

Verlag Marktconsultatie Nautische Boulevard Wessem

Scharnierpunt tussen mens en boot

Projectbureau Vrolijks | Breda | eindconcept 4-7-2022
i.s.m. BREEN stedenbouw en Studio Meesterwerk

Inhoudsopgave

Samenvatting

3 →

aanpak

4 →

Resultaten

10 →

Conclusies en
advies

22 →

Samenvatting

De gemeente Maasgouw heeft Projectbureau Vrolijks gevraagd een marktconsultatie uit te voeren. Er is een eerste document opgesteld met informatie over deze plek en mogelijke ontwikkelingsrichtingen en voorwaarden. Deze zijn vooral bedoeld om het gesprek aan te gaan met deskundigen en mogelijk geïnteresseerde marktpartijen. Een informatiecampagne brengt de ontwikkelkansen onder de aandacht.

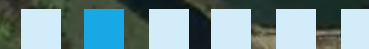
Er werden 17 gesprekken gevoerd met ontwikkelaars, watersportbedrijven en ervaringsdeskundigen. Het document van april 2022 met mogelijke voorwaarden vormde de basis voor de gesprekken.

Vanuit de gesprekken komt naar voren dat de ambitie voor de plek de juiste is. Functies en bouwstijl moeten recht doen aan de scharnierwerking van de plek. Daarbij mogen eisen hoog, maar niet irreëel zijn. De extra verdien capaciteit als gevolg van hogere bebouwingseisen is beperkt. Ontwikkeling in één hand is belangrijk voor eenheid en kwaliteit.

Zowel vanuit de optiek van ontwikkelaars of beleggers als vanuit de optiek van gebruikers of vestigers is er zeker belangstelling voor de locatie. Helderheid over ontwikkelmogelijkheden en procedure wordt gevraagd. Experts geven de locatie goede kansen op succes, mits voldoende geduld en doorlooptijd.



Werkwijze marktconsultatie



Publicaties en werving

Ten behoeve van de marktconsultatie werd een document opgesteld dat online als interactieve PDF en als 'bladerboek' beschikbaar gemaakt werd via Projectbureau Vrolijks. Als ondersteuning werd een online vragenlijst gepubliceerd waar geïnteresseerden of betrokkenen naar toe konden om hun (eerste) mening te geven.

Op 21 april verscheen Hiswa Magazine met een advertentie over het project en de marktconsultatie. Op dat moment werden ook de direct betrokken ondernemers aan de Nautische Boulevard geïnformeerd. De gemeente Maasgouw stuurde hen een mail met de link naar de documenten. Begin mei verscheen de nieuwsbrief van magazine Jachtbouw. Deze goed gelezen nieuwsbrief kent een systeem met doorklikken naar het onderliggende artikel. De Nieuwsbrief zelf wordt verzonden naar ruim 3000 geselecteerde en actief aangemelde adressen. Het artikel werd ruim 300 keer open geklikt (en dus deels gelezen. Helaas is het niet mogelijk na te gaan hoe vaak er naar de website is geklikt.

Het online onderzoek werd in totaal 12 keer bezocht via een link in de interactieve PDF. Daarvan zijn 6 bezoekers gestart met de vragenlijst en is er één bezoeker die deze heeft afgemaakt. Met deze partij werd later ook nog een live gesprek gevoerd. Uit de gevoerde gesprekken blijkt dat ook de bezoekers er voor kozen om live gesprekken aan te gaan als meer gerichte input voor de marktconsultatie.

De voorgenomen advertentie in het Duitse vakblad Wassersportwirtschaft is niet mogelijk gebleken. De verschijningsdatum en content datum werd verkeerd gecommuniceerd waardoor deze al verlopen was. Een volgend issue komt pas uit in juli 2022. Een ander magazine of medium zoals nieuwsbrief bestaat niet of is niet voor externe content beschikbaar. In plaats daarvan hebben wij enkele deskundigen gevraagd input te leveren en hebben we een rapportage over de watersporeconomie aangeschaft en betrokken in de analyse. In juni verschijnt nog een redactioneel artikel in Hiswa Magazine.



Publicaties en werving

Watersportcluster zoekt partner(s)

De gemeente Maasgouw ontwikkelt samen met ondernemers de Nautische Boulevard in Wessem de one-stop-shop voor pleziervaart en service in de Limburgse Maasplussen. In deze ontwikkeling komt een unieke locatie beschikbaar die de schakel vormt tussen de historische kern, de toeristische Maasboulevard en het cluster van servicebedrijven.

We komen graag in gesprek met (potentiële) partners om de ideeën, kansen en voorwaarden te toetsen. We organiseren daarvoor een marktconsultatie. Via onderstaande link kunt u een document over deze kans bekijken en met ons in contact komen.

[Hieronder vindt u het document voor meer informatie](#)

Moving forward

www.roodberg.com

E-novations
CHECK OUT
www.roodberg.com/news

100% ELECTRIC

HISWA-RECRON Business Club

HISWA-RECRONBUSINESSCLUBNIEUWS

IN DE RUBRIEK HRBC NIEUWS LEES JE NIEUWS VAN DE LEDEN VAN DE HISWA-RECRON BUSINESS CLUB. Wil je ook lid worden? Er zijn diverse partnerships mogelijk Partner in Business, Kennispartner of TOP-Supplier. Kijk voor meer informatie op www.hiswarecron.nl/hrbc.

