

west • vlaanderen werkt

een uitgave van WES



Dossier: KUSTTOERISME

De positie van de Vlaamse Kust op de Belgische reismarkt

De dagtoerist aan de Vlaamse Kust

Tweede verblijven in breedbeeld

40 jaar reisgedrag van de Belgen

Pure hightech, verfijnd drukwerk

Voor u denken we
graag buiten de lijntjes.



west • vlaanderen werkt

3.2008 - n° 224 - 50^{ste} jaargang

Ten geleide:

Kusttoerisme goed voor 2,4 miljard euro per jaar 2



De positie van de Vlaamse Kust op de Belgische 5 reismarkt

Rik De Keyser & Evelien Christiaens, WES



De dagtoerist aan de Vlaamse Kust in 2007 10

Lien Vanden Broucke, WES



Tweede verblijven in breedbeeld 14

Christiane Gunst, Lien Vanden Broucke & Anne Verhaeghe, WES



40 jaar reisgedrag van de Belgen 23

Rik De Keyser, WES

BEDRIJF IN DE KIJKER • **CAMPING DE BLEKKER** 29

CONJUNCTUURNOTA 32

REGIOSCAN: **West-Vlaamse bevolking stijgt gestaag** 34

Lieselot Denorme, WES

SPECTRUM 38

WES-NIEUWS 44

FISCALE FOCUS 46

COLOFON 48

PUBLICATIES WES 48



West-Vlaanderen Werkt is een uitgave van WES vzw met de steun van:



Provincie
West-Vlaanderen
Door mensen gedreven

west • vlaanderen werkt

4.2008

Volgend nummer verschijnt op **16 december 2008**

REGIONALE MEDIA

Partners West-Vlaanderen Werkt 2008:



Kusttoerisme goed voor

Het kusttoerisme steunt op drie pijlers. Bij het **commerciële verblijftoerisme** vergoedt de vakantieganger de logieseigenaar voor zijn verblijf. Het betreft korte of lange vakanties van minstens één nacht. Bij **dagtoerisme** beperkt het verblijf aan de Kust zich tot maximaal één dag, zonder dat hier een overnachting mee gepaard gaat. Het **tweede-verblijftoerisme**, tot slot, bestaat uit verblijven op vaste standplaatsen op kampeerterreinen en uit verblijven in tweede woningen zoals appartementen, studio's en villa's.

In dit themanummer besteden we aandacht aan recent onderzoeksmateriaal dat elk van de drie pijlers belicht. Het laat toe om deze pijlers economisch tegen mekaar af te wegen. We doen dit op basis van verschillende parameters, zoals logiescapaciteit, overnachtingen of verblijfsdagen en bestedingen.

De totale verblijfcapaciteit aan de Kust in 2007 wordt op ongeveer **540.000 bedden** geschat. Maar liefst 75% van dit aantal is te situeren in het segment van de tweede verblijven, onder de vorm van appartementen, studio's of villa's¹. Verder is een belangrijk deel terug te vinden als residentiële plaatsen op kampeerterreinen en kampeerverblijfparken (15%) of in vakantieparken (1%). Klassieke logiesvormen zoals hotels, toeristische plaatsen op kampeerterreinen, kampeerverblijfparken, vakantieparken en logies voor doelgroepen (onder andere toerisme voor allen en jeugdlogies) vertegenwoordigen maar 9% van de totale logiescapaciteit aan de Kust.

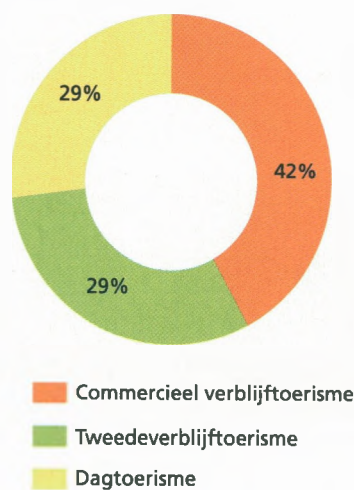
De Kust telde in 2007 in totaal naar schatting **36 miljoen overnachtingen**. 75% daarvan of ongeveer 27 miljoen overnachtingen, komt op rekening van de tweede verblijven. In functie van de aard van het gebruik van de tweede woning, zien we dat 12 miljoen nachten afkomstig zijn van de eigenaar zelf, 4 miljoen nachten van vrienden en familie van de eigenaar die gratis in het tweede verblijf logeren, en 11 miljoen nachten van de verhuur van de woning tegen betaling. Iets minder dan 4 miljoen overnachtingen vinden plaats op residentiële plaatsen van kampeerterreinen en kampeerverblijfparken. Iets meer dan 5 miljoen overnachtingen, tot slot, worden geteld in hotels, toeristische plaatsen op kampeerterreinen, kampeerverblijfparken en vakantieparken, en in logies voor doelgroepen.

Als we deze cijfers hergroeperen, dan komen we tot een totaal van 16 miljoen overnachtingen voor het commerciële verblijftoerisme waarbij men betaalt per verblijf, en 20 miljoen overnachtingen voor het pure tweede verblijftoerisme.

De Federale Overheidsdienst voor de Statistiek telde in 2007 10,7 miljoen overnachtingen aan de Kust. Dat betekent dat 70% van de overnachtingen aan de Kust niet officieel geregistreerd wordt. Het betreft vooral overnachtingen door de eigenaars van tweede verblijven zelf en het gebruik door derden dat gratis of tegen betaling aangeboden wordt door de eigenaar. Ook de overnachtingen op de residentiële plaatsen van de openluchtrecreatieve verblijven worden niet geregistreerd. **De betekenis van de Kust als toeristische bestemming is daarmee vele malen groter dan uit de officiële statistieken blijkt.**

2,4 miljard euro per jaar

Als we de commerciële en tweedeverblijfovernachtingen omzetten naar bestedingen en hier de uitgaven die voortvloeien uit het dagtoerisme aan toevoegen, komen we tot een raming van de totale omzet van het kusttoerisme. Deze bedraagt voor 2007 ongeveer 2,4 miljard euro. Het grootste deel hiervan, ongeveer 1 miljard euro of 42%, komt op rekening van het commerciële verblijftoerisme. Het is niet verwonderlijk dat de huurvakantiewoningen hierin veruit het grootste deel vertegenwoordigen (600 miljoen euro). Op de tweede plaats komt het tweedeverblijftoerisme met ongeveer 700 miljoen euro aan bestedingen². De naar schatting 18 miljoen dagtoeristen aan de Kust genereren een omzet van eveneens ongeveer 700 miljoen euro of 29% van het totaal.



Het commerciële verblijftoerisme is dus nog steeds de belangrijkste pijler in het kusttoerisme en krijgt daardoor terecht de meeste beleidsaandacht. Men kan evenwel niet voorbij aan het feit dat de markttendensen tegengesteld zijn voor de drie pijlers. Daar waar het commerciële verblijftoerisme eerder achteruitgaat en het dagtoerisme eerder stabiel blijft, neemt het aantal tweede woningen aan de Kust steeds verder toe.

Dit betekent dat het toerisme aan de Kust meer en meer verglijdt in de richting van tweedeverblijftoerisme. Indien men er in slaagt om de globale bestedingen minstens op peil te houden hoeft dit economisch gezien geen probleem te zijn.

Rik De Keyser

bestuurder-directeur en afdelingshoofd toerisme, WES

¹ Deze tweede woningen worden deels te huur aangeboden.

² Exclusief de bestedingen in de huurvakantiewoningen.

Genieten. Het zit in ons.

West-Vlaanderen als recreatieve topregio



ONDERNEMEN

KWALITEIT

GENIETEN

West-Vlaanderen wil uitmunten als recreatieve, economische en kwaliteitsvolle regio. De slogans '**Genieten. Het zit in ons**', '**Ondernemen. Het zit in ons**' en '**Kwaliteit. Het zit in ons**' prijken dan ook op alle provinciale publicaties en websites. Het provinciale logo wappert niet alleen aan provinciehuizen en streekhuizen, maar geeft ook aan waar de provincie allemaal waardevolle projecten en evenementen ondersteunt. Zo brengen we de regio nog meer voor het voetlicht. De algemene slagzin '**Door mensen gedreven**' vertolkt bovendien onze West-Vlaamse volksaard: we zetten graag resultaten neer, verwezenlijken onze dromen met pit.

Provinciaal Informatiecentrum Tolhuis

Jan Van Eyckplein 2 8000 Brugge

t 0800 20 021 e provincie@west-vlaanderen.be

www.west-vlaanderen.be

A photograph of two young children walking away from the camera on a sandy beach towards the ocean. The child on the left is a boy wearing a blue t-shirt, dark shorts, and a grey cap. The child on the right is a girl wearing a pink t-shirt, white shorts, and a white cap. They are both holding small toys. The ocean has gentle waves, and a sailboat is visible on the horizon under a clear blue sky.

De positie van de Vlaamse kust op de Belgische reismarkt

Rik De Keyser • bestuurder-directeur en hoofd afdeling toerisme, WES

Evelien Christiaens • toerisme, WES

De Vlaamse Kust trekt jaarlijks heel wat toeristen aan uit binnen- en buitenland. Bijna 80% van de overnachtingen in commerciële logies aan de Kust staat echter op rekening van de Belgen. De binnenlandse markt vormt dus veruit de belangrijkste doelgroep voor onze Kust. In dit artikel bekijken we de langetermijnevolutie in de marktpositie van de Kust voor de binnenlandse markt. We zullen vaststellen dat het aandeel van de Kust in de Belgische reismarkt globaal dalend is, maar dat de Kust heel goed scoort in bepaalde segmenten.

Volgens de overnachtingsgegevens van de Federale Overheidsdienst Economie, algemene directie statistiek, vertegenwoordigt de Belgische thuismarkt ruim 78% van de in 2007 geregistreerde overnachtingen aan de Kust. Het is daarom belangrijk om dieper in te gaan op het belang van de Belgische reismarkt voor de Kust.

We doen dit aan de hand van de resultaten van het WES-onderzoek naar het reisgedrag van de Belgen, dat al sinds 1982

loopt volgens eenzelfde en vergelijkbare methodologie. Dit onderzoek opent perspectieven om de evolutie van de positie van de Kust binnen deze markt te analyseren. We doen dit vanuit vier oogpunten: de markt van de lange vakanties¹, de markt van de korte vakanties², enkele demografische kenmerken van de vakantiegangers en enkele kenmerken van de vakanties.

13% marktaandeel bij de vakanties

Ongeveer 1.350.000 Belgen, jong en oud, gingen in 2006 minstens vijf opeenvolgende dagen op vakantie naar de Vlaamse Kust. Op een totaal aantal vakanties van Belgen van 10,3 miljoen, haalt de Kust een marktaandeel van 13,1%.

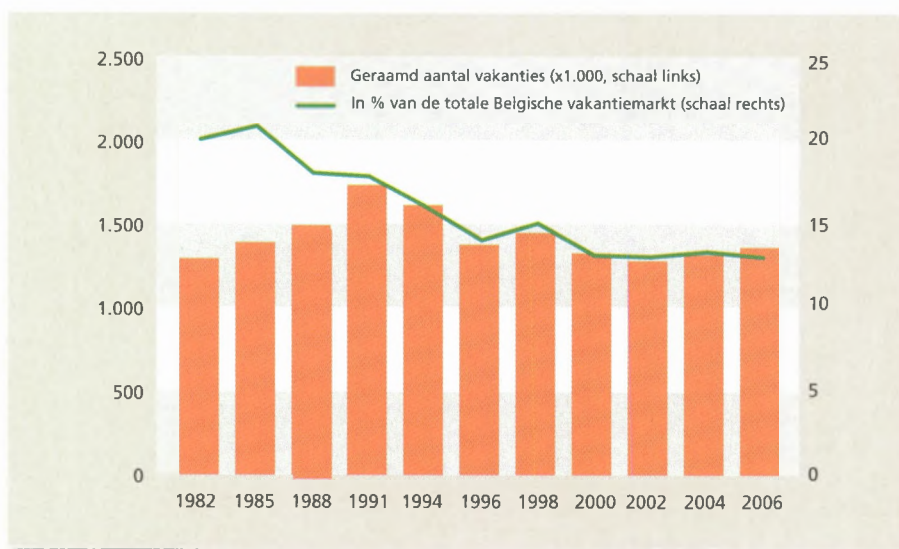
Figuur 1 toont dat het marktaandeel van de Kust op de Belgische vakantiemarkt dalend verloopt tot het jaar 2000. Dit marktaandeel bedroeg in de eerste helft van de jaren tachtig nog ruim 20% en daalde in de periode 1985-2000 naar ongeveer 13%. Sindsdien slaagde de Kust erin om het marktaandeel vrijwel constant te houden.

De evolutie is niet dezelfde in absolute aantallen. Het aantal vakanties van Belgen aan de Kust ligt vandaag op vrijwel hetzelfde niveau als in de eerste helft van de jaren tachtig. Dit vloeit voort uit de sterke groei die de Belgische vakantiemarkt in absolute aantallen heeft gekend van 6,2 miljoen vakanties in 1982 naar 10,3 miljoen in 2006. Dankzij deze volumegroei kon de Kust, ondanks een dalend marktaandeel, haar marktvolume in termen van vakanties van Belgen op peil houden.

Volledigheidshalve moeten we eraan toevoegen dat de Kust tot 1991 kon profiteren van de groei van de Belgische vakantiemarkt en nadien in volume moest inleveren. In dat jaar werd een piek bereikt met ongeveer 1.725.000 vakanties van Belgen aan de Kust.

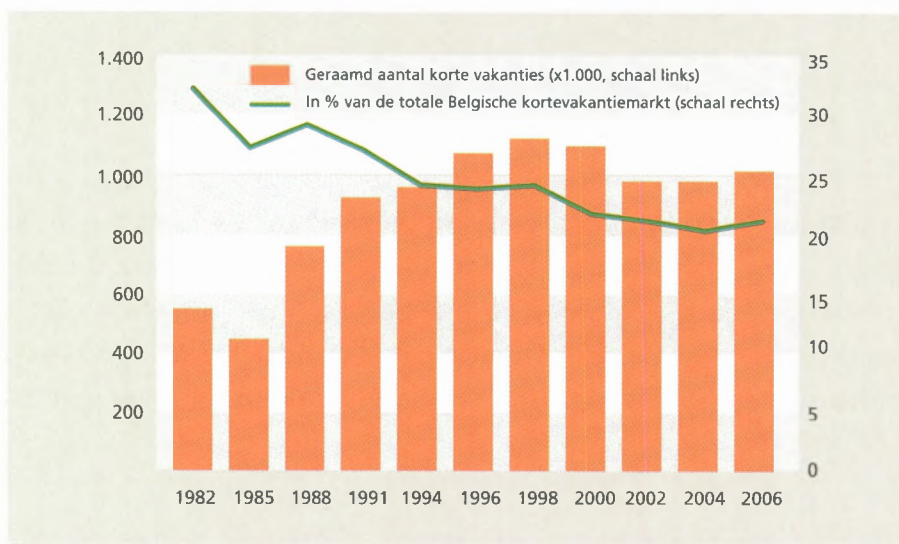
De tendens tot marktaandeelverlies is niet uniek voor de Kust. Ook de andere binnenlandse bestemmingen zoals Wallonië en de Vlaamse regio's verloren terrein. Zelfs in een nog grotere mate dan de Kust. De Kust heeft sinds 1982 altijd minimum 53% van de binnenlandse vakanties naar zich toe getrokken. In de laatste jaren is dit zelfs 56% tot 59%.

Figuur 1
Evolutie van de positie van de Vlaamse Kust in de totale Belgische vakantiemarkt



Bron: WES-onderzoek naar het reisgedrag van de Belgen

Figuur 2
Evolutie van de positie van de Vlaamse Kust in de totale Belgische kortevakantiemarkt



Bron: WES-onderzoek naar het reisgedrag van de Belgen



21% marktaandeel bij de korte vakanties

In 2006 had ongeveer 21% van alle commerciële korte vakanties (twee tot vier opeenvolgende dagen) van de Belgen de Kust als bestemming. Dit komt neer op naar schatting ruim 1 miljoen korte vakanties van Belgen aan de Kust.

Ook op de markt van de korte vakanties van Belgen lijdt de Kust aandeelverlies. In 1982 werd bijna één korte vakantie op drie aan de Kust doorgebracht, vandaag nog één op vijf. De Kust kon zich de laatste jaren wel enigszins herpakken (zie figuur 2).

Ondanks het verlies aan marktaandeel, is het aantal korte vakanties duidelijk gestegen. Dat is te wijten aan de spectaculaire groei van het aantal korte vakanties in België. Deze groeiden van 1,7 miljoen in 1982 tot bijna 5 miljoen in 2006. Dat heeft als gevolg dat het aantal korte vakanties aan de Kust nog aangroeide tot in 1998, om dan een piek van 1,1 miljoen korte vakanties te bereiken. De daling in absolute aantallen sindsdien is beperkt gebleven tot ongeveer 100.000 eenheden.

Opvallend is het feit dat de andere binnenlandse bestemmingen geen terrein moesten prijsgeven en volop konden profiteren van de marktgroei. Hun globaal marktaandeel bedraagt 32% in 2006 tegenover 31% in 1982. Wallonië kende slechts een beperkte daling van het aandeel van 20% naar 19%, de Vlaamse regio's kenden zelfs een kleine stijging.

Wanneer enkel de markt van de binnenlandse korte vakanties in beschouwing

wordt genomen, kan geconcludeerd worden dat op vandaag iets minder dan 40% van de binnenlandse korte vakanties aan de Kust wordt doorgebracht tegenover iets meer dan 50% in 1982. In 2004 verloor de Kust zelfs even het marktleiderschap in België aan Wallonië.

Wie neemt vakantie aan de Kust?

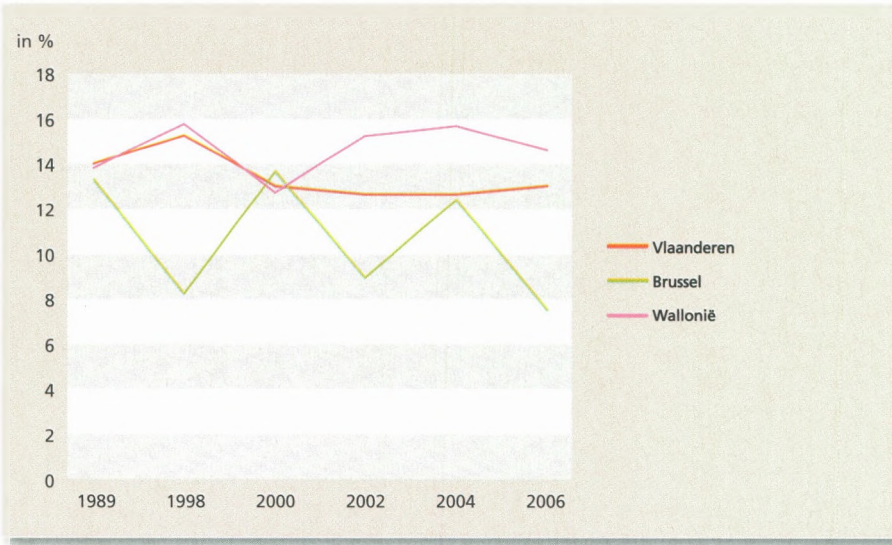
Uit een nadere analyse van de onderzoeksgegevens is gebleken dat de Kust beter scoort in bepaalde demografische segmenten dan in andere. We illustreren dit met de marktaandeelcijfers van de Kust in functie van gewest, leeftijd en gezinstype van de Belgen.

Het marktaandeel van de Kust ligt de laatste jaren hoger in Wallonië dan in Vlaanderen en Brussel. In 2006 gingen bijna 15% van de vakanties van de Walen door

aan de Kust, tegenover 13% van de vakanties van de Vlamingen en minder dan 8% van de vakanties van de Brusselaars. Figuur 3 toont dat het marktaandeel van de Kust de laatste 10 jaren goed stand houdt in Wallonië, enigszins daalt in Vlaanderen en zeer wisselvallig maar toch eerder dalend is in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest.

Omdat het aantal vakanties van Vlamingen meer dan twee keer zo groot is als dat van Walen en meer dan zes keer zo groot als dat van Brusselaars, zorgen de Vlamingen toch voor het grootste volume aan vakanties aan de Kust. In 2006 kwam ongeveer 64% van de vakanties van Belgen aan de Kust op rekening van de Vlamingen, tegenover 30% voor de Walen en slechts 6% voor de Brusselaars.

Figuur 3
Evolutie van de positie van de Vlaamse Kust op de totale Belgische vakantiemarkt, naar gewest



Bron: WES-onderzoek naar het reisgedrag van de Belgen

De Kust trekt relatief veel personen aan uit de jongste en oudste leeftijdsklassen. Het aandeel van de Kust ligt hoger dan gemiddeld bij de kinderen tot 5 jaar en bij senioren van 65 jaar en ouder. In 2006 werd ongeveer 20% van de vakanties door personen uit deze leeftijdsklassen aan de Kust doorgebracht. Ook bij kinderen tussen 6 en 12 jaar (13,4%) en bij de 25- tot 44-jarigen (die veelal kinderen hebben in de leeftijdscategorieën tot 12 jaar) (14,3%)

ligt het aandeel van de Kust iets hoger dan gemiddeld. Bij de 13- tot 24-jarigen bedraagt het aandeel van de Kust daarentegen nog geen 8%, bij de 45- tot 64-jarigen slechts 10%.

In de meeste leeftijdsklassen, ook in deze waaraan de Kust het meest appelleert, merken we een daling op van het aandeel van de Kust.

Een gelijkaardig verhaal is op te tekenen in functie van het gezinstype. We stellen vast dat gezinnen met heel jonge kinderen en alleenwonenden en gezinnen zonder kinderen waarvan het gezinshoofd minstens 65 jaar is, traditioneel in een grotere mate opteren voor de Kust. Opnieuw ongeveer een vijfde van de vakanties in deze segmenten ging in 2006 richting Kust.

