Oplegnotitie : **BRO Laddertoetsing Hotel Van der Valk**

Datum	: 19 juni 2019
Opdrachtgever	: Ten Brinke Vastgoedontwikkeling
Ter attentie van	: de heer J. Zwijnen
Projectnummer	: 211X08240
Opgesteld door	: Jan Carel Jansen Venneboer
i.a.a.	: Jochem Rietbergen, Aiko Mein, Wanda Blommesteijn

1. Aanleiding en doel notitie

Deze notitie is een aanvulling op de eerdere onderbouwing van de regionale behoefte en toetsing aan de ladder voor duurzame verstedelijking van de ontwikkeling hotel Van der Valk te Doetinchem (BRO, 15 september 2017). In de notitie worden de meest actuele cijfers en inzichten gebruikt.

2. Datering onderzoek

BRO heeft in haar rapport uit december 2017 de destijds meest recente, voorhanden zijnde gegevens gebruikt. Aangezien dit rapport nog geen twee jaar oud is, kan hiervan in de procedure gebruik gemaakt worden. Los daarvan zijn BRO ook geen grote veranderingen bekend die van invloed zouden zijn op de conclusies. Desalniettemin is zijn de gegevens uit het rapport bij het navolgende onderdeel “de behoefte” op onderdelen geactualiseerd. Hieruit blijkt inderdaad dat er geen veranderingen plaats hebben gevonden die van invloed zijn geweest op de eerdere conclusies.

3. Verzorgingsgebied

In Nederland geldt dat de overheid niet mag treden in concurrentieverhoudingen tussen bedrijven, maar wel moet toezien op een goede ruimtelijke ordening. Belangrijke instrumenten hiervoor op gemeentelijk niveau zijn het bestemmingsplan en de omgevingsvergunning. In het kader van die besluitvorming dient een zorgvuldige afweging plaats te vinden, waarbij de ruimtelijk-functionele effecten van de geplande ontwikkeling goed afgewogen moeten worden. Een onderdeel van die afweging betreft het afwegen van effecten op leegstand en consumentenverzorging. Hiervoor bestaat een wettelijk motiveringsinstrument dat verplicht is bij ruimtelijke besluiten die een nieuwe stedelijke ontwikkeling mogelijk maken (tweede lid art. 3.6 Besluit ruimtelijke ordening, Ladder voor duurzame verstedelijking’). Hierbij dient een ‘beschrijving van de behoefte aan die ontwikkeling’ gegeven te worden. Van belang is te constateren dat er sprake is van een verplichting tot een ‘beschrijving’ van de behoefte en niet van een verplichting tot het ‘aantonen’ van de behoefte. De ladder is een procesinstrument waarbij het bevoegd gezag op basis van de aangedragen informatie haar eigen afweging maakt vanuit het oogpunt van een goede ruimtelijke ordening.

Een onderzoek naar de economische behoefte, de marktvraag of de beoordeling van de mogelijke of actuele economische gevolgen van die vestiging, heeft in het kader van de Ladder voor duurzame verstedelijking slechts tot doel na te gaan of de vestiging van een dienst in overeenstemming is met een 'goede ruimtelijke ordening'. Uit de jurisprudentie blijkt dat om inzicht te krijgen in de behoefte, beschreven dient te worden wat de effecten van een nieuwe, door een bestemmingsplan mogelijk gemaakte ontwikkeling zijn op de consumentenverzorging. Dit is tevens een ruimtelijk relevant aspect, zoals de jurisprudentie vanuit de Europese Dienstenrichtlijn duidelijk heeft gemaakt. In de consumentenverzorging wordt voorzien door de aanbodstructuur, het geheel van met het initiatief vergelijkbare functies en de centra waar deze geconcentreerd zijn. De effecten hierop hebben invloed op de consumentenverzorging en dus de behoefte. Tenslotte zijn ook de effecten op de leegstand van belang voor een goede ruimtelijke ordening, althans voor zover zij van invloed zijn op het woon-, leef- en ondernemersklimaat in een gebied.

Bij het bepalen van het verzorgingsgebied moet het uitgangspunt dus zijn dat bezien moet worden waar de kans op negatieve ruimtelijke effecten het grootst zijn. Dat is naar de mening van BRO voor het hotel en de vergaderzalen de Achterhoek[1]. BRO heeft deze regio in haar rapport gemotiveerd als verzorgingsgebied voor zowel de toeristische als de zakelijke markt. Voor beide markten betreft het een samenhangende regio met een actieve gezamenlijke productontwikkeling en marktbewerking door gemeenten c.q. bedrijven. Ondanks het overwegend 'landelijke' karakter is de werkgelegenheid in de regio met ca. 173.750 banen omvangrijk[2]. Daaronder vallen enige grote bedrijven als Nedap (Groenlo) en Aviko (Steenderen), maar de regio heeft ook veel bedrijvigheid in de agrarische sector en industrie. Doetinchem vervult voor deze bedrijven een belangrijke centrumfunctie ('verbinding', overleg, onderwijs, gastronomie, overnachten, etc.). Doetinchem is de primaire vestigingslocatie, ook gegeven de beschikbaarheid van ontwikkelingslocaties voor grotere bedrijfsvestigingen en de relatief goede bereikbaarheid per auto, ook in regionaal opzicht.

Ook het lokale en regionale bedrijfsleven heeft aangegeven dat Doetinchem onvoldoende hotelcapaciteit biedt, zeker indien zakelijke groepen moeten worden ondergebracht. De meeste zakelijke bezoekers aan de regio Achterhoek willen bij voorkeur in de regio zelf overnachten, maar zijn nu, als 'second-best' bestemming, aangewezen op omliggende plaatsen. Bijvoorbeeld in de regio Arnhem (waaronder Duiven en Zevenaar, zie onder).

Ook van belang is dat de hotelformule Van der Valk landelijk en regionaal veel contacten en afspraken heeft met grotere bedrijven, opleidingsinstellingen, netwerkorganisaties, sportbonden, etc. Zij boeken regelmatig door geheel Nederland arrangementen bij Van der Valk-hotels. Het onderhavige hotel kan invulling geven aan de behoefte in deze markt.

De gemeenten Duiven, Zevenaar en Westervoort zijn vanuit economisch (zakelijk) perspectief vooral georiënteerd op de regio Arnhem-Nijmegen en maken dan ook deel uit van het gelijknamige Coropgebied[3]. Ook het toeristisch profiel van deze gemeenten sluit niet aan op het karakter van de Achterhoek. Hier zijn dus weinig effecten van de komst van een Van der Valk hotel naar Doetinchem te verwachten. Zo die er al zijn, zullen de effecten zich toespitsen op de al in Duiven aanwezige vestiging van Van der Valk. Dit is immers het dichtstbijzijnde 'zakenhotel'

---

1 Afbakening inclusief de betrokken gemeenten als vermeld; de regio Achterhoek kent verschillende afbakeningen.
2 LISA, 2019.
3 Corop-regio's zijn zogenaamde nodale regio's, waar de behoefte aan verzorgingsfuncties en werklocaties voor een belangrijk deel is gericht op bepaalde centrumsteden. In het onderhavige geval betreft dit Doetinchem.

in de Liemers en ook nog van dezelfde formule als beoogd in Doetinchem. Een sluiting van deze zaak valt evenwel niet te verwachten: het hotel richt zich als vermeld op een andere regio (inclusief Arnhem) alsmede de omringende bedrijventerreinen.

4. Behoefte

De Afdeling Bestuursrecht van de Raad van State heeft eerder overwogen dat bij de beoordeling of sprake is van een actuele regionale behoefte, de behoefte moet worden afgewogen tegen het bestaande aanbod. Inzichtelijk moet zijn gemaakt dat het plan niet zo'n leegstand tot gevolg zal hebben dat dit tot een uit het oogpunt van een goede ruimtelijke ordening onaanvaardbare situatie zal leiden. Hieruit volgt de enkele omstandigheid dat een ruimtelijke ontwikkeling zal leiden tot een overaanbod in een bepaalde branche niet betekent dat de ontwikkeling in strijd is met artikel 3.1.6, tweede lid, aanhef en onder a, van het Bro. Met het ontbreken van een kwantitatieve behoefte is niet zonder meer gegeven dat alleen al daarom niet kan worden voldaan aan de ladder.

Uit bovenstaande komt naar voren dat in de onderbouwing van een bestemmingsplan en/of omgevingsvergunning de effecten van de mogelijk gemaakte ontwikkeling zo goed en zorgvuldig mogelijk inzichtelijk gemaakt en afgewogen dienen te worden. Daarbij gaat het vooral om de 'aanvaardbaarheid' voor de consumentenverzorging, aanbodstructuur en leegstand: wegen de eventuele voordelen op tegen de eventuele nadelen? Dit is nadrukkelijk de insteek geweest van de ruimtelijk-functionele effectenanalyse die BRO heeft uitgevoerd.

Veel toeristische en zakelijke bezoekers aan een Van der Valk hotel zoals beoogd in Doetinchem zijn afkomstig van buiten de regio. Dat betekent ook dat de mogelijke effecten zich voor een groot deel zullen spreiden over een groot gebied met een groot aantal aanbieders. De effecten zullen daarom op grotere afstand als het ware verdampen: ze zijn per aanbieder dusdanig klein dat de bedrijfsvoering niet in gevaar komt en er daardoor dus ook geen leegstand dreigt.

Navolgend wordt nader ingegaan op de behoeftebepaling per deelfunctie.

Behoefte restaurants
De primaire regio van het restaurant bij Van der Valk is door BRO in haar rapport afgebakend tot de gemeente Doetinchem. Het is reëel te veronderstellen dat eventuele effecten daarom met name in Doetinchem zelf te merken zullen zijn. De berekening geeft echter aan dat er ruimschoots voldoende marktruimte is voor de toevoeging van een Van der Valk restaurant. Ondanks haar centrumfunctie heeft de gemeente Doetinchem relatief weinig als zodanig geregistreerde restaurants: 4,4 zaken per 10.000 inwoners t.o.v. 6,9 zaken landelijk (bron: HorecaDNA/CBS, situatie 2018).

De totale bestedingen in restaurants vanuit Doetinchem (het 'bestedingspotentieel') kan worden berekend als de vermenigvuldiging van het regionale inwonertal en de gemiddelde besteding (gebaseerd op landelijke cijfers) in deze branche. Het bestedingspotentieel voor restaurants bedraagt in de gemeente Doetinchem € 27,3 mln per jaar (alle cijfers incl. BTW)[4]. Deze cijfers zijn

[4] Gebaseerd op het inwonertal van de gemeente Doetinchem op 1 januari 2019 (57.543 inwoners) en de meest actuele cijfers van het CBS / HorecaDNA (meest recente cijfers over 2017). Landelijk is de gemiddelde besteding per inwoner in restaurants € 475,- per jaar (incl. btw).

nadrukkelijk indicatief en alleen beschikbaar op landelijk en niet op regionaal niveau. Er is ook geen rekening gehouden met inkomende en uitgaande horecabestedingen naar/vanuit de gemeente. Cijfers hierover ontbreken. Als een gemeente of gebied per saldo meer horecabestedingen aantrekt dan dat er afvloeien (zeker niet ondenkbaar in de toeristisch populaire Achterhoek) resulteert dat in een hoger bestedingspotentieel en dus meer ontwikkelingskansen voor horeca.

De gemeente Doetinchem telt 25 als zodanig geregistreerde restaurants (bron: HorecaDNA/CBS). Wanneer we hierop de gemiddelde Nederlandse omzetcijfers voor dit horecatype (conform de indeling van HorecaDNA) toepassen, dan bedraagt de totale normatieve restaurantomzet in Doetinchem € 17,4 mln[5]; de 'omzetclaim'. De bestedingen liggen in de gemeente dus beduidend hoger dan de 'claim' van het gevestigde aanbod. Per saldo is sprake van een uitstroom van horecabestedingen vanuit de gemeente van ca. € 10 mln. per jaar (€ 27,3 mln. minus € 17,4 mln.). Deze relatief grote afvloeiing van horecabestedingen impliceert een duidelijke behoefte (kwantitatieve marktruimte) aan nieuwe restaurants in de gemeente Doetinchem.

Indien we de gehele regio Achterhoek als uitgangspunt nemen voor de restaurantfunctie (dus zowel de primaire als de secundaire regio) is de marktruimte c.q. behoefte als volgt. De totale bestedingen in restaurants vanuit de onderhavige regio bedragen € 180,3 mln per jaar[6]. De regio telt 218 restaurants, met een totale normatieve restaurantomzet (omzetclaim) € 151,9 mln[7]. Ook in de regio Achterhoek liggen de bestedingen dus beduidend hoger dan de 'claim' van het gevestigde aanbod: per saldo is er derhalve sprake van een uitstroom van horecabestedingen vanuit de regio van € 28,4 mln. per jaar (€ 180,3 mln. minus € 151,9 mln.). Dit is 16% van de totale horecabestedingen in de regio. Ook vanuit regionaal perspectief bestaat derhalve een duidelijke kwantitatieve behoefte aan extra restaurants.

Voorwaarde is wel dat het nieuwe aanbod inspeelt op de consumententrends en zoveel mogelijk complementair is aan het bestaande aanbod. Dit is bij Van der Valk in onze beoordeling zeker het geval. De restaurantfunctie bij Van der Valk is relatief grootschalig, waardoor de jaaromzet ook hoger zal liggen dan gemiddeld in de sector; we ramen deze op ca. € 2 à € 3 mln. Dit past derhalve ruim binnen de regionale marktruimte en de restaurantfunctie bij Van der Valk voorziet dus in een duidelijke kwantitatieve behoefte.

Behoefte vergaderaccommodaties

De vraagzijde van de vergadermarkt is zeer divers en bestaat uit zowel zakelijke, particuliere als sociaal-maatschappelijke partijen. Vergaderaccommodaties zijn meestal ondergeschikt aan een andere hoofdfunctie (hotel, restauratieve horeca, cultuur, etc.). Eenduidige (norm)cijfers over vraag, aanbod en functioneren zijn niet beschikbaar, zeker niet op lokaal en regionaal niveau. Dit maakt ook benchmarks met andere plaatsen onmogelijk.

In de ladderonderbouwing heeft BRO zich beperkt tot de meest professionele aanbieders van vergaderaccomodaties in de gemeente Doetinchem. Deze stad neemt immers regionaal een vooraanstaande positie in binnen de vergadermarkt, zowel qua vraag als bestemming. Buiten Doetinchem bestaat het aanbod in belangrijke mate uit landelijk gelegen accomodaties met

---

5 Normcijfer gemiddelde omzet per restaurant € 697.000,- (incl. BTW, 2017). Bron: CBS / HorecaDNA.

6 Gebaseerd op het inwonertal van de regio Achterhoek zoals afgebakend (379.645 inwoners) en de meest actuele cijfers van het CBS / HorecaDNA (meest recente cijfers over 2017). Landelijk is de gemiddelde besteding per inwoner in restaurants € 475,- per jaar (incl. btw).

7 Normcijfer gemiddelde omzet per restaurant € 697.000,- (incl. BTW, 2017). Bron: CBS / HorecaDNA.

veelal authenticitiet, sfeer en kleinschaligheid als kernkwaliteiten, i.t.t. het meer functionele, eigentijdse aanbod bij Van der Valk. De bereikbaarheid per auto van grotere afstand is bij de bestaande aanbieders in het algemeen minder goed, omdat zij veelal niet direct aan een regionale hoofdroute zijn gevestigd.

Trends vraagzijde
Op basis van trends en ontwikkelingen in de vergader- en congresmarkt is de vraag naar vergaderfaciliteiten bepaald. Voor de beoogde ontwikkeling is het volgende van belang.

- Uit recent onderzoek van CWT Meetings & Events[8] blijkt dat de vraag naar vergaderingen en evenementen in 2019 wereldwijd tussen de 5-10% zal toenemen. Tegelijkertijd zal het gemiddeld aantal deelnemers per evenement stijgen.
- De vergadermarkt kent ook landelijk een positieve toekomstverwachting. Dit geldt zeker voor de zakelijk markt, met een groeiende behoefte aan grotere vergaderzalen met een goed kwaliteitsniveau qua inrichting, (digitale) faciliteiten, catering en service.
- Ook de omvang van de accommodatie is belangrijk; de behoefte is als vermeld zeer divers en varieert van kleine vergaderingen en cursussen tot grotere congressen en symposia. Idealiter biedt een vergaderaccommodatie voor zowel kleine als grote groepen mogelijkheden.
- De zakelijke markt vergt in algemene zin een optimale bereikbaarheid per auto en voldoende parkeermogelijkheden.
- Een opvallende trend in de vergadermarkt is dat gebruikers, vooral in het hogere marktsegment, op zoek gaan naar locaties die een bijzondere (authentieke) en inspirerende beleving bieden. Het vergaderen buiten de deur moet een totaalbeleving worden waar mensen naar uitkijken en over napraten. Dit geldt met name voor kleinere groepen. Juist hierin kunnen de huidige aanbieders in de regio Doetinchem zich onderscheiden van Van der Valk, met verhoudingsgewijs nogal functionele, moderne vergaderfaciliteiten. Van der valk voorziet dus grotendeels in een andere behoefte.

Op basis van gegevens van HorecaDNA/CBS, online informatie en eigen gebiedskennis heeft BRO een analyse uitgevoerd naar het aanbod in de vergadermarkt binnen het primaire verzorgingsgebied, met een verfijning voor de gemeente Doetinchem. Deze is beschreven in bijlage 1. Vergaderaccommodaties worden in de regio zowel aangeboden door hotels als andere voorzieningen (waaronder culturele/sportaccomodaties, restaurants/cafes, kastelen/landgoederen). Verhuur van vergaderzalen is bij vrijwel ale bedrijven een ondergeschikte functie en afgezet tegen de huurprijs van zalen zelfs onrendabele activiteit. Het primaire doel ervan is om hogere inkomsten uit horeca en/of overnachtingen te genereren.

Behoefte
De vergadermarkt kent landelijk een positieve toekomstverwachting[9]. Er bestaat binnen de vergadermarkt een groeiende behoefte aan grotere, optimaal bereikbare vergaderzalen van goede kwaliteit, maar tegelijkertijd ook aan authentieke kleinschalige vergaderlocaties. Het huidige aanbod in de regio inclusief gemeente Doetinchem wordt vooral gekenmerkt door een combinatie van een bijzondere uitstraling, sfeer/ambiance of thema. Bovendien is veruit het grootste deel van het aanbod in de vergadermarkt kleinschalig tot middelgroot qua omvang. Aanbieders als cultureel centrum De Gruitpoort, schouwburg Amphion en stadion de Vijverberg hebben weliswaar een grote capaciteit, maar ook nadrukkelijk een eigen profiel als culturele

[8] CWT Meetings & Events (2019). 2019 Meetings & Events Future Trends.
[9] Gebaseerd op meerdere bronnen zoals de marktverkenningen van diverse banken, CPB, etc.

voorziening c.q. voetbalstadion. In de regio is geen vergaderaccommodatie aanwezig die zich richt op de regionale én nationale zakelijke markt, met een optimale bereikbaarheid per auto, voldoende parkeermogelijkheden en vergaderfaciliteiten variërend in omvang van kleine tot grote ruimtes, met tevens ruime overnachtingsmogelijkheden ter plekke.

Het initiatief van Van der Valk voorziet daarentegen wel in deze behoefte, door een hotel-restaurant met vergaderzalen met variabele grootte te realiseren op een zeer goed bereikbare locatie nabij de A18. Hiermee onderscheidt Van der Valk zich duidelijk ten opzichte van de andere, eerder genoemde aanbieders. Bovendien heeft Van der Valk een landelijk dekkende marketing, ook gericht op de zakelijke (corporate) markt. Het onderzoek van HTC Advies naar de marktruimte vanuit Van der Valk te Doetinchem (uitgevoerd i.o.v. het Hotel Overleg Graafschap Midden; 3 oktober 2016) veronderstelt dat 75% van de vergaderingen bij Van der Valk een 'nieuw aangetrokken markt' betreft.De vergadervoorziening bij hotel Van der Valk is derhalve complementair aan het bestaande aanbod in de regio en voorziet in een behoefte.

Nogmaals benadrukken we dat Van der Valk, evenals vrijwel alle andere aanbieders in Doetinchem en de regio, haar vergaderruimten vooral aanbiedt om extra omzet te genereren in horeca en andere activiteiten. Verhuur van de vergaderruimten is veelal een ondergeschikte functie, die geen wezenlijke ruimtelijke effecten of leegstand elders in de regio genereert.

Behoefte hotelkamers

Het onderzoek betreft nadrukkelijk een ladderonderbouwing en geen regulier marktonderzoek. Derhalve is in de kwantitatieve analyse van de behoefte (indicatieve marktruimte) ook geen onderscheid gemaakt naar doelgroepen (particulier, zakelijk, MICE[10], etc.).

Gegevens hotelmarkt

Recente, objectieve cijfers over het functioneren van de hotelmarkt in de Achterhoek zijn niet beschikbaar, maar wel voor de ruimere regio Oost-Nederland. De hotellerie in Oost-Nederland scoort qua bezettingsgraad en gemiddelde kamerprijs iets lager dan gemiddeld in Nederland exclusief Amsterdam. Dat komt vooral door het ontbreken van grote steden met een bijzondere zakelijke of toeristische functie en veelal hogere kamerprijzen. Daar staat tegenover dat de exploitatielasten (met name grondprijzen, huisvesting) buiten grootstedelijke gebieden doorgaans wat lager liggen. Dat geldt ook voor Oost-Nederland.

Tabel 1: Bezettingsgraad en gemiddelde kamerprijs hotels tussen 2010 en 2017 (alleen hotels 3-5 sterren)

	Bezettingsgraad		Gemidd. kamerprijs (verhuurde kamers)		Gemidd. kamerprijs (alle kamers; RevPAR)	
	2017	2010	2017	2010	2017	2010
Oost-Nederland	67,4%	54.9%	€ 80	€ 77	€ 54	€ 42
Nederland excl. Amsterdam	72,0%	58,9%	€ 91	€ 80	€ 66	€ 47

De bezettingsgraad van hotelkamers (3-5 sterren) was in Oost-Nederland in 2017 gemiddeld 67,4%[11], met een opvallende stijging van 12,5 procentpunt sinds 2010. In het algemeen wordt in de hotelsector een gemiddelde bezetting van 60-65% gehanteerd als minimale norm voor een goed functioneren. Bij een hogere bezettingsgraad kan in bepaalde perioden sprake zijn

[10] Meetings, Incentives, Congresses, Events.

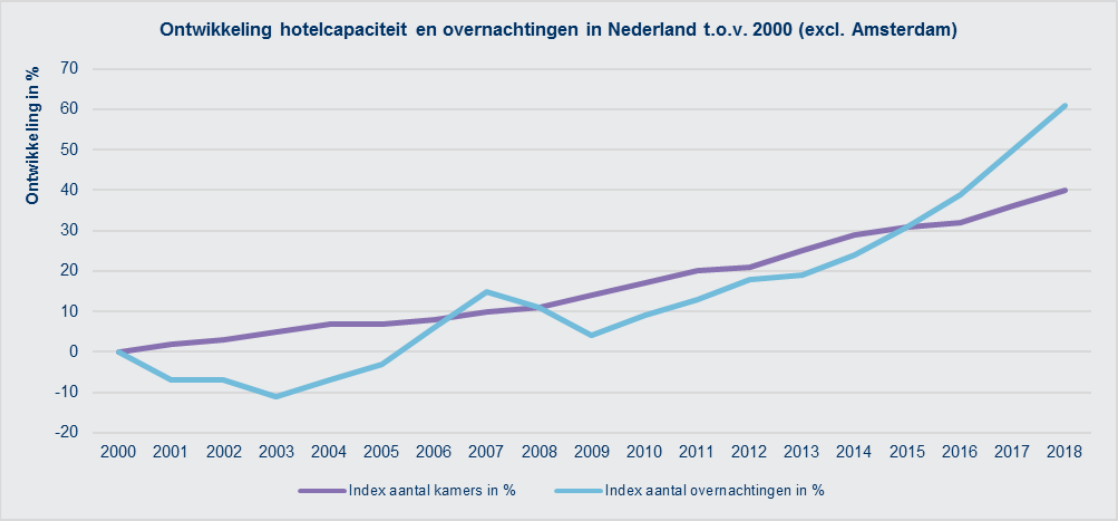
[11] Cijfers op dit regionale niveau alleen beschikbaar als gemiddelde voor alle hotels 3-5 sterren.

van hoge piekbelastingen, waarbij veel hotels vol bezet zijn. Dit laatste wordt algemeen beschouwd als ongewenst, omdat het kan leiden tot (blijvend) 'uitwijkgedrag' van met name de commercieel interessante zakelijke (corporate) groepsmarkt naar andere regio's c.q. hotels elders. Deze cijfers duiden kortom op een vitale, groeiende hotelmarkt in Oost-Nederland met ruimte voor groei van de capaciteit.

