

# Bedrijfsplan Buitengoed 't Lageveld te Wierden



rapport

# Inhoudsopgave

1.	Inleiding .....	1
2.	Bedrijfsbeschrijving.....	2
3.	Marktanalyse .....	5
4.	Exploitatie .....	12
5.	Gebruik .....	15
6.	Conclusies en aanbevelingen .....	17

26 oktober 2011  
R10379 – NvdR/ap

## **Van der Reest Advies**

Anklaarseweg 15  
7316 MA Apeldoorn  
T: 055-5382460  
E: [advies@vanderreestadvies.nl](mailto:advies@vanderreestadvies.nl)  
I: [www.vanderreestadvies.nl](http://www.vanderreestadvies.nl)

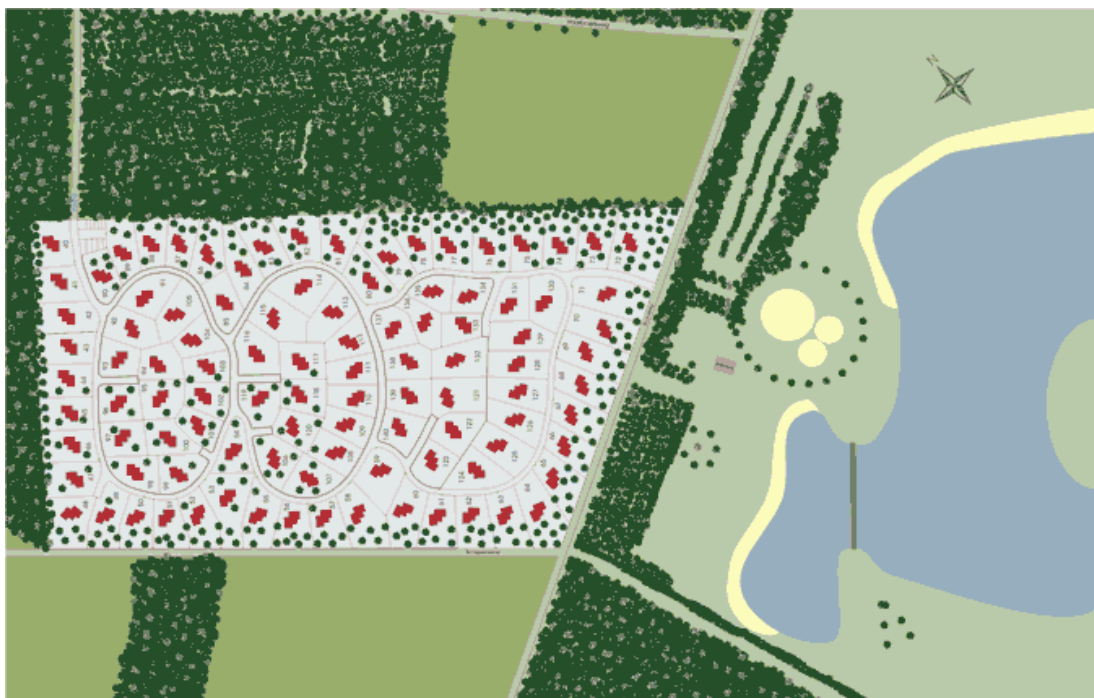
Rapportverzoek van: Buitengoed 't Lageveld  
Voskamp Vastgoed B.V.

Opgesteld door: Van der Reest Advies  
N.A. van der Reest



# 1. Inleiding

Voskamp Vastgoed B.V. ontwikkelt aan de Haarboersweg/Boomsweg in Hoge Hexel (gemeente Wierden) een recreatiewoningenpark onder de naam **'Buitengoed 't Lageveld'**. Het project heeft een omvang van 101 woningen. Hiervan zijn er inmiddels 70 gerealiseerd en meer dan 60 verkocht.



Het park is oorspronkelijk ontstaan als een onderdeel van vakantieoord De Kiekebelt (camping) evenals het naastgelegen parkje 'Villapark Het Lageveld', (30 recreatiewoningen), maar feitelijk is er sprake van drie op zichzelf staande recreatiebedrijven die allemaal hun eigen aard en opzet hebben.

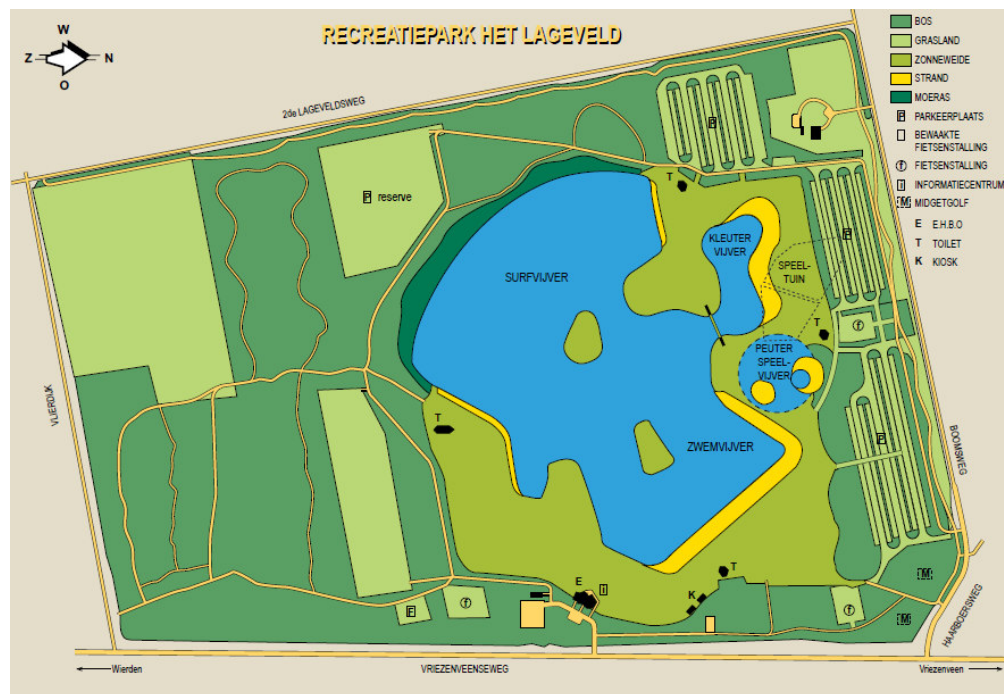
In de huidige situatie is er sprake van een gezamenlijke in-/uitrit op de Haarboersweg. Deze gezamenlijke ingang loopt over het terrein van De Kiekebelt en splitst zich af naar de beide andere parken. Het gezamenlijke gebruik van de in-/uitrit op de Haarboersweg leidt helaas tot problemen. Door diverse incidenten en veel irritaties is een onaangename sfeer ontstaan. Alle drie hebben daarom bij de gemeente Wierden om een eigen ingang verzocht, vanwege het verschil in karakter tussen de drie bedrijven.