Het aandeel van de Kust is gering bij de alleenwonenden en gezinnen zonder kinderen waarvan het gezinshoofd minder dan 65 jaar en vooral minder dan 45 jaar oud is, en bij gezinnen waar het jongste kind minstens 13 jaar is. In al deze gevallen werd hoogstens 10% van de vakanties in 2006 aan de Kust doorgebracht (zie figuur 4).

De Kust verliest vooral marktaandeel bij de gezinnen met kinderen van 18 jaar en ouder en bij alleenwonenden en gezinnen zonder kinderen waarvan het gezinshoofd tussen 45 en 64 jaar oud is. In de andere gezinstypes blijft het aandeel relatief stabiel.

Kust populair voor korte vakanties

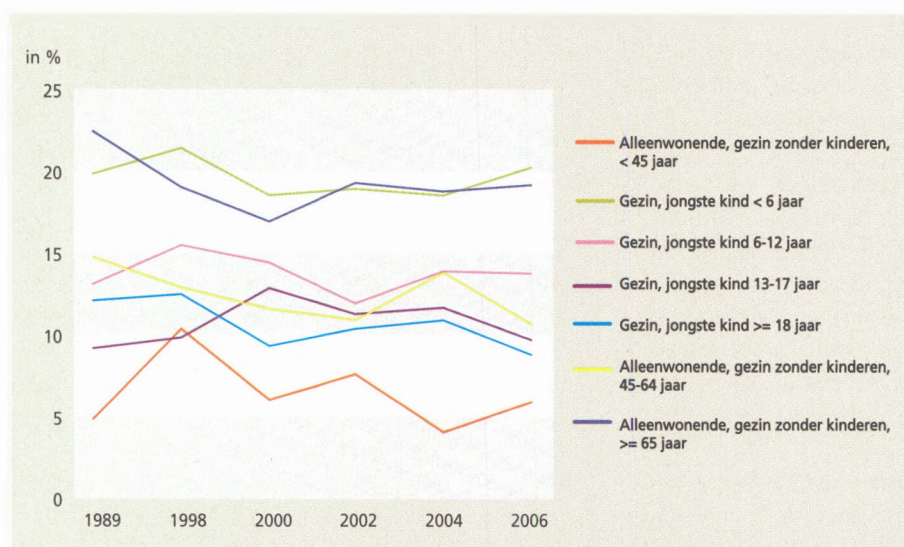
De positie van de Kust varieert in functie van de duur van het verblijf. Hoe korter de vakantie, hoe groter het aandeel is van de Kust. Met andere woorden, de concurrentiekracht van de Kust is groter bij kortere verblijven dan bij langere verblijven.

Ongeveer 20% van de vakanties die niet langer dan 5 nachten duurt, werd in 2006 aan de Kust doorgebracht. Het aandeel van de Kust daalt dan bij langere verblijven om een minimum te bereiken bij de verblijven van 8 tot 11 nachten en van 16 tot 19 nachten. In het geval dat de Belg voor deze vakantie duurt kiest, is de Kust in slechts 6% à 7% van de gevallen de gekozen bestemming. We kunnen vaststellen dat het aandeel van de Kust zich herstelt bij de voor de Kust nog altijd klassieke vakantie duurt van twee weken en één maand (zie figuur 5).

Men kan ook vaststellen dat het aandeel van de Kust vrij constant blijft en de Kust dus relatief goed standhoudt bij een vakantie duurt van 4 tot 7 nachten.

Figuur 4

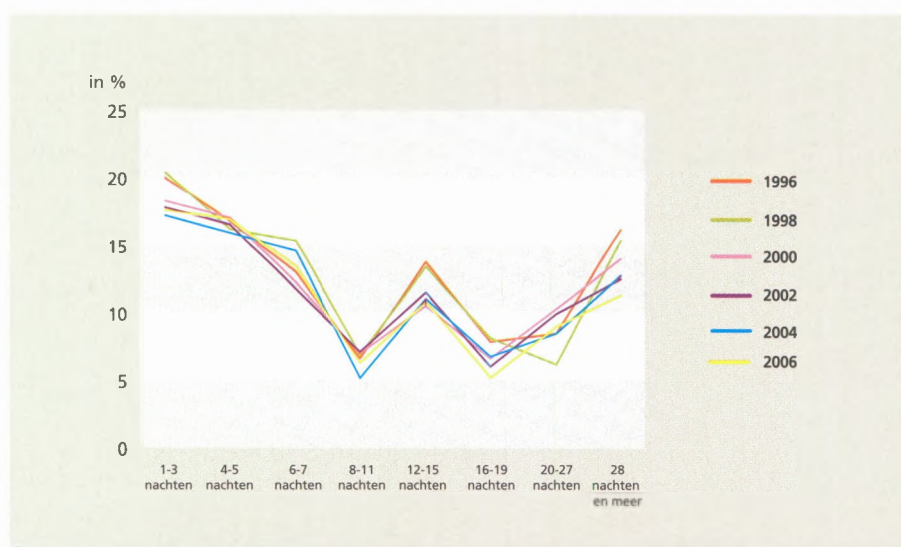
Evolutie van de positie van de Vlaamse Kust op de totale Belgische vakantiemarkt, naar gezinstype



Bron: WES-onderzoek naar het reisgedrag van de Belgen

Figuur 5

Evolutie van de positie van de Vlaamse Kust op de totale Belgische vakantiemarkt, naar duur



Bron: WES-onderzoek naar het reisgedrag van de Belgen



Foto: Lieselot Dehorme

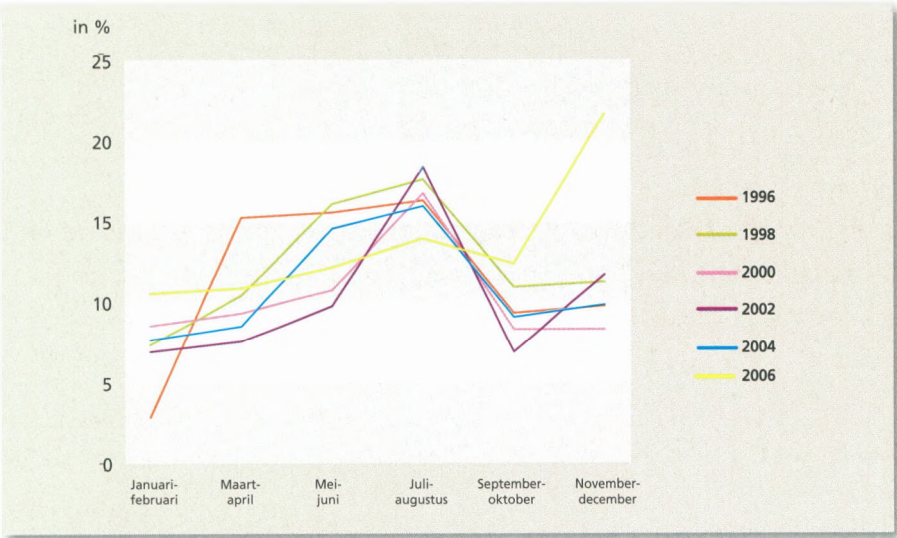
In **figuur 6** wordt de positie van de Kust gerelateerd aan de periode van het jaar. Het marktaandeel van de Kust bereikt een piek in de hoogzomermaanden juli en augustus. Opvallend is dat naarmate de jaren verstrijken, de curve voor de Kust veel vlakker wordt. Dit betekent dat het aandeel van de Kust gelijkmatiger wordt ge-

durende het jaar en dat de spreiding van de vakantieactiviteit over het jaar beter wordt. In 2006 was er een uitzonderlijk hoog cijfer voor de maanden november en december.

Tot in 2002 was de maand augustus de sterkste individuele maand voor de Kust.

In dat jaar haalde de Kust een aandeel van 23% van alle vakanties van Belgen die in augustus plaatsvonden. In vier jaar tijd is dit aandeel echter gezakt naar 14%. ■

Figuur 6
Evolutie van de positie van de Vlaamse Kust op de totale Belgische vakantiemarkt, naar periode



Bron: WES-onderzoek naar het reisgedrag van de Belgen

¹ Een vakantie is een verblijf buiten de eigen woning van minstens vier opeenvolgende nachten (of vijf dagen en meer) om andere redenen dan beroepsdoeleinden, verblijf in een hospitaal of internaat. We weerhouden enkel verblijven met recreatieve doeleinden. Verblijven in een eigen tweede woning of in de (tweede) woning van vrienden, familie of kennissen die aan de gestelde voorwaarden voldoen, worden eveneens als vakanties beschouwd.

² Een korte vakantie is een verblijf buiten de eigen woning van minstens één tot hoogstens drie opeenvolgende nachten (of twee tot vier dagen) om andere redenen dan beroepsdoeleinden, verblijf in een hospitaal of internaat. Het betreft dus korte verblijven met een recreatief doel. We weerhouden alleen commerciële korte vakanties waarbij wordt betaald voor het logies. Korte vakanties in een eigen tweede woning of in de (tweede) woning van vrienden, familie of kennissen zijn dus uitgesloten.



De dagtoerist aan de Vlaamse Kust in 2007

Lien Vanden Broucke • toerisme, WES

Naast het commerciële verblijftoerisme en het tweedeverblijftoerisme, vormt het dagtoerisme een derde belangrijke pijler van toeristische activiteit aan de Kust. Wie de typische dagtoerist is, en naar welke kustgemeente hij vooral trekt, lees je in dit artikel.

In een inleidend gedeelte overlopen we de gebruikte begrippen en methodologie. De tweede paragraaf handelt over de daguitstappenparticipatie naar de Vlaamse Kust en het profiel van de daguitstappenparticipatant. Ten slotte bespreken we de verdeling van het aantal daguitstappen over de verschillende kustgemeenten. We maken telkens een onderscheid tussen de zomer- en de winterperiode.

Begrippen en methodologie

Gebruikte begrippen

We omschrijven daguitstappen als uitstappen van maximum één dag, zonder dat hiermee een overnachting gepaard gaat. Uitstappen waarbij men uitsluitend vrienden, familie of kennissen bezoekt, evenals uitstappen met een routinematig karakter (zoals regelmatige actieve sportbeoefening, dagelijkse shopping en woon-werkverkeer) worden buiten beschouwing gelaten. Zo weerhouden we enkel de toeristische daguitstappen. Er wordt geen minimale afstand of minimale tijdsduur opgelegd. Dit artikel onderzoekt enkel de daguitstappen van de volwassen Belgische bevolking. Kinderen en jongeren tot 17 jaar werden niet opgenomen in dit onderzoek. Daguitstappen van buitenlanders naar de Vlaamse Kust zijn eveneens belangrijk, voornamelijk voor de aan het buitenland grenzende kustgemeenten, maar worden hier niet in beschouwing genomen.

We maken een onderscheid tussen de zomer- en winterperiode. De zomer loopt van april tot en met september, de winter van oktober tot en met maart. Als we spreken over het jaar 2007, dan bedoelen we impliciet de periode van 1 april 2007 tot en met half maart 2008¹.

Het aandeel van de bevolking dat in de betreffende periode minstens eenmaal een daguitstap heeft gemaakt, noemen we de nettodaguitstappenparticipatie. Een daguitstappenparticipatant of excursionist is een volwassen Belg die gedurende de analyseperiode minstens één keer een daguitstap heeft ondernomen.

Gebruikte methodologie

De resultaten zijn gebaseerd op de WES-reisomnibussenquête 2007. Hierbij werd zowel in september 2007 als in maart 2008 een telefonische bevraging uitgevoerd bij een representatieve steekproef van 1.500 mensen uit de populatie van volwassen Belgen. Deze respondenten werden in het najaar van 2007 ondervraagd over hun daguitstappen tijdens de zomer en in het voorjaar van 2008 over hun daguitstappen tijdens de winterperiode².

Vooraleer we de markt van de daguitstappen naar de Kust bespreken, willen we wijzen op de beperkingen van de gevolgde onderzoeksmethode. Op het ogenblik van de enquêtering werd aan de enquêtepersonen gevraagd om alle daguitstappen in

de voorbije zes maanden op te noemen. Aangezien we weten dat de spontane herinnering van de daguitstappen relatief snel vervaagt, mag worden verwacht dat de enquêteresultaten slechts een benaderend beeld van de werkelijkheid opleveren.

Zomer aantrekkelijker dan winter

In de zomer van 2007 ondernam 23,2% van de volwassen Belgen minstens één daguitstap naar de Vlaamse Kust. In de winter van 2007-08 lag dit percentage iets lager, namelijk op 16% (zie figuur 1).

Tussen april 2006 en september 2006 werden er procentueel meer daguitstappen ondernomen naar de Vlaamse Kust dan in de zomerperiode 2007. Voor de winterperiode kennen we in vergelijking met het voorgaande jaar een status-quo.

Wie zijn de dagtoeristen?

Eerst zullen we de resultaten voor de zomer behandelen, daarna komt de winter aan de beurt, waarbij eventuele verschillen zullen aangehaald worden.

Zomer 2007

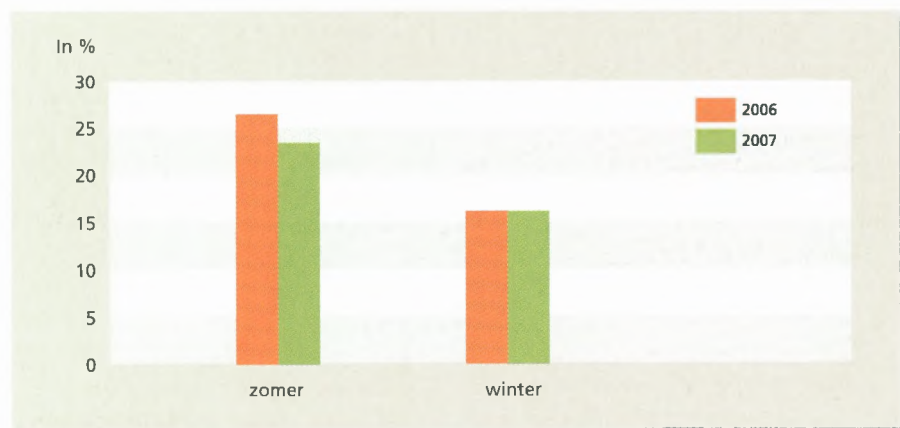
Bijna één op drie Vlamingen ging in de zomer van 2007 minstens één keer op daguitstap naar de Vlaamse Kust. Hun participatie ligt hiermee veel hoger dan dat van de Walen (15,9%) en de Brusselaars (10,5%).

De hoogst scorende provincie is Vlaams-Brabant, waar 36,2% van de inwoners minstens één daguitstap maakte naar de Kust in de zomer van 2007. Antwerpen (31,5%) neemt een tweede plaats in, vlak vóór Oost-Vlaanderen (30,3%). Daarna volgen Limburg (23,6%), Waals-Brabant (22,6%), Luik (22,5%), West-Vlaanderen (22,4%), Henegouwen (11,5%), Luxemburg en Namen (10,6%) en Brussel (10,5%).

Ongeveer een kwart van de volwassen Belgen, jonger dan 35 jaar, maakte in de zomer van 2007 minstens één daguitstap naar de Vlaamse Kust. Voor Belgen uit de leeftijdscategorie 35-64 jaar bedroeg dit percentage net geen 25%, voor wie minstens 65 jaar is bijna 20%.

Figuur 1

Daguitstappenparticipatie¹ van de volwassen Belgische bevolking naar de Vlaamse Kust, in 2006 en 2007, per periode, in %



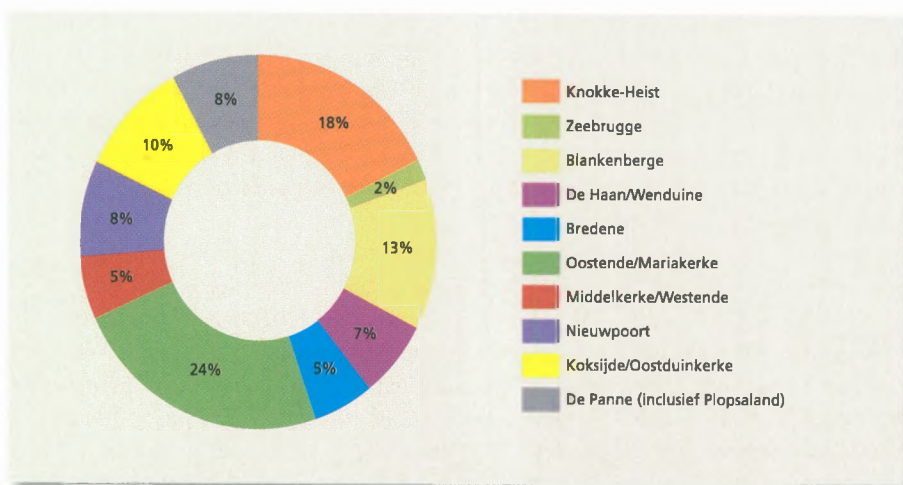
Bron: WES-reisomnibussenquête najaar 2007

¹ Met daguitstappenparticipatie bedoelen we altijd de nettodaguitstappenparticipatie



Figuur 2

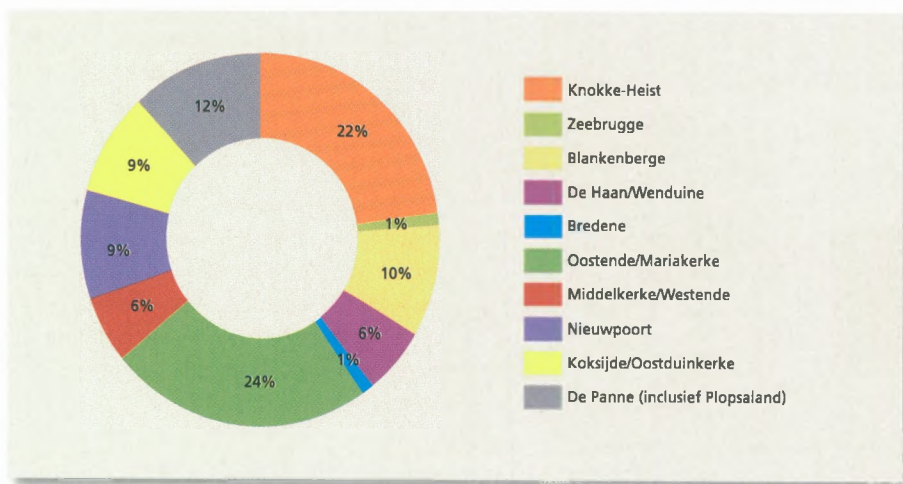
Het marktaandeel per kustgemeente van de daguitstappen van de volwassen Belgische bevolking naar de Vlaamse Kust in de zomerperiode 2007 (in%).



Bron: WES-reisomnibussenquête najaar 2007

Figuur 3

Het marktaandeel per kustgemeente van de daguitstappen van de volwassen Belgische bevolking naar de Vlaamse Kust in de winterperiode 2007-08 (in%).



Bron: WES-reisomnibussenquête najaar 2007

Het gezinstype met het hoogste daguitstappenparticipatiepercentage is dat van alleenwonenden of gezinnen zonder kinderen, jonger dan 45 jaar. 26,9% van hen maakte minstens één daguitstap. Dit percentage ligt een stuk hoger dan bij gezinnen zonder (thuiswonende) kinderen of alleenwonenden ouder dan 65 jaar, waar slechts 20,1% van de respondenten een dergelijke daguitstap maakte.

Over het algemeen geldt dat hoe hoger het diploma, hoe hoger de daguitstappenparticipatie. Een uitzondering vormt de categorie respondenten met een hoger niet-universitair diploma, dat een relatief laag percentage respondenten bevat die minstens één daguitstap naar de Kust maakten in de zomer van 2007. Het percentage ligt het hoogst bij de hoge sociale klassen, namelijk 28,8% ten opzichte van 17,3% voor de lage sociale klassen.

Winter 2007-08

Het profiel van de Belgische volwassen bevolking die in de winter van 2007-08 minstens één daguitstap naar de Vlaamse Kust maakte, ziet er op sommige vlakken iets anders uit. Over het algemeen liggen de percentages lager dan in de zomerperiode.

Eén op vijf Vlamingen gaat in de winter minstens één keer op daguitstap naar de Kust. In Wallonië is dit slechts 8,9%, in Brussel 7,2%.

De rangschikking van de provincies ziet er ietwat anders uit dan in de zomerperiode. Dagtoeristen komen nu vooral uit Oost-Vlaanderen. Bijna één op drie Oost-Vlamingen maakte in de winter van 2007-08 minstens één daguitstap naar de Kust. In West-Vlaanderen was dit bijna een kwart, in Antwerpen iets meer dan een vijfde. Daarna volgen Vlaams-Brabant (14,0%), Limburg (13,6%), Luxemburg en Namen (13,3%), Waals-Brabant (11,5%), Henegouwen (7,2%), Brussel (6,9%) en Luik (6,8%).

In de winterperiode zijn het vooral de 45-tot 54-jarigen die minstens één daguitstap ondernemen naar de Kust (19,4%). De 18-

tot 24-jarigen laten de Vlaamse Kust dan een beetje links liggen. Slechts ongeveer één op tien maakt minstens één daguitstap naar de Kust, waardoor dit de laagst scorende leeftijdscategorie is. In de zomer zijn zij de hoogst scorende leeftijdscategorie.

Ook op het vlak van gezinstype zien we enigszins een ander beeld. In de winterperiode zijn het vooral de gezinnen met thuiswonende kinderen die op daguitstap richting Kust trekken. Eén op vijf gezinnen met thuiswonende kinderen waarvan het jongste tussen de 6 en 12 jaar is, maakte afgelopen winter minstens één daguitstap naar de Kust.

Als we het onderwijsniveau van naderbij bekijken, valt op dat iets meer dan één op vijf van de respondenten met een hoger, niet-universitair diploma minstens één daguitstap maakte naar de Vlaamse Kust. Dat is de hoogst scorende categorie. Als we het huidige beroep bekijken, zien we dat het daguitstappenparticipatiepercentage het hoogst is bij de zelfstandige handelaars en ambachtsslui en land- en tuinbouwers, namelijk 25,9%. De hoogst scorende sociale klasse is dit maal de hogere middenklasse (19,4%).

