwoningen staan dicht bij elkaar.

<sup>1</sup> In het Kustpact zijn vier contouren onderscheiden: 1) Strand, 2) Duinen, 3) Achterland en 4) Kernen. In deze verblijfsrecreatievisie heeft de marktregio Strand betrekking op het strand tot de duintop.





### Streefbeeld 2030: stranden met pure natuurwaarden

Verblijfsrecreatie is op de beleefbare stranden van NHN schaars en kent een lage bebouwingsdichtheid. Ieder strand heeft een eigen identiteit. Samen vormen ze Holland op zijn best: puur, eigzinnig, assertief en recht door zee. Om deze pure natuurwaarden te behouden en te versterken werken natuurorganisaties en recreatieondernemers effectief samen. Verblijfsrecreatie op de stranden trekt mensen aan die voor exclusief strandverblijf willen betalen. Ze zijn natuurbewust, individualistisch en zelf-activerend (hebben geen entertainment nodig).



### Doel 2030:

- Strand van NHN zijn op een bijzondere manier beleefbaar, door mensen zo dicht mogelijk in contact te brengen met de natuur. Schaarse verblijfsrecreatie speelt hierin een bescheiden rol.
- Natuurdoelen worden gerealiseerd en verblijfs-gasten worden daarover geïnformeerd zodat ze zich bewust zijn van de kwetsbaarheid van de unieke en beschermde natuur.

### Strategie: kwalitatief, schaars en divers

- Vergroot kwaliteit van bestaand aanbod: De huidige aantallen verblijfsrecreatie-eenheden worden gekoesterd en lagere densiteit (bebouwingsdichtheid), vernieuwing en kwaliteit wordt gestimuleerd. Indien mogelijk betekent dit dat het totale oppervlakte bestemd voor verblijfsrecreatie enigszins toeneemt (vanwege extensivering).
- Gebiedsontwikkeling Petten: Op het nieuwe strand van Petten wordt een verblijfsrecreatie-programma gerealiseerd bestaande uit onder meer strandpaviljoens en strandslaaphuisjes.
- Diversiteit door product-markt-combinaties: Ieder strand heeft zijn eigen identiteit. Deze strandidentiteiten worden versterkt. Door het bieden van mogelijkheden voor een combinatie van horeca met innovatieve en uiterst kleinschalige verblijfsrecreatie binnen bestaande vergunde ruimte van horeca-strandlocaties. Dit zorgt voor meer diversiteit in het aanbod en een toenemende productiviteit per vierkante meter.



## 3.3. Zuidkust



### **Bestaansrecht verblijfsrecreatie: Aanvulling voor de regionale economie en leefbaarheid in de kustkernen**

Verblijfsrecreatie vormt een welkome economische aanvulling op de leefbaarheid in de zuidelijke kustkernen in NHN. De marktgerichte deelregio Zuidkust vormt 'het bescheiden luxe, hoogwaardige en natuurlijke zomerverblijf van de noordvleugel van de Randstad'. De grootste aanbodcapaciteit ligt bij bungalows en (mini)campings. Kenmerkend zijn de:

- Campings in Bakkum en Castricum in het Noord-Hollands Duinreservaat;
- Vele 'boetjes' (zomerhuisjes op eigen terrein).

De omgevingskwaliteit is mede door het unieke duingebied erg hoog. De marktgerichte deelregio vervult vooral de behoefte van een *strand- en duinvakantie én een stedentrip aan de Hollandse zee* voor de kort-verblijvende vakantieganger.

*De marktgerichte regio Zuidkust staat sterk in verbinding met de deelregio's Strand en de stad Alkmaar.*



### **Liggen wakker van...**

De deelregio Zuidkust lijdt aan de wet van de remmende voorsprong; toeristische gasten lijken vanzelf te komen, omdat de deelregio een ongekend verblijfsrecreatief potentieel heeft. Hierdoor neemt de focus op de aanbodkwaliteit en vernieuwing van verblijfsrecreatie af. Het versnipperde eigendom van opvallend veel kleine verblijfsparken compliceert herontwikkeling en kwaliteitsverbetering.



### **Streefbeeld 2030: De Zuidkust is hét zomerverblijf van de noordelijke Randstad**

De Zuidkust vervult in 2030 hét optimale samengestelde toeristische product van NHN en de diverse partijen weten elkaar hierin te vinden en werken goed samen. De omgevingskwaliteit van de Zuidkust is uitzonderlijk hoog met polders, lommerrijke en beschutte bos- en duinoases met daarachter de zee en inspirerende kernen die van oudsher een hoge reputatie hebben voor verblijfsgasten. Het is een jaarrond verblijfsregio bij uitstek. De deelregio vormt hét zomerverblijf van de noordelijke Randstad: natuurlijk genieten in bescheiden (introverte) luxe. Dit trekt nationale en internationale verblijfsgasten; ook in de zakelijke markt. De kwaliteit van het bestaande verblijfsproduct is vergroot door de focus op herontwikkeling van bestaande terreinen. De Zuidkust van NHN functioneert als een merk op zich.



### **Doel 2030: Forse groei verblijfsrecreatiebestedingen door kwaliteitsverbetering**

- De verblijfsrecreatiebestedingen zijn in 2030 toegenomen van €133 miljoen tot €160 miljoen;
- Meer dan de helft van het aanbodsegment 'toppers van toen' is in 2030 herontwikkeld;
- Verbetering van bezetting van bestaande verblijfsrecreatie door focus op 20% meer internationale gasten.





## Strategie: verblijfsrecreatie als sterke schakel in het optimale toeristische product.

- Herontwikkelen vanuit een gezonde aanbodmix: In deze deelregio zijn momenteel relatief veel 'toppers van toen' gevestigd. Hiermee wordt verwezen naar verblijfsrecreatiebedrijven met voldoende perspectief vanwege de omvang en aantrekkelijke locatie, maar met te weinig kwaliteit. Nieuwe initiatieven worden bij voorkeur op bestaande bebouwde locaties gerealiseerd (bijv. bestaande verblijfsrecreatielocaties, maar ook historisch, maatschappelijk of religieus erfgoed). Herverkaveling is hierbij een optie; bijvoorbeeld twee campings die verdwijnen en één nieuw vakantiepark verschijnt op een nieuwe locatie.
- Accommodatiemix passend bij het landschap en het DNA. Er wordt gestreefd naar een mix van accommodaties die past bij de schaal en kenmerken van het landschap. Hiermee kan nu en in de toekomst tegemoet gekomen worden aan de verschillende behoeften en markten: van stedelingen op zoek naar hun eigen stek in de vorm van een jaarplaats of (bestaande) tweede woning tot (internationale) gasten op stedentrip (3-4\* hotels), zakelijke gasten of overig kortverblijf. Hoogwaardig, natuurlijk en bescheiden luxe zijn de verbindende factoren tussen de diverse accommodatievormen. De kustkernen hebben een gedifferentieerd DNA. Verblijfsrecreatie benut deze differentiatie in haar concepten. Zo hebben Bergen, Schoorl, Castricum en Groet bijvoorbeeld potentie in het exclusieve segment met bijpassende leefstijlen. En de Egmondse zullen hun middenpositie nog verder versterken.
- Kansen benutten gebied Hondsbossche Zeewering en Petten: De door het project 'Kust op Kracht' getransformeerde metershoge dijk tot strandduingebied van de Hondsbossche Zeewering biedt ruimte voor nieuwe kleinschalige verblijfsinitiatieven direct achter het duingebied voor nieuwe verblijfsconcepten zoals innovatieve groepsverblijven: robuust, ruig en stoer zijn hier conceptmatige suggesties voor.

## Randvoorwaarden op orde

Bestemmingsmanagement: Er is een integrale benadering nodig om van deze deelregio een verblijfsbestemming met internationale allure te maken voor (toeristisch-recreatieve en zakelijke) verblijfs gasten die de stad bezoeken, maar comfortabel in de kustregio willen verblijven. Opgaven zijn met name de bereikbaarheid vanuit Amsterdam, de mobiliteit, het voorzieningenniveau en de mate waarin toeristische aanbieders (in de brede zin) zijn georganiseerd.





## 3.4. Noordkust



### **Bestaansrecht verblijfsrecreatie: bijdrage aan een levendige kustregio voor 3-generatie families**

Het bestaansrecht van de verblijfsrecreatie in de Noordkust is vooral economisch van aard. De sector zorgt nu en ook in de toekomst voor nieuwe werkgelegenheid en versterkt daarmee de economische basis in de noordelijke kustkernen in NHN. De aantrekkingskracht van de Noordkust is de gemakkelijk bereikbare kust en een aantrekkelijke prijs-kwaliteit verhouding voor met name families. Zonder verblijfsrecreatie is er een beperkte economische basis en leefbaarheid in de noordelijke kustkernen in NHN. Dit hangt nauw samen met de demografische ontwikkelingen in de Noordkust.

*De marktgerichte deelregio Noordkust staat sterk in verbinding met de deelregio Strand en de steden Den Helder en Schagen.*



### **Liggen wakker van...**

De planvoorraad beslaat ruim een derde van het huidige verblijfsaanbod. Het samengestelde product wordt niet versterkt door deze ontwikkelingen. Het overgrote deel van de planvoorraad betreft namelijk *meer van hetzelfde* waarbij de focus ligt op efficiency-gedreven verkaveling boven ruimtelijke integratie en -kwaliteit. Bovendien is de toeristisch-recreatieve omgevingskwaliteit met o.a. smalle kuststroken, de relatief lage belevingswaarde van het directe achterland en de beperkte organisatiegraad niet concurrerend met andere kustregio's in Nederland.





### Streefbeeld 2030: slapen en spelen in nieuwe kustnatuur

De deelregio Noordkust vormt in 2030 een beleefbaar en oorspronkelijk kustlandschap waarvan de afwisseling is hersteld. De eilandestructuur is op enkele sleutelplekken teruggebracht met een beleefbaar nollenlandschap, kwelwater, duingebieden, afgewisseld met polders en cultureel erfgoed (zoals gemalen, molens en bestaande boerderijen). Dit betreft het summum van toeristische innovatie. Er wordt aangesloten bij de cultuurhistorische omgevingswaarde. Op deze locaties is een nieuw landschap met nieuwe natuur tot stand gekomen door verschillende partijen die aan hetzelfde doel werken (juridisch en financieel). Deze locaties vormen voor een belangrijk deel 'speelnatuur' voor mensen (inwoners en verblijfs gasten) die bezig zijn met bijvoorbeeld recreatief sporten, gezondheid en ravotten en verblijfsrecreatie. Hierdoor raakt de deelregio nog aantrekkelijker voor verblijfs gasten: gezinnen en families. Bestaande en nieuwe verblijfsrecreatie raken vervlochten met deze beleefbare kustnatuur. Verblijfsrecreatie met een lage bebouwingsdichtheid raakt zodoende in nieuwe balans met de directe verblijfsomgeving. Nieuwe Verblijfsrecreatie is vooral gericht op de familiemarkt: gastvrij, gericht op ontspanning, thuisgevoel en eenvoud.