De gemeente Wierden heeft daarop besloten dat de parken ook in planologisch opzicht gescheiden kunnen worden, mits er door middel van een bedrijfsplan wordt aangetoond dat er sprake is van een volwaardig, zelfstandig recreatiepark met recreatief gebruik (Beleidsnotitie juni 2011). In dit rapport wordt invulling gegeven aan de door de gemeente gestelde voorwaarden.

## 2. Bedrijfsbeschrijving

### De locatie

'Buitengoed 't Lageveld' is gelegen op een aantrekkelijke en goed bereikbare locatie in het buitengebied van Wierden, direct naast het dagrecreatiepark 'Het Lageveld' (38 ha.), met zwemplas, strandjes, ligweiden, surfvijver, speeltuin, picknickplaatsen, wandel- en fietspaden.



### Het bungalowpark

Feitelijk en juridisch is sprake van een zelfstandig bungalowpark met luxe recreatiewoningen in Twentse stijl t.b.v. de particuliere markt (tweede woningen). De meeste woningen worden door de eigenaren zelf gebruikt en voorts deels verhuurd. De exploitatie van het park geschiedt door de Vereniging Van Eigenaren (VVE) en de verhuur van de woningen is in handen gesteld van een professionele partij, Novasol, al meer dan 40 jaar een gerenommeerde internationale verhuurder van vakantiewoningen (meer dan 28.000 huizen in heel Europa).

Het park wordt thans ontsloten vanaf de Haarboersweg. Deze ontsluiting moet gedeeld worden met de gebruikers van het andere huisjesterrein (Villapark Het Lageveld) en een deel van de gebruikers van Camping De Kiekebelt. De woning bij de ingang tot het Buitengoed (nr. 40) fungeert als receptie en beheerderswoning. Hier staat ook een opbergschuur voor machines en materialen. Het park bevat verder geen centrumvoorzieningen. De volgende foto's geven een beeld van de actuele situatie (7 oktober 2011).

## Bedrijfsbeschrijving



## Bedrijfsbeschrijving



Naast de in het voorgaande beschreven ingang aan de Haarboersweg is er ook een in-/uitrit aanwezig aan de Boomsweg t.b.v. wandelaars en fietsers. Deze toegang wordt d.m.v. een houten hekwerk afgesloten. Tussen 2002 en 2008 is deze toegang gebruikt voor bouwverkeer. De voor dit doel verleende tijdelijke vrijstelling is niet meer van kracht. Door de VVE is een verzoek ingediend voor een nieuwe ingang aan de Boomsweg. Eén van de hier gesitueerde woningen zal dan worden omgevormd tot receptie (nr. 70) en de andere wordt beheerderswoning (nr. 71). Beide woningen, links en rechts van de beoogde entree gelegen, zijn in het bezit van de ontwikkelaar. De huidige fietserstoegang aan de Boomsweg vervalt dan. Eventueel zal alleen voor zwaar verkeer nog gebruik worden gemaakt van de ingang aan de Haarboersweg. De huidige (illegale) beheerderswoning annex receptie (nr. 40) wordt in de nieuwe situatie weer een recreatiewoning.

De sectie Openbare werken (verkeer en civieltechniek) van de gemeente Wierden heeft geen bezwaren tegen de beoogde nieuwe inrit op de Boomsweg.



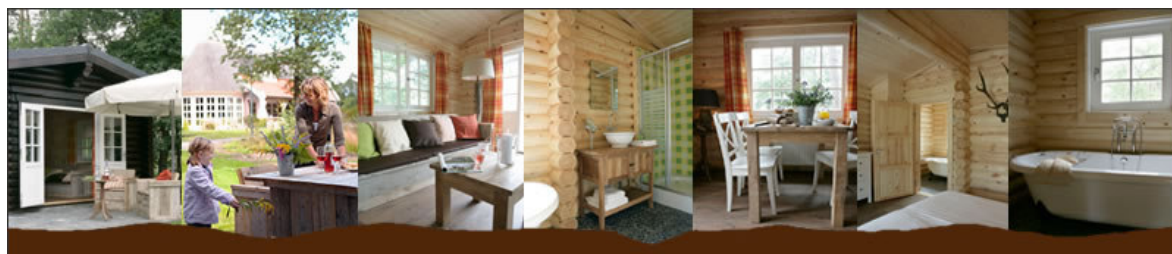
## 3. Marktanalyse

### 3.1 Verhuurmarkt

#### Algemene trends

In het kader van het Continu Vakantie Onderzoek wordt permanent consumentenonderzoek gedaan naar de wensen en voorkeuren van verblijfsrecreanten. De uitkomsten worden jaarlijks door het CBS gepubliceerd<sup>1</sup>. Hieraan ontleen wij het volgende beeld:

- De behoefte aan meer privacy en comfort beperkt zich niet tot de thuissituatie, ook het recreatiemilieu dient hieraan tegemoet te komen.
- De locatie c.q. omgevingsfactor is het belangrijkste criterium bij de keuze van een recreatiebedrijf.
- Kleinschalige parken met veel ruimte en groen, maar zonder grootschalige centrale recreatievoorzieningen aan de ene kant en grote centra met 'alles erop en er aan' aan de andere kant, mogen zich in een ruime en groeiende belangstelling verheugen. Wat hier tussenin zit, heeft het moeilijk.
- Profilering c.q. onderscheidingsvermogen is van groot belang in het 'internettijdperk' met een almaar toenemende mate van transparantie.
- De toeristische recreanten hechten sterk aan goede informatie over de omgeving van het recreatiebedrijf. Dit hangt samen met het feit dat zij vooral activiteiten buiten het park ondernemen, zoals wandelen en fietsen door de natuur, bezoek van evenementen, attracties en bezienswaardigheden.
- Gezinnen met kinderen richten zich in hun keuze voor een bepaald bedrijf veelal op de recreatieve voorzieningen van het recreatiebedrijf (zwembad, speelvoorzieningen, recreatieactiviteiten, slechtweefaciliteiten). Zij zijn in hun activiteiten in ruime mate op het bedrijf zelf gericht. Ook de aanwezigheid van toeristische (kinder)attracties in de nabijge omgeving speelt voor deze doelgroep een belangrijke rol.
- De 'belevingswaarde' speelt een steeds grotere rol bij de waardering van het recreatiemilieu. De recreant van vandaag is meer en meer op zoek naar piekbelevingen en spectaculaire ervaringen tijdens zijn vakantie of weekendje weg.
- 'Kwaliteit bieden' is een must voor elk recreatiebedrijf. Dit geldt zowel voor het fysieke product als voor de immateriële aspecten (dienstverlening, sfeer). Beide onderdelen zijn van even groot belang; het ene kan niet zonder het andere.
- Vergrijzing: de groep actieve senioren blijft groeien; het aandeel 55+ers groeit van 33% nu naar 40% in 2020. Hierdoor neemt naar verwachting de vraag naar wellness- en gezondheidsvoorzieningen in de vrije tijd toe, evenals de behoefte aan comfort en luxe ('volledige verzorging').
- Toename van de vraag naar grote woningen voor informele groepen, gezamenlijk gebruik door drie generaties en/of meerdere gezinnen/families. Dit vereist verscheidenheid in het aanbod per park. Met alleen standaard 4 en 6 persoons huisjes lukt dat niet.



<sup>1</sup> Het gebruik van logiesaccommodaties (CBS, 2010).

## Marktanalyse

### Eigendomsverhoudingen

Bij nagenoeg alle bungalowparken in Nederland is sprake van gesplitst eigendom. Grond en woningen zijn in handen van diverse individuele eigenaren, die het park óf zelf exploiteren óf overlaten aan een professionele exploitant (Landal, Roompot e.a.). Alleen Center Parcs is de uitzondering op deze regel. Bij dit concern is eigendom en exploitatie in één hand.

### Thematisering en belevingswaarde

In algemene zin kan worden gesteld dat het bungalowaanbod groter is dan de vraag, althans in grote delen van het jaar. Dat vraagt om verbijzondering van het aanbod. Voor een goede bezetting is meer nodig dan een '13 in een dozijn bungalow'. Parken met een herkenbaar en aansprekend profiel doen het daarom beter dan 'gewone' bungalowparken en huisjes met toegevoegde waarde (qua bouwstijl, materiaalkeuze, inrichting, voorzieningen-niveau of thematiek) scoren hoger dan standaardwoningen die je overal aan kunt treffen. Uit een net afgerond onderzoek voor één van onze relaties in Drenthe (Landalpark) blijkt dat 'bungalows met iets extra's' (bijvoorbeeld 'wellnessbungalows') 10-15% beter bezet zijn dan dezelfde bungalows in de standaardcategorie op hetzelfde park!

Daar staat tegenover dat profilering op een specifieke doelgroep het aanbod onaantrekkelijk(er) maakt voor anderen. Een kinderbungalow zal door senioren niet zo gauw worden geboekt (tenzij ze met de kleinkinderen op stap gaan) en een aangepaste bungalow voor mindervaliden wordt door mensen zonder handicap als regel niet erg gewaardeerd. Zo heeft elk voordeel ook weer zijn nadeel. Het blijft passen en meten.

### Wensen consumenten

Uit representatief consumentonderzoek<sup>2</sup> kan worden opgemaakt dat de huurders van recreatiewoningen de volgende wensen hoog op hun lijstje hebben staan:

- Magnetron.
- Vaatwasser.
- Open haard.
- Wasmachine.
- Flatscreen t.v.
- Abonnement op filmkanaal.
- Internetaansluiting.
- Luxe badkamers met bad én douche.
- Apart toilet (niet in de badkamer).
- Sauna, solarium, Turks stoombad (wellnessvoorzieningen).
- Luxe keuken.
- Extra grote woonkamer.

Kortom, de luxe die men thuis gewend is, wil men ook in de recreatiewoning en liefst nog iets meer.

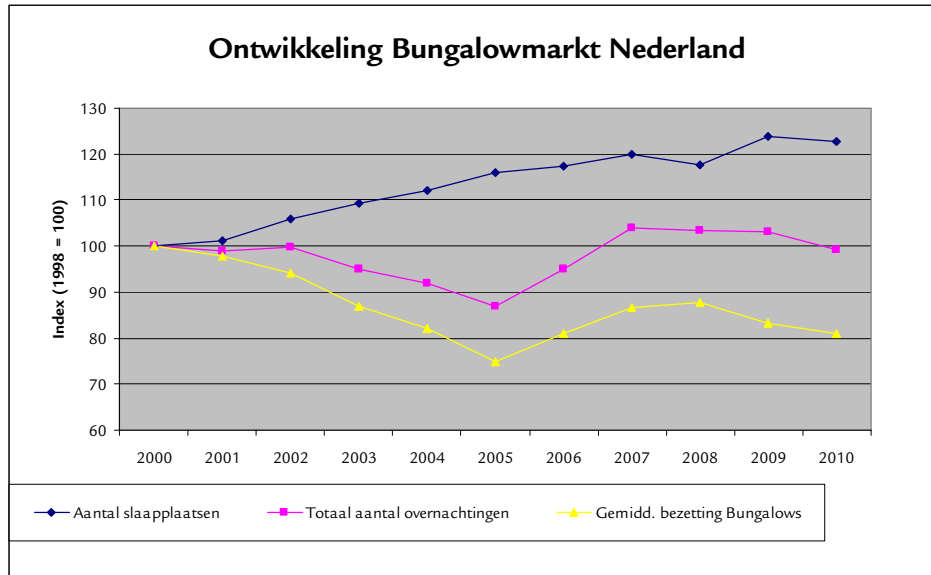


<sup>2</sup> De Nederlandse Bungalowsector 2008 (GfK/NRIT).