We kunnen besluiten dat er grote verschillen bestaan tussen het zomer- en winterprofiel van de excursionist.

Knokke-Heist of toch maar De Panne?

In de zomer van 2007 had 32,7% van alle daguitstappen van de volwassen Belgische bevolking de Vlaamse Kust als bestemming. In de winter ligt het marktaandeel van de Kust wat lager, namelijk op 27,7%.

Maar waar trekken al die dagjestoeristen naartoe? In wat volgt zullen we de marktaandelen van de verschillende kustgemeenten (ten opzichte van het totaal voor de Kust) van nabij bekijken voor zowel de zomerperiode (figuur 2) als de winterperiode (figuur 3).

De drie grootste trekpleisters voor dagjestoerismen aan onze Kust zijn in de zomerperiode Oostende (23,5%), Knokke-Heist (17,7%) en Blankenberge (13,1%). In de

winterperiode neemt De Panne (inclusief Plopsaland) de derde plaats over van Blankenberge. Knokke-Heist, Nieuwpoort, De Panne en Middelkerke/Westende hebben in de winter een groter marktaandeel in het aantal daguitstappen naar de Vlaamse Kust dan in de zomer. De overige kustgemeenten kennen een groter marktaandeel in de zomerperiode. ■

¹ De tweede bevraging vond plaats in maart 2008, waardoor maart niet volledig opgenomen kan worden in de onderzochte periode.

² We bedanken Toerisme Vlaanderen voor de toestemming om de gegevens rond de daguitstappen naar de Kust te kunnen gebruiken voor dit artikel.

Samenvatting

Bijna een kwart van de Belgische volwassen bevolking ondernam in de zomer van 2007 minstens één daguitstap naar de Vlaamse Kust. In de afgelopen winter was dit 16%.

De 'typische' dagjestoerist in de zomer is een Vlaams-Brabantse jongvolwassene uit de hoge sociale klasse, zonder kinderen en met een universitair diploma. In de winter gaat het eerder om een persoon van middelbare leeftijd uit Oost-Vlaanderen, uit de hoge sociale middenklasse, met kinderen en met een hoger niet-universitair diploma.

In de zomer gaan de daguitstappen meestal richting Oostende, Knokke-Heist en Blankenberge. In de winter neemt De Panne (inclusief Plopsaland) de derde plaats over van Blankenberge.



Foto: Luc Vanden Broucke



Tweede verblijven in breedbeeld

Christiane Gunst, Lien Vanden Broucke & Anne Verhaeghe • toerisme, WES



27 miljoen. Dat was in 2007 het aantal overnachtingen in de 82.700 tweede verblijven aan de Vlaamse Kust. Deze tweede verblijven vertegenwoordigen drie kwart van zowel de logiescapaciteit als van het totale aantal overnachtingen aan de Vlaamse Kust. De betekenis van de Vlaamse Kust als toeristische bestemming is daarmee véél groter dan uit de officiële statistieken blijkt. Dit zijn alvast de eerste, weliswaar voorlopige conclusies uit de studie met betrekking tot de tweede verblijven aan de Vlaamse Kust, die werd uitgevoerd in het kader van het derde Kustactieplan van de minister voor toerisme Geert Bourgeois.

Het aantal tweede verblijven in de kustgemeenten neemt een hoge vlucht. Veel kustgemeenten zitten echter met vragen rond de effecten van deze evolutie en of en hoe men hierop kan inspelen en reageren. Met effecten bedoelen we de impact op de ruimte, tewerkstelling, mobiliteit, bestedingen, overnachtingen, retail en horeca, andere voorzieningen en de lokale bevolking.

In het kader van het Kustactieplan 2005-2009 is, met de steun van de Vlaamse regering, onderzoek verricht naar de tweede verblijven aan de Vlaamse Kust. Het uiteindelijke doel is het profiel en de effecten in kaart te brengen en een toolkit voor beleid te ontwikkelen¹. WES en Idea Consult werken vanuit verschillende disciplines samen aan dit project.

Wat bedoelen we met 'tweede verblijven'?

Tweede verblijven zijn private woningen:

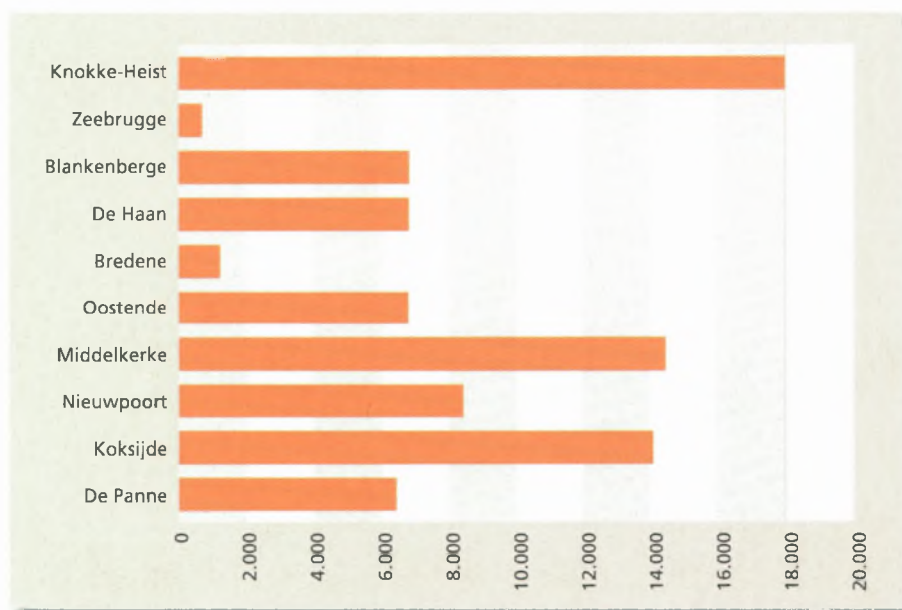
- die opgenomen zijn in het belastingkohier op tweede verblijven van de kustgemeenten en waar geen domicilie gevestigd is op dit adres;
- waarvan het gebruik bedoeld is voor recreatieve doeleinden;
- die niet vallen onder de vergunning van openluchtcreatief verblijf².

Het gaat dus om onroerende goederen zoals appartementen, villa's, bungalows, woonhuizen en studio's die niet gebruikt worden voor beroepsdoeleinden en waar de eigenaars niet ingeschreven zijn in het bevolkingsregister van de gemeente. De eigenaars betalen geen aanvullende belasting op de personenbelasting, maar wel een tweedeverblijfbelasting op het betrokken goed. Om dubbeltellingen te vermijden, halen we de openluchtcreatieve verblijven die vergund zijn door Toerisme Vlaanderen en mogelijks in de belastingkohieren opgenomen zijn uit de betreffende bestanden.

Het aanbod

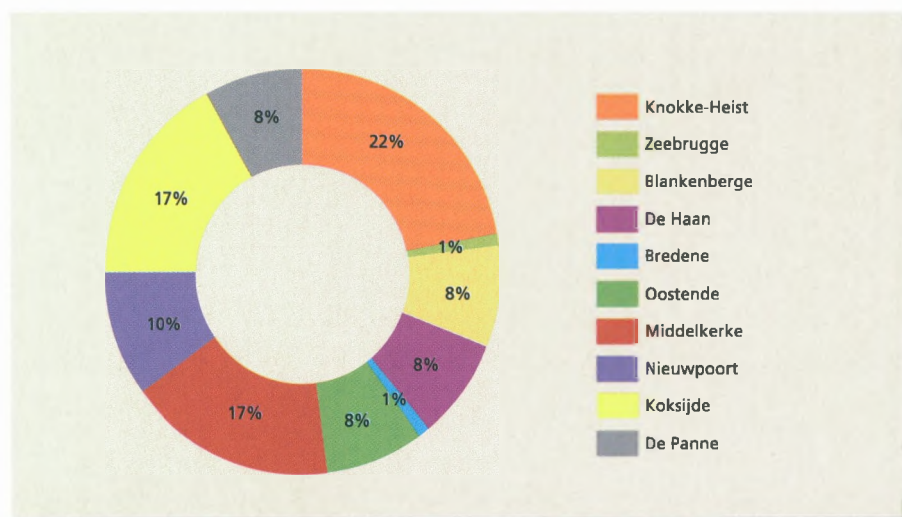
Om de 82.700 tweede verblijven in beeld te brengen, doen we een beroep op de belastingkohieren van de betrokken gemeenten voor het jaar 2007. Alles bij elkaar geteld geeft dit het resultaat zoals voorgesteld in figuren 1 en 2.

Figuur 1
Het aantal tweede verblijven per kustgemeente, 2007, in aantal



Bron: Belastingkohieren 2007, verwerking WES

Figuur 2
De verdeling van het aantal tweede verblijven per kustgemeente, 2007, in %



Bron: Belastingkohieren 2007, verwerking WES

Knokke-Heist, Middelkerke en Koksijde hebben het grootste aantal tweede verblijven, variërend tussen 14.000 en 18.000. Op de vierde plaats komt Nieuwpoort, met ongeveer 8.000 tweede verblijven. Blankenberge, De Haan, Oostende en De Panne hebben een bestand van 6.300 tot 6.700 eenheden. Bredene en Zeebrugge zijn op dit vlak de kleinste gemeenten, met respectievelijk iets meer en iets minder dan een 1.000-tal tweede verblijven.

Vermits we over gedetailleerde informatie over de ligging van de tweede verblijven beschikken, hebben we dit benut om de gegevens ook cartografisch te verwerken. Voor elke gemeente worden drie kaarten gemaakt. Op eerste kaart wordt de ligging van de tweede verblijven weergegeven onder de vorm van puntlocaties. Een tweede

kaart geeft het totale aantal tweede verblijven per statistische sector. Een derde kaart, ten slotte, illustreert de verhouding tussen het aantal tweede verblijven en de wooneenheden voor de lokale bevolking.

Ter illustratie vindt u hieronder een voorbeeld van de drie kaarten voor Knokke-Heist, Koksijde en Middelkerke (kaarten a, b en c).

Dit kaartmateriaal heeft als voordeel dat cijfers en tabellen op een meer visuele manier voorgesteld worden. Het laat ook toe om recreatieve draagkracht en duurzaamheid onder de

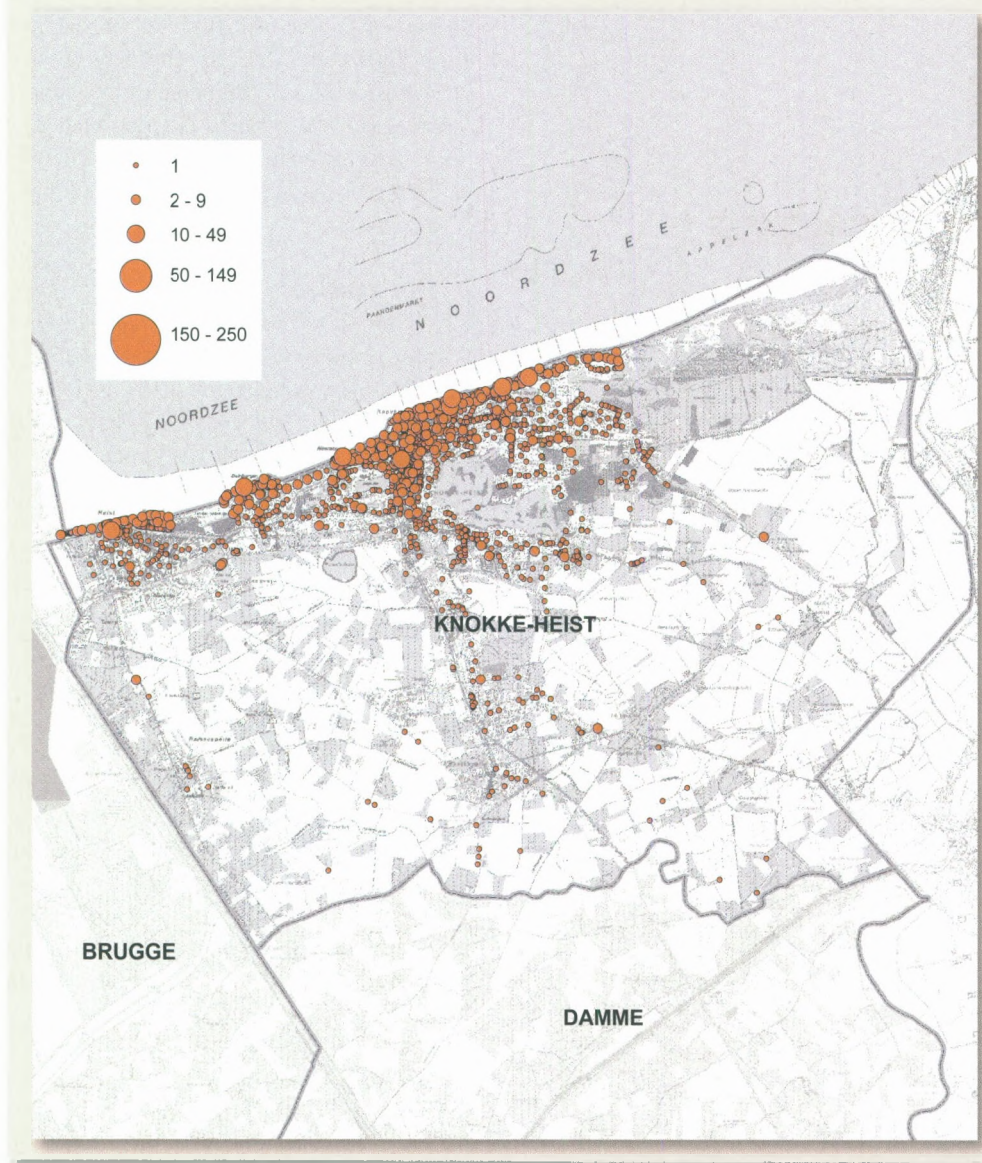
loep te nemen. Tussen 1989 en 2007 is het aantal tweede verblijven toegenomen met ongeveer 25.000 eenheden of met 43%. Dit is een stijging met 2% per jaar (zie figuur 3).

Tussen 1989 en 1997 bedroeg de toename 23%. De laatste tien jaar is de groei lichtjes afgezwakt, maar ze bedraagt toch nog 16%. De tendensen zijn enigszins verschillend per kustgemeente, met soms een groei boven het gemiddelde en soms een stabilisatie in de laatste 10 jaar. Niettemin is de groei in alle gemeenten onmiskenbaar (zie figuur 4).



Kaart a
Ligging en aantal tweede verblijven in Knokke-Heist

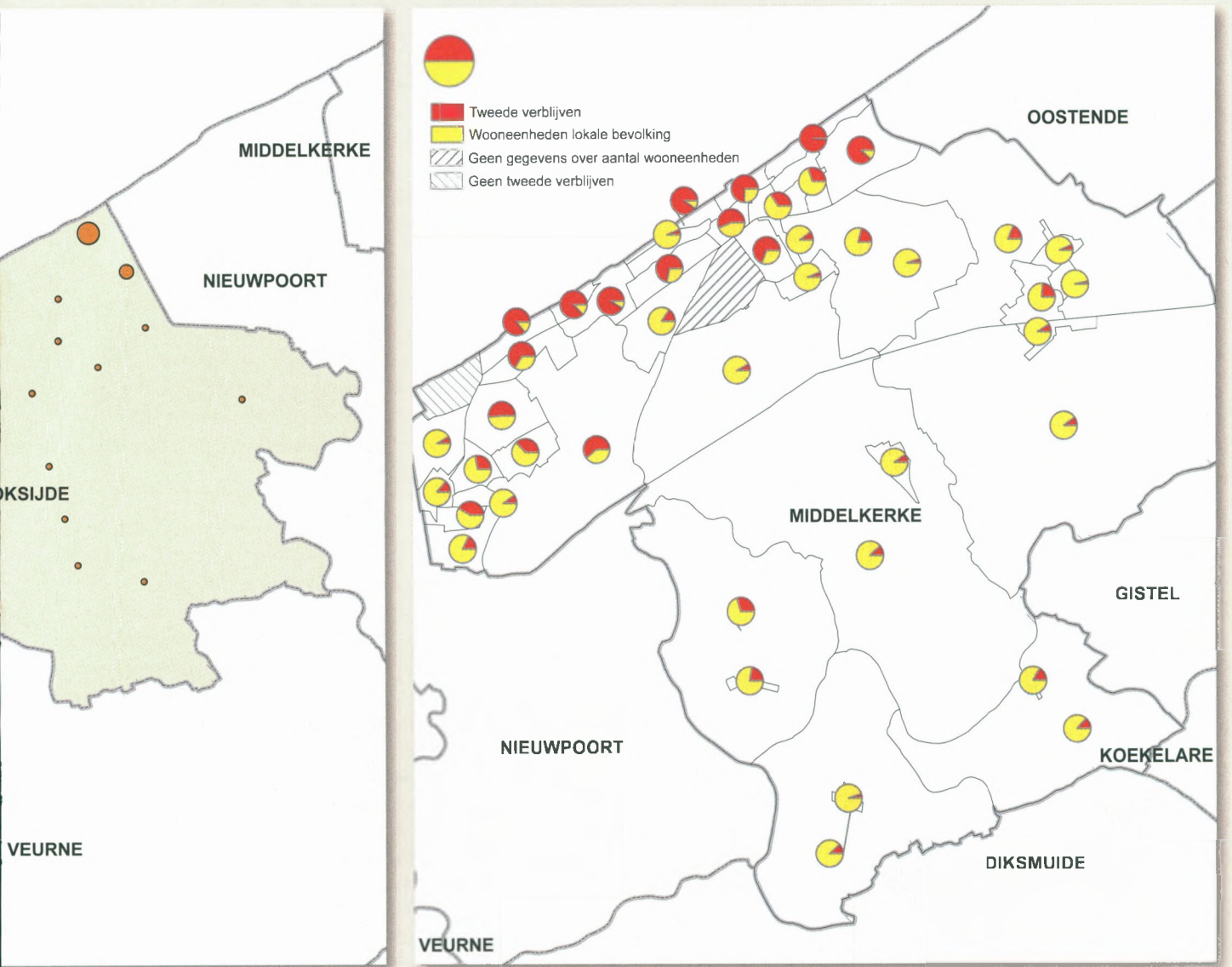
Kaart b
Totaal aantal tweede verblijven per statistische sector in Koksijde



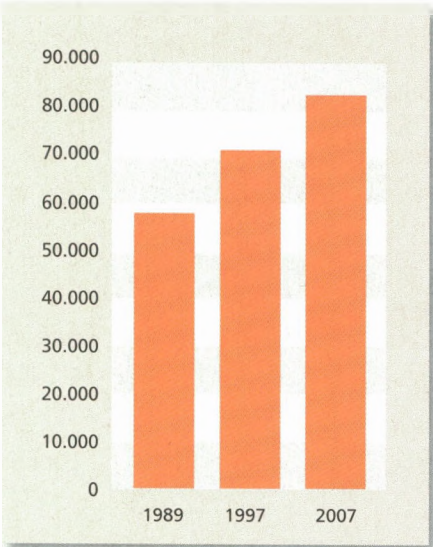
Bron: Tweede verblijven (gemeentelijke administraties & FOD Economie), basiskaart NGI en Teleatlas, verwerking WES



Kaart c
Verhouding tweede verblijven - wooneenheden lokale bevolking per statistische sector in Middelkerke

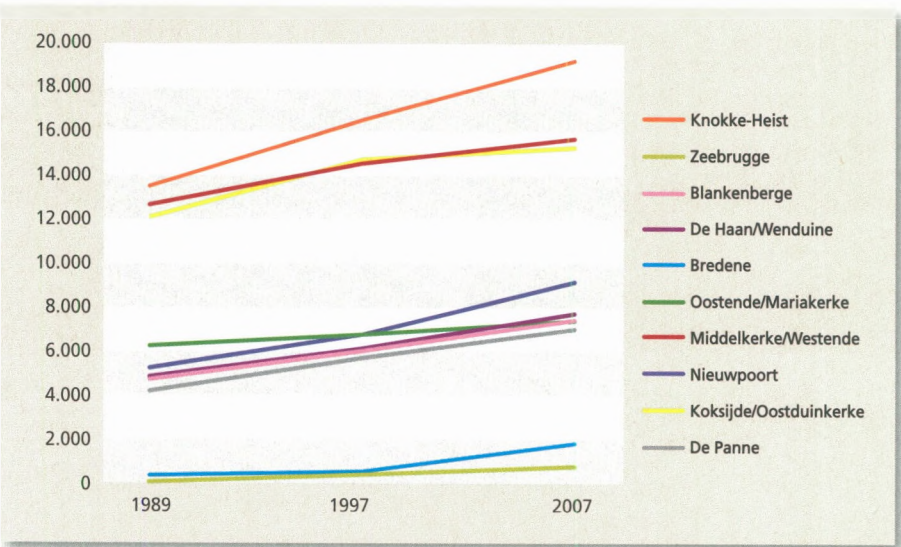


Figuur 3
Evolutie van het totaal aantal tweede verblijven aan de kust, in aantal



Bron: Belastingkohieren 2007, verwerking WES

Figuur 4
De evolutie van het aantal tweede verblijven per kustgemeente tussen 1989 en 2007, in aantal



Bron: Belastingkohieren 2007, verwerking WES

Tabel 1
Logiescapaciteit per type logiesvorm aan de Kust, 2007

	Aantal bedden	in %
Hotels	15.844	2,9
Kampeerterreinen en kampeerverblijfparken, op trekkersstandplaatsen	13.450	2,5
Kampeerterreinen en kampeerverblijfparken, in stacaravans en chalets	82.481	15,3
Vakantieparken, toeristische capaciteit	4.165	0,8
Vakantieparken, residentiële capaciteit	6.495	1,2
Logies voor doelgroepen	12.033	2,2
Kamers bij particulieren	545	0,1
Tweede verblijven	405.230	75,0
Totaal	540.243	100,0

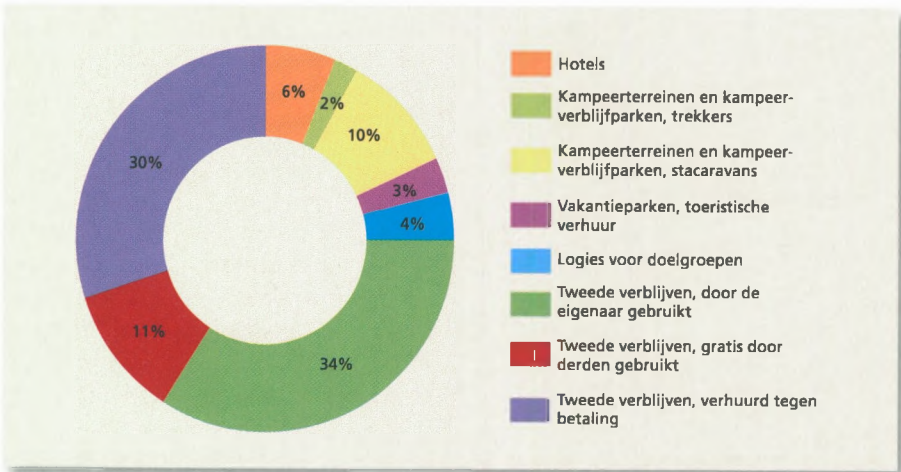
Bron: Steunpunt buitenlands beleid, toerisme en recreatie (inventarisatie 2007) WES (inventarisatie 2007-'08)

Situering binnen het kusttoerisme

Uitspraken doen over het aantal tweede verblijven is één ding. Het is echter nog belangrijker om de tweede verblijven te kaderen binnen het kusttoerisme in zijn geheel.

