

Ontwikkelkader NHN van nieuwe verblijfsrecreatie (gemeente Schagen)

1. Regio versterkend?

<i>a. Locatie past doelgroep</i>	Beschrijving marktdeelregio	
	Toelichting op verblijfskwaliteiten en/of DNA van de locatie	
	Verbinding met de doelgroep	
<i>b. Versterking deelregio</i>	Beschrijving en verbeelding van het concept + hoe het de locatie kwaliteiten versterkt	
	Onderbouwen hoe het concept de ruimtelijke verblijfskwaliteit versterkt	
	Hoe het concept het karakter van het omliggende gebied en de deelregio versterkt	
<i>c. Spinoff</i>	Welke vrijetijdsvoorzieningen in de omgeving profiteren?	
	Van welke vrijetijdsvoorzieningen profiteert het initiatief?	
<i>d. Bestaande gebouwen/terreinen</i>	Onderbouwen waarom wel/niet gekozen is voor hergebruik van pand/terrein met recreatiebestemming, erfgoedstatus en/of leegstand	
	Hoe versterkt het plan de identiteit en kwaliteit van pand en omgeving?	
<i>e. Kwaliteitsverbetering bestaand terrein</i>	Onderbouwing van waarom en hoe sprake is van kwaliteitsverbetering	
<i>f. Duurzaamheid</i>	Aantonen hoe het project bijdraagt aan het realiseren van de duurzaamheidsambitie van gemeente en regio (people-planet-profit + langdurig beheer en exploitatie dan wel tijdelijke concepten).	

2. Onderscheidend marktgericht concept / meerwaarde in de markt

<i>a. Concept met marktfocus</i>	Beschrijving en onderbouwing van het marktgerichte (belevings-) concept en de verbinding met de doelgroepen:	
	- Op welke fundamentele trend of behoefte wordt ingespeeld?	
	- Beschrijf hoe dit wordt gedaan in termen van (kenmerken van) accommodaties, producten en diensten op de locatie en management	
	- Op welke wijze het concept aansluit bij de marktgerichte regio	
	- Aangeven waarom en hoe dit aantrekkingskracht heeft op bepaalde doelgroepen, lifestyles en/of leefstijlprofielen met marktruimte in de regio	
	- Aangeven hoe het concept in de regio (of nationaal) onderscheidend is.	
<i>b. Meerdaagse voorzieningen</i>	Beschrijf wat de gast overhaalt om meerdere dagen te verblijven?	
	- Welke voorziening(en) op het bedrijf of in de regio dragen daartoe bij?	
<i>c. Toeristische doelgroep</i>	Van welke toeristisch-recreatieve doelgroep is sprake?	
	Toon aan dat het concept op deze doelgroep gericht is	
	Bewijs dat de accommodatie niet zal worden gebruikt als 2e woning of voor deeltijd- of permanente bewoners, arbeidsmigranten en/of tijdelijke woningzoekenden	
<i>d. Marktruimte onderbouwing</i>	Bij verkoop percelen & opstallen: op professionele wijze aantonen dat regionale marktruimte in de koopmarkt aanwezig is	
	- Bereken de marktruimte in de kopersgroep in de regio	
	- U toont aan dat het concept in de regio onderscheidend is voor de kopers	
	U neemt in een anterieure overeenkomst tussen ontwikkelaar en gemeente op:	

- dat eigenaren zich op een manier verenigen zodat kwaliteitsborging en recreatief ondernemerschap (lees: verhuur van de opstallen) afdwingbaar zijn	
- dat eigenaren zich verplichten hun object meer dan 70% van de tijd verhuren via een centrale verhuurorganisatie die een resultaatverplichting aangaat	
- dat permanent wonen en deeltijd wonen verboden is	
- dat een beheer- en onderhoudsfonds wordt opgericht om in de toekomst groot onderhoud ter kunnen plegen en om te voorzien in beheer en onderhoud van centrale voorzieningen (waarin eigenaren verplicht bijdragen)	
- dat met kopers bepalingen worden opgenomen over het tuinonderhoud, de uitstraling van de opstallen en de (ondergrondse en bovengrondse) infrastructuur	
- boeteclausules indien de ontwikkelaar deze bepalingen niet in de koopovereenkomst (met kettingbeding) van de kavels met opstallen opneemt	
Bij de verhuur van de percelen en/of opstallen: op professionele wijze aantonen dat regionale marktruimte in het huursegment aanwezig is	
- Bereken de marktruimte in de huurmarkt in de regio/provincie	
- U geeft een kwalitatieve analyse van de doelgroepen	

3. Economische haalbaarheid

a. Financiële haalbaarheid	U toont aan, door een bedrijfsplan en/of haalbaarheidsonderzoek dat er voldoende mogelijkheden zijn voor een langdurige toeristisch-recreatieve (verhuur)exploitatie	
	Aandacht aan de aanbodmix met bijbehorende prijs-, bezetting- en omzet-prognoses per aanbod- en omzetype.	
	Toon en beschrijf de bij de omzet en bezetting behorende kosten	
	Aantonen van een operationele winst (EBITDA) dat (ruim) voldoende is om ook de rente, belastingen en afschrijvingen te voldoen	
	Aandacht voor de reservering van groot onderhoud (zie ook ad. 2)	
b. Commitment exploitant	Overleg een contract of intentieverklaring met de exploitant	
	Maak duidelijk hoe de exploitant waarmaakt dat het concept een duurzaam commercieel succes wordt en blijft	
	Licht toe onder welke voorwaarden van exploitant gewisseld kan worden	
c. Ervaring exploitant	Geef aan in welke mate de exploitant over ervaring en bewezen succes in de hotellerie en/of verblijfsrecreatie beschikt	
	Als de initiatiefnemer ook exploitant wordt, is een curriculum vitae gewenst waaruit de relevante ervaring blijkt	