



## Project Wehl “Stille Wald”

Van “Outdoor” naar “Rust en genieten in Tinyhouses”



**“Begrippen: Natuur, luxe, Duurzaam en Avontuurlijk en Bijzonder passen op dit project. “**

Augustus 2021

i.o.v. Fuhler Vastgoed

Door: Hans Meijer (met ondersteuning van Hans Meinardi)

## **Inhoudsopgave**

1. Inleiding
2. Omvang/locatie
3. Structuurvisie gemeente
4. Positionering/concurrentie
5. Trends
6. SWOT-analyse
7. Concept en haalbaarheid
8. Doelgroep
9. Exploitatie en organisatie
10. Financiële scenario's
11. Conclusie, advies en vervolg
12. Bronnen
13. Bijlages

### **1. Inleiding**

*“Locatie, locatie, locatie”*. Dit is een van de belangrijkste elementen die bepalend is voor een succesvolle (her)ontwikkeling van een nieuw of bestaand vakantiepark. Zowel projectontwikkelaars, makelaars als exploitanten en verhuurmaatschappijen van recreatieparken gebruiken dit adagium om een recreatiepark te promoten aan gasten en private investeerders.

Meijer Recreatiemanagement is door Fuhler Vastgoed B.v. te Wehl benaderd om voor een locatie in Wehl, voorheen camping Stille Wald en nu een outdoor centrum, een adviesplan te maken. T.a.v. financiële scenario's heeft Meinardi Consultancy hier ondersteuning voor geleverd. Het betreffende perceel is gelegen aan de Koningsweg no 5.

De vraag die Fuhler Vastgoed heeft gesteld is:

*Geef een analyse van de bestaande business case uit toeristisch oogpunt en wat zou vervolgens het concept kunnen zijn voor de ontwikkeling van een nieuw recreatiepark op deze locatie.*

In het adviesplan wordt ingegaan op de aanleiding, de locatie en de haalbaarheid. Aan de hand van een SWOT-analyse en financiële doorrekening is vervolgens een conclusie en aanbevelingen gemaakt.

### **2. Omvang/locatie**

Wehl is een plaats net buiten Doetinchem, gelegen aan de snelweg A18. Vanuit het dorp loop je directe de natuur in. De locatie is gelegen ten zuiden van het dorp Wehl in het buitengebied en ten oosten van de Koningsweg. Aan noord- en zuidzijde van het plangebied liggen woningen en aan de oostzijde grenst het plangebied aan een bos en aan agrarische gronden. Op korte afstand, ten zuiden van het plangebied, ligt de A18 (een rijksweg).

Het huidige gebied (perceel Koningsweg 5) bestaat uit de volgende kadastrale percelen K-65 en K-600 en heeft een totale oppervlakte van 26.925 m<sup>2</sup>. Zie volgende afbeelding met het plangebied rood omlijnd.



De gronden zijn volgens het bestemmingsplan Buitengebied 2002 Wehl bestemd voor recreatieve voorzieningen en staat voor 'terrein voor stacaravans'. Het 'uitloopgebied' is bestemd voor bij het terrein voor stacaravans behorende voorzieningen, zoals groen- en speelvoorzieningen.

Binnen het plangebied zijn ten behoeve van deze recreatieve bestemming 64 stacaravans, een bedrijfswoning en andere bedrijfsbebouwing (waaronder een kantine) toegestaan. In onderstaande uitsnede is van de huidige situatie (als outdoor centrum)



In het huidige bestemmingsplan is het volgende weergegeven:

| code nadere bestemming   | max. aantal stacaravans | max. aantal dienstwoningen | bestaande oppervlakte gebouwen <sup>1)</sup> | max. toegestane oppervlakte gebouwen <sup>1)</sup> | max. toegestane goothoogte gebouwen <sup>2)</sup> | max. toegestane hoogte gebouwen <sup>2)</sup> |
|--|-------------------------|----------------------------|--|--|---|---|
| R 4 terrein voor stacaravans, met dien verstande dat recreatief verblijf, inclusief nachtverblijf, in stacaravans uitsluitend is toegestaan door middel van bedrijfsmatige exploitatie van stacaravans, <sup>4)</sup> en op de gronden met de aanduiding "uitloopgebied" uitsluitend bij een terrein voor stacaravans behorende voorzieningen, zoals groen- en speelvoorzieningen (Koningsweg 5) | 64                      | 1                          | 215 m <sup>2</sup>                           | 400 m <sup>2</sup>                                 | 3 m   | 5 m   |
|  | n.v.t.                  | 0                          | 0 m <sup>2</sup>                             | 70 m <sup>2</sup> <sup>5)</sup>                    | 3 m   | 6 m   |

### 3. Structuurvisie Doetinchem 2035

Op 26 september 2013 heeft de gemeenteraad van Doetinchem de Structuurvisie Doetinchem 2035 vastgesteld. Deze structuurvisie schetst een beeld van de huidige ruimtelijke situatie en gaat zowel in op de kwaliteiten als op onderdelen waar verbeteringen denkbaar zijn. Er worden ruimtelijke kaders geschetst waarbinnen de gemeente Doetinchem de komende jaren wil werken. Daarbij gelden drie van vier thema's uit deze visie die voor de ontwikkelingen in het projectgebied van belang zijn. Dit zijn:

- beherend ontwikkelen van stad en land;
- kwaliteit en beleving in het buitengebied;
- economische kansen.

## *Beherend ontwikkelen van stad en land*



Het accent verschuift van ontwikkeling naar beheer als gevolg van de te verwachten vergrijzing van de bevolking en daling van het aantal inwoners. De focus komt te liggen op het verbeteren van bestaande gebieden en functies. Wat goed is vraagt om goed beheer en behoud. Wat niet langer voldoet vraagt om aanpassing of, in het uiterste geval, om vervanging door iets anders. Denkbaar is de sloop van bebouwing en het transformeren van stukken stad naar natuur of stadspark.

### *Kwaliteit en beleving in het buitengebied*

De verschuiving van het accent naar beheer biedt kansen voor kwalitatieve ontwikkeling. Doetinchem moet aantrekkelijk zijn voor bewoners, bezoekers en bedrijven. In de structuurvisie ligt de focus op de beleving en ruimtelijke kwaliteit. De structuurvisie streeft een hoge ruimtelijke kwaliteit na. De kwaliteit zal er overal weer anders uitzien en is op verschillende manieren te realiseren.

### *Economische kansen*

De gemeente Doetinchem wil aantrekkelijk blijven door bestaande kwaliteiten te versterken en nieuwe kwaliteiten aan te boren. Inzet is het behoud van werkgelegenheid en het redden van de traditioneel sterke sectoren, zoals de maakindustrie en de zorg. Daarnaast zet de gemeente in op onverwachte kansen die zich voordoen en het anticiperen daarop. De stad moet vernieuwend zijn zonder de bestaande kwaliteiten te verwaarlozen.

### *Plan outdoor centrum*

Het plan (outdoor centrum) sloot destijds aan op de visie 'Kwaliteit en beleving in het buitengebied'. De verpaupering en het verval van het voormalige recreatiepark is destijds een halt toegeroepen door het park te sluiten en het terrein te saneren. Het Stille Wald stond rond 2011 bekend als een 'probleemcamping'. Er woonden veel gasten permanent in de stacaravans om uiteenlopende redenen. Onder de gasten bevonden zich arbeidsmigranten maar ook mensen die uit hun huis waren gezet en criminelen. Uiteindelijk is er ingegrepen en is de camping ontruimd. De toenmalige exploitant wilde dat ook.

Van de voormalige camping waar ooit 64 stacaravans stonden, een kantine en een zwembad, was in 2017 weinig meer over. In 2019 heeft de gemeente toestemming verleend om dit perceel recreatief te mogen gebruiken en is hier een outdoor centrum gecreëerd.

