

Het ontwikkelkader verblijfsrecreatie

najaar 2018



Noord-Holland Noord

In Noord-Holland Noord (of tegenwoordig Holland boven Amsterdam genoemd) is een gezamenlijk 'ontwikkelkader' afgesproken voor bestaande en nieuwe verblijfsrecreatie. Binnen dat kader kan passende ontwikkeling plaatsvinden.

Een dergelijk kader was noodzakelijk gezien de verschillen in beoordeling tussen gemeenten, de achterblijvende kwaliteit en vitaliteit op (sommige) vakantie- en bungalowparken en een veel voorkomende kloof tussen wat wordt aangeboden en wat wordt gevraagd door hurende gasten, nu en in de toekomst.

Regionale Visie

De basis van het ontwikkelkader ligt in de door de gemeenten vastgestelde Regionale Visie Verblijfsrecreatie Noord-Holland Noord (zie ook <https://nhn.nl/wp-content/uploads/2016/06/Visie-verblijfsrecreatie-en-ontwikkelkader-NHN-DEF.compressed.pdf>). Daarin staat ook de gewenste ontwikkelingsrichting per marktregio beschreven.



Het ontwikkelkader verblijfsrecreatie

najaar 2018

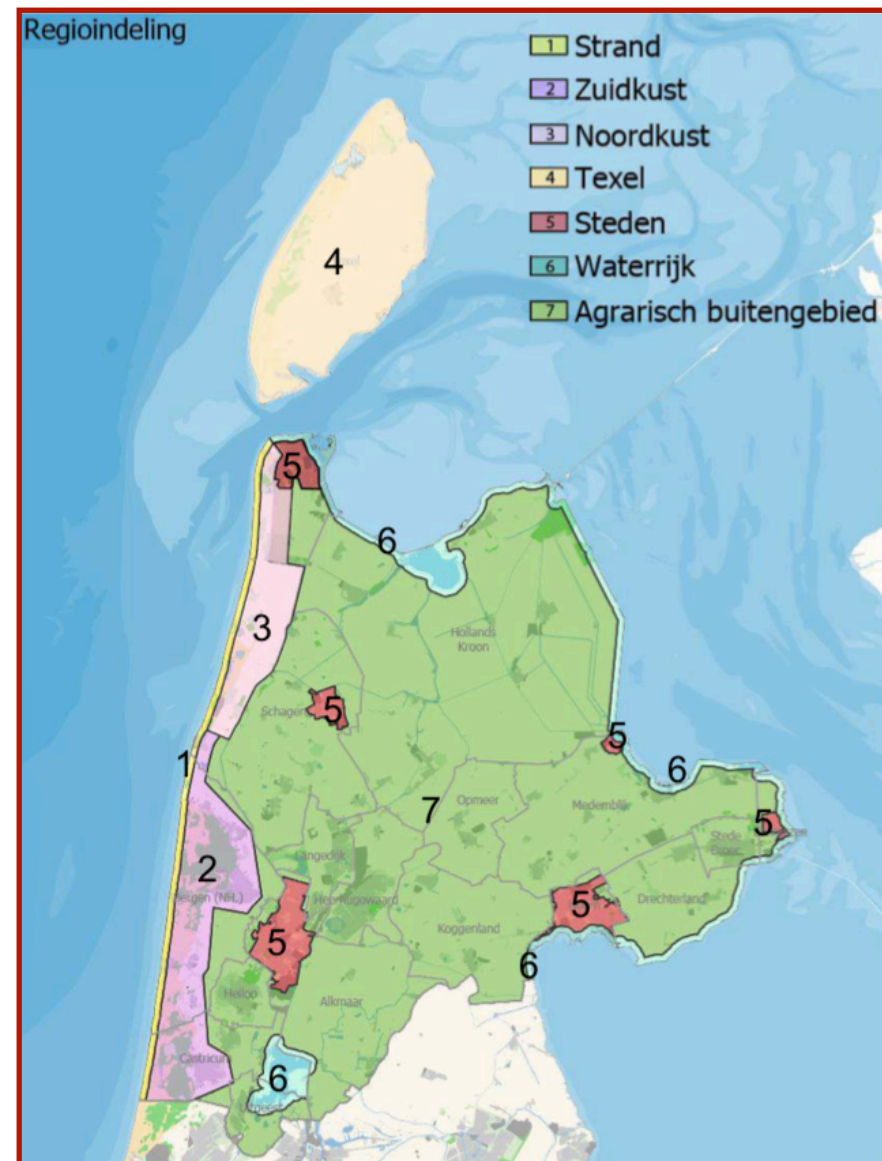


Waarom?