Indicatieve raming marktruimte in de regio

Momenteel zijn er in Achterhoek 96 hotels met samen 1.599 hotelkamers[12]. De regionale hotels zijn met gemiddeld 17 kamers aanmerkelijk kleiner dan op provinciaal en landelijk niveau (respectievelijk 30 en 37 kamers per hotel. De gemiddelde kamerbezetting in Oost-Nederland bedroeg als vermeld in 2017 67,4%, maar dit betreft alleen de geclassificeerde hotels met minimaal 3 sterren. Aangezien hotels en pensions in het lagere segment (in de regio volop aanwezig) doorgaans een wat lagere kamerbezetting realiseren veronderstellen we de gemiddelde kamerbezetting van alle hotels op ca. 64%. Het aantal verhuurde kamernachten op jaarbasis bedraagt in de regio dus afgerond 373.500.[13]

Figuur 2: Ontwikkeling hotelcapaciteit en –vraag in Nederland (excl. Amsterdam) 2000-2018



De hotelvraag zal naar verwachting de komende jaren landelijk en regionaal naar alle waarschijnlijkheid verder toenemen. Dit gegeven de algemene trends (stijgend toerisme algemeen èn het inkomend toerisme in Nederland) alsmede de gunstige economische en toeristische vooruitzichten (inter)nationaal. De ontwikkeling van het bruto binnenlands product (bbp, waarde in werkelijke prijzen) vertoonde in Nederland tussen 2007 en 2017 een groei van 20%, ondanks de economische recessie in die periode. De Nederlandsche Bank verwacht voor de komende jaren landelijk een economische groei van gemiddeld ca. 2% per jaar. In praktijk kan zeker de nogal conjunctuurgevoelige horeca (hotels, cafés, restaurants, fastfoodzaken) hier sterk van profiteren, zoals de afgelopen jaren wel is gebleken.

Tussen 2000 en 2018 is het aantal hotelovernachtingen landelijk exclusief Amsterdam al gegroeid met totaal +61%; op jaarbasis derhalve gemiddeld +3,4% (Bron: CBS, HorecaDNA). Deze groei oversteeg de capaciteitsuitbreiding in die periode in aantal kamers (zie boven-

12 CBS/HorecaDNA, cijfers betreffen jaar 2018.
13 Bezetting 64% * 1.599 kamers * 365.

staande figuur). Als we in dit kader uitgaan van een behoudende groei van de 'autonome' hotelvraag in de komende 10 jaar van +20% (dus 2% per jaar) in de Achterhoek, dan zal het aantal kamernachten in de regio toenemen tot ca. 448.200. Een dergelijk (gemiddeld) groeicijfer wordt in hotelonderzoeken veelvuldig toegepast en in groeiregio's als de Randstad of zeer toeristische gebieden worden soms nog met veel hogere (dubbele) groeivoeten.

Voor het hotelaanbod in de regio hanteren we voor de toekomst een kritische norm (de minimale benodigde gemiddelde kamerbezetting voor een verantwoorde bedrijfsexploitatie) van 62%. Er bestaat derhalve een behoefte aan totaal ca. 1.980 hotelkamers in de regio.[14] Indien we het bestaande aanbod (1.599 kamers) hierop in mindering brengen, bestaat er in de Achterhoek per saldo een indicatieve marktruimte van circa + 380 hotelkamers vanuit de autonome vraagontwikkeling t.o.v. de huidige capaciteit. Dit is ruimschoots voldoende voor het Van der Valk initiatief, ook als rekening gehouden wordt met de andere plannen voor een uitbreiding van het hotelaanbod in Doetinchem (zie rapport BRO blz. 12).

Overigens kan deze marktruimte in de praktijk aanmerkelijk hoger uitvallen, indien een nieuw hotel vanuit een bijzonder concept, kwaliteitsprofiel, uitstraling en/of locatie additionele vraag genereert. Dit laatste is in ons beoordeling ook bij Van der Valk zeker het geval, wat wordt bevestigd door het onderzoek van HTC Advies naar de marktruimte vanuit Van der Valk te Doetinchem (uitgevoerd i.o.v. het Hotel Overleg Graafschap Midden; 3 oktober 2016). HTC veronderstelt een additionele vraag ('nieuw marktaandeel') door Van der Valk van 64%.[15]

Bovendien voorziet hotel Van der Valk ook vanwege haar relatief grote omvang (102 kamers, t.o.v. 17 kamers gemiddeld in de regio) in een duidelijke behoefte, zeker vanuit de groepsmarkt. De grootste hotels in de Achterhoek liggen allemaal op relatief grote afstand van Doetinchem (zie ladderonderbouwing BRO par. 2.3). Het grootste hotel is Landgoed Ehzerwold te Almen (115 kamers, 3-sterren). Hoewel gekenmerkt door een landschappelijk fraaie ligging, is de bereikbaarheid per auto van buiten de regio matig. Daarna volgen de Fletcher hotels Frerikshof (Winterswijk) en Zutphen. Met resp. 68 en 67 kamers zijn ze aanzienlijk kleiner dan Van der Valk, met minder zakelijke faciliteiten (incl. vergaderzalen) en meer gericht op de toeristische markt, o.a. door de wat lagere prijsstelling.

Effecten hotel Van der Valk op bestaande hotelcapaciteit in praktijk
Effecten van nieuwe hotels op de bestaande hotelcapaciteit in een gebied zijn in praktijk moeilijk meetbaar. Er spelen immers vele factoren een rol, waaronder de attractiviteit, bedrijfsvoering en productvernieuwing van bestaande hotels, ook in relatie tot de continu veranderende consumentenvoorkeuren en uiteraard macro-economische ontwikkelingen. De consument wenst steeds meer kwaliteit (in brede zin) en zoekt de beste prijs-kwaliteitsverhouding, veelal online. Bovendien zijn eventuele effecten op de aanbodstructuur in praktijk pas na enige jaren zichtbaar. Dit geldt ook voor de Achterhoek: tussen 2007 en 2014 (het laatste jaar met analyses incl. aantal sterren) daalde het aantal 1- en 2-sterrenhotels hier per saldo van 23 tot 12 en het aantal betrokken kamers met -118. Alleen in het 4-sterrensegment was een duidelijke groei zichtbaar, aansluitend op de landelijke trend.[16] Deze trend is ook zichtbaar in andere regio's met een landelijk karakter en een duidelijke toeristische functie (bijv. Zuid-Limburg, Twente, Veluwe).

---

14 448.200 kamernachten / 62% gemiddelde bezetting per kamer / 365 dagen per jaar.
15 45% nieuw marktaandeel / 70% gemiddelde bezetting Van der Valk.
16 Bron: HorecaDNA/CBS

Tussen 2007 en 2013 werden o.a. nieuwe vestigingen van Van der Valk geopend in de kleine/middelgrote gemeenten Wolvega, Breda, Houten, Duiven, Harderwijk, Middelburg, Dordrecht en Zwolle. In de helft van deze acht gemeenten waren tot 2018 per saldo nauwelijks veranderingen zichtbaar in de totale capaciteit van de overige hotels (slechts -5 tot + 5 kamers). In drie gemeenten steeg de capaciteit van de overige hotels met totaal +23 tot +195 kamers (Breda, Middelburg, Zwolle). In slechts één gemeente (Dordrecht) was sprake van een –bescheiden- afname van de overige hotelcapaciteit, namelijk met -21 kamers (-6% van het totale aanbod). Het effect van een nieuwe van der Valk op het bestaande hotelaanbod in aantal kamers is in middelgrote gemeenten als Doetinchem dus veelal neutraal tot positief.

Conclusie behoefte

Bij ontwikkelingen als de onderhavige zijn kwalitatieve aspecten in wezen belangrijker dan de kwantitatieve marktruimte. Het initiatief kan de voorzieningenstructuur in Doetinchem en omgeving een kwaliteits- en vernieuwingsimpuls geven door het bieden van een ontbrekend marktsegment, productformule en een oriëntatie op nieuwe doelgroepen. Met name in de hotel- en horecasector creëert sterk, marktgericht aanbod in praktijk vrijwel altijd extra behoefte, zoals HTC ook voor Van der Valk aangeeft. Het succesvolle bedrijfsconcept van Van der Valk bewijst dit ook op vele locaties in Nederland en omringende landen. Het concept is daarmee complementair aan het aanwezige aanbod.

Voor alle deelfuncties binnen de ontwikkeling hotel Van der Valk signaleert BRO naast een kwantitatieve behoefte ook een duidelijke kwalitatieve behoefte. Men speelt qua inrichting, vormgeving en bereikbaarheid nadrukkelijk in op de (veranderende) behoeften van doelgroepen uit zowel de particuliere als de zakelijke markt. De afzonderlijke functies en zeker het totaalconcept onderscheiden zich in diverse opzichten duidelijk van het aanbod in de regio en voorzien derhalve onmiskenbaar in een behoefte.

Gezien de uitkomsten van het onderzoek van BRO, maar ook de verwachte algemene verdere toename van de vraag naar horeca, hotel- en vergaderruimte, is het zeer onwaarschijnlijk dat er door sec het Van der Valk initiatief bestaand aanbod in de regio zal moeten sluiten. De kans op een toename van leegstand is dus heel klein. Bovendien dient vanuit de ruimtelijke ordening op basis van ruimtelijk relevante argumenten beoordeeld te worden of de *verzorgingsstructuur* op langere termijn wordt gediend. Als bijvoorbeeld nieuwe ontwikkelingen, op een vanuit de structuur bezien goede plek, als resultaat hebben dat verouderd aanbod op minder geschikte locaties verdwijnt, dan is de verzorgingsstructuur er per saldo op vooruitgegaan.

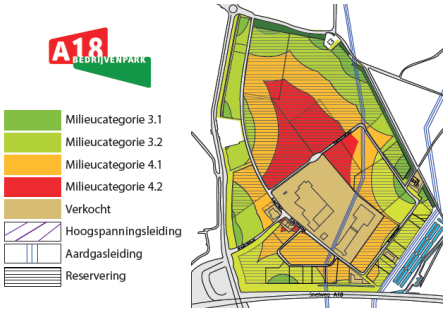
5. Locatieafweging

In de rapportage van BRO uit december 2017 zijn meerdere alternatieve vestigingslocaties binnen het stedelijke gebied van Doetinchem onderzocht en beoordeeld (Locatie-afweging, hoofdstuk 5). Achtergrond is dat het onderhavige hotelconcept vanwege haar functiepalet en doelgroepen bij uitstek aansluit op de centrumfunctie van Doetinchem, voor zowel particuliere als zakelijke doelgroepen, en de bereikbaarheid via de A18 hier optimaal is. Het genereert daarmee zowel lokale als regionale spin-of. Elders in de regio is deze meerwaarde beduidend minder sterk.

De locatie Sicco Mansholtweg (juist noordelijk van de huidige planlocatie Van der Valk) is niet opgenomen in de locatie-afweging, omdat deze locatie inmiddels niet meer beschikbaar is. De

locatie is in de Gebiedsuitwerking (vastgestelde Gebiedsvisie) aangemerkt als een solarpark. De voorbereidingen hiervoor zijn reeds opgestart.

Ook de locatie Bedrijvenpark A18 biedt onvoldoende fysieke ruimte voor de onderhavige ontwikkeling inclusief buitenruimte. Een groot deel van de kavels is bovendien reeds gereserveerd en verkocht t.b.v. andere activiteiten.



We wijzen er verder nog op dat de locatie Kilderseweg/Europaweg momenteel weliswaar een agrarische bestemming heeft, maar gelegen is tussen de A18 en de bebouwde kom van Doetinchem (woongebied en hoogwaardige bedrijfslocatie). Het plangebied grenst dus tegen het stedelijke gebied aan en wordt van het echte landelijke gebied gescheiden door de snelweg.

Bijlage 1: Aanbodstructuur vergaderaccommodaties Doetinchem en regio Achterhoek

Voor de gemeente Doetinchem zijn verschillende deelmarkten/doelgroepen binnen de vergadermarkt te onderscheiden. Deze deelmarkten zijn door BRO opgesteld om meer inzicht te geven in het actuele aanbod binnen de vergadermarkt in de gemeente Doetinchem. De vier deelmarkten (A-D) worden navolgend toegelicht. Zalencentra die zich vrijwel geheel op de particuliere markt richten (feesten, dansavonden, uitvaarten, etc.) zijn in dit kader niet relevant. Zie voor een nadere toelichting, ook op bedrijfsniveau, de bestaande Ladderonderbouwing d.d. 15 september 2017 (par. 4.2).

- Segment A: *zakelijke markt vanuit grote groepen, ook van internationale herkomst* (indicatie > 250 personen). Vaak betreft het meerdaagse congressen. Behoefte aan grote omvang zalen (liefst ook theaterzaal, expositieruimten), goede bereikbaarheid per auto en/of openbaar vervoer en ruime nabijgelegen hotelcapaciteit met beschikbaarheid voor grote groepen, van hoog niveau (4-5 sterren). Zalen variërend in omvang. Naar het oordeel van BRO zijn er binnen de gemeente Doetinchem geen vergaderfaciliteiten aanwezig die binnen deze klasse vallen.
- Segment B: *zakelijke en intermediaire/maatschappelijke markt vanuit grote groepen* (indicatie > 250 personen) met als herkomstgebied tenminste omliggende landsdeel (in dit geval Oost-Nederland). Bereikbaarheid per auto essentieel. Belangrijk marktsegment voor Van der Valk. In Doetinchem betreft dit Schouwburg Amphion en Stadion De Vijverberg.
  Conclusie: Van der Valk biedt vooral meerwaarde door de flexibele zaalindeling, uitstekende bereikbaarheid per auto, moderne/functionele inrichting en beschikbaarheid hotelaccommodatie. Vanwege hun onmiskenbare eigen, onderscheidende kwaliteiten en uitsraling (schouwburg, stadion) blijft er ook aan bestaande accommodaties behoefte bestaan.
- Segment C: *zakelijke en intermediaire/maatschappelijke markt met middelgrote groepen* (indicatie 50 – 250 personen), met als herkomstgebied in dit geval maximaal Oost-Nederland, met accent op Gelderland. Bereikbaarheid per auto essentieel. Eveneens belangrijk marktsegment voor Van der Valk. In Doetinchem beteft het circa acht aanbieders, inclusief de bedrijven (veelal café-restaurants) die zich primair op de particuliere markt richten.
  Conclusie: Van der Valk biedt vooral meerwaarde door de fexibele zaalindeling, uitstekende bereikbaarheid per auto, moderne/functionele inrichting en beschikbaarheid hotelaccommodatie (hoewel Villa Ruimzicht dit ook biedt). De bestaande accommodaties zijn ten dele zeer onderscheidend door hun monumentale- en omgevingskwaliteiten, waarmee ze zich duidelijk profileren t.o.v. de meer functionele uitstraling van Van der Valk.
- Segment D: *zakelijke en intermediaire/maatschappelijke markt voor cursussen, trainingen, workshops, etc. voor kleinere groepen* (indicatie tot 40-50 personen). Vaak bieden accommodaties een arrangement aan met de mogelijkheid voor een gezamenlijke lunch/diner of recreatieve groepsactiviteit. Dit is het meest gevarieerde marktsegment, zowel aan de vraag- als de aanbodzijde. In Doetinchem omvat dit segment circa vijf aanbieders.
  Conclusie: Van der Valk biedt in dit segment vooral mogelijkheden voor bedrijfsmatige trainingen, waarbij het herkomstgebied, door de goede bereikbaarheid per auto, waarschijnlijk wat groter zal zijn dan bij de gevestigde aanbieders. De bestaande accommodaties zijn vooral onderscheidend vanwege hun sfeer en ambiance, relatie met andere functies en de ligging (deels in de binnenstad), waarmee ze zich duidelijk profileren t.o.v. de meer functionele uitstraling van Van der Valk.

Aanbodzijde vergadermarkt regio Achterhoek
De regio Achterhoek kent veel zalenverhuurders. Het betreft met name horecabedrijven, maar bijvoorbeeld ook culturele accommodaties en kastelen/landhuizen. Er zijn geen gespecialiseerde aanbieders als Aristo of Seats2Meet. Voor zakelijk overleg en cursussen (zonder recreatieve activiteit) bestaat in praktijk een hoge oriënatie op vergaderzalen bij goed bereikbare 4-sterren hotels. Een dergelijke accommodatie is in de regio nu niet aanwezig.

In totaal heeft de gehele regio Achterhoek inclusief Doetinchem 277 aanbieders met zalen (opgave HorecaDNA/CBS, april 2019), met de nadrukkelijke kanttekening dat dit zalen betreft in alle soorten, maten en kwaliteitsniveaus. Vrijwel alle zalen zijn gekoppeld aan een andere hoofdfunctie, 35 regionale verhuurders zijn ingeschreven als zalen/partycentrum. Het accent ligt bij de meeste aanbieders sterk op de particuliere markt (feesten, dansavonden, uitvaarten, etc.), hoewel met name enige 'sfeerhotels' met bovenregionale bekendheid en kastelen/landhuizen in de regio (totaal ca. 20 accommodaties) zich ook richten op de zakelijke markt. Voorbeelden zijn Villa Ruimzicht Doetinchem, Gouden Karper Hummelo, Bakker Vorden, Hoofdige Boer Almen, Huize Bergh, etc. Deze hotels en monumenten richten zich veelal op kleine en middelgrote groepen (40-100 personen) die behoefte hebben aan een sfeervolle, vaak monumentale accommodatie met persoonlijke aandacht voor de gasten, met soms een bovengemiddeld kwaliteits- en prijsniveau. De bereikbaarheid per auto is voor deze doelgroep ondergeschikt aan de bijzondere ambiance. Het betreft hier dus feitelijk een marktsegment, dat zich duidelijk onderscheidt van de primaire doelgroep voor Van der Valk, die meer is gericht op een functionele zaalinrichting, optimale bereikbaarheid per auto en ruime overnachtingsmogelijkheden ter plekke.

Daarnaast bieden ongeveer 20 'reguliere' horeca- en andere bedrijven in de Achterhoek vergaderzalen met een zichtbaar professionele inrichting, uitstraling en marktbenadering aan voor grotere groepen (vanaf ca. 50 personen).[17] Geen enkele vergaderaccommodatie in de regio is qua opzet, inrichting, omvang, uitstraling en/of bereikbaarheid echter vergelijkbaar met de ontwikkeling Van der Valk te Doetinchem. Dit geldt ook voor de diverse landelijk gelegen, middelgrote 'conferentiehotels' in de regio (bijv. in Lochem). Overigens tonen ook de diverse landelijke websites met vergaderlocaties slechts weinig opties in de Achterhoek, ook in verhouding tot andere relatief dunbevolkte regio's.

Naar marktsegment (zie boven) beoordelen we het aanbod in de regio Achterhoek (excl. gemeente Doetinchem) op hoofdlijnen als volgt:

- Segment A: *zakelijke markt vanuit grote groepen, ook van internationale herkomst* (indicatie > 250 personen, zie ook vorige paragraaf). Naar beoordeling van BRO zijn er in de regio Achterhoek geen vergaderfaciliteiten aanwezig binnen deze klasse.
- Segment B: *zakelijke en de intermediaire/maatschappelijke markt vanuit grote groepen* (indicatie > 250 personen, zie ook vorige paragraaf). In de regio Achterhoek excl. Doetinchem betreft het slechts enkele aanbieders, met name de grootste theaters in Zutphen en Winterswijk.
- Segment C: *zakelijke en de intermediaire/maatschappelijke markt met middelgrote groepen* (indicatie 50 – 250 personen, zie ook vorige paragraaf). In de Achterhoek excl. Doetinchem behoren circa 15 zalenverhuurders tot dit segment, gegeven hun inrichting, uitstraling en

[17] Bron: Websites individuele bedrijven, eigen kennis BRO.

marktbenadering. De verhuurders die zich vooral op de particuliere markt richten zijn hier als vermeld buiten beschouwing gelaten.

- Segment D: *zakelijke en intermediaire/maatschappelijke markt voor cursussen, trainingen, workshops, etc. voor kleinere groepen* (indicatie maximaal 50 personen, zie ook vorige paragraaf). In de Achterhoek excl. Doetinchem betreft het circa 25 zalenverhuurders.

Doetinchem; Onderzoek regionale behoefte en toetsing aan de ladder hotel Van der Valk

Ten Brinke Vastgoedontwikkeling

Ruimte om

Doetinchem; Onderzoek regionale behoefte en toetsing aan de ladder hotel Van der Valk

Ten Brinke Vastgoedontwikkeling

Rapportnummer:	203X01302_11
Datum:	15 september 2017
Projectteam BRO:	J.C. Jansen Venneboer, G. Welten
Trefwoorden:	Hotel, restaurant, vergaderfaciliteiten, ladder duurzame verstedelijking, behoefte, effecten, locatiekeuze
Bron foto kaft:	Hollandse Hoogte 14
Beknopte inhoud:	In dit rapport wordt de vestiging van een hotel met bijbehorende restaurant- en vergaderfaciliteiten aan de Europaweg in Doetinchem getoetst aan de ladder voor duurzame verstedelijking. De conclusie daarbij is dat de beoogde ontwikkeling voorziet in de behoefte, waarbij niet elders, binnen bestaand stedelijk gebied, in die behoefte kan worden voorzien.

BRO
Hoofdvestiging
Bosscheweg 107
5282 WV Boxtel
T +31 (0)411 850 400
E info@bro.nl

Ruimte | om *in* te leven

Inhoudsopgave

pagina

1. INTRODUCTIE **3**
1.1 Het initiatief 3
1.2 Ladder voor duurzame verstedelijking 3
1.3 Onderzoeksopzet 4

2. BEHOEFTE: HOTEL **6**
2.1 Doelgroepen hotels en hun eisen 6
2.2 Vraagpotentieel in de regio 8
2.3 Aanbod hotels in het verzorgingsgebied 10
2.4 Marktruimte hotel 14
2.5 Conclusie 17

3. BEHOEFTE: RESTAURANT **19**
3.1 Trends en ontwikkelingen 19
3.2 Aanbod restaurants 20
3.3 Marktruimte restaurants 21
3.4 Conclusie 22

4. BEHOEFTE: VERGADERFACILITEITEN **24**
4.1 Trends en ontwikkelingen 24
4.2 Aanbod en functioneren vergaderaccommodaties 25
4.3 Conclusie 27

5. LOCATIE-AFWEGING **29**
5.1 Voorzien in behoefte binnen bestaand stedelijk gebied 29
5.2 Locatie-afweging 30
5.3 Conclusie 33

6. LADDER VOOR DUURZAME VERSTEDELIJKING **35**
6.1 Conclusie 35
6.2 Behoefte 35
6.3 Aanvaardbaarheid van de effecten 37
6.4 Inpassing 39

Inhoudsopgave (vervolg)

pagina

BIJLAGEN

Bijlage 1: Uitkomsten enquête Vergaderaccommodaties Doetinchem 1
Bijlage 2: Trends en ontwikkelingen in hotels, restaurants en vergaderlocaties 2
Bijlage 3: Aanbod restaurants Doetinchem (maart, 2017) 11

1. INTRODUCTIE

1.1 Het initiatief

Van der Valk heeft plannen voor een nieuw hotel met 102 kamers met bijbehorende restaurant- en vergaderfaciliteiten. Het restaurant (à la carte en buffetrestaurant) zal beschikken over ca. 350 zitplaatsen. Verder worden er vier grotere en zes kleinere vergaderzalen geboden.