### Doel: Verbetering van ruimtelijke verblijfskwaliteit. Focus op herontwikkeling van bestaand verblijfsaanbod. Nieuw verblijfsaanbod kan leiden tot investeringsimpuls in openbare ruimte

- Binnen 10 jaar zijn enkele gebieden van de Noordkust doorontwikkeld tot een aantrekkelijk en beleefbaar (kust)landschap, waardoor de deelregio als verblijfsrecreatie-bestemming extra inhoud heeft gekregen (naast strandbeleving).
- De helft van het aanbodsegment 'Toppers van toen' is herontwikkeld.
- Alle nieuwe aanbod, herontwikkelingen en uitbreidingen versterken in ruimtelijke zin het (kust)landschap. Ze geven op een vernieuwende wijze inhoud aan de kenmerken: ontspanning, eenvoud en 'thuisgevoel'.
- Daardoor zijn de verblijfsbestedingen in de deelregio toegenomen van €72 miljoen in 2016 naar €100 miljoen in 2030.





## Strategie: productontwikkeling door verblijfsrecreatie met een oorspronkelijk en beleefbaar (kust)landschap te realiseren voor bestaande verblijfsmarkten

Omgeving en accommodaties in nieuwe balans: Om de verblijfsrecreatie de komende jaren te laten groeien krijgt de kwaliteit en belevingswaarde van de verblijfsomgeving een impuls. Er zijn meerdere manieren om de verbetering van de omgevingskwaliteit/toevoeging speelnatuur te realiseren in combinatie met (her)ontwikkeling van verblijfsrecreatie. In de praktijk zal blijken welke strategie de meest geschikte is:

- **Gebiedsontwikkeling op enkele sleutelplekken.** Dit is de meest ambitieuze variant. Meerdere doelen worden in een integrale gebiedsontwikkeling aan elkaar verbonden. Zoals natuurontwikkeling, kustveiligheid, infra, herverkaveling agrarische gronden en kwaliteitsimpuls verblijfsrecreatie. De zeegaten (Zijpe, Heerendiep) of Den-Helder aan Zee zouden bijvoorbeeld als gebiedsconcept ontwikkeld kunnen worden. (Her) te ontwikkelen verblijfsrecreatie initiatieven spelen in op en integreren in zo'n gebiedsconcept. Er zijn drie randvoorwaarden voor een gebiedsontwikkeling: draagvlak, middelen (sluitende grondexploitatie) en capaciteit. Is één van deze drie voorwaarden niet/onvoldoende aanwezig, dan is er een alternatieve strategie mogelijk;
- **Plus-Strategie:** als alternatief voor een integrale gebiedsontwikkeling wordt gedacht aan een strategie waarbij belangen worden mee-gekoppeld. 'We' (ondernemers, ontwikkelaars, belangenorganisaties, gemeenten, waterschappen, provincie en Rijk) zetten ons maximaal in om per verblijfsinitiatief een landschappelijke *belevingsplus* te creëren. Zo raakt nieuwe verblijfsrecreatie meer geïntegreerd in de directe omgeving. Een grof landschappelijk schetsontwerp (marktregio-schets) kan daarbij als leidraad volstaan. Veel ingrediënten hiervan bestaan al: Provinciale leidraad landschap, Duinzoomvisie, Sint Maartenszee visie etc.
- **Ondertussen voorsorteren:**
  - **Harde planvoorraad:** deze initiatieven moeten doorgang vinden volgens planbeschrijving;
  - **Zachte planvoorraad en nieuwe initiatieven:** zachte plannen worden herijkt. Nieuwe initiatieven moeten leiden tot versterking van beleefbare omgevingskwaliteit zoals (speel)natuur, een relatief lage bebouwingsdichtheid hebben en passen bij het DNA: gastvrij, gericht op ontspanning, eenvoud en herkenbare van thuis.

### Randvoorwaarden op orde

*Mee-investerende overheid:* De overheid (gemeente, provincie én Rijk) en natuurorganisaties gaan mee-investeren in het toeristisch-recreatieve totaalproduct door op een aantal sleutellocaties oorspronkelijke robuuste, beleefbare natuur te ontwikkelen samen met partners die daarin vernieuwende verblijfsrecreatieontwikkelingen realiseren, gericht op bestaande markten: families die het herkenbare waarderen en die er graag in de directe verblijfsomgeving op uit trekken.



## 3.5. Steden



### **Bestaansrecht verblijfsrecreatie: impuls voor het woon- en vestigingsklimaat van de steden**

De verblijfsrecreatie (voornamelijk hotels) geeft een impuls aan het woon- en vestigingsklimaat van de steden. De recreatieve én zakelijke gasten hebben een economisch stuwende werking en versterken de levendigheid. Daarmee levert de sector een bijdrage aan de verdere revitalisering van de steden. De steden van NHN vormen een aantrekkelijk stedelijk uitloopgebied van Amsterdam. Individueel zijn de steden authentieke cultuurhistorische dagdeelbestemmingen.

*De steden in deze deelregio staan afzonderlijk sterk in verbinding met andere deelregio's:*

- *Medemblik, Enkhuizen en Hoorn: Agrarisch buitengebied en Waterrijk;*
- *Alkmaar: Zuidkust en Waterrijk;*
- *Schagen en Den Helder: Noordkust en Waterrijk.*

### **Liggen wakker van...**

Kansen in de hotelsector blijven nog onbenut; nieuwe hotelontwikkelingen komen niet snel genoeg van de grond en investeringen bij bestaande accommodaties blijven veelal achter. De omgevingskwaliteiten en organisatiegraad in diverse steden zijn nog onvoldoende ontwikkeld. De karakteristieke panden en een rijke historie kunnen nog beter benut worden door hotels. De ligging van Alkmaar ten opzichte van Amsterdam kan nog beter benut worden vanwege de toeristische druk op de hoofdstad. Daarnaast speelt particuliere woningverhuur (AirBnB) een steeds grotere rol. Dit wordt, mede door de achterblijvende hoteldynamiek, als bedreigend ervaren door de hotelsector.





## Streefbeeld 2030: Short-stay bestemming voor de (inter)nationale stedentrip

De steden hebben cultuurhistorisch interessante Hollandse centra met boeiende verhalen. Door productontwikkeling maakt verblijfsrecreatie gebruik van de oorspronkelijke (historische) kenmerken van de steden. Daardoor zijn de karakteristieken van de steden meer dan voorheen herkenbaar geworden voor gasten. Uitstekende logiesconcepten, zoals boetiekhotelletjes, benutten de verhalen en (leegstaand) historisch vastgoed. Daarnaast werken de diverse stakeholders betrokken bij de vrijetijdseconomie goed samen om de beleving en bekendheid van de steden te versterken.

- *Alkmaar, Hoorn, Enkhuizen en Medemblik* zijn de oorspronkelijke handels- en VOC-steden die heel kenmerkend zijn voor Nederland en met elk hun eigen karakteristieken. Kaas, Zuiderzee historie en Zuiderzee werken, deltatechnologie, VOC-handel en de zaadverdeling zijn hierbij belangrijke pijlers waarvan verblijfsrecreatie gebruik maakt in de productontwikkeling. Daarnaast vervult Alkmaar als grootste stad van NHN en door de ligging nabij Amsterdam een overloopfunctie vanuit de hoofdstad. De stad Medemblik is het internationale wedstrijd- en trainingscentrum voor de (top-)zeilsport.
- *Schagen* is een historische florerende stad met agrarische roots. De kern dankt zijn stadsrechten aan het drijven van handel. Tegenwoordig heeft Schagen een regionale spilfunctie met sterke weekmarkt, een aantrekkelijk horeca- en winkelaanbod. De stad ligt nabij de kust. Verblijfsrecreatie maakt van deze kenmerken gebruik in de productontwikkeling.
- *Den Helder* heeft een rijke 20-eeuwse militaire en maritieme geschiedenis. Daarnaast functioneert de stad als aantrekkelijke toegang tot Texel. Het imago is verbeterd: de stad staat bekend als een stoere havenstad waar het prettig verblijven is.

Zo versterkt verblijfsrecreatie het afzonderlijke DNA van iedere stad. De sector zet in op toeristische en zakelijke gasten met een bovenmodaal bestedingspatroon afkomstig uit Nederland, Duitsland, België, Frankrijk en in mindere mate Engeland. De steden zijn geen dagdeelbestemming meer maar vormen gezamenlijk een short-stay bestemming.

## Doel: meer overnachtingen

15% meer overnachtingen in 2030 ten opzichte van 2018 (nulmeting), door:

- Herontwikkeling van de 'toppers van toen';
- Nieuwe aanbodtoevoegingen.





### Strategie: compleet aanbod voor de (inter)nationale stedentrip

- Kwaliteitsverbetering bestaande verblijfsrecreatie: Ondanks het feit dat circa 75% van de hotels anno 2016 een (zeer) goede beoordeling ( $\geq 8$ ) krijgt, is het cruciaal dat hotels continu bezig blijven met productontwikkeling. Dat kan door de verbinding te leggen met de kenmerken en historie van de verblijfsomgeving of het pand. Denk aan een koopmanshuis, Beemsterhotel en een zeilmakerijhotel. Maar denk ook aan bijzonder inspirerende B&B's en kwalitatief goed uitgevoerde camperplekken. Primair is hier een rol weggelegd voor ondernemers.
- Nieuwe aanbodtoevoegingen. Ook nieuw aanbod kan van bovenstaande strategie gebruikmaken. Er liggen volop kansen in leegstaand historisch vastgoed, de zakelijke markt en langs hoofdroutes. Gerichte acquisitie door het Ontwikkelingsbedrijf kan leiden tot een groei-impuls.

### Randvoorwaarden op orde

- Vergroten organisatievermogen in de steden leidt tot meer overnachtingen. Het toeristisch product kan door een sterke organisatiegraad van de vrijetijdssector in de steden worden versterkt. Bijvoorbeeld door in te zetten op avondentertainment (zoals son et lumière en openluchttheater). Op deze manier wordt het stadsbezoek ook in de avonden interessanter. In diverse steden wordt hier al hard aan gewerkt. Daarnaast kan gezamenlijk gewerkt worden aan de vergroting van de stadsbeleving en een gezamenlijk gedragen marketingstrategie. Dit dient in samenhang met de regionale marketingorganisatie Holland boven Amsterdam te gebeuren. In de marketingstrategie verdient de verbinding tussen de steden onderling én de verbinding met de internationale gast extra aandacht.
- Toeristische basis in de steden verder op orde brengen: Hierbij gaat het onder andere om een leegstands aanpak, voldoende nichewinkels, aantrekkelijke openbare ruimte met fraai straatmeubilair, plantenbakken et cetera.