Zoals uit tabel 1 en figuur 5 blijkt, vertegenwoordigen de tweede verblijven met 405.000 bedden 75% van de totale logiescapaciteit aan de Vlaamse Kust. Opgemerkt moet worden dat een deel van deze capaciteit in het commerciële circuit terechtkomt via verhuring als vakantiewoning.

Figuur 5
De logiescapaciteit per type logiesvorm aan de Kust, 2007, in %



Bron: Steunpunt buitenlands beleid, toerisme en recreatie (inventarisatie 2007)

Om de tweede verblijven te situeren binnen de overnachtingen aan de Vlaamse Kust, brengen we verschillende bronnen samen: de overnachtingsstatistieken van het FOD Economie, KMO, Middenstand en Energie, eigen bronnen en een zeer grootschalige enquête bij de eigenaars van tweede verblijven. Ongeveer 17.000 binnen- en buitenlandse eigenaars werden hiervoor schriftelijk ondervraagd, representatief verdeeld naar kustgemeente, land en regio van herkomst en periode van het jaar. Van de 17.000 uitgestuurde enquêtes ontvingen we 5.100 enquêtes terug, wat een responsrate betekent van 30%.



Foto: Lieselot Denorme

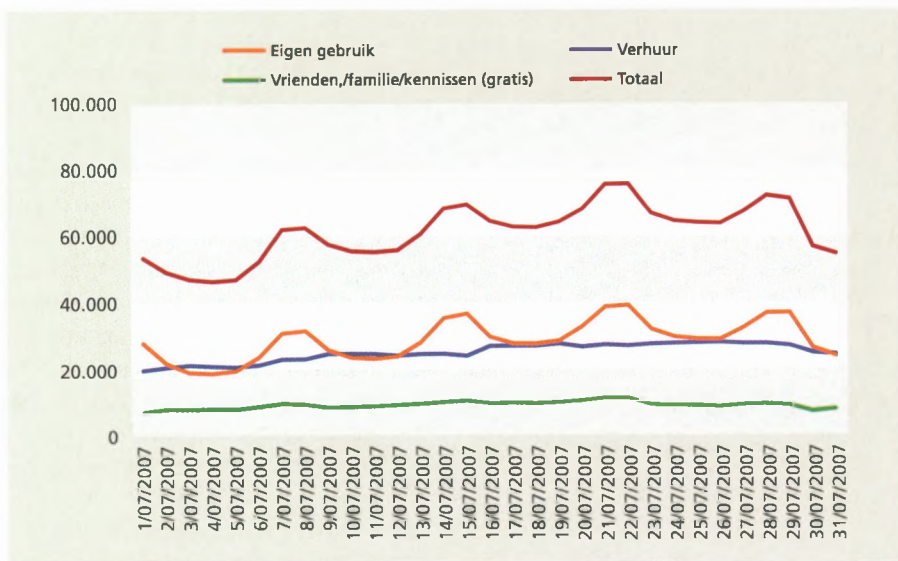
De Vlaamse Kust registreerde in 2007 naar schatting 36 miljoen overnachtingen. 75% daarvan of 27 miljoen overnachtingen werden gegenereerd door de 82.700 tweede verblijven. De overige 25% of 9 miljoen nachten zijn afkomstig van hotels, de openluchtrecreatieve verblijven (ook deels gebruikt als tweede verblijf) en logies voor doelgroepen.

Wanneer we de 27 miljoen overnachtingen in tweede verblijven verdelen in functie van het gebruik van de woning, dan zien we dat 12,3 miljoen nachten (46%) op rekening komen van de eigenaar zelf. Vrienden en familie van de eigenaar die gratis in het tweede verblijf logeren, zorgen voor 3,9 miljoen overnachtingen (14%). Nog eens 10,9 miljoen overnachtingen (40%) zijn afkomstig van de verhuur van de woning tegen betaling.

Belangrijk om te onthouden is dat ongeveer 70% van de overnachtingen aan de Vlaamse Kust niet officieel geregistreerd wordt. Het betreft vooral overnachtingen door de eigenaars van tweede verblijven zelf en het gebruik door derden dat hetzij gratis aangeboden wordt door de eigenaar hetzij tegen betaling. Ook de overnachtingen op de residentiële plaatsen van de openluchtrecreatieve verblijven worden niet geregistreerd. Enkel een beroep doen op de officiële bronnen houdt dus in dat het toeristisch belang van de kustgemeenten en van de Vlaamse Kust in zijn totaliteit zwaar onderschat wordt.

Figuur 6

De bezetting van de tweede verblijven aan de Kust, per dag in juli 2007 en per type gebruik, in aantal



Gebruik van de tweede verblijven doorheen het jaar

Uit de enquêteresultaten kunnen we voor elke dag van het jaar berekenen of de woning bezet is of niet. Dit leidt tot een curve met pieken en dalen gedurende weekends en weekdays, zomer en winter, vakantieperiodes, feestdagen en gewone dagen. **Figuur 6** geeft een voorbeeld voor de zomermaand juli 2007. We kunnen vaststellen dat meer dan de helft van de tweede verblijven elke dag bezet is. Rond 21 juli is minstens 90% van de tweede verblijven in gebruik. Het is vooral de variatie in het gebruik door de eigenaars zelf die de schommelingen in de bezetting veroorzaakt.

Bron: Steunpunt buitenlands beleid, toerisme en recreatie (inventarisatie 2007)

Beleidsmatig is dit bijzonder waardevol. Gemeenten kunnen hun voorzieningen en dienstverlening hier desgewenst op afstemmen.

Herkomst van de eigenaars

Ongeveer 90% van de eigenaars woont in België. Slechts 10% is van buitenlandse origine, waarvan de overgrote meerderheid uit de buurlanden komt.

Men kan zich de vraag stellen of dit nuttige informatie is? Zijn dit cijfers omwille van de cijfers? Neen, duidelijk niet. Indien we vergelijken met wat er gebeurt in een internationale context zoals bijvoorbeeld in de Alpengebieden, waar een aanzienlijk deel van de tweedeverblijvers uit niet-buurlanden zoals het Verenigd Koninkrijk komt, dan zijn we bijzonder verheugd dat de eigenaars van tweede verblijven aan onze Vlaamse Kust dicht bij de bestemming wonen. Een korte afstand betekent immers dat de woningen frequenter kunnen bezocht worden.

Tabel 2

Gemiddelde uitgaven en raming van de uitgaven op jaarbasis door eigenaars van tweede verblijven aan de Kust voor grote werken, grote aankopen en onderhoud voor/van hun tweede verblijf, en het aandeel hiervan dat aan de Kust besteed werd (in euro)

Uitgaven	Gemiddelde uitgave per tweede verblijf	Raming bestedingen (in miljoen)	% van deze uitgaven besteed aan de Kust	Raming bestedingen aan de Kust (in miljoen)
Uitgaven voor grote werken	2443	202,0	80,6	162,9
Uitgaven voor grote aankopen	660	54,6	83,7	45,7
Uitgaven voor onderhoud	143	11,8	93,3	11,0
Andere uitgaven	59	4,9	95,2	4,6
Totaal	3305	273,3	82,1	224,2

Bron: WES-enquête 2007-08

Tabel 3

De gemiddelde bestedingen per man/nacht en de raming van de bestedingen door het eigen gebruik van het tweede verblijf aan de Kust (in euro)

Categorie	Gemiddelde bestedingen per persoon, per nacht	Totaal geraamde bestedingen (in miljoen)
Restaurant, terras, snacks	9,47	116,4
Shopping	12,65	155,4
Transport	1,29	15,9
Toeristische & recreatieve activiteiten	0,42	5,2
Medische kosten	0,35	4,4
Diverse	0,04	0,5
Totaal	24,23	297,6

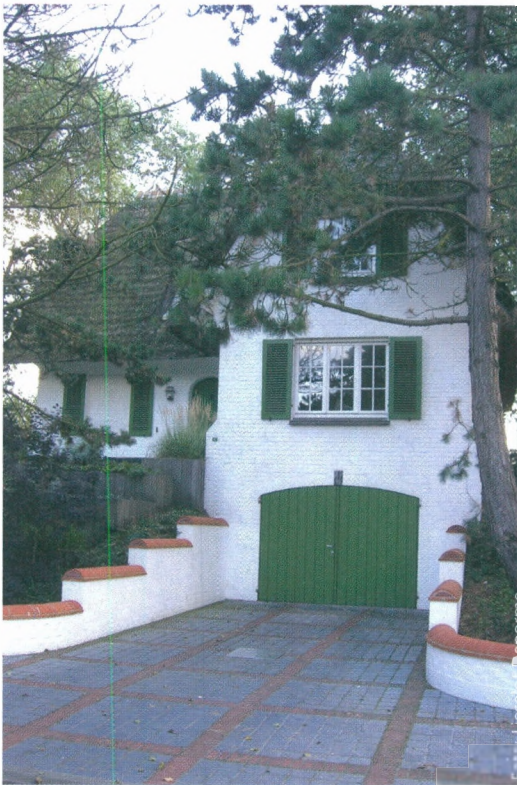
Bron: WES-enquête 2007-08

Een greep uit de overige resultaten

Bestedingen

Inzake bestedingen maken we een onderscheid tussen duurzame bestedingen zoals bijvoorbeeld renovatiekosten, grotere aankopen zoals bijvoorbeeld meubels of een televisietoestel, aankopen van diensten zoals bijvoorbeeld onderhoud van tuinen, enz. en courante dagbestedingen. Wat de duurzame bestedingen betreft, gaat de aandacht naar het aandeel dat effectief aan de Vlaamse Kust gespendeerd wordt.

De uitgave op jaarbasis voor duurzame goederen bedraagt gemiddeld 3.305 euro per tweede verblijf (zie tabel 2). Voor alle tweede verblijven samen betekent dit 273 miljoen euro, waarvan 82% effectief aan de Vlaamse Kust wordt uitgegeven. In totaal besteden de tweedeverblijvers dus 224 miljoen euro aan duurzame goederen aan de Vlaamse Kust.



Inzake courante dagbestedingen spenderen de eigenaar en zijn gezinsleden elk gemiddeld 24,23 euro per mandag (zie tabel 3). Dat betekent ongeveer 298 miljoen euro omzet voor de Vlaamse Kust in zijn totaliteit. Van deze 24,23 euro gaat 9,47 euro naar restaurantbezoek, terras en snacks. 12,65 euro gaat naar shopping, 1,29 euro gaat naar publiek transport, benzine of parkeergelden, 0,42 euro gaat naar toegangstickets of huur van toeristisch materiaal en 0,35 euro gaat naar medische kosten of kosten gemaakt in een apotheek.

Bij de bestedingen door de eigenaars moeten we nog de uitgaven voegen van personen die gratis gebruikmaken van de woning en van personen die tegen betaling de woning huren. We schatten deze uitgaven op respectievelijk ongeveer 100 en 600 miljoen euro.

Intentie tot permanent wonen

De intentie tot permanent wonen is belangrijk, omdat dit op termijn het profiel van de kustgemeente zal beïnvloeden. Bijna 18% van de eigenaars geeft te kennen



Tabel 5
Activiteiten die de eigenaars van tweede verblijven aan de Kust in de eigen kustgemeente ondernomen hebben tijdens hun laatste verblijf, naar kustgemeente, in % van het aantal respondenten die zelf gebruik gemaakt hebben van hun tweede verblijf

Activiteiten	Totaal
Strand, dijk, zee	166,7
Zonnen	38,7
Wandelen langs strand, dijk	95,1
Zwemmen	17,7
Diverse strandactiviteiten	15,2
Shopping	120,9
Recreatief shoppen	66,3
Marktbezoek	54,6
Sportief	123,3
Fietsen	55,4
Zwembadbezoek	12,1
Joggen	9,2
Watersporten (zeilen, surfen, ...)	2,9
Langere wandeltochten	35
Golf	6,4
Andere sporten	2,3
Bezoek aan	107,8
Pretpark of andere kindvriendelijke attracties	8,7
Natuurreservaat, park of bosgebied	27,9
Musea & tentoonstellingen	18,5
Concert, theater, film, ...	11,6
Folkloristische & andere evenementen zoals stoeten, volkspelen, vuurwerk, ...	39,9
Andere bezoeken	1,2
Sightseeing & genieten	242,3
Rondkuieren in de gemeente/stad	77,5
Terrasje doen	78,4
Restaurantbezoek	85,6
Andere sightseeing/genieten	0,8
Andere activiteiten	1,3
Totaal	762,2
Aantal respondenten	4113

Bron: WES-enquête 2007-08

dat ze hun tweede verblijf in de toekomst ‘zeker wel’ of ‘wellicht wel’ als permanente woonst zullen gebruiken. Deze 18% betekent dus een verwachte aanrcei van 15.000 gezinnen voor de Vlaamse Kust in zijn totaliteit. Bijna de helft hiervan (49%) voorziet dit binnen maximaal 5 jaar, 33% binnen 5 à 10 jaar. Samengevat betekent dit dat binnen 10 jaar de permanente bewoning aan de Vlaamse Kust met 12.000 gezinnen zal toegenomen zijn. Ongeveer een kwart van de eigenaars heeft nog niet beslist of ze hun tweede verblijf als permanente woonst zullen gebruiken of niet.

Activiteiten
De eigenaars genieten duidelijk van hun gemeente en van de Vlaamse Kust. Op 100 eigenaars gaan er 95 wandelen langs strand en dijk, bezoeken er 86 een restaurant, doen er 78 in eigen gemeente een terrasje, enz. Een aandachtspunt is zeker ook het gebruik van de toeristische, culturele en natuurlijke voorzieningen. Wat het aanbod aan natuur betreft, zie we dat 28

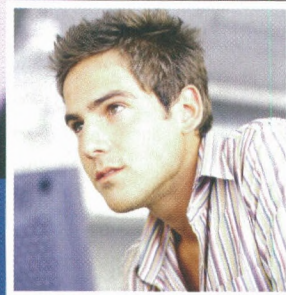
personen op 100 gebruikmaken van het natuurlijk patrimonium van de gemeente en een bezoek brengen aan bijvoorbeeld een natuurreservaat of een park- of bosgebied dat de gemeente rijk is. Quasi 40 personen op 100 participeren in folkloristische en andere activiteiten die door de gemeente worden aangeboden. Ongeveer 30 mensen op 100 maken gebruik van musea en tentoonstellingen in hun gemeente of wonen een concert, film of theatervoorstelling bij.

De enquête bevat nog meer informatie die bij het schrijven van dit artikel in hoog tempo wordt verwerkt om dan later aan de betrokken gemeenten te worden voorgelegd.■

¹ De volledige resultaten van deze studie worden begin volgend jaar bekendgemaakt en toegelicht aan de kustgemeenten.
² Openluchtrecreatieve verblijven: kampeerterreinen, kampeerverblijfplaatsen en vakantiedomeinen.



Meer en beter ondernemen



www.syntrawest.be



Ondernemen is als zeilen.

U bepaalt de juiste koers en zet alle zeilen bij om snel vooruit te gaan. U vertrouwt op navigatie-instrumenten en u rekent op de ervaring en inzet van uw hele team.

Maar het water is soms onstuimig en de wind kan draaien. En dan moet u uw beste stuurmanschap laten zien.

Uit welke hoek de wind ook komt, u staat er als ondernemer nooit alleen voor. U kunt rekenen op Syntra West als uw partner in grote uitdagingen. Ons engagement is: u, uw medewerkers en heel uw organisatie optimaal laten functioneren.

Via opleiding, opleidingsplanning, begeleiding en subsidieadvies.

Professionele oplossingen op korte termijn en een dynamische visie op de toekomst. Geef uw bedrijf de wind in de zeilen samen met Syntra West.

Meer en beter ondernemen met Syntra West:

- Opleiding
- Opleidingsplanning en competentie management
- Begeleiding
- Subsidieadvies

Voor meer inlichtingen in verband met onze dienstverlening aan bedrijven kunt u terecht op 050 70 28 07 of via e-mail: info@syntrawest.be

[hijs de zeilen]



40 jaar reisgedrag van de Belgen

Rik De Keyser • bestuurder-directeur en hoofd afdeling toerisme, WES

Trends in de maatschappij, het consumentengedrag en in de toeristische industrie zelf zorgden de laatste 40 jaar voor een enorme groei in de Belgische reismarkt. Bovendien is de manier waarop de Belg op reis gaat veel gevarieerder geworden. We kunnen spreken over een ongeziene versnippering van de Belgische reismarkt.

Foto: Chantal Bisschop



WES volgt het reisgedrag van de Belgen sinds 1967 op de voet en is daarmee de toonaangevende bron wat betreft het reisgedrag van de Belgen. Sinds dat jaar zijn 15 vakantieonderzoeken uitgevoerd, tegenwoordig met een vaste tweejaarlijkse frequentie in de pare jaren. Het naast elkaar plaatsen van al deze onderzoeken laat toe trends te onderscheiden over een periode van 40 jaar.

Het reisgedrag komt niet zomaar tot stand. Het evolueert niet geïsoleerd van de rest van de maatschappij, maar is onderhevig aan algemene trends die de maatschappij kenmerken en die zowel in de externe omgeving als in het algemene consumentengedrag te vinden zijn. Bovendien heeft de toeristische industrie zelf ook niet stilgestaan. Diverse innovaties hebben het reisgedrag mee vorm gegeven.

In het eerste deel van dit artikel schenken we aandacht aan de bepalende trends in de afgelopen decennia, waarna we de gevolgen schetsen op zowel het vlak van de

reismarkt en het marktvolume als op het vlak van enkele belangrijke kenmerken van het reisgedrag van de Belgen.

Reisgedrag is onderhevig aan globale trends

Het reisgedrag van de Belgen is de laatste decennia sterk gewijzigd onder toenevende invloed van een aantal belangrijke globale trends. Gemakshalve brengen we deze trends onder in drie categorieën: trends in de externe omgeving, trends in het consumentengedrag en trends in het functioneren van de toeristische industrie.

Trends in de externe omgeving

De belangrijkste trends in de externe omgeving zijn deze op economisch en demografisch vlak. Zo is de groei van de reismarkt onder andere mogelijk gemaakt door een forse toename van het beschikbaar inkomen van de gezinnen. De introductie van de euro schakelde dan weer de wisselkoersschommelingen voor veel Europese bestemmingen uit, wat het leven van de toerist veel gemakkelijker maakt. Op de-

mografisch vlak worden we vooral in West-Europa geconfronteerd met een steeds ouder wordende bevolking, kleinere gezinnen, meer eenoudergezinnen, enz. Dit bracht veranderende behoeften met zich mee, die tevens opportuniteiten inhielden voor de toeristische sector. Ook trends op politiek vlak zorgden voor een wijziging in het reisgedrag van de Belgen. Voorbeelden zijn de uitbreiding van de Europese Unie en de opening van Oost-Europa, waardoor de reishorizon van velen verruimde. Er zijn echter ook eerder negatieve, bedreigende factoren in de omgeving te vermelden. Denk maar aan de dreiging van het terrorisme, de stijging van de brandstofprijzen, de klimaatverandering, enz.

Trends in het consumentengedrag

Een bepalende pijler voor het reisgedrag is de hoeveelheid beschikbare vrije tijd. De sterke toename in de vrije tijd creëerde duidelijk meer ruimte voor recreatie en toerisme. Ook enkele bepalende veranderingen in de levensstijl van de Belgen geven mee vorm aan hun huidige reisgedrag.

Zo is er bijvoorbeeld meer aandacht voor gezondheid, een verruiming van het wereldbeeld, het streven naar zelfontwikkeling, naar nieuwe belevenissen, enz.