De beoogde locatie voor het initiatief ligt op korte afstand van de afslag 3 'Doetinchem' vanaf de A18, met dagelijks ca. 38.000 passanten. Het hotel wordt ook goed zichtbaar vanaf deze weg en vanaf de N317 (Europaweg). Typerend voor Van de Valk-hotels is namelijk de zeer goede bereikbaarheid met de auto en zichtbare snelweglocaties met gratis parkeergelegenheid.

Het nieuwe hotel is met ruim 100 kamers relatief klein voor een modern Van der Valk hotel; bijvoorbeeld Duiven heeft bijna 150 kamers. De formule biedt het verzorgingsgebied Achterhoek een geheel nieuw marktsegment en is dus in hoge mate complementair aan het bestaande hotelaanbod. In praktijk trekken nieuwe hotels van Van der Valk veel nieuwe doelgroepen naar een regio, wat vooral samenhangt met de goede reputatie, grote naamsbekendheid, klantentrouw en de keuze aan arrangementen. Het bedrijf heeft als strategie om vooral nieuwe doelgroepen (waaronder toeristen) naar de Achterhoek te trekken en aldus het vraagpotentieel voor hotelovernachtingen te vergroten. De formule wil bij de ontwikkeling, realisatie en exploitatie nadrukkelijk, net als elders in Nederland, samenwerken met andere (horeca)bedrijven en culturele instellingen in het verzorgingsgebied.

De belangrijkste doelgroepen waar het hotel, het restaurant en de vergaderfaciliteiten zich op zullen richten zijn:

- zakelijke markt uit de regio en passanten over de A18, profilering als zakelijke meetingpoint, ook t.b.v. congressen, opleidingen en workshops (accent werkdagen);
- toeristische markt: families, 60+, toeristen gericht op de Achterhoek en Doetinchem, etc. (accent weekenden en vakanties).

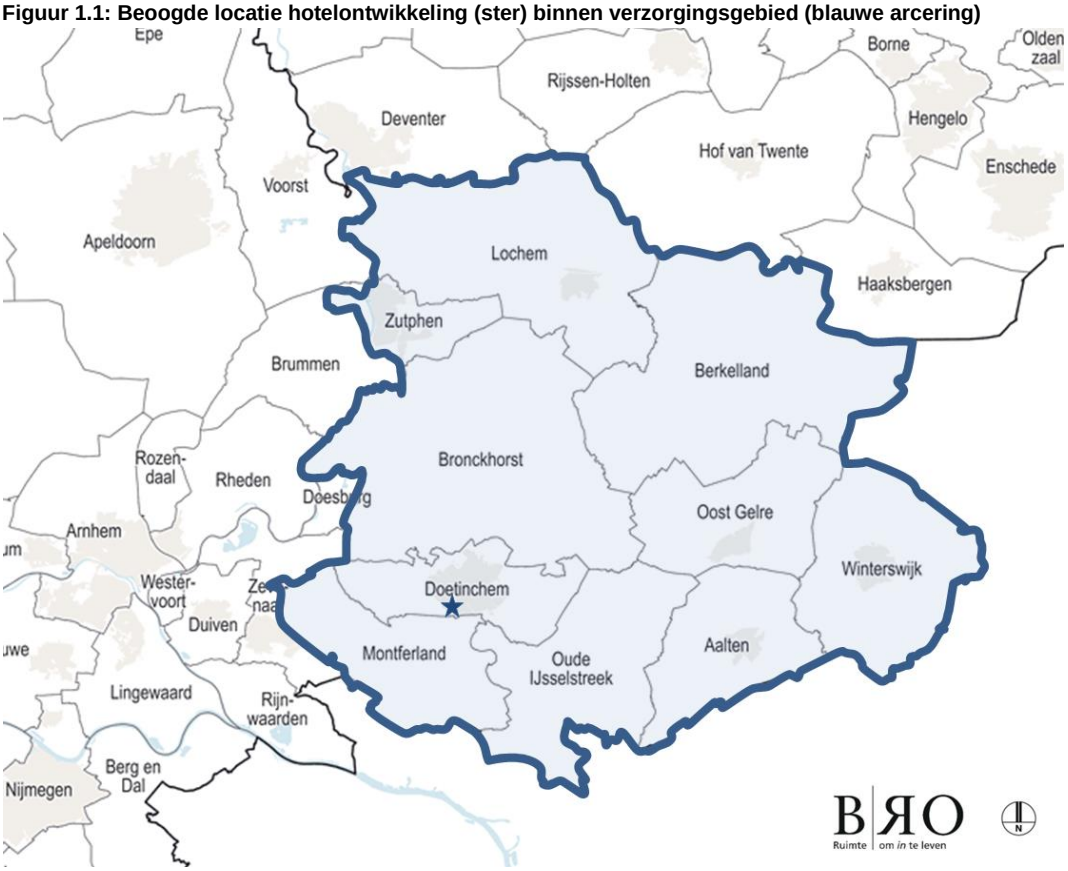
BRO heeft de onderhavige ontwikkeling in opdracht van Ten Brinke Vastgoedontwikkeling en in samenwerking met de gemeente Doetinchem getoetst aan de Ladder voor duurzame verstedelijking.

1.2 Ladder voor duurzame verstedelijking

De 'ladder voor duurzame verstedelijking' (art 3.1.6 Besluit ruimtelijke ordening) is een wettelijk verplicht motiveringsinstrument, waaraan iedere 'nieuwe stedelijke ontwikkeling' (art. 1.1.1. Bro) moet worden getoetst. De beoogde hotelontwikkeling betreft een nieuwe stedelijke ontwikkeling in het kader van het Bro.

Per 1 juli 2017 luidt het tweede lid van art. 3.1.6. als volgt:
“De toelichting bij een bestemmingsplan dat een nieuwe stedelijke ontwikkeling mogelijk maakt, bevat een beschrijving van de behoefte aan die ontwikkeling, en, indien het bestemmingsplan die ontwikkeling mogelijk maakt buiten het bestaand stedelijk gebied, een motivering waarom niet binnen het bestaand stedelijk gebied in die behoefte kan worden voorzien.”

Figuur 1.1: Beoogde locatie hotelontwikkeling (ster) binnen verzorgingsgebied (blauwe arcering)



1.3 Onderzoeksopzet

In de toets aan de ladder wordt aangesloten bij de jurisprudentie omtrent de huidige ladder voor duurzame verstedelijking. In verband hiermee wordt, naast de behoefte, ook de aanvaardbaarheid van de ontwikkeling ten aanzien van het woon-, leef- en ondernemersklimaat inzichtelijk gemaakt. Hierbij zijn met name de mogelijke leegstandseffecten van belang.

Behoefte
De ‘behoefte’ als bedoeld in de ladder voor duurzame verstedelijking is zowel kwalitatief als kwantitatief van aard en een afgeleide van de verhouding tussen de actuele en toekomstige vraag, de trends èn het huidige regionale aanbod (incl. de plancapaciteit).

- Er bestaat voor hotels geen uniforme methodiek ter bepaling van de kwantitatieve behoefte en er zijn op regionaal niveau weinig actuele vraagcijfers beschikbaar. Bovendien is de hotelmarkt zeer dynamisch aan zowel de vraag- als de aanbodzijde. De kwantitatieve behoefte wordt in dit kader dan ook indicatief bepaald.
- Voor de beoordeling van de kwalitatieve aspecten (aanbod, vraag, behoefte, etc.) zijn waardeoordelen soms onontkoombaar. De beoordeling in dit rapport is afkomstig van BRO. Daarbij zijn de onderliggende analyses afgestemd met de gemeente Doetinchem, de lokale horeca en de opdrachtgever. Voor de meeste (maar niet alle) deelfuncties binnen het marktconcept van Van der Valk bestaan betrouwbare, eenduidige en actuele aanbodcijfers. Deze aanbodcijfers worden helder benoemd, waar relevant.

In het onderzoek wordt de behoefte aan het hotel, het restaurant en de vergaderfaciliteiten afzonderlijk beoordeeld, waarbij uiteraard meegenomen wordt dat de beoogde ontwikkeling als samenhangend totaalconcept wordt uitgevoerd.

Verzorgingsgebied en effecten

De behoefte moet worden bepaald binnen het relevante verzorgingsgebied voor de stedelijke voorziening (figuur 1.1). Het verzorgingsgebied is in dit kader afgebakend op het *toeristengebied* Achterhoek[1] (en dus niet het qua begrenzing afwijkende COROP-gebied). Qua ruimtelijke structuur, profiel (economisch, cultureel) en doelgroepen is dit een samenhangend gebied. Bij de keuze van het verzorgingsgebied moet wel beseft worden dat de vraag naar hotelkamers komt per definitie vooral van grotere afstand en juist minder uit het verzorgingsgebied zelf. Wel is het verzorgingsgebied veelal het 'zoekgebied' van potentiële hotelgasten Voor restaurants en vergadervoorzieningen is het verzorgingsgebied overigens wel relevant als afzetgebied. Kenmerkend voor hotels in algemene zin en zeker het beoogde concept van Van der Valk in Doetinchem, zowel voor het hotel als het restaurant, is de afhankelijkheid van zowel de zakelijke als de toeristische markt.

Gemeenten als Zevenaar en Duiven vallen dus buiten de regio; zij behoren primair tot het stadsgewest Arnhem-Nijmegen. Het hotelaanbod in deze plaatsten (waaronder een vestiging van Van der Valk) voorziet dan ook niet (primair) in de behoefte die in toeristengebied Achterhoek geconstateerd kan worden.

Binnen het toeristengebied Achterhoek zouden eventuele effecten van de beoogde ontwikkeling kunnen optreden, want veel potentiële hotelgasten die logies zoeken in de omgeving van Doetinchem zullen zich op dit regionale niveau oriënteren voor een verblijfsplek.

Locatie-afweging

Van belang is verder dat de beoogde locatie van de ontwikkeling zich buiten bestaand stedelijk gebied bevindt. Er wordt daarom bekeken of in de geconstateerde behoefte kan worden voorzien op relevante locaties binnen bestaand stedelijk gebied die redelijkerwijs geschikt zouden kunnen zijn voor de vestiging van de beoogde hotelontwikkeling. Hierbij wordt per locatie op relevante aspecten afgewogen of ter plaatse kan worden voorzien in de behoefte.

---

[1] Het toeristengebied Achterhoek omvat de volgende gemeenten: Doetinchem, Bronckhorst, Zutphen, Lochem, Berkelland, Oost Gelre, Winterswijk, Aalten, Oude IJsselstreek, Montferland.

2. BEHOEFTE: HOTEL

2.1 Doelgroepen hotels en hun eisen

Trends en ontwikkelingen

In bijlage 2 zijn de trends in consumentengedrag en de aanbodontwikkelingen in de hotelsector weergegeven. Voor de beoogde hotelontwikkeling is het volgende van belang.

- In het algemeen trekt de economie sterk aan – zowel nationaal als internationaal. Dit resulteert onder meer in een groeiende vraag naar hotelovernachtingen vanuit de toeristische en de zakelijke markt. De verwachtingen voor de hotelsector voor de komende jaren zijn positief, mede door het sterk toenemende aantal buitenlandse overnachtingen in Nederland. Korte hotelvakanties ('tussendoortjes') winnen aan populariteit, maar ook het aantal zakelijke overnachtingen en bijeenkomsten zal nog verder stijgen.
- De belangrijkste trend in de hotellerie is schaalvergroting, wat vooral in gang is gezet door grote (inter)nationale hotelketens. Het aantal kleinschalige pensions en familiehotels neemt geleidelijk af. Per saldo zijn er landelijk – evenals in de provincie Gelderland – de afgelopen decennia veel hotelkamers bijgekomen, maar de markt absorbeert het groeiend aanbod goed. De groei van aantal overnachtingen houdt namelijk min of meer gelijke tred met de groei van het aantal hotelkamers.
- Een tweede belangrijke ontwikkeling is de 'upgrading' van het hotelproduct. Het aantal hotels in de hogere segmenten groeit, terwijl de capaciteit in de 'lagere' marktsegmenten afneemt. Hotels ontwikkelen zich steeds meer tot (zakelijke) ontmoetingsplek in brede zin, met ook overdag een belangrijke functie. Daarbij worden steeds vaker vergaderfaciliteiten aangeboden, een brasserie of restaurant, faciliteiten voor telewerken en hoogwaardige (wellness)voorzieningen. Ze leveren daar een wezenlijke bijdrage aan de 'branding' van het gebied.
- Hotels profiteren doorgaans sterk van de wervingskracht van andere economische functies (restauratieve horeca, cultuur, retail, bedrijventerreinen) en vice versa. Met name in binnensteden, maar ook op trafficlocaties en nabij bedrijventerreinen, kan deze interactie groot zijn. Daarnaast zijn hotels belangrijk voor het lokale en regionale zakelijk bedrijfsleven: als ontmoetings-, vergader- en conferentieruimte en als overnachtingsplek voor zakelijke bezoekers.

Op zoek naar het juiste marktsegment in de hotelsector

Een goed hotel is een gastvrij, comfortabel en rustig toevluchtsoord, vooral voor mensen van buiten de regio. Voorwaarde is dat hotels ruime kamers aanbieden, met voldoende, goede faciliteiten (ruim sanitair, bureau, zitgelegenheid, Wifi, glasvezel, etc.) en aanvullende voorzieningen (lift, lounge, café-restaurant, telewerkplekken, parkeergelegenheid, etc.). Toch stelt elke doelgroep haar eigen eisen aan een verblijf in een hotel, 's nachts en/of overdag.

Hieronder beschrijven we de marktsegmenten/doelgroepen die voor Doetinchem in potentie het meest relevant zijn en hun behoeften. Het overzicht is gebaseerd op diverse onderzoeken, gesprekken en eigen expertise van BRO.

Tabel 2.1: Specifieke eisen belangrijkste marktsegmenten in hotelvraag

Marktsegment:	Specifieke eisen en kenmerken:
Zakelijk	• *Primaire accenten: stijlvol, comfortabel, functioneel, bereikbaar* • Hoogwaardig product, in alle facetten • Locatie nabij zakelijke bestemming • Bereikbaarheid per auto, parkeergelegenheid • Service, klantgerichtheid • Ruime faciliteiten • Efficiënte check-in, lokale informatie • Goed restaurant/bar, nabijheid kwalitatieve horeca • Accent werkdagen buiten grote vakanties • Dominant marktsegment: **Luxury-Upscale-**Midscale-Economy
Conferentie (congres)	• *Primaire accenten: ruime capaciteit, functioneel, onderscheidend* • Hoogwaardig product, in alle facetten • Eigen of nabij ander congres-, conferentiecentrum • Hoge pieken in kamervraag (vereist grote kamercapaciteit) • Bereikbaarheid per auto, parkeergelegenheid • Accent werkdagen buiten grote vakanties • Dominant marktsegment: **Luxury-Upscale-**Midscale-Economy
Toerisme	• *Primaire accenten: sfeer, beleving, authenticiteit* • Voorkeur prijsvriendelijke accommodatie • Toeristische attracties en horeca nabij • Bereikbaarheid per auto en trein, parkeergelegenheid • Ingesteld op groepen toeristen (touringcars) • In elk geval basisfaciliteiten aanwezig (eigen toilet, badkamer, wifi, etc.) • Accent weekeinden, vakanties • Dominant marktsegment: Luxury**-Upscale-Midscale-Economy**

Met name tussen zakelijke gasten en toeristen bestaan qua hotelbehoefte duidelijke verschillen.

- Zakelijke bezoekers en conferentiegangers zijn voor Doetinchem vooral interessant vanwege de lokale en regionale economische structuur en de dynamiek daarin en de goede bereikbaarheid per auto van Doetinchem.
- Vanuit toeristisch perspectief kan de ligging midden in het unieke, authentieke Achterhoekse landschap en de toeristische voorzieningen aldaar als een sterk punt worden beschouwd, waarbij tegelijk de nabijheid van de stedelijke voorzieningen in Doetinchem (detailhandel, horeca, cultuur) een groot pluspunt is.

Het nieuwe hotel in Doetinchem zal zich zowel op de zakelijke-, conferentie- als de toeristisch-recreatieve (leisure) markt richten.

Het functioneren van hotels wordt in het algemeen vooral bepaald door:

- Productformule, kwaliteitsniveau;
- Beschikbare faciliteiten;

- Locatie, bereikbaarheid per auto vanaf hoofdinfrastructuur;
- Toeristische functie omgeving;
- Representativiteit locatie en gebouw;
- Gastvrijheid, serviceniveau;
- Werkgelegenheid en kantoren in directe omgeving.

We beoordelen vanuit deze randvoorwaarden het initiatief voor een nieuw, modern zakenhotel in Doetinchem conform de beschreven ambities positief. Wel zijn een sterke, professionele bedrijfsvoering en marketing essentieel.

2.2 Vraagpotentieel in de regio

Uit het voorgaande volgt dat op hoofdlijnen behoefte verwacht mag worden aan een ruim opgezet hotel met complete faciliteiten dat zich richt op zowel de zakelijke als de toeristische markt. In de paragraaf wordt bekeken hoe de zakelijke en toeristische markt in het verzorgingsgebied kan worden beoordeeld.

Zakelijke markt
De zakelijke markt is in de gemeente Doetinchem goed vertegenwoordigd, met in totaal 4.590 bedrijven en 32.380 arbeidsplaatsen[2]. In het gehele verzorgingsgebied (toeristengebied Achterhoek), waarvoor Doetinchem in brede zin een belangrijke centrumfunctie vervult, zijn 33.190 bedrijven en 175.080 banen aanwezig.

De zakelijke markt biedt dan ook een omvangrijk draagvlak voor de lokale en regionale hotellerie en restaurants, omdat het bedrijfsleven veel vraag kan genereren naar overnachtingsmogelijkheden voor zakelijke bezoekers en externe voorzieningen voor overleg, conferenties, productpresentaties, lunches en diners. Navolgend wordt beschreven in hoeverre het lokale en regionale hotelaanbod zich verhoudt tot het zakelijke vraagpotentieel.

Toeristische markt
In toeristisch opzicht profiteert Doetinchem mee van de grote toeristisch-recreatieve populariteit van de Achterhoek. In deze regio werden in 2014 totaal 444.000 vakanties doorgebracht door Nederlanders, met totaal 2,7 mln. overnachtingen[3]. Dit is ongeveer 20% van alle vakanties en 25% van de overnachtingen van Nederlandse gasten in de provincie Gelderland. De gasten verblijven dus relatief lang in de Achterhoek. Voor het buitenlandse bezoek bestaan alleen cijfers uit 2013; toen kwamen er 396.000 buitenlandse gasten voor een toeristisch of zakelijk verblijf[4]. In algemene zin groeit het buitenlands toerisme in Nederland sterk.

---

2 Zowel voltijd- als deeltijdbanen. Bron: LISA 2016.
3 Bron: Continu Vakantie Onderzoek 2013-2014
4 Kerncijfers Toerisme Achterhoek 2015.

In de Achterhoek wordt circa 20% van de vakanties van Nederlanders doorgebracht in een hotel of motel. Dit is wat minder dan elders in de provincie (gemiddeld 27%). In aantal overnachtingen is het aandeel van de hotels in het verzorgingsgebied ca. 7% (provinciaal 12%), wat verklaard kan worden door de doorgaans beperkte verblijfsduur van gasten in hotels t.o.v. andere accommodatievormen als vakantieparken en campings. Navolgend wordt beschreven in hoeverre het lokale en regionale hotelaanbod zich verhoudt tot het toeristische vraagpotentieel.

Marktsegment hotelovernachtingen

Op regionaal niveau bestaan voor de hotelsector alleen vraagcijfers (overnachtingen, bezettingsgraad, doelgroepen, etc.) voor geheel Oost-Nederland[5].

Tabel 2.2: Aandeel hotelovernachtingen naar marktsegment 2015

	Zakelijk individueel	Zakelijk groepen	Toerist individueel	Toerist groepen	Anders	Totaal
Oost-Nederland	31%	14%	47%	5%	3%	100%
Nederland	28%	14%	48%	7%	3%	100%

De zakelijke markt is in Oost-Nederland naar aantal hotelovernachtingen iets groter dan het landelijk gemiddelde. Ook valt op dat zakelijke gasten in dit landsdeel relatief vaak individueel komen. Het toeristisch segment is daarentegen verhoudingsgewijs wat kleiner dan landelijk. Van de overnachtingen in Oost-Nederland heeft in totaal 45% betrekking op de zakelijke en 52% op de toeristische markt. In beginsel kan het beoogde hotel aanhaken op zowel vraag naar toeristische als zakelijke overnachtingen in Oost-Nederland, waarbij het hotel door de ruime omvang ook de nog ‘ondervertegenwoordigde’ zakelijke groepsmarkt kan bedienen.

Markt inwoners verzorgingsgebied (restaurant en vergaderfaciliteiten)

In de gemeente Doetinchem wonen in totaal 57.068 mensen (CBS, 2017). Deze mensen bezoeken veelvuldig restaurants en andere horecagelegenheden en maken soms gebruik van hotelfaciliteiten. De Duitse markt is hier overigens niet in meegenomen. De prognoses[6] tonen tot 2030 een lichte bevolkingsafname tot ca. 55.770 inwoners. Ook in gebieden waar sprake is van bevolkingskrimp blijft behoefte aan investering en vernieuwing van het productaanbod, waarbij de beoogde ontwikkeling voor een belangrijk deel bezoekers van buiten de regio zal aantrekken. Dit geldt met name voor de hotelkamers, maar in het verlengde daarvan ook de voor de bezoekers aan de restaurant- en vergaderfaciliteiten. Het toeristengebied Achterhoek heeft bijna 379.000 inwoners (CBS, 2017). Het is weliswaar qua inwonertal een ‘krimpregio’, maar dat hoeft een voorspoedige toeristische ontwikkeling zeker niet in de weg te staan. Vanaf 1990 is het aantal vakanties regionaal immers met +96% gegroeid (landelijk +38%)[7]. Een zelfde beeld zien we in bijvoorbeeld Zuid-Limburg, zij het met minder hoge groeicijfers dan in de Achterhoek.

[5] Horwath HTL, HOSTA 2016. De cijfers voor Oost-Nederland betreffen alleen hotels met de NHC-classificatie 3 sterren en hoger.
[6] Primos Prognose 2015-2030 (2017).
[7] Bron: CBS.

2.3 Aanbod hotels in het verzorgingsgebied

Uit het voorgaande volgt dat binnen het verzorgingsgebied de aanwezigheid passend is van hedendaagse, ruim opgezette hotels met complete faciliteiten gericht op zowel de zakelijke als de toeristische markt. In deze paragraaf wordt bekeken in hoeverre het huidige en in ontwikkeling zijnde hotelaanbod hierin voorziet. De gemeente Doetinchem en het overige deel van het verzorgingsgebied worden hierbij afzonderlijk beoordeeld.

Gemeente Doetinchem

De gemeente Doetinchem beschikt over drie geclassificeerde hotels[8], met in totaal 76 kamers en ongeveer het dubbele aantal bedden. Sinds 2008 is het hotelaanbod in de gemeente in kwantitatief opzicht iets afgenomen. Met gemiddeld 25 kamers hebben de hotels in Doetinchem anno 2016 een relatief kleine omvang, zeker als we Villa Ruimzicht (42 kamers) buiten beschouwing laten. Gemiddeld omvatten hotels in Nederland 35 kamers en in de provincie Gelderland 40 kamers.

De hotels in Doetinchem zijn door hun aard, omvang, ligging en doelgroepen niet of slechts beperkt vergelijkbaar met het beoogde concept voor Van der Valk te Doetinchem. Ook hebben de hotels fors minder capaciteit (kamers) dan het beoogde hotelconcept. Hierbij is het volgende van belang.