## 3.6. Waterrijk



### Bestaansrecht verblijfsrecreatie: levendigheid aan en op het water

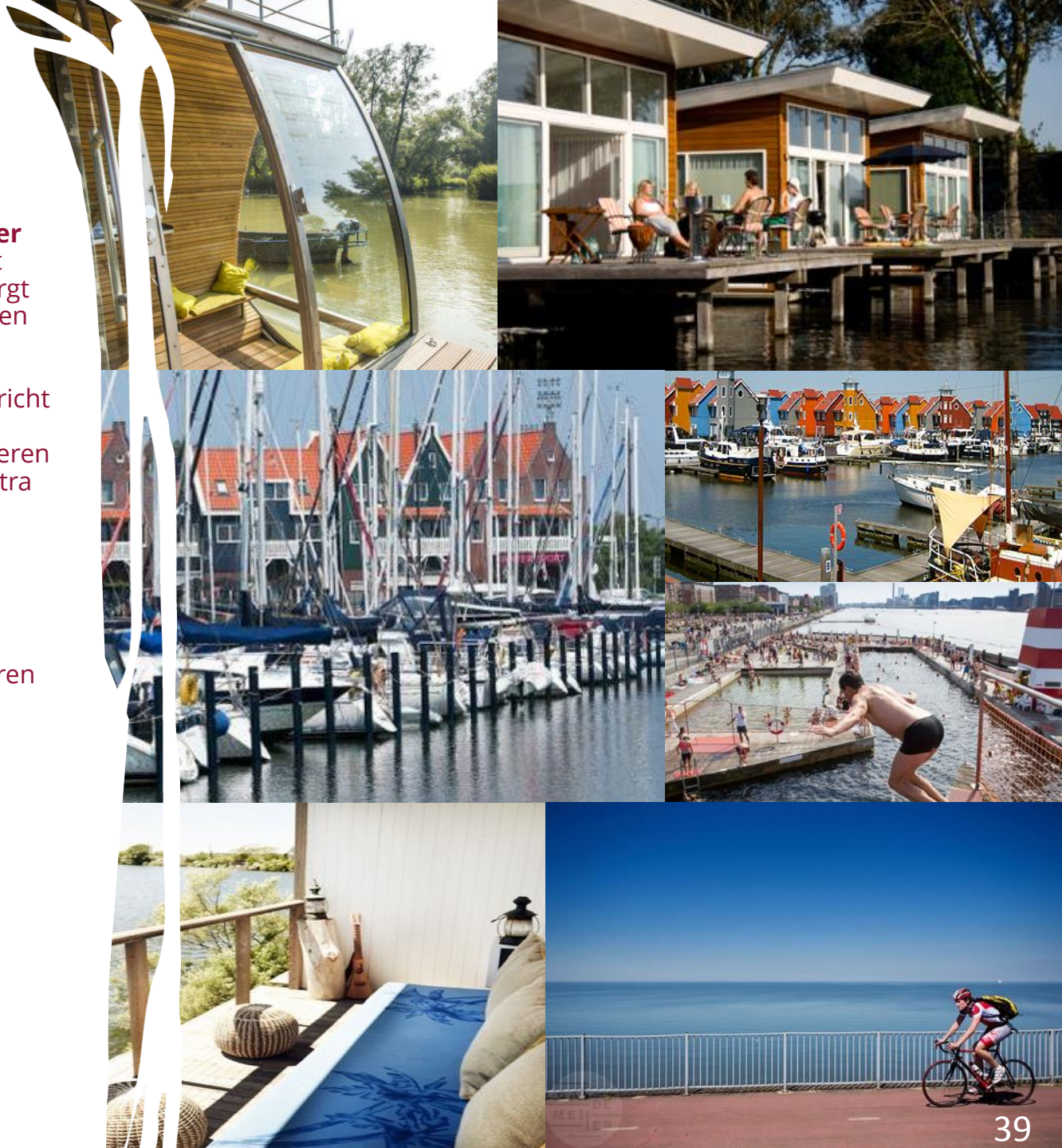
De bestaansreden van verblijfsrecreatie en de watersport rondom het IJsselmeer, Markermeer en de Waddenkust is voornamelijk dat het zorgt voor extra levendigheid en belevingswaarde op en rondom het water en de aanliggende stad.

De bestaansreden van verblijfsrecreatie in en nabij de binnenmeren (Amstelmeer, Uitgeestermeer en Alkmaardermeer) is voornamelijk gericht op een maatschappelijke behoefte aan langverblijf in een waterrijke omgeving. Het netwerk van bevaarbare watergangen verbinden de meren van het IJsselmeergebied met de binnenmeren en zorgen voor een extra waterbeleving.

*De marktgerichte deelregio Waterrijk staat sterk in verbinding met de deelregio's Agrarisch buitengebied en de steden.*

### Liggen wakker van...

De bezetting van ligplaatsen neemt af, doordat het aantal booteigenaren structureel daalt. Daarom is de watersport zichzelf opnieuw aan het uitvinden. Door de krimpende markt is een omschakeling nodig naar andere (onontdekte) concepten. Ook de land-gerelateerde verblijfsrecreatie stagneert. Deels is sprake van oneigenlijk gebruik en dalende bedrijfsresultaten. De ontwikkeldynamiek is daarom laag.





### Streefbeeld 2030: Adrenaline, stilte en weidsheid in ingenieus waterlandschap

Het bevaarbare en windrijke *IJsselmeer, Markermeer en de Waddenzee* zijn dé grote toeristische trekker voor de marktregio Waterrijk en hebben internationale allure. Mede door de diverse internationale watersportevenementen die worden georganiseerd. De kustlijn van het IJsselmeergebied is als durfsportlocatie door-ontwikkeld.

Aan de waterfronten zijn frisse, sportieve sferen in moderne 21<sup>e</sup> eeuw ontstaan. Verblijfsrecreatie, wonen, dagrecreatie en waterrecreatie/-(durf)sport vermengen. Naast de huidige doelgroepen trekken deze concepten vooral stedelijk georiënteerde professionals (bijvoorbeeld werken in Amsterdam) aan. Deze mensen wonen in de havens en gaan 's avonds nog even het water op met de zeilboot of sloep of joggen langs de dijk. Tevens trekt het sportvissers en recreanten met vrije beroepen aan die graag in de nabijheid van groot water zijn en die een aantal keer per jaar het water opgaan met een zeilboot of sloep. Dat kan met een eigen boot, huurboot of boot van iemand anders. Zij waarderen de stilte en weidsheid van het ingenieuze (water)landschap.

Het *binnenwater* (Uitgeestermeer, Alkmaardermeer en Amstelmeer) is vooral gericht op dagrecreatie en langverblijf met waterbeleving. Er zijn enkele vernieuwende accommodaties die direct aan het water liggen en beschikken over eigen ligplaatsen. De mogelijkheden van rondvaren op het binnenwater tussen Waterrijk en het achterland is verbeterd, door oude structuren en unieke (historische) kenmerken (water- en polderstructuur, linies, erfgoed, molens, afsluitdijk etc.) te benutten en door het sloepenennetwerk te optimaliseren. Daardoor is de vaarbeleving enorm toegenomen.



### Doel: NHN als dé Europese waterrecreatie en -sportbestemming

- Het IJsselmeer, Markermeer en Waddenzee behoren tot de top van Europese watersport- en recreatiebestemmingen door het creëren van levendige waterfronten met woon- en recreatieconcepten.
- De helft van de bedrijven in de huidige aanbodclusters 'toppers van toen' en 'vergane glorie' is in 2030 herontwikkeld tot nieuwe geïntegreerde woon-, werk- en recreatieconcepten. Daardoor wordt watersport uit zijn neerwaartse spiraal gehaald.
- Enkele kleinschalige campingterreinen bieden vernieuwende accommodaties direct aan of in het water.







### Strategie: nieuwe product-markt-combinaties gericht op waterbeleving

- Innovatiestrategie (IJsselmeer en Markermeer): De huidige jachthavenmarkt herstelt zich de komende 10 jaar niet automatisch. Daarom is het de ambitie om enkele bestaande jachthavens en vakantieparken door te ontwikkelen tot krachtige waterfront woon-, werk- en waterrecreatiegebieden. Zo ontstaat jaarrond gebruik en dynamiek. Dit werkt wervend naar nieuwe bewoners, professionals en recreanten. Het is belangrijk om niet te versnipperd met deze initiatieven om te gaan, maar om het in enkele krachtige clusters door te ontwikkelen. Hierbij kan aangesloten worden bij initiatieven uit de sector zelf.
- Organisatiestrategie (binnenwateren): Maak samen met relevante partijen (ondernemers, natuurorganisaties, Waterschap, erfgoedorganisaties, RECRON en HISWA, etc.), een recreatief masterplan. Formuleer daarin een uitvoeringsprogramma om kernproblemen aan te pakken. De bevaarbaarheid van de meren en het vaarnetwerk dienen hier onderdeel van te zijn. Verblijfsrecreatie krijgt hierin een paragraaf waarbij de essentie is dat ondernemers investeren in onderscheidende waterbelevingsconcepten.

### Randvoorwaarden op orde

- Verblijfsrecreatie zal zich verder moeten ontwikkelen in combinatie met de omgeving en organisatie. Denk aan dagrecreatief aanbod als zandstrandjes, pleisterplaatsen, watersport en watergebonden activiteiten, bankjes en vissteigers langs de IJsselmeerkust. Hiermee wordt de beleving van het water vergroot.
- Om het streefbeeld 2030 te realiseren is een optimale samenwerking tussen de (deel)regio's en Rijkswaterstaat noodzakelijk.



## 3.7. Agrarisch buitengebied



**Bestaansrecht verblijfsrecreatie: verblijfsrecreatie is vaak ontstaan vanuit agrarische nevenactiviteiten. In haar huidige omvang zorgt de sector voor een economische, leefbaarheids- en belevingsimpuls in het agrarisch buitengebied.**

Het bestaansrecht van de verblijfsrecreatiesector in het agrarisch buitengebied is met name de levendigheid die de sector op het platteland brengt. Het agrarisch buitengebied voorziet vooral in drie verblijfsrecreatiebehoeften:

1. Jaarplaatsen, tweede woningen en vaste ligplaatsen (zie bijlage 1 voor definities) voor mensen die buitenaf een eigen stek willen. Het bestaansrecht van dit langverblijf in het agrarisch buitengebied is met name maatschappelijk van aard. Jaarplaatsen en tweede woningen vervullen een belangrijke maatschappelijke behoefte aan vrijheid, sociale cohesie en ruimte;
2. Plattelandstoerisme zoals B&B's en minicampings, gericht op short stay: gebruikmaken van de vele lange afstand wandel- of fietsroutes;
3. Efficiënte hotels aan hoofdwegen, vooral gericht op de zakelijke markt.

*De marktgerichte deelregio Agrarisch buitengebied staat sterk in verbinding met alle deelregio's.*



### **Liggen wakker van...**

Bijna 80% van de verblijfsrecreatieve locaties in het agrarisch buitengebied is perspectiefarm. De zorg is dat het segment 'vergane glorie' afglijdt naar sociale problematiek waarbij het totale verblijfsrecreatieprofiel van de deelregio agrarisch buitengebied verbleekt. De parken in de categorie sociale problematiek verrommelen en er is vaak geen grip meer op de situatie bij de beheerder/ondernemer én overheid. Deze parken richten zich op andere (niet-recreatieve) doelgroepen, zoals permanente bewoning. Daarnaast zien diverse verblijfsrecreatie-aanbieders huisvesting van arbeidsmigranten als een zakelijke kans. Tegelijk is er in deze deelregio een planvoorraad (van vooral chalets/stacaravans en bungalows) van 13% van het huidige aanbod. Daarnaast speelt in het agrarisch buitengebied het vraagstuk rondom vrijkomende agrarische bebouwing (VAB's) met de leefbaarheidsproblemen en het erfgoedverlies die dit kan opleveren. Oplossingen worden regelmatig in verblijfsrecreatie gezocht.





