



Verslag marktconsultatie

Olympuspark Almere

een actief parklandschap als groene etalage langs de A6

Gemeente Almere



Inleiding

Van 13 april tot en met 29 mei 2026 heeft op TenderNed heeft een marktconsultatie plaatsgevonden voor het projectgebied Olympuspark. Doelstelling van de marktconsultatie was om informatie op te halen vanuit de markt. Deze informatie had betrekking op de optimale invulling die de markt ziet voor dit gebied, in hoeverre men kan en wil investeren in het Olympuspark en onder welke condities.

Naar aanleiding van de publicatie op TenderNed hebben 13 bedrijven op de site hun interesse kenbaar gemaakt en zijn er 3 reacties ingediend. Op 18 en 25 juni zijn vervolgens met deze 3 partijen verdiepende gesprekken gevoerd.

Dit verslag bevat de oogst van deze gesprekken en geeft weer wat is opgehaald.

Bevindingen

Uit de consultatie komt naar voren dat de markt kansen ziet voor een gebied waarin sport, recreatie, toerisme, horeca en hospitality elkaar versterken. Een combinatie van functies wordt in het bijzonder gezien als kansrijk en een belangrijke voorwaarde voor een aantrekkelijk en toekomstbestendig gebied.

Clustering

Een terugkerend thema is het clusteren van functies en voorzieningen. De markt geeft aan dat clustering voordelen biedt doordat bezoekers meerdere functies kunnen combineren, voorzieningen gedeeld kunnen worden en ondernemers kunnen profiteren van elkaars bezoekersstromen.

Een andere vorm van clustering is het specifiek clusteren van sportvoorzieningen zoals , kleedkamers, sanitaire voorzieningen en andere faciliteiten, zodat (sport)ondernemers hierdoor efficiënter en slim deze voorzieningen kunnen delen. Ook bij het parkeren kan meerwaarde gegenereerd worden door functies strategisch te clusteren (zie ook punt parkeren).

Interactie tussen functies

De interactie en samenwerking tussen functies is cruciaal. Zo vinden meerdere ondernemers het idee om een gebouw te delen interessant, omdat ondersteunende functies dan kunnen worden gedeeld. Ongeacht wat voor programma precies komt in het gebied, de afstemming tussen de komst van grootschalige evenementen – bijvoorbeeld bij het Almeerderstrand – en de ondernemers in het gebied van belang, zodat ondernemers daar tijdig op in kunnen spelen.

Een rode draad is dat slim en gedeeld gebruik van voorzieningen en afstemming tussen gebruikers worden gezien als belangrijke voorwaarden voor een succesvolle ontwikkeling.

Programma

De markt ziet ruimte voor een breed programma met sportvoorzieningen, ondersteunende dienstverlening, recreatieve functies, horeca en hospitality. Daarbij wordt nadrukkelijk aangegeven dat functies elkaar moeten versterken en gezamenlijk moeten bijdragen aan de aantrekkelijkheid van het gebied.

De markt ziet kansen voor een herkenbaar gebied met een duidelijke identiteit. Daarbij worden een iconisch gebouw met een hoogwaardige architectuur en een

onderscheidende inrichting van het gebied genoemd als mogelijke kwaliteitsdragers. Bestemmingsplanregels ten aanzien van maximaal bebouwd oppervlak en maximale bouwhoogte werden niet per se als een knelpunt gezien, maar meer ruimte maakt ontwikkelingen makkelijker. De huidige maximale hoogte van 14 meter maakt het bijvoorbeeld lastig om een markant gebouw te creëren dat echt opvalt vanaf de snelweg.

Doelgroep

Uit de gesprekken komt naar voren dat de markt meerwaarde ziet in het huidige sport- en leisureconcept. De doelgroepen van sporters, bezoekers, toeristen en/of dagjesmensen kunnen elkaar versterken. Andere typen bedrijven worden minder wenselijk geacht, waarbij retail een twijfelgeval is.

Een brede doelgroep wordt als positief gezien omdat dit zorgt voor meer dynamiek, een betere spreiding van bezoekers gedurende de dag en een sterkere exploitatie van voorzieningen. Randvoorwaarde daarbij is dat er functies zijn die zorgen voor een dagbrede programmering, zodat bezoekers op verschillende momenten van de dag naar het gebied toe komen. Vanuit de markt hoeft de nadruk niet per se te liggen op topsport, de aandacht zou vooral uit moeten gaan naar breedtesport en recreatie.

Marktpotentie

Partijen zien de potentie van het gebied en zijn bereid om in dit gebied te investeren. Bij sommige partijen bestaat behoefte aan meer inzicht in de toekomstige gebruikers van het gebied, om een inschatting te kunnen maken over een mogelijke investering, met name relevant bij de functies met een meer lokale schaal.