Authentieke sfeer en hoge belevingswaarde

## Marktontwikkelingen



Bron: CBS

Opvallend is dat in de periode 2000-2005 vraag en aanbod geen gelijke tred hielden. Terwijl het aanbod steeg, daalde de vraag (aantal overnachtingen en bezettingsgraad). Van 2005 tot 2008 is echter weer sprake van een stijgend aantal overnachtingen en een stijgende bezettingsgraad. Daarna is sprake van stabilisatie tot lichte daling in vraag en aanbod. Gevolg is dat de bezettingsgraad onder druk staat. Dit betekent dat de concurrentiestrijd de komende jaren flink zal toenemen ('vechtersmarkt'). De klappen zullen vallen aan de onderkant van de markt (verouderd aanbod) en op de B- en C-locaties. De gemiddelde bezettingsgraad van een bungalow ligt in Nederland thans rond de 24 weken (45%). In Overijssel is dat lager (circa 20 weken).

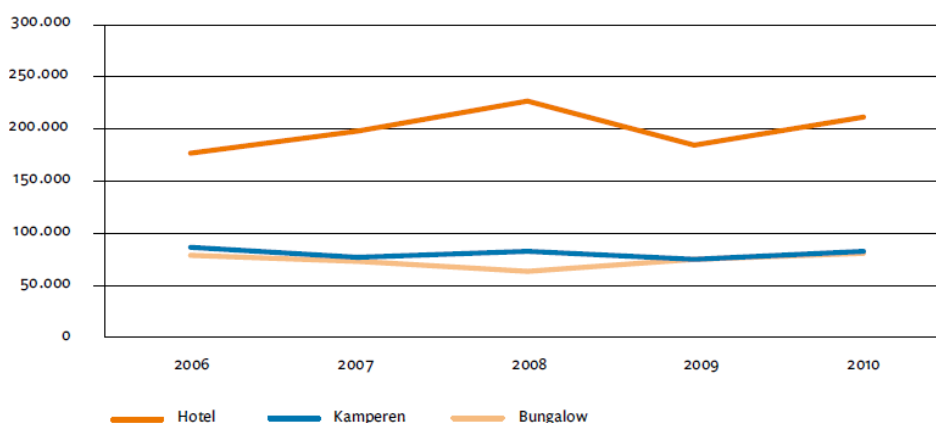
### Twente

Twente staat op de 7<sup>de</sup> plaats van meest bekende toeristische regio's in Nederland. Binnen Overijssel is Twente de bekendste regio. De verblijfsrecreatiesector in Twente (campings, bungalowparken, groepsaccommodaties) leunt in hoofdzaak op het binnenlands toerisme. De buitenlandse markt is vooralsnog niet interessant.

In het Continu Vakantie Onderzoek (CVO) wordt de ontwikkeling van het aantal vakanties in Twente bijgehouden. In de volgende t figuur is de ontwikkeling van de laatste jaren weer gegeven.

## Marktanalyse

### Aantal vakanties van Nederlanders in Twente naar logiesvorm (x 1.000)



Continu Vakantie Onderzoek (CVO), 2010

Opvallend is dat het merendeel van de vakanties in Twente wordt doorgebracht in een hotel of pension. Hierin onderscheidt Twente zich van de overige Overijsselse regio's. In het Overijssels Vechtdal en Salland worden de meeste vakanties doorgebracht in een bungalow. Hetzelfde geldt voor het gemiddelde van Overijssel en Nederland. Gemiddeld brengt 26% van alle vakantiegangers in Overijssel hun binnenlandse toeristische vakantie door in een hotel / pension en 38% in een bungalow. In Twente zijn deze aandelen afwijkend met 50% in een hotel / pension en 19% op een bungalowpark. Hier liggen dus nog goede kansen op vergroting van het marktaandeel.

#### Concurrerend aanbod

In totaal telt Twente 40 huisjesterreinen<sup>3</sup>. Dit is inclusief de gemeenten Hellendoorn en Rijsen-Holten. Het aantal slaapplekken per huisjesterrein ligt gemiddeld op 210. Dit gemiddelde ligt ver onder het landelijk gemiddelde van 276. Het aanbod in Twente is dus kleinschalig en bovendien erg versnipperd. Een deel van het huisjesaanbod ligt op campings.

Ook kwalitatief zijn er grote verschillen. Moderne recreatiebungalows en verouderd aanbod wisselen elkaar af. Naar schatting beschikt Twente over een bedcapaciteit van 8.400 bedden op huisjesterreinen. Een deel daarvan is gericht op eigen gebruik en niet op verhuur. De berekende bedcapaciteit is dus niet volledig voor verhuur beschikbaar.

**Buitengoed 't Lageveld** is met 101 woningen en ±700 bedden relatief grootschalig. Het plan bestaat om een deel van de nog te bouwen recreatiewoningen (maximaal 10 stuks) geschikt te maken voor groepen van 12 tot 16 personen ('groepswohnungen', 'familiehuizen', 'drie generaties woningen'). Vanuit de markt is hier veel vraag naar. In de directe omgeving zijn Villapark Lageveld (30 huisjes), bungalowpark Hoge Hexel (157), de Tolplas (110) en de Elsgraven (145) de meest in het oog lopende medeaanbieders.