### Streefbeeld 2030: Ontspannen in mijn gastvrije huiskamer

Het streefbeeld voor de verblijfsrecreatie in het agrarisch buitengebied is drieledig:

1. Verblijfsrecreatie is de gastvrije huiskamer van NHN: verbonden met gastvrije terrasjes, toegankelijke boerenschuren met bollenverkoop, streekproducten, cultureel of agrarisch erfgoed en/of theetuinen. Hiermee draagt de verblijfsrecreatie bij aan de levendigheid op het platteland. Bezoekers komen hier om te ontspannen en even weg te zijn van de alledaagse prikkels. Kleinschalige accommodaties, waar mogelijk in karakteristieke historische panden, versterken dit gastvrije karakter en dragen bij aan het behoud van cultureel erfgoed.
2. Een gemakkelijk bereikbare plek om regelmatig te ontspannen op een gezellige en vertrouwde stek. Jaarplaatsen en tweede woningen vervullen een belangrijke maatschappelijke behoefte aan vrijheid, sociale cohesie en letterlijke ruimte.
3. Verblijfsrecreatie functioneert zoals het bedoeld is. Bestaande parken die ruimtelijke kwaliteit aantasten en het contact met de verblijfsmarkt zijn kwijtgeraakt zijn veranderd van functie. Gezien de krimpende markt in deze deelregio zijn er in principe geen nieuwe grootschalige initiatieven ontwikkeld. Er is alleen ruimte geboden aan innovatieve initiatieven gericht op nieuwe toeristisch-recreatieve doelgroepen en noodzakelijke uitbreidingen ten behoud en/of versterking van vitale bedrijven.



### Doel: Een gastvrij en levendig platteland

- De aantallen vitale verblijfsrecreatiebedrijven zijn in 2030 behouden gebleven door in te zetten op gastvrij ondernemerschap.
- De helft van de aanbodsegmenten 'vergane glorie' en 'sociale problematiek' is door de één park, één plan aanpak met bijbehorende instrumenten herbestemd, in kwaliteit verbeterd of er is succesvol handhavend opgetreden.
- Vraag en aanbod zijn in balans.





### Strategie: versterken wat goed is en opruimen wat slecht is

- Verbeteren van bestaand aanbod: Vitaal aanbod dat in niches actief is en/of een uitgekiend recreatieconcept heeft wordt gefaciliteerd in de door-ontwikkeling. Dat kan de overheid bijvoorbeeld doen door te faciliteren in uitbreidingsruimte en door het verfraaien van de publieke verblijfsomgeving. Deze bedrijven worden uitgedaagd om te excelleren en gastvrij te zijn.
- Één park, één plan: Keuzes worden gemaakt in de aanbodsegmenten 'vergane glorie' en 'sociale problematiek' (voornamelijk campings en bungalowparken). Vier hoofdkeuzes zijn:
  1. Consolideren van de 'vergane glorie' verblijfsparken; deze parken krijgen geen uitbreidingsmogelijkheden;
  2. Kwaliteitsverbetering stimuleren én handhaven op oneigenlijk gebruik (zoals huisvesting en wonen) zodat het park weer naar behoren verblijfsrecreatief functioneert;
  3. Uitvoeren van een sociale- en veiligheidsaanpak gericht op parken waar kwetsbare groepen mensen gehuisvest worden;
  4. Niet-vitaal aanbod indien haalbaar transformeren naar andere functies zoals natuur, wonen en huisvesting van arbeidsmigranten. Daarmee krijgt dit aanbod nieuwe waarde.
- Nieuwe verblijfsinitiatieven: de deelregio Agrarisch Buitengebied houdt de planvoorraad kritisch tegen het licht en is terughoudend ten aanzien van nieuwe initiatieven en uitbreidingen. Aanvullend op het regionale ontwikkelkader gelden voor nieuwe en uitbreidingsinitiatieven de volgende uitgangspunten:
  - *Nieuwe kleinschalige initiatieven*: Uitbreidingen en nieuwe kleinschalige initiatieven bijvoorbeeld in VAB's (tot 25 kampeerplaatsen en tot 5 gastenkamers binnen bestaande bebouwing) moeten het cultureel erfgoed, agrarische beleving en/of de gebiedsuitstraling behouden of versterken. Een hoge ruimtelijke kwaliteit en expliciete koppeling met een gastvrijheidsformule is daarvoor noodzakelijk. De initiatiefnemer dient goed na te denken over de meest gewenste ligging van het initiatief, bijvoorbeeld ten opzichte van recreatieve routestructuren.
  - *Nieuwe grootschaliger initiatieven*: Gezien de krimpemde markt in deze deelregio en de forse planvoorraad (4.200 slaapplekken) worden in principe geen nieuwe grootschalige initiatieven toegestaan. Ingezet wordt op herontwikkeling van bestaand verblijfsaanbod. Nieuwe locaties kunnen enkel ontwikkeld worden als het initiatief op NHN-schaal onderscheidend is en aantoonbaar niet op bestaande locaties gerealiseerd kunnen worden. De initiatiefnemer dient goed na te denken over de meest gewenste ligging van de ontwikkeling, bijvoorbeeld ten opzichte van recreatieve routestructuren.





# Deel B: Het ontwikkelkader



4

# Waarom dit ontwikkelkader?

Foto: Camping Bakkum

# 4.1. Het ontwikkelkader verblijfsrecreatie

## Waarom het ontwikkelkader verblijfsrecreatie?

Al langere tijd vragen verblijfsrecreatieondernemers om duidelijkheid van de (regionale) overheid bij de ontwikkeling van nieuwe initiatieven: “vertel me aan de voorkant hoe de gemeente mijn initiatief en wens voor bestemmingsplanwijziging toetst”. Naast meer duidelijkheid voor marktpartijen hebben ook gemeenten in Noord-Holland Noord (NHN) behoefte aan een meer eenduidige en marktgerichte toets. Daarom dit ontwikkelkader verblijfsrecreatie:

1. De kern van de visie verblijfsrecreatie van NHN is dat de regio de meest vitale verblijfsregio van Nederland wil zijn. De regio vindt het cruciaal dat nieuwe verblijfsinitiatieven bijdragen aan het realiseren van deze visie verblijfsrecreatie. Het ontwikkelkader vormt de praktische vertaling van de regiovisie;
2. Met dit ontwikkelkader kunnen gemeenten nieuwe initiatieven en uitbreidingsplannen vanuit een goede ruimtelijke ordening effectief beoordelen op de economische meerwaarde (nut en noodzaak) en afstemmen in regioverband.
3. Het ontwikkelkader biedt handvatten voor een gedegen economische onderbouwing bij het wijzigen van bestemmingsplannen of andere ruimtelijke besluiten bij nieuwe verblijfsrecreatieve initiatieven en uitbreidingen.
4. Met dit ontwikkelkader krijgen verblijfsrecreatieondernemers en ontwikkelaars duidelijkheid.

## Welk type aanbod?

- Kampeerplaatsen (terreinen zonder vaste opstallen)
- Bungalows
- Chalets
- Stacaravans
- Vakantiewoningen, groepsaccommodaties en recreatie-appartementen
- B&B's
- Ligplaatsen jachthavens
- Hotels

## Regiogemeenten in NHN

- |                   |                   |
|-------------------|-------------------|
| 1. Opmeer         | 10. Hoorn         |
| 2. Medemblik      | 11. Drechterland  |
| 3. Stede-Broec    | 12. Koggeland     |
| 4. Schagen        | 13. Heerhugowaard |
| 5. Hollands Kroon | 14. Texel         |
| 6. Den Helder     | 15. Heiloo        |
| 7. Bergen         | 16. Castricum     |
| 8. Alkmaar        | 17. Uitgeest      |
| 9. Enkhuizen      | 18. Langedijk     |

**Heeft u vragen over het ontwikkelkader en/of deze handleiding? Neem dan gerust contact op met de verantwoordelijke ambtenaar van uw gemeente.**



## Voor wie is het ontwikkelkader opgesteld?

Het ontwikkelkader wordt toegepast door verschillende gebruikers:

- **Verblijfsrecreatieondernemers en projectontwikkelaars** met nieuwe initiatieven en uitbreidingsplannen. Het ontwikkelkader laat zien welke aspecten van belang zijn om toegevoegde waarde te bieden aan de verblijfsrecreatiemarkt in NHN en op welke gebieden en op welke manier de initiatiefnemer zijn plannen dient te onderbouwen. Het gaat om initiatieven waarvoor bestemmingsplanwijziging aan de orde is naar: kamperen, hotel, recreatiebungalow, havenplaatsen, chalets, stacaravans, groepsaccommodaties en recreatie-appartementen;
- **Regiogemeenten.** Het kader wordt door individuele gemeenten toegepast bij bestemmingsplanwijziging (nieuwe vestiging en uitbreiding) van verblijfsrecreatie. Het ontwikkelkader helpt gemeenten om initiatieven te toetsen aan de regionale visie verblijfsrecreatie. Deze economische toets vindt naast de ruimtelijke toets-procedure plaats;
- **Adviesbureaus** die in opdracht van initiatiefnemers werken bij het uitwerken van initiatieven voor aanpassing, uitbreiding of nieuwvestiging van recreatiebedrijven.

## Welke voordelen biedt het ontwikkelkader?

- Voor **ondernemers**: het kader voorkomt teleurstellingen tijdens ontwikkelprocessen; het is direct aan de voorkant van een traject duidelijk in hoeverre het initiatief voldoet aan de vereisten en of het voornemen op dat vlak haalbaar is;
- Voor de **overheid en samenleving**: het ontwikkelkader zorgt voor een toets, selectie en sturing van passende initiatieven, waardoor er sprake is van een efficiënte en effectieve benutting van de beschikbare ruimte (beste initiatief op de beste plek);
- Voor de **sector**: het ontwikkelkader bevordert kwaliteit en onderscheidenheid. Dat is goed voor de vitaliteit van de hele sector in NHN.





## 4.2. De principes van het ontwikkelkader

### De principes van het uitnodigende ontwikkelkader

Overheden, ondernemers, projectontwikkelaars en (belangen)organisaties in NHN zijn inzake nieuwe verblijfsinitiatieven en uitbreidingen waarbij bestemmingsplanwijziging aan de orde is, overtuigd van vier leidende (ontwikkel)principes. Deze principes zijn verwerkt in het ontwikkelkader verblijfsrecreatie:

- 1. Ruimte voor onderscheidend aanbod.** We nodigen nieuwe verblijfsinitiatieven en uitbreidingsplannen uit om met het beste van het beste plan te komen. We stimuleren innovatie. We hebben niets aan 'meer van hetzelfde' en 'middelmatige kwaliteit' is niet meer genoeg. Daarom hanteren we het uitgangspunt: 'wees onderscheidend in je segment' en 'toon je marktruimte aan'. In het ontwikkelkader verblijfsrecreatie leggen we de lat hoog. We toetsen nieuwe initiatieven op drie componenten:
  - i. versterking van de marktgerichte deelregio;
  - ii. marktruimte die er is voor het concept;
  - iii. economische haalbaarheid;
- 2. We kiezen voor recreatief ondernemerschap bij nieuwe ontwikkelingen.** Vitaal ondernemerschap leidt tot bestedingen en werkgelegenheid. Nieuwe ontwikkelingen en uitbreidingen toetsen we daarom op het vermogen van het recreatieve ondernemerschap. Uitponding en verkavelen zien we als een financieringsvorm van een recreatieve exploitatie. We willen voorkomen dat er nieuw verblijfsaanbod ontstaat waarbij de recreatieve ondernemersprikkel ontbreekt. Daarom dwingen we af dat iedere nieuwe recreatieve chalet- en vastgoedontwikkeling beschikt over een centrale bedrijfsmatige exploitatie\*. Dit is met name van belang voor projecten met uitponding van kavels en opstallen. Doel hiervan is dat aanbodtoevoegingen plaatsvinden voor toeristisch-recreatief nachtverblijf. Dit zijn wisselende gasten (toeristisch recreatieve verhuurmarkt).