Veel nevenactiviteiten bij jachthavens

Bij jachthavens is het aantal ligplaatsen in het water een belangrijke graadmeter voor de exploitatie. Bij de bouwplanning voor verkoop of taxatie is de bedrijfsvoering en daarmee exploitatie van belang vanwege het exploitatiegebonden karakter van dit type vastgoedobject. Naast de ligplaatsen zijn er ook tal van nevenactiviteiten die de aantrekkelijkheid van een haven vergroten. Een full-service aanbod is belangrijk met op die manier de doelgroep groot te houden en nieuw te spreiden. Van de Landrecht kroonste bedrijfsmakelaar (HISWA-RECRON Kennispartner) heeft daar specifiek onderzoek naar gedaan. Van alle nevenactiviteiten was een winterstalling met 62% van de jachthavens die deze voorziening boden, het meest populair. Bij winterstalling wordt een onderscheid gemaakt in overdekte en onoverdekte stalling. De capaciteit valt vaak meer uit te drukken in aantal dan in aantal m². Het aantal is van belang om te spreiden van de boden. Wel is het overdekt kunnen stalling in een loods met een ruime vrije hoogte een goed aanbod dan ook in die hoogte gestald kan worden. Ook reparatie en onderhoud van boten (32%), horeca in boten en scheepsbemiddelingen (30%) en de verhuur van stand- of slaapplekken (24%) zijn veel aangeboden nevenactiviteiten. Van alle jachthavens had 27% geen enkele nevenactiviteit, echter hierbij is horeca niet uitgevraagd. Vijfde alle grote jachthavens hebben een horecavoorziening op de haven. Overal de kleinste jachthavens met minder dan 50 ligplaatsen hebben vaak geen nevenactiviteit.

www.landrecht.nl

Nieuwe mogelijkheden watersportbedrijven Wessem

In het Limburgse Maasplussengebied ontwikkelt de gemeente Maasgouw samen met Ontwikkelingsmaatschappij Midden-Limburg de Nautische Boulevard. De komende jaren komt de frontlocatie vrij van dit gehabitueerde bedrijventerrein voor de watersportservice. Deze locatie vormt de schakel tussen de historische kern Wessem, de Maasboulevard, de Mauritshaven en het bedrijventerrein.

Een plek voor de meer representatieve delen van de sector, zoals showrooms, makelaardij, dealerschappen en andere specialisaties. Koppeling aan ligplaatsen in de haven is mogelijk.

De gemeente heeft Projectbureau Vrolijk (HISWA-RECRON Top Supplier) gevraagd een marktconsultatie te houden en in gesprek te gaan met potentiële gebruikers en deskundigen. De gemeente kan zo peilen hoe de interesse in de markt ligt en of de uitgangspunten voldoende aansluiten bij de praktijk. Zo wordt een gebiedsontwikkeling voorbereid die optimale kansen geeft voor ondernemers in de watersport. Het Maasplussengebied biedt ligplaats aan 8.000 boten, veelal relatief grote jachten. Er zijn bijzonder veel Duitse gasten; binnen twee uur rijden worden ongeveer 10 miljoen mensen, met name in Nordrhein-Westfalen. Ook vóór corona groeide de bezetting van havens tegen de trend in. Nautische Boulevard Wessem wordt voor het gehele gebied het concentratiepunt voor watersportservice. De info voor marktconsultatie is te downloaden op www.vrolijk.nl/wessem.

JACHTBOUWACTUEEL

De laatste ontwikkelingen in de jachtbouw

Raymarine

DE ULTIME RADARTECHNOLOGIE

HOME NIEUWS VACATURES AGENDA BEDRIJVENWIJZER NIEUWSBRIEVEN MAGAZINE INSIDE SPECIAL CONTACT

Home » [Nieuwsbrieven](#) » [ADVERTORIAL](#) » [Maasplussengebied \(Wessem\) watersportbedrijven \(Wessem\) \(1\)](#)

Nieuwe mogelijkheden watersportbedrijven Wessem (L)

9 mei 2022

[in](#) [f](#) [t](#) [w](#)

Jachtbouw Vacatures

[Technisch Projectmedewerker businessdienst](#)
Full Time - Warmond - CoverWorks Zelmakerij

[Sales Manager Mid Europe](#)
Full Time - vanuit huis (in Noord Holland, Friesland of Flevoland) - Selsden Mid Europe BV

[Marketing en sales collega](#)
Part Time - flexlocaties & thuis - Finsulate

MEER VACATURES

OSCLATI

when you need it.

Kent u dat gevoel, als alles precies goed is?

Raymarine

PLEZIER IN PERFECTE WERKVERHOUDING

HISWA-TE WATER

31 AUGUSTUS - 4 SEPTEMBER 2022

Deze locatie vormt de schakel tussen de historische kern Wessem, de Maasboulevard, de Mauritshaven en het bedrijventerrein. Een plek voor de meer representatieve delen van de sector, voor showrooms, makelaardij, dealerschappen en andere specialisaties. Koppeling aan ligplaatsen in de haven is mogelijk.

De gemeente heeft Projectbureau Vrolijk gevraagd een marktconsultatie te houden en in

Gesprekspartners

Naar aanleiding van de publicaties en de melding van de gemeente aan lokale partners zijn wij benaderd door betrokken en geïnteresseerde ondernemers en gesprekspartners. Daarnaast hebben wij vanuit ons eigen netwerk actief partijen benaderd om het gesprek te voeren. Het document 'Marktconsultatie Nautische Boulevard Wessem' vormde steeds de leidraad bij de gesprekken.

In de periode van 21 april tot 13 juni 2022 werden in totaal 17 gesprekken gevoerd over de Nautische Boulevard en de ontwikkelkansen op het Maasdijk voorterrein. Niet alle gesprekspartners vinden het opportuun om in openbare rapportages als direct betrokkene met naam genoemd te worden. Wij hebben daarom een korte omschrijving van de soorten gesprekspartners gegeven.

Gesprekspartners consultatie:

- Vier lokale ondernemers die actief betrokken zijn bij Wessem en bij de Nautische Boulevard
- Twee lokale aspirant ondernemers met plannen op de projectlocatie in passende activiteiten
- Drie watersportondernemers uit de regio met kennis van de regionale markt en ervaring in de gebiedsontwikkeling
- Twee regionale vakmensen in de watersportservice met een vestiging elders in de regio
- Twee makelaars in watersportbedrijven die vanuit vastgoed en waarde input hebben gegeven
- Twee ondernemers van buiten de regio met een eigen showroom voor tweedehands en nieuwe pleziervaartuigen
- Drie ontwikkelaars of voormalig ontwikkelaars van dergelijke bedrijfslocaties met mogelijk interesse of met interessante ervaringen om te delen voor het project in Wessem.