Trends binnen de toeristische industrie

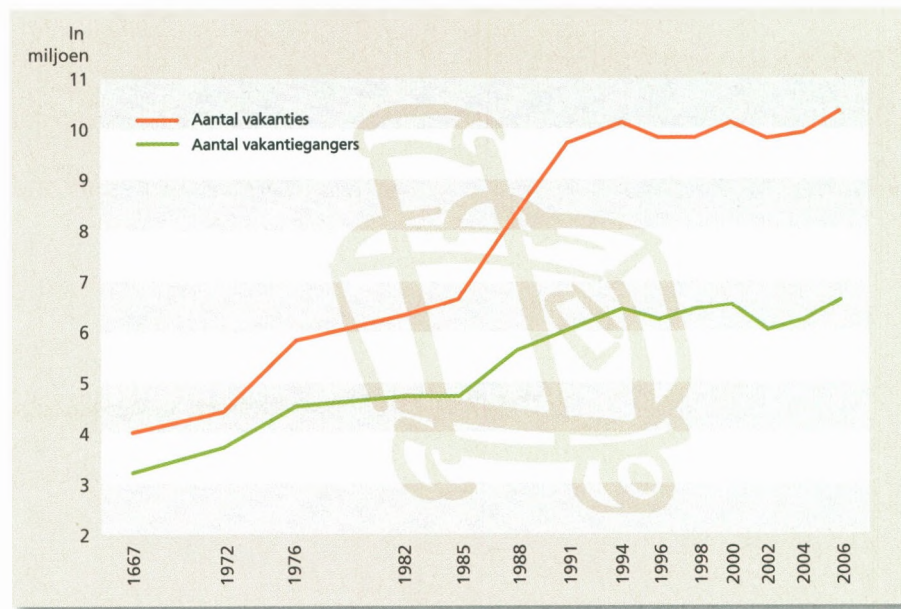
Ook de toeristische industrie zelf heeft op diverse vlakken ingespeeld op trends. Gebruikmakend van de revolutie in de informatie- en communicatietechnologie zijn nieuwe distributie- en verkoopsystemen ontstaan. We kunnen verwijzen naar het ontstaan van globale, wereldwijde distributie- en reservatiesystemen (bijvoorbeeld Galileo, Worspan, Sabre, enz.), het gebruik van het internet als informatie- en boekingskanaal, het gebruik van mobiele telefonie en gps voor commerciële en informatiedoeleinden, enz.

De deregulering van de luchtvaart heeft mee het ontstaan van de lowcostcarriers mogelijk gemaakt. Door de activiteiten van deze carriers, maar bijvoorbeeld ook door de aanleg van het hst-netwerk, zijn heel andere toeristenstromen ontstaan. Bovendien kunnen we niet voorbij aan bepaalde innovaties door de industrie zelf. Denken we maar aan de ontwikkeling van de vakantieparken type Center Parcs, de komst van Disney naar Europa met een hogere standaard in alle attractieparken tot gevolg, de introductie van de all-inclusive-formule, enz.

Al deze factoren en trends, en nog vele andere, gaven vorm aan het toeristisch consumentengedrag en aan de toeristische sector. In de volgende paragrafen bekijken we enkele gevolgen voor de Belgische markt.

Figuur 1

Evolutie van het aantal Belgische vakantiegangers en aantal vakanties van Belgen



Bron: WES-onderzoek naar het reisgedrag van de Belgen

Gevolgen voor de reismarkt

Een belangrijke parameter om de reismarkt te definiëren, is de vakantieparticipatie. Dit is het aantal Belgen dat gedurende een bepaalde periode minstens één keer op reis gaat en het aantal lange of korte vakanties dat die personen gedurende die periode nemen.

Het toenemend beschikbaar inkomen van de gezinnen leidde tot een stijgende participatie. **Figuur 1** illustreert dat in 1967 ongeveer 3,2 miljoen Belgen op vakantie (vier nachten en meer) gingen. Op vandaag bedraagt dit aantal ongeveer 6,6 miljoen, of meer dan het dubbele. Het aantal vakanties is nog sneller gestegen, van ongeveer 4 miljoen in 1967 tot 10,3 miljoen in 2006.

Vooral in de periode 1985-94 werd een merkwaardige groei gerealiseerd.

De snellere groei van het aantal vakanties dan van het aantal vakantiegangers betekent dat een vakantieganger nu gemiddeld vaker op vakantie gaat dan in 1967. In dat jaar nam 32% van alle Belgen één vakantie en 6% twee of meer vakanties. Op vandaag nemen relatief gezien niet zo veel meer Belgen één vakantie (39%), maar vooral het aandeel van Belgen met twee of meer lange vakanties per jaar steeg fors (24%).

Daarbij komt nog de spectaculaire groei van het aantal korte vakanties (tot drie nachten) sinds het begin van de jaren





tachtig (zie **figuur 2**). Hun aantal is meer dan verdrievoudigd tussen 1982 (1,5 miljoen) en 2006 (5 miljoen).

Steeds meer Belgen gaan dus frequenter op vakantie. Merkwaardig is dat een Belgische vakantieganger in reële termen, dus gecorrigeerd voor inflatie, op vandaag niet meer geld uitgeeft voor zijn lange vakantie dan op het einde van de jaren zestig. De uitgave per vakantie en per persoon ligt in heel die periode quasi stabiel op ongeveer 600 euro. Dit verrassende resultaat is enkel mogelijk omdat de Belgische vakantiegangers bespaard hebben op het aantal dagen dat zij gemiddeld op vakantie gaan. De verblijfsduur is immers gedaald van ongeveer 17 nachten in 1972 tot 11 nachten in 2006.

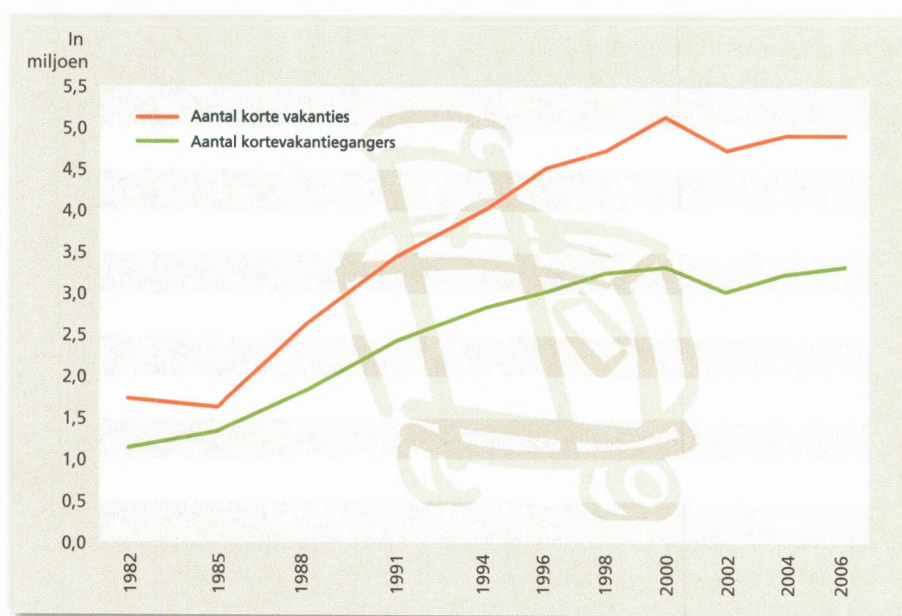
Gevolgen voor het reisgedrag

Ook de manier waarop de Belg op reis gaat, is fundamenteel veranderd. We illustreren dit voor de bestemmingskeuze en de boekingswijze.

Door de jaren heen brengen de Belgen hun lange vakanties steeds meer in het buitenland door. Was het aantal vakanties in eigen land in 1967 ongeveer even groot als het aantal vakanties in het buitenland, dan is deze verhouding op vandaag volledig in het voordeel van de buitenlandse bestemmingen geëvolueerd. Bijna 80% van de vakanties van de Belgen in 2006 had immers een buitenlandse bestemming. Het aantal buitenlandse vakanties is in de periode 1967-2006 verviervoudigd, terwijl het aantal vakanties in eigen land over heel die periode bijna onveranderd is gebleven. Volledigheidshalve moeten we eraan toevoegen dat het aantal binnenlandse vakanties wel enige groei kende tot 3,2 miljoen in 1991, maar dat deze marktgroei nadien bijna volledig verloren ging (zie **figuur 3**).

Figuur 2

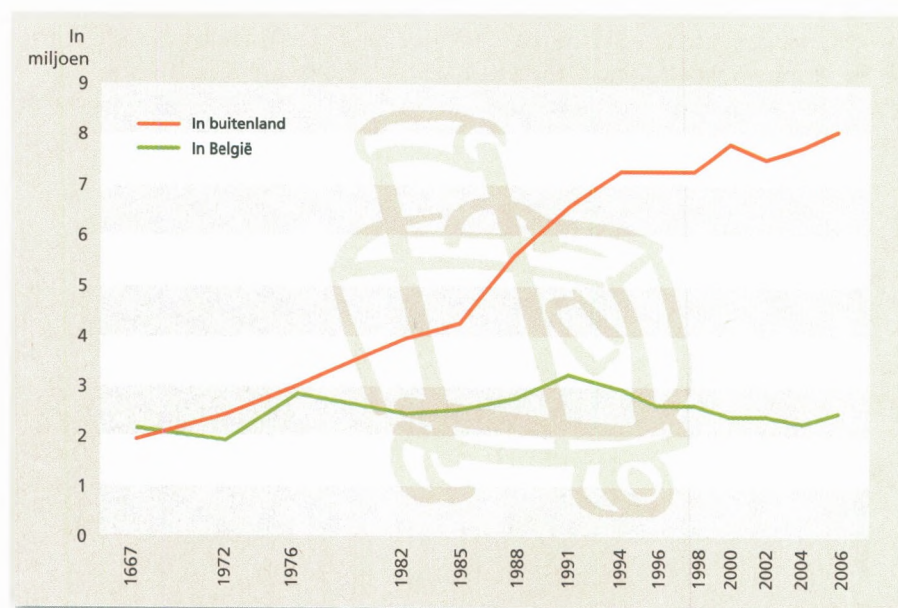
Evolutie van het aantal Belgische kortevakantiegangers en aantal korte vakanties van Belgen



Bron: WES-onderzoek naar het reisgedrag van de Belgen

Figuur 3

Evolutie van het aantal vakanties van de Belgen in België en in het buitenland



Bron: WES-onderzoek naar het reisgedrag van de Belgen



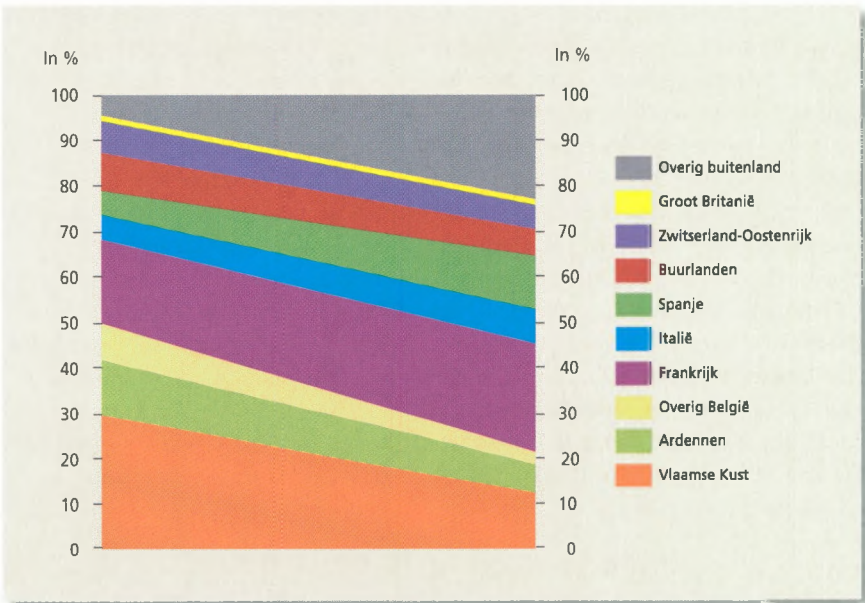
Figuur 4 illustreert de evoluties op het vlak van de marktaandeelen van de verschillende toeristische bestemmingen op de Belgische markt. Het marktaandeelverlies van de binnenlandse bestemmingen is duidelijk. Globaal ging hun marktaandeel achteruit van 50% in 1967 tot 23% in 2006. Deze evolutie is zowel voor de Kust (van 29% naar 13%), de Ardennen (van 12% naar 7%) als voor de overige binnenlandse bestemmingen (van 9% naar 3%) vast te stellen.

Klassiekers zoals Frankrijk, Italië en Spanje konden hun marktaandeel over de hele periode behouden of nog enigszins uitbreiden. Andere buurlanden en nabije bestemmingen zoals Oostenrijk en Zwitserland leden marktaandeelverlies.

De belangrijkste conclusie is dat er niet enkel meer naar het buitenland wordt gereisd, maar dat ook de mix aan buitenlandse bestemmingen enorm is toegenomen. In 1967 had slechts 4% van de vakanties een bestemming buiten de hogervermelde landen en regio's. In 2006 was dat maar liefst 44%. Heel wat nieuwe vakantie landen zoals Turkije, Griekenland, de Oost-Europese bestemmingen en langeafstandsbestemmingen buiten Europa zijn binnen het bereik van de Belgische vakantieganger gekomen.

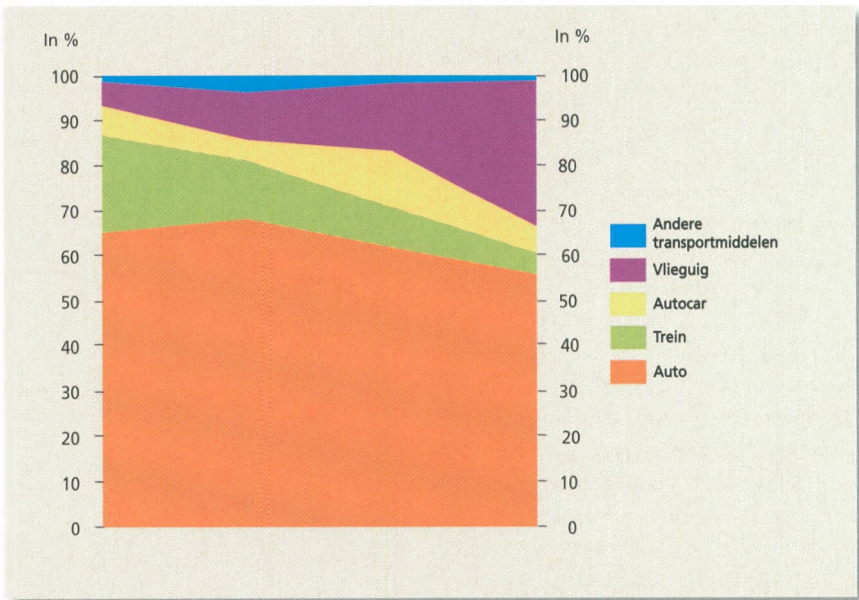
Deze verschuivingen in de bestemmingskeuze hebben in de eerste plaats als gevolg dat de Belgen steeds meer met het vliegtuig reizen. Op vandaag zijn een derde van de vakanties vliegvakanties tegenover slechts 5% in 1967. De democratisering van de luchtvaart en een grotere keuze aan lijnvluchten, chartervluchten en sinds enkele jaren ook lowcostvluchten ondersteunen deze evolutie. De auto blijft over de hele periode wel het voornaamste vervoermiddel. Het zijn vooral de trein en meer recent ook de touringcar die terrein verliezen (zie **figuur 5**).

Figuur 4
Evolutie van de bestemming van de vakanties van de Belgen



Bron: WES-onderzoek naar het reisgedrag van de Belgen

Figuur 5
Evolutie van het gebruikte transportmiddel bij de vakanties van de Belgen



Bron: WES-onderzoek naar het reisgedrag van de Belgen



Door steeds verder en gevarieerder te reizen, komt het zelf organiseren van de vakanties minder vaak voor en is, omgekeerd, het beroep dat de Belgen doen op reisbemiddeling fors toegenomen. Daar waar op het einde van de jaren zestig 80% van de vakanties door de vakantieganger zelf werd georganiseerd, is op vandaag de verhouding zelf organiseren/ een beroep doen op reisbemiddeling in evenwicht (zie **figuur 6**).

De laatste jaren zien we echter dat het zelf organiseren van vakanties weer aan populariteit wint. De opkomst van het internet als informatie- en boekingskanaal is daar niet vreemd aan.

Ten slotte wordt de Belgische vakantie-markt steeds meer gekenmerkt door een grotere variëteit in de vakantiebehoeften. Er zijn steeds meer motieven die spelen bij de keuze van de bestemming, het pallet aan logiesvormen neemt nog steeds toe, er worden steeds meer verschillende activiteiten ondernomen tijdens de vakanties, enz. Dit alles heeft geleid tot een hele reeks nieuwe vakantieproducten zoals ecotoerisme, wellness, actievere vakanties zoals wandel- en fietsvakanties, meer avontuurlijke vakanties, kookvakanties, vakanties rond evenementen, om er maar enkele op te noemen. De versnippering van de Belgische vakantiemarkt is op vandaag dan ook ongezien. ■

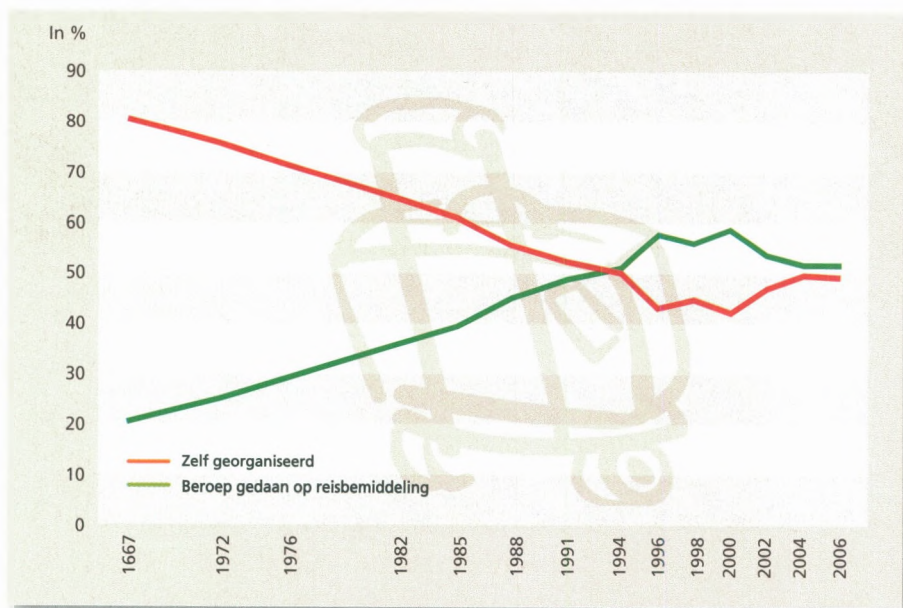
WES-onderzoek naar het reisgedrag van de Belgen

Het WES-onderzoek naar het reisgedrag van de Belgen heeft tot doel om de evolutie van de grootte en de kenmerken van de Belgische reismarkt (zoals bestemming, logies- en transportkeuze, reisorganisatie, ...) continu op te volgen. Veel aandacht gaat naar de evolutie in het beslissingsproces en de onderliggende motivaties van de vakantiegangers (reservatieperiode, gebruik van het internet, ...).

Het WES-onderzoek naar het reisgedrag van de Belgen vindt steeds plaats volgens dezelfde onderzoeksmethode. De gehanteerde methodologie kent zijn gelijke niet in België. We organiseren twee halfjaarlijkse bevragingen van een representatieve steekproef van circa 5.500 personen uit de gehele Belgische bevolking, inclusief de kinderen. Dezelfde enquêtepersonen worden dus elk twee keer ondervraagd met betrekking tot hun reisgedrag in een bepaald jaar. In totaal worden dus circa 11.000 interviews afgenomen. Door een geijkte procedure waarborgt WES een strikte representativiteit naar woonprovincie, verstedelijkingsgraad, geslacht, leeftijds- en beroepsstructuur.

Dit grote steekproefaantal staat niet alleen borg voor een hoge statistische betrouwbaarheid van de resultaten, het laat bovendien toe afzonderlijke en gedetailleerde informatie te geven voor een groot aantal bestemmingen, reissegmenten of reisproducten.

Figuur 6
Evolutie van de reisorganisatie bij de vakanties van de Belgen



Bron: WES-onderzoek naar het reisgedrag van de Belgen



Foto: Camping De Blekker

Camping De Blekker, strategie op een toplocatie

Lieselot Denorme • sociaaleconomisch beleid, WES

Aan de voet van de Hoge Blekker, middenin het Koksijdse natuurgebied De Doornpanne, ligt camping De Blekker. In tegenstelling tot veel andere terreinen, is deze camping een oase van stilte en rust. Campinguitbater Willy Van Elverdinghe vertelde ons wat zijn terrein zo speciaal maakt.

U richt zich tot een bepaalde doelgroep. Wie zijn dat?

Er zijn een aantal waarden die we erg belangrijk vinden. Denk maar aan orde, netheid, hygiëne, respect, veiligheid, rust, ruimte en fatsoen. Mensen die deze waarden ook hoog in het vaandel dragen, vormen onze doelgroep.

Bent u altijd al selectief geweest in uw publiek?

In 1985 heb ik de camping overgenomen. Toen was ze nog toegankelijk voor iedereen. Zestien jaar geleden heb ik beslist om de doelgroep nauwkeuriger te definiëren.

Vanwaar deze plotse omschakeling?

Vroeger hadden wij erg veel last van vandalisme. Zelfs een nachtwaker met herdershond bood geen oplossing. Op een bepaald moment besepte ik dat het zo niet verder kon en dat er genoeg andere mensen zijn die, net zoals ik, wél respect hebben voor de natuur, de omgeving en de eigendommen van andere mensen.

We zitten hier ook op een prachtige locatie, midden tussen de duinen, aan de voet van de Hoge Blekker. Enkel een topcamping verdient zo'n voorkeurlocatie. Op zo'n camping is geen ruimte voor vandalisme, drugs of andere baldadigheden. Ik vind ook niet dat mijn burens het slachtoffer mogen zijn van mijn publiek.

Misschien heb je er al op gelet, maar het is hier erg stil. We zitten hier midden in de natuur. Ik vind het erg belangrijk dat die stilte gerespecteerd wordt. Veel mensen appreciëren dat ook. Ze zijn eens weg van hun anders zo drukke leven. Op een dag kwam iemand zeggen: "Willy, ik heb hier vannacht de stilte gehoord". Dat is één van de grootste complimenten die ik ooit heb gekregen. Rust is voor mij enorm belangrijk. Mensen slapen hier soms tot 11 uur 's morgens. Dat zal in niet veel andere campings lukken! We zijn dan ook de enige camping aan de Kust waar de slagbomen 's morgens pas om 8.00 uur opengaan in plaats van om 7.00 uur. Onze straten zijn ook in asfalt en niet in kiezelstenen, wat zorgt voor veel minder lawaaihinder.