#### Anno 2021

Helaas vinden niet alle omwonende deze locatie geschikt als outdoor centrum. In de afgelopen periodes hebben de gemeente, omwonenden en de eigenaren diverse gesprekken gevoerd over de vestiging van het outdoor centrum en de overlast die volgens de buurt wordt veroorzaakt. Reden voor de eigenaren om te onderzoeken of het perceel weer geschikt gemaakt kan worden voor verblijf accommodaties.

#### **4. Positionering/ Concurrentie**

##### Gebied

De regio Achterhoek, waar Doetinchem en Wehl zijn gelegen is in de basis toeristisch interessant.

De Achterhoek, gelegen in de provincie Gelderland, strekt zich uit vanaf de IJssel (langs de steden Doesburg en Zutphen) en Montferland tot aan de Duitse grens bij Winterswijk. Het is een grote regio met een verrassende veelzijdigheid aan landschappen. Langs de IJssel ligt een rivierenlandschap met uiterwaarden, weilanden en een weids karakter. Rondom het heuvelachtige Montferland liggen uitgestrekte bossen, net als in de omgeving van Vorden, afgewisseld met karakteristieke landhuizen, historische buitenplaatsen en kastelen met parkachtige tuinen. Verder oostwaarts zie je steeds meer het kenmerkende coulisselandschap en is het landschap licht glooiend. Beekjes slingeren door de bossen, in de weilanden grazen koeien en eeuwenoude bomen omzomen de wegen. Verspreid tussen de akkers en weilanden liggen boerderijen met oranje daken, alsof ze spontaan zijn rondgestrooid.

De Achterhoek wordt gekenmerkt door relatief kleinschalig, karakteristiek verblijfsrecreatie aanbod, met daarnaast enkele grote spelers. Met name de kampeersector is sterk vertegenwoordigd in de Achterhoek, maar de toerist kan ook terecht in één van de vele hotels, bungalowparken, groepsaccommodaties, B&B 's of andere vormen van verblijfsrecreatie. Over het algemeen zien we in de Achterhoek een verblijfsrecreatie markt met groeiende bezettingen, uitgezonderd de traditionele kampeersector inclusief minicampings. Dat geeft ook naar de toekomst toe ruimte om extra overnachtingen op te vangen.

De landelijke trend van omzetting en transformatie (meer capaciteit in vakantiewoningen en verhuuraccommodaties) en afname van toeristische –en jaarkampeerplaatsen is de afgelopen jaren ook in de regio Achterhoek zichtbaar. Dit geeft het aanbod een kwaliteitsimpuls en draagt bij aan verlenging van het toeristisch seizoen

##### Buitenlandse gasten

In 2020 blijft Nederland met 72% de belangrijkste herkomstregio voor de Achterhoek. Echter wordt het aandeel buitenlandse toeristen in de Achterhoek steeds groter (in 2019 circa 28%, waar dat in 2017 nog 22% was). Duitsland is met 18% de grootste herkomstmarkt. Duitse gasten verblijven het liefst in bungalows en op campings.

Als we de prognose van NBTC (een gemiddelde groei van 5% per jaar) mogen geloven dan kan dit aantal buitenlandse gasten groeien naar bijna 1,3 miljoen overnachtingen in 2030.

Daarom wil Marketing Achterhoek zich nadrukkelijker focussen op de gast uit onze buurlanden in marketingcommunicatie en productontwikkeling. Daar valt nog genoeg winst te behalen, want veel ondernemers richten zich uitsluitend op de binnenlandse markt.

### Een walhalla voor fietsers en wandelaars

Fietsers weten de weg naar de Achterhoek al goed te vinden. Niet zo vreemd, het fietsknooppuntennetwerk biedt meer dan 1400 kilometer fietsplezier, alleen in de Achterhoek! Fietsen langs en over eeuwenoude tractorpaden, slingerende fietspaadjes door de bossen, gravelpaadjes door weilanden en kilometerslange lanen. Je kunt hier nog kilometers fietsen door de natuur zonder veel andere fietsers tegen te komen. Fiets langs wijngaarden en theetuinen, landgoederen en vestingstadjes;

Verken je liever al wandelend de omgeving? Het wandelnetwerk heeft ruim 150 startpunten, waar je een kant-en-klare wandelroute kunt volgen. Ruim 3000 kilometer aan paden.

Naast die aantrekkelijke variatie in landschappen en natuur vind je in de Achterhoek charmante Hanzesteden als Doesburg en Zutphen en vestingstadjes als Groenlo en Bredevoort.

Ook de stad Doetinchem is aardig om een keer te bezoeken. Hier zijn naast de vele winkels ook de volgende culturele voorzieningen:

[Schouwburg Amphion](#) (in 2012 door de Vereniging Vrije Theaterproducenten uitgeroepen tot beste theater van Nederland)

Gruitpoort (centrum voor kunst, cultuur en kunstzinnige vorming en jongerencentrum)

Stadsmuseum (vaste collectie, wisselende exposities en een grote stadsmacquette van Doetinchem anno 1945)

Kunstuitleen, in het Stadsmuseum

[Openbaar Vervoer & Speelgoed Museum](#) Vaste collectie, wisselende exposities, veel materiaal over de [Gelderse Tramwegen](#) (GTW) en een authentieke speelgoedwinkel uit 1900

In de kern van Doetinchem (op fietsafstand) is een VVV-kantoor gevestigd die bezoekers informeert over de toeristische mogelijkheden.

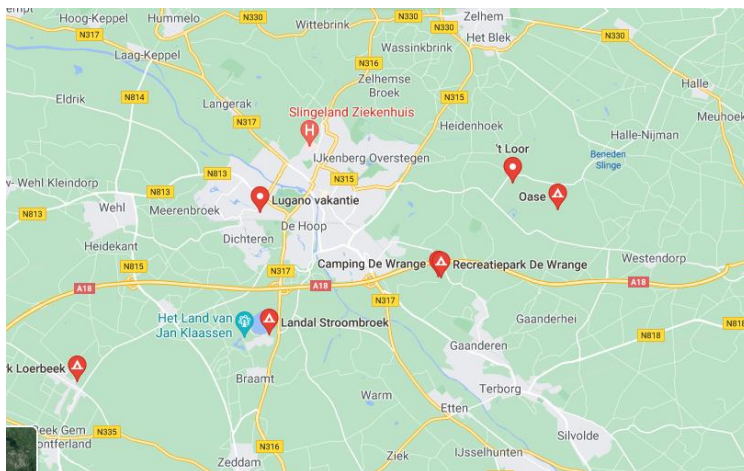
### Locatie Wehl

Het betreft een locatie van circa 3 ha groot die nu gebruikt wordt als Outdoor centrum. De locatie ligt op ongeveer 5 minuten loopafstand tot het dorp Wehl. Wehl is gelegen aan de rijksweg A18. Tussen Wehl en Kilder ligt een aansluiting van deze snelweg. Wehl heeft tevens ontsluiting middels enkele provinciale wegen. De N815 Wehl richting Kilder, de N814 Wehl richting Hummelo en de N813 A12/Zevenaar richting Doetinchem. Wehl ligt tevens aan de spoorlijn Arnhem - Winterswijk. Het stationsgebouw van station Wehl werd begin 2010 gesloopt om ruimte te maken voor woningbouw. De perrons zijn echter wel gebleven.

## Concurrentie



Het aandeel toeristische overnachtingen in regio Doetinchem is niet groot en het laagste in de Achterhoek. In de regio zijn niet veel recreatiebedrijven. Landal Stroombroek (op 10 KM) is de grootste concurrent. Rondom Wehl zijn er geen parken van enige betekenis.



## 5. Trends

Voor de stappen die Fuhler Vastgoed mogelijk gaat zetten is het belangrijk om de trends zoals de door de markt worden aangegeven te volgen.