Parkeeropgave

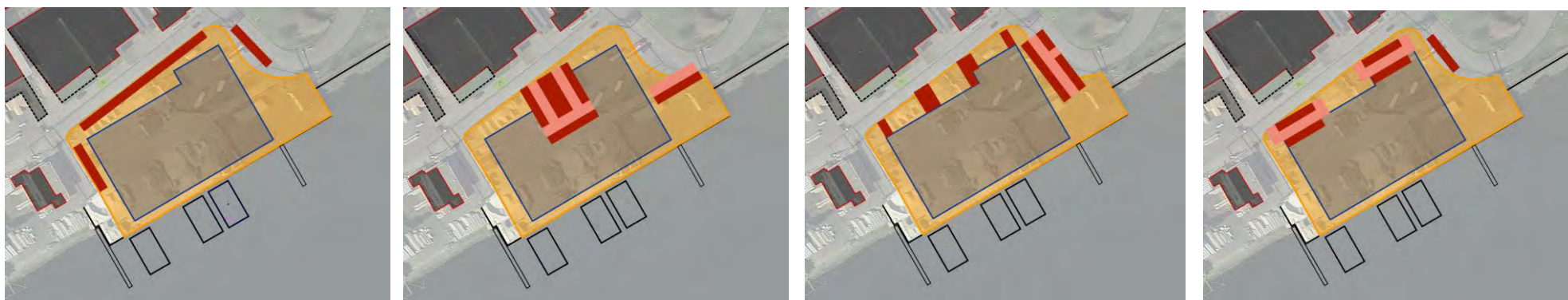
Voor de parkeeropgave is er sprake van een eigen opgave ten behoeve van de functies die zich op deze plaats gaan vestigen, eventueel in combinatie met een verplaatsingsopgave voor het vervallen van parkeerruimte op de Maasboulevard. Een nadere analyse van doelmatigheid van deze verplaatsing is gewenst gezien de aangepaste ontsluiting van het gebied. Om zicht te krijgen op de omvang en het ruimtebeslag van een eventuele parkeeropgave is een ruimtelijke verkenning gedaan.

Wij hebben een eenvoudige ruimtelijke verkenning gemaakt van een opgave van 50 tot 60 parkeerplaatsen. Daarbij hebben we eventuele benodigde verkeersruimte (in- en uitdraaien) in lichte kleur aangegeven. Indien uitdraaien op de openbare weg mogelijk is is deze niet ingekleurd.

Aandachtspunten voor inpassing van parkeren in het gebied zijn de route naar Sibelco, wachtende vrachtwagens, de vrachtwagenparkeerplaats en de parkeerplaatsen ten behoeve van de bestaande functies, zoals Maasdijk 3.

Uit de verkenning blijkt dat het parkeren niet leidend is voor de inrichting van bouwvlakken en functies. De parkeerbehoefte is op meerdere locaties en op meerdere manieren te verwerken in de ruimtelijke opzet van het gebied.

Bij gebruik van de weg als uitdraaistrook is de eigen behoefte van parkeren wel beduidend kleiner. Parkeervakken met uitdraairuimte die geen verkeersruimte is vraagt relatief veel ruimte. In de verdere uitwerking is parkeren in enkele principes uitgewerkt, gekoppeld aan de bebouwing en ontsluiting



Ontsluiting van het gebied

De dijksversterking in het kader van het HWBP zorgt voor flinke aanpassingen in het plangebied en de directe omgeving. De Maasboulevard wordt in zijn geheel opgetild naar een veilig niveau als waterkering. De rijfunctie van de Maasboulevard vervalt en de Beekstraat wordt de enige straat tussen Maas en kern. Daarmee wordt ook de ontsluiting anders.

De beek wordt op een andere manier aangesloten op het grote water en loopt straks een stuk parallel aan de Maasboulevard voor instroming verder stroomafwaarts in de Maas zelf.

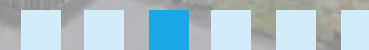


Er zijn nog meerdere varianten mogelijk. Uitgangspunt is dat parkeren en toegang tot de voorkant van plangebied Maasstraat Voorterrein aansluit op de langzaam verkeer ontsluiting met een deel van de parkeercapaciteit. De ontsluiting van het gebied en Filcom gebeurt verder via de Waage Naak en de Maasstraat zelf.

Voor een goede belevingskwaliteit van het ontwikkelgebied is het niet gewenst de gehele parkeerbehoefte aan de voorzijde in te richten. Een goede aanhaking van de openbare ruimte biedt kansen om op het plangebied echt neer te zetten als bestemming in de wandelzone.



Resultaten marktconsultatie



Bevindingen, algemeen

In de navolgende paragrafen zijn de bevindingen van de marktconsultatie per onderwerp uitgewerkt. Op basis daarvan worden adviezen gegeven over beeldkwaliteit, functies, marktmogelijkheden en vervolgstappen. De bevindingen vormen een samenvatting van alle 17 gesprekken. Indien een specifieke invalshoek (lokaal / belegging / gebruiker / ervaring elders) relevant is wordt dit vermeld.

Algemeen

Meerdere gesprekspartners van buiten de regio zien Limburg als een potentieel gebied waarvan zij niet de indruk hadden dat dit zo omvangrijk is. Het grote aandeel Duitse gasten wordt gezien als kans en als springplank naar deze zeer omvangrijke markt. De Limburgse markt wordt gezien als groeimarkt en kansrijk. Er zit potentie in. Wel is op dit moment de vloot en haar gebruikers nog wat minder waardevol dan elders. De indruk is dat de uitgaven per eenheid lager zijn en dat mensen wat minder aan hun boot besteden per jaar. De watersportservice sluit daar op aan. Volgens enkele gesprekspartners van binnen en buiten de regio ontbreekt een servicebedrijf met echt topniveau zoals andere gebieden dat wel hebben.

Een betere doelgroep is in opkomst en meerdere havens sorteren ook voor op de betere markt met luxere havens en soms ook grotere ligplaatsen. De markt van snelvarende boten en sloepen groeit en wordt als kansrijk gezien. Een bedrijf als Linssen Yachts zien meerdere gesprekspartners als uithangbord voor de regio en haar watersportkansen.