\* **Definitie van centrale bedrijfsmatige exploitatie bij vakantieparken/vakantiewoningen:** het via een bedrijf, stichting of andere rechtspersoon voeren van een zodanig beheer/exploitatie, dat in de logiesverblijven daadwerkelijk toeristisch-recreatieve (nacht)verblijfsmogelijkheden worden geboden. Achterliggend doel: het park wordt slechts opgericht vanuit het doel: toeristisch-recreatieve verhuur t.b.v. wisselend gebruik.

3. **We versterken de omgeving (ruimtelijk en economisch).** Vitale verblijfsrecreatie versterkt de kracht van de omgeving door ruimtelijke kwaliteit te produceren in plaats van te consumeren. We willen de (ruimtelijke) kwaliteit van verblijfsrecreatie behouden en verbeteren. Een lage bebouwingsdichtheid (bijv. 15% voor campings en bungalowparken) is daarom wenselijk. Nieuwe verblijfsrecreatie sluit in ieder geval aan bij het streefbeeld van de betreffende marktgerichte deelregio.
4. **We hergebruiken waar mogelijk het bestaande aanbod.** We dagen nieuwe verblijfsinitiatieven uit om perspectiefrijke bestaande verblijfsrecreatielocaties en bebouwing te hergebruiken. Dat voorkomt verspilling van ruimte, middelen en vastgoed (volgens het principe zuinig ruimtegebruik). Door met name in de intensieve kustzone en Wadden/IJsselmeer/Markermeer-kust zoveel mogelijk bestaande verblijfsrecreatie door- en her- te ontwikkelen komt een vernieuwingsslag op gang. Dit hergebruik betekent soms een uitbreidingsnoodzaak en/of herverkaveling om initiatieven rendabel te krijgen.





5

# Criteria van het ontwikkelkader

Foto: Camping Bakkum

# 5.1. Opzet van het ontwikkelkader

## Drie componenten waaraan ieder nieuw verblijfsinitiatief moet voldoen

Een vitaal verblijfsrecreatief initiatief in NHN beschikt over samenhang tussen drie componenten:

1. **Regioversterkend:** het initiatief ligt in een uitstekende verblijfsomgeving en versterkt de kenmerken van de deelregio waarop zij georiënteerd is (inclusief ruimtelijke kwaliteit);
2. **Meerwaarde in de markt:** er is marktruimte voor het onderscheidende marktgerichte concept;
3. **Economisch haalbaar:** het initiatief is economisch haalbaar en heeft een langjarige focus op toeristisch-recreatieve exploitatie met voldoende ondernemersprikkel. Financiers weten dat hun investering rendeert omdat de toeristisch-recreatieve huurmarkt wordt aangesproken.

In deze drie componenten zijn de kenmerken van een vitaal verblijfsinitiatief (pag. 9) en de ontwikkelprincipes (pag. 47-48) verwerkt.

Deze componenten zijn concreet gemaakt door diverse toets-vragen; de criteria. Daarbij is onderscheid gemaakt tussen:

- **Drempelcriteria:** waaraan een initiatief moet voldoen voordat de gemeente bestemmingsplanwijziging kan overwegen. In sommige gevallen wordt hierbij ook verwezen naar de verplichting om bepaalde keuzes met betrekking tot het initiatief te onderbouwen. Er zijn in totaal tien drempelcriteria;
- **Keuzecriteria:** Per component is er aanvullend een aantal keuzecriteria waarmee initiatiefnemers zich verder kunnen onderscheiden. Er zijn in totaal vier keuzecriteria.

Een initiatief moet tenminste voldoen aan alle drempelcriteria.

Een overzicht van de criteria per component staat in de tabel op de volgende pagina. In de tabel is ook opgenomen of het gaat om een drempel- of een keuzecriterium.



## 5.2. Het ontwikkelkader in één oogopslag

Kwaliteits-component	Kwaliteitscriteria van nieuwe initiatieven en uitbreidingen	Drempel	Keuze
Regioversterkend	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Verblijfskwaliteit van de locatie past bij de doelgroep;</li> <li>2. De kenmerken van de deelregio worden versterkt door het verblijfsconcept;</li> <li>3. Spin-off vrijetijdsvoorzieningen in omgeving;</li> <li>4. Vestiging in bestaande bebouwing en/of op recreatiebestemming is onderzocht;</li> <li>5. Indien uitbreiding: bijdrage kwaliteitsverbetering bestaand recreatieterrein;</li> <li>6. Bijdrage realisatie regionale duurzaamheidsambitie.</li> </ol>	<p>X</p> <p>X</p> <p>X</p> <p>X</p>	<p>X</p> <p>X</p>
Meerwaarde in de markt	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Conceptbeschrijving met marktfocus</li> <li>2. Specifieke voorziening voor meerdaagse bezoekers;</li> <li>3. Toeristisch-recreatieve doelgroep;</li> <li>4. Marktruimte-onderbouwing <ul style="list-style-type: none"> <li>• Altijd voor de huurmarkt</li> <li>• Indien koopmarkt.....</li> </ul> </li> </ol>	<p>X</p> <p>X</p> <p>X</p>	<p>X</p>
Economisch haalbaar	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Aangetoonde financiële haalbaarheid;</li> <li>2. Commitment exploitant;</li> <li>3. Ervaring exploitant in recreatiesector;</li> <li>4. Indien uitponding: bedrijfsmatige exploitatie en overige bepalingen in anterieure overeenkomst</li> </ol>	<p>X</p> <p>X</p> <p>X</p>	<p>X</p>



## 5.3. Regioversterkend

Op het tabblad *Regioversterkend* komen de ruimtelijk-economische criteria voor het initiatief aan bod. De eerste drie kwaliteitscriteria die tot deze component behoren zijn:

- 1. Verblijfskwaliteit locatie die past bij doelgroep:** het initiatief vestigt zich op een locatie met een verblijfskwaliteit die past bij de beoogde doelgroepen. Het kan daarbij gaan om locaties bijv. aan/met zicht op het water, bij een duin- en bosgebied, bijzonder park, op een bijzondere locatie in een kern, in de buurt van internationaal aantrekkelijk cultuurhistorisch erfgoed, of met een veelvoud aan aantrekkelijke elementen.  
De initiatiefnemer beschrijft op welke marktgerichte deelregio('s) in NHN het initiatief georiënteerd is (zie kader rechts) en licht toe waarom. De initiatiefnemer omschrijft en onderbouwt de verblijfskwaliteiten en/of -DNA van de beoogde locatie binnen de betreffende deelregio. Deze kwaliteiten worden verbonden aan de doelgroep.
- 2. Versterking van kenmerken van de deelregio door het concept:** Het initiatief versterkt de aanwezige uitzonderlijke locatiekwaliteiten. In de planbeschrijving wordt het concept beschreven en verbeeld. Er wordt onderbouwd hoe het concept de ruimtelijke verblijfskwaliteit (waaronder het karakter) van het omliggende gebied en van de deelregio versterkt. Ofwel: welke gebiedskarakter(s) word(t)en versterkt door het initiatief en hoe doet de initiatiefnemer dit? Tenslotte wordt onderbouwd hoe dit aansluit bij de beoogde doelgroepen.
- 3. Spin-off vrijetijdsvoorzieningen in de directe omgeving:** zijn in de directe omgeving van het initiatief vrijetijdsvoorzieningen die kunnen profiteren van de komst van het initiatief en vice versa? Het gaat hier om voorzieningen in de directe nabijheid. Bijvoorbeeld een restaurant, bar, casino, fitness, wellness, bioscoop, theater, museum en/of hoogwaardige routestructuur.

### De zeven marktgerichte deelregio's in NHN zijn:

- 1. Strand:** strand tot duintop
- 2. Zuidkust:** vanaf de duintop landinwaarts
- 3. Noordkust:** vanaf de duintop landinwaarts
- 4. Texel:** hele eiland
- 5. Kernen:** Medemblik, Enkhuizen, Hoorn, Schagen, Den Helder en Alkmaar
- 6. Waterrijk:** tussen waterlijn en ca. 500 meter landinwaarts. Van Huisduinen tot Schardam (Waddenzee, IJsselmeer en Markermeer). Inclusief randen Amstelmeer, Uitgeestermeer, Alkmaardermeer.
- 7. Agrarisch buitengebied:** overig

Zie regionale visie verblijfsrecreatie voor inhoudelijke beschrijving van de marktgerichte deelregio's.

De overige kwaliteitscriteria die tot deze component behoren zijn:

- 4. Vestiging in bestaande bebouwing en/of op recreatiebestemming is onderzocht:** De initiatiefnemer dient te onderbouwen waarom wel/niet gekozen is om het initiatief te plannen in een pand/terrein met een recreatiebestemming, een bestaand beeldbepaalde pand, pand met cultuurhistorische erfgoedstatus en/of leegstaand pand. Op deze manier kan de identiteit en kwaliteit van het pand en de directe omgeving versterkt worden. Ook onderbouwt de initiatiefnemer waarom het initiatief wel/niet een bestaande recreatiebestemming hergebruikt. De overweging waarom wel/niet is hierbij van belang omdat de Ladder voor Duurzame Verstedelijking en de visie verblijfsrecreatie NHN hierom vragen;
- 5. Indien uitbreiding; bijdrage kwaliteitsverbetering bestaand recreatieterrein:** wordt het initiatief gerealiseerd op of als uitbreiding van een bestaand recreatieterrein en is er hierdoor sprake van kwaliteitsverbetering op het bestaande terrein? De initiatiefnemer geeft onderbouwd aan waarom en hoe er sprake is van kwaliteitsverbetering op het bestaande terrein en de omgeving.
- 6. Bijdrage realisatie regionale duurzaamheidsambitie:** initiatiefnemer toont aan hoe het project bijdraagt aan het realiseren van de duurzaamheidsambitie van de regio [<link toevoegen>](#). Duurzaamheid wordt integraal benaderd: people, planet, profit met langjarig beheer en exploitatie of juist met tijdelijke concepten.