Uw doelgroep werd plots veel kleiner en meer select. Had dit geen repercussie op uw inkomsten?

De eerste twee à drie jaren waren erg moeilijk. Ik heb soms echt op mijn tanden moeten bijten. Neen-verkopen als het regenachtig weer is en je weinig volk hebt, is niet evident. Je blijft tenslotte met financiële verplichtingen zitten. Na enkele jaren is mijn consequente aanpak beginnen lonen. Mensen die hier kalmte, rust en respect zochten en vonden, vertelden dat door aan hun familie en vrienden. Mijn redenering was: "welke vrienden en familieleden heb je het dichtst rond je? Diegenen die het meest op je lijken". En deze veronderstelling klopt blijkbaar, want mijn cliënteel is voor een groot deel zo ontstaan.

"Enkel een topcamping verdient zo'n voorkeurlocatie als de onze"**Ik vermoed dat zich hier soms ook andere mensen aanmelden. Wat doe je als je merkt dat sommige vakantiegangers niet tot uw doelgroep behoren?**

Uiteraard moet je die mensen niet zomaar wegsturen. We geven die mensen adressen waar ze wel terecht kunnen. Mensen die graag feesten, zouden zich hier toch niet thuis voelen. We hebben hier zelfs geen cafetaria! Alles wat je nodig hebt, vind je in Koksijde. Waarom een cafetaria voorzien als je hier in de buurt tientallen restaurants en cafés hebt? Hier iets verder is er een zwembad, dus ook dat hebben we niet nodig. Ons terrein is er trouwens te klein voor.

Hoeveel plaatsen heb je hier nu?

Wij hebben hier 126 plaatsen. Zestig procent van ons cliënteel zijn vaste bewoners. Dit is belangrijk om de vaste kosten op te vangen. Als er wegeniswerken in de buurt zijn bijvoorbeeld, of als het weer niet zo goed is, hebben we minder trekkers. Daar waar onze vaste bewoners vooral Vlamingen zijn, komen de trekkers voornamelijk uit het buitenland. Vooral uit Nederland, die mensen hebben een echte kampeermentaliteit. We verwelkomen ook veel

gasten uit Duitsland, Denemarken, Noorwegen en Zweden.

De kampeersector doet het niet zo goed. Hoe ervaart u dit?

Ikzelf merk eigenlijk niet zoveel van die dalende marktvraag. Dat komt eerst en vooral omdat ik met die specifieke doelgroep werk. Ten tweede maak ik ook deel uit van een internationale kwaliteitsvereniging, Camping Cheque, waar ik ook in het bestuur zit. Kampeergasten kunnen bij Camping Cheque aan een lager tarief cheques kopen, waarmee ze in maar liefst 576 campings in Europa kunnen betalen. Deze cheques gelden wel enkel in het laagseizoen.

Je hebt in de loop der jaren een hele pak awards gewonnen.

Inderdaad. In 2000 zijn we door de Nederlandse reisorganisatie ANWB uitgeroepen tot Europese Camping van het Jaar. Tot nu toe zijn we de enige in België, maar er zijn zeker nog terreinen die deze titel verdienen.

In januari 2004 ontving ik in Madrid de Trofeo Internacional de Turismo, Hosteleria & Gastronomía, in mei van datzelfde jaar mocht ik naar Parijs voor de Golden Europe Award for Quality & Commercial Prestige.

Eind december 2004 mocht ik naar Berlijn om er de Diamond Eye Award for Quality Commitment and Excellence in ontvangst te nemen. Het is de eerste keer dat deze prijs aan een camping wordt gegeven en dan winnen net wij die! Er zijn zoveel mooie grote campings in Europa. Dat ik die award gewonnen heb, bewijst dat we goed bezig zijn.

Hoe komt het dat precies jullie deze prijzen gewonnen hebben?

Al deze awards draaien om kwaliteit. Het is op basis van mijn zerotolerante aanpak dat ik deze prijzen gewonnen heb. Ik baat mijn camping ook uit met mijn hart, mensen voelen dat. Als mensen hier na een lange rit arriveren, heet ik ze van harte welkom. Ik geef ze meteen ook allerlei informatie mee over de streek. Dat is misschien vijf



Foto: Camping De Blekker

minuutjes werk, maar het wordt heel erg geapprecieerd. We kopen elk jaar ook een aantal kaarten met fietsroutes aan. De mensen mogen die gebruiken, dat zit in onze service. Ik geef hen ook tips over waar ze lekker kunnen eten, waar er leuke tearooms zijn, waar ze het beste ijs kunnen vinden, ... Wat ik ook nooit zal doen, is een plaats aan iemand verhuren en zeggen "het is nummer zoveel". We hebben een golfwagentje om met de mensen mee te gaan. We zijn zeer gastvrij, maar zoals reeds gezegd, zijn er duidelijke spelregels. Enkel gasten met gevoel en waardering voor levenswaarden zoals hygiëne, orde, milieu, netheid en een goed fatsoen zijn welkom.

Ondanks het feit dat jullie zo'n belangrijke prijzen hebben gewonnen, geeft Toerisme Vlaanderen jullie 'toch maar' twee sterren. Hoe komt dit?

Die sterren worden momenteel gegeven op basis van een aantal kwantitatieve aspecten. Mits een aantal kleine aanpassingen zou ik een driesterrencamping kunnen

worden, maar ik doe daar geen moeite voor. Het is niet op basis van die sterren dat mensen hiernaartoe komen. Ik leg mijn ziel in onze bedrijfsfilosofie. Toeristen voelen dat zeer goed aan en weten dat enorm te appreciëren.

Kwantitatieve zaken maken het verschil ook niet meer, wel de kwalitatieve. Deze worden op dit moment niet gemeten en vormen aldus ook geen basis voor het systeem.

Je moet diverse soorten terreinen hebben. Terreinen zoals die van mij, grote terreinen met veel faciliteiten, kleinere terreinen waar minder is, ... Ik vind dat die sterren gegeven moeten worden volgens het karakter en de kwaliteit van de camping. Vroeger dacht men eraan om alles wat niet met de kampeerwetgeving te maken had te quoteren met vlaggetjes in plaats van met sterren, bijvoorbeeld voor sport en ontspanning. Wel, van dergelijk systeem ben ik een groot voorstander. Het initiatief zal wel vanuit Europa moeten komen, zo kan een uniforme manier van quoteren

ontwikkeld worden. Dat zal volgens mij jammer genoeg nog een hele poos duren.

Hoe ziet u de toekomst van de kampeersector?

Het kampeerpubliek is langzaam aan het veranderen. Mensen willen steeds meer luxe en comfort. Een deftige caravan kost al snel 16.000 à 17.000 euro, veel mensen kunnen dat niet meer betalen. Om diegenen die dat wel kunnen betalen te lokken, moet de sector attractiever worden. We stappen bijvoorbeeld voor de jaargasten over van de klassieke containercaravan naar chalets. Die chalets laat ik vaak op maat maken voor mijn cliënteel.

We krijgen hier ook steeds vaker mensen over de vloer die ruimte, rust en een groene omgeving opzoeken. Iets dat ze hier zeker kunnen vinden! ■

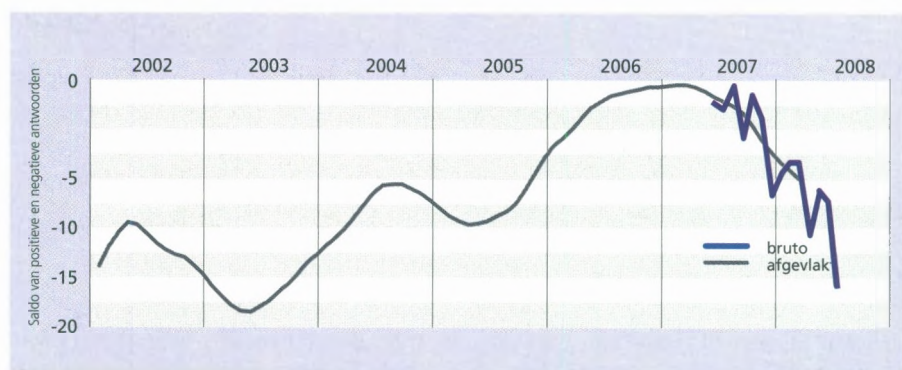
Minder gunstige conjunctuercijfers in het tweede kwartaal van 2008

Het verloop van de sociaaleconomische indicatoren en de conjunctuur in West-Vlaanderen¹

Sabine Traen • Dienst Economie, Provincie West-Vlaanderen

De synthetische conjunctuurindicator zet de dalende beweging die in het tweede kwartaal van 2007 was ingezet verder in 2008. De brutowaarde voor juli 2008 is sterk negatief. Ook de deelcurven en de curve voor de dienstverlening aan bedrijven vertonen een neerwaartse trend. De evolutie van de verschillende indicatoren wordt in de volgende paragrafen kort samengevat.

Figuur 1
Synthetische conjunctuurcurve voor West-Vlaanderen



Bron: NBB, Verwerking: Dienst Economie, provincie West-Vlaanderen

De arbeidsmarktindicatoren presteerden goed in de eerste helft van 2008. Er zijn wel enkele kanttekeningen. De totale **werkloosheid** op jaarbasis bleef dalen, zelfs nu het effect van de gewijzigde VDAB-registratie van niet-werkende werkzoekenden stilaan uitdooft. De totale werkloosheid daalt echter wel steeds minder snel. Ook wat de **jeugdwerkloosheid** betreft zien we een afname, maar het aandeel jonge werklozen is toch licht toegenomen. Het aantal **oudere werklozen** daalde, maar hun aandeel in het totale aantal niet-werkende werkzoekenden steeg.

Op de **vacaturemarkt** zien we een wat tegenstrijdig beeld. Het aantal ontvangen werkaanbiedingen (NEC, exclusief interimvacatures) daalde fors in de eerste helft van 2008. Ook het aantal ontvangen interimvacatures kende een steeds sterkere terugval. Dit is een belangrijke vaststelling aangezien de interimsector vrij snel reageert op wijzigingen in de economische activiteit. Het aantal openstaande vacatures bleef daarentegen stijgen in de eerste helft van 2008. Dit zorgde ervoor dat de arbeidsmarktkrapte - het aantal niet-werkende werkzoekenden per openstaande

vacature - bleef dalen. In juli nam het aantal openstaande vacatures echter af. De volgende maanden zal blijken of dit het begin betekent van een reeks dalingen of dat deze afname slechts eenmalig was.

De indicatoren die het producentenvertrouwen weerspiegelen, tonen een wat tegenstrijdig beeld. Positief is dat de grote bedrijven met zetel in West-Vlaanderen in de eerste vijf maanden van 2008 een grotere **omzet** op jaarbasis realiseerden. Ook hun **investeringen** lagen in deze periode hoger dan in diezelfde periode in 2007. Dit

blijft ook na correctie voor inflatie het geval. De nominale waarde van de **uitvoer** steeg in de eerste vijf maanden van 2008, al bleef deze stijging na correctie voor inflatie beperkt. Er zijn ook een aantal negatieve signalen. Zo waren er in het tweede kwartaal van 2008 meer **faillissementen** op jaarbasis, terwijl er in het eerste kwartaal van 2008 een daling was. Ook in juli 2008 gingen meer bedrijven failliet. Deze evoluties vertaalden zich ook in termen van verloren gegane jobs. Na een afname van het aantal verloren jobs in het eerste kwartaal, steeg dit aantal fors in het tweede kwartaal. Ook in juli was er een opmerkelijke stijging. De **tijdelijke werkloosheid** lag in de eerste helft van 2008 hoger dan in 2007. Vooral in mei en juni was de stijging van het gemiddelde aantal

van de tijdelijke werkloosheid aanzienlijk.

Tot slot zijn er nog een aantal indicatoren die het consumentenvertrouwen weerspiegelen. In de eerste vier maanden van 2008 lag het aantal **vergunde woningen** hoger op jaarbasis. Na de forse stijging van het aantal vergunde nieuwbouwwoningen in februari bleef de toename in maart en april heel beperkt. Op de renovatiemarkt waren de toenames op jaarbasis daarentegen meer uitgesproken. De **omzet in de kleinhandel** evolueerde in de eerste vijf maanden van 2008 positief, maar na correctie voor inflatie bleef de toename relatief beperkt. Het aantal **inschrijvingen van nieuwe personenwagens** evolueerde begin 2008 aanvankelijk positief in vergelijking met 2007, maar vanaf

mei wijzigde deze situatie. In vergelijking met 2006, ook een salomjaar, werden in het eerste kwartaal van dit jaar opvallend minder nieuwe personenwagens ingeschreven, terwijl in het tweede kwartaal iets meer wagens werden ingeschreven.

Hieruit kunnen we concluderen dat verschillende indicatoren in het eerste kwartaal van 2008 een positief beeld schetsten van de West-Vlaamse economische activiteit, terwijl in het tweede kwartaal enkele negatieve signalen de kop opstaken.

Het uitgebreide rapport is te verkrijgen bij Sabine Traen op het telefoonnummer 050 40 33 56 of via Sabine.traen@west-vlaanderen.be ■

¹Opmaak augustus 2008.

burocenter
organising your office

Buro Center: een nieuwe identiteit

Print & Copy

Furniture

Informatics

Bezoek ook onze vernieuwde website:

www.burocenter.be

West-Vlaamse bevolking stijgt gestaag

Lieselot Denorme • sociaaleconomisch beleid, WES

Tabel 1

Evolutie in de totale bevolking voor de periode 1998-2008 en gemiddelde bevolkingsdichtheid in de West-Vlaamse gemeenten, op 1 januari 2008

	Totale bevolking		Evolutie 1998-2008 (in %)	Bevolkingsdichtheid (gemiddeld aantal inwoners per km ²)
	1998	2008		
Arrondissement Brugge	269.158	275.599	2,4	417
Beernem	14.501	14.806	2,1	207
Blankenberge	17.397	18.450	6,1	1.060
Brugge	115.573	117.073	1,3	846
Damme	10.882	10.875	-0,1	121
Jabbeke	13.563	13.675	0,8	254
Knokke-Heist	32.783	34.026	3,8	603
Oostkamp	21.137	22.111	4,6	278
Torhout	18.743	19.755	5,4	437
Zedelgem	21.797	22.060	1,2	366
Zuienkerke	2.782	2.768	-0,5	57
Arrondissement Diksmuide	47.841	49.012	2,4	135
Diksmuide	15.394	15.998	3,9	107
Houthulst	8.888	9.307	4,7	167
Koekelare	8.158	8.342	2,3	213
Kortemark	12.220	12.019	-1,6	219
Lo-Reninge	3.181	3.346	5,2	53
Arrondissement Ieper	104.237	105.144	0,9	191
Heuvelland	8.435	8.167	-3,2	87
Ieper	35.208	34.812	-1,1	267
Langemark-Poelkapelle	7.567	7.792	3,0	148
Mesen	963	997	3,5	279
Poperinge	19.235	19.837	3,1	166
Vleteren	3.610	3.672	1,7	96
Wervik	17.804	17.775	-0,2	408
Zonnebeke	11.415	12.092	5,9	179
Arrondissement Kortrijk	278.552	278.672	0,0	690
Anzegem	13.600	14.116	3,8	338
Avelgem	9.035	9.597	6,2	441
Deerlijk	11.421	11.283	-1,2	671
Harelbeke	26.333	26.328	0,0	904
Kortrijk	75.408	73.941	-1,9	924
Kuurne	12.845	12.649	-1,5	1.264
Lendelede	5.480	5.467	-0,2	416
Menen	32.281	32.450	0,5	981
Spiere-Helkijn	1.863	2.050	10,0	190
Waregem	35.714	35.963	0,7	798
Wevelgem	31.192	30.930	-0,8	798
Zwevegem	23.380	23.898	2,2	378
Arrondissement Oostende	141.586	149.287	5,4	512
Bredene	13.656	15.578	14,1	1.191
De Haan	11.230	12.243	9,0	290
Gistel	10.799	11.384	5,4	269
Ichtegem	13.206	13.574	2,8	299
Middelkerke	16.390	18.378	12,1	243
Oostende	67.595	69.175	2,3	1.834
Oudenburg	8.710	8.955	2,8	253
Arrondissement Roeselare	140.113	143.616	2,5	529
Hoogdele	9.679	9.928	2,6	262
Ingelmunster	10.700	10.620	-0,7	657
Izegem	26.493	26.781	1,1	1.051
Ledelegem	9.371	9.371	0,0	379
Lichtervelde	8.331	8.489	1,9	327
Moorslede	10.752	10.840	0,8	307
Roeselare	53.821	56.547	5,1	946
Staden	10.966	11.040	0,7	239
Arrondissement Tielt	87.671	89.584	2,2	272
Ardooie	9.622	9.086	-5,6	263
Dentergem	7.751	8.223	6,1	317
Meulebeke	10.962	11.031	0,6	376
Oostrozebeke	7.232	7.502	3,7	451
Pittem	6.597	6.586	-0,2	191
Ruiselede	5.085	5.128	0,8	170
Tielt	19.240	19.474	1,2	284
Wielsbeke	8.801	9.093	3,3	433
Wingene	12.381	13.461	8,7	197
Arrondissement Veurne	55.982	59.573	6,4	216
Alveringem	4.716	4.963	5,2	62
De Panne	9.859	10.285	4,3	430
Koksijde	19.482	21.515	10,4	489
Nieuwpoort	10.232	11.062	8,1	357
Veurne	11.693	11.748	0,5	122
West-Vlaanderen	1.125.140	1.150.487	2,3	366

Bron: FOD Economie - Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie

Tabel 2
Leeftijdsstructuur in de West-Vlaamse gemeenten, op 1 januari 2008, in %

	Leeftijdsstructuur		
	0-19	20-64	65 +
Arrondissement Brugge	20,3	59,2	20,4
Beernem	22,0	60,1	17,9
Blankenberge	16,5	58,3	25,2
Brugge	20,2	59,4	20,4
Damme	22,1	59,3	18,6
Jabbeke	23,6	59,9	16,5
Knokke-Heist	16,1	56,3	27,7
Oostkamp	22,9	60,2	17,0
Torhout	20,8	60,7	18,5
Zedelgem	23,3	60,4	16,3
Zuienkerke	22,4	62,1	15,5
Arrondissement Diksmuide	22,8	58,1	19,1
Diksmuide	23,4	57,4	19,1
Houthulst	23,3	58,1	18,6
Koekelare	21,4	60,0	18,6
Kortemark	21,6	58,9	19,5
Lo-Reninge	25,8	54,3	19,9
Arrondissement Ieper	23,2	57,8	18,9
Heuvelland	24,2	58,0	17,9
Ieper	22,0	58,3	19,6
Langemark-Poelkapelle	25,1	57,4	17,5
Mesen	23,2	57,9	19,0
Poperinge	23,7	57,0	19,3
Vleteren	24,0	57,1	19,0
Wervik	23,0	58,0	19,1
Zonnebeke	24,3	58,0	17,7
Arrondissement Kortrijk	22,3	59,0	18,7
Anzegem	23,5	58,9	17,6
Avelgem	22,4	59,2	18,5
Deerlijk	22,7	59,0	18,3
Harelbeke	21,4	60,6	18,1
Kortrijk	21,6	58,0	20,4
Kuurne	22,1	59,1	18,8
Lendelede	21,3	58,9	19,8
Menen	22,6	58,0	19,4
Spiere-Helkijn	26,1	58,1	15,8
Waregem	22,5	60,1	17,4
Wevelgem	23,3	59,4	17,3
Zwevegem	22,9	59,1	18,0
Arrondissement Oostende	19,4	57,9	22,8
Bredene	22,2	61,2	16,6
De Haan	18,0	57,5	24,4
Gistel	24,5	58,4	17,1
Ichtegem	22,6	60,2	17,3
Middelkerke	17,6	56,6	25,9
Oostende	17,6	56,9	25,5
Oudenburg	22,3	58,5	19,1
Arrondissement Roeselare	22,3	58,6	19,1
Hoogdele	23,5	59,2	17,3
Ingelmunster	22,4	58,0	19,6
Izegem	21,2	59,1	19,7
Ledelegem	22,9	57,7	19,4
Lichtervelde	23,5	58,3	18,2
Moorslede	21,9	57,8	20,3
Roeselare	22,2	59,1	18,7
Staden	23,7	56,6	19,7
Arrondissement Tielt	22,8	58,8	18,4
Ardoosje	21,1	58,9	20,0
Dentergem	23,8	58,3	17,9
Meulebeke	22,6	59,3	18,1
Oostrozebeke	23,7	59,3	17,0
Pittem	23,4	58,8	17,9
Ruiselede	23,0	57,8	19,2
Tielt	21,2	59,2	19,6
Wielbeke	24,7	59,3	16,0
Wingene	23,7	57,6	18,7
Arrondissement Veurne	18,8	57,1	24,2
Alveringem	26,1	56,0	17,9
De Panne	18,7	55,2	26,0
Koksijde	15,7	57,7	26,6
Nieuwpoort	17,8	57,8	24,5
Veurne	22,4	57,1	20,5
West-Vlaanderen	21,4	58,6	20,0

Bron: FOD Economie - Algemene Directie Statistiek en Economische Informatie

“België op weg naar 11 miljoen inwoners”. Deze kop sierde eind augustus 2008 menige voorpagina van kranten en tijdschriften. Maar hoe zit het met West-Vlaanderen? Dat het aantal inwoners ook in onze provincie elk jaar stijgt, kon u al uit de titel opmaken. Maar hoe zit het met de bevolking in de verschillende West-Vlaamse gemeenten? Hoe dichtbevolkt zijn de gemeenten? En hoe ziet de leeftijdsstructuur van onze bevolking eruit? Dit alles komt u te weten in deze regioscan.