Financiële haalbaarheid

In meerdere gesprekken wordt gewezen op het belang van een haalbare businesscase. Daarbij worden aspecten genoemd zoals investeringsrisico's, grondprijzen, exploitatiemogelijkheden en voldoende kostendragers binnen het gebied, zodat de kosten kunnen worden gedeeld. Zorgen worden geuit bij de situatie wanneer er weinig kostendragers zijn in het gebied.

Aangegeven wordt dat voor sommige - kleinere - ondernemers de drempel naar een kavel kopen best groot kan zijn. Pachten of huren kan daarbij (eerst) een oplossing zijn.

Relatie met omgeving

De markt onderstreept het belang van een goede verbinding tussen voorzieningen en het omliggende park. Het park wordt gezien als een kwaliteit die de aantrekkelijkheid van functies kan vergroten. Daarnaast worden kansen gezien voor sport- en recreatieactiviteiten die gebruikmaken van de openbare ruimte. Tevens zijn er ondernemers die de combinatie van gebruik van openbare ruimte en eigen vastgoed ambiëren.

Groen, natuur en verblijfskwaliteit worden door meerdere partijen genoemd als belangrijke kwaliteiten van het gebied. Daarbij worden kansen gezien om recreatie, sport, ontmoeting en verblijf te combineren met een groene omgeving. Sociale veiligheid komt daarbij meerdere keren naar voren als aandachtspunt. Volgens de markt kan een combinatie van functies, levendigheid gedurende de dag en een goede inrichting van de openbare ruimte bijdragen aan een veilig en aantrekkelijk gebied.

Bereikbaarheid

De ligging nabij de A6 wordt breed gezien als een van de sterkste kwaliteiten van de locatie. De bereikbaarheid, zichtbaarheid en regionale aantrekkingskracht worden daarbij nadrukkelijk genoemd.

Naast autobereikbaarheid wordt gewezen op het belang van goede en sociaal veilige fiets- en wandelverbindingen van en naar het gebied. Volgens de markt zijn deze verbindingen van invloed op het daadwerkelijk gebruik van voorzieningen. Met name voor publieksgerichte functies wordt zichtbaarheid vanaf hoofdontsluitingswegen, zoals de A6, als belangrijke succesfactor genoemd.

Parkeren

Uit de gesprekken komt naar voren dat de markt kansen ziet voor geclusterd parkeren, bijvoorbeeld in een mobiliteitshub. Hiermee kan efficiënter met ruimte worden omgegaan en blijft meer ruimte beschikbaar voor sport, recreatie en verblijfskwaliteit. Er worden kansen gezien om parkeren te combineren met andere functies, zoals horeca, laadvoorzieningen of andere voorzieningen die gerelateerd zijn aan mobiliteit. Dit wordt ook gekoppeld aan sociale veiligheid en efficiënt ruimtegebruik. Wanneer verschillende functies verschillende piekmomenten kennen, vergroot dit de efficiëntie en aantrekkelijkheid van een hub. Bij een dergelijke voorziening bestaan er wel zorgen over het 'wildparkeren' van mensen die niet op het Olympuspark hoeven te zijn.

Netcongestie

Netcongestie wordt door de markt benoemd als een aandachtspunt voor de verdere ontwikkeling van het gebied. De mate waarin men ervaring heeft met het werken met netcongestie verschilt.

Duurzaamheid en circulariteit worden benoemd als belangrijke onderdelen van toekomstige ontwikkelingen. Hierbij worden voorbeelden genoemd zoals energiezuinige gebouwen, batterijopslag, zonnepanelen, circulaire oplossingen en elektrificatie.

Conclusie

De algemene indruk uit de marktconsultatie is positief. De locatie wordt gezien als kansrijk door de combinatie van bereikbaarheid, zichtbaarheid, de ligging nabij Almere Poort en de mogelijkheid om verschillende functies met elkaar te verbinden.

De markt ziet vooral kansen voor een gebied waarin sport, recreatie, toerisme, horeca en hospitality in samenhang worden ontwikkeld. Clustering van functies, een sterke relatie met het park, goede bereikbaarheid, gedeeld gebruik van voorzieningen en een aantrekkelijk verblijfsmilieu worden daarbij consequent genoemd als de belangrijkste succesfactoren voor Olympuspark.

Samenwerking tussen functies, gedeeld gebruik van voorzieningen en afstemming tussen gebruikers worden gezien als belangrijke voorwaarden voor een succesvolle ontwikkeling.