

De Nederlandse Kustdagen

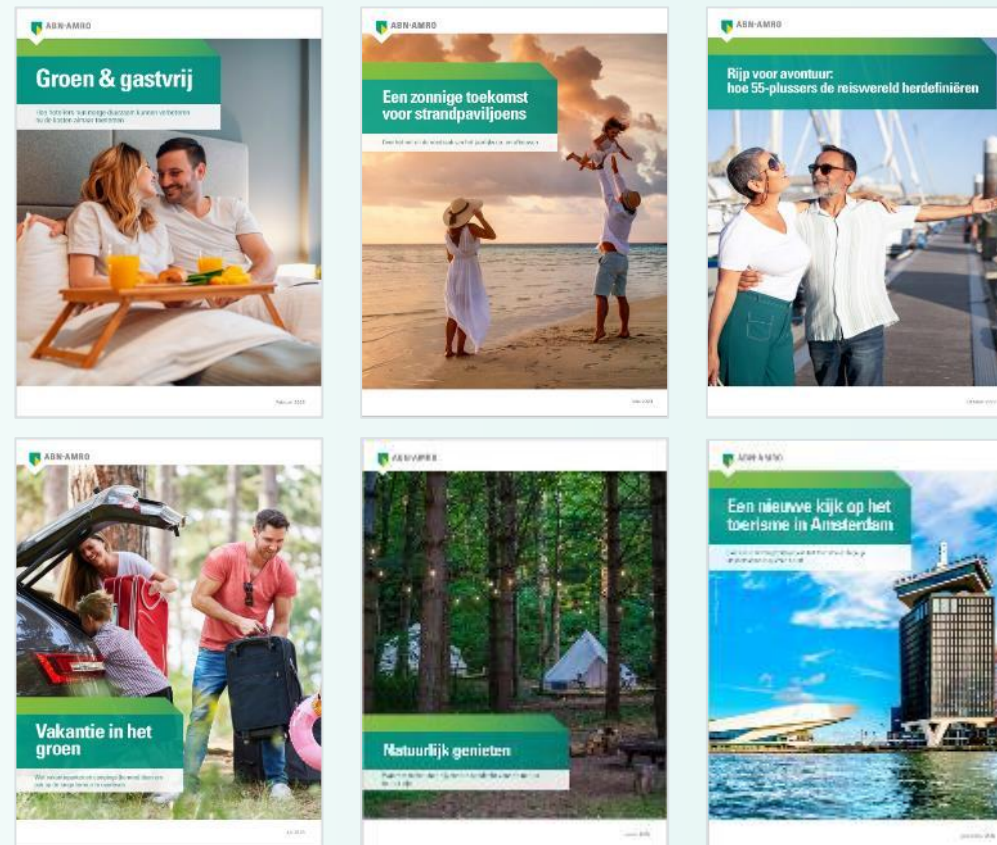
De kust bloeit *maar hoe lang nog?*

Stef Driessen
1 oktober 2025



Wat staat er op het menu?