#### Doelgroepen

Zowel in de huidige opzet (onzelfstandig onderdeel van een groter geheel) als in de beoogde opzet van zelfstandigheid zal **'Buitengoed 't Lageveld'** een park zonder uitgebreide centrumvoorzieningen zijn.

<sup>3</sup> Trendrapport Vrijtijdssector Twente 2011 (GOBT)

## Marktanalyse

Het kernproduct is en blijft bestaan uit een fraaie comfortabel logiesaccommodatie (luxe recreatiewoningen) in een aantrekkelijke omgeving (rust, ruimte, natuur). Bij uitstek geschikt voor doelgroepen die zelf invulling weten te geven aan hun verblijf en gesteld zijn op privacy. Dat kunnen zowel gezinnen zijn als twee persoonshuishoudens en zowel ouderen als jongeren. 'Lifestyle' is in dit verband veel belangrijker dan leeftijd of andere demografische kenmerken. Verder kan de aanwezigheid van het naastgelegen dagrecreatieproject voor enige toegevoegde waarde zorgen, maar het belang daarvan moet zeker niet worden overschat.

Al met al zal een park als dit het moeten hebben van een mix van eigen gebruik (door de eigenaren van de woningen) en losse verhuur aan derden (vakanties, midweken en week-ends). Dat het hier louter om tijdelijk verblijf voor recreatieve doeleinden gaat, is helder. Zo stond en staat het in de voorwaarden. De exploitant (VE) zal hier op toe moeten zien en is daarop aanspreekbaar. Het gebruik van de recreatiewoningen op '**Buitengoed 't Lageveld**' is in overeenstemming met de regels.

De kracht van een recreatiepark als dit zit in het eigen karakter van het park. Omdat in de huidige situatie de drie parken c.q. parkonderdelen qua karakter fors van elkaar verschillen, biedt zelfstandigheid hier goede kansen op een scherper en beter profiel. Met een hogere bezettingsgraad en meer bij het karakter van het bedrijf passende doelgroepen als positief gevolg. De onderscheidende factoren van '**Buitengoed 't Lageveld**' zijn: de fraaie huizen in karakteristieke Twentse bouwstijl, de ruime percelen, de streekeigen beplanting en het ontbreken van 'toeters en bellen'. Individuele verschillen per woning (die immers allemaal eigendom zijn van verschillende eigenaren) dragen bij aan een nog grotere variatie dan je op het eerste gezicht zou denken. De buitenkant van de woningen is namelijk wel identiek evenals de parkopzet (tuinen, bestrating, verkavelingstructuur).

### 3.2 Kopersmarkt

Het aantal recreatiewoningen bedraagt in Nederland meer dan 100.000 stuks. Hiervan is ongeveer 45% op recreatiebedrijven gelegen. In totaal worden ruim 41.000 recreatiewoningen (40%) bedrijfsmatig geëxploiteerd (= geheel of gedeeltelijk verhuurd aan steeds wisselende gebruikers t.b.v. recreatieve doeleinden). Deze zijn verspreid over 845 complexen in ons land. Bijna 60% van de recreatiewoningen in Nederland wordt dus niet toeristisch verhuurd en is dus alleen bestemd voor eigen gebruik (tweede woning).

#### Aantal recreatiewoningen in Nederland

	Totaal aantal	Toeristisch verhuurd	Eigen gebruik	Index
2000	87.463	33.273	54.190	100
2001	89.197	33.636	55.561	102
2002	90.442	35.273	55.169	103
2003	92.225	36.364	55.861	105
2004	93.438	37.273	56.165	107
2005	95.122	38.557	56.565	109
2006	96.722	39.091	57.631	111
2007	98.622	39.925	58.697	113
2008	101.244	39.189	62.055	116
2009	103.041	41.393	61.648	118
2010	101.264	40.727	60.537	116
% verdeling		40%	60%	

Bron: CBS

## Marktanalyse

### Prijs

Regelmatig wordt door ons bureau informatie over diverse nieuwe parken in Nederland verzameld. De volgende tabel geeft een overzicht van de prijsstelling van recreatiewoningen in de jaren 2007 tot en met 2010. De genoemde prijs is v.o.n. en exclusief BTW. Dit is een prijsstelling die bij de verkoop van nieuwe projecten gebruikelijk is. Bij de prijsstelling is uitgegaan van een recreatiewoning inclusief de grondkavel.

Van	Tot	in %	cummulatief in %
0	50.000	0%	0%
50.000	100.000	0%	0%
100.000	150.000	11%	11%
150.000	200.000	24%	35%
200.000	250.000	14%	49%
250.000	300.000	16%	65%
300.000	350.000	14%	78%
350.000	400.000	11%	89%
400.000	450.000	3%	92%
450.000	Meer	8%	100%



De tabel laat zien dat onder de € 100.000 geen (nieuwbouw) bungalows worden aangeboden. De tabel laat ook zien dat in de helft van de gevallen de prijsstelling maximaal € 250.000 bedraagt. In een onderzoek dat in 2007 door ons bureau is uitgevoerd was dit nog 80% van de woningen. Dit geeft aan dat nieuwe recreatiewoningen de laatste jaren fors in prijs zijn gestegen. Deels kan dit verklaard worden door een toename van het aanbod grote recreatiewoningen voor 10 of meer personen.

Er kunnen op **'Buitengoed 't Lageveld'** nog 31 woningen gebouwd worden voordat het park vol is. Wel is de complete infrastructuur voor het hele park al aangelegd. Om in te spelen op de marktomstandigheden wordt nu ook op groepswoningen gemikt (maximaal 10, maximaal 750 m<sup>3</sup>, 5 of 6 slaap- en badkamers, wellnessvoorzieningen als een sauna of Turks stoombad).



## Marktanalyse

### Doelgroepen

Voor de verkoop van recreatiewoningen zijn twee doelgroepen van belang:

- a. De eigen gebruikers.
- b. De (kleine) beleggers.