- Het grootste en meest aansprekende hotel in Doetinchem is *Villa Ruimzicht*, gehuisvest in een prachtig monumentaal pand. Dit hotel ligt ca. 700 meter noordwestelijk van het centrum en op circa 3,5 km van de A18. Het luxe 4-sterren hotel biedt 42 kamers en een restaurant, maar ook diverse zakelijke faciliteiten. Rond het hotel ligt een fraaie tuin. De bereikbaarheid van het hotel per auto vanaf de regionale hoofdinfrastructuur is matig door de afstand tot de snelweg. Uitgangspunt bij de beoordeling van de 'bereikbaarheid' is voor alle hotels de reistijd vanaf de A18, immers de belangrijkste regionale ontsluitingsroute. Naar Villa Ruimzicht bedraagt de afstand 3,5 km, met een minimale reistijd van 7 minuten vanaf afrit 3 en via een relatief drukke route door het stedelijk gebied. Parkeren is alleen mogelijk aan de overzijde van de Kruisbergseweg. Dit parkeerterrein wordt gedeeld met het Graafschap College, waardoor de capaciteit vooral op werkdagen als matig wordt beoordeeld.
- Stadshotel *De Graafschap* ligt aan het Simonsplein, middenin het centrum en naast het belangrijkste uitgaansgebied van Doetinchem (Simonsplein, Grutstraat). Het biedt 26 kamers, op 3-sterrenniveau. Het beoogde hotel zal een 4-sterrenniveau krijgen. De bereikbaarheid per auto vanaf de snelweg is matig[9], maar het hotel beschikt wel over eigen parkeergelegenheid.
- Hotel *De Kruisberg* ligt aan de noordrand van de stad, aan de rand van het buitengebied. Het omvat acht hotelkamers, in aanvulling op een restaurant en zalencentrum. Deze zalen worden ook veel benut voor bijeenkomsten met een sociaal-maatschappelijke functie. Het hotel heeft ruime eigen parkeergelegenheid, maar de bereikbaarheid vanuit het verzorgingsgebied is matig.[10]

---

8 Bron alle cijfers aanbod hotel(kamer)s: DNA / Kenniscentrum Horeca, peildatum 22 september 2016. Verdeling in aantal sterren conform Nederlandse Hotel Classificatie.

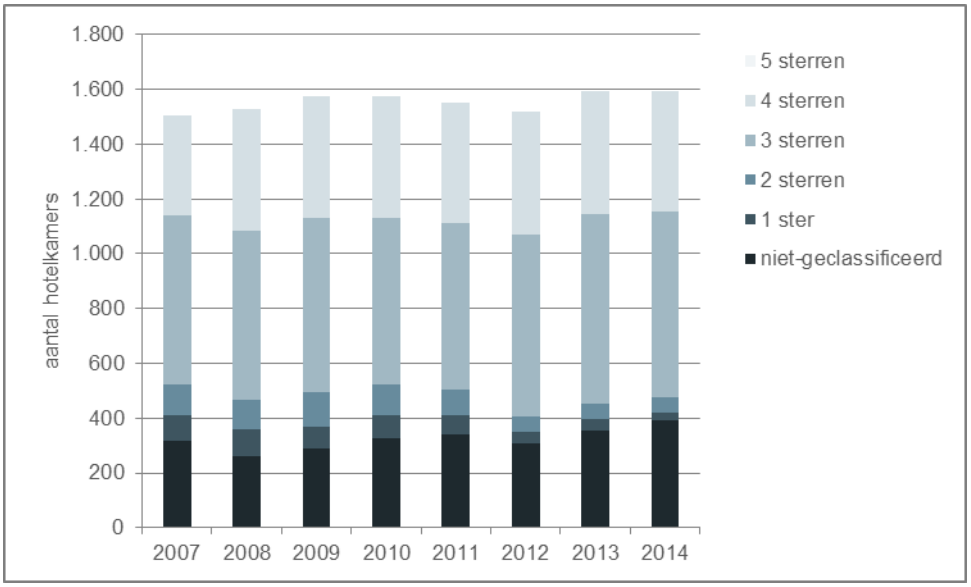
9 3,5 km / min. 7 minuten vanaf de A18, afrit 3 of 4.

10 5 km / min. 9 minuten vanaf de A18, afrit 3.

Verzorgingsgebied

In het toeristengebied Achterhoek zijn totaal 51 geclassificeerde hotels gevestigd, met samen 1.200 kamers. Gemiddeld hebben de hotels in deze regio dus 24 kamers. Sinds 2007 is de capaciteit in de Achterhoek afgenomen met per saldo negen hotels. Het aantal kamers in geclassificeerde hotels is daarentegen toegenomen met 14. Er is in het toeristengebied Achterhoek dus sprake van een duidelijke schaalvergroting in de sector, net zoals op landelijk niveau (zie bijlage 2).

Figuur 2.1: Hotelkamers Achterhoek naar NHC classificatie 2007 – 2014 (Bedrijfschap Horeca en Catering, bewerking HorecaDNA, 2017)



Figuur 2.1 illustreert het groeiende marktaandeel van hotelkamers in het 3- en 4-sterrensegment in het toeristengebied Achterhoek, met een tegelijkertijd afnemend aantal kamers in de lagere marktsegmenten. Dit is overigens eveneens een landelijk fenomeen (zie bijlage 2). De niet-geclassificeerde accommodaties betreffen overwegend kleinere pensions en bed & breakfast-adressen.

Veel regionale (familie)hotels in het toeristengebied Achterhoek zijn qua omvang relatief kleinschalig, soms kwalitatief wat gedateerd en vooral gericht op de toeristische markt en slechts beperkt op de zakelijke markt.

In het toeristengebied Achterhoek zijn relatief veel ‘sfeerhotels’ gevestigd: veelal kleine hotels die door hun bijzondere ligging, uitstraling of klantenbenadering zeer in trek zijn bij vooral toeristische bezoekers en zich duidelijk onderscheiden van grotere, universele hotelformules als Van der Valk. Voorbeelden zijn De Gouden Karper te Hummelo (12 kamers) en Hotel Bakker in Vorden (30 kamers).

De ‘top 5’ van grootste hotels in <u>het toeristengebied Achterhoek</u> (naar hotelkamers) is als volgt:

- Landgoed Ehzerwold, Almen (115 kamers);
- Hotel Frerikshof, Winterswijk (69 kamers);
- Hotel Inntel, Zutphen (67 kamers);

- Hotel 's-Gravenhof, Zutphen (58 kamers);
- Hotel De Scheperskamp, Lochem (50 kamers).

De grotere hotels zijn vooral gevestigd in het westelijk deel van de Achterhoek, met als enige uitzondering Frerikshof te Winterswijk (35 km van Doetinchem). Deze hotels voorzien daarom niet of nauwelijks in de behoefte aan hotelkamers in Doetinchem – het belangrijke regionaal voorzieningencentrum centraal in de Achterhoek. Slechts één hotel (Ehzerwold) heeft een capaciteit (kamers) die vergelijkbaar is met het beoogde hotelconcept. Echter, dit hotel bevindt zich in het landelijk gebied op grote afstand van snelwegen, het heeft 3 sterren en richt zich vooral op de toeristische markt, waardoor het grotendeels een andere markt bedient dan de beoogde hotelontwikkeling.

De hotels in de directe omgeving van Doetinchem (uitgangspunt reistijd per auto max. 15 minuten, in daluren) komen geen van allen voor in bovenstaande 'top 5'. Door hun aard, ligging en doelgroepen zijn deze hotels nauwelijks vergelijkbaar met het beoogde concept voor Van der Valk te Doetinchem. Ook hebben de hotels fors minder capaciteit (kamers) dan het beoogde hotelconcept. Hierbij is het volgende van belang

- Het grootste hotel in de directe omgeving is *hotel Ruimzicht* in Zeddam (49 kamers). Dit is een fraai gelegen 'traditioneel' toeristenhotel aan de voet van het Montferland, dat zich in belangrijke mate op groepen richt.
- Ook de hotels *De Lantscroon* ('s-Heerenberg) en *De Roode Leeuw* (Terborg) zijn relatief groot met een capaciteit van meer dan 30 kamers, maar zij richten zich eveneens vooral op toeristen.
- Op bijna 5 km van de planlocatie ligt in een fraaie omgeving de rustieke *Havezathe Carpe Diem* (Vethuizen) met 18 hotelkamers.

Plannen in het verzorgingsgebied

In de gemeente Doetinchem bestaan momenteel de volgende plannen voor nieuw hotelaanbod:

- Vestiging van een 5-sterren-hotel met ca. 20 luxe kamers in de Watertoren (Oude Terborgseweg), inclusief restaurant bovenin. Primair zakelijke functie, voor het topsegment. Plan lijkt vrij concreet.
- Realisatie van max. 40 hotelkamers en een extra (vergader)zaal bij restaurant 't Onland, zuidoostelijk van Doetinchem in natuurgebied De Koekendaal. Gegeven de aard, doelgroepen en ligging van het restaurant zal het hotel vooral een toeristische functie krijgen voor rustzoekers en actieve recreanten. Het plan is vergund. Realisatiekans onduidelijk.
- Er bestaan plannen voor vestiging van een jongerenhotel bij station Doetinchem. Het betreft appartementen voor jongeren in combinatie met een 'kenniscentrum', waar studenten kunnen werken en met het bedrijfsleven nieuwe ideeën ontwikkelen.

Gezien het bovenstaande, wordt geconcludeerd dat de initiatieven voor hotelontwikkeling in Doetinchem niet voorzien in de behoefte waar het beoogde hotel zich op richt, want de ontwikkelingen zijn veel luxer van aard, gericht op toerisme of gericht op een specifieke doelgroep.

In het verzorgingsgebied zijn verder geen hotelplannen bekend.

Plancapaciteit

Er bestaat in het verzorgingsgebied nog enige planologische capaciteit voor nieuwe hotelontwikkelingen. Deze wordt hieronder beschreven, waarbij tevens is beoordeeld in hoeverre dit relevant is voor de onderhavige ontwikkeling Van der Valk.

- Het gehele bestemmingsplan Binnenstad en De Veentjes (2012) biedt binnen de bestemming 'Centrum' mogelijkheden voor een hotel. Deze opties zijn echter verdeeld over vele, relatief kleine vlakken, met veel versnipperd eigendom. Voor een complementair, grootschalig hotelconcept als beoogd door Van der Valk (zie boven) bestaan hier geen realistische ontwikkelingsmogelijkheden. Vanwege de trends in de hotelsector (w.o. schaalvergroting, kostenverhogingen, lastige financiering) verwachten we in dit gebied niet of nauwelijks nieuwe, concurrerende hotelontwikkelingen. Deze verwachting wordt ondersteund door het feit, dat zich in dit gebied sinds de vaststelling van het bestemmingsplan (4 jaar geleden) geen ontwikkelingen op dit vlak hebben voorgedaan.
- Binnen het bestemmingsplan Oosseld en Wijnbergen (vastgesteld 2013) zijn enkele kleine locaties van ca. 1.000 tot 2.000 m² mogelijk voor een hotel. Ook deze maatvoering is ongeschikt voor een complementaire hotelformule als beoogd door Van der Valk. Bovendien bewijst de praktijk ook hier, dat er geen concrete belangstelling bestaat voor hotelontwikkelingen op deze locaties (zie boven).

- Binnen het bestemmingsplan regionaal bedrijventerrein 2009 (tussen de A18 en het dorp Wehl) bestaat eveneens een planologische mogelijkheid voor een hotel. Het gaat hier om een wat grotere vlek van ca. 8.000 m² totaal. Ook hiervoor bestaat geen concrete belangstelling van investeerders en bovendien ligt de locatie relatief ver van het belangrijke regiocentrum van Doetinchem (min. 7 km per auto). Dit laatste is ook de reden dat Van der Valk deze locatie heeft afgewezen.
- De overige bestemmingsplannen in de gemeente Doetinchem kennen alleen de bestaande hotels. Geen planologische ruimte binnen bestaande plannen.
- In het verzorgingsgebied bevinden zich in de directe omgeving van de A18 geen planologische mogelijkheden voor een relatief grootschalige hotelformule als de onderhavige ontwikkeling Van der Valk.

Gezien het bovenstaande, is de conclusie dat in het verzorgingsgebied geen planologische capaciteit bestaat voor een nieuwe hotelontwikkeling conform de ruimtelijke uitgangspunten en met het benodigde bereikbaarheidsprofiel van de onderhavige ontwikkeling Van der Valk. Uitgangspunt daarbij is een locatie, die vlot bereikbaar is vanaf de belangrijke (boven)regionale hoofdweg A18 en een relatief snelle verbinding heeft (per auto) met het regionaal verzorgende hoofdcentrum van Doetinchem. Juist door de (relatieve) grootschaligheid en goede regionale bereikbaarheid en de verbinding met het centrum is de ontwikkeling immers complementair aan en versterkend voor de bestaande regionale voorzieningenstructuur.

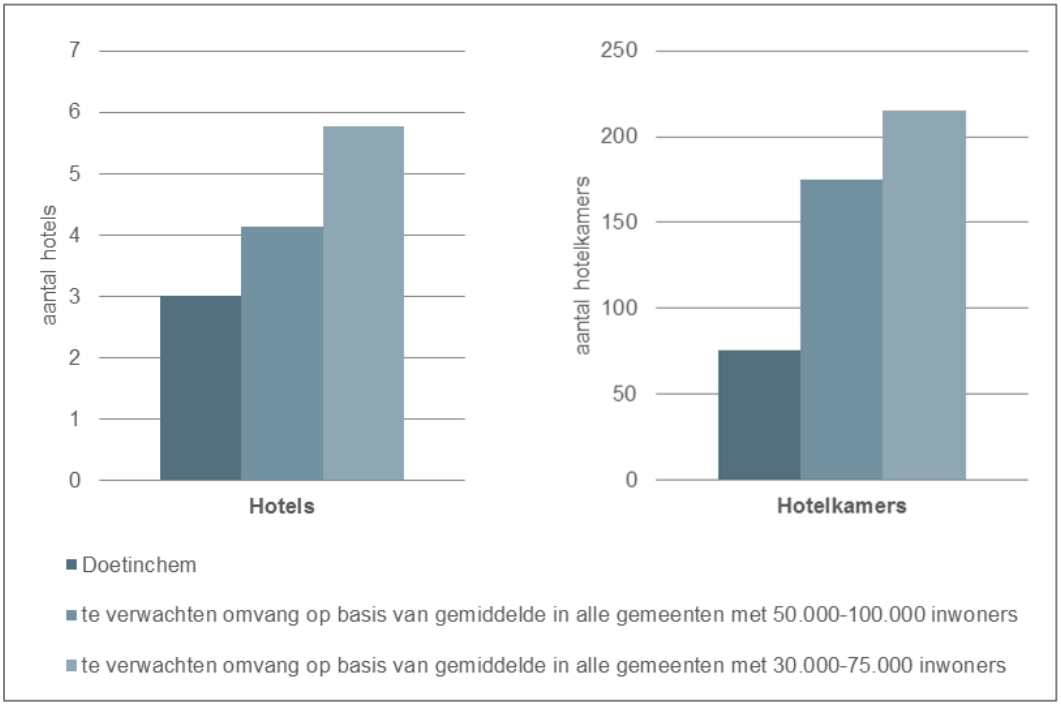
2.4 Marktruimte hotel

Uit het voorgaande kan worden geconcludeerd dat de beoogde hotelontwikkeling complementair zal zijn aan het aanwezige aanbod in het verzorgingsgebied in het algemeen en in Doetinchem in het bijzonder.

Lokaal perspectief
Zoals vermeld (par. 2.2), ontbreken voor regio's als de Achterhoek en steden als Doetinchem precieze vraagcijfers over de hotelmarkt. Wel blijkt er in praktijk een duidelijk verband te bestaan tussen de beschikbare hotelcapaciteit en het inwonertal c.q. de economische functie (in aantal banen) van gemeenten. Daarnaast zijn lokale omstandigheden als een prominente toeristische functie, hoofdkantoren en congresaccommodaties sterk bepalend voor de hotelvraag.

In figuur 2.2 is de omvang van het hotelaanbod in Doetinchem vergeleken met de te verwachten omvang op basis van de gemiddelde omvang binnen dezelfde gemeentegrootteklasse. Uit deze vergelijking volgt dat het aanbod met name naar hotelkamers relatief klein is in Doetinchem. Ook het aanbod naar aantal hotels blijft enigszins achter. Een beperkt aanbod t.o.v. referentiegemeenten is een belangrijke indicator voor uitbreidingsruimte.

Figuur 2.2: Omvang aanbod (geclassificeerd) naar aantal hotels en hotelkamers Doetinchem vergeleken met te verwachten omvang op basis van het gemiddeld aanbod per 10.000 inwoners in gemeentegrootteklasse (Bedrijfschap Horeca en Catering, bewerking HorecaDNA, 2017)



Op basis van het gemiddelde aanbod per 10.000 inwoners in de beide gemeentegrootteklassen wordt verwacht dat in Doetinchem 4 tot 6 hotels zouden zijn. Door de komst van Van der Valk groeit het aanbod van 3 naar 4, waarna de omvang van het aanbod aansluit op het gemiddelde. Binnen diezelfde vergelijking mag wordt verwacht dat er gemiddeld circa 175 tot 215 hotelkamers in de gemeente Doetinchem zouden zijn. Na de beoogde hotelontwikkeling groeit het kameraanbod in de gemeente van 76 naar 178 kamers, waarmee ook dit aanbod uitkomt omstreeks het gemiddelde aanbod van alle gemeenten in de gemeentegrootteklasse. Omdat het hotelaanbod na de beoogde ontwikkeling zal uitkomen rond de te verwachten omvang, wordt een evenwichtige marktsituatie verwacht. Bij dergelijke marktomstandigheden is er in beginsel voor alle ondernemingen voldoende omzet te behalen voor economisch-duurzaam functioneren, waardoor leegstand niet te verwachten is. De beoogde ontwikkeling is dan ook aanvaardbaar voor het woon-, leef- en ondernemersklimaat.

Regionaal perspectief

In onderstaande tabel zetten we het hotelaanbod in Doetinchem af tegen de regionale (Achterhoekse) en Nederlandse cijfers. Vanwege het indicatieve karakter maken we hier geen onderscheid naar marktsegment. Conclusie is dat het lokale aanbod van hotelkamers aanzienlijk achterblijft bij de regionale en landelijke cijfers, zowel t.o.v. het inwonertal als t.o.v. de economische functie (in aantal arbeidsplaatsen). Daaruit kan worden afgeleid dat de beschikbare capaciteit t.o.v. de economische structuur en verzorgingsfunctie van Doetinchem (in aantal banen, inwoners) relatief bescheiden is. De centrumfunctie voor de Achterhoek ten aanzien van hotels wordt door Doetinchem niet waargemaakt.

Tabel 2.3: Aanbod geclassificeerde hotels[11] Doetinchem in perspectief (Bedrijfschap Horeca en Catering, bewerking HorecaDNA, 2017)

	Totaal	NHC, 1 ster	NHC, 2 sterren	NHC, 3 sterren	NHC, 4 sterren	NHC, 5 sterren
Doetinchem:						
Aantal kamers	**76**	**-**	**-**	**34**	**42**	**-**
Aantal kamers per hotel (3 hotels)	**25**					
Aantal inwoners*	57.068					
Aantal kamers per 10.000 inwoners	**13**					
Aantal banen**	32.390					
Aantal kamers per 10.000 banen	**23**					
Toeristengebied Achterhoek:						
Aantal kamers	1.200	29	57	678	436	-
Aantal kamers per hotel (51 hotels)	**24**					
Aantal inwoners*	474.000					
Aantal kamers per 10.000 inwoners	**32**					
Aantal banen**	169.000					
Aantal kamers per 10.000 banen	**71**					

[11] Verdeling in aantal sterren conform NHC = Nederlandse Hotelclassificatie.

	Totaal	NHC, 1 ster	NHC, 2 sterren	NHC, 3 sterren	NHC, 4 sterren	NHC, 5 sterren
Nederland:						
Aantal kamers	103.116	2.136	5.915	34.911	54.613	5.541
Aantal kamers per hotel (2.203 hotels)	**47**					
Aantal inwoners*	17 mln.					
Aantal kamers per 10.000 inwoners	**61**					
Aantal banen**	7.985.040					
Aantal kamers per 10.000 banen	**129**					

* CBS, 2017

** LISA 2017

De bezettingsgraad en gemiddelde kamerprijs is in Oost-Nederland (zoals vermeld het laagste schaalniveau waarop deze cijfers beschikbaar zijn) als volgt[12]. Vanwege de relatief zeer hoge kamerprijs en bezetting in Amsterdam/Schiphol (veel vraag, weinig aanbod) is deze regio in het landelijk gemiddelde buiten beschouwing gelaten.

Tabel 2.4: Bezettingsgraad en gemiddelde kamerprijs hotels 2015 en 2014

	Bezettingsgraad		Gemidd. kamerprijs (verhuurde kamers)		Gemidd. kamerprijs (alle kamers; RevPAR)	
	2015	2014	2015	2014	2015	2014
Oost-Nederland	60,6%	54.6%	€ 69	€ 74	€ 42	€ 40
Nederland excl. Amsterdam	65,1%	63.0%	€ 83	€ 79	€ 54	€ 50

De hotellerie in Oost-Nederland scoort qua bezettingsgraad en gemiddelde kamerprijs lager dan gemiddeld in Nederland. Dat komt vooral door het ontbreken van grote steden met een bijzondere zakelijke en/of toeristische functie en gemiddeld hogere kamerprijzen. De lagere opbrengsten in het verzorgingsgebied worden echter veelal gecompenseerd door de veelal lagere exploitatielasten dan in grootstedelijke situaties. Dit komt vooral door de doorgaans lagere grondprijzen voor hotel- en parkeervoorzieningen buiten de Randstad en de grote steden.

De bezettingsgraad van hotelkamers was in Oost-Nederland in 2015 gemiddeld 60,6%, met een opvallende stijging van 6% (procentpunt) sinds een jaar eerder. In het algemeen wordt in de hotelsector een gemiddelde bezetting van 60-70% gehanteerd als norm voor een bovengemiddeld goed functioneren. Bij een hogere bezettingsgraad is in bepaalde periodes sprake van hoge piekbelastingen, waarbij veel hotels volbezet zijn. Dit laatste wordt algemeen beschouwd als ongewenst, omdat het kan leiden tot (blijvend) ‘uitwijkgedrag’ van met name de commercieel interessante zakelijke groepsmarkt naar andere regio’s c.q. grotere hotels elders.

Opvallend is dat de gemiddelde prijs per verhuurde kamer (€ 69,-) in Oost-Nederland wel afnam sinds 2014. De prijs per beschikbare kamer (de zgn. RevPAR) steeg wel, door de betere bezetting.

[12] Horwath HTL, HOSTA 2015. De cijfers voor Oost-Nederland betreffen alleen hotels met de NHC-classificatie 3 sterren en hoger. Alle bedragen excl. btw.

2.5 Conclusie

Geconcludeerd wordt dat er in Doetinchem goede perspectieven bestaan voor de vestiging van een modern, ruim geoutilleerd zakenhotel met vergaderzalen conform de formule van Van der Valk. Uitstekende bereikbaarheid en zichtbaarheid vanaf de snelweg is daarbij een vereiste om te kunnen voorzien in de behoefte.

De vestiging van Van der Valk valt goed te motiveren vanuit de toenemende vraag naar hoogwaardige hotelaccommodatie met restaurant, vergaderzalen en andere faciliteiten, de algemene schaalvergroting in de sector. De beoogde ontwikkeling speelt nauw in op de behoefte, ook regionaal. Het hotel richt zich primair op het midden-hoge marktsegment (midscale/upscale, indicatie 4 sterren), met zowel de zakelijke als de particuliere (toeristische) markt als doelgroepen. Dit segment is, in antwoord op de (landelijke en internationale) consumentenvraag, sterk in opkomst.

Met name de zakelijke markt in brede zin biedt in Doetinchem kansen: slapen, overleggen, ontmoeten en eten onder één dak. Het versterkt de economische structuur van Doetinchem en het verzorgingsgebied. Bovendien biedt een zakenhotel van deze omvang veel werkgelegenheid, ook voor laagopgeleiden.