De locatie Wesseem wordt gezien als centraal gelegen in dit kansrijke gebied. De ligging aan de A2 is een voordeel. Wel is de indruk van de directe omgeving en van de gehele zone tussen Wesseem, Maasbracht en de A2 sterk industrieel. Er spreekt geen vakantiegevoel uit dat voor de waterrecreatie beperkingen met zich meebrengt. Er is duidelijk sprake van industrie, met de Clauscentrale als beeld dat overal goed zichtbaar is.

Ook op kleinere schaal wordt het industriële karakter van de directe omgeving als beperkend gezien voor bijvoorbeeld showroomfuncties en makelaardij 'buiten'. Filcom/Sibelco is met haar uitstraling, geluid en stof een beperking. Maar ook andere bedrijven op de Nautische Boulevard versterken het industriële en bedrijfsmatige beeld en dragen onvoldoende bij aan de recreatieve watersportbeleving.



Ambitieniveau

De ambitie zoals de gemeente die voor zich heeft wordt gedeeld. Deze plek, als draaipunt tussen Maasboulevard, kern en Nautische Boulevard, vraagt om een passend ambitieniveau. Deze plek mag niet benut worden met “de zoveelste bedrijfshal”. Het geschetste niveau wordt door sommigen gezien als minimaal. Anderzijds worden er ook waarschuwingen gegeven over de daarmee stijgende onderliggende waarde in relatie tot de verdien capaciteit van water gerelateerde bedrijvigheid.

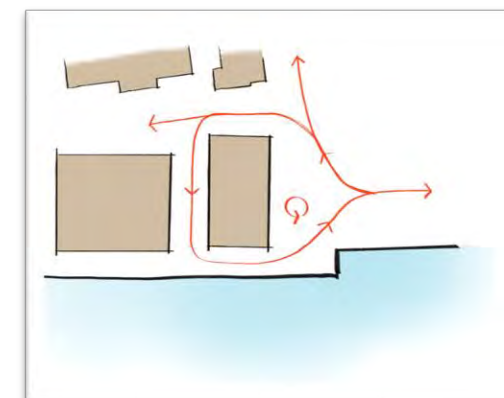
De ambitie vertaalt zich naar de wens om meer glas in de bebouwing op te nemen, maar ook te zoeken naar meer open ruimte (zonder functies). Zoveel mogelijk ‘waterfront’ creëren wordt gezien als kansrijk. Ieder bedrijf in deze sector wil graag aan het water zitten en de relatie met water optimaal krijgen. Dat kan ook slechts visueel zijn, niet functioneel. Bij te veel glas in het gebouw wordt warmte en lichtinval mogelijk wel een issue. Een goede balans is nodig. Een voorkant naar de Maasdijk wordt ook als meerwaarde gezien, zeker als daar parkeren voorzien is.

Het bieden van functies binnen in combinatie met openbare buitenruimte wordt door de gesprekspartners op basis van de ervaringen elders gedeeld.

Eigen particuliere buitenruimte zorgt direct voor verrommeling. Ook openbare ruimte zonder directe functie wordt te vaak in gebruik genomen om kort bedrijfsmiddelen te stallen en dit stoort de kwaliteit van het gebied.

De buitenruimte moet niet alleen deze locatie ontsluiten, maar ook de ingang van de rest van de Nautische Boulevard markeren en mensen als het ware uitnodigen de andere bedrijven te bezoeken (lokale inbreng). Openbare ruimte tussen de ontwikkellocatie en het water wordt als essentieel gezien. Of deze tot het einde door moet lopen of juist midden in de ontwikkellocatie een doorsteek naar de Maasdijk vraagt is een uitzoekpunt. Dit zou ook de mogelijkheid bieden om de beeldkwaliteit en inrichting naar verder achter op de locatie af te zwakken.

Alle gesprekspartners delen de visie dat de locatie als één geheel ontwikkeld moet worden, gebaseerd op één beeldkwaliteitsplan met gevarieerde functies.



Duitse markt

De Duitse watersportmarkt is omvangrijk en daarmee ook interessant voor ondernemers die zich vestigen in Wessem. Met een geschatte vloot van 500.000 jachten waarvan 30 tot 50% in het buitenland een ligplaats heeft functioneert de Duitse gebruiker deels als regionale gast. Dat blijkt ook uit het gebruik van ligplaatsen, ca. 70% van de ligplaatsen in de Maasplassen wordt gebruikt door Duitse gasten.

Mede door Covid heeft de Duitse markt de wind mee. De vraag overstijgt het aanbod. Leveringsproblemen en dure materialen zijn de belangrijkste zorgen op dit moment. De vaste ketens van leveranciers en langjarige relaties tussen Duitse bedrijven en hun leveranciers maken dat de sector maar beperkt invloed verwacht. Bedrijven zijn solide en gezond gefinancierd en kunnen daarmee een beperkte tijdelijke krimp aan.

Hoewel innovatie voor bijvoorbeeld elektrische boten wel in opkomst is, blijft de markt redelijk behoudend in haar organisatiestructuur. De branche-organisatie is vooral een technisch georiënteerde organisatie met beperkte informatie over trends, toekomstverwachtingen en consumentenbenadering.

De gesprekspartners zien de Duitse markt als kansrijk en zien de regio Maasplassen deels ook als springplank naar deze markt. De nabijheid van veel mensen, de bekendheid van het gebied als recreatieve bestemming (shopping, water) en het feit dat veel mensen in de regionale dienstverlening ingesteld zijn op Duitse klanten maakt het gebied een aantrekkelijke vestigingslocatie.

Kansen worden specifiek voor de Duitse markt gezien voor dealerschappen van type boten die in Duitsland minder bekend zijn (sloepen, daysailers) waarvoor Wessem mogelijk een eerste stap naar de Duitse markt kan zijn.

Nederlandse leveranciers van sloepen hebben nog nauwelijks verkoopkanalen in Duitsland en kennen deze markt minder goed. Zo worden Whaly's in Duitsland aangeboden via een enkel Nederlands netwerk. De combinatie van de merken Makma, Antaris en Maril hebben één dealer in Duitsland in het merengebied rond Berlijn. Hier ligt mogelijk een markt open.