- Landelijk gebied groeit in belangstelling
- Gasten willen een memorabele ervaring, een bijzonder aanbod
- Meer gezond, duurzaam en sociaal leven
- Meer Buiten creëren



- Menselijk contact blijft belangrijk en samen zijn met je gezin/vrienden
- Kwaliteit staat voorop

(bron Het vakantiepark in Nederland)

### Toekomstvisie

In de toekomstvisie van het bureau Trends & Toerisme op de Nederlandse vakantiemarkt, ontwikkeld op basis van huidige nationale en internationale ontwikkelingen, zullen de huidige langdurige megatrends leiden tot de volgende trends die de vakantiemarkt gaan bepalen (bron Trends & Toerisme, 2020):

## Tien trends die de Nederlandse vakantiemarkt de komende jaren gaan bepalen

NEDERLANDSE  
VAKANTIEMARKT  
2030



TRENDS  
&  
TOURISM

De coronacrisis zal volgens het rapport vanzelfsprekend impact hebben op deze trends; soms zal het een trend versnellen of tot een andere invulling leiden. Wat we tijdens de coronacrisis duidelijk hebben gezien is de grote behoefte die mensen hebben aan vakantie. Ondanks alle oranje en rode coderingen, ondanks alle beperkingen en diverse reguleringen van mondkapjes tot verplichte quarantaines, trokken vele Nederlanders er in de lente en zomer van 2020 op uit. Ten opzichte van de jaren ervoor was de daling van het aantal vakanties in april en mei weliswaar dramatisch te noemen, in juni gingen volgens de meest recente cijfers toch alweer 2,2 miljoen Nederlanders op vakantie, de meesten in eigen land (bron [www.cbs.nl](http://www.cbs.nl)).

### Duurzaamheid

Duurzaamheid gaat over het zorgvuldig omgaan met onze planeet. In het nieuwe millennium zien we dat bedrijven, overheid en andere non-profit organisaties het belang van duurzaamheid al meer gaan inzien en het langzamerhand een 'normaal' onderdeel van de bedrijfsvoering wordt. In ieder geval profileert vrijwel iedere organisatie zich tegenwoordig wel met een bepaalde betrokkenheid met haar omgeving. In deze context is de term Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO) de bredere term op het gebied van duurzaamheid. In de sector verblijfsrecreatie zien we aan het begin van afgelopen decennium ook steeds meer duurzaamheid initiatieven op dit gebied tot stand komen. Ook de Algemene Nederlandse Vereniging van Reisonderningen (ANVR) ziet duurzaamheid als belangrijkste 'driver' voor verandering, noodzakelijk om je als (reis)onderneming aan de toekomst aan te passen.  
(bron NRIT)

### Park van de toekomst

In het recent uitgekomen boek van Rolf Nijdam (Vakantiepark in Nederland) werden er door deskundigen negen tips gegeven voor vakantieparken om zich voor te bereiden op de toekomst. Deze tips sluiten goed aan om de ambitie die wij in Wehl willen realiseren.

1. Gasten willen gezien worden en zingeving ervaren. Personaliseer daarom het product.
2. Verbreed je doelgroep, denk vooral aan Duitse gasten, maar ook aan Belgische, Franse en Deense, en neem de niet -toeristische gast mee (bv. de festivalganger).
3. Gebruik de omgeving als differentiërende factor: vermarkt ook de regionale cultuur en de stad.
4. Zorg dat nieuwe accommodaties direct circulair gebouwd worden en over een aantal jaar een andere functie kunnen krijgen.
5. Neem circulariteit mee in je inkoop.
6. Zorg dat je de technologische ontwikkelingen hand in hand laat gaan met de marketing van je bedrijf en met het verbeteren van operationele processen.
7. De gemiddelde verblijfsduur daalt; maak zowel de aankomsttijden als de verblijfsduur flexibel.
8. Bereid je voor op personeelskrapte door het 'stapelen' van functies, gebruik van nieuwe technieken, inzet van senioren en bv. het bieden van woonruimte.
9. Weet dat de gast verandert, zowel de senior als de junior, en al meer zijn vakantie-ervaringen deelt.

(bron Het vakantiepark van Nederland door Rolf Nijdam)

## 6. SWOT-analyse

Voor het beoordelen van de locatie is er een SWOT-analyse opgesteld. De SWOT-analyse belicht de sterkten, zwakten, mogelijkheden en bedreigingen van de locatie vanuit verhuur en exploitatieperspectief. Het is een kwalitatieve analyse die altijd een mate van subjectiviteit in zich heeft.

De confrontatie van kansen en sterkten is voor de ontwikkeling het meest interessant om uit te nutten. De sterkten: De realisatie van nieuwe woningen versterkt door de kansen die zich aandienen door: hoge vraag naar verblijfsaccommodaties (koop en huur). Maar ook de ligging nabij de Duitse grens (kans) t.o.v. het realiseren van nieuwe woningen/uitbreidingsmogelijkheden kan interessant zijn.

De confrontatie van bedreigingen en zwakten is voor de propositie belangrijk om rekening mee te houden. De zwakten van het bedrijf: Geluid overlast van de A18 en de toeristisch minder aantrekkelijk omgeving worden verder bedreigd door concurrentie van grote ketens en mogelijk oneigenlijk gebruik (niet recreatief)

|  |  |
|--|--|
| <p><b>Sterk</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Nieuwe woningen te realiseren</li><li>• Landelijke omgeving</li><li>• Grenst aan bosgebied</li><li>• Uitbreidingsmogelijkheden</li><li>• Kleinschalig park</li><li>• Voorheen kwamen er veel Duitse gasten</li></ul>   | <p><b>Zwak</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Geluid overlast van A18</li><li>• Max bebouwing 50 m2</li><li>• Ontsluiting (smalle toegangsweg)</li><li>• Geen voorzieningen</li><li>• Toeristisch is Wehl niet bekend</li><li>• Omgeving en park zijn op dit moment geen trekker.</li><li>• Historie van het park</li></ul>           |
| <p><b>Kans</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Grote vraag en aanbod verblijf accommodaties (koop of verhuur)</li><li>• Lage rentestand</li><li>• Gunstige ligging nabij de Duitse grens</li><li>• Naamsbekendheid van de Achterhoek is groot</li><li>• Duurzaamheid is belangrijk</li><li>• Luxe en beleving</li><li>• Covid 19 invloed vakantie in eigen land</li><li>• Combinatie werken en creëren</li><li>• Vergrijzing</li></ul> | <p><b>Bedreiging</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Lage bezettingsgraad bij teruglopende markt</li><li>• Concurrentie op bungalowmarkt (grote spelers)</li><li>• Oneigenlijk gebruik ligt op de loer (niet recreatief verhuur)</li><li>• Geen grote publiekstrekkingen in omgeving</li><li>• Consument steeds veeleisender</li></ul> |

## 7. Concept /haalbaarheid

Zoals ook weergegeven in de trends en het park van de toekomst, moeten we streven naar een bijzonder, duurzaam en betekenisvol concept. Voorzien van luxe, in een landelijk buitengebied.

Uit een artikel van Achterhoek verblijfsrecreatie in ontwikkeling (2019) komt dit ook naar voren: richt je op onderscheidende concepten:

# onderscheidende concepten

Om als regio verder te kunnen groeien, is het belangrijk dat het aanbod aansluit bij de behoefte van bezoeker aan de Achterhoek.

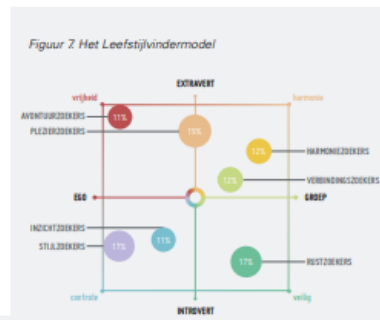
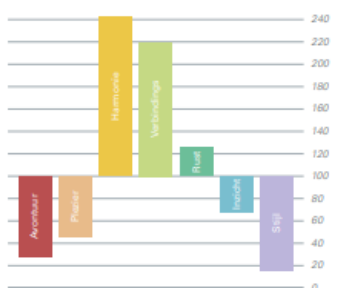
Met behulp van de Leefstijlvinder (zie kader) is gekeken in hoeverre het aanbod in de verblijfsrecreatie aansluit bij de wensen van de doelgroepen die de Achterhoek bezoeken. Uit deze analyse blijkt dat het verblijfsrecreatieve aanbod in de Achterhoek tamelijk eenzijdig is. Vooral de harmoniezoekers en verbindingszoekers vinden aantrekkelijk aanbod, gevolgd door de rustzoekers. Over het algemeen kunnen we zeggen dat het aanbod vooral aantrekkelijk is voor mensen die met de eigen familie, eigen partner of ander gezelschap op zoek zijn naar een vakantie waarin het hele gezelschap het naar de zin heeft, met leuke, vaak eenvoudige activiteiten. Een deel van de groep is ook vooral op zoek naar rust en privacy. Al deze doelgroepen zijn niet op zoek naar heel bijzonder, onderscheidend aanbod, maar vooral gezellig en betaalbaar.