#### *Eigen gebruikers*

Deze groep is primair op zoek naar een eigen tweede huis. Hier wil men ongestoord zijn vrije tijd doorbrengen, soms zelfs een substantieel deel van het jaar, bijvoorbeeld na pensionering of uittreding uit het arbeidsproces.

Verhuur van deze woningen vindt veelal plaats uit het oogpunt van kostenreductie en fiscale voordelen (aftrek van BTW koopsom). Over het algemeen wil deze groep haar bezit slechts in beperkte mate verhuren. Het eigen gebruik staat voorop; het behalen van een hoog economisch rendement speelt voor deze doelgroep geen overheersende rol.

#### *Beleggers*

Voor de beleggers onder de kopers van recreatiewoningen is het behalen van rendement op het geïnvesteerde vermogen de belangrijkste drijfveer. Een recreatiewoning is een interessante optie binnen een gespreide beleggingsportefeuille. Het rendement wordt gerealiseerd door een zo hoog mogelijke huuropbrengst te realiseren. Deze doelgroep is niet primair geïnteresseerd in het eigen gebruik van de recreatiewoning. Sommigen komen er nooit, anderen sporadisch en meestal op de niet-courante verhuurmomenten. Bij beleggers draait het dus hoofdzakelijk om rendement uit verhuuropbrengsten. Een verhuurgarantie bij aankoop van de woning is daarbij een pré.

Voor deze doelgroep is de hoogte van het investeringsbedrag van wezenlijk belang. Onderstaande tabel geeft een indicatie van de maximale prijsstelling bij een bepaald type recreatiewoning bij een gegarandeerd rendement van circa 6%.

Bungalowtype	Minimaal	Maximaal
4-persoons	170.000	200.000
6-persoons	190.000	225.000
8-persoons	220.000	240.000
12 persoons	300.000	325.000

Recreatiewoningen die wat prijsstelling betreft ver buiten deze grenzen vallen zijn voor beleggers onvoldoende interessant. Het prijsniveau op *'Buitengoed 't Lageveld'* ligt iets boven de grens voor de beleggersdoelgroep. Dat is ook wel begrijpelijk, want aard en opzet van het park lenen zich onvoldoende voor hoge huuropbrengsten (te weinig parkvoorzieningen om succesvol te kunnen concurreren met 100% verhuurparken van het 'Landaltype').



# 4. Exploitatie

## 4.1 Uitgangspunten

Het parkconcept is gericht op een mix van eigen gebruik en verhuur aan derden door een professionele partij (Novasol) die gespecialiseerd is in het verhuren van individuele recreatiewoningen. De VVE is verantwoordelijk voor het beheer van het park. Voor het dagelijks beheer, toezicht en onderhoud heeft de VVE een beheerovereenkomst afgesloten met de beheerder die op het park woont (nummer 40). Zo is de situatie nu en zo zal het ook zijn in de nieuwe constructie, met dien verstande dat er dan sprake zal zijn van een veel ruimere opzet (gescheiden receptie en beheerderswoning) en een professionelere uitstraling. Dit komt de kwaliteit van het geheel ten goede.

Op basis van de huidige exploitatiecijfers, aangevuld met referentiegegevens uit onze adviespraktijk en de verkregen informatie uit de marktverkenning, is een reële inschatting gemaakt van de opbrengsten en kosten die verwacht mogen worden voor **'Buitengoed 't Lageveld'**. Hierbij is uitgegaan van het huidige aantal woningen (70). Alle bedragen zijn exclusief BTW tenzij anders vermeld.

## 4.2 Opbrengsten

De opbrengsten bestaan uit de volgende componenten:

- Beheerbijdragen (parklasten) van de leden.
- Schoonmaak van de recreatiewoningen bij elke wisseling van huurders.
- Verhuur van lakenpakketten/bedlinnen die de huurders verplicht moeten afnemen.
- Bijdragen t.b.v. slagboompasjes, vuilafvoer, internet en collectieve verzekeringen.
- De levering van energie aan de recreatiebungalows.
- Overige opbrengsten.

De opbrengsten uit verhuur van de woningen gaan rechtstreeks naar de touroperator/verhuurorganisatie Novasol. Deze rekent vervolgens af met de individuele eigenaren.

### Beheerbijdragen/parklasten

- De beheervergoeding voor 2011 is vastgesteld op € 1.200 (inclusief € 100 contributie voor het lidmaatschap van de VVE).
- De verharende eigenaren (50%) betalen voorts een extra bijdrage van € 700
- De totale opbrengst aan beheervergoedingen komt daarmee uit op **€ 108.500** per jaar.

### Schoonmaak

- Het park bestaat uit 70 huisjes, waarvan er 35 worden verhuurd.
- De gemiddelde bezetting van deze huizen is 20 weken. Omdat echter ook verhuur van midweken en weekenden plaatsvindt, ligt het aantal wissels met een factor 1,5 hoger. Per verhuurde woning gaat het dus om 30 wissels. In totaal derhalve 1050 wissels per jaar.
- De schoonmaakkosten zijn verplicht en bedragen € 58 (inclusief BTW) per keer. De totale opbrengst hiervan bedraagt ruim € 51.000 (exclusief BTW).
- De schoonmaak wordt bij een externe partij ingekocht. De inkoop bedraagt 75% van de omzet. Hierdoor blijft er een opbrengst over van **€ 12.800** (afgerond).

## Exploitatie

### Opbrengst lakenpakketten

- Bij elke wissel moeten gasten verplicht de lakenpakketten afnemen. Kosten: € 6 (incl. BTW) per persoon per wissel.
- Voor de 6 persoons bungalows is uitgegaan van een gemiddelde bezetting van 4,5 personen.
- Bij 1050 wissels gaat het dus om een omzet van € 23.825 (excl. BTW).
- De inkoop bedraagt 65% van de omzet. De totale opbrengst komt daarmee uit op **€ 8.335**.