Aantal inwoners

Op 1 januari 2008 telde West-Vlaanderen in totaal 1.150.487 inwoners. Tussen 1998 en 2008 kreeg onze provincie er iets meer dan 25.000 inwoners bij.

De grootste procentuele bevolkingstoenames vinden we terug in het arrondissement Oostende. Zowel in de gemeente Bredene als in de gemeente Middelkerke steeg het aantal inwoners met meer dan 10%. Ook Koksijde kende een grote toename van het aantal inwoners, namelijk met 10,4% (zie tabel 1). Opvallend is dat zes van de tien gemeenten met de grootste procentuele toename van de bevolking kustgemeenten zijn. Omgekeerd kennen Ardooie (-5,6%) en Heuvelland (-3,2%) de grootste bevolkingsafname.

Kaart 1 geeft grafisch weer welke gemeenten de laatste tien jaar een bevolkingstoename en welke gemeenten de laatste tien jaar een bevolkingsafname kenden.

Bevolkingsdichtheid van de gemeenten

Wat de bevolkingsdichtheid betreft, spannen de gemeenten uit het arrondissement Oostende opnieuw de kroon (zie tabel 1 en kaart 1). Twee van de vijf gemeenten met meer dan 1.000 inwoners per km² behoren tot dit arrondissement. Ruim op kop staat de gemeente Oostende, met een bevolkingsdichtheid van 1.834 inwoners per km². Op de tweede en derde plaats komen Kuurne en Bredene, met respectievelijk 1.264 en 1.191 inwoners per km². Blankenberge en Izegem vervolledigen de top vijf.

In Lo-Reninge, Zuienkerke, Alveringem, Heuvelland en Vleteren hebben de inwoners de meeste ruimte. Gemiddeld genomen wonen daar minder dan 100 inwoners per km².

Kaart 1 geeft duidelijk weer dat de bevolkingsdichtheid in het zuidwesten van onze provincie veel lager ligt dan in het zuidoosten van onze provincie.

De gemiddelde bevolkingsdichtheid in West-Vlaanderen bedraagt 366 inwoners per km².

Leeftijdsstructuur

Gemiddeld genomen is 20% van de bevolking in West-Vlaanderen 65 jaar of ouder (zie tabel 2). Het gemiddelde in België ligt iets lager: 19,5% van de Belgische bevolking is 65 jaar of ouder.

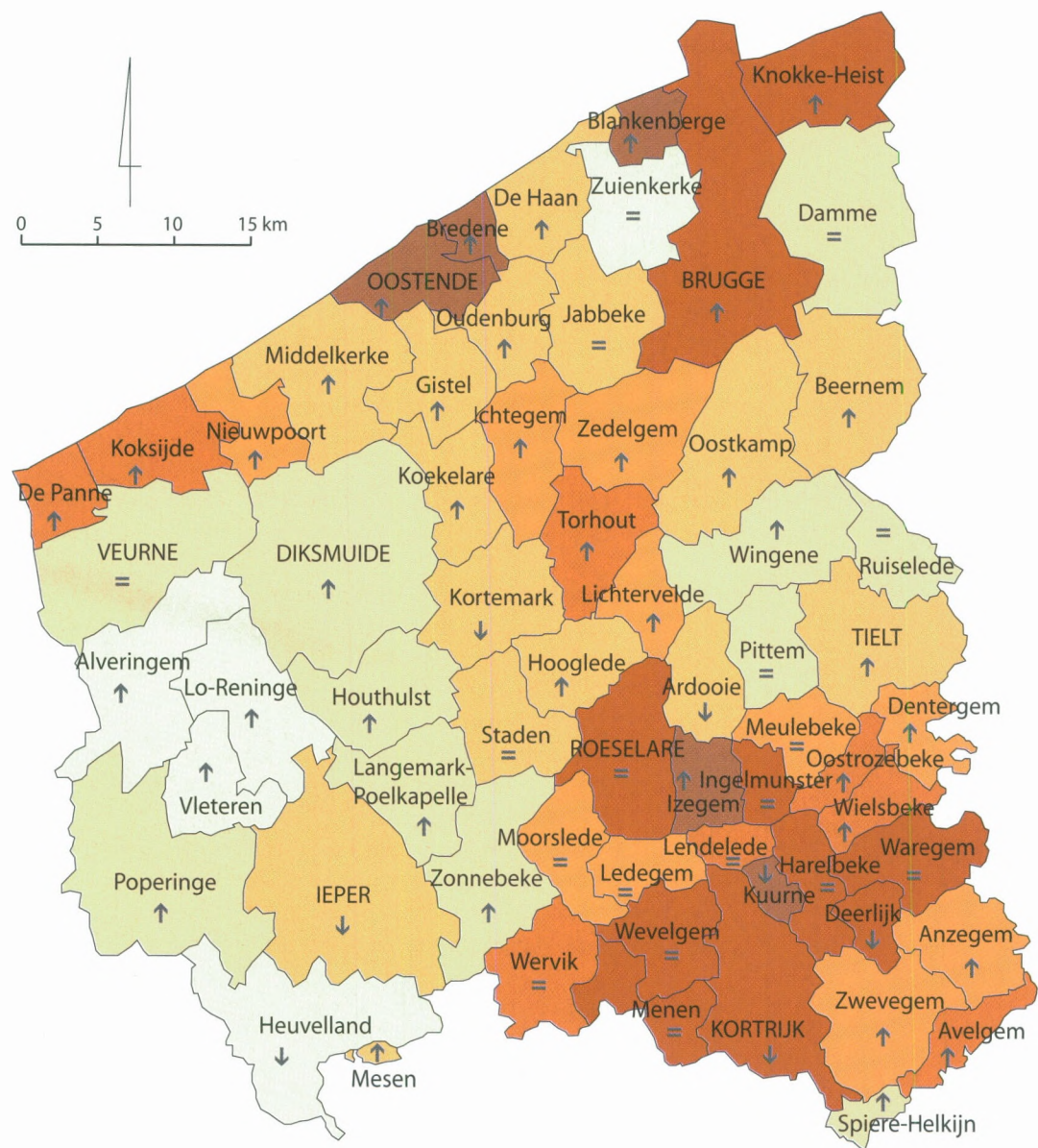
Wat opvalt, is dat de kustgemeenten veruit de oudste bevolking hebben. De acht gemeenten met procentueel gezien de meeste mensen van 65 jaar of ouder zijn kustgemeenten. Enkel Bredene heeft relatief jonge inwoners¹ in vergelijking met de andere kustgemeenten.

‘Jonge’ gemeenten zijn Alveringem, Spiere-Helkijn, Lo-Reninge en Langemark-Poelkapelle. Meer dan een kwart van de bevolking is er jonger dan 20 jaar. ■

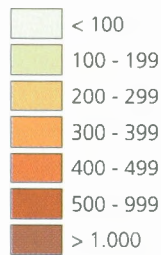
¹ Van Zeebrugge zijn geen aparte cijfers beschikbaar. Zeebrugge wordt bij Brugge gerekend.

Kaart 1

Evolutie in de totale bevolking voor de periode 1998-2008 en gemiddelde bevolkingsdichtheid in de West-Vlaamse gemeenten, op 1 januari 2008



gemiddeld aantal inwoners per km²



Bevolkingsevolutie tussen 1998 en 2008

- ↑ bevolkingstoename met meer dan 1%
- = bevolkingstoename of -afname met minder dan 1%
- ↓ bevolkingsafname met meer dan 1%

port of zeebrugge

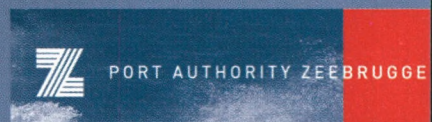
een netwerk voor Europa



- 13 miljoen ton roloverkeer
- 20 miljoen ton containerverkeer
- 2,2 miljoen nieuwe wagens
- 1 miljoen vrachtwagens
- 20 dagelijkse verbindingen met het V.K., Scandinavië en Zuid-Europa
- uitstekende distributiemogelijkheden o.a. in de Maritieme Logistieke Zone (MLZ)



Havenbestuur Zeebrugge / MBZ nv
Isabellalaan 1 - 8380 Zeebrugge
Tel. 050/54 32 11 - Fax 050/54 32 24
www.portofzeebrugge.be
mbz@zeebruggeport.be



DUCO wint innovatieprijs in Belgrado

Het Veurnse bedrijf **Duco**, gespecialiseerd in ventilatie- en zonnepanelenproducten, mocht onlangs in de Servische hoofdstad Belgrado de **innovatieprijs "New Vision"** in ontvangst nemen.

De award wordt jaarlijks tijdens de internationale bouwbeurs SEE-BBE (South-East Europe Belgrade Building Expo) uitgereikt voor het meest innovatieve bouwproduct op de Zuid-Oost-Europese markt. De beurs verwelkomde dit jaar 1.079 exposanten, waaronder 332 buitenlandse ondernemingen, en telde ruim 71.000 bezoekers. Hiermee is deze beurs al enkele jaren de belangrijkste vakbeurs voor de bouwindustrie in deze regio.

Duco werd met het **Duco Tronic System-CO2** uit een duizendtal inzendingen als winnaar uitgeroepen. Dit Vraaggestuurd Natuurlijk Ventilatiesysteem zorgt op een energiezuinige manier voor een gezond binnenklimaat. De vakjury, bestaande uit leden van de faculteiten bouwkunde en architectuur aan de universiteit van Belgrado, hield bij haar selectie rekening met de kwaliteit, de innovatie en de esthetiek.



Foto: DUCO

Duurzaam ondernemen in West-Vlaanderen

Op 23 juni 2008 ondertekenden **62 West-Vlaamse ondernemingen** het nieuwe **West-Vlaams Charter Duurzaam Ondernemen**. Dit charter is de opvolger van het West-Vlaams Milieucharter. Initiatiefnemers zijn opnieuw de POM West-Vlaanderen, VOKA Kamer van Koophandel West-Vlaanderen en Bureau Veritas Certification.



**West-Vlaams CHARTER
DUURZAAM ONDERNEMEN**

Het uitgangsprincipe van het West-Vlaams Charter Duurzaam Ondernemen is het **vrijwillig streven naar milieu- en mensvriendelijk ondernemen**. Bedrijven die duurzaam ondernemen zoeken een evenwichtige balans tussen de drie P's: Profit, People en Planet. "Profit" staat voor economische welvaart, "People" staat voor sociaal welzijn en "Planet" voor ecologische kwaliteit. Daarnaast focust het zorgsysteem zich op een open communicatie en dialoog met alle relevante stakeholders.

Van de 62 bedrijven die het West-Vlaams Charter Duurzaam Ondernemen ondertekenden, namen 42 bedrijven reeds eerder deel aan het Milieucharter. 20 bedrijven ondertekenden het Charter voor het eerst. Geïnteresseerde bedrijven kunnen kennismaken met het initiatief op een infosessie in Kortrijk op 29 september 2008 en op een infosessie in Brugge op 9 oktober 2008.

Meer informatie over het West-Vlaams Charter Duurzaam Ondernemen en de infosessies vind je op www.pomwvl.be

West-Vlaamse bedrijven aanwezig op Olympische Spelen

Niet enkel onze atleten kwamen in actie op de Olympische Spelen, ook het West-Vlaamse bedrijfsleven was vertegenwoordigd in Peking.

Barco, wereldwijde marktleider in visualisatie, leverde **14 beeldschermen** die het voor miljoenen mensen in Peking mogelijk maakten om de Spelen live te volgen. Het bedrijf uit Kuurne installeerde de LED-schermen op 12 "Olympische Live sites" in de stad. Na het evenement blijven de schermen staan en zullen ze dienen om publiciteit af te beelden.

Ook het Zwevegense **Betafence**, de vroegere afrasteringsafdeling van Bekaert, tekende present. Het bedrijf leverde **250 kilometer afrastering** voor de beveiliging van de autosnelwegen naar de Olympische sites. Op deze manier moest vermeden worden dat mensen de snelweg opliepen. Daarnaast zorgde Betafence ook voor de afsluiting van de nieuwe luchthaventerminal in Peking. Het bedrijf hoopt hiermee zijn naambekendheid buiten Europa te vergroten.



Foto: Barco



Foto: Betafence

West-Vlaanderen in feiten en cijfers



De nieuwe editie van de provinciale uitgave "**West-Vlaanderen sociaaleconomisch - feiten en cijfers**" is uit. Dit naslagwerk geeft de recente sociaaleconomische toestand van de provincie weer, zowel in beknopte teksten als in grafieken, kaarten en tabellen.

Volgende thema's komen aan bod:

- demografie
- huisvesting
- welvaart
- tewerkstelling
- werkloosheid
- sociale economie
- opleiding
- indicatoren van economische activiteit
- innovatie
- transport, distributie en logistiek
- land- en tuinbouw
- zeevisserij
- toerisme

Nieuw in de editie van 2008 is dat je de tabellen met meer uitvoerig cijfermateriaal (tot op gemeentelijk niveau) online kunt raadplegen op www.west-vlaanderen.be/economie. Daarnaast bevat deze editie voor het eerst ook meer geaggregeerde bedrijfseconomische gegevens zoals omzet, investeringen en uitvoer.

- 】 De digitale versie van de publicatie vind je op www.west-vlaanderen.be/economie.
- 】 Een gedrukte versie van 'West-Vlaanderen sociaaleconomisch - feiten en cijfers' is gratis te verkrijgen in het Provinciaal Informatiecentrum Tolhuis (Jan van Eyckplein 2, Brugge of op het nummer 0800 20 021).
- 】 Voor meer informatie kan je terecht bij Nele Depestel via nele.depestel@west-vlaanderen.be

Provincie West-vlaanderen, partner van DC NOISE

Op woensdag 8 oktober 2008 vindt in het Nederlandse Twente de startconferentie plaats van het project **DC NOISE, Demographic Change: New Opportunities in Shrinking Europe**. Het project maakt deel uit van het Interreg IVB North Sea Region Programme en loopt van juni 2008 tot juni 2011. Het wordt meegefinancierd door de Europese Unie en heeft een totaal budget van ruim 6 miljoen euro. De **provincie West-Vlaanderen** is één van de negen partners in het DC NOISE-project.

Naast klimaatverandering en globalisatie, is demografische verandering één van de meest belangrijke uitdagingen binnen Europa. DC NOISE wil via studie en pilootprojecten de effecten van deze **demografische veranderingen** (ontgroening, vergrijzing, beroeps- en bevolkingsdaling) op de samenleving **nagaan en alternatieven/oplossingen aanreiken**. Het project wil het beleid instrumenten aanreiken om te anticiperen op de genoemde veranderingen vanuit een kwaliteitsscenario in plaats van het klassieke beleidsdenken vanuit een groeiscenario.

De dienst Economie van de provincie West-Vlaanderen wil in dit kader voor het werkjaar 2008-2009 het volgende realiseren, in samenwerking met de provincie Oost-Vlaanderen en met de kennispartner VUB:

1. De opmaak van **bevolkingsprojecties** voor West- en Oost-Vlaanderen
2. De opmaak van een **krimptoets**: dit is een onderzoek naar een mogelijke daling van de bevolking van de provincies of van haar regio's alsook naar de mogelijke gevolgen hiervan
3. De opmaak van een **monitor**, waarbij lokale indicatoren inzake huisvesting, gezondheid, onderwijs, arbeidsmarkt, ruimtelijke planning en specifieke diensten opgemaakt en opgevolgd worden op basis van ruwe gegevens
4. In het vervolgtraject van de studie wordt in samenwerking met de subregionale partners en een breder middenveld ook een **analyse-instrument** opgemaakt. Via dit instrument worden de prognoses vertaald in concrete gevolgen voor de verschillende beleidsdomeinen.



Foto: provincie West-Vlaanderen

► Voor meer info, surf naar www.west-vlaanderen.be/economie of contacteer Nele Depestel via nele.depestel@west-vlaanderen.be

Waarheen met de Koninklijke Baan?

Sinds 1933 verbindt de Koninklijke Baan Knokke met De Panne. In de loop der tijd is deze Kustbaan uitgegroeid tot een 'snelweg' met 2x2-rijstroken en werd ze verschillende malen en op verschillende locaties heringericht.

De provincie West-Vlaanderen liet een studie uitvoeren om te komen tot een globale visie voor de herinrichting van de Koninklijke Baan in de toekomst. De publicatie **"Waarheen met de Koninklijke Baan? Een toekomstvisie voor de N34"** vat de kerngedachten uit deze studie samen. Een streven naar meer kwaliteit vormt hierin de rode draad.

De samenvattende publicatie én de integrale studie zijn te verkrijgen bij het provinciebestuur West-Vlaanderen, dienst Mobiliteit, Koning Leopold III-laan 41, 8200 Sint-Andries/Brugge, via het telefoonnummer 050/40 34 37 of via mobiliteit@west-vlaanderen.be.



VTI Oostende IsoLeert

GREEN vzw realiseerde met steun van het Vlaams Energieagentschap het project **'IsoLeren'**. De organisatie ontwikkelde een innovatief educatief pakket voor de 3de graad TSO en BSO en de specialisatiejaren Bouw en Hout. Na een communicatietraining en drie praktische workshops, gaan twintig leerlingengroepen uit gans Vlaanderen samen met een bouwheer op stap om volgens de nieuwste inzichten en montagetechnieken daken en zolders te isoleren. Een win-win-situatie voor alle actoren, want het project biedt zowel leerkansen voor de jongeren, energiebesparing voor de betrokken instelling of privé-persoon én milieuwinst door minder CO₂-uitstoot.

VTI Oostende is één van de drie West-Vlaamse scholen die participeert aan dit project. De uitvoering van de isolatiewerken vindt plaats binnen het kader van de mini-onderneming van hun zevende specialisatiejaar bouw, dat als aannemer fungeert.

Meer informatie over dit project vind je op www.greenbelgium.org.



staden - te huur



585m² polyvalente ruimte (showroom) + 363m² burelen te Staden. Kwaliteitsvol ingericht; obumex, inbouwspots en kasten, natuursteen, verwarmde tegelvloer. Ideale locatie handel/burelen. Ruime parking.

t 051 265 000 r08171a

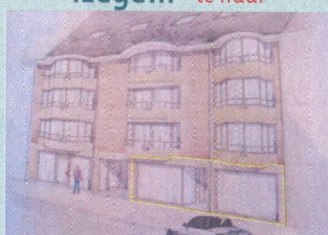
kachtem - te koop



1.680m² atelierruimte met 200m² burelen dichtbij afrit Roeselare-Haven (Izegem), ruime parking, semi-commerciële ligging, polyvalente invulling mogelijk. Eenmalige aanbieding.

t 051 265 000 r08139

izegem - te huur



Topgelegen handelsruimte te Izegem. 300m² gelijkvloers met 80m² kelderplaats. Aparte uitgang/leveringsmogelijkheid achteraan. Twee standplaatsen voorzien. Gevel: 9,5m. Basisafwerking voorzien.

t 051 265 000 r08136a

torhout - te huur



Uiterst commercieel gelegen winkelpand met diverse werkruimtes en ruime parking. Totale bebouwde oppervlakte van ca 900m². Polyvalente invulling mogelijk.

t 051 265 000 r08089

ruiselede - te koop



Vernieuwde magazijnen vanaf 461m² tot 9.702m² met kantoren (673m²) en bijhorende private parkeerplaatsen. Op KMO-zone van Ruiselede op 5 km van E 40. Vrije hoogte: 4m. Mogelijkheid tot aankoop van winkelruimte (1.212m²) en twee loten bouwgrond.

t 050 444 999 bq0220

brugge - te koop



Commercieel gelegen bedrijfsgebouw met handelsruimte, kantoor en appartement op industrieterrein 'Blauwe Toren'. Grondopp. 2.175m².

t 050 444 999 bq0217

brugge - te huur



Magazijn (900m²) met kantoor (132m²) en loft op 1st V. (164m²) + 8 parkeerpl. Grondopp.: 1.711m². Ideaal voor zelfstandige die wenst te wonen bij zijn zaak.

t 050 444 999 bp0179

sint-andries - te huur



Instapklare kantoorruimte (714m²) met uitstraling op 2^e V, nabij knooppunt E40 - E403. 5 private en 60 gemeenschappelijke parkeerplaatsen. Zeer vlotte bereikbaarheid!

t 050 444 999 bo0137a

moorsele - te koop



Bedrijfspand 1.500m² met uitbreidingsmogelijkheden 700m² + voorliggende woning 220m². Grondopp. ca. 4.250m².

t 056 22 55 66 k08055

moorsele - te koop



Ambachtelijk bedrijfspand 450m² met woonst. Grondopp.: 1.125m².

t 056 22 55 66 k08126

deerlijk - te koop



Bedrijfscomplex 2.000m² kantoor/ magazijnen/ parking met villa. Grondopp.: 5.067m². Klasse 1.

t 056 22 55 66 k08338

kuurne - te koop



Recent handelspand 300m² ideaal voor praktijkruimte en of winkel bijzondere commerciële ligging en optimale uitstraling ruime parking brede hoekligging.

t 056 22 55 66 k08382

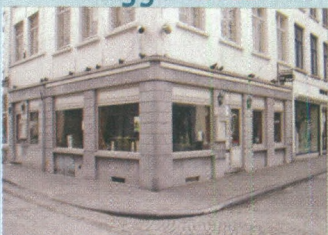
brugge - te koop



Zeer commercieel gelegen handelspand (160m² - gevel 6,6m) met uitgang en garage in zijstraat, met mogelijkheid tot afzonderlijk appartement.

t 050 444 999 BK0540

brugge - te huur



Handelspand bestaande uit: GV met kelder, gelagzaal (45 pl) met toog, geïnstalleerde kkn, berging. 1e Verdiep: toiletten restaurant en privé app. op 1ste en 2de verd bestaande uit living, kkn, bdk, 4 slpks.

t 050 444 999 bj0584

westouter - te koop



Goeddraaiende beenhouwerij met woonst. Commerciële TOPligging: in het centrum van Westouter (een toeristische trekpleister!). Grondopp: 300m². Volledig vernieuwde winkel met goed onderhouden atelierruimtes (nuttige opp: 200m²).

t 050 444 999 Y08106

elverdinge - te koop



Drukbeklante en goeddraaiende fruithandel. Met woonst met 3 slpks, garage en tuin - magazijn (100 m²) en winkel. Overnameprijs overeen te komen - Over te laten wegens pensioenleeftijd. (Vg, Ag, Gdv, Gvkr, Gvv).

t 050 444 999 Y05050

wvi ontwikkelt duurzame bedrijventerreinen

Reeds verschillende jaren past wvi de principes van duurzame ontwikkeling in woonprojecten en bedrijventerreinen toe.