### RUIMTE VOOR BIJZONDER EN UNIEK AANBOD

Het aanbod voor de stijlzoekers, avontuurzoekers en plezierzoekers is beperkter; zeker in relatie tot de vraag. Over het algemeen kunnen we zeggen dat het aanbod voor bezoekers die op zoek zijn naar een bijzondere, unieke ervaring maar zeer beperkt aanwezig is, of dat nu back to basic is (avontuurzoeker), of juist zeer luxe (stijlzoeker). Ook de plezierzoeker, die vooral komt voor reuring en veel activiteiten, vindt maar beperkt aantrekkelijk aanbod in de Achterhoek.

**Kortom: vernieuwing en innovatie zijn aandachtspunten!**

*Figuur 6. Vraag en aanbod verblijfsrecreatie Achterhoek tegen elkaar afgezet op basis van de Leefstijlvinder (een score boven de 100 duidt op relatief veel accommodaties (bedden) ten opzichte van de vraag, een score onder de 100 duidt op relatief weinig accommodaties ten opzichte van de vraag)*



Zoals ook uit de locatie- en de SWOT-analyse valt op te maken, is de locatie aan Koningsweg 5 niet direct een A locatie om een vakantiepark voor toeristen te ontwikkelen. Het park ligt aan de snelweg en in een minder ontwikkeld toeristisch gebied. Zoals beschreven en geconcludeerd mist het qua locatie de uitstraling en (omgeving) kwaliteit die noodzakelijk is om een redelijke bezetting/rendement te behalen. Door een aantal landschappelijke aanpassingen te maken b.v. geluidswal en waterloop in het terrein, kan deze locatie wel interessanter worden gemaakt. Gelet op de kleine kavels zou er geopteerd kunnen worden voor kleine, luxe en duurzame tinyhouses, die op een eigentijdse wijze worden gepositioneerd in het landschap en duurzaam worden ingericht.

### Achtergrond Tiny house

'Tiny Houses' zijn de afgelopen jaren een fenomeen geworden in Nederland. Het zijn kleine huisjes die zeer efficiënt zijn ingericht en van alle gemakken zijn voorzien, waardoor ze als volwaardig vakantiehuis gebruikt kunnen worden. De huisjes zijn vaak zeer energiezuinig, vaak CO<sub>2</sub>-neutraal of soms zelfs helemaal zelfvoorzienend.

Het principe van een Tiny House komt oorspronkelijk uit de Verenigde Staten, waar tijdens de (huizen)crisis de Tiny House Movement is ontstaan. Mensen raakten hun huis kwijt en konden moeilijk aan een woning komen, waardoor er initiatieven ontstonden om zelf een huis te bouwen. Deze werden op trailers gebouwd, om de wetgeving omtrent minimale afmetingen van (vaste) huizen te omzeilen. Op een trailer werden ze in de VS namelijk wettelijk aangezien voor lading op een aanhanger, in plaats van een woning. Uiteindelijk groeide dit fenomeen uit tot een aparte beweging met de filosofie van met minder genoeg nemen en een leven creëren dat draait wat werkelijk belangrijk is, met de nadruk op minder materiële zaken.

De volgende definitie van een Tiny House wordt vaak gehanteerd: 'Een al dan niet mobiele, volwaardige, permanent bewoonde woning met een vloeroppervlakte van maximaal 60 m<sup>2</sup> die een zo klein mogelijke ecologische voetafdruk achterlaat.'

### Conceptadvies

Op deze locatie zouden b.v. verschillende duurzame ontwikkelde tinyhouses (of Lodges, chalet) op eigen grond gerealiseerd kunnen worden. Belangrijk is wel om naar de beschikbare ruimte te kijken. Er mogen 65 eenheden worden geplaatst, maar op dit perceel is dat beste een hoog aantal. Beter is om te opteren voor minder eenheden, b.v. 15/20 per ha, zodat eigenaren veel grond om hun tinyhouses hebben en ook meer privacy.

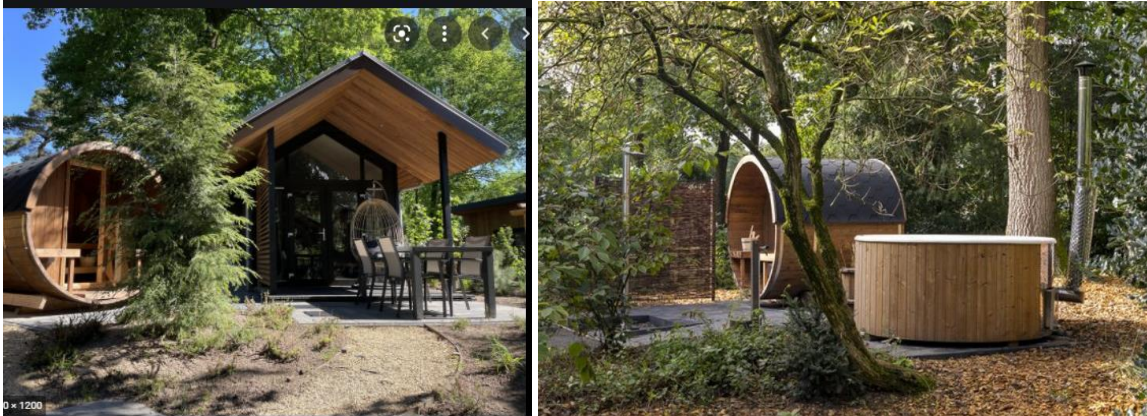
De tinyhouses zouden minimaal 40 weken in het jaar ter beschikking moeten staan aan gasten en de overige periodes kan de eigenaar er zelf gebruik van maken. De investering is dan gericht op werk vanuit huis, genot en eigen plezier en rendement. Het volgend beeld zou mogelijk toepasbaar zijn:



Het terrein en de tinyhouses zouden verder aangevuld kunnen worden met b.v. Buitensauna's (luxe effect creëren) en whirlpool.

De sauna's en de whirlpool moeten dan aangepast worden aan de omgeving, zodat het landschap niet wordt ontsierd. De Tiny houses in de nabijheid van de voorzieningen kunnen worden voorzien

van zonnepanelen, zodat ook de sauna's daar maximaal profijt van kunnen hebben. Buiten de sauna kan men zich met koud water afspoelen. Men kan dit geheel bleven in de open natuur. De volgende uitstraling kun je dan aan denken:



In de regio zijn er geen bedrijven die buiten sauna/whirlpools bij hun accommodatie aanbieden. Er zijn een enkele bedrijven in Nederland die dit doen (op b.v. de Veluwe). Deze bedrijven zijn zeer succesvol en behalen mooie resultaten.

### Landschappelijk

Landschappelijk zou het geheel aangepakt kunnen worden met waterpartijen met mooie fontein (tegen geluid van de snelweg).