De gemeente Doetinchem heeft momenteel relatief weinig hotelaanbod (3 geclassificeerde hotels), dat bovendien overwegend kleinschalig is (slechts 76 geclassificeerde hotelkamers). Ook bevindt geen enkel hotel zich op een snelweglocatie. De belangrijkste aanbieder hieruit is een relatief klein viersterrenhotel (Villa Ruimzicht), met een sfeervolle en meer luxe uitstraling en een geheel ander vestigingsmilieu dan Van der Valk. De plannen voor extra hotelaanbod in Doetinchem, waarvan de realisatiekans overigens vooralsnog onduidelijk is, richten zich grotendeels op andere doelgroepen en kennen een ander vestigingsmilieu. Hieruit kan worden afgeleid dat de beschikbare capaciteit t.o.v. de economische structuur en verzorgingsfunctie van Doetinchem (in aantal banen, inwoners) relatief bescheiden is. De centrumfunctie voor de Achterhoek ten aanzien van hotels wordt door Doetinchem niet waargemaakt.

Het hotelaanbod in het verzorgingsgebied als geheel (toeristengebied Achterhoek) is deels opvallend kleinschalig, soms wat gedateerd en merendeels gelegen in en rond de meest toeristische dorpen dan wel het buitengebied, waarmee het zich grotendeels op andere (toeristische) doelgroepen richt. Daarmee voldoet het bestaande aanbod onvoldoende aan de actuele en toekomstige kwalitatieve consumentenvraag. Een universeel ‘full service’ zakenhotel op een snelweglocatie met uitgebreide voorzieningen en zalenverhuur ontbreekt momenteel in het verzorgingsgebied en daar zal deze ontwikkeling in voorzien.

Met de beoogde realisatie van 102 kamers komt het totale aantal in de gemeente Doetinchem op 178 hotelkamers. Dit is meer in lijn met de omvang en verzorgingsfunctie (zakelijk, toeristisch). Omdat het hotelaanbod na de beoogde ontwikkeling zal uitkomen rond de te verwachten omvang, wordt een evenwichtige marktsituatie verwacht. Bij dergelijke marktomstandigheden is er in beginsel voor alle ondernemingen voldoende omzet te behalen voor economisch-duurzaam functioneren. In combinatie

met het voor het verzorgingsgebied onderscheidende vestigingsmilieu biedt het beoogde hotel ook in kwalitatief opzicht een duidelijke meerwaarde bovenop het gevestigde aanbod.

Vanwege de stedelijke context en potentiële synergie met de bijbehorende stedelijke functies (horeca, cultuur, retail) is het complementair aan het overige hotelaanbod in het verzorgingsgebied. Het ontstaan van leegstand is dan ook niet te verwachten. De beoogde ontwikkeling is aanvaardbaar voor het woon-, leef- en ondernemersklimaat.

3. BEHOEFTE: RESTAURANT

3.1 Trends en ontwikkelingen

In bijlage 2 zijn de trends in consumentengedrag en de aanbodontwikkelingen in de restaurantsector weergegeven. Voor de beoogde ontwikkeling is het volgende van belang.

- Vrijwel elke Nederlander bezoekt tegenwoordig wel eens een horecazaak, in welk verband en met welk motief dan ook. In toenemende mate wordt het economisch en sociaal-maatschappelijk belang van een sterke horecasector erkend, ook door overheden.
- Horeca richt zich steeds meer op vermaak en beleving en moderne zaken zijn actief bezig met productontwikkeling, marketing en organisatie van activiteiten en arrangementen. Sterke horeca zet een gebied op de kaart, ook voor bovenlokale bezoekers.
- Horecabedrijven worden breder en multifunctioneel. De zaken bieden een steeds bredere menukeuze, met per dagdeel en aan verschillende doelgroepen. Ook worden vaker culturele en recreatieve activiteiten georganiseerd.
- De schaalvergroting vindt ook in de horeca plaats. Zaken worden groter, vanwege de gewenste multifunctionaliteit en/of omzeteisen. Opvallend is de recente opkomst van (vaak grootschalige) restaurantvormen *casual dining* en *fast casual*.
- Casual dining en fast casual vullen het segment in tussen de full-servicerestaurants (eten à la carte) en de fastserviceformules (zelfbediening), omdat de consument wil kunnen eten in een informele setting, samen met vrienden of familie, waarbij ongedwongenheid voorop staat.
- Casual dining- en fast casual-restaurants zijn een aanvulling op het reguliere horeca-aanbod. Zij zijn ontstaan vanuit vernieuwingen in de sector. In doelgroepen en bezoekmotieven verschillen de casual dining- en fast casual-restaurants van de reguliere horeca – zij vullen een ontbrekend marktsegment op. Het is wenselijk in de centrumstad Doetinchem ruimte te bieden aan dergelijke vernieuwende concepten.
- De casual dining- en fast casual-restaurant hebben behoefte aan relatief grote ruimten. Vanwege hun specifieke verzorgingsfunctie voor de consument is bereikbaarheid met de auto en voldoende parkeergelegenheid in de directe omgeving van doorslaggevend belang. Tegelijk worden dergelijk zaak regelmatig in combinatie met andere vormen van vermaak bezocht, zoals winkelen, cafébezoek, bioscoopbezoek, waardoor het wenselijk is deze voorzieningen in de omgeving te treffen. Met een locatie in Doetinchem kan aan deze vraag worden voldaan.

Geconcludeerd wordt dat op hoofdlijnen behoefte verwacht mag worden aan vernieuwing en innovatie in de horeca – vooral in een stad met een centrumfunctie als Doetinchem. Hierbij worden met name kansen verwacht in de vaak grootschalige restaurantvormen *casual dining* en/of *fast casual*. In de volgende paragraaf wordt bekeken hoe de restaurantmarkt in het verzorgingsgebied kan worden beoordeeld.

3.2 Aanbod restaurants

Doetinchem

In de gemeente Doetinchem zijn in totaal circa 130 horecazaken gevestigd, waaronder 33 restaurants[13]. Deze cijfers zijn gebaseerd op de branche-afbakening van HorecaDNA, die is gebaseerd op CBS-cijfers. Daarbij zijn de gegevens afgestemd op de lokale situatie in overleg met de gemeente en de horeca-ondernemers (zie bijlage 3). Met 5,8 zaken per 10.000 inwoners is het aanbod van restaurants relatief beperkt. Gemiddeld zijn er in de toeristengebied Achterhoek 5,9 zaken per 10.000 inwoners beschikbaar en in Nederland 6,6. De centrumfunctie voor de Achterhoek ten aanzien van restaurants wordt door Doetinchem niet geheel waargemaakt.

De restaurants bevinden zich voor het grootste deel in de binnenstad, met een duidelijk accent in en rond de Grutstraat en het Simonsplein. Overigens bestaat het merendeel van de horeca in de binnenstad uit drankverstrekkers (cafés, eetcafés, koffiezaken, etc.) en fastfoodzaken (lunchrooms, snackbars, lunchcafés etc.). Het grootste deel van de restaurants bestaat in Doetinchem uit 'traditionele' restaurantformules (à la carte), maar er zijn ook drie zogenaamde buffetrestaurants met een '*all you can eat*' formule gericht op casual dining. Ook Van der Valk wil deze formule gaan aanbieden. Een voorbeeld is het moderne en goed bereikbare 'wereldrestaurant' MyWereld (Terborgseweg/ Havenstraat). Daarnaast zijn er in Doetinchem twee kleinere buffetrestaurants die primair zijn gericht op de Aziatische keuken (Asian Bite, Golden Dynasty). Deze zijn beide gevestigd buiten het centrum en zijn redelijk goed bereikbaar per auto.

Gegeven het lokale aanbod in Doetinchem naar kwaliteit, variatie en uitstraling is alleen het modern en goed bereikbare 'wereldrestaurant' MyWereld in enige mate vergelijkbaar met de buffetformule van Van der Valk. Het casual dining marktsegment heeft bovendien een opvallende dynamiek en schaalvergroting (zie bijlage 2). Voor een stad met de omvang en regiofunctie van Doetinchem is het huidige aanbod, kortom, bescheiden en bestaat er zeker behoefte aan een buffetformule als beoogd door Van der Valk.

Regio

Toeristengebied Achterhoek biedt in totaal 224 restaurants (HorecaDNA, 2017), zijnde 5,9 zaken per 10.000 inwoners. Ook dit aanbod is kwantitatief beperkt in verhouding tot het inwonertal, maar ook gegeven de belangrijke toeristische functie van het verzorgingsgebied en het toenemende accent op gastronomie (streekeigen- en wildgerechten) als kernkwaliteit. Er ligt een relatief sterk accent op de Nederlands-Franse en Chinees-Indische keuken. Verder zijn er enige kwalitatief goede restaurants.

---

[13] Bron: CBS / HorecaDNA (2017); afgestemd met gemeente Doetinchem en de horeca-ondernemers. De restaurantsector omvat in dit kader de volgende branches: Bistro (ook petit-restaurant, pizzeria), Restaurant, Café-restaurant en Wegrestaurant. Niet binnen deze categorie vallen bijvoorbeeld pannenkoekenrestaurants, lunchrooms, snackbars en afhaalrestaurants. Zie bijlage 3
Locatus (een dataleverancier gericht op winkels, horeca en dienstverleners) telt voor de gemeente Doetinchem in totaal ca. 140 horecazaken. Locatus hanteert echter een andere branche-afbakening als HorecaDNA. Vanwege de koppeling van de aanbodgegevens van HorecaDNA aan omzetcijfers (zie par. 3.2) maken we in dit kader gebruik van HorecaDNA als bron.

3.3 Marktruimte restaurants

Vraag en aanbod restaurants

Op basis van de landelijke omzetcijfers van restaurants kan de gemiddelde besteding per inwoner worden geraamd. Uitgangspunt voor de analyse is de kern Doetinchem en de verzorgingsfunctie van de horeca in Doetinchem binnen het verzorgingsgebied. Bekeken wordt in hoeverre er sprake is van toevloeiing vanuit het verzorgingsgebied of afvloeiing van bestedingen vanuit Doetinchem naar het verzorgingsgebied. Bij een plaats met een regionale centrumfunctie, zoals Doetinchem, wordt op voorhand verwacht dat er sprake is van een toevloeiing van bestedingen vanuit het verzorgingsgebied.

Marktruimte

De totale bestedingen in restaurants vanuit een bepaald gebied noemen we het 'bestedingspotentieel'. Dit bedrag is in dit geval berekend als de vermenigvuldiging van het gemeentelijke inwonertal en de gemiddelde besteding (gebaseerd op landelijke cijfers) in deze horecavorm. Het bestedingspotentieel bedraagt in Doetinchem voor restaurants € 23,6 mln. per jaar (alle cijfers incl. BTW)[14].

De bestedingscijfers zijn nadrukkelijk indicatief en alleen beschikbaar op landelijk en niet op regionaal niveau. De gemiddelde besteding per Nederlander houdt geen rekening met inkomende en uitgaande horecabestedingen naar/vanuit Nederland. Cijfers hierover ontbreken. Als een gebied per saldo meer horecabestedingen aantrekt dan dat er afvloeien (zoals in toeristische steden of regio's) resulteert dat in een hoger bestedingspotentieel en dus meer ontwikkelingskansen voor horeca.

Doetinchem telt 33 restaurants. Wanneer we hierop de gemiddelde Nederlandse omzetcijfers voor dit horecatype (conform de indeling van HorecaDNA) toepassen, dan bedraagt de totale restaurantomzet in Doetinchem € 20,2 mln.[15]: de omzetclaim.

De totale bestedingen in restaurants door inwoners uit Doetinchem omvatten als vermeld ca. € 23,6 mln. per jaar. Dit bedrag ligt duidelijk hoger dan de 'claim' van het gevestigde aanbod (€ 20,2 mln.). Per saldo is er derhalve sprake van een uitstroom van horecabestedingen vanuit Doetinchem van € 3,4 mln. per jaar (€ 23,6 mln. minus € 20,2 mln.). Dit is 14% van de totale horecabestedingen in de gemeente en relatief veel voor een regionaal verzorgende stad als Doetinchem, waar per saldo juist een instroom van bestedingen verwacht zou worden wegens de centrumfunctie voor het verzorgingsgebied. De indicatie van de afvloeiing van horecabestedingen vanuit Doetinchem impliceert een kwantitatieve marktruimte voor nieuwe restaurants. Voorwaarde is wel dat het nieuwe aanbod inspeelt op de consumententrends en complementair is aan het bestaande aanbod.

---

[14] Gebaseerd op het inwonertal van de gemeente Doetinchem zoals gehanteerd (57.068 inwoners) en de meest actuele cijfers van het CBS / HorecaDNA (meest recente cijfers over 2015). Landelijk is de gemiddelde besteding per inwoner € 413,- per inwoner per jaar (incl. btw).

[15] Normcijfer gemiddelde omzet per restaurant € 613.000,- (inclusief BTW, meest recente cijfers over 2015). Bron: CBS, bewerkt door HorecaDNA.

We ramen, mede op basis van informatie van Van der Valk, een omzetclaim van de beoogde restaurantomzet bij Van der Valk van totaal ca. € 2 à € 3 mln. per jaar. De regionale herkomst van de omzet kan alleen indicatief worden ingeschat, mede door het naar verwachting relatief grote omzetaandeel van passerende automobilisten van buiten Doetinchem. Een realistische aanname is dat van de totale restaurantomzet ongeveer de helft uit Doetinchem zal komen, dus ca. € 1,0 à 1,5 mln. Deze omzet past ruimschoots binnen de indicatieve marktruimte, zoals bovenstaand herleid. Na de vestiging van het restaurantgedeelte van de beoogde ontwikkeling blijft er in beginsel voor alle ondernemingen in Doetinchem voldoende omzet te behalen voor economisch-duurzaam functioneren, waardoor leegstand niet te verwachten is. De effecten van het nieuwe restaurant op het verzorgingsgebied, buiten de gemeente Doetinchem, zullen zich spreiden over een groot gebied en vele zaken. Op bedrijfsniveau zullen de effecten nauwelijks meetbaar zijn. De beoogde ontwikkeling is dan ook aanvaardbaar voor het woon-, leef- en ondernemersklimaat.

Overigens geldt in het verzorgingsgebied in het algemeen en in Doetinchem in het bijzonder hier dat restaurants kunnen profiteren van de extra gasten die het nieuwe Van der Valk hotel aantrekt. Hoewel Van der Valk een totaalconcept aanbiedt, zal namelijk niet iedere gast en/of niet voor iedere maaltijd gebruik maken van de faciliteiten van Van der Valk. Regelmatig zal er daarom door bezoekers van het beoogde hotel horeca in de omgeving worden opgezocht.

3.4 Conclusie

Het aanbod van restaurants is in Doetinchem en het verzorgingsgebied (toeristengebied Achterhoek) minder dan op basis van het inwonertal mag worden verwacht. Kwalitatief is het aanbod nogal eenzijdig en hedendaagse, onderscheidende restaurantformules zijn er maar weinig. Bovendien zijn er nauwelijks relatief grote restaurantconcepten met een sterk bereikbaarheidsprofiel (zoals in het onderhavige initiatief) in het verzorgingsgebied.

Ook de beoogde restaurantformules (à la carte en buffetrestaurant) op een snelweglocatie spelen nadrukkelijk in op de behoefte van consumenten aan casual dining-restaurants. Doetinchem beschikt over een relatief beperkt aanbod van restaurants en er is slechts één buffetrestaurant in enige mate vergelijkbaar met het concept van Van der Valk. Dat is weinig voor een stad met de omvang en verzorgingsfunctie van Doetinchem. Bovendien betreft het hier een marktsegment met een duidelijk groeiperspectief, een sterke tendens naar schaalvergroting en een groeiende afhankelijkheid van bereikbaarheid per auto.

De moderne restaurantformule van Van der Valk versterkt bovendien het gastronomische profiel van de Achterhoek in het algemeen en Doetinchem in het bijzonder. Dit is zowel voor de zakelijke als de toeristische functie van belang. Het betreft hier immers een relatief grootschalig restaurant op een goed (snel) bereikbare plek vanuit de gehele regio, waarmee het zich nadrukkelijk onderscheidt van en complementair is aan het restauratieve aanbod in bijvoorbeeld de binnenstad. Daar ligt immers het primaat op stedelijke recreatie, uitgaan, sfeer en combinatiebezoeken (ook met detailhandel, cultuur, evenementen), met een ruime keuze voor alle doelgroepen.

Voor innovatieve horecaformules met een relatief grote omvang en afhankelijkheid van autobezoekers uit een grote regio bestaat hier echter geen fysieke ruimte, zeker niet gecombineerd met een hotel.

Uit de analyse volgt een indicatie van een uitstroom van horecabestedingen vanuit Doetinchem, waar per saldo juist een instroom van bestedingen verwacht zou worden wegens de centrumfunctie voor het verzorgingsgebied. De indicatie van de afvloeiing van horecabestedingen vanuit Doetinchem impliceert een kwantitatieve marktruimte voor nieuwe restaurants. De omzetclaim van de beoogde restaurantomzet bij Van der Valk past ruimschoots binnen de indicatieve marktruimte. Na de vestiging van het restaurantgedeelte van de beoogde ontwikkeling blijft er in beginsel voor alle ondernemingen in Doetinchem voldoende omzet te behalen voor economisch-duurzaam functioneren, waardoor leegstand niet te verwachten is. De effecten van het nieuwe restaurant op het verzorgingsgebied, buiten de gemeente Doetinchem, zullen zich spreiden over een groot gebied en vele zaken. Op bedrijfsniveau zullen de effecten nauwelijks meetbaar zijn. De beoogde ontwikkeling is dan ook aanvaardbaar voor het woon-, leef- en ondernemersklimaat.

4. BEHOEFTE: VERGADERFACILITEITEN

4.1 Trends en ontwikkelingen

Vergader- en congresaccommodaties
De vergader- en congresmarkt is uitermate diffuus, zowel aan de vraag- als de aanbodzijde. De aanbieders variëren sterk in capaciteit, kwaliteit, relatie met horeca, locatiekwaliteiten, bereikbaarheid en professionaliteit in de bedrijfsvoering. Zo bieden zowel horecazaken, culturele/sportaccommodaties, kastelen/landgoederen, dorpshuizen als religieuze instellingen deze activiteit aan. Vaak betreft het voor aanbieders een ondergeschikte functie en worden zalen aangeboden als een op zichzelf onrendabele 'service' om meer horeca-inkomsten te genereren. Een grotere concurrentie betekent in de regel dus niet een evenredig risico op gedwongen sluiting van zaken en/of onwenselijke ruimtelijke effecten.

Trends en ontwikkeling vergader- en congresmarkt
In bijlage 2 staan de consumententrends en aanbodontwikkelingen in de vergader- en congresmarkt beschreven. Voor de beoogde ontwikkeling is hieruit het volgende van belang.

- De vergadermarkt kent landelijk een positieve toekomstverwachting. Dit geldt zeker voor de zakelijke markt, met een groeiende behoefte aan grotere vergaderzalen met een goed kwaliteitsniveau qua inrichting, catering en service.
- Belangrijk is dat verzorgde ruimten worden aangeboden, met een goede service, technische (digitale) faciliteiten en kwalitatief goede catering.
- Ook de omvang van de accommodatie is belangrijk; de behoefte varieert van kleine vergaderingen en cursussen tot congressen/symposia met soms wel enige honderden bezoekers.
- De voorkeurslocatie voor de zakelijke markt wordt vooral bepaald door een goede bereikbaarheid per auto en voldoende parkeergelegenheid.
- Een opvallende trend is dat gebruikers, vooral in het hogere marktsegment, op zoek gaan naar locaties die een bijzondere (authentieke) en inspirerende beleving bieden. In en rond Doetinchem zijn Villa Ruimzicht en Havezathe Carpe Diem hiervan goede voorbeelden.

Geconcludeerd wordt dat in een stad met een centrumfunctie als Doetinchem op hoofdlijnen behoefte verwacht mag worden aan volwaardige vergader- en congresaccommodaties gericht op de zakelijke markt. Hierbij worden met name kansen verwacht in de grootschalige accommodaties met een uitstekende bereikbaarheid. In de volgende paragraaf wordt bekeken hoe de markt voor vergaderaccommodaties in het verzorgingsgebied kan worden beoordeeld.

4.2 Aanbod en functioneren vergaderaccommodaties

Regionale analyse ingestoken vanuit 'centrumstad' Doetinchem
De vraagzijde van de vergadermarkt bestaat uit zowel zakelijke, particuliere als sociaal-maatschappelijke partijen. Eenduidige (norm)cijfers over vraag, aanbod, functioneren zijn niet beschikbaar, ook niet op lokaal en regionaal niveau. Ook benchmarks met andere plaatsen zijn dus niet mogelijk. In dit onderzoek hebben we ons beperkt tot de grootste en meest professionele aanbieders van vergaderaccommodatie in de gemeente Doetinchem. Deze stad neemt immers regionaal een vooraanstaande positie in binnen de vergadermarkt, zowel qua vraag als bestemming. Buiten Doetinchem is de vraagzijde relatief beperkt vertegenwoordigd en bestaat het aanbod in belangrijke mate uit landelijk gelegen accommodaties met authenticiteit, sfeer en (vaak) kleinschaligheid als kernkwaliteiten. De bereikbaarheid per auto is doorgaans wat minder. O.b.v. een enquête en eigen beoordeling door BRO is geanalyseerd in hoeverre het aanbod in Doetinchem inspeelt op de vraagzijde en dan met name de zakelijke markt.

Aanbod vergaderaccommodaties in Doetinchem
Doetinchem is het economische en sociaal-maatschappelijke centrum voor het verzorgingsgebied. De gemeente heeft een belangrijke, regionale economische functie, met 4.700 bedrijven en 32.390 arbeidsplaatsen (Lisa, 2016). Dit uit zich ook in de vraag naar vergaderaccommodaties, waarvoor de gemeente Doetinchem dan ook als primair verzorgingsgebied (regio) is gehanteerd.

Vergaderaccommodaties worden in Doetinchem zowel aangeboden door hotels als door enige andere voorzieningen. Zo bieden bijvoorbeeld Schouwburg Amphion, Stadion De Vijverberg en verschillende andere accommodaties (ook in het buitengebied) in de gemeente en het verzorgingsgebied deze voorziening aan in meer of minder uitgebreide vorm.

Hoewel vergaderfaciliteiten voor hotels en andere accommodaties in sommige gevallen belangrijk zijn voor de bedrijfsexploitatie, betreft het in Doetinchem en omgeving veelal een ondergeschikte functie ('servicefaciliteit') om extra horeca-omzet te genereren. Opvallend veel vergaderaccommodaties zijn gehuisvest in monumentale panden en vaak in het buitengebied. Door de vaak sfeervolle ambiance en veelal goede keuken trekken ze veelal specifieke groepen, op zoek naar een combinatie van authenticiteit en kwaliteit. We stellen wel vast dat diverse accommodaties relatief klein zijn en vrijwel alle zijn ze matig bereikbaar en vindbaar vanaf de hoofdinfrastructuur. Bereikbaarheid per auto is vooral voor het middensegment in de zakelijke overlegmarkt van belang. Het betreft hier immers veelal grotere groepen die zonder onnodig tijdverlies ('efficiënt') willen vergaderen.

Onderzoek doelgroep en functioneren vergaderaccommodaties
De belangrijkste aanbieders van vergaderruimten met een commerciële exploitatie in de gemeente Doetinchem dan wel op maximaal 5 km (over de weg) van de onderzoekslocatie voor Van der Valk zijn de volgende.