Een 'mooi' voorbeeld van beeldkwaliteit



Reconversie van de militaire site te Sijsele: efficiënt omspringen met ruimte



Een bedrijfsverzamelgebouw beantwoordt aan de stijgende vraag van kleine ruimtevragers

Waarom duurzame bedrijventerreinen ontwikkelen?

De schaars geworden beschikbare ruimte, de noodzaak het milieu minder te belasten, een vestigingsbeleid aangepast aan de kwaliteitseisen van bedrijven en een aangename werkomgeving zijn de drijfveren voor het ontwikkelen van duurzame bedrijventerreinen.

Duurzaamheid integreren in bedrijventerreinen

Wvi besteedt bij de ontwikkeling van haar bedrijventerreinen veel aandacht aan duurzaamheid vanaf het concept, over de uitvoering tot het beheer van het terrein toe.

Ze integreert duurzame principes op het niveau van het bedrijventerrein (inrichting, uitrusting) als voor het individuele bedrijf. Uiteraard wordt hierbij steeds rekening gehouden met de typologie van het terrein en van de erop gevestigde bedrijven.

Deze duurzame principes kunnen opgedeeld worden in 5 thema's:

- efficiënt ruimtegebruik; bv. gezamenlijke parkeerplaatsen, meerlagige gebouwen, ...
- duurzame mobiliteit; bv. hoogwaardig collectief personenvervoer, combineren van heen- en terugladingen, ...
- ruimtelijke inpassing en beeldkwaliteit verhogen de uitstraling van de bedrijfsgebouwen
- bedrijfsprocessen; bv. optimaal benutten van gezamenlijk (her)gebruik van regenwater en oppervlaktewater als industriewater, het gebruik van zonne-, water-, en windenergie voor waterpompen, verlichting, reclame, ...
- het creëren van een duurzaam sociaal klimaat op het terrein door aandacht te besteden aan aangepaste verlichting, collectieve bewaking (camera of patrouille), werknemersgerichte voorzieningen (faciliteiten) en communicatie met omwonenden voor het verkrijgen van een draagvlak bij nieuwe terreinen.

Efficiënt omspringen met ruimte

In het kader van deze duurzaamheid ontwikkelt wvi eveneens nieuwe vestigingsmogelijkheden door verlaten complexen of industriële vestigingen om te vormen tot een bedrijvenpark of tot gemoduleerde gebouwen voor kmo's. Mooie voorbeelden zijn de reconversie van de militaire site te Sijsele, de militaire site van Lissewege die zal worden omgevormd, evenals de fabrieksgebouwen van het vroegere Sofinal te Waregem.

Kleine ruimtevragers kunnen terecht bij wvi

Omwille van enerzijds een schaarste aan beschikbare terreinen en anderzijds een groeiend aantal kleine ruimtevragers dat moet herlokalisieren naar een bedrijventerrein, ontwikkelt wvi bedrijfsverzamelgebouwen. Dit is een gebouw waarin bedrijven die een kleine en beperkte oppervlaktebehoefte hebben (150 – 300m²), modules kunnen aankopen. Hierdoor wordt heel wat ruimte bespaard. De eerste bedrijfsverzamelgebouwen staan op stapel in Wingene, Tielt en Blankenberge.

Bent u op zoek naar een geschikte locatie voor uw bedrijf? Neem dan contact op met wvi – Baron Ruzettelaan 35, 8310 Brugge – T 050 36 71 71 – infoloket@wvi.be – of neem een kijkje op de website www.wvi.be, luik bedrijfshuisvesting.

[Toerisme]

» Nieuw onderzoek naar het reisgedrag van de Belgen



WES start dit najaar een nieuw onderzoek naar het reisgedrag van de Belgen in de periode april 2008-maart 2009. Dat onderzoek heeft tot **doel** om de verschillende geledingen van de toeristische sector op een betrouwbare en gedetailleerde manier te **informer**en over het aantal en de kenmerken van de binnen- en buitenlandse korte en lange vakanties van de Belgische bevolking. De studie maakt het mogelijk de evolutie van de Belgische reismarkt nauwkeurig en in detail op te volgen.

De editie 2008 besteedt **aandacht aan diverse trends** zoals:

- de verschuivingen in de bestemmingskeuze;
- de groei van bepaalde marktsegmenten zoals citytrips of seniorenreizen;
- de verschuivingen betreffende reisorganisatie, boekingspatroon en de positie van reisbureaus en andere tussenpersonen zoals touroperators;
- het belang van het boeken via het internet en de sectoren die daarvan profiteren.

» Meer informatie over dit tweejaarlijkse onderzoek vind je op www.wes.be/reisgedrag.

[Training & Toerisme]

» Sustainable Tourism Destination Management 2008



Tussen 13 oktober en 21 november 2008 organiseert WES de derde editie van het opleidingsprogramma "**Sustainable Tourism Destination Management**". Het project wordt door de Vlaamse Overheid, departement Internationaal Vlaanderen gefinancierd. Dit zes weken durende opleidingsprogramma richt zich zowel tot managers uit publieke diensten voor toerisme die verantwoordelijk zijn voor sustainable destination management en/of productontwikkeling, als tot managers van private inkomende touroperators die actief betrokken zijn bij het ontwikkelen van duurzame toeristische producten.

Uit de 39 kandidaten werden er uiteindelijk 16 geselecteerd. Twaalf deelnemers zijn afkomstig van zuidelijk Afrika, met vertegenwoordigers uit Botswana, Lesotho, Malawi, Mozambique, Namibië, Zuid-Afrika en Swaziland. Nieuw dit jaar is dat er vier deelnemers uit Chili aanwezig zullen zijn. Deze keuze vloeit voort uit de samenwerking die de Vlaamse Overheid met dit land heeft.

Inhoudelijk wordt het programma onderverdeeld in een zestal modules: de context van het beheer van een toeristische bestemming, planning en ontwikkeling van een toeristische bestemming, aspecten van management, duurzaamheid en toeristische (product)ontwikkeling, uitwerken van een persoonlijk project en, als nazorg, de ondersteuning bij de uitvoering van een persoonlijk project.

» Wie meer informatie over dit programma wil, kan terecht bij Ivan Landuyt via ivan.landuyt@wes.be.

[Milieu]

» Opleidingsreeks voor milieuassistenten en milieucoördinatoren



De afdeling milieumanagement lanceert dit najaar een **opleidingsreeks "milieutopics voor beginners en experts"**. Deze cursus bevat zowel items voor milieuassistenten als voor ervaren milieucoördinatoren. **Milieuassistenten** leren er onder andere hoe ze milieuvergunningen moeten opmaken, rekening houdende met de nieuwe formulieren die op komst zijn met de VLAREM "grote trein". Ook de thema's "omgaan met gevaarlijke stoffen" en "afvalbeheer" komen tijdens de lessenreeks uitgebreid aan bod. **Ervaren milieucoördinatoren** krijgen informatie over de verschillende aspecten van een milieuzorgsysteem, het uitvoeren van een interne milieuaudit, de opmaak van een initiële analyse en over de milieu- en veiligheidsaspecten van de opslag van gassen.

Deze opleidingsreeks vindt plaats tussen 17 november en 8 december 2008 in de kantoren van WES

» Voor meer programmadetails, zie www.wes.be

[Sociaaleconomisch beleid]

» Evaluatie Europese programma's in de Westhoek



De Europese Commissie hecht sinds jaren veel belang aan de versterking van de economische en sociale samenhang binnen de Europese Unie. Via haar cohesiebeleid bevordert ze de ontwikkeling van achtergebleven regio's om een gelijkmatige evolutie binnen de hele unie te realiseren.

Ook de **Westhoek** heeft lange tijd via verschillende programma's van **Europese steun** kunnen genieten. Het ging immers om een kwetsbaar plattelandsgebied dat nieuwe impulsen nodig had.

De provincie West-Vlaanderen wenst via een evaluatiestudie na te gaan welke impact de Europese steun de laatste twintig jaar had op de economische sector in de Westhoek. WES werd aangeduid om deze studie uit te voeren.

» Voor meer informatie over dit onderzoek kun je terecht bij Hans Desmyttere via hans.desmyttere@wes.be.

BTW op gebouwen en terreinen

Stephan Janssens • Ernst & Young Tax Consultants

BTW maakt onderdeel uit van ons dagelijks bestaan. Elke levering, elke dienstprestatie wordt "bezwaard" met BTW. Ook de zogenaamde "onroerendgoedtransacties" (verkoop en verhuur van gebouwen en terreinen) vallen in principe onder het BTW-stelsel. "In principe" wel te verstaan, want er bestaan enkele belangrijke uitzonderingen.

BTW in commerciële transacties.

In principe (daar gaan we weer) is BTW enkel verschuldigd als de leverancier of de dienstverrichter een BTW-plichtige is. Met andere woorden, tussen particulieren is geen BTW verschuldigd. Als uw buurman uw gras maait en u hem daarvoor betaalt, kan dat zonder BTW. Tenzij uw buurman in tuinonderhoud en tuinaanleg doet, dan zal hij u een factuurtje met BTW moeten voorschotelen.

Dit principe geldt ook bij transacties met onroerende goederen: het verkopen en verhuren van onroerende goederen tussen particulieren is "in principe" vrij van BTW, tenzij het de verkoop van nieuwe gebouwen betreft (daarover verder meer).

Verhuren

De zuivere verhuur van een onroerend goed is in elk geval vrijgesteld, ongeacht of de verhuurder een particulier, dan wel een beroepsverhuurder is. Deze uitzondering is ingeschreven in het BTW-wetboek. De term "verhuren" wordt wel eng geïnterpreteerd: verhuur van hotelkamers is ook een vorm van onroerende verhuur, maar is uitdrukkelijk wél onderworpen aan BTW. BTW is bijvoorbeeld ook verschuldigd bij het terbeschikkingstellen van berguimten voor het opslaan van goederen, bij de verhuur van garages of van een sportzaal en bij de zogenaamde onroerende leasing.

Verhuren met BTW kan zo zijn voordelen hebben. Als de huurder bijvoorbeeld zelf een BTW-plichtige is en hij het gehuurde

goed voor beroepsdoeleinden gebruikt, dan kan hij de BTW die hij betaalde in aftrek brengen, terwijl de verhuurder zelf ook de BTW die hij betaalde op de investering in aftrek kan brengen. Zou het om een vrijgestelde handeling gaan, dan zou de verhuurder die BTW niet in aftrek mogen brengen.

Als u als particulier een appartementje aan zee huurt, zal u dus geen BTW moeten betalen. Juich echter niet te vroeg: de eigenaar die de appartementsblok liet optrekken kan de BTW die hij betaalde zelf ook niet aftrekken en zal die bijgevolg aan u doorrekenen via de huurprijs.

Verkopen van gebouwen

Voor de verkoop van gebouwen geldt het algemeen principe: koopt u van een particulier, dan betaalt u geen BTW. Koopt u van een beroepsoprichter, dan betaalt u wel BTW. Hierop bestaan echter belangrijke uitzonderingen.

Wanneer u van een particulier koopt, betaalt u "in principe" geen 21% BTW op de aankoopprijs, maar wel registratierechten. Deze bedragen in Vlaanderen "in principe" 10%. Hou er rekening mee dat de verkoper de BTW die hij betaalde bij de oprichting van het gebouw niet kan recupereren en dat hij deze aan u zal doorrekenen.

Stel, de verkoper wil 50.000 EUR winst maken en de kostprijs van het gebouw bedraagt 200.000 EUR plus 42.000 EUR BTW. De koper zal dan 292.000 EUR moeten betalen en daarop ook de registratierechten (29.200 EUR dus) verschuldigd zijn. Totale kostenplaatje: 321.200 EUR.

Onder bepaalde voorwaarden kan die particuliere verkoper ook kiezen voor een verkoop met BTW. De voornaamste voorwaarde is dat de woning nieuw moet zijn. Een gebouw wordt als « nieuw » aangemerkt tot 31 december van het tweede jaar volgend op het jaar van de eerste ingebruikneming of de eerste inbezitting van dat gebouw. Als ik een gebouw in 2008 in gebruik neem, dan heb ik dus tot 31 december 2010 om ze met BTW te verkopen. Een woning blijft nieuw zolang ze niet in gebruik wordt genomen.

Terug naar onze verkoper die nog steeds 50.000 EUR winst wil maken. De kostprijs is nu 200.000 EUR. De BTW die hij zelf betaalde bij de oprichting kan hij nu immers recupereren. Het is niet langer een kostenbestanddeel. De verkoper zal verkopen voor 250.000 EUR en niettegenstaande het BTW-tarief (21%) meer dan het dubbele is, zal de koper nu slechts 302.500 EUR moeten betalen.

Voor beroepsoprichters geldt een gelijkaardig systeem, met als grote verschil dat zij in principe mét BTW moeten verkopen. De particulier moet er uitdrukkelijk voor kiezen.

Verkoop van terreinen

Op de verkoop van een grond is nooit BTW verschuldigd, maar steeds registratierechten. De huidige regering heeft wel plannen om de verkoop van terreinen ook aan BTW te onderwerpen, maar enkel in de situatie waarbij een woning met BTW wordt verkocht.

Waarom de zware tegenkanting vanwege de vastgoedsector?

Bouwgrond alleen kan nooit met BTW gekocht worden, enkel met registratierechten. Die registratierechten zijn een kostenfactor die de verkoper zal doorrekenen aan de koper, die er dan vervolgens ook nog eens BTW op moet betalen.

Concreet :

De verkoper kocht grond voor 100.000 EUR en betaalde er 10.000 EUR registratierechten op. Daarna bouwde hij er een woning op van 200.000 EUR met 42.000 EUR BTW. Hij verkoopt met BTW.

Welnu, de totale kostprijs voor de verkoper is de aankoopprijs van de grond (100.000 EUR) plus de registratierechten (10.000 EUR) plus de kostprijs van de woning (200.000 EUR). Als hij 50.000 EUR winst wil maken, dan moet hij verkopen voor 360.000 EUR.

In het huidige systeem moeten er registratierechten betaald worden op de waarde van het terrein (bv. 120.000 EUR) en BTW op de waarde van de woning (240.000 EUR).

De koper betaalt dan 12.000 EUR registratierechten en 50.400 EUR BTW aan belastingen, wat de totale kostprijs voor de koper op 422.400 EUR brengt.

Onder het nieuwe (toekomstige) systeem zal de koper BTW betalen op de volledige aankoopprijs. De koper moet nu in totaal 360.000 EUR + 75.600 EUR aan BTW oftewel 435.600 EUR betalen.

Ter vergelijking, mocht de verkoper niet opteren voor BTW, dan zou hij verkopen voor 412.000 EUR en zouden de registratierechten 41.200 EUR bedragen. De totale kostprijs voor de koper zou dan liggen op 453.200 EUR.

Voorlopig is er echter nog geen BTW op terreinen: de federale en gewestregeringen hebben een opinie gevraagd aan het zogenaamde BTW-comité (een Europees overlegorgaan). Het Europees Hof van Justitie en de Europese Commissie hebben alvast laten weten dat de BTW-vrijstelling op terreinen, terwijl de woning die er op staat met BTW wordt verkocht, niet in overeenstemming is met de BTW-richtlijnen. Erg lang zal het dus niet meer duren vooraleer er ook BTW verschuldigd is op terreinen.

BTW is een complexe materie

U heeft misschien al even geteld hoe vaak de woordjes "in principe" in deze tekst voorkomen. BTW is immers een wetgeving met regels, uitzonderingen daarop, en uitzonderingen op uitzonderingen. Deze tekst schetst u een beeld van wat kan en wat moet, maar indien u een aankoop van een woning, appartement of tweede verblijf overweegt, raadpleegt u best ook iemand die het fiscale luik ervan kan beschrijven. ■

Colofon

De artikelen in West-Vlaanderen Werkt zijn niet noodzakelijk de weergave van officiële standpunten van WES. Bij naamvermelding verschijnt de bijdrage onder de verantwoordelijkheid van de auteur.

Reproductie van of verwijzing naar één van de artikelen mag uitsluitend met correcte vermelding van auteur en bron, én mits het bezorgen van een kopie aan de redactie.

Beschermcomité

P. Breyne, gouverneur
voorzitter WES
prof. em. dr. O. Vanneste, eregouverneur
D. De fauw, J. Durnez, B. Naeyaert, G. Pertry,
M. Titeca-Decraene, P. Van Gheluwe
leden van de deputatie

Redactiecomité

Voorzitter: prof. dr. N. Vanhove
R. De Keyser, H. Desmyttere,
T. Termote, L. Denorme, B. Declerck,
L. Vanden Bussche

Eindredactie

Lieselot Denorme

Verantwoordelijke uitgever

N. Vanhove
Krakkestraat 3, 8200 St.-Andries (Brugge)

Advertentiewerving

Lieselot Denorme
tel. 050 36 67 74 - fax 050 36 31 86
e-mail: lieselot.denorme@wes.be

Oplage: 4.500 exemplaren

Redactie

WES vzw
Baron Ruzettelaan 33
8310 Brugge-Assebroek
tel. 050 36 71 36
fax 050 36 31 86
BTW BE 408 382 668
E-mail: redactie@wes.be
website: www.wes.be

Ontwerp lay-out: WES
Drukkerij: Goekint Graphics, Oostende
Foto kaft: Lieselot Denorme



Lid van de Unie van de Uitgevers van de Periodieke Pers

West-Vlaanderen Werkt wordt gedrukt op houtvrij en milieuvriendelijk gebleekt papier.

ISSN=1374-6235

'West-Vlaanderen Werkt'

West-Vlaanderen Werkt is een uitgave van WES vzw.

In elk nummer brengen wij:

- sociaal economisch nieuws met speciale aandacht voor West-Vlaanderen;
- wetenschappelijk onderbouwde artikelen en actuele informatie voor privaat en publiek management.

Abonnement

Een jaarabonnement 2008 is gratis.
Het tijdschrift 'West-Vlaanderen Werkt' verschijnt vier maal per jaar.
Registreren kan via de website van WES:
www.wes.be

Wet op de privacy van 8/12/1992

'West-Vlaanderen Werkt' wordt u gratis toegestuurd door WES vzw. Indien uw gegevens onjuist zijn of indien u het tijdschrift niet meer wenst te ontvangen, neem dan contact op met de redactie. WES deelt uw persoonlijke gegevens niet mee aan derden.

Lokale economie

"Behandeling van vergunningsaanvragen voor handelsvestigingen", een praktische digitale handleiding op cd-rom voor ambtenaren lokale economie, 2006, € 250 (incl. BTW en verzendingskosten).

Meerwaardeneconomie

'Zonder vooroordelen' - getuigenissen van West-Vlaamse organisaties over het werken met kansengroepen, 2007, 48 blz., gratis publicatie.

Regionale economie

(Ver)ken uw grens. Onderzoek naar de grensoverschrijdende bezoekersstromen in de Euregio Scheldemond, 2007, 35 blz.

Toerisme

Tourism Studies in Bruges, 2002, 64 blz., € 15,00

Reeks

Facetten van West-Vlaanderen

- 45 Bezetting van de bedrijventerreinen in West-Vlaanderen, 1998, 322 blz., € 36,94
- 46 Het logiesaanbod aan de kust, 1998, 56 blz., € 14,63
- 47 Mestproblematiek in de provincie West-Vlaanderen 1999, 73 blz., € 18,59
- 48 Behoeftenanalyse hoger onderwijs in West-Vlaanderen 1999, 40 blz., € 12,39
- 49 Bevolking en gezinnen in West-Vlaanderen 2000-2010, 1999, 44 blz., € 12,39
- 50 De integratie van moeilijk plaatsbare groepen op de arbeidsmarkt in West-Vlaanderen, 2002, 65 blz., € 15,00
- 51 Evaluatiemethode voor centrumbeheer, 2003, 75 blz., € 20,00
- 52 Strategisch plan voor de haven van Brugge-Zeebrugge, 2005, 64 blz., € 20,00
- 53 De migratie van West-Vlaamse jongeren: migratiemotieven en de gevolgen hiervan op de West-Vlaamse arbeidsmarkt en knelpuntberoepen, 2005, 47 blz., € 20,00
- 54 Duurzame kwaliteit voor bedrijventerreinen, 2006, 64 blz., € 25,00
- 55 Koopstromen in kaart, 2007, 102 blz., € 25,00

De betalende publicaties zijn BTW inbegrepen, exclusief portkosten

De volledige lijst van alle publicaties van WES kunt u verkrijgen bij

Jessie Rosseeuw,

e-mail: jessie.rosseeuw@wes.be

fax 050 36 31 86 - tel. 050 36 67 70

of op www.wes.be/publicaties



Onze groenten primeuren

600 ton verse gezonde groenten en fruit, dat is de dagelijkse aanvoer op de REO Veiling van Roeselare, een grote coöperatieve veiling. Hier worden meer dan 60 verschillende groenten en fruit, geteeld door 3.200 leden-tuinders, geveild. Deze kwaliteitsproducten vinden onder optimale omstandigheden hun weg naar de consument. Kwaliteit en voedselveiligheid staan hierbij steeds voorop.

www.reo.be

Reo | Oostnieuwkerksesteenweg 101 | B-8800 Roeselare

Tel. 051 23 12 11 | Fax 051 23 12 89 | info@reo.be





tel: 050/36.71.71
Baron Ruzettelaan 35
8310 BRUGGE
www.wvi.be

reconversie industriële panden