### **Vergelijkbare parken (referentie droomparken).**

Op dit moment zijn er diverse bedrijven die ook Tiny houses in de markt zetten. Droomparken is daar een voorbeeld van. Dit is wat zij op dit moment vergelijkbaar aanbieden:

#### **Eigen gebruik en verhuur (nettorendement)**

Recreatiepark het Esmeer Gelderland – Aalst 5 personen • 2 slaapkamers • 1 badkamer

Vakantiewoning inclusief kavel, tuinaanleg en inventaris vanaf € 156.655, - k.k. - excl. btw



#### Eigen gebruik en verhuur (nettorendement)

##### Lindenhoeve 2.0

Résidence Lichtenvoorde Gelderland – Lichtenvoorde 4 personen • 2 slaapkamers • 1 badkamer

Vakantiewoning inclusief kavel en tuinaanleg vanaf € 185.473, - k.k. - excl. btw

#### Eigen gebruik en verhuur (nettorendement)

##### Boslodge Silva

Resort Veluwe Gelderland - Garderen

4 personen • 2 slaapkamers • 1 badkamer

Vakantiewoning inclusief kavel en tuinaanleg vanaf € 199.675, - k.k. - excl. Btw

## 8. De doelgroep

De doelgroepen voor verhuur en koop zouden de volgende kunnen zijn:

### De empty nester

Empty-nesters zijn stellen in de leeftijd van ca. 45 tot 65 jaar, van wie de kinderen niet meer thuis wonen. Het onderscheid t.o.v. de doelgroep senioren is dat de empty-nesters de pensioenleeftijd nog niet bereikt hebben en dus nog aan het werk zijn. Uit cijfers van het CBS blijkt dat er in Nederland in 2018 ruim 730.000 meerpersoonshuishoudens zonder kinderen zijn in bovengenoemde leeftijdsgroep. Specifiek onderzoek na de vakantie-uitgaven per levensfase toont aan dat van alle doelgroepen in een verschillende levensfase, de doelgroep empty-nesters het meeste budget of vermogen heeft voor vakantie en bezit.

### Short stayers

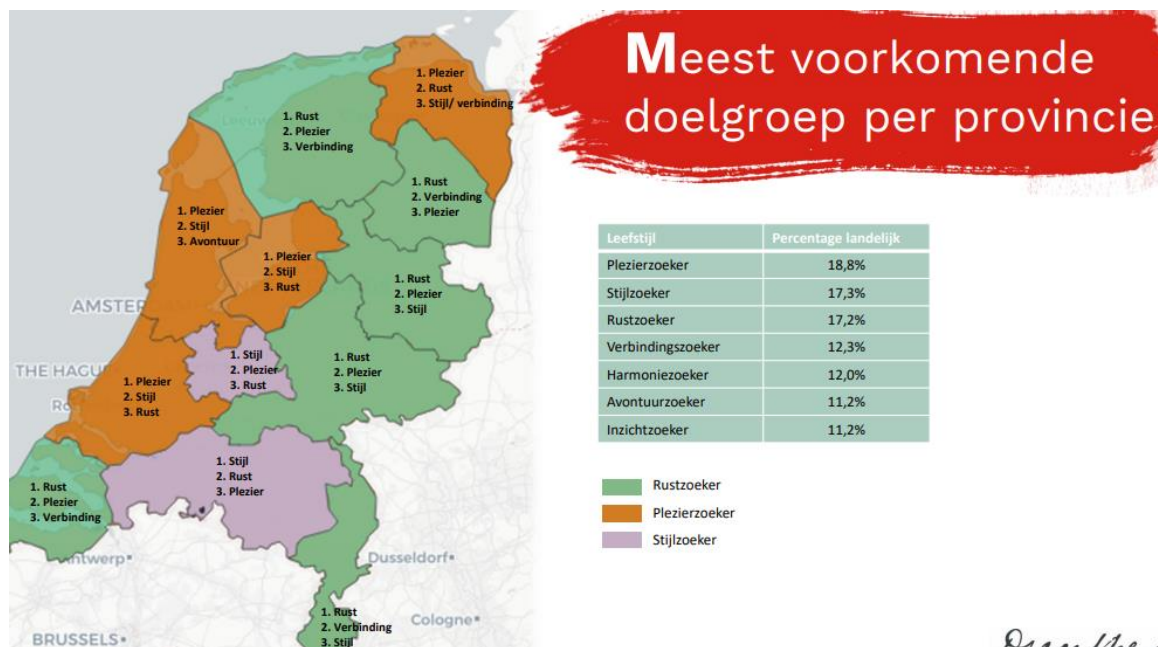
Short-stay verblijfsgasten is een nieuwe opkomende doelgroep. Dit zijn vaak millennials\* van over de hele wereld waarvoor niet de afstand maar de kwaliteit van de activiteit van essentieel belang is. Deze doelgroep wenst ten behoeve van de activiteit een kort verblijf (1 á 3 nachten) in verband met de te ondernemen activiteit zoals; attractie-bezoek, een beurs, festival of ander evenement in de omgeving van de verblijfsaccommodatie, in dit geval een recreatiepark. De Short-stayer heeft, net als

de Empty-nester, de voorkeur aan een rustige, ruim opgezette en luxe verblijfsaccommodatie, waarbij de verblijfseenheden passen bij de moderne tijd qua uitstraling en materiaalgebruik. Denk hierbij aan het Tiny houses concept. Een interessante omgeving waar bijvoorbeeld verschillende culturele activiteiten en of natuur te vinden is voor hen een pré. Ook zijn shortstayer bewust bezig met duurzaamheid.

### Leefstijlen

Als we kijken naar de Psychografische segmentatie dan wordt er in de Leisure branche veel gebruik gemaakt van de Leefstijl vinder. (vergelijkbaar met het kleurenmodel van de RECRON)

Daarin wordt onderscheid gemaakt in verschillende doelgroepen en de daarbij behorende stijlen. Hierin is landelijk gezien, 11 % van de deelnemers te typeren als Avontuur zoekers en 19% als Plezierzoekers. De Rustzoekers en Stijlzoekers scoren elk landelijk gemiddeld 17% in de Leisure leefstijl. (bron www. Leefstijlvinder.nl)



Uit dit overzicht valt op te maken dat de meeste doelgroepen in de provincie Gelderland uit rust-plezier en stijlzoeker bestaat. Des te meer een reden om specifiek naar doelgroepen te kijken, waar de locatie Wehl interessant /geschikt voor zou kunnen zijn. Op basis van type woningen en de wijze waarop het terrein kan worden ingericht, zouden de volgende doelgroepen interessant kunnen zijn:

### Stijlzoeker

Het zijn zelfverzekerde en doelgerichte recreanten. Harde werkers met ambitie en ondernemingsdrift treffen we hier vaak onder.

Hun actieve en strevende levensstijl komt ook duidelijk naar voren in hun vrije tijd en vakantie. In hun eigen woorden: 'Work hard, play hard'.



Verwend worden en genieten van exclusiviteit past voor hen bij vakantie. Luxe en comfort is dan ook zeer belangrijk. En daarbij: het sociale gebeuren moet kloppen. Dus liever zoveel mogelijk Ons Soort Mensen, op dezelfde golflengte om zich heen. Goed voor je netwerk ook. Verdere kenmerken van de stijlzoeker zijn:

|  |  |
|--|--|
| <b>Algemeen:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- 74% man – 26% vrouw</li><li>- Utrecht, Noord-Holland, Flevoland</li><li>- 18 – 34 jaar</li><li>- 2 of 4 persoons huishouden</li><li>- Hoog opgeleid</li><li>- Inkomsten modaal / boven modaal</li></ul> | <b>Manier van regelen</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Graag meerdere dingen in één keer regelen</li><li>- Kosten vaak geen belemmering</li><li>- Steeds iets nieuws proberen</li><li>- Last-minute</li></ul> |
| <b>Persoonskenmerken:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Intelligent</li><li>Zelfverzekerd</li><li>Zakelijk</li></ul>   | <b>Vrije tijd:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Erop uit</li><li>Actief sporten</li><li>Exclusieve activiteiten</li><li>Ze willen geprikkeld worden</li><li>Actief en strevend</li></ul>                        |
| <b>Wat vinden ze belangrijk:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Ambitie</li><li>Uitdaging</li><li>Daadkracht</li><li>Sporten</li><li>Feesten</li></ul>  | <b>Vakantie:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Gaan vaak op vakantie</li><li>Zon-, zee- en strandvakanties</li><li>Feestvakanties</li><li>Luxe hotel</li><li>AirBnB</li></ul>                                    |
| <b>Mediakanalen:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>RTL7, RTLZ</li><li>Radio 538, NPO1, 2, 3FM, BNR</li><li>Nieuwsradio</li><li>AD, Telegraaf, Volkskrant, NRC</li><li>Handelsblad</li><li>LinkedIn, Instagram, Twitter</li></ul>                         | <b>Belangrijk bij vakantie:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Verwend worden</li><li>Genieten van exclusiviteit</li><li>Luxe en comfort</li></ul>  |

\*bron leefstijlvinder

### Avontuur zoeker

Ze willen het 'echte' leven ervaren, in alle rijkheid. Bijvoorbeeld in een museum, in de natuur, of in een cursus waarin ze nieuwe dingen opsteken.