## 5.4. Meerwaarde vanuit marktopzicht

Op het tabblad *Meerwaarde marktopzicht* komt de markttechnische toegevoegde waarde van het initiatief aan bod. Kwaliteitscriteria die tot deze component behoren zijn:

1. **Conceptbeschrijving met marktfocus:** het concept sluit aan op bepaalde segmenten/ leefstijlprofielen en richt zich daar met zijn marketing/communicatie ook specifiek op. De initiatiefnemer dient in de planbeschrijving het marktgerichte (belevings)concept te beschrijven, te onderbouwen en te verbinden aan doelgroepen. De volgende zaken dienen beschreven te worden:
  - I. De fundamentele behoefte of trend waarop wordt ingespeeld en de kernwaarden en (unieke) toegevoegde waarde waarmee het project op deze behoefte inspeelt;
  - II. Dit wordt vertaald in type, omvang/inhoud van de verblijfseenheden, kavelgrootte/kamergrootte, uiterlijke vorm, referentiebeelden en productstrategieën: voorzieningen op de locatie, services, bijpassende activiteiten en uitgangspunten voor management;
  - III. Aangegeven wordt waarom en hoe het concept georiënteerd is op de marktgerichte deelregio;
  - IV. Aangegeven wordt waarom en hoe dit aantrekkingskracht heeft op bepaalde doelgroepen, lifestyles en/of Leisure Leefstijlprofielen waar marktruimte voor is in de regio;
  - V. Aangegeven wordt hoe het concept in de regio (of indien van belang provinciegrens- en landsgrensoverschrijdend) onderscheidend is.
2. **Specifieke voorziening voor meerdaagse bezoekers:** hierbij kan worden gedacht aan bijvoorbeeld een wellnesspark, een casinosort, een attractiepark dat een schielsprong maakt en een theaterhotel. In de planbeschrijving dient de initiatiefnemer aan te tonen dat een substantieel deel van de verwachte bezetting direct voortkomt uit de specifieke voorziening.





**3. Toeristisch-recreatieve doelgroep:** specifiek voor hotels, campings en bungalowparken is het van belang dat er sprake is van een toeristisch-recreatieve doelgroep. Initiatiefnemer toont aan dat het concept hierop gericht is. Toeristisch-recreatieve doelgroepen zijn:

- toeristen / verblijfsrecreanten / zakelijke verblijfsgasten die kort verblijven op het bedrijf;
- vaste gasten die een jaarplaats of seizoenplek huren op een camping en daarnaast een ander hoofdverblijf hebben;

Er is sprake van een afwijkend primair verblijfsmotief wanneer de accommodatie voor meer dan 30% als tweede woning wordt gebruikt of wanneer onderdak wordt geboden deeltijd-bewoners, permanente bewoners, arbeidsmigranten en tijdelijke woningzoekenden.

**4. Marktruimte-onderbouwing:** er wordt onderscheid gemaakt in *financiering* van initiatieven door middel van uitponding (koopmarkt) en *exploitatie* ten behoeve van toeristisch-recreatief nachtverblijf (verhuurmarkt). Dit zijn wezenlijk verschillende markten die allebei een adequate onderbouwing verdienen:

- **Indien koopmarkt en uitponding: aantoonbare marktruimte:** in de planbeschrijving dient de initiatiefnemer op professionele wijze aan te tonen dat er regionale marktruimte is in de koopmarkt naar zijn onderscheidende concept. Dit doet de initiatiefnemer door een markt-ruimteberekening in de koopdoelgroep:

‘particuliere belegger’ of ‘investeerder die op safe gaat’. Zie kader hiernaast. En de initiatiefnemer toont aan dat zijn concept in de regio (of indien van belang provinciegrens- en landsgrensoverschrijdend) onderscheidend is voor kopers;

- **Voor huurmarkt, aantoonbare marktruimte:** de initiatiefnemer toetst de planbeschrijving op professionele wijze op de marktruimte die er bestaat voor het huurvraagsegment waarop de initiatiefnemer inzet. Dit doet de initiatiefnemer door een markt-ruimteberekening in de huurmarkt en een kwalitatieve analyse.

**Er zijn vier type kopers van recreatief vastgoed:**

1. **De familiemens:** het vastgoed wordt volledig voor eigen gebruik ingezet. Dit betreft deeltijd wonen, deeltijd recreëren of gebruik als tweede woning.
2. **De slimme levensgenieter:** het vastgoed wordt ingezet voor onbepert eigen gebruik, in combinatie met toeristische verhuur = (deels) kostendekkend;
3. **De particuliere belegger:** het vastgoed wordt ingezet voor beperkt eigen gebruik in combinatie met toeristische verhuur = rendement;
4. **De investeerder die op safe gaat:** rendementsgarantie op basis van verhuur. Rendement wordt gemaakt door langverhuur of toeristische short stay verhuur. Dit is afhankelijk van de exploitant.

Nieuwe initiatieven in NHN moeten gericht zijn op de kopers-groepen 3 en 4.

Indeling afkomstig van: de Recreatiemakelaar

## 5.5. Economische kwaliteitscomponent

Op het tabblad *Economisch* komen de economische criteria voor het initiatief aan bod.

Kwaliteitscriteria die onder de economische component behoren zijn:

- 1. Aangetoonde financiële haalbaarheid:** de initiatiefnemer toont door een bedrijfsplan, haalbaarheidsonderzoek of businessplan gericht op de koop- en huurmarkt aan dat er in voldoende mate mogelijkheden zijn voor een langjarige toeristisch-recreatieve exploitatie. In de exploitatiebegroting wordt specifiek aandacht gegeven aan de aanbodmix met bijbehorende prijs-, bezetting- en omzetprognoses per aanbodtype. Verder wordt aangetoond dat de operationele winst (ook wel EBITDA genoemd – inkomsten voor aftrek van interest, belastingen, afschrijvingen op activa en afschrijvingen op leningen en goodwill) volstaan om aan de rente, belastingen en afschrijvingen te kunnen voldoen. Verder wordt specifiek aandacht gegeven aan reservering van groot onderhoud (refurbishment) van eenheden/bedrijfsconcept;
- 2. Commitment exploitant:** als er sprake is/gaat zijn van een contract of intentieverklaring met een exploitant dient de initiatiefnemer deze bij te voegen en duidelijk te maken hoe de exploitant aan resultaats-targets gebonden is en hoe de exploitant het geformuleerde concept in de praktijk waarmaakt. Ook moet worden toegelicht onder welke voorwaarden van exploitant gewisseld kan worden;
- 3. Ervaring exploitant in de recreatiesector:** de initiatiefnemer dient aan te geven in welke mate de exploitant over ervaring en track-record in de verblijfsrecreatiesector beschikt. Als de initiatiefnemer ook exploitant wordt, is een CV waaruit de relevante ervaring blijkt, gewenst;



#### 4. Indien uitponding: bepalingen in anterieure overeenkomst tussen ontwikkelaar en gemeente:

- a. De eigenaren gaan zich verenigen middels een vorm zodat kwaliteitsborging en recreatief ondernemerschap (verhuur) afdwingbaar zijn. Bijvoorbeeld door een Exploitatiemaatschappij of VvE met appartementsrecht;
- b. Eigenaren van woningen/kavels zijn verplicht om hun object meer dan 70% van de tijd toeristisch-recreatief te verhuren via een centrale verhuurorganisatie die een resultaatsverplichting aangaat (ondernemerschap); bijvoorbeeld door een landelijk opererende keten of een professionele organisatie. Er is een verbod op permanent en deeltijd wonen;
- c. Er wordt een beheer- en onderhoudsfonds opgericht om de woningen en het park in de toekomst van groot onderhoud te voorzien en om te voorzien in het beheer en onderhoud van centrale voorzieningen. Alle eigenaren dragen hieraan verplicht bij;
- d. Boetebeding opnemen in anterieure overeenkomst naar ontwikkelaar als deze bepaling niet in de koopovereenkomst met kettingbeding terecht komt met eigenaren.
- e. De koop- en aannemingsovereenkomst met kettingbeding dient onderdeel te zijn van de anterieure overeenkomst. Hierin staan in ieder geval de volgende onderdelen:
  1. Verplichte deelname aan organisatievorm zoals Exploitatiemaatschappij of VvE met appartementsrecht vanwege verplichte deelname en afdwingbaarheid;
  2. Eigenaren stellen hun object gedurende 70% van de tijd beschikbaar via een centrale verhuurorganisatie die de objecten toeristisch-recreatief verhuurt. Er rust een verbod op permanent en deeltijd wonen;
  3. Eigenaren dragen verplicht bij aan een beheer- en onderhoudsfonds om woningen, het park en de centrale voorzieningen te beheren en in de toekomst van groot onderhoud te voorzien (toekomstige herontwikkeling en refurbishment);
  4. Bepalingen over bijvoorbeeld tuinonderhoud, uitstraling/bijbouwsels;
  5. Bepalingen over het nakomen van deze afspraken met boeteclausules.

Toets-vraag: zijn deze bepalingen opgenomen? Doel hiervan is om toeristisch-recreatief ondernemerschap en langjarige kwaliteit af te dwingen bij initiatiefnemers en latere eigenaren.





6

# Beoordeling van initiatieven

Foto: Camping Bakkum

# 6.1. Vereiste planinformatie

Om verblijfsrecreatieve initiatieven te kunnen beoordelen op toegevoegde waarde, dienen initiatiefnemers tenminste de volgende **planinformatie** aan te leveren (zie het volgende hoofdstuk voor een uitwerking):

- **Algemene informatie** (o.a. adres, kadastrale gegevens, bestemming, aantal en type eenheden inclusief maatvoering);
- Een **bedrijfsplan** met daarin o.a. een beschrijving van het kernconcept, een concurrentieanalyse en onderbouwing van marktruimte voor de voorgenomen product-marktcombinatie (zowel voor de huurmarkt als, indien relevant, voor de koopmarkt). Het plan wordt onderbouwd op basis van de marktregio('s) waarop het initiatief zich oriënteert. Ook dient de bijdrage van bijbehorende voorzieningen aan de omgeving te worden onderbouwd middels een concurrentieanalyse. Onderdeel van het bedrijfsplan is verder een **businessplan/haalbaarheidsonderzoek** dat aangeeft dat het plan financieel haalbaar is. Specifieke aandacht moet gegeven worden aan de aanbodmix met bijbehorende prijs-, bezetting- en omzetprognoses per aanbodtype. Op de volgende pagina staat een voorbeeld inhoudsopgave;
- Een **contract/intentieverklaring** met een exploitant;
- Indien sprake is van uitponding, een **koop- en aannemingsovereenkomst** met kettingbeding waarin zaken als kwaliteitsborging, verhuurverplichting, toekomstige herinrichting, verbod op permanent wonen, financiën en het nakomen van afspraken zijn geregeld;
- **Nadere planinformatie/onderbouwing** waarmee de keuzecriteria kunnen worden beoordeeld.