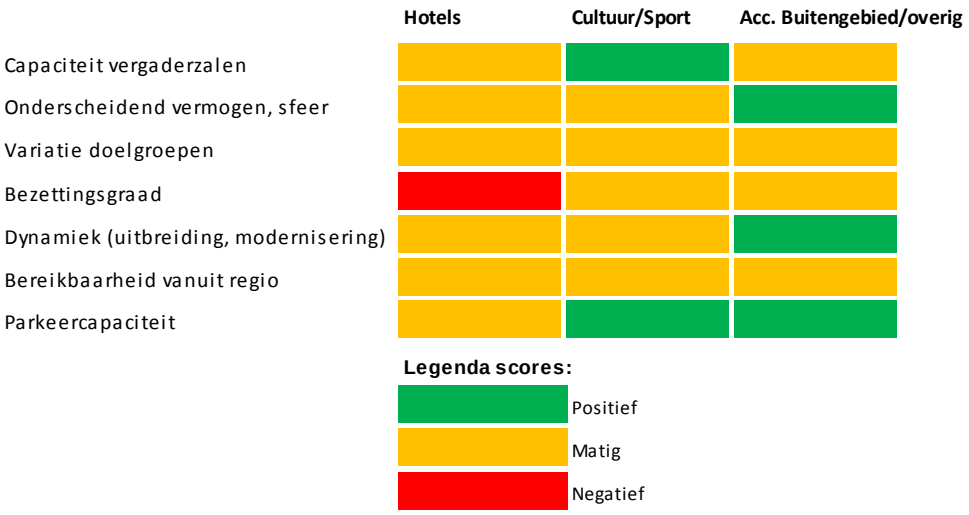
Hotels:
- Hotel Villa Ruimzicht
- Hotel de Kruisberg
- Hotel de Graafschap
- Havezathe Carpe Diem (gemeente Montferland)

Culturele- en sportvoorzieningen:
- De Gruitpoort cultureel centrum
- Schouwburg Amphion
- Stadion De Vijverberg
-

Overige aanbieders:
- Kasteel De Kelder
- Herberg Het Onland
- Kasteel Slangenburg
- Restaurant Groeskamp

Deze accommodaties hebben alle per post een vragenlijst ontvangen van BRO over hun product, doelgroepen en functioneren. In totaal werden negen formulieren teruggezonden. De uitkomsten zijn, gegroepeerd, opgenomen in bijlage 1. Onderstaande matrix beschrijft op hoofdlijnen de analyse van het bestaande aanbod o.b.v. de enquête onder de accommodaties en een beoordeling door BRO.

Figuur 4.1: Kenmerken aanbod vergaderzalen Doetinchem o.b.v. enquête en beoordeling BRO



De enquête en de beoordeling van BRO leiden tot de volgende conclusies:
- Er is redelijk veel variatie in het aanbod van vergaderzalen in Doetinchem en directe omgeving, maar de capaciteit bij de hotels is in verhouding beperkt. Deze varieert van 50 tot 350 gasten.
- De vergaderaccommodaties zijn overwegend verzorgd en hebben een goede catering, maar alleen de zalen in het buitengebied en één hotel in de stad hebben door hun monumentale, authentieke uitstraling en bijzondere ligging nadrukkelijk een eigen sfeer.

- Theater Amphion en stadion De Vijverberg bieden opvallend grote zalen, maar deze zijn minder geschikt voor (kleinere) groepen die wat meer 'intimiteit' zoeken.
- De huidige vergaderzalen zijn vooral georiënteerd op het zakelijke middensegment uit de gemeente Doetinchem en in wat mindere mate elders uit de Achterhoek. Uit de enquête blijkt slechts een beperkt deel van de bezoekers van buiten het verzorgingsgebied te komen.
- De bezettingsgraad van de vergaderzalen is bij de bestaande hotels in de stad Doetinchem matig tot slecht. Bij de overige aanbieders (ook in het buitengebied) wordt deze wat beter beoordeeld door de bedrijfsleiders.
- Er zijn enige plannen voor uitbreiding, namelijk bij twee accommodaties in het buitengebied en De Gruitpoort. Twee hotels in Doetinchem hebben plannen voor modernisering van de vergaderzalen.
- De aanbieders van vergaderzalen in Doetinchem zijn in de beoordeling van BRO overwegend matig bereikbaar per auto vanuit het verzorgingsgebied en 'vindbaar' vanaf de hoofdinfrastructuur. Uitgangspunt bij deze beoordeling is de bereikbaarheid vanaf de belangrijkste regionale ontsluitingsroute A18.
- De parkeercapaciteit van de hotels in de stad is overwegend beperkt: max. 87 en gemiddeld 55 parkeerplaatsen. Dit kan beperkend zijn voor de vergaderfunctie, met immers relatief grote piekbelastingen.

Omdat er op bepaalde (werk)dagen onvoldoende geschikte, hoogwaardige vergaderruimten i.c.m. hotelcapaciteit beschikbaar is, wijken grotere zakelijke groepen nu vaak uit naar andere plaatsen buiten het verzorgingsgebied (w.o. Duiven, Zevenaar). Dit blijkt uit informatie van lokale en regionale zakelijke netwerken, maar is ook de inschatting van BRO naar aanleiding van de analyse van zowel de hotel- als vergaderaccommodaties (en combinatievormen) in het verzorgingsgebied. Dit marktsegment biedt derhalve nog ruimte voor uitbreiding; er bestaat hier een aantoonbare behoefte.

Vergaderruimten ondergeschikt aan hoofdfunctie
Hotel Van der Valk biedt haar vergaderruimten vooral aan om extra horecaomzet te genereren, net als de meeste andere hotels. Verhuur van vergaderruimten is op zichzelf veelal niet winstgevend voor hotels, maar vergroot via doelgroepgerichte arrangementen wel de (boven)regionale functie en omzet van het hotel-restaurant. De bestaande horeca in de gemeente Doetinchem en het verzorgingsgebied kan profiteren van deze nieuwe doelgroepen. Dit door het aanbieden en communiceren van gerichte arrangementen (borrels, diners, etc.) aan deze gasten. Ook hier geldt dat niet alle gasten voor niet alle maaltijden de faciliteiten van Van der Valk zullen gebruiken.

4.3 Conclusie

Doetinchem is de centrumplaats voor het verzorgingsgebied. De gemeente heeft een belangrijke, regionale economische functie. Dit geeft een behoefte aan vergaderruimten, zowel vanuit bedrijven als sociaal-maatschappelijke organisaties. Omdat er op bepaalde (werk)dagen onvoldoende geschikte, hoogwaardige vergaderruimten i.c.m. hotelcapaciteit beschikbaar is, wijken grotere zakelijke groepen nu vaak uit naar andere plaatsen buiten het verzorgingsgebied (zoals Duiven, Zevenaar). Dit marktsegment biedt derhalve nog ruimte voor uitbreiding; er bestaat hier een aantoonbare behoefte.

Doetinchem biedt, als regionale centrumplaats, relatief weinig grotere, veelzijdige en goed bereikbare vergaderfaciliteiten voor grotere (zakelijke) groepen met ruim parkeren. Aanbieders als cultureel centrum De Gruitpoort, theater Amphion en stadion De Vijverberg hebben weliswaar een grote capaciteit, maar ook nadrukkelijk een eigen profiel als culturele voorziening dan wel voetbalstadion. Ze zijn bovendien, in elk geval in de beeldvorming van de doelgroepen, minder gericht op gastronomie en service als bijvoorbeeld hotels. Bovendien zijn beide voorzieningen matig ('efficiënt') bereikbaar vanuit het verzorgingsgebied. Ze richten zich vooral op doelroepen uit Doetinchem en directe omgeving.

Verder is het bestaande aanbod aan vergaderzalen in Doetinchem (de primaire regio) vooral georiënteerd op het lokale, zakelijke middensegment. De bezoekers zijn minder op afkomstig elders uit het verzorgingsgebied (Achterhoek) en verder. In de beoordeling van BRO komt dit voor een belangrijk deel door een combinatie van onvoldoende capaciteit (grote groepen), een overwegend matige bereikbaarheid per auto vanuit het verzorgingsgebied en onvoldoende geschikte hotelcapaciteit voor meerdaagse bijeenkomsten.

Van der Valk biedt relatief grote vergaderzalen met een belangrijke synergie met de hotel- en restaurantfunctie, een moderne uitstraling en op een (boven)regionaal goed bereikbare locatie. Hiermee is de vergadervoorziening bij Van der Valk dus complementair aan het bestaande aanbod. De gevestigde vergaderaccommodaties worden veelal gekenmerkt door een combinatie van authenticiteit en een 'eigen' uitstraling, sfeer en thema, afwijkend van het wat meer anonieme en 'herkenbare', maar hoogwaardige profiel van Van der Valk, waardoor Van der Valk complementair is aan het bestaande aanbod. Daarbij kan de bestaande horeca in de gemeente Doetinchem en het verzorgingsgebied profiteren van de nieuwe doelgroepen. Dit door het aanbieden en communiceren van gerichte arrangementen (borrels, diners, etc.) aan deze gasten. Net als voor het restaurant, geldt ook voor de bezoekers aan de vergaderaccommodaties dat zij niet voor alle maaltijden/borrels de faciliteiten van Van der Valk zullen gebruiken.

5. LOCATIE-AFWEGING

5.1 Voorzien in behoefte binnen bestaand stedelijk gebied

In de voorgaande drie hoofdstukken is een behoefte geconstateerd aan het beoogde, relatief grootschalige totaalconcept van een hotel met bijbehorende restaurant- en vergaderfaciliteiten. Het concept zal zich daarbij op de eerste plaats moeten richten op de zakelijke markt en aanvullend een rol spelen in de toeristische markt. Uit de analyse volgt verder dat een uitstekende bereikbaarheid en ruime parkeergelegenheid van groot belang is vanuit de behoefte.

In deze paragraaf wordt bezien of binnen het bestaand stedelijk gebied kan worden voorzien in de behoefte. Uitgangspunt hierbij is een vestigingslocatie in Doetinchem, omdat dit de centrumstad is voor het verzorgingsgebied (toeristengebied Almelo). Om het concept op een volwaardige wijze te kunnen realiseren moet de vestigingslocatie op hoofdlijnen aan de volgende eisen voldoen:

- Uitstekend zichtbaar en bereikbaar vanaf de snelweg;
- Footprint hotel ca. 3.300 m² bvo (totaal ca. 12.000 m² bvo);
- Minimaal 320 eigen parkeerplaatsen en een fietsenstalling (totaal ca. 9.000 m²)[16];
- Terras 300-500 m² bvo;
- Ruimte voor aantrekkelijke landschappelijke inpassing;
- Aantrekkelijke aansluiting op bestaande netwerken van fiets- en voetpaden in de omgeving;
- Veilige verkeersontsluiting vanaf de weg voor zowel auto als fiets;
- Hindervrije bevoorrading;
- Totaal benodigd grondoppervlak voor optimale landschappelijke inpassing, uitstraling en zichtbaarheid conform hotelconcept en marktprofiel Van der Valk: minimaal 2,0 hectare – bij voorkeur meer dan 3,5 ha.

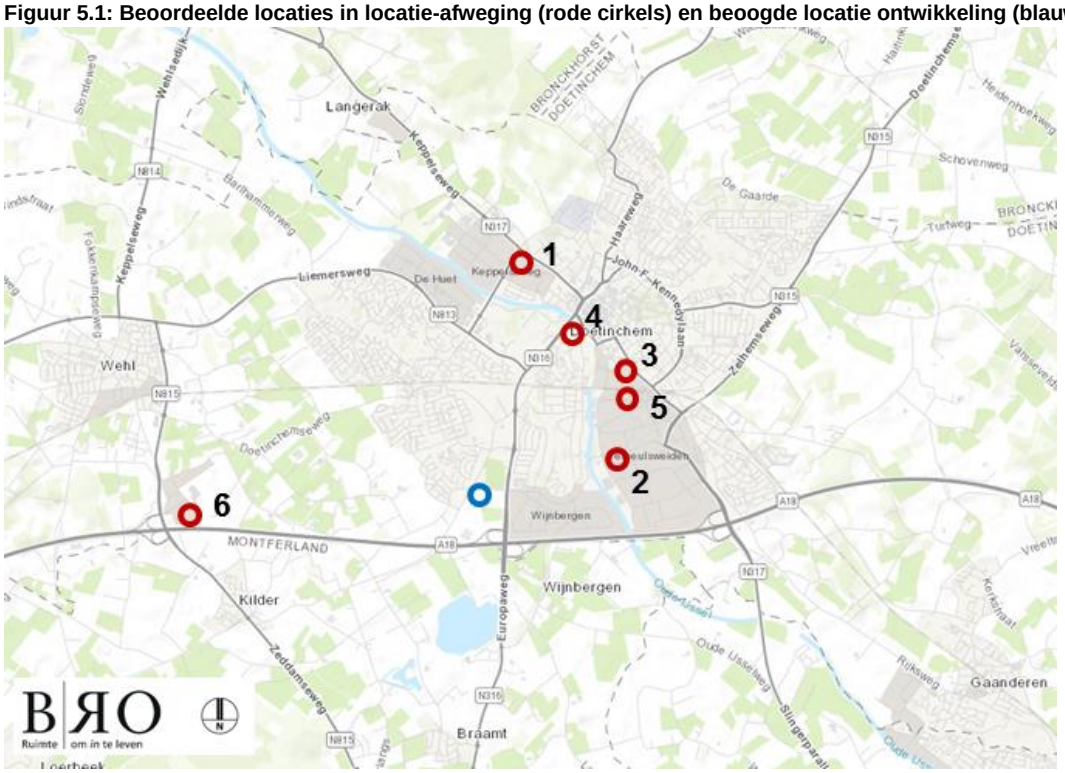
In dit kader werden de volgende locaties onderzocht (figuur 5.1):

1. Energieweg;
2. Verheulsweiden (nabij nieuwe brug);
3. Stationsgebied;
4. Varkensweide;
5. Nieuw politiebureau Hamburgerbroeklaan (eventueel Wedeo-locatie);
6. Afslag A18 Wehl (Bedrijventerrein).

Onderstaand is nader onderzocht of deze locaties geschikt zijn of geschikt te maken zijn om te voorzien in de behoefte aan het beoogde hotelconcept.

[16] Er wordt uitgegaan van maaiveldparkeren en niet van een gebouwde parkeergelegenheid. De kosten voor een dergelijke parkeervoorziening – in relatie tot de ligging in een landelijke regio – zijn namelijk dermate hoog dat de beoogde ontwikkeling onhaalbaar wordt.

Figuur 5.1: Beoordeelde locaties in locatie-afweging (rode cirkels) en beoogde locatie ontwikkeling (blauwe cirkel)



5.2 Locatie-afweging

Beoordelingsaspecten

De locaties worden onderstaand nader beoordeeld op de volgende aspecten:

- Oppervlak (qua vierkante meters fysiek inpasbaar?)
- Beschikbaarheid
- Huidige bestemming
- Effecten op de ruimtelijke kwaliteit van het gebied
- De bereikbaarheid
- Situering ten opzichte van het verzorgingsgebied

Onderstaand zijn de locaties op deze aspecten beoordeeld. Door middel van de (stoplicht-)kleur van de tekst is aangegeven hoe de locaties ‘scoren’:

- groen: goede score / het aspect staat de inpassing niet in de weg;
- oranje: matige score / het aspect staat de inpassing in de weg, maar een wijziging naar een goede score is mogelijk;
- rood: slechte score / het aspect staat de inpassing in de weg.

Tabel 5.1: Locatie-afweging

	1. Energieweg	2. Verheulsweiden	3. Stationsgebied	4. Varkensweide	5. Hamburgerbroeklaan	6. Bedrijvenpark A18
Oppervlak	Kavel beschikbaar van circa 1,8 ha.	Kavel beschikbaar van circa 1,5 ha.	Kavel aanwezig van circa 1,0 ha.	De locatie is circa 1,2 ha.	Kavels beschikbaar tot circa 1,3 ha.	Kavels beschikbaar tot circa 5 ha.
Beschikbaarheid	Het kavel is onbebouwd en in particulier eigendom.	Het kavel is onbebouwd en in particulier eigendom.	Alle kavels zijn bebouwd en in particulier eigendom.	De locatie is momenteel in gebruik als parkeerterrein. Bij herontwikkeling naar hotel moet de parkeerbehoefte elders in de omgeving opgevangen worden.	De kavels zijn onbebouwd en in particulier eigendom.	De kavels zijn onbebouwd en in gemeentelijk eigendom.
Ruimtelijke kwaliteit van het gebied	Het gebied is onderdeel van de bedrijventerreinen Keppelseweg. De beoogde ontwikkeling sluit niet aan op het bedrijfsmatige, monofunctionele karakter van het gebied.	Het gebied is onderdeel van het bedrijventerrein Verheulsweiden. De beoogde ontwikkeling sluit niet aan op het bedrijfsmatige, monofunctionele karakter van het gebied.	Het gebied is momenteel in herontwikkeling van een klassiek bedrijventerreinen naar een gemengd stedelijk gebied. De hoogwaardige kwaliteit beoogde ontwikkeling sluit in potentie aan op de beoogde kwaliteit.	De locatie ligt aan een doorgaande route en grenst aan sportterreinen en aan woongebieden. De hoogwaardige kwaliteit beoogde ontwikkeling sluit in potentie aan op de kwaliteit en van het gebied.	Het gebied is momenteel in herontwikkeling naar een hoogwaardige kantoorlocatie. De hoogwaardige kwaliteit beoogde ontwikkeling sluit in potentie aan op de beoogde kwaliteit.	Het gebied is onderdeel van een bedrijventerrein. Langs de randen van dit bedrijventerrein zijn bedrijven met een hoogwaardige uitstraling voorzien. Omdat er nog nauwelijks kavels zijn uitgegeven aan dergelijke bedrijven, is het onduidelijk in hoeverre de beoogde ontwikkeling aansluit op het toekomstige karakter van het gebied.

	1. Energieweg	2. Verheulsweiden	3. Stationsgebied	4. Varkensweide	5. Hamburgerbroeklaan	6. Bedrijvenpark A18
Bereikbaarheid	De locatie ligt op circa 4 km van afrit 3 van de A18. De locatie is bereikbaar via drukke N-wegen.	De locatie ligt op circa 3 km van afrit 4 van de A18.	De locatie ligt op circa 3 km van afrit 4 van de A18. De locatie is bereikbaar via drukke lokale wegen.	De locatie ligt op circa 3 km van afrit 3 van de A18.	De locatie ligt op circa 2,5 km van afrit 4 van de A18. De locatie is bereikbaar via drukke lokale wegen.	De locatie ligt nabij afrit 2 van de A18.
Zichtbaarheid	De locatie is nauwelijks zichtbaar vanaf de hoofd-wegenstructuur (N-wegen) in het verzorgingsgebied. Daarbij is deze 'achter' een hoogspanningsleiding gesitueerd.	De locatie is niet zichtbaar vanaf de hoofdwegenstruc-tuur (A- of N-wegen) in het verzorgingsgebied.	De locatie is niet zichtbaar vanaf de hoofdwegenstruc-tuur (A- of N-wegen) in het verzorgingsgebied.	De locatie is niet zichtbaar vanaf de snelweg.	De locatie is gesitueerd op een kantorenpark en niet zichtbaar vanaf de hoofd-wegenstructuur (A- of N-wegen) in het verzorgings-gebied.	De locatie is zichtbaar vanaf de snelweg.
Situering ten opzichte van het verzorgings-gebied	De locatie ligt in centrum-stad Doetinchem en nabij enkele regionale hoofdwe-gen, maar op afstand van de A18.	De locatie ligt in centrum-stad Doetinchem en op afstand van de A18.	De locatie ligt in centrum-stad Doetinchem , maar op afstand van de A18.	De locatie nabij het cen-trum van Doetinchem en nabij een regionale hoofd-weg, maar op afstand van de A18.	De locatie ligt in centrum-stad Doetinchem en op afstand van de A18.	De locatie ligt op afstand van centrumstad Doetin-chem.

Op basis van de locatie-afweging wordt geoordeeld dat de mogelijke locaties binnen het bestaand stedelijk gebied afvallen. Allereerst zijn de locaties 1 tot en met 5 te klein voor inpassing van het concept. Daarnaast betreft het geen van allen snelweglocaties, waardoor de bereikbaarheid en zichtbaarheid matig tot slechts is. Ook geldt voor een deel van de locaties dat deze op een (voormalig) bedrijventerrein zijn gesitueerd, waardoor de omgevingskwaliteit niet aansluit op de kwaliteitseisen die samenhangen met het beoogde hotelconcept.

Uitsluitend op locatie 6 (op bedrijvenpark A18) zijn kavels van voldoende omvang beschikbaar met een goede bereikbaarheid en zichtbaarheid. Inpassing van het hotel op deze plek is echter onwenselijk vanwege de inpassing op een bedrijventerrein en vooral vanwege de afstand tot centrumstad Doetinchem. Enerzijds omdat het hotel minder kan profiteren van de wisselwerking met de zakelijke markt in deze stad. Anderzijds omdat de voorzieningen in de stad minder kunnen profiteren van de gasten van het hotel die het hotelbezoek combineren met een bezoek aan winkels, horeca en/of cultuur in Doetinchem.

Verder is er in Doetinchem geen leegstaand vastgoed beschikbaar dat, in redelijkheid, kan worden benut voor de beoogde ontwikkeling.

Locatie Europaweg
Omdat de locaties binnen bestaand stedelijk gebied afvallen, is gezocht naar een passende snelweglocatie buiten bestaand stedelijk gebied. Hierbij bestaat de wens om de verstedelijking te laten plaatsvinden op een locatie die daartoe in aanmerking komt. De locatie Europaweg betreft een snelweg locatie, hetgeen cruciaal is voor het slagen van het beoogde concept. Zoals in de voorgaande hoofdstukken is aangetoond, is juist aan dit concept behoefte binnen het verzorgingsgebied. Daarbij bevindt de locatie zich tussen de snelweg aan de zuidkant, een woongebied aan de noordwestkant en een hoogwaardige bedrijfslocatie aan de oostkant, waardoor invulling met stedelijke functies daar passend is. Het plangebied grenst dus direct aan het stedelijk gebied. Daarbij wordt noordelijk van het bedrijventerrein Wijnbergen eveneens een nieuwe woonwijk gerealiseerd.

Voor Doetinchem is het voordeel dat het centrumgebied op ca. 2,5 km. afstand ligt, maar via de Europaweg snel bereikbaar is. De reistijd per auto tot de parkeerplaats Varkensweide bedraagt maximaal vijf minuten. Bezoekers met het openbaar vervoer kunnen gebruik maken van buslijn 24 (NS station Doetinchem – ‘s-Heerenberg) tot de halte Woonboulevard, op ca. 250 meter afstand. Tegelijk is de locatie goed ontsloten voor fietsers op het buitengebied.

5.3 Conclusie

De conclusie van de locatie-afweging is dat alle locaties binnen het bestaand stedelijk gebied afvallen. Dit vanwege onmogelijkheden voor inpassing van het beoogde hotelconcept ter plekke, de afstand tot de snelweg en/of de afstand tot ‘centrumstad’ Doetinchem.

Alleen de locatie Europaweg betreft een snelweglocatie met voldoende fysieke ruimte èn een duidelijke synergie met andere (economische) functies. Daarom is inpassing van het beoogde hotelconcept op deze locatie passend. Zoals in de voorgaande hoofdstukken is aangetoond, is juist aan dit concept behoefte binnen het verzorgingsgebied.

6. LADDER VOOR DUURZAME VERSTEDELIJKING

6.1 Conclusie

De eindconclusie van de analyse is dat de beoogde ontwikkeling van het Van der Valk-hotel met bijbehorende restaurant- en vergaderfaciliteiten op een snelweglocatie inspeelt op de behoefte in het verzorgingsgebied (toeristengebied Achterhoek[17]) en een aanwinst is voor Doetinchem. Eventuele effecten zijn aanvaardbaar voor het woon-, leef- en ondernemersklimaat binnen het verzorgingsgebied.