Beeldkwaliteit

Beeldkwaliteit is voor alle gesprekspartners de essentie en wordt ook gezien als belangrijkste sturingsinstrument om hier de juiste ontwikkeling te krijgen. Om die reden worden de volgende adviezen vanuit de gesprekspartners opgetekend:

1. Formuleer een concept voor deze locaties met functies en functiesoorten. En houd je aan dat concept!
2. Zet op basis van dit concept een helder beeldkwaliteitsplan op in combinatie met een bestemmingsplan en milieuzonering. Maak duidelijk wat er wel en niet kan
3. Zorg dat beeldkwaliteit getoetst kan worden zonder exacte regels en laat ontwerpers creatief zijn met ruimte, materiaal en uitstraling. Dit zorgt voor een haalbare en creatieve invulling. Watersportbedrijven kunnen met hun verdien capaciteit geen “...BMW-showroom...” terugverdienen.
4. Wees ambitieus maar beperk je ook tot wat echt nodig is. De bouwkosten mogen niet met een factor 2 stijgen.
5. Biedt mogelijkheden om voldoende hoog te bouwen (overhead deuren en hoogte van schepen) en zorg voor de ruimte om zonder pilaren en obstakels zoveel mogelijk vrij bruikbare ruimte in gebruik te nemen. De buitenkant vormt de aantrekkelijke schil, binnen kan een loods de basis blijven vormen.



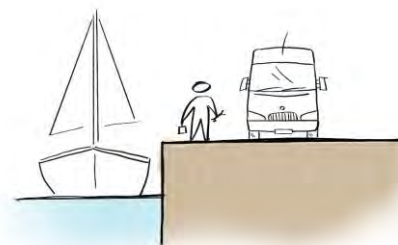
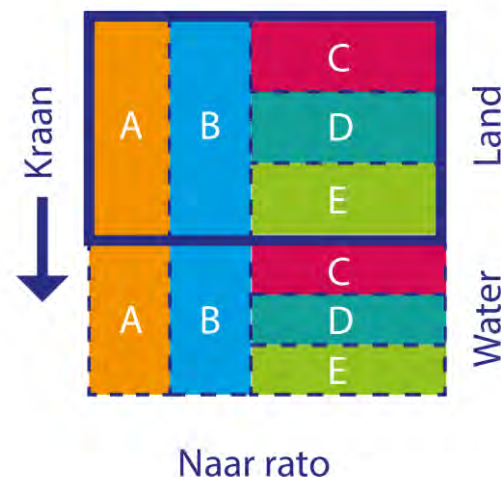
Gebruik van het water

Inzet van de ruimte óp het water wordt gezien als essentieel voor de ontwikkellocatie. Het combineren van gebruik van de wal met gebruik van ligplaatsen biedt voor meerdere bedrijven erg veel meerwaarde of zelfs een essentiële vestigingsfactor. Het beschikbaar houden van water voor alle gebruikers van het land is daarmee ook een belangrijke strategie.

De functies op het water worden vooral gezien als ligplaatsen, niet zozeer als kantoren of als uitbreiding van de beschikbare ontwikkellocatie land. Wel wordt aangegeven dat reguliere ligplaatsen (jachthaven) hoogstens beperkt aanvullend mogen zijn. Ligplaatsen ten behoeve van de functies moeten de kurk zijn.

Als meerwaarde wordt door meerdere ontwikkelaars en potentiële gebruikers aangedragen dat er plekken zouden moeten zijn om een schip direct af te meten naast een parkeerplaats om met een busje langszij te kunnen komen voor werkzaamheden. Deze kwaliteit wordt in de regio sterk gemist.

Ook de mogelijkheid om overdekt aan drijvende schepen te kunnen werken wordt als enorm pluspunt gezien en als vestigingsfactor voor specialisten uit de regio.



Bouwvlakken, korrelgrootte, hoogte

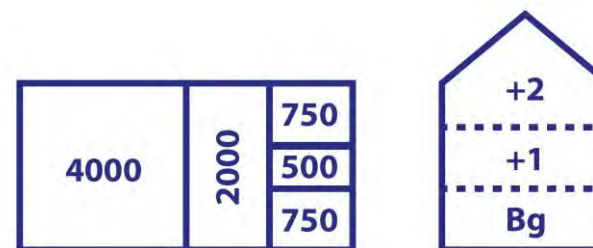
De totaal beschikbare ruimte is ruim 9000 m². Parkeren als alternatief voor de Maasboulevard, parkeren voor eigen gebruik, niet inzetbare openbare ruimte en verkeersruimte om te manoeuvreren maakt de ruimte beperkter. Geen van de gesprekspartners had het idee dat dit een beperking zou vormen. Inzet van minder ruimte is ook heel goed mogelijk.

Wij hebben gesprekspartners gevraagd een idee te geven welke watersport service clusters volgens hen de juiste uitstraling en schaal hebben. Wij hebben vervolgens een ruimtelijke vergelijking gemaakt van deze clusters en de gebouwen en gebruikers daarbinnen. Vanuit deze analyse komen we tot de volgende verdelingen:

Richtgetallen oppervlakte per functie	
showroom, flinke dealer	2500
showroom specifiek merk of product	400
vakman / specialist werkplaats	150
verhuurkantoor op land	50
horeca incl keuken exclusief terras	200
Horeca als zelfstandige bestemming	400
watersportwinkel regiofunctie	500
watersportwinkel lokaal	250
spuiten / schilderen	200
ligplaatsen makelaar in water	12-20 pl.
ligplaatsen verhuur in water	12-20 pl.

Uit het overzicht blijkt dat ook bij een minder omvangrijke ontwikkeling meerdere functies samen het cluster kunnen versterken. Voldoende hoogte wordt wel als belangrijk gezien. Toegang voor boten moet redelijk flexibel te regelen zijn. Combineren van toegangen is een optie.

Meerdere gesprekspartners zien mogelijkheden voor een soort 'werktuin', als alternatief voor een kantoorruimte, waarbij meerdere bedrijven en vakmensen in één gedeelde ruimte werken en van elkaar profiteren richting klanten en collega's. Tegelijkertijd toont de markt aan dat de spoeling voor dit concept relatief dun is en de markt klein. Het kan dus succesvol zijn maar flexibiliteit is nodig om aan te passen.