- 1 De kust is in trek!
- 2 Btw-verhoging = bedreiging
- 3 Groei kan slimmer

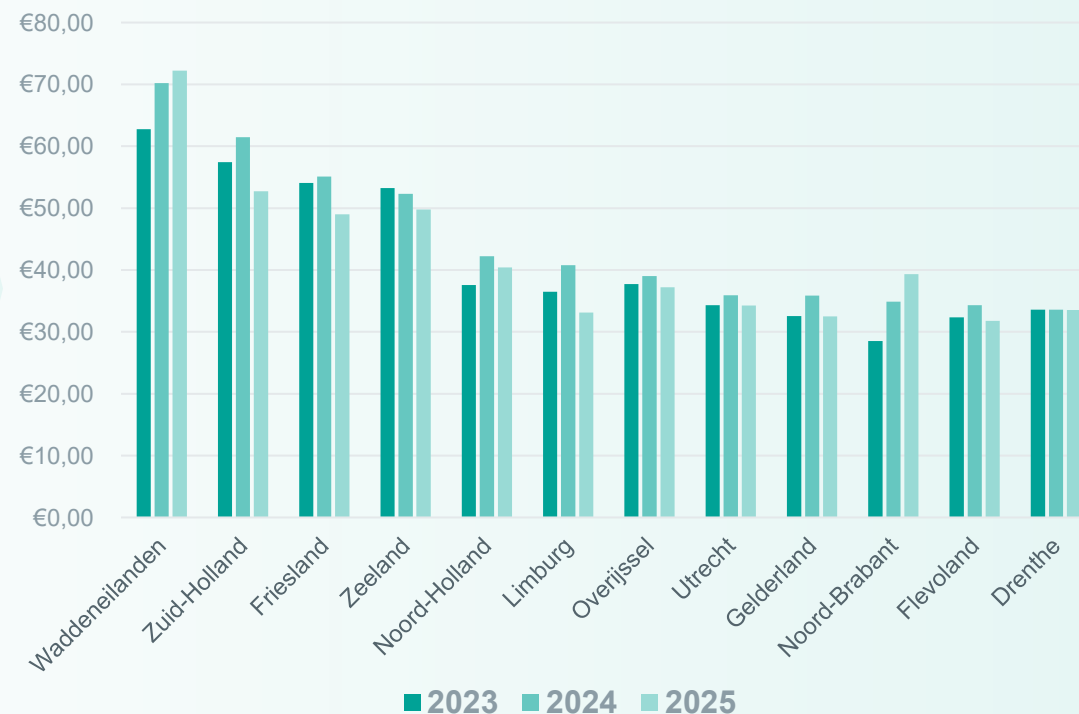


De kust is in trek!

- Vraag groeit sneller dan **het aanbod**
- Bestedingen stijgen **bovengemiddeld** snel, zowel bij dag- als verblijfs gasten
- Vraag: hoe drukte beheersen én **toegankelijkheid** behouden?

Gemiddelde omzet per chalet per nacht

(REVPAR, bron Booking Experts)



Nieuwe doelgroepen, nieuwe kansen

Volgens het NBTC zullen **Spanje & Italië** belangrijke herkomstlanden worden voor toeristen naar Nederland. **55 plussers** kunnen de kust ook buiten het seizoen bezoeken. Onder: de verwachte ontwikkeling van de totale Nederlandse reisbestedingen tussen 2022 en 2027, gemeten op prijsniveau van 2022.



Btw-verhoging vergroot de kloof

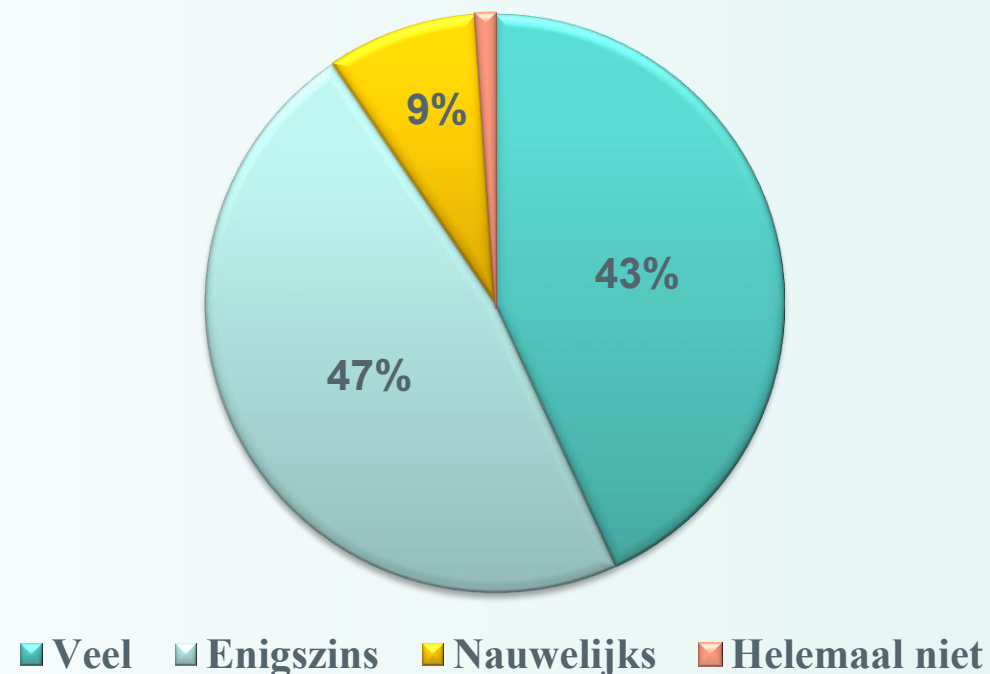
- Significant APE, in opdracht van Financiën: 26-30% van de Nederlanders wijkt uit naar het **buitenland**; 5% gaat niet
- Duitse (30%) en Belgische (23%) gasten kiezen voor een **alternatief**
- In het **budgetsegment** wijkt 37-40% uit bij een prijsstijging, tegenover 21-28% in het luxesegment.