Authentieke ervaringen zien zij als een grote verrijking van hun bestaan. Het is dan ook niet vreemd dat ze op vakantie veel rondtrekken. Ze zoeken naar bijzondere, gekke of verrassende locaties om te overnachten. Verdere kenmerken voor de avontuurzoeker zijn:

|   |   |
|---|---|
| <p><b>Algemeen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 43% man – 57% vrouw</li> <li>- Noord-Holland, Utrecht, Groningen</li> <li>- 50 plussers</li> <li>- 1 of 2 persoonshuishouden</li> <li>- Hoog opgeleid</li> <li>- Inkomsten modaal</li> </ul> <p><b>Persoonskenmerken:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Creatief</li> <li>Avontuurlijk</li> <li>Eigenwijs</li> </ul> <p><b>Wat vinden ze belangrijk:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Eigen gang gaan</li> <li>Vrijheid</li> <li>Uniek zijn</li> <li>Genieten van het leven</li> </ul> <p><b>Mediakanalen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Publieke omroep</li> <li>Classic FM, Arrow Classic Rock</li> <li>Volkskrant, NRC Handelsblad, Parool</li> <li>LinkedIn, Pinterest, Tumblr en Twitter</li> </ul> | <p><b>Manier van regelen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Last minute</li> <li>- Verassingsreizen</li> <li>- Oriëntatie via blogs en kranten</li> </ul> <p><b>Vrije tijd:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Zelfontwikkeling</li> <li>Nieuwe dingen beleven</li> <li>Leven overdenken</li> <li>Dagje eropuit in Nederland</li> </ul> <p><b>Vakantie</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Beleving en ontwikkeling</li> <li>Nieuwe mensen leren kennen</li> <li>Cultureel, sportief, avontuurlijk, natuur</li> <li>Basic camping/ hostel</li> <li>Buiten Nederland</li> </ul> <p><b>Belangrijk bij vakantie:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Beleving en ontwikkeling</li> <li>Veel activiteiten</li> <li>Anders dan anders</li> </ul> |
|---|---|

\*bron leefstijlvinder

In de bijlage valt meer te lezen over de diverse doelgroepen.

### Duitse/Nederlandse koper/verhuurder

Het park zou zowel voor de Nederlandse markt, als de Duitse markt aantrekkelijk kunnen zijn. Dit geldt dan zowel voor koop of huur. Belangrijk is wel dat het park op een professionele manier wordt vermarkt (verkoop en de verhuur). Samenwerking met grote partijen als Landal/Roompot of Bungalow.net is voor de verkoop en de verhuur een must.

## **9. Exploitatie en organisatie**

Het is belangrijk dat de kwaliteiten die het fundament vormen voor het concept voor 't Stille Wald ook op de lange termijn gehandhaafd blijven en met name de eenheid van het plan bewaard blijft;

De Tiny houses zouden een uniforme uitstraling moeten blijven behouden, zowel aan de binnen- als buitenzijde, evenals de buitenruimte. Bovendien moet permanente bewoning koste wat het kost voorkomen worden. Dat vraagt dat verzekerd is dat verhuur, beheer en onderhoud van de Tiny houses collectief plaatsvindt, evenals beheer en onderhoud van de collectieve voorzieningen en de natuur. Tevens is het cruciaal dat de financiële middelen gewaarborgd zijn om de collectieve ruimte en de natuur te kunnen blijven beheren en onderhouden

De volgende juridische structuur en de opzet van de exploitatie zou hiervoor geschikt zijn: De Tiny houses worden weliswaar gekocht door particulieren, maar 't Stille Wald krijgt een bedrijfsmatige exploitatie. De collectieve ruimte rondom de Tiny houses (wegen, parkeerplaatsen, collectieve voorzieningen) wordt eigendom van 't Stille Wald. De woningeigenaren en 't Stille Wald zijn verplicht lid van een Vereniging van Eigenaren (VvE).

In de splitsingsakte van de VvE kan o.a. het volgende vastgelegd:

- De woningkopers zijn verplicht beheer, onderhoud en verhuur collectief te organiseren. Het is een woningeigenaar dus verboden om solitair de woning te laten onderhouden of verhuren.
- De woningeigenaar mag de woning maximaal 12 weken per jaar zelf gebruiken.
- De uitstraling van de zowel de binnenals de buitenzijde van de woning wordt omschreven evenals de inrichting van de collectieve ruimte en de natuur.
- 't Stille Wald verleent een erfdienstbaarheid aan de woningeigenaren voor het gebruik van de collectieve voorzieningen. De woningeigenaren betalen hiervoor een vergoeding die 't Stille Wald de middelen verschafft de collectieve voorzieningen te onderhouden.
- De VvE beslist gezamenlijk over de partijen die ze verhuur, beheer en onderhoud laat verrichten.
- In de VvE heeft 't' Stille Wald een substantieel deel van de stemmen, maar er is de instemming van een substantieel deel van de woningeigenaren nodig om een meerderheid van stemmen te verkrijgen.
- De verhuur vindt plaats door een professionele partij.

## 10. Financiële scenario's

Meinardi Consultancy is medio door Meijer Recreatiemanagement benaderd ten einde gezamenlijk een exploitatiebegroting op te stellen voor de propositie 't Stille Wald te Wehl. Ten einde het rendement te bepalen voor de eigenaren van de tiny houses en voor de exploitant van het park is een business case opgesteld. In deze business case wordt aandacht besteed aan de volgende elementen:

- Uitgangspunten
- Typeverdeling
- Huuromzet begroting
- Parkexploitatie
- Exploitatie VvE
- Rendement voor tiny house eigenaren
- Stichtingskostenbegroting
- Realisatie 64 eenheden

De rendementsberekening is opgesteld ten behoeve van een eerste oriëntatie. Niet alles is op dit moment al uitgekristalliseerd en dat betekent ook dat in deze eerste berekening diverse aannames vermeld staan, die op een later moment verder uitgewerkt of geverifieerd moeten worden. De rendementsberekening is opgesteld met de grootste mate van zorgvuldigheid. **Aan de prognose kunnen geen rechten worden ontleend.**

In de exploitatiebegroting is vooralsnog eerst uitgegaan van de realisatie van 50 eenheden. Dit ten einde ervoor te zorgen dat de eenheden niet té dicht op elkaar gezet worden. In het plan is echter ruimte voor de realisatie van 64 eenheden. Er is dan ook een tweede berekening opgezet waarbij uitgegaan wordt van deze 64 eenheden. Dit wordt aan het einde van deze financiële toelichting verder toegelicht.