De ontwikkeling leidt tot een kwalitatief sterk en samenhangend concept op een zeer geschikte locatie, met een belangrijke ruimtelijke meerwaarde en voldoende marktpotentieel. Het hotel, restaurant en het zalenaanbod zijn in hoge mate complementair aan het bestaande aanbod in het verzorgingsgebied. Het hotelaanbod in zowel het verzorgingsgebied als in de belangrijke regionale centrumgemeente Doetinchem is momenteel opvallend bescheiden qua omvang en keuzemogelijkheden. De bereikbaarheid van de huidige (relatief kleine) hotels vanaf de regionale hoofdwegenstructuur (A18) is matig, waardoor met name aan de behoefte vanuit de zakelijke markt aan een hotel op een snelweglocatie onvoldoende wordt voldaan.

De effecten op de ruimtelijk-economische structuur van Doetinchem en het verzorgingsgebied en het woon-, leef- en werkklimaat zijn per saldo positief. Er is voor alle deelfuncties voldoende behoefte, marktruimte en toekomstperspectief aanwezig. Dit mede gezien de algemene economische- en toeristische groeiprognoses voor de langere termijn. De keuze in relevante voorzieningen voor de regionale inwoners, toeristische en zakelijke bezoekers wordt ruimer en gevarieerder.

De ontwikkeling vindt plaats juist buiten het huidige stedelijk gebied. De locatie heeft evenwel een duidelijke ruimtelijk-functionele synergie met de stedelijke omgeving, waaronder bedrijventerrein Wijnbergen. Er zijn in het verzorgingsgebied geen alternatieve en/of betere binnenstedelijke locaties dan wel planologische capaciteit beschikbaar voor de beoogde ontwikkeling.

Navolgende wordt dieper ingegaan op de relevante aspecten uit de ladder: behoefte, effecten en locatie-afweging.

6.2 Behoefte

In het navolgende worden de argumenten en overwegingen gegeven bij de conclusie de beoogde ontwikkeling voorziet in een behoefte.

---

[17] Het toeristengebied Achterhoek omvat de volgende gemeenten: Doetinchem, Bronckhorst, Zutphen, Lochem, Berkelland, Oost Gelre, Winterswijk, Aalten, Oude IJsselstreek, Montferland.

Er is in het verzorgingsgebied in kwantitatieve èn kwalitatieve zin voldoende behoefte en marktruimte voor nieuw hotelaanbod inclusief verwante functies op een snelweglocatie. Dit conform het beschreven marktsegment, locatieprofiel, omvang, faciliteiten en doelgroepen. Zie voor de onderbouwing hoofdstuk 3.

Ten eerste speelt de ontwikkeling nauw in op de *consumentenbehoefte*, ook regionaal. Het hotel richt zich primair op het midden-hoge marktsegment (*midscale/upscale*, indicatie 4 sterren), met zowel de zakelijke als de particuliere (toeristische) markt als doelgroepen. Dit segment is, in antwoord op de (landelijke en internationale) consumentenvraag, sterk in opkomst. In het verzorgingsgebied bestaat voldoende behoefte aan een dergelijke hotelformule.

In combinatie met het voor het verzorgingsgebied onderscheidende vestigingsmilieu biedt het beoogde hotel ook in kwalitatief opzicht een duidelijke meerwaarde bovenop het gevestigde aanbod. Vanwege de stedelijke context en potentiële synergie met de bijbehorende stedelijke functies (horeca, cultuur, retail) is het complementair aan het overige hotelaanbod in het verzorgingsgebied. Het hotelaanbod in de Achterhoek is deels opvallend kleinschalig en merendeels gelegen in en rond de meest toeristische dorpen dan wel het buitengebied, waarmee het zich grotendeels op andere (toeristische) doelgroepen richt.

De beschikbare plancapaciteit is ongeschikt om te voorzien in de geconstateerde behoefte. De plannen en initiatieven in de hotelsector zijn enerzijds weinig concreet en bevinden zich anderzijds in een geheel ander marktsegment dan de onderhavige ontwikkeling Van der Valk. Zelfs in het denkbeeldige scenario dat ze alle worden uitgevoerd blijft er nog voldoende marktruimte bestaan voor Van der Valk. Dit mede gezien het zeer positieve toekomstperspectief voor de hotelsector.

Ook de beoogde restaurantformules (à la carte en buffetrestaurant) spelen nadrukkelijk in op de behoefte van consumenten. Doetinchem beschikt over een relatief beperkt aanbod van restaurants en er is slechts één buffetrestaurant in enige mate vergelijkbaar met de ambities van Van der Valk. Dat is weinig voor een stad met de omvang en verzorgingsfunctie van Doetinchem. Bovendien betreft het hier een marktsegment met een duidelijk groeiperspectief, een sterke tendens naar schaalvergroting en een groeiende afhankelijkheid van bereikbaarheid per auto.

De moderne restaurantformule van Van der Valk versterkt bovendien het gastronomische profiel van de Achterhoek in het algemeen en Doetinchem in het bijzonder. Dit is zowel voor de zakelijke als de toeristische functie van belang. Het betreft hier immers een relatief grootschalig restaurant op een snelweglocatie die goed (snel) bereikbaar is vanuit de gehele regio, waarmee het zich nadrukkelijk onderscheidt van en complementair is aan het restauratieve aanbod in bijvoorbeeld de binnenstad. Daar ligt immers het primaat op stedelijke recreatie, uitgaan, sfeer en combinatiebezoeken (ook met detailhandel, cultuur, evenementen), met een ruime keuze voor alle doelgroepen. Voor innovatieve horecaformules met een relatief grote omvang en afhankelijkheid van autobezoekers uit een grote regio bestaat hier echter geen fysieke ruimte, zeker niet gecombineerd met een hotel.

Er bestaat in het verzorgingsgebied behoefte aan moderne, goed bereikbare vergaderruimten, zowel vanuit bedrijven als sociaal-maatschappelijke geledingen. Door de ligging nabij de snelweg, de bereikbaarheid en de keuze in verschillende zaalgroottes biedt Van der Valk meerwaarde t.o.v. het bestaande aanbod. De beoogde nieuwe vergaderaccommodatie onderscheidt zich duidelijk van het ten dele kleinschalige dan wel (vanuit het verzorgingsgebied) matig bereikbare gevestigde aanbod. Bovendien is het hogere segment en de moderne, doelmatige inrichting die Van der Valk aanbiedt regionaal verhoudingsgewijs minder goed vertegenwoordigd.

Het hotel-restaurant speelt ook sterk in op de behoefte van de *lokale, regionale en provinciale overheid*, zoals omschreven in diverse beleidsdocumenten. Het heeft meerwaarde voor de economische, toeristische en ruimtelijke structuur van Doetinchem en de Achterhoek. De ontwikkeling zal een impuls geven aan de beleidsmatig gewenste structuurversterking van stad en regio. Moderne hotels zijn immers in hoge mate beeldbepalend voor steden en regio's en vervullen vaak een belangrijke trekkersrol.

De behoefte vanuit het *bedrijfsleven* uit zich in de concrete belangstelling van de landelijk en zelfs internationaal actieve hotelketen Van der Valk voor vestiging op de planlocatie.

6.3 Aanvaardbaarheid van de effecten

Er wordt geconcludeerd dat de eventuele ruimtelijke effecten als gevolg van de beoogde ontwikkeling aanvaardbaar zijn voor het woon-, leef- en ondernemersklimaat. Bij deze conclusie zijn de volgende overwegingen van belang.

De effecten van de ontwikkeling zijn overwegend positief voor de regionale ruimtelijk-economische structuur in algemene zin en de regionale toeristische- en horecastructuur in het bijzonder. Dit mede door het positieve economische en toeristische toekomstperspectief in de komende jaren. De Achterhoek kende sinds 1990 een opvallende toeristische groei in aantal vakanties.

De *economische structuur* van Doetinchem en het verzorgingsgebied wordt door het initiatief versterkt (zie behoefte). Daarnaast geeft het een impuls aan de *centrumfunctie* van Doetinchem t.b.v. zowel de particuliere als de zakelijke markt. Het nabijgelegem bedrijventerrein Wijnbergen krijgt er door de ontwikkeling een belangrijke trekker bij, die vanwege haar aard en omvang ook andere bedrijven kan aantrekken. Bovendien voorziet de ontwikkeling in relatief veel (laaggeschoolde) werkgelegenheid.

Een nieuwe vestiging van Van der Valk zal in praktijk lokaal en regionaal veel additionele vraag genereren. Schattingen lopen uiteen van 50-65% extra gasten, afhankelijk van de regionale hotelstructuur. Dit betekent dat 'slechts' 35-50% van de extra capaciteit ten koste kàn gaan van het bestaande aanbod. Door de toenemende autonome hotelvraag (toeristisch, zakelijk, buitenland), mede door de gunstige economische vooruitzichten, zal het effect in praktijk waarschijnlijk (veel) lager uitvallen. Er zijn derhalve bescheiden effecten mogelijk.

Met name hotels in kleinere dorpen en het buitengebied (i.c. buiten bestaand stedelijk gebied) kunnen effecten ondervinden. Gezien de aard van het betreffende vastgoed (kleinschalig, landschappelijk soms fraai gelegen), is een transformatie tot andere functies hier vaak goed mogelijk. Kansrijke alternatieve functies zijn, afhankelijk van het vastgoed en de locatie, bijvoorbeeld long stay, wonen, restauratieve horeca, leisure, etc. Dit betekent dat de (relatief bescheiden) effecten van de beoogde ontwikkeling aanvaardbaar zijn voor het woon-, leef- en ondernemersklimaat elders in het verzorgingsgebied. Bij transformatie zullen deze effecten per saldo zelfs positief kunnen uitvallen.

Binnen de *horecastructuur* of bij bestaande *vergaderaccommodaties* valt extra leegstand door het onderhavige initiatief niet te verwachten. In de branche restaurants is een indicatie van uitstroom van bestedingen, wat marktruimte impliceert voor nieuw aanbod. Deze marktruimte is voldoende groot om de beoogde restaurantontwikkeling is te passen. Na de vestiging van het restaurantgedeelte van de beoogde ontwikkeling blijft er in beginsel voor alle ondernemingen in Doetinchem voldoende omzet te behalen voor economisch-duurzaam functioneren, waardoor leegstand niet te verwachten is. De effecten van het nieuwe restaurant op het verzorgingsgebied, buiten de gemeente Doetinchem, zullen zich spreiden over een groot gebied en vele zaken. Op bedrijfsniveau zullen de effecten nauwelijks meetbaar zijn. De beoogde ontwikkeling is dan ook aanvaardbaar voor het woon-, leef- en ondernemersklimaat.

De vergaderaccommodatie bij Van der Valk is primair een ‘servicefaciliteit’ om extra horecaomzet te genereren, net als bij de meeste andere aanbieders. Het locatieprofiel is in dit geval een duidelijk onderscheidende factor, waarvoor regionaal geen betere alternatieven bestaan i.c.m. horeca en/of een hotel. De vergaderfunctie vergroot, o.a. via doelgroepgerichte arrangementen ook buiten het verzorgingsgebied, de (boven)regionale functie en omzet van het hotel-restaurant. De bestaande horeca in de gemeente Doetinchem en het verzorgingsgebied kan profiteren van deze nieuwe doelgroepen, middels doelgroepgerichte aanbiedingen en arrangementen. Overigens zal ook de nieuwe vergaderaccommodatie (net zoals het hotel) in hoge mate additionele vraag genereren, wat de concurrentie met andere aanbieders beperkt.

De *Doetinchemse binnenstad* is het belangrijkste regionale concentratiegebied voor detailhandel, horeca en cultuur. We schatten in dat in het meest negatieve scenario beperkte effecten kunnen optreden bij de horeca in het centrum. Betrouwbare referentiecijfers over effecten door vergelijkbare ontwikkelingen als Van der Valk elders ontbreken echter. Dit mede omdat dergelijke effecten zich veelal pas voordoen op de langere termijn en het in praktijk (en zeker in de dynamische en competitieve horecasector) vrijwel onmogelijk is om omzetmutaties bij bestaande zaken toe te schrijven aan één specifieke ontwikkeling. Er zijn altijd meerdere oorzaken, met elk hun eigen effecten. De meest bepalende factor is uiteindelijk het lokale ondernemerschap en de wijze waarop men inspeelt op de nieuwe doelgroepen. Als de lokale (en regionale) horeca gezamenlijk èn met Van der Valk en de cultuursector arrangementen ontwikkelt voor zakelijke en toeristische bezoekers, dan zal het effect op de Doetinchemse binnenstad (en feitelijk de gehele stad en regio) per saldo zeer waarschijnlijk positief uitvallen. Van der Valk trekt immers in praktijk veel nieuwe bezoekers (doelgroepen) naar het verzorgingsgebied en die eten in praktijk vaak buiten het hotel. Het bedrijf heeft ook nadrukkelijk de intentie om hiertoe samen te werken met lokale partijen, zoals ook elders in Nederland. Tenslotte zijn ook de

gunstige economische en toeristische vooruitzichten voor de Achterhoek in het voordeel van de horeca.

6.4 Inpassing

Geconcludeerd wordt dat de potentieel beschikbare locaties ongeschikt zijn om te voorzien in de geconstateerde behoefte aan het beoogde hotelconcept. Dit vanwege onvoldoende ruimtelijke mogelijkheden voor de onderhavige hotelformule ter plekke, de afstand tot de snelweg, een matige bereikbaarheid vanaf de belangrijkste regionale ontsluitingsroutes en/of de afstand tot 'centrumstad' Doetinchem. Het is daarom wenselijk te voorzien in deze behoefte buiten bestaand stedelijk gebied. De locatie Europaweg is een snelweglocatie en scoort op alle relevante aspecten (in potentie) goed, waardoor deze geschikt is voor inpassing van het beoogde hotelconcept.

Voor een hotel-restaurant conform het marktconcept van Van der Valk ligt de locatie Europaweg uitermate strategisch, is snel bereikbaar per auto vanaf de A18 en biedt ruime eigen parkeergelegenheid. Daarom is inpassing van het beoogde hotelconcept op deze locatie passend. Zoals in de voorgaande hoofdstukken is aangetoond, is juist aan dit concept behoefte binnen het verzorgingsgebied.

Hoewel de locatie nu nog een agrarische functie heeft, ontwikkelt dit stadsdeel zich in de toekomst steeds meer tot een stedelijk gebied met zowel bedrijven, winkels als wonen. De Europaweg kan worden beschouwd als de belangrijkste 'Poort naar Doetinchem' voor bezoekers van binnen en buiten het verzorgingsgebied. Het nieuwe hotel-restaurant kan een belangrijke bijdrage leveren aan deze ruimtelijk-functionele 'verkleuring' van het gebied en als een belangrijke trekker functioneren voor zowel zakelijk als toeristisch-recreatief bezoek. Het is daarmee tevens een belangrijke voorziening voor de lokale en regionale bevolking.

De locatie wordt goed ontsloten voor auto's, fietsers en voetgangers. Ook wordt voorzien in voldoende parkeergelegenheid voor auto's en fietsen. Bezoekers met het openbaar vervoer kunnen gebruik maken van buslijn 24 (NS station Doetinchem – 's-Heerenberg) tot de halte Woonboulevard, op ca. 250 meter afstand. Dit is een relatief kleine afstand. Overigens is het aandeel gasten dat het onderhavige hoteltype per openbaar vervoer bezoekt in praktijk beperkt. De auto is het favoriete vervoermiddel van de meeste gasten.

BIJLAGEN

Bijlage 1: Uitkomsten enquête Vergaderaccommodaties Doetinchem

	Hotels (incl. Carpe Diem)	**Overige aanbieders**
Aantal ontvangen enquêtes	4	5
Aantal vergaderzalen	1-5, gemidd. 3,5	2-14, gemidd. 7 (excl. Gruitpoort 5)
Max. capaciteit zalen	50-350 gasten, Gemidd. 200 gasten	300-1.350 (incl. Amphion, Stadion Vijverberg)
Capaciteit grootste zaal	50-350 gasten, Gemiddeld 200	300-1.350 gasten (incl. Amphion, Vijverberg)
Eigen parkeerplaatsen	20-200 plaatsen Gemidd. 90	105-1.000 plaatsen Gemidd. 70 (excl. Amphion, Vijverberg)
Onderscheidend vermogen cf. opgave accommodaties	• Prijs/kwaliteit • Luxe en comfort • Hogere segment • Parkeerplaatsen	• Nabij centrum • Ruime zalen • Akoestiek • Unieke (landelijke) locatie • Goede horeca
Doelgroepen primair	• Zakelijk ¾ • Verenigingen ¼ • Overig (zorg) ¼	• Zakelijk 4/5 • Verenigingen 3/5 • particulier 1/5
Marktsegment	• Laag 0/4 • Midden 2/4 • Hoog 2/4	• Laag 1/5 • Midden 4/5 • Hoog 0
Herkomst vergadergasten	• Doetinchem 38% • Overig Achterhoek 30% • Elders 32%	• Doetinchem 60% • Overig Achterhoek 27% • Elders 13%
Gemiddelde bezetting vergaderzalen	• Slecht/matig 4/4 • Redelijk 0 • (zeer) goed 0	• Slecht/matig 2/5 • Redelijk 3/5 • (zeer) goed 0
Belang vergaderzalen voor totaalomzet bedrijf	• Beperkt 0 • Redelijk ¾ • Zeer belangrijk ¼	• Beperkt 1/5 • Redelijk 3/5 • Zeer belangrijk 1/5
Plannen voor uitbreiding vergaderzalen	1 aanbieder	2 aanbieders
Plannen voor modernisering vergaderzalen	2 aanbieders	1 aanbieder
Plannen voor opheffing vergaderzalen	geen	Geen
Bijzondere opmerkingen	• Onvoldoende marktruimte extra vergaderzalen (2) • Vergaderen belangrijk voor horecaomzet (1) • Behoefte bedrijven neemt af (1) • Teveel concurrentie (1)	• Onvoldoende marktruimte extra vergaderzalen (1)

Bijlage 2: Trends en ontwikkelingen in hotels, restaurants en vergaderlocaties

B2.1 Trends in de hotelsector

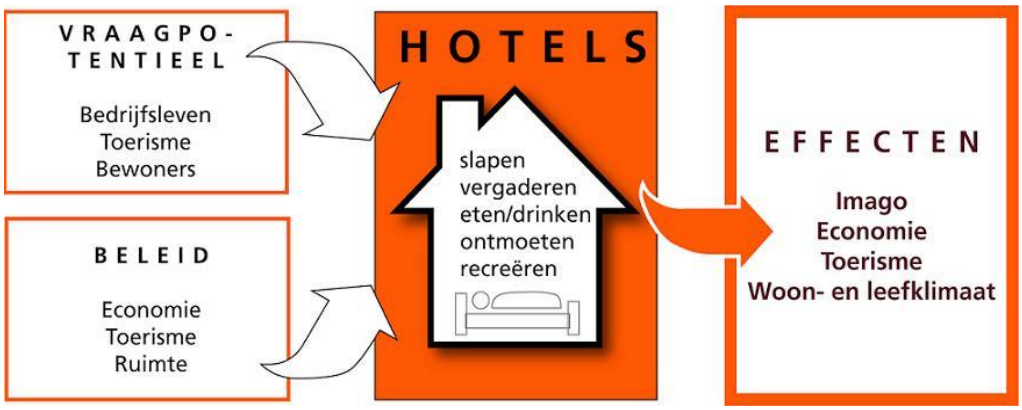
Toekomstige ontwikkeling economie en toerisme

In 2015 bedroeg het Nederlandse bruto binnenlands product (bbp) in totaal 676 miljard euro[18.] Het bbp omvat de totale geldwaarde van alle geproduceerde finale goederen en diensten gedurende een jaar. De ontwikkeling van het bbp (waarde in werkelijke prijzen) vertoonde tussen 2007 en 2015 een groei van 10%. De Nederlandsche Bank verwacht voor de komende jaren landelijk een economische groei van gemiddeld zelfs ca. 2% per jaar. In praktijk profiteert de nogal conjunctuurgevoelige restauratieve horeca (cafés, restaurants, fastfoodzaken) hier sterk van.

Het aantal buitenlandse gasten in Nederland is de afgelopen jaren aanzienlijk toegenomen[19]. In 2015 werden 15 mln. buitenlandse gasten (toeristisch en zakelijk) verwelkomd. Op basis van de actuele trends en andere ontwikkelingen (lage euro, Brexit, terrorisme, etc.) verwacht het NBTC voor het inkomend toerisme in Nederland tot 2020 een jaarlijkse groei van gemiddeld 2%. Voor het binnenlands toerisme geldt in grote lijnen dezelfde verwachting. Dit is een positief gegeven voor de horeca in algemene zin, maar zeker voor de internationaal georiënteerde en eveneens conjunctuurgevoelige hotelmarkt.

Een vitale sector met groeipotenties

Hotels richten zich binnen de horeca primair op het aanbieden van overnachtingsmogelijkheden. Daarnaast bieden ze meestal maaltijden, dranken en vaak ook vergaderruimten en flexibele werkplekken aan. Hotels zijn in het algemeen vooral afhankelijk van zakelijke bezoekers, toeristen zijn meestal in de minderheid. De hotelsector in Nederland herstelt zich anno 2016 opvallend sterk en snel na jaren van krimp.



18 CBS, betreft voor 2015 voorlopige cijfers.
19 Bron: NBTC; Toerisme in perspectief, juli 2016.

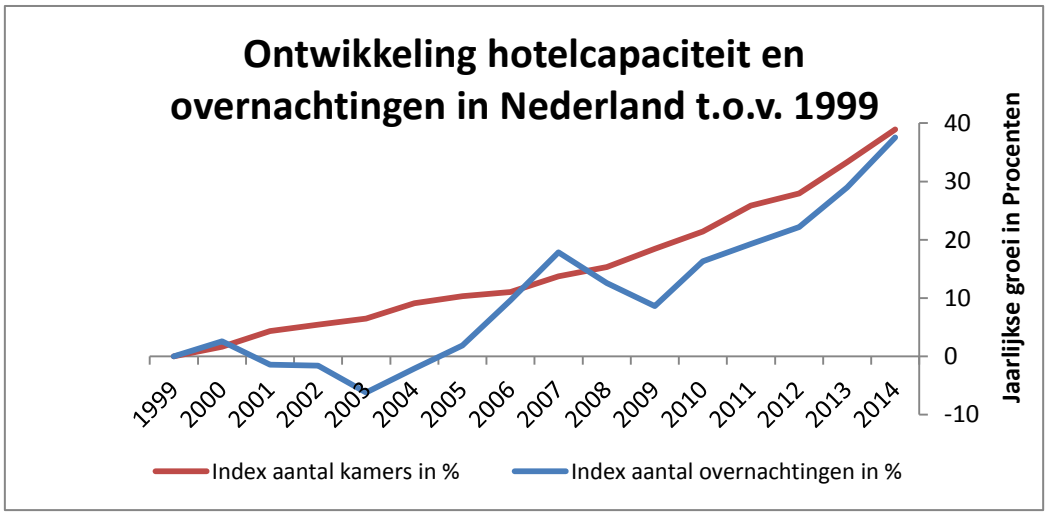
Moderne hotels bieden meer dan een overnachtingsplek

Hotels ontwikkelen zich steeds meer tot (zakelijke) ontmoetingsplek in brede zin, vaak met een prestigieus karakter. Ze hebben ook overdag een belangrijke functie. Steeds vaker worden vergader- of feestzalen aangeboden, een brasserie of restaurant, faciliteiten voor telewerken en hoogwaardige (wellness)voorzieningen. Ook extern presenteren hotels zich steeds opvallender, met een vaak markante architectuur. Door de toenemende ketenvorming en internationalisering van de sector is de professionaliteit enorm toegenomen. Niet voor niets worden hotels vaak ingezet als beeldbepalend element (icoon) in gebiedsontwikkelingen. Voorbeelden zijn Hotel New York op de Rotterdamse Wilhelminapier en Villa Augustus in Dordrecht. Ze leveren daar een wezenlijke bijdrage aan de 'branding' van het gebied.