Functies en gebruikers

De gesprekspartners onderschrijven op hoofdlijnen de functies zoals geschetst worden. Lokaal en regionaal wordt opgemerkt dat er wel wat dubbeling zit in deze functies met bestaande ondernemers die dit “ook al doen”. Volgens meerdere gesprekspartners ontbeert het gebied een servicebedrijf op top-niveau. Er zijn ook meerdere functies aangedragen als van extra meerwaarde. Vanuit de bedrijfsmakelaars komt wel de waarschuwing dat sturen op deze specifieke functies lastig kan zijn, omdat het bedrijf op dat moment maar net met verhuizing of vestiging bezig moet zijn.

Deels geldt dat aanbod ook vraag creëert. Zo wordt het aanbieden van kleine units aan het water om aan boten of onderdelen te werken gezien als trekker voor dit soort bedrijvigheid. Ondernemers en specialisten ‘met busjes’ krijgen dan de kans zich te vestigen en ook nieuwe bedrijven zien dit als een haalbare start van zelfstandigheid.

Kleinere ondernemers bouwen ook graag iets op en zien een bedrijfspand in eigendom als waarde voor de toekomst. Langjarig huren biedt voor een deel van de markt onvoldoende perspectief. Casco oplevering van ruwbouw en maatwerk bij afbouw vormt een mogelijke tussenvorm voor langjarig commitment

- Een showroom of dealer van één of meerdere merken wordt gezien als de basis trekker. Er is verschil van inzicht of dit moet gaan om motorjachten, om sloepen of om luxere snelvarende boten.
- Een service center is weliswaar op meerdere plaatsen aanwezig in Wessem, maar wordt ook gezien als potentieel aanvullend in het hogere segment. Aandachtspunt is de inpasbaarheid en milieucategorie van deze bedrijven
- Vakmensen met een specialisme vormen de belangrijke inhoudelijke basis. Enkele specialisten samen zorgen voor aantrekkingskracht. Zichtbaarheid van het werk zorgt voor interesse. Beschikbaarheid van werkruimte (huur of huurkoop) kan zorgen voor initiatieven en verhuizingen. Speciaal komt uit meerdere gesprekken het poetsen, het wrappen, het (in)timmeren, teakdekken en electronica naar voren.
- De vakmensen hebben het (bijzonder) druk. Daardoor groeit de interesse om de boot naar de vakman te laten komen in plaats van andersom.
- Verhuur en verkoop van boten in het water is een potentiële aanvulling. Verhuur van sloepen is niet van meerwaarde, motorjachten wel. Ook hier is kwaliteit een aandachtspunt.
- Horeca is van meerwaarde maar vraagt ook om integratie met de andere activiteiten. Het moet hier niet ‘los’ van staan.
- Een concept met ‘certified partners’ zorgt ervoor dat ook bezoekende ondernemers de kwaliteit mee blijven borgen.



Betaalbare werkunits ingepast

De werkunits vormen een betaalbare instapklare oplossing om op deze plek op de Nautische Boulevard een verbreding van functies te krijgen. De beeldkwaliteit en ambitie vraagt wel om goede inpassing van het concept in het geheel.

Uitgangspunt is de ontwikkeling van deze units als één geheel én de inpassing ervan in het totale concept. Achter de (gevarieerde) gevel zijn units opsplitsbaar en combineerbaar, waarbij naar wens verdiepingen met kantoor of werkruimten ingepast kunnen worden.

In de gepresenteerde referentiebeelden worden de volgende principes verbeeld:

- Verspringende daken voor doorbreken beeld van een grote vierkante loods
- Deuren met glas op begane grond of doorlopend tot eerste verdieping
- Duidelijke units met uniforme uitstraling
- Mogelijkheid om in tussenliggende straatje units in te passen met parkeren

Het is mogelijk de units als aparte ontwikkeling uit te laten voeren of deze op te nemen in het geheel.



Grondwaarde en ontwikkelkansen

Wij hebben met de beleggende ondernemers, met de gesprekspartners die elders locaties hebben ontwikkeld en met de makelaars gesproken over realistische onderliggende grondwaardes. Algemeen komt daaruit de waarschuwing de grondwaarde niet te hoog te maken en de bouwkosten in de hand te houden. Anders zorgt een te hoge prijs per m2 BVO op termijn voor alternatieve aanwending buiten de watersportservice.

Afhankelijk van de functie is een onderliggende grondwaarde van € 75 tot ca € 175 per m2 ontwikkelruimte realistisch inclusief buitenruimte en parkeerruimte. Bouwkosten mogen dan niet veel meer zijn dan bijvoorbeeld 1,5 x de bouwkosten voor eenvoudige loodsruimte. Differentiatie in prijzen en soorten deelbebouwing licht voor de hand.

Vanuit de optiek van belegging voor verhuur of verkoop wordt uitgegaan van een rendement op geïnvesteerd vermogen van tussen 8 en 10%. Daarbij kan de lage rente helpen (hefboomeffect) om het rendement op eigen investeringen te verhogen. Als we van deze rendementen uitgaan en van gemiddelde huurtarieven voor kleinere bedrijfsunits, dan zijn grondwaarden als bovenstaand berekend een redelijke inschatting.

Belangrijk is daarbij het besef dat er pas van financieel succes sprake is als 100% van de m2 gerealiseerd en bezet zijn. De rendementen zijn relatief dun en laten geen ruimte voor langjarige leegstand van een deel van het plot of een deel van de bebouwing. Dat maakt dat te hoog in de markt gaan zitten zorgt voor extra risico's.