# 6.2. Indicatieve inhoudsopgave van een bedrijfsplan verblijfsrecreatie

**1 Inleiding** (waarom dit initiatief en dit plan?)

**2 Gegevens**

2.1 Persoonlijke gegevens van de ondernemer

2.2 Situatiebeschrijving (nu en straks)

**3 De onderneming**

3.1 Bedrijfsgegevens van ontwikkelaar en exploitant

3.2 Bedrijfsvorm en juridische gegevens

**4 Analyse**

4.1 Locatie (schenk onder andere aandacht aan het bestemmingsplan)

4.2 Marktgerichte deelregio in NHN waarop het initiatief georiënteerd is

4.3 Personeel

4.4 Trends en ontwikkelingen

4.5 Concurrentieanalyse

4.6 Doelgroepen (huurdoelgroep en evt. koopdoelgroep: marktruimte onderbouwen)

4.7 SWOT-analyse en confrontatiematrix

**5 Het plan**

5.1 Bedrijfsconcept (behoefte/trends waarop wordt ingespeeld en de unieke toegevoegde waarde van het initiatief)

5.2 Versterking van kenmerken van de deelregio door het concept

5.3 Bedrijfsvisie en strategie

5.4 Doelstellingen (zo meetbaar mogelijk)

5.5 Productbeschrijving: de aanbodmix en onderbouwing waarom dit onderscheidend is

**6 Financieel plan**

6.1 Exploitatiebegroting (met specifiek aandacht voor aanbodmix, prijs-, bezetting en omzet per aanbodtype)

6.2 Investeringsplan

6.3 Onderhoudsfonds en refurbishment: reservering voor renovatie en herinrichting

6.4 Financieringsplan (indien uitponding van eenheden: voorzien van verkoopprognose, fasering en verkoopplan)

6.5 Liquiditeitsprognose en beschrijving worst-case scenario

6.6 Risicoanalyse

**7 Bijlagen**

7.1 Schetstekening en beeldkwaliteitsplan

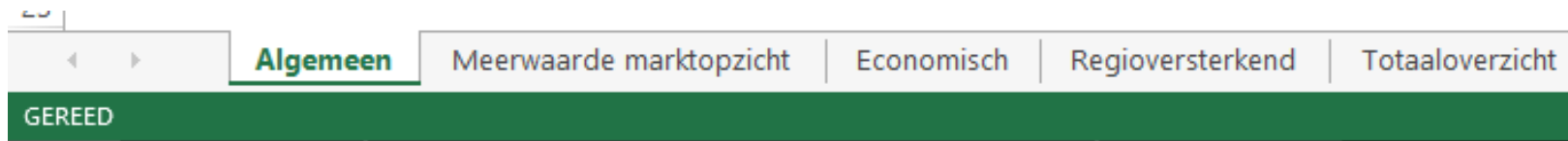
7.2 Contract/intentieverklaring met een exploitant;

7.3 Indien uitponding: een koop- en aannemingsovereenkomst met kettingbeding waarin zaken als verplichte organisatievorm, centrale bedrijfsmatige exploitatie, verhuurverplichting, wijziging van exploitant, kwaliteitsborging, rendementsafspraken, verplichte bijdrage aan gemeenschappelijke voorzieningen en onderhoudsfonds en toekomstige herontwikkeling, verbod op permanent en deeltijd wonen en het nakomen van afspraken met boeteclausules zijn geregeld.

## 6.3. Tool ontwikkelkader

Het ontwikkelkader voor nieuwe verblijfsrecreatieve initiatieven is geprogrammeerd in een rekenmodel. Het kader bestaat uit vijf tabbladen:

- Algemeen: met **algemene informatie** over het plan (zoals o.a. het aantal eenheden, het adres, naam initiatiefnemer, etc.) en de beoordeling (datum beoordeling, naam ambtenaar);
- Drie tabbladen met kwaliteitscomponenten: **Meerwaarde in de markt**, **Economisch haalbaar** en **Regioversterkend**;
- **Totaaloverzicht**: met een (grafisch) overzicht of het nieuwe initiatief voldoet aan de drempelcriteria die gelden per kwaliteitscomponent en een eindbeoordeling van de vier kwaliteitscomponenten (positief of negatief).



Op elk van de drie tabbladen met kwaliteitscomponenten staat waar een initiatief aan moet voldoen om positief te worden beoordeeld:

### TOETSINGSKADER VERBLIJFSRECREATIE NOORD-HOLLAND NOORD



Ontwikkelingsbedrijf Noord-Holland Noord **nhn**

### MEERWAARDE VANUIT MARKTOPZICHT

Het initiatief moet voldoen aan drie drempelcriteria. Er is één keuzecriterium

## 6.4. Hoe het ontwikkelkader in te vullen?

Voor de kwaliteitscriteria zijn antwoordopties voorgeprogrammeerd. Door op het pijltje rechts naast de cel te klikken...

Antwoord	Punten
(Maak een keuze)	Nog niet bekend

...kan het juiste antwoord worden geselecteerd:

Antwoord	Punten
(Maak een keuze)	Nog niet bekend
(Maak een keuze)	Nog niet bekend
Ja	Nog niet bekend
Nee	Nog niet bekend

In de checklist wordt dan automatisch getoond of wordt voldaan aan de (eventuele) drempelcriteria en of het initiatief in totaliteit voldoet op het gebied van de kwaliteitscomponent. Indien er geen positieve beoordeling volgt, dan wordt de toets gestopt.

Toets	
Beoordeling knock-outcriteria	Positief
Aantal positief beoordeelde criteria	4
Totale beoordeling Marktopzicht	Positief



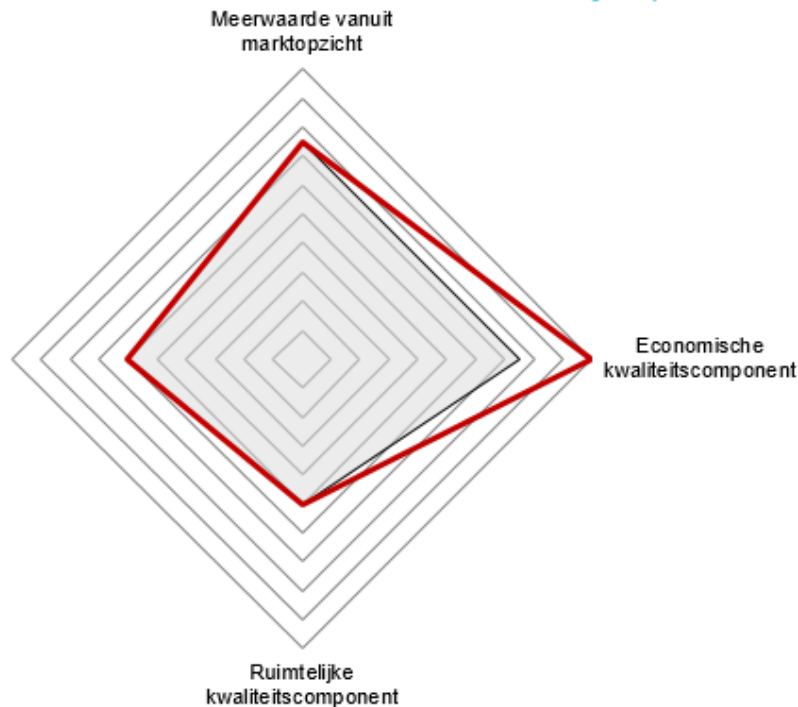
# 6.5. Totaaloverzicht ontwikkelkader

Het tabblad Totaaloverzicht toont hoe het initiatief op alle componenten en drempelcriteria is beoordeeld. De radargrafiek laat grafisch zien hoe het initiatief (de rode lijn) wordt beoordeeld ten opzichte van de minimumvereisten (het grijze vlak) en de maximumwaarde (de hoeken aan de buitenkant) van elke kwaliteitscomponent.

TOETSINGSKADER VERBLIJSRECREATIE NOORD-HOLLAND NOORD



Ontwikkelingsbedrijf Noord-Holland Noord nhn



Eendoordeel drempelcriteria	Eendoordeel component
Positief	Positief
Positief	Positief
Positief	Positief
Geen knock-outs	Positief

Minimumvereiste kwaliteitscomponenten

Planscore kwaliteitscomponenten

Het initiatief is **positief** beoordeeld.





# Deel C: Naar een programma-aanpak

## Voorkomen en genezen

De kern van de visie is dat NHN in 2030 de meest vitale verblijfsrecreatie van Nederland is. Dit inspireert, maar de weg naar realisatie is niet geplaveid. Om te voorzien in de uitvoering is een programma-aanpak nodig. In deze aanpak moet enerzijds aandacht zijn voor het *voorkomen* van vitaliteitsproblemen in de toekomst door het ontwikkelkader en regionale afstemming. Anderzijds moet gewerkt worden aan het *genezen* van huidige vitaliteitsproblemen door een gerichte aanpak voor het bestaande aanbod.

## Programma-aanpak: waarom

Er wordt voor een programma-aanpak gekozen en niet voor een verzameling van projecten omdat het een strategische verandering betreft. De zichtbaarheid is groot, het risico is hoog en de looptijd is lang. Ook vereist de complexe probleemstelling een grote samenhang tussen beleidsdomeinen en tussen de diverse stakeholders. Partijen hebben elkaar nodig om de visie te verwezenlijken. De programma-aanpak moet de sector inspiratie, enthousiasme en perspectief bieden. Er moet voldoende ruimte zijn om voortschrijdende kennis, inzichten en ervaringen in de aanpak te verwerken, om prioriteiten en doelen bij te stellen en om nieuwe projecten op te starten.

## Programma-aanpak: inhoud

In de programma-aanpak wordt gewerkt aan het realiseren van doelen, via diverse inspanningen en middelen:

**Doelen:** de ambities en doelen van de visie. Deze vormen het uitgangspunt;

**Inspanningen:** per vitaliteitssegment worden bijbehorende vitaliteitsinstrumenten geselecteerd. Daarbij is oog voor de regionale verschillen: aan de kust is bijvoorbeeld een andere aanpak en zijn andere partijen nodig dan in de steden. Ook is er oog voor integraliteit van de instrumenten: economie, wonen, ruimte sociaal/veiligheid;

**Middelen:** rollen en verantwoordelijkheden van de betrokken partijen worden scherp-gesteld. Per instrument kunnen deze verschillen. Financiële middelen en capaciteit worden gealloceerd.



Om tot de gezamenlijke programma-aanpak te komen, moeten de volgende stappen doorlopen worden:

- 1. Bestuurlijk commitment:** Gestart wordt met het ondertekenen van een intentieverklaring door de bestuurders van de regiogemeenten, de provincie en brancheorganisaties. Hiermee spreken zij de intentie uit om met elkaar tot een programma-aanpak vitale verblijfsrecreatie NHN te komen. Op basis van deze intentieverklaring wordt gestart met het kwartiermaken.
- 2. Kwartiermaken:** In deze tweede fase wordt het programmaplan opgesteld. Aan de hand van de ambitie en doelen worden strategieën, instrumenten en een dashboard vastgesteld. Tevens worden rollen van de diverse stakeholders bepaald en beschikbaar budget en capaciteit verdeeld. Deze fase is cruciaal om de integraliteit van de aanpak te waarborgen en draagvlak voor de interventies te krijgen. Gelijktijdig met het opstellen van de programmaplan wordt gestart met pilots.
- 3. Programma-uitvoering:** Tenslotte wordt het programma vitale verblijfsrecreatie NHN opgestart. Dit meerjarige programma wordt integraal uitgevoerd. Dat wil zeggen vanuit de domeinen: economie, wonen, ruimte sociaal/veiligheid. En in nauwe samenwerking tussen sector, (belangen)organisaties, gemeenten, provincie en het Rijk. In het programma vindt flexibele sturing plaats om van NHN de meest vitale verblijfsregio van Nederland te maken.





# Bijlagendocument

# BIJLAGE 1: Definitielijst

In deze definitielijst staan de in deze vsie meest voorkomende accommodatievormen toegelicht. Deze aanbodvormen zijn ontleend aan het aanbodbestand van NHN. We hanteren hierbij de in de markt meest gangbare en door CBS meest gebruikte definities.