### Uitgangspunten

Via Meijer Recreatiemanagement is de nodige informatie ontvangen. Op basis daarvan zijn de volgende uitgangspunten meegenomen:

- Het perceel grond wat nu in eigendom is, beslaat circa 3,0 ha. Op basis hiervan is uitgegaan van het plaatsen van 50 eenheden.
- Verondersteld is dat dit zogenaamde tiny houses betreft.
- De mogelijkheid bestaat om een aantal aangrenzende percelen in eigendom te verkrijgen. Met deze mogelijke uitbreiding is in de business case vooralsnog geen rekening gehouden.
- Voor wat betreft het eigendom is verondersteld dat de tiny houses verkocht zullen worden aan individuele eigenaren, en dat de exploitatie gevoerd zal gaan worden vanuit een VVE, welke opgericht wordt op basis van boek 5 van het Burgerlijk Wetboek.
- In de business case wordt rekening gehouden met de realisatie van een centrumgebouw. Dit centrumgebouw blijft eigendom van de exploitant. Dit centrumgebouw mag maximaal 400 m<sup>2</sup> bedragen.
- Voor de verhuur is verondersteld dat gebruik gemaakt wordt van een professionele verhuurorganisatie, zoals bijvoorbeeld Landal.

### Typeverdeling

Voor de typeverdeling is ervan uitgegaan dat er vier persoons en zes persoons woningen zullen worden gerealiseerd. Daarbij is de gedachte dat een aantal vier-persoons voorzien zullen worden van een buitenjacuzzi en buitensauna. Dit zorgt ervoor dat vooralsnog van de volgende typeverdeling is uitgegaan.

|                 |           |
|-----------------|-----------|
| 4-persoons      | 20        |
| 4-persoons luxe | 10        |
| 6 persoons      | 20        |
| <b>Totaal</b>   | <b>50</b> |

### Huromzetbegroting

Op basis van de beschikbare informatie is een huromzetbegroting opgesteld. Hierbij is uitgegaan van de hierboven toegelichte type differentiatie. De huromzet is indicatief, en gebaseerd op een inschatting van de gerealiseerde huromzet op vergelijkbare parken.

De begrote huromzet kan als volgt worden toegelicht:

|                 | Aantal eenheden | Aantal bedden | Omzet inclusief BTW (met eigen gebruik) | Huromzet inclusief btw |
|-----------------|-----------------|---------------|---|------------------------|
|                 |                 |               | 1e jaar                                 |                        |
| 4-persoons      | 20              | 80            | 21.000                                  | 420.000                |
| 4-persoons luxe | 10              | 40            | 26.000                                  | 260.000                |
| 6 persoons      | 20              | 120           | 26.000                                  | 520.000                |
| <b>Totaal</b>   | <b>50</b>       | <b>240</b>    | <b>24.000</b>                           | <b>1.200.000</b>       |

Van belang is te vermelden dat dit gebaseerd is op een inschatting op basis van de ontvangen informatie. Van belang is dat in een later stadium hier nog een keer zorgvuldig naar gekeken gaat worden. Gebleken is dat Landal enige mate van belangstelling heeft voor wat betreft de verhuur. Aan hen kan worden gevraagd een huromzetbegroting op te stellen, die dan ter verificatie gebruikt kan worden.

In de huuromzet is de vergoeding voor schoonmaak inbegrepen. De vergoeding voor bedlinnen en beddenopmaak is hierin niet meegenomen. Voor de groei in huuromzet is uitgegaan van een indexatie van 2% per jaar.

Aangezien de intentie is de tiny houses te verkopen aan individuele eigenaren, is het van belang dat eigen gebruik gefaciliteerd wordt. Hiertoe is uitgegaan van een maximaal eigen gebruik van 12 weken, waarvan gemiddeld 50% gebruik gemaakt wordt. Dit met een maximum van twee weken in het hoogseizoen. Dit heeft invloed op de verwachte huuromzet. Indien sprake is van een lager aantal weken eigen gebruik, zal de verwachte huuropbrengst hoger uitvallen. Echter, dit kan niet rechtlijnig worden doorgerekend, aangezien hiervan alleen sprake is als in een bepaald type alle tiny houses verhuurd zijn.

Voor de commissie voor de verhuurorganisatie is vooralsnog van 24 % uitgegaan. Deze commissie wordt berekend over de huuromzet inclusief schoonmaak en bedlinnen en exclusief BTW. Daarbij is verondersteld dat verhuur plaatsvindt via een professionele partij als bijvoorbeeld Landal GreenParks.

### **Exploitatie ten behoeve van verhuur**

In eerste instantie is uitwerking gegeven aan een exploitatiemodel waarbij sprake is van uitpanding van de tiny houses. Dit betekent dat het uitgangspunt is dat de tiny houses inclusief de grond worden verkocht, en dat er een Vereniging van Eigenaren op basis van Boek 5 wordt opgericht. Dit impliceert dat kopers door aankoop van de tiny house verplicht lid worden van de VvE, en op basis van de in de splitsingsakte bijdragen aan de kosten van de VvE. De Excel uitwerking is te vinden in de volgende link



't Stille Wald,  
rendementsbegroting

Verondersteld is dat de gehele parkexploitatie gedaan wordt door de huidige eigenaren van het outdoorcentrum. Dit betekent dat veel kosten en opbrengsten ondergebracht worden bij de parkexploitant en zij hiervoor ook risicodragers zijn. Ten einde dit risico af te dekken is rekening gehouden met een opslag voor winst en risico. Deze constructie zorgt ervoor dat jaarlijks vanuit de VvE een vergoeding betaald wordt voor de diensten op het gebied van parkbeheer. Overigens kunnen voor wat betreft de exploitatievoering en de vraag wie hiervoor het risico draagt ook in een later stadium nog keuze gemaakt worden. Voor de totale exploitatie is het effect hiervan beperkt.

De exploitatie voor het parkbeheer ziet er daarbij voor het eerste jaar als volgt uit:

| <b>t Stille Wald</b>     | <b>Jaar 1</b> |
|--------------------------|---------------|
| <b>Opbrengsten</b>       |               |
| Bijdrage parkexploitatie | 165.853       |
| Toeristenbelasting       | 3.303         |
| Inhouding schoonmaak     | 108.604       |
| Bedlinnen                | 74.064        |

|                                 |                |
|---------------------------------|----------------|
| Overig huisvesting              | 22.950         |
| Horeca en winkel                | 113.625        |
| Sport en recreatie              | 2.700          |
| Overige verkopen                | 10.532         |
| <b>Totaal netto-opbrengsten</b> | <b>501.631</b> |
| <b>Kosten</b>                   |                |
| Personeelskosten                | 195.550        |
| Bijdrage parkexploitatie        | -              |
| Huisvestingskosten              | 196.216        |
| Onderhoudskosten                | 28.196         |
| Afschrijvingen                  | 17.286         |
| Algemene kosten                 | 42.750         |
| <b>Totaal kosten</b>            | <b>479.998</b> |
| <b>Resultaat</b>                | <b>21.633</b>  |

Met betrekking tot deze exploitatie kan de volgende toelichting worden gegeven:

#### *Opbrengsten*

De **bijdrage parkexploitatie** is de resultante van alle kosten minus de opbrengsten. Het gaat daarbij om een verschil van € 144k. Vervolgens is voor winst en risico rekening gehouden met een opslag van 15%, waarna uiteindelijk een resultaat op de parkexploitatie overblijft van € 22k.

De **inhouding schoonmaak** betreft de vergoeding die bij de tiny houses eigenaren wordt ingehouden voor schoonmaak. Dit is teruggerekend op basis van een wisselprijs, maar betreft een integrale vergoeding voor de schoonmaak. Hierin is ook glasbewassing, grote schoonmaak, regiewerk, objectleiding etc. inbegrepen. Per type betekent dit dat per wissel van de volgende inhouding wordt uitgegaan:

|                 | Wissels | Inhouding |
|-----------------|---------|-----------|
| 4-persoons      | 1.000   | 35,56     |
| 4-persoons luxe | 500     | 51,41     |
| 6 persoons      | 1.000   | 47,34     |

Op basis van het aantal wissels vindt bij de tiny houses eigenaar een inhouding plaats bij de huurafrekening.

De **opbrengst bedlinnen** betreft de vergoeding die aan gasten in rekening wordt gebracht. Hierbij is uitgegaan van verplichte afname van bedlinnen. Per gast wordt daarbij een vergoeding berekend van € 9,00 inclusief BTW.