Als indicatie van bouwniveaus en kosten is onderstaand een schema opgenomen, gebaseerd op het bouwkostensysteem voor utiliteitsbouw van IGG Bouweconomie. Inmiddels zijn bouwkosten vaak anders, maar het geeft inzicht in de verhoudingen.

vergelijking bouwkosten soorten gebouwen per m2		
type bebouwing	kosten per m2 BVO prijspeil 2020	kosten procentueel ten opzichte van basis
opslagloods met roldeur	619	100
opslagloods roldeur casco	599	97%
bedrijfspanen geschakeld vakmensen	675	109%
bedrijfspanen geschakeld met kantoren	830	134%
werkplaats / showroom glazen roldeuren	898	145%
showroom merkdealer	1043	168%
winkelruimte 'bouwmarkt'	783	126%
winkel of horeca	1100	178%



Opmerkingen, tips, kansen & adviezen uit gesprekken

Vanuit de 17 interviews zijn ook losse opmerkingen en suggesties genoteerd die de moeite waard zijn om te delen in deze rapportage.

- *“Wessem mist een echt professioneel onderhoudsbedrijf voor service op niveau”*
- *“Een functie vaarschool is van meerwaarde (sluizen, aan- en afmeren etc.)”*
- *“Een luxe restaurantconcept zorgt voor een trekker en zet direct de toon”*
- *“Voorkom verdere groei van de verhuur van sloepen, dit heeft geen meerwaarde”*
- *“De haven of ligplaatsen die gekoppeld worden aan landgebruik is een must”*
- *“Kijk naar de toekomst en zet in op een centrum voor elektrisch varen. De Duitse markt kent dit nog niet zo goed”*
- *“Maak ook de omgeving aantrekkelijk, groen en fijn om te verblijven. Mensen houden van bootjes in een prettige entourage”*
- *“Zet in op passende horeca bij bootjespubliek, een snelle hap en niet persé een driegangen lunch”*
- *“Realiseer drijvende werkplekken, bij voorkeur drijvende botenloods, voor specialistenwerk aan boten in het water”*
- *“Zorg dat schepen ook met forklift uit het water gehaald kunnen worden en eventueel gestald in rekken als full-service droge marina, inclusief schoonmaak en klein onderhoud”*
- *“Voorzie in een brandstofstation, hier bestaat behoefte aan”*
- *“Onderzoek of het mogelijk is een wasstraat voor de watersport en voor boten te installeren”*
- *“Installeer snellaadstations voor elektrische boten, wees de voorloper”*
- *“Benader CCA Yachtcleaners of een collega voor een mogelijke extra vestiging in Limburg”*
- *“De relatief hoge bebouwing belemmert het uitzicht van bedrijfswoning aan de Maasdijk”*



Marktkansen & interesse vanuit perspectief....

Beleggers / ontwikkelaars

Meerdere gesprekspartners zien markt voor de geschetste ontwikkeling. Zij hebben actief interesse in deze locatie en haar mogelijkheden. Zij zien een rol voor zichzelf of soortgelijke bedrijven om een concept neer te zetten, een plan te maken, om te zetten naar ontwerp, bebouwing te realiseren en de locatie vervolgens in delen te verkopen en/of te verhuren.

Ontwikkelaars zien het als hun rol om daarbij casco op te leveren en zoveel mogelijk samen met toekomstige gebruikers de invulling, indeling en uitwerking vorm te geven. Het is lastig vooraf te plannen voor een specifieke functie, terwijl de actieve marktinteresse er op dat moment niet zou zijn.

De kansen, financierbaarheid en haalbaarheid groeien naarmate er meer bekend is over mogelijke huurders of kopers van een deelbebouwing, zodat de risico's beperkt zijn. Voor beleggers en ontwikkelaars is alternatieve aanwendbaarheid belangrijk voor de waarde.

Gebruikers / huurders / kopers

Voor gebruikers, huurders of kopers is maatwerk gevraagd. Zo flexibel mogelijke indeling, ruimte om specifieke machines te plaatsen, te groeien of te krimpen is gevraagd. Een indeling in units biedt deze ruimte.

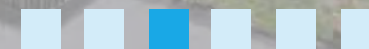
De opbouw van waarde in het bedrijf is voor veel kleine bedrijven een nadrukkelijke wens. Opties om op termijn te kunnen kopen zijn aantrekkelijk. Anderzijds geeft een huursituatie ook flexibiliteit en verlaagd dit de drempel.

Het perspectief van starters en vestigers in een huurpand is wat korter. Zij willen nu weten waar ze over een aantal maanden hun bedrijf kunnen voeren. Een perspectief van meerdere jaren past niet bij deze type ondernemingen.

Wij hebben naast de directe burens vijf bedrijven gesproken die graag een positie zouden krijgen in deze ontwikkeling, waarvan twee in de specifieke service sector (specialist), één kantoorfuncties en twee horeca-opties.



Conclusies en advies



Functionele adviezen concept

De locatie, positie en kansen van de ontwikkellocatie zijn aantrekkelijk. Het is daarmee een potentieel kansrijke ontwikkeling waar de gemeente als eigenaar flinke eisen mag stellen aan de ontwikkelende partij. De combinatie met gebruik van het water, de kern Wessem en de groeiende Duitse markt maken dat er regionale en nationale partijen interesse zullen hebben. Bij het formuleren van een concept is het van belang de ambitie goed te positioneren en daar aan vast te houden.

Ruimtelijk is de parkeeropgave vanuit de verandering van de Maasboulevard inpasbaar. De ontsluiting van het gebied brengt aan alternatieve locatie aan de dorpszijde van de Thornerbeek in beeld. Beiden zijn in het ontwerp in te passen.

De bedrijvenmarkt is niet overdreven groot, het 'moment van verhuizen' moet voor bedrijven maar net passen. Een te stringent functiepalet zou daarmee de ontwikkeling beperken. Een helder Beeldkwaliteitsplan gecombineerd met aangepaste bestemming, bouwvlak en functies zal sturing geven aan de toekomst.

Voor de twee deelgebieden gelden verschillende functieprofielen. Het deelgebied bij het dorp brengt horeca, showroom, verhuur, winkel, accessoires, scheepsmakelaar en dergelijke met zich mee. In het deelgebied naast Sibelco is er ruimte voor verschillende soorten vakmensen in de waterrecreatie, eventueel gecombineerd met andere functies uit het deelgebied bij het dorp. Stalling en de meer belastende werkzaamheden passen minder goed in dit gebied.