### Slagboomspasjes, vuilafvoer, internet en collectieve verzekeringen

- Slagboomspasjes: 70 x € 30 = € 2.100
- Vuilafvoer: 70 x € 150 = € 10.500
- Internet: 70 x € 108 = € 7.560
- Verzekeringen: 70 x € 165 = € 11.550
- Totale opbrengst (afgerond): **€ 31.700**

### Energie

- De gemiddelde opbrengst ligt op € 1.365 per woning.
- Het inkooppercentage bedraagt 90%.
- De totale opbrengst komt daarmee uit op **€ 9.555**.



### Overige opbrengsten

- Huurders kunnen de beschikking krijgen over huishoudlinnen/handdoekenpakketten. De gemiddelde opbrengst hiervan bedraagt € 100 per woning. Totaal derhalve € 3.500.
- Tuinonderhoud/klussendienst. Gemiddelde opbrengst € 100 per woning (raming). Totaal derhalve € 7.000.
- Diversen: verkoop vanuit de receptie, fietsverhuur e.d. Op basis van ervaringsgegevens schatten wij dit op dit park in op € 60 per woning. Totaal derhalve € 4.200.
- De totale overige opbrengsten komen daarmee uit op een bedrag van **€ 14.700**.

## 4.3

### Kosten

#### Personeelskosten

Op het park is een fulltime beheerder werkzaam en verder worden er naar behoefte mensen ingehuurd (hovenier, tijdelijke hulpkrachten). De totale personeelsbezetting bedraagt naar schatting 2,3 Fte. De gemiddelde kosten per fte stellen we op € 28.000. De totale personeelskosten komen derhalve uit op **€ 64.400**.

#### Kosten beheer en onderhoud

Het gaat hier om kosten van verzekeringen, vuilafvoer, kantoorbenodigdheden, papier en drukwerk, porti, accountantskosten, overheidsheffingen, bestuurskosten VVE enz. Kortom, alle operationele kosten die nodig zijn om het bedrijf op een goede wijze te laten functioneren (behalve de personeelskosten). Op basis van onze kengetallen/ bedrijfsvergelijkinggegevens begroten wij de kosten voor beheer en onderhoud op circa € 750 per bungalow. Dit brengt de totale beheer- en onderhoudskosten op **€ 52.500**.

#### Kapitaallasten

- Bij het bepalen van de kapitaallasten dient te worden bedacht dat de financiering van alle investeringen in infrastructuur, wegen en centrale voorzieningen plaats heeft gevonden uit de verkoop van de recreatiewoningen en de grondkavels. De eigenaren zijn gezamenlijk ook eigenaar van al deze voorzieningen. Voor groot onderhoud wordt jaarlijks

## Exploitatie

een bedrag gereserveerd t.b.v. het fonds 'onderhoudsreserve'. Dit bedrag wordt geraamd op circa 15% van de totale opbrengsten. Derhalve een bedrag van **€ 27.838**.

- De intrestkosten zijn gebaseerd op een rente van 6% over het gemiddeld geïnvesteerd vermogen. Dit leidt tot een bedrag van **€ 11.640** per jaar.
- De afschrijvingskosten hebben betrekking op de gebouwen (woonhuis en receptie), slagboominstallatie, automatisering, machines en materialen. Deze zijn begroot op **€ 18.350** per jaar.

	<b>Investering</b>	<b>Termijn</b>	<b>Afschrijvingen</b>
Woonhuis +receptie	€ 288.000	30 jaar	€ 9.600
Toegangscontrole	€ 37.500	15	€ 2.500
Diversen	€ 62.500	10	€ 6.250
Totaal	€ 388.000		<b>€ 18.350</b>

### 4.4 Resultaat

Aan de hand van de uitkomsten uit hoofdstuk 4.2 en 4.3 kan een overzicht worden gemaakt van opbrengsten en kosten van een zelfstandige exploitatie onder normale omstandigheden bij 70 woningen, uitgaande van de huidige marktomstandigheden en het beoogde bedrijfsprofiel (rust, ruimte & comfort).

	<b>Bedrag</b>	<b>Procenten</b>
<b>Opbrengsten</b>		
Beheervergoedingen	€ 108.500	58,5%
Schoonmaakbijdragen	€ 12.800	6,9%
Lakenpakketten	€ 8.335	4,5%
Slagboompasjes c.a.	€ 31.700	17,1%
Energie	€ 9.555	5,1%
Diversen	€ 14.700	7,9%
<b>Totale opbrengsten</b>	<b>€ 185.590</b>	<b>100%</b>
<b>Kosten</b>		
Personeel	€ 64.400	34,7%
Beheer en Onderhoud	€ 52.500	28,3%
Kapitaallasten	€ 57.828	31,1%
<b>Totale kosten</b>	<b>€ 174.728</b>	<b>94,1%</b>
<b>Exploitatieresultaat</b>	<b>€ 10.862</b>	<b>5,9%</b>

#### Conclusie

'*Buitengoed 't Lageveld*' is in de huidige opzet in staat om als volwaardig zelfstandig recreatiepark te fungeren.





## 5. Gebruik

### Knelpunten

In de huidige situatie is er op een aantal punten sprake van gebruik in strijd met het vigerende bestemmingsplan:

- Één van de recreatiewoningen fungeert als receptie/beheerderswoning.
- De bij de ingang geplaatste opbergschuur.
- De groenstrook rondom het park is niet overal 15 m. breed.

Daarnaast zijn er in de dagelijkse praktijk tal van conflicten met de andere gebruikers, met name met de eigenaren van Villapark het Lageveld. Hier wreekt zich het verschil in aard en opzet van de parken.

### Oplossingen

Omdat de parken nu eenmaal aan elkaar grenzen is het van belang om de geconstateerde knelpunten zoveel als mogelijk is op te lossen, zodat de drie vestigingen geen of weinig last van elkaar ondervinden. Dit kan op twee manieren:

- Door aan *'Buitengoed 't Lageveld'* een eigen in- en uitrit aan de Boomsweg toe te staan in combinatie met eigen centrumvoorzieningen (beheerderswoning, receptie, opslagruimte) en deze als zodanig te bestemmen.
- Door de groenstrook rondom het Buitengoed terug te brengen van 15 naar 12 m.
- Door strikte handhaving van het recreatieve gebruik conform de bestemmingsplanregels op alle parken.