Voor de **toeristenbelasting** geldt dat dit in principe kostenneutraal is. Doordat voor vroeg vertrekkers wel toeristenbelasting wordt ontvangen, maar niet afgedragen wordt, wordt hier

een beperkt resultaat op behaald. In de gemeente Doetinchem is de afdracht aan de gemeente € 1,00 per gastnacht.

Voor de **horeca en winkel** geldt dat dit de marge is voor de verkoop bij de receptie en het restauratieve gedeelte. Gezien de omvang van het park zal de horeca een beperkte kaart moeten voeren, waarbij dit bediend moet worden vanuit de receptie. Voor wat betreft de gastnachtbesteding is voor de horeca uitgegaan van €3,50 per gastnacht en voor de winkel van € 0,25 per gastnacht. Voor het eerste jaar geeft dat het volgende beeld.

|                                      |            |                |
|--------------------------------------|------------|----------------|
| Gemiddelde gastnachtbesteding horeca |            | € 3,50         |
| Gemiddelde gastnachtbesteding winkel |            | € 0,25         |
| Aantal gastnachten                   |            | 45.000         |
| Opbrengsten horeca                   |            | 157.500        |
| Opbrengsten winkel                   |            | 11.250         |
| <b>Totaalopbrengsten</b>             |            | <b>168.750</b> |
| Inkoop horeca                        | 30%        | 47.250         |
| Inkoop winkel                        | 70%        | 7.875          |
| <b>Totaal kostprijs omzet</b>        |            | <b>55.125</b>  |
| <b>Brutomarge</b>                    |            | <b>113.625</b> |
| <b>Personeelskosten</b>              | <b>50%</b> | <b>78.750</b>  |

De personeelskosten zijn in de exploitatiebegroting meegenomen onder personeelskosten. Dit zorgt ervoor dat, los van overige operationele kosten (schoonmaak, energie, afschrijving, onderhoud) het resultaat voor de horeca en winkel uitkomt op € 35k (€ 114k -/- 79k)

De omzet uit **sport en recreatie** betreft de marge op de fietsverhuur. Daarnaast is sprake van enige **overige verkopen**. Vanuit benchmark met andere parken blijkt dat de gemiddelde marge van de nevenverkopen op het park circa € 0,37 per gastnacht is. Daar is hier ook rekening mee gehouden.

#### *Personeelskosten*

Voor de personeelskosten is voor de berekeningen ervan uitgegaan dat alle taken op het park worden gedaan door medewerkers óf worden uitbesteed. In het geval taken door de eigen beheerder wordt gedaan, zorgt dit hiervoor geen vergoeding aan medewerkers of externen betaald hoeven te worden. Voor het personeel is van de volgende bezetting uitgegaan:

|             |      |
|-------------|------|
|             | FTE  |
| Parkmanager | 0,75 |
| Receptie    | 0,75 |
| TD          | 0,50 |

|            |                        |
|------------|------------------------|
| Horeca     | 50% van de horecaomzet |
| Stagiaires | 1,00                   |

Hiervan uitgaande bedragen de totale personeelskosten voor het eerste jaar € 196k. In de personeelskosten is rekening gehouden met kosten voor een ziekteverzuimverzekering, training, reiskosten etc.

#### *Wissel-gerelateerde kosten*

De wissel-gerelateerde kosten bestaan enerzijds uit schoonmaakkosten en anderzijds uit wisselkosten. Afhankelijk van de grootte van de tiny houses is een bedrag per wissel gerekend. Hierbij is uitgegaan van het gemiddelde kwaliteitsniveau zoals dat binnen Landal wordt nagestreefd.

Daarnaast dient rekening gehouden te worden met niet wissel-gerelateerde schoonmaakkosten, zoals bijvoorbeeld glasbewassing. Over het totaal van de schoonmaakkosten wordt een marge gerekend van 5%. Dit bedrag wordt vervolgens omgerekend naar het aantal wissels en bij de tiny house eigenaar op de af te rekenen huurprijs ingehouden. Dit ziet er dan als volgt uit:

|  |              | Totaal         | Per wissel     |
|--|--------------|----------------|----------------|
| Wissel                                 |              | 65.000         |                |
| Huisdier                               |              | 1.000          |                |
| Kosten objectleiding en overige kosten |              | 9.000          |                |
| Periodiek                              |              | 8.150          |                |
| Glasbewassing                          |              | 7.920          |                |
| Regie-uren                             |              | 1.250          |                |
| Overig                                 |              | 5.000          |                |
| Bed opmaak                             |              | 2.400          |                |
| Service-sets                           |              | 2.750          |                |
| Toiletpapier                           |              | 898            |                |
| Overig                                 |              | 963            |                |
| <b>Totaal</b>                          |              | <b>103.432</b> |                |
| Marge                                  | 5%           | 5.172          |                |
| <b>In te houden schoonmaakkosten</b>   | <b>2.500</b> | <b>108.604</b> | <b>€ 43,44</b> |

Naast de schoonmaakkosten is sprake van de verstrekking van bedlinnen. In het exploitatiemodel is rekening gehouden met de verplichte afname per bedlinnen. Voor de opbrengsten is daarbij uitgegaan van € 9,-- per gast (kinderbed: € 8,-- per gast). De kostprijs van het bedlinnen is aanzienlijk lager (€ 3,00 per gast), waardoor hier een aanzienlijke marge op ontstaat (€ 44k). Tevens dient rekening gehouden te worden met de commissie over het bedlinnen, welke afgedragen wordt aan de verhuurorganisatie (€ 18k). Aangezien dit over het bedlinnen berekend wordt is dit meegenomen in de exploitatie van het park.

Onder de schoonmaakkosten is ook rekening gehouden met het eigen gebruik. Als tiny house eigenaren zelf gebruik maken van hun tiny house dienen zij een vergoeding hiervoor te betalen. Deze vergoeding is gesteld op € 60,-- per verblijf. Vanuit deze vergoeding wordt de tiny house schoongemaakt en daarnaast wordt bedlinnen verstrekt. De marge die hierop overblijft is circa € 6k.

#### *Huisvestingskosten*



In het Excel model zijn de wissel-gerelateerde kosten onder de huisvestingskosten meegenomen. Naast deze wissel-gerelateerde kosten is rekening gehouden met kosten voor schoonmaak centrumgebouw, legionellaonderzoek, energiekosten park en afvalkosten (horeca en tiny houses)

De energiekosten van de tiny houses worden afgedekt vanuit de exploitatie van de VVE.

#### *Onderhoudskosten*

Voor de onderhoudskosten geldt dat de onderhoudskosten welke aan de tiny houses gerelateerd zijn (dagelijks onderhoud en dotatie groot onderhoud) buiten de parkexploitatie zijn gehouden. Deze worden doorbelast aan de individuele tiny house eigenaren of de VvE.

Het onderhoud van de centrale faciliteiten is meegenomen in de parkexploitatie. Inclusief groenvoorziening is rekening gehouden met een jaarlijks bedrag van € 28k.

#### *Afschrijvingen*

Verondersteld is dat de parkexploitant eigenaar wordt van de centrumvoorzieningen. Op deze wijze wordt ervoor gezorgd dat de exploitant 'in control' blijft voor wat betreft de exploitatie. Voor het centrumgebouw is aangegeven dat deze maximaal 400 m2 mag bedragen. Vooralsnog is uitgegaan van een stichtingskostprijs van € 370k. Verondersteld is dat dit in 25 jaar wordt afgeschreven. Met deze afschrijvingskosten is rekening gehouden.

Tevens is rekening gehouden met afschrijving op de inventaris van het centrumgebouw. Daarbij is verondersteld dat dit in een periode van 10 jaar wordt afgeschreven.

De jaarlijkse afschrijvingslasten komen daarmee uit op circa € 17k per jaar.

#### *Algemene kosten*

Naast de hierboven toegelichte kosten is sprake van diverse overige kosten. Dit kan als volgt worden gespecificeerd:

|                                       |               |
|---------------------------------------|---------------|
| Abonnementen en lidmaatschappen       | 1.000         |
| Aansluiting televisie en