Voor uniciteit van het gebied zien we kansen voor de ontwikkeling van bijzondere werkplekken. Het drijvend maar overdekt werken aan de boot bespaart tijd en geld. De mogelijkheid om met materiaal en materieel aan de kade naast de boot te kunnen komen biedt ook flexibiliteit.

Gezien de complexiteit van de opgave, de terecht hoge ambitie en de duidelijke wensen rond functies en uitstraling adviseren wij een ontwikkeling door één of maximaal twee partijen, in samenhang. De procedure en selectie van de partner(s) moet gebaseerd zijn op visie, functies, beoogde uitstraling van het gebied, onderliggende gebruikers en slagkracht om het concept 'neer te zetten en vast te houden'.



Ruimtelijke adviezen voor de ontwikkeling

Het ontwikkelen van een 'maximaal waterfront' is mogelijk door het maken van een tussenstraat en het splitsen van het bouwvlak in twee delen met ieder een eigen profiel en eisenpakket. Helder moet zijn dat deze als één geheel of als één familie ontwikkeld worden voor eenheid in het gebied.

Om een te massale uitstaling te voorkomen is het aantrekkelijk de gevels verticaliteit te geven en eventueel te laten verspringen. Dat geldt ook voor de daken. Binnen in de gebouwen is daarentegen een zo flexibel mogelijke indeling gewenst. Door nauwkeurig te kijken naar opbouw van het volume en ontwerp wordt de uitstraling minder massaal maar wordt de ruimte optimaal benut.

Voor met name het bouwblok naast Sibelco zien wij een kansrijke optie om werkunits te maken met (glazen) roldeuren en eventueel hangende kantoren, om hier ruimte te maken voor kleinere specialistische bedrijven.

De inrichting van drijvende werkplekken en de ontsluiting van het water via een lage kade passen bij dit bouwblok en bij de daar vestigende functies. Ontsluiting van de lage kade kan via de strook bij de trailerhelling of via de tussenstraat.

Met het oog op de nieuwe hoogwaterbescherming en de aangepaste ontsluiting zien bij de aansluiting tussen gebied en Maasboulevard geheel als langzaam-verkeer-zone. Ontsluiting van de bedrijven kan het beste via de Waage Naak, om het schakelpunt tussen dorp en Nautische Boulevard niet te belasten met een parkeeropgave.

Binnen het plangebied is er voldoende ruimte (te maken) voor parkeren voor eigen behoefte en eventueel voor overloop vanuit het dorp. De ontsluiting maakt echter de dorpszijde van de Thornerbeek een meer logische locatie. Dit vraagt nadere afweging.

Belangrijk is dat het parkeren binnen en buiten het gebied gevarieerd mag zijn in uitvoering, bereikbaarheid en intensiteit van gebruik. In de groene zone rond de beek kan ook een soort overloopparkeren gerealiseerd worden in het groen, met grastegels.

Het karakter van de schakelplek tussen nieuwe ontwikkeling en Maasboulevard, en daarmee tussen dorp en Nautische Boulevard, zien wij als een soort van verhoogd plein als einde van de Maasboulevard met uitzicht over de Maas en bijvoorbeeld een horeca- en terrasfunctie.



Ruimtelijk raamwerk, eerste schets

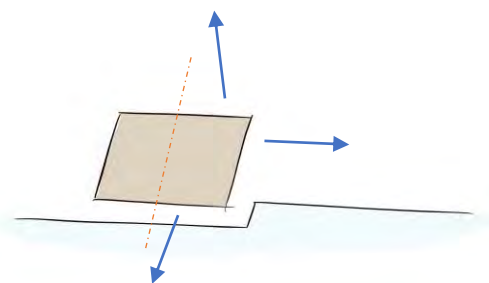
Een aantal principes en uitgangspunten zijn vertaald in een eerste schets. Dit is zeker geen ontwerp, maar geeft houvast bij het voorbereiden van de wenselijke ruimtelijke procedures voor het gebied. Mogelijke bouwblokken, ontsluiting, parkeren en groen zijn zichtbaar gemaakt.

De aansluiting naar het dorp en de kerk is gebaseerd op eerste ontwerpen die door bureau Kragten zijn gemaakt als onderdeel van de uitwerking van de Hoogwaterbescherming. Deze is op meerdere manieren in te passen. Uitgangspunt in het ontwerp is dat er aan het einde van de Maasboulevard als aansluiting tussen de hogere waterkering langs de rivier en de waterkering langs de beek een verhoogd 'plein' onderdeel wordt van de waterkering.



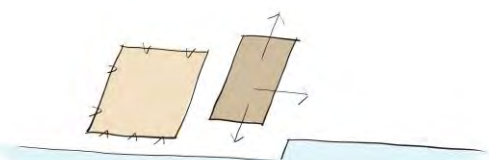
Ruimtelijke principes, basis beeldkwaliteit

Enkele uitgangspunten voor ontwerp en beeldkwaliteit zijn verbeeld als onderdeel van het advies.



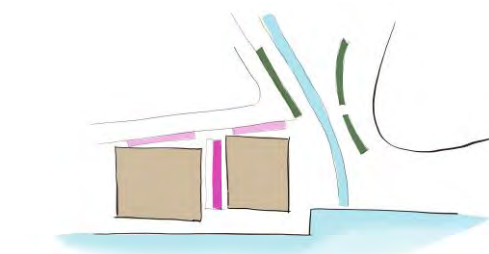
VERBINDEN

De ontwikkeling vormt de schakel tussen dorp, water en bedrijven, ook wanneer splitsing in twee deelgebieden aan de orde is.



RICHTING

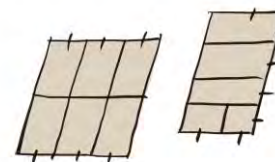
De bebouwing aan de zijde van het dorp heeft drie voorkanten, gebouw aan de zuidzijde heeft deuren aan alle kanten.



PARKEREN

in verschillende sferen / deelgebieden:

- Voor het dorp in het groen
- Voor personeel tussen gebouwen
- Voor bezoekers langs de Maasdijk



FLEXIBEL

Beide gebouwen flexibel indeelbaar



SAMENHANG

Samenhang wordt gerealiseerd door materiaalgebruik en structuur hoofdconstructie