1. Met dit ontwikkelkader kunnen gemeenten nieuwe initiatieven en uitbreidingsplannen vanuit een goede ruimtelijke ordening effectief beoordelen op de economische meerwaarde (nut en noodzaak) en regionaal afstemmen.

Hierbij wordt waar nodig ook het regio-overstijgende effect meegenomen.

2. Het ontwikkelkader biedt handvatten voor een gedegen economische onderbouwing bij het wijzigen van bestemmingsplannen of andere ruimtelijke besluiten bij nieuwe verblijfsrecreatieve initiatieven en uitbreidingen.
3. Met dit ontwikkelkader krijgen verblijfsrecreatie-ondernemers en ontwikkelaars duidelijkheid over de haalbaarheid van hun plan/initiatief.



Ontwikkelprijncipes

In de regionale visie hanteren we zeven leidende (ontwikkel) principes:

1. ***We werken samen aan een vitale verblijfsrecreatie-sector.*** Overheden, ondernemers en (belangen)-organisaties hebben een gezamenlijk belang: een vitale verblijfsrecreatie sector. Daarom werken we nauw met elkaar samen; ieder vanuit zijn eigen rol.

BESTAAND AANBOD

2. ***We versterken het bestaande ondernemerschap.*** We (gaan) werken aan versterking van ondernemerschap via bestaande en nieuwe instrumenten gericht op verbetering van management-vaardigheden, innovatie, investeren en marketing.
3. ***We creëren nieuwe waarde voor niet-vitaal aanbod.*** Waar mogelijk zorgen we ervoor dat niet-vitaal en perspectiefloos verblijfsaanbod een nieuwe functie met nieuwe waarde krijgt.

NIEUW AANBOD

4. ***Ruimte voor onderscheidend aanbod.*** We nodigen nieuwe verblijfsinitiatieven uit om met het beste plan te komen. We stimuleren innovatie om het onderscheidend vermogen van NHN, de marktregio en/of de locatie te vergroten.
5. ***We kiezen voor recreatief ondernemerschap bij nieuwe ontwikkelingen.*** Nieuwe ontwikkelingen en uitbreidingen toetsen we op de kwaliteit van het recreatieve ondernemerschap.
6. ***We versterken de omgeving (ruimtelijk en economisch).*** Vitale verblijfsrecreatie versterkt de kracht van de omgeving waarin het ligt, door ruimtelijke kwaliteit te produceren in plaats van te consumeren.
7. ***We hergebruiken waar mogelijk het bestaande aanbod.*** We dagen nieuwe verblijfsinitiatieven uit om perspectiefrijke bestaande verblijfsrecreatie-locaties en bebouwing te hergebruiken.

Het ontwikkelkader verblijfsrecreatie

najaar 2018



Bij uitbreiding, nieuwe gebouwen / terreinen

Welk type aanbod?

Het Ontwikkelkader geldt voor realisatie of uitbreiding van:

- Kampeerplaatsen (voor mobiele recreatieve opstallen);
- Bungalows, vakantiewoningen, recreatie-appartementen, boomhutten en andere vaste accommodaties;
- Chalets, stacaravans en andere (in principe) verplaatsbare eenheden zoals pods, trekkershutten en lodges;
- Groepsaccommodaties;
- Bed & Breakfasts en hotelkamers en
- Ligplaatsen in jachthavens.

Aan drie componenten voldoen

Schagen streeft naar vitale bedrijven. Een vitaal verblijfsrecreatief initiatief beschikt over samenhang tussen drie componenten:

1. Het initiatief ligt in een uitstekende verblijfsomgeving en versterkt de kenmerken van de marktregio waarop zij georiënteerd is (inclusief de ruimtelijke kwaliteit);
2. Er is sprake van onderscheidende marktgerichte concepten;
3. Het initiatief is (onderbouwd) economisch haalbaar en heeft een langjarige focus op toeristisch-recreatieve exploitatie met voldoende ondernemersprikkelers.



In deze drie componenten zijn de kenmerken van een vitaal verblijfsinitiatief en de ontwikkelprincipes (zie onder) verwerkt. Deze componenten zijn concreet gemaakt door diverse criteria, die dienen te worden doorlopen en goed onderbouwd te worden passend in de geest van de Visie. Pas dan kan de gemeente een bestemmingsplanwijziging overwegen.