Btw-verhoging ondermijnt belastingopbrengsten

- Elke euro logies → tot 3,5 euro extra voor **lokale** bestedingen.
- **513 miljoen** euro gedeelde btw door uitwijkgedrag (NL, DE, BE). 25 miljard euro reisbestedingen staat op het spel.
- Investerings in kwaliteit -80%. Belastinginkomsten **dalen** i.p.v. stijgen.

In welke mate moet het verdienmodel van uw hotel worden aangepast?*



Verborgen kosten beperken groei: *pak ze aan*

- **Voedselverspilling** kost de Nederlandse horeca jaarlijks 647 miljoen euro
- **Energieverspilling:** optimaliseer keukens en installaties
- **Personeelsverloop:** drukt productiviteit.



Arbeid & technologie: sleutel tot efficiëntie

- Werk laten **verdampen**: Welke taken kunnen slimmer, sneller of worden geëlimineerd?
- Boekgemak blijft achter: nog steeds veel reserveringen via **telefoon & mail**
- Beachclub **Bloomingdale** laat zien hoe het kan!



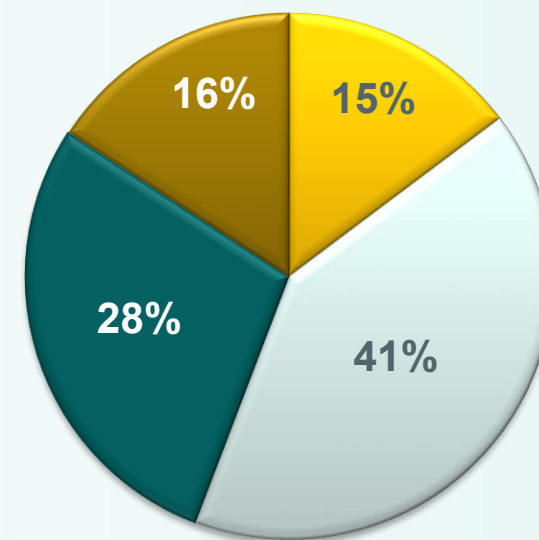
Hoe relevant is die kamerprijs nog?

A'DAM Lookout: 615.000 bezoekers (2024) × €24,50 → onbenutte meters worden omzet.