- **Hotel.** Een accommodatie voor logies met merendeels één en tweepersoonskamers, waar ook maaltijden en dranken kunnen worden verstrekt.
- **Bed-& Breakfast.** Een kleinschalige accommodatie voor logies, doorgaans in een woonhuis, met merendeels één en tweepersoonskamers, waar ook maaltijden en dranken (maar doorgaans alleen ontbijt) kunnen worden verstrekt.
- **Appartement.** Een accommodatie die vaak met meerdere eenheden in een gebouw is gevestigd, zonder gelijkvloerse buitenruimte en met eigen keukens, die voor toeristisch verhuur beschikbaar is en mogelijk is voorzien van hoteldienstverlening.
- **Groepsaccommodatie.** Een accommodatie met tenminste 20 slaapplekken die logies biedt, overwegend in personen aan groepsverband, in kamers, zalen, huisjes, appartementen of tenten.
- **Vakantiepark.** Een logiesaccommodatie bestaande uit een aantal zomerhuisjes en/of stenen (vakantie)bungalows, die hoofdzakelijk beschikbaar zijn voor recreatieverhuur door de exploitant of beheerder (zonder hoteldienstverlening).
- **Jaarplaats.** Afgebakend perceel op een camping die voor het hele jaar voor toeristisch verhuur aan één huurder ter beschikking wordt gesteld. Door de huurder kan deze plaats met een mobiel of vast kampeermiddel worden bezet.
- **Seizoenplaats.** Vergelijkbaar met jaarplaats, maar alleen te huur in het seizoen dat de camping is geopend, doorgaans ongeveer een half jaar: van half of eind maart tot medio of eind september (soms tot medio of eind oktober).
- **Toeristische plaats.** Perceel op een camping dat (tijdens de periode dat de camping is geopend) voor kortere perioden (variërend van 1 nacht tot 2 maanden) aan achtereenvolgende verhuurders ter beschikking wordt gesteld.
- **Verhuuraccommodatie.** Een verhuuraccommodatie is een mobiele of vaste verhuureenheid, doorgaans niet van steen, die vaak alleen op een camping worden verhuurd, zoals een trekkershut, glamping of verhuurtent. In de praktijk worden hiermee ook vaak chalets of stacaravans voor recreatieverhuur op campings bedoeld.
- **Stacaravan.** In principe mobiele caravan (op een onderstel) die niet winterhard is en doorgaans op een jaarplaats wordt aangeboden ter verhuur.
- **Chalet.** Houten of kunststof recreatiewoning op een camping die soms wel en soms niet mobiel is en vaak winterhard is.
- **Vaste ligplaats.** Ligplaats in het water in een jachthaven, die voor een half jaar of een jaar wordt verhuurd.
- **Passantenplaats.** Ligplaats in het water in een jachthaven, die voor een korte periode, meestal enkele nachten, wordt verhuurd en speciaal voor dit kortverblijf is bestemd.

# BIJLAGE 2: Onze aanpak

## **Zelf doen is optellen, samenwerken is vermenigvuldigen**

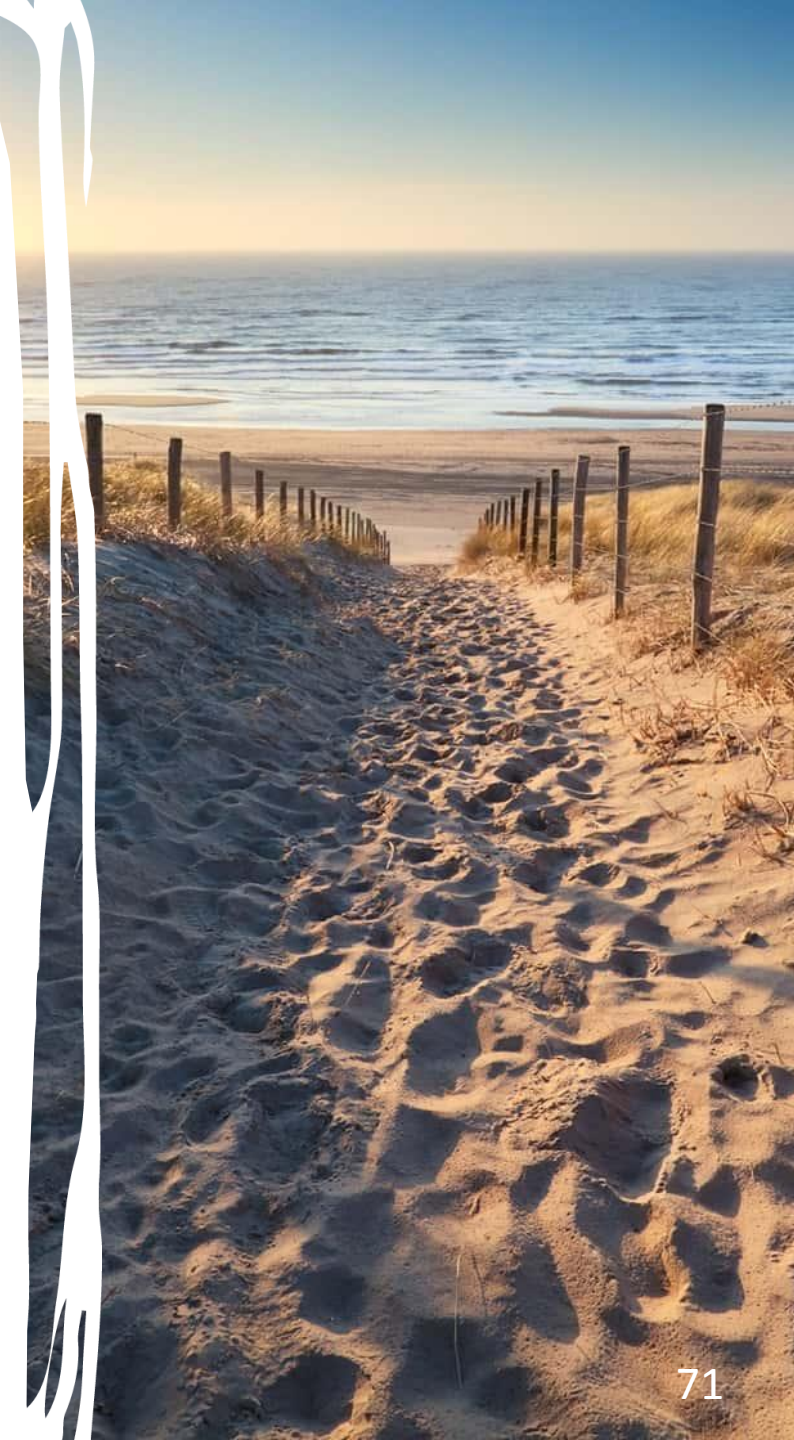
Deze visie verblijfsrecreatie NHN is tot stand gekomen met inbreng van diverse belanghebbenden. Hierdoor is de kans het grootst dat deze partijen zich committeren aan de uitkomst. Dit is cruciaal voor het vitaliteitsproces in de regio NHN, want de overheid kan en wil het niet alleen doen!

Om de visie op te stellen zijn meerdere instrumenten ingezet:

- Enquêtes gericht aan ondernemers/beheerders, natuurorganisatie en bestuurders;
- Brainstormsessies: 1) met het team van ZKA aangevuld met enkele ambtenaren en het Ontwikkelingsbedrijf NHN en 2) met visionairs (ondernemers, projectontwikkelaars, beheerders en andere partijen met affiniteit in de verblijfsrecreatiesector in de regio NHN);
- Deskresearch en beleidsanalyses;
- Werksessie met regioambtenaren;
- De rapportage 'her-ontwikkelperspectieven verblijfsrecreatie NHN' uit 2016 vormde het startpunt voor deze visie.

## **Ondersteund door de werkgroep(-light)**

Gedurende het hele proces heeft een werkgroep-light bestaande uit één of twee regiovertegenwoordigers van de bestuurlijke regio's en het Ontwikkelingsbedrijf NHN mede sturing gegeven aan de inhoud en het proces. Tevens is de voortgang in de bredere werkgroep verblijfsrecreatie van de regio NHN besproken.



# BIJLAGE 3: Methodische toelichting op de bouwstenen van de visie

Toelichting op de bouwstenen van de visie verblijfsrecreatie NHN:



**Bestaansrecht:** Het bestaansrecht is het hogere doel van de verblijfsrecreatie in de (deel-)regio en geeft antwoord op de volgende vragen: Wat is de essentiële bestaansreden van verblijfsrecreatie in de (deel)regio? Wat betekent de verblijfsrecreatie voor de omgeving? Wat is onderscheidend aan het verblijfsrecreatieve aanbod en/of toeristische product in de (deel)regio?



**Liggen wakker van...:** Hiermee wordt verwezen naar de kernopgave van de (markt-)regio. De rapportage 'herontwikkelperspectieven verblijfsrecreatie NHN' vormt hiervoor de basis en is aangevuld met elementen die zijn opgehaald in het interactieve proces ten behoeve van de visievorming. Als achtergrondinformatie zijn de in de rapportage 'herontwikkelperspectieven verblijfsrecreatie NHN' opgestelde factsheets over de huidige situatie in de marktgerichte deelregio's als bijlage 3 toegevoegd.



**Streefbeeld 2030:** Het droombeeld 2030 is een uitdagend en inspirerend toekomstbeeld dat slechts met uiterste inspanning gerealiseerd kan worden. Het behalen ervan moet een onvergetelijke indruk op mensen maken en tot gevoelens van trots leiden bij de betrokkenen. Tevens toont het waar de regio in 2030 in excelleert.



**Doelen 2030:** De droom is vertaald in gewaagde, maar ook realistische (kwantitatieve) doelen. Dit is de opmaat naar de strategie(en).

**Strategie:** Terwijl het gewaagde doel aangeeft waar het met de verblijfsrecreatie in de (deel)regio heen dient te gaan, zoomt de strategie in op hoe dit gerealiseerd gaat worden. De strategie is dus gericht op de haalbaarheid.

Het visie vierluik (Hans van der Loo, Kus de visie wakker) en de OGSM-methodiek<sup>5</sup> liggen aan dit conceptueel model ten grondslag. Deze elementen stellen partijen in staat om doelen op lange termijn te vertalen in concrete maatregelen, maar tegelijk om 'focus' te houden op de uiteindelijke ambitie. Tevens dwingt de methode tot het maken van keuzes waardoor de kans op het bereiken van het uiteindelijke doel wordt gemaximaliseerd.

<sup>5</sup> Objects, goals, strategies, measures





Ontwikkelingsbedrijf Noord-Holland Noord **nhn**



LEISURE  
CONSULTANTS



ZKA Leisure Consultants  
Biesbosweg 16c  
5145 PZ Waalwijk



088-2100250  
[www.zka.nl](http://www.zka.nl)  
@ZKA\_Leisure



Merlijn Pietersma  
Annelies Romme  
Willem Kraanen



**zka**

LEISURE  
CONSULTANTS

# Regionale Visie Verblifsrecreatie Noord-Holland Noord

Conceptversie | December 2017

Holland boven Amsterdam; meest vitale verblifsregio van Nederland in 2030



Ontwikkelingsbedrijf Noord-Holland Noord **nhn**