Ad. 1 REGIO VERSTERKEND

Het initiatief dient de omgeving van de marktgerichte deelregio in ruimtelijke en economische zin te versterken. De eerste drie kwaliteitscriteria die tot deze component behoren zijn:

1. Locatie past bij doelgroep. Het initiatief vestigt zich op een locatie met een verblijfskwaliteit die past bij de beoogde doelgroepen.

De initiatiefnemer beschrijft op welke marktgerichte deelregio('s) in NHN het initiatief georiënteerd is en licht toe waarom. U omschrijft en onderbouwt de verblijfskwaliteiten en/of DNA van de beoogde locatie binnen de betreffende deelregio. Deze kwaliteiten worden verbonden aan de doelgroep.

2. Versterking deelregio. Het initiatief versterkt de aanwezige uitzonderlijke locatie-kwaliteiten.

Het concept dient te worden beschreven en verbeeld. U onderbouwt hoe het concept de ruimtelijke verblijfskwaliteit en het karakter van het omliggende gebied en de deelregio versterkt.

Tenslotte wordt onderbouwd hoe dit aansluit bij de beoogde doelgroepen.

3. Spin off. Zijn in de directe omgeving van het initiatief vrijetijdsvoorzieningen die kunnen profiteren van de komst van het initiatief en vice versa?

Het gaat hier om voorzieningen in de directe nabijheid zoals een restaurant, bar, fitness, wellness, bioscoop, theater, museum en/of hoogwaardige routestructuur.



Het ontwikkelkader verblijfsrecreatie

najaar 2018



De overige kwaliteitscriteria die tot deze component behoren zijn:

4. **In bestaande gebouwen of op bestaande terreinen.** U dient te onderbouwen waarom wel/niet gekozen is voor een pand/terrein met al een recreatiebestemming, een bestaand beeld bepaalde pand, pand met cultuurhistorische erfgoed-status en/of leegstaand pand.

Het streven is namelijk om de identiteit en kwaliteit van het pand en de directe omgeving te versterken. Ook onderbouwt U waarom wel/niet een bestaande recreatiebestemming wordt hergebruikt.

5. **Kwaliteitsverbetering bestaand terrein.** U geeft onderbouwd aan waarom en hoe er sprake is van kwaliteitsverbetering op het bestaande terrein en de omgeving.
6. **Duurzaam.** U toont aan hoe het project bijdraagt aan het realiseren van de duurzaamheidsambitie van de regio en/of gemeente.

Duurzaamheid wordt integraal benaderd: people, planet, profit met langjarig beheer en exploitatie, of juist met tijdelijke concepten.



Het ontwikkelkader verblijfsrecreatie

najaar 2018

AD. 2: MEERWAARDE IN MARKT

Hierbij gaat het om de markttechnische toegevoegde waarde van het initiatief. Kwaliteitscriteria die tot deze component behoren zijn:

1. **Concept met marktfocus.** Het concept sluit aan op bepaalde segmenten/leefstijlprofielen en richt zich daar met zijn marketing/communicatie ook op. U dient in de planbeschrijving het marktgerichte (belevings) concept te beschrijven, te onderbouwen en te verbinden aan doelgroepen.

De volgende zaken dienen beschreven te worden:

- i. De fundamentele behoefte of trend waarop wordt ingespeeld en de kernwaarden en (unieke) toegevoegde waarde waarmee het project op deze behoefte inspeelt;
- ii. Dit wordt vertaald in type, omvang/inhoud van de verblijfseenheden, kavel- of kamergrootte, uiterlijke vorm, referentiebeelden en productstrategieën zoals voorzieningen op de locatie, de bijpassende diensten en activiteiten en de uitgangspunten voor het management;
- iii. Op welke wijze het concept georiënteerd is op de marktgerichte deelregio;
- iv. Aangeven waarom en hoe dit aantrekkingskracht heeft op bepaalde doelgroepen, lifestyles en/of leefstijlprofielen waar marktruimte voor is in de regio;
- v. Aangeven hoe het concept in de regio (of nationaal) onderscheidend is.

2. **Meerdaagse voorzieningen.** Wat doet de gast meerdere dagen verblijven? Hierbij kan worden gedacht aan een wellness-, attractiepark en een theaterhotel. In de planbeschrijving dient de initiatiefnemer aan te tonen dat een substantieel deel van de verwachte bezetting direct voortkomt uit de specifieke voorziening.