### Zelfstandig park

*'Buitengoed 't Lageveld'* is volledig zelfvoorzienend. Alleen de in- en uitgang moet worden gedeeld met de beide andere parken. In dit rapport is aangetoond dat het park goed in staat is als zelfstandig park te functioneren. Door een eigen ingang en functionele centrumvoorzieningen zal de continuïteit van de bedrijfsvoering nog beter gewaarborgd kunnen worden. Bedrijfseconomisch gezien kan het park als volwaardig zelfstandig bedrijf worden aangemerkt. Verwacht mag worden dat de aantrekkingskracht van het park wordt verhoogd als er een eigen in- en uitrit met een adequate toegangscontrole aan de Boomsweg komt. Dit zal de afronding van het project bespoedigen.

### Recreatief gebruik

Het bestemmingsplan staat geen ander dan recreatief gebruik toe. Het gemeentebestuur is het wettig bevoegd gezag om deze gebruiksregels te handhaven c.q. nakoming daarvan af te dwingen.

Ook in privaatrechtelijke zin is het recreatieve gebruik helder overeengekomen (koopakte, leveringsakte, verhuurbemiddelingsovereenkomst). Alle eigenaren hebben zich hieraan contractueel verbonden. Het bestuur van de VVE is op grond van haar statuten en huishoudelijk reglement bevoegd om op te treden tegen strijdig gebruik.

Het gebruik van de recreatiewoningen op *'Buitengoed 't Lageveld'* is in overeenstemming met de regels van het bestemmingsplan, uiteraard met uitzondering van de eerder in dit hoofdstuk genoemde knelpunten.

## Gebruik

### **Bedrijfsmatige exploitatie**

Onder bedrijfsmatige exploitatie wordt verstaan het via een bedrijf, stichting of andere rechtspersoon voeren van een zodanig beheer/exploitatie, dat in de recreatieverblijven daadwerkelijk recreatief gebruik plaatsvindt.<sup>4</sup> Aan deze voorwaarde wordt op *'Buitengoed 't Lageveld'* voldaan en strikt de hand aan gehouden. De ervaringen met het naastgelegen park (overlast van aldaar verblijvende arbeidsmigranten) wijzen uit dat recreatief verblijf en andersoortig gebruik niet goed samengaan.

### **Conclusie**

Het recreatief gebruik van de recreatiewoningen op *'Buitengoed 't Lageveld'* staat niet ter discussie en kan zowel publiekrechtelijk als privaatrechtelijk worden afgedwongen en gehandhaafd. VVE en gemeente trekken in dit verband één lijn.



---

<sup>4</sup> Nota Ruimte (2006)

# 6. Conclusies en aanbevelingen

- **'Buitengoed 't Lageveld'** onderscheidt zich door een ruime opzet (kavels van 550 tot 900 m<sup>2</sup>) en fraaie recreatiewoningen in karakteristieke Twentse stijl.
- De locatie van het park is te beoordelen als 'ruim voldoende'. Er is sprake van een aantrekkelijk landschap en een behoorlijke toeristische infrastructuur (dagrecreatieplas, wandel- en fietsroutes, woonkern met winkels en horeca op redelijke afstand).
- Op dit moment stagneert de verkoop van de laatste fase (31 woningen). De huisvesting van arbeidsmigranten op het naastgelegen park en -in meer algemene zin- de huidige marktomstandigheden zijn hier in hoofdzaak debet aan. In een verdringingsmarkt (veel aanbod, achterblijvende vraag) komt het dan op de details aan.
- Een belangrijk knelpunt is in dit verband het ontbreken van een eigen herkenbare ingang. Dit zorgt voor diverse conflicten met medegebruikers, een gebrekkige toegangscontrole en onvolwaardige centrumvoorzieningen t.b.v. het parkbeheer. Eigenaren en huurders van de woningen zien dit als een ernstig gemis.
- Dit klemt temeer daar het karakter van **'Buitengoed 't Lageveld'** afwijkt van het naastgelegen huisjespark en de camping. Wat op papier (bestemmingsplan) nog één geheel is, is dat in de praktijk al lang niet meer.
- Uit de marktanalyse komt naar voren dat een scherpe profilering van belang is voor de aantrekkingskracht van een recreatiebedrijf. Naarmate de belevingswaarde toeneemt stijgt de bezetting. Een eigen in- en uitgang is dan een eerste vereiste.
- **'Buitengoed 't Lageveld'** is primair geschikt voor de doelgroep 'eigen gebruikers met deelverhuur aan derden'. Mensen die graag zelf gebruik maken van hun recreatiewoning en deze tevens willen verhuren om aldus een deel van de kosten terug te verdienen. Dit is de algemene praktijk op de meeste Nederlandse bungalowparken.
- Het recreatief gebruik van de woningen op **'Buitengoed 't Lageveld'** staat niet ter discussie.
- Met behulp van een professionele verhuurorganisatie en een adequaat beheer is een gemiddelde verhuurgraad en een gezonde exploitatie met het huidige aantal woningen zeker haalbaar.
- Als de resterende 30 recreatiewoningen zijn gerealiseerd zal dat de exploitatie alleen nog maar versterken.
- Door het park te voorzien van een zelfstandige in- en uitrit aan de Boomsweg, kan **'Buitengoed 't Lageveld'** nog meer kwaliteit bieden en zich nog nadrukkelijker profileren als ruim en comfortabel recreatiepark.
- De knelpunten met de burens kunnen hierdoor stuk voor stuk worden opgelost.
- Bovendien is de continuïteit van de bedrijfsvoering beter gewaarborgd door een zelfstandige positie van het park.
- Alles overziende verdient het aanbeveling het ingediende verzoek te honoreren omdat aan de gestelde voorwaarden wordt voldaan.

Apeldoorn, 26 oktober 2011  
Van der Reest Advies