Transformeer:

- Lege lobbyhoeken → 24/7 supermarkt
- Rustige lobbygebieden → co-working spaces
- Ongebruikte parkeerplaatsen → parkeervergunning
- Lege kamers tussen verblijven → dagverhuur
- Weekenden buiten piektijden → evenement

Waar verwacht u de meeste groei buiten kameromzet?*



- Wellness en health experiences
- Food & Beverage (premium concepts)
- Events & co-working
- Lidmaatschappen / samenwerkingen met lokale partners

Een dag in het leven van je gast



Bron: Wouter Geerts, Head of Research bij Mews

Terschelling wijst de weg

- **Dark Sky Park** De Boschplaat trekt rustzoekers & sterrenkijkers
- Alles **in balans**: Staatsbosbeheer en aangepaste verlichting beperken lichtvervuiling
- **Camping Mast**: hoog gewaardeerd én duurzaam voorbeeld



Vergadermarkt biedt kustgemeenten jaarrond kansen

- **Libéma toont:** congressen en vergaderen vullen rustige periodes aan
- Kustgemeenten kunnen meer halen uit **evenementen** en meetings
- Hotels laten kansen liggen: **pluspunten** en loyaliteit onzichtbaar.



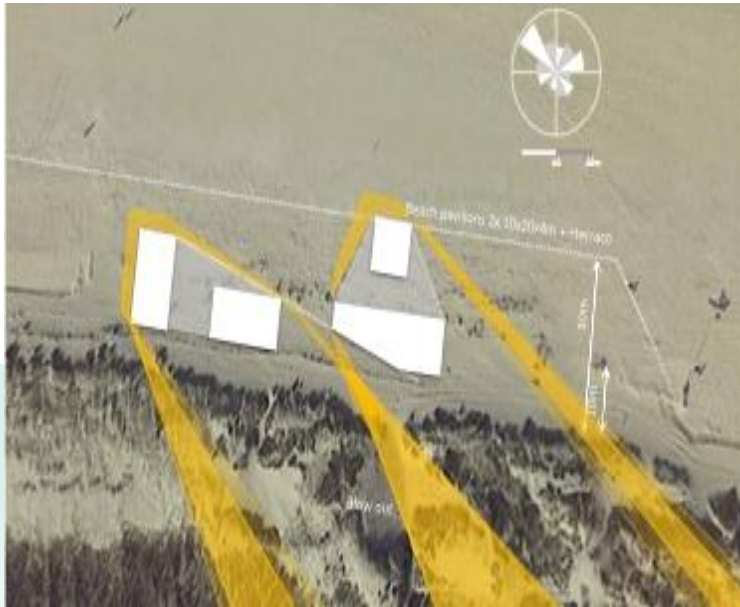
Strandpaviljoens: kansrijk, maar kwetsbaar

- **Op- en afbouw is kostbaar** en remt verduurzaming
- **96% ervaart schade** en praktische knelpunten
- **Brandrisico hoog** door provisorische installaties



Aerodynamica doet er toe

TU Delft: Er is tot dusverre **geen verband** gevonden tussen de status [permanent of seizoensgebonden] en grootte van een paviljoen en hoogte of volume van de duinen



Schuine plaatsing



Plaatsing op palen



V-Vorm

Kasstroom groeit met maatwerk

- Wereldwijde trend: lage kamerprijs, en betalen voor **VIP-ervaringen**. Het levert IHG \$20 extra omzet per nacht bij budgethotels en \$40 bij luxehotels.
- Slimme tools maken upgrades & **maatwerk** eenvoudig.
- **Parkeerbeleid moet meebewegen met seizoenen** – piekdrukke reguleren, daluren benutten.



Design & data maken gastvrijheid winstgevend

- **Benjamin Calleja** (Livit Design): visie op gastvrijheid & beleving
- **Dynamische menu's**: piekuren vereenvoudigen, daluren verrijken.
- **Data-gedreven tafelschikking & hygiëne** → hogere bezetting, minder verspilling



De toekomst van de Nederlandse strandeconomie ligt in eigen handen

Pak verborgen kosten aan → meer marge, hogere productiviteit
Investeer in boekgemak & nieuwe doelgroepen → stabiele
kasstroom

Vragen, suggesties of een bankkrediet?

We horen graag van u!



Stef Driessen
Sector Banker Leisure



Amsterdam, The Netherlands
M: +31 6 5398 5329
E: stef.driessen@nl.abnamro.com

Check out: abnamro.nl/leisure