3. **Toeristische doelgroep.** Van welke toeristisch-recreatieve doelgroep is sprake? U toont aan dat het concept hierop gericht is.

De accommodatie dient niet te worden gebruikt als 2e woning (<30%) of voor deeltijd- of permanente bewoners, arbeidsmigranten en/of tijdelijke woningzoekenden.



Het ontwikkelkader verblijfsrecreatie

najaar 2018

4. Marktruimte-onderbouwing. Onderscheid wordt gemaakt in *financiering* van initiatieven via uitponding (koop) en *exploitatie* ten behoeve van toeristisch-recreatief nachtverblijf (verhuur). Dit zijn wezenlijk verschillende markten die allebei een adequate onderbouwing verdienen.

- Indien koopmarkt en 'uitponding'

In de planbeschrijving dient U op professionele wijze aan te tonen dat regionale marktruimte in de koopmarkt aanwezig is. Dit doet U door de marktruimte te berekenen in de koopdoelgroep in de regio ('particuliere belegger' of 'investeerder die op safe gaat'). U toont aan dat Uw concept in de regio (of provincie en land) onderscheidend is voor kopers.

- Voor huurmarkt: aantoonbare marktruimte

U toetst de planbeschrijving op professionele wijze op de aanwezige marktruimte voor het huursegment waarop U inzet. Dit doet U met een marktruimte berekening in de huurmarkt en een kwalitatieve analyse van de doelgroepen.

Bij uitponding zijn de volgende bepalingen in een anterieure overeenkomst tussen ontwikkelaar en gemeente verplicht:

a. De **eigenaren gaan zich verenigen** zodat kwaliteitsborging en recreatief ondernemerschap (verhuur) afdwingbaar zijn, bijvoorbeeld door een exploitatie-maatschappij of VvE met appartementsrecht.

- b. Eigenaren van woningen/kavels zijn verplicht hun object **meer dan 70% van de tijd toeristisch-recreatief te verhuren** via een centrale verhuurorganisatie die een resultaatverplichting aangaat (ondernemerschap). Er is een verbod op permanent en deeltijd wonen.
- c. Een **beheer-en onderhoudsfonds** wordt opgericht om in de toekomst groot onderhoud te kunnen plegen en om te voorzien in het beheer en onderhoud van centrale voorzieningen. Alle eigenaren dragen hieraan verplicht bij.
- d. Met kopers worden bepalingen overeengekomen over het tuinonderhoud, de uitstraling, bijbouwsels en de (onder- en bovengrondse) infrastructuur;
- e. **Boeteclausules** indien de ontwikkelaar deze bepalingen niet in de koopovereenkomst (met kettingbeding) van de woningen/chalets/kavels opneemt.



AD. 3: ECONOMISCHE HAALBAARHEID

Hierbij komen de economische criteria voor het initiatief aan bod. Kwaliteitscriteria die onder de economische component behoren zijn:

1. **Financiële haalbaarheid:** U toont aan, door een bedrijfsplan, haalbaarheidsonderzoek of businessplan dat er voldoende mogelijkheden zijn voor een langjarige toeristisch-recreatieve exploitatie.

In de exploitatie-begroting wordt specifiek aandacht gegeven aan de aanbodmix met bijbehorende prijs-, bezetting- en omzetprognoses per aanbodtype. Verder wordt aangetoond dat de operationele winst (ook wel EBITDA genoemd) volstaan om aan de rente, belastingen en afschrijvingen te kunnen voldoen. Verder wordt specifiek aandacht gegeven aan reservering van groot onderhoud van eenheden en/of het bedrijfsconcept (zie ook pagina 8).

2. **Commitment exploitant.** In het geval van een contract of intentieverklaring met een exploitant dient U deze te overleggen en duidelijk te maken hoe de exploitant aan targets gebonden is en hoe de exploitant het geformuleerde concept in de praktijk waarmaakt. Ook moet worden toegelicht onder welke voorwaarden van exploitant gewisseld kan worden.

3. **Ervaring exploitant.** U dient aan te geven in welke mate de exploitant over ervaring en trackrecord in de hotellerie en/of verblijfsrecreatiesector beschikt.

Als de initiatiefnemer ook exploitant wordt, is een curriculum vitae waaruit de relevante ervaring blijkt gewenst.

Om uw plannen of ideeën voor te leggen kunt op werkdagen contact opnemen met:

bouwzaken@schagen.nl (over de omgevingsvergunning)
hans.devries@schagen.nl (over het bedrijfsplan)