Schaalvergroting èn schaalverkleining

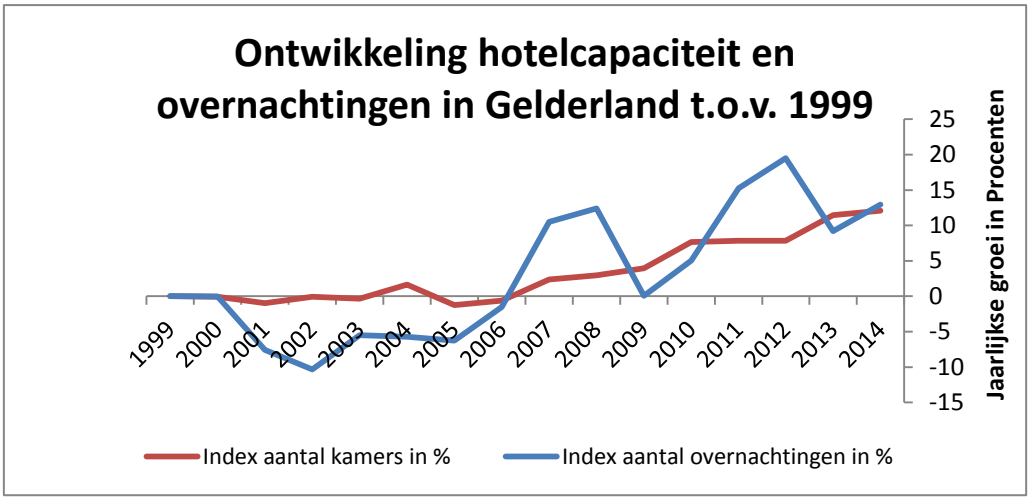
De belangrijkste trend in de hotellerie is schaalvergroting, wat vooral in gang is gezet door grote (inter)nationale hotelketens. De beoogde verruiming van het initiatief in Doetinchem sluit hier ook op aan. Het aantal kleinschalige pensions en familiehotels neemt geleidelijk af. De schaalvergroting roept echter ook weer een tegenreactie op. Er openen hotels die zich richten op een bepaald thema, zoals kunst, design, romantiek, een bepaalde ontwerpstijl of op specifieke doelgroepen (fietsers/wandelaars, rustzoekers, levensgenieters, etc.). Deze hotels ('boetiekhotels', 'sfeerhotels') zijn veelal kleinschalig. Zij proberen zich te onderscheiden van de grote, vaak nogal anonieme hotels door een onderscheidend (doch niet per definitie exclusief) product, vormgeving en een persoonlijke benadering van gasten. Een andere vorm van kleinschalige hotellerie bestaat uit kwaliteitsrestaurants die tevens hotelkamers of (luxe) appartementen aanbieden. Ook hier is het aantal kamers relatief beperkt.

Landelijk zijn er de afgelopen decennia nogal wat hotelkamers bijgekomen. Onderstaande figuur[20] maakt duidelijk dat het aantal overnachtingen (blauwe lijn) tegelijk eveneens aanmerkelijk toenam en in grote lijnen een identieke trend vertoont als de ontwikkeling van het kameraanbod (rode lijn).



[20] Bron: Kenniscentrum Horeca 2015.

Met andere woorden: de markt absorbeert het groeiende aanbod goed en de gemiddelde kamerbezetting blijft ongeveer gelijk. In de hogere marktsegmenten neemt de kamerbezetting landelijk zelfs nog iets toe, ten koste van de minder goed geoutilleerde hotels met 1 of 2 sterren en pensions.

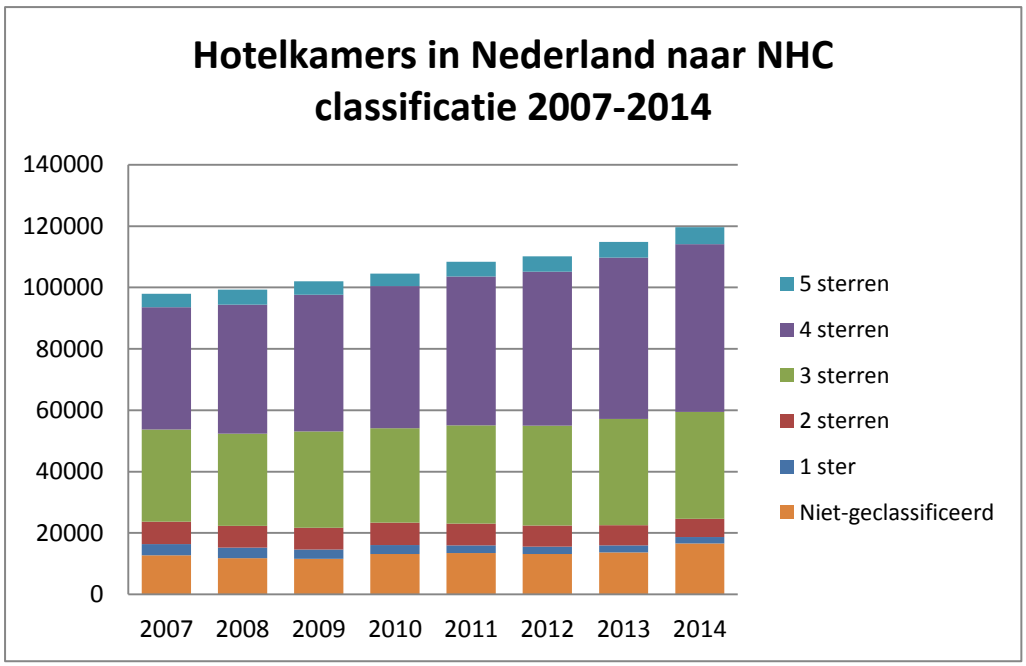


In de provincie Gelderland[21] is in grote lijnen hetzelfde beeld zichtbaar als landelijk. Wel zijn de schommelingen in het aantal overnachtingen op dit niveau wat groter dan gemiddeld in Nederland.

Upgrading

Een andere ontwikkeling is de 'upgrading' van het hotelproduct. Het aantal hotels in de hogere segmenten groeit, terwijl de capaciteit in de 'lagere' marktsegmenten afneemt. De onderstaande figuur[22] illustreert deze tendens. Vijfsterrenhotels zijn vooral in de Randstad gevestigd. Ook bínnen de marktsegmenten is sprake van upgrading: een drie-sterrenkamer biedt tegenwoordig meer faciliteiten, ruimte en comfort dan vroeger. Mede daardoor bestaat vanuit het zakenleven (vooral het middenmanagement en verkoopfuncties), zeker in tijden van economische laagconjunctuur, ook een vraag naar middenklasse hotels, mits deze moderne kamers bieden met voldoende (doch niet per se luxe) faciliteiten. Ook het plan van Van der Valk in Doetinchem kenmerkt zich door upgrading.

[21] Voor de lagere schaalniveaus, bijvoorbeeld de Achterhoek, zijn deze cijfers niet beschikbaar.
[22] Bron: Kenniscentrum Horeca 2015.



Toenemende concurrentie

De kleinere, zelfstandige hotels ondervinden steeds meer concurrentie van internationale ketens en grote franchiseorganisaties. Zij beschikken over uitermate professionele marketingformules en reserveringssystemen. Reserveren via internet heeft een grote vlucht genomen; de klant ziet direct beschikbaarheid en prijs van de kamer voor een bepaalde periode en kan online boeken. Dit heeft tot gevolg dat de prijs-kwaliteitsverhouding steeds belangrijker wordt. Kleinere bedrijven doen in praktijk vaak weinig aan marketing, door onvoldoende financiële of organisatorische capaciteit. Daarom wordt hiervoor vaak samengewerkt met andere zelfstandige hotelbedrijven, bijvoorbeeld in de vorm van marketingovereenkomsten.

Elke formule vraagt eigen vestigingsmilieu

Qua locatiekeuze bestaat er een duidelijk onderscheid tussen ‘zakelijke’ en ‘toeristische’ hotels. De eerste groep richt zich doorgaans vooral op ‘stedelijke’ locaties die snel bereikbaar zijn per auto en (in mindere mate) per trein, representatief zijn en in het zicht liggen. Nieuwe ‘toeristische’ hotels, meestal kleiner van omvang, kiezen veelal voor monumentale binnensteden of dorpen of juist een landschappelijk aantrekkelijke locatie in het buitengebied. Monumentale of anderszins markante gebouwen hebben de voorkeur, vanwege het onderscheidende karakter en de uitstraling. Het beoogde hotelconcept in Doetinchem kan zich, gegeven de locatie en de productformule (fullservice), richten op zowel de zakelijke als de toeristische markt.

De grootste hotelketens in Nederland zijn (naar aantal kamers):

- Van der Valk
- NH Hotels
- Accor
- Groupe du Louvre
- Hampshire
- Best Western
- Bastion
- Intercontinental Hotels Group (HG)
- Fletcher
- Bilderberg

Een goed toekomstperspectief

Een goed hotel is een gastvrij, comfortabel en rustig toevluchtsoord, vooral voor mensen van buiten de regio. De verwachtingen voor de hotelsector voor de komende jaren zijn positief, mede door het sterk toenemende aantal buitenlandse overnachtingen in Nederland. Korte hotelvakanties ('tussendoortjes') winnen aan populariteit, maar ook het aantal zakelijke overnachtingen en bijeenkomsten zal nog verder stijgen. Voorwaarde is dat hotels ruime kamers aanbieden, met voldoende, goede faciliteiten (ruim sanitair, bureau, zitgelegenheid, Wifi, glasvezel, etc.) en aanvullende voorzieningen (lift, lounge, café-restaurant, telewerkplekken, parkeergelegenheid, etc.). Bijzondere perspectieven bestaan er, zoals vermeld, voor thematische en conceptgerichte hotels. Deze moeten dan wel kiezen voor een marktgericht thema, dat enerzijds uniek en onderscheidend is, maar tegelijkertijd ook niet te stigmatiserend qua doelgroepen.

Nieuwe hotelconcepten groeien en bloeien

Ondanks de ketenvorming in de hotelsector blijken zich ook kleine, onderscheidende formules te kunnen ontwikkelen, gericht op nichemarkten. Opvallend was het afgelopen decennium de opkomst van bijzondere, hoogwaardige hotelconcepten als Design Hotels, Art Hotels en Lounge Hotels. Vaak worden ze gefaciliteerd door grote ketens. Hotels zijn in dat opzicht trendsettend in de vrijetijdssector. Door combinaties met een restaurant of zaalverhuur blijkt ook op dit niveau vaak een succesvolle exploitatie mogelijk.

Ook de toename van de budgetketens is opvallend, met nieuwe spelers als Ibis Budget en B&B Hotels. Bed & Breakfast accommodaties zijn voor Nederland een betrekkelijk nieuw fenomeen. Gasten kunnen er betaalbaar overnachten in een vaak sfeervol huis. Daarnaast is er de opvallende groei van Airbnb, waarbij particulieren hun woning direct verhuren via een online platform. Steeds meer aanbieders richten zich niet alleen op toeristen, maar ook op de zakelijke markt. Ook Couchsurfing is een recente ontwikkeling, waarbij gratis kan worden overnacht bij 'locals'. Dit fenomeen ontwikkelt zich vooral in de Randstad en dan met name in Amsterdam.

Veel interactie met andere functies

Hotels profiteren doorgaans sterk van de wervingskracht van andere economische functies (restauratieve horeca, cultuur, retail, bedrijventerreinen) en vice versa. Met name in binnensteden, maar ook op

trafficlocaties en nabij bedrijventerreinen, kan deze interactie groot zijn. Daarnaast zijn hotels belangrijk voor het lokale en regionale zakelijk bedrijfsleven: als ontmoetings-, vergader- en conferentieruimte en als overnachtingsplek voor zakelijke bezoekers.

B2.2 Trends in de horeca

Er hebben zich de afgelopen jaren veel ontwikkelingen voorgedaan in de (restauratieve) horeca, zowel aan de vraag- als de aanbodzijde.

Sector van belang
Er zijn in Nederland bijna 43.000 horecazaken, waaronder ruim 17.000 drankverstrekkers, 11.150 fastservice-zaken (snackbars, etc.) en ruim 11.300 restaurants. In 2014 realiseerde de restauratieve horeca (dus excl. hotels) een omzet van ca. 12,6 miljard euro (incl. btw). Wel staat de sector de afgelopen jaren economisch onder druk, door kritische consumenten, de opkomst van alternatieve aankoopplaatsen (zondagopening supermarkten), stijgende kosten en nieuwe wet- en regelgeving. Met name zaken die zich niet goed weten te profileren of onderscheiden ondervinden negatieve effecten. Toch zijn er ook anno 2016 nog legio kansen voor de sector, mits zaken zich sterk en onderscheidend profileren. Opvallend is de recente opkomst van (soms grootschalige) buffetrestaurants en tapasformules.

Vrijwel elke Nederlander bezoekt tegenwoordig wel eens een horecazaak, in welk verband en met welk motief dan ook. In toenemende mate wordt het economisch en sociaal-maatschappelijk belang van een sterke horecasector erkend, ook door overheden. Horeca richt zich steeds meer op vermaak en beleving en moderne zaken zijn actief bezig met productontwikkeling, marketing en organisatie van activiteiten en arrangementen. Sterke horeca zet een gebied op de kaart, ook voor bovenlokale bezoekers.

Vermaak en beleving
De consument is in toenemende mate op zoek naar een unieke ervaring: producten en locaties met een bijzondere of emotionele lading. Horeca richt zich daarom steeds meer op vermaak en beleving. Om aan de eisen van hedendaagse consumenten te voldoen is in veel gevallen meer ruimte benodigd.

Sterke horeca zet een gebied op de kaart, ook voor bovenlokale bezoekers. In toenemende mate wordt dit economisch en sociaal-maatschappelijk belang van een sterke horecasector erkend, ook door overheden.

Schaalvergroting, blurring en cross-selling
Horecazaken worden groter. Deze schaalvergroting kan enerzijds verbonden worden aan de omzeteisen, maar heeft daarnaast ook een relatie met de gewenste multifunctionaliteit. De horeca beperkt zich niet alleen tot het serveren van drinken of eten, maar de bedrijven organiseren steeds vaker culturele en recreatieve activiteiten.

De traditionele scheiding tussen de verschillende hoofdfuncties, waaronder horeca en detailhandel, vervaagt (blurring). In steeds meer winkels kun je iets eten of drinken. Vooral dagelijkse winkels ontplooien steeds meer horeca-activiteiten; belegde broodjes, snacks, koffie/thee, verse sappen, etc. Andersom wenst de horeca ook producten die zij serveert te verkopen; olie, wijn, receptenboek, etc. Cross-selling, waarbij andere aanvullende producten of diensten worden verkocht aan de klant, heeft de toekomst.

Innovatie in Aziatische keukens
De populariteit van Aziatische restaurants wordt vooral verklaard door de smaakvolle en gevarieerde keuken, gecombineerd met een gunstige prijsstelling. Zo ligt de besteding per hoofd hier met € 13,80 aanzienlijk gemiddeld lager dan bijvoorbeeld de Nederlands-Franse keuken (€ 25,60). In de (Aziatische) restaurantsector wordt volop geïnnoveerd en geëxperimenteerd. Veel restaurants laten zich dan ook niet makkelijk vangen binnen één concept. Ook hebben deze lang niet allemaal nog de Chinese keuken als uitgangspunt. Voorbeelden van vernieuwende concepten zijn wokrestaurants, ‘All you can eat’ Sushi en Grill restaurants en Wereldrestaurants.

- **Wokrestaurants**
  De wokrestaurants zijn deels het antwoord op de teruglopende omzetten bij de traditionele Chinees-Indische restaurants. Bij wokrestaurants kan onbeperkt gegeten worden in de vorm van een lopend buffet. De besteding is hier circa € 20,- tot € 25,-. Dit type restaurant is vooral gericht op de Aziatische keuken. Ze leggen een steeds groter accent op beleving. Wokrestaurants scoren bij onafhankelijke tests op versheid en kwaliteit van de producten en hygiëne vaak opvallend goed.
- **‘All-you can eat’ Sushi en Grill restaurants**
  Dit concept heeft de afgelopen jaren de grootste groei meegemaakt. Hier serveert men relatief gezonde en lichte maaltijden, vaak onbeperkt. De gemiddelde besteding ligt tussen de € 22,- en € 26,-.
- **Wereldrestaurants**
  Een opvallende groeier, maar feitelijk geen ‘Aziatisch’ restaurant (meer). Er zijn in Nederland in een paar jaar tijd diverse nieuwe, vaak opvallend grote wereldrestaurants geopend. Deze bevinden zich doorgaans op locaties die optimaal bereikbaar zijn met de auto, daarom liggen deze relatief vaak buiten de traditionele horecaconcentraties in centrumgebieden. Ook bestaande wokrestaurants transformeren naar een zaak met een bredere, mondiale keuken. Naast Chinees-Indisch en Japans worden ook andere keukens aangeboden, waaronder bijvoorbeeld Frans-Nederlands,

Italiaans, Grieks, Amerikaans/Cajun, etc. De formule is vooral gericht op ‘casual dining’. De gemiddelde besteding is hier circa € 25,- tot € 30,-. Meestal kunnen gasten er voor een vast bedrag onbeperkt eten (en soms ook drinken) binnen een bepaalde tijdsduur.

Casual dining en fast casual

Bovenstaande restaurantvormen vullen het segment in tussen de full-servicerestaurants (eten à la carte, porseleinen servies, tafellinnen, bediening aan tafel) en de fastserviceformules (snelle bereiding, zelfbediening, zelf afruimen, vooraf betalen). Dit aanvullende segment wordt onderverdeeld in *casual dining* en *fast casual*.

Casual dining is de tegenhanger van full-servicerestaurants. De consumenten willen niet altijd meer een compleet 6-gangenmenu en formele bediening wanneer ze uit eten gaan. De consument wil kunnen eten in een informele setting, samen met vrienden of familie, het liefst gewoon in jeans en vooral genieten – zonder de meerprijs van uitgebreide service. Ongedwongenheid is hierbij het sleutelwoord.

Het broertje van casual dining is fast casual. Fast casual vult het gat tussen fastfood en casual dining. Het combineert de sfeer en ambiance van een restaurant met de snelheid van fastfood. Anders dan in fastfood-restaurants eet je er niet uit plastic/papieren bakjes, maar van echt servies.

Zowel bij casual dining als bij fast casual-concepten speelt gezond eten een belangrijke rol en ligt de nadruk op het gebruik van verse ingrediënten. De gemiddelde verblijfstijd in deze restaurants ligt tussen een half uur en anderhalf uur. Het concept leent zich uitstekend voor spontane etentjes. Om de lage prijzen en de relatief hoge servicegraad te kunnen hanteren is relatief groot oppervlak benodigd om schaalvoordelen te behalen.

Veranderende horecastructuur

Het bovenstaande heeft ook effecten op de ruimtelijke eisen en structuur van de sector. De belangrijkste zijn:

- **Multifunctionaliteit**: horecabedrijven bieden een steeds bredere menukeuze, met per dagdeel verschillende doelgroepen. Ook worden vaker culturele en recreatieve activiteiten georganiseerd.
- **Hoofdfunctie vervaagt**: traditioneel baseerden bestemmingsplannen zich primair op hoofdfuncties als verstrekken van alcoholvrije dranken dan wel bereide kleine etenswaren. Mede door de toenemende multifunctionaliteit zien we steeds meer combinatievormen (lunchroom, konditorei, Bagels&Beans).
- **Schaalvergroting**: zaken worden groter, vanwege de gewenste multifunctionaliteit en/of omzeteisen.
- **Vervlechting horeca en detailhandel**: In steeds meer winkels kun je iets eten of drinken. Vooral dagelijkse winkels ontplooien steeds meer horeca-activiteiten; belegde broodjes, snacks, koffie/thee, verse sappen, etc. Andersom wenst de horeca ook producten die zij serveert te verkopen; olie, wijn, receptenboek, etc. Cross-selling heeft de toekomst.
- **Industrieel erfgoed:** De robuuste, ongepolijste en ‘stoere’ uitstraling, beschikbare ruimte en parkeerruimte bieden bijzondere kansen voor horeca en aanverwante activiteiten. Ook wel gekenschetst als ‘Nouveau Ruig’.

- **Opkomst specialistische koffieformules**: opvallende ketenvorming, met ook op lokaal niveau veel initiatieven. Bekende spelers zijn Starbucks en Coffeecompany. Voor jongeren en ZZP-ers hebben deze zaken vaak een belangrijke ontmoetingsfunctie.
- **Afname monofunctionele drankverstrekkers**: het traditionele (kleine) café verdwijnt geleidelijk uit het straatbeeld. Het traditionele café wordt eetcafé of brasserie, met ruimere openingstijden. Oorzaak is vooral de combinatie afnemende bestedingen en verhoogde kosten.
- **Sterke afname discotheken**, met als belangrijke oorzaken de groeiende concurrentie van festivals, het rookverbod in de horeca en de verhoogde minimumleeftijd voor alcoholgebruik.
- De **jeugd gaat minder en later uit** dan vroeger; in veel uitgaansgebieden leidt dit tot minder overlast, maar soms wel op latere tijdstippen. Daar staat tegenover dat oudere doelgroepen veel meer dan vroeger de horeca bezoeken, zij het vaak overdag.

B2.3 Trends vergader- en congresmarkt landelijk

De vergadermarkt kent landelijk een positieve toekomstverwachting. Dit geldt zeker voor de zakelijke markt, met een groeiende behoefte aan grotere vergaderzalen met een goed kwaliteitsniveau qua inrichting, catering en service. Belangrijk is dat verzorgde ruimten worden aangeboden, met een goede service, technische (digitale) faciliteiten en kwalitatief goede catering. Ook de omvang van de accommodatie is belangrijk; de behoefte varieert van kleine vergaderingen en cursussen tot congressen/symposia met soms wel enige honderden bezoekers.

De voorkeurslocatie is sterk afhankelijk van de beoogde doelgroepen, maar in algemene zin worden een goede bereikbaarheid per auto en voldoende parkeergelegenheid steeds belangrijker. Dit geldt zeker voor de zakelijke markt. Een opvallende trend is dat gebruikers, vooral in het hogere marktsegment, op zoek gaan naar locaties die een bijzondere (authentieke) en inspirerende beleving bieden.

Bijlage 3: Aanbod restaurants Doetinchem (maart, 2017)

	Naam	Adres
1	Groeskamp	Koopmanslaan 3
2	Kroon Brasserie	Simonsplein
3	Pand 9	Draai 9
4	Villa Ruimzicht	Ruimzichtlaan 150
5	Bistro Ben	Grutstraat 9
6	Borghuis Bijzonder Restaurant	Burg. Van Nsipenstraat 4
7	Asian Bite	Rozengaardseweg 7
8	Alpenrestaurant IJzevoorde	Diepengoorsestraat 9
9	De Kleine Balkan	Van Capellestraat 4
10	Asian Bites	Rozengaardseweg 7
11	Woodzzz	Rekhemseweg 18
12	De kompaan	Grutstraat 12
13	Pibia	Grutstraat 14
14	Jansen	Waterstraat 4
15	Eetcafé De Gebroeders	Grutstraat 10
16	Golden Dynasty	Terborgseweg 57
17	Nori Sushi Sashimi	Grutstraat 34
18	Espressobar & Trattoria Mangia	Waterstraat 28
19	Stretto Eten&Drinken	Waterstraat 6
20	Stadscafé Simons	Simonsplein 8
21	MyWereld	Havenstraat 146
22	Grand Café Hendrixen	Grutstraat 31
23	Bistro de Cactus	Grutstraat 37
24	Entrée 1863	Grutstraat 44
25	De Bank	Simonsplein 16
26	Paddy's Food & Drinks	Omdraai 1
27	Layalina	Korte Kapoenierstraat 11-a
28	Eterij en tapperij Raedthuys	Raadhuisstraat 14
29	Gringo's	Grutstraat 15a
30	De Zaak	Grutstraat 16
31	t Zusje Doetinchem	Simonsplein 10
32	Grandcafé Doetinchem's Meisje	Burg. Van Nsipenstraat 1
33	Po Wah	Beatrixplein 7

In bovenstaand overzicht zijn zaken zoals snackbars, restaurants met alleen een afhaalmogelijkheid en zalencentra, waarbij het restaurant beperkt is evenals de openingstijden, niet meegenomen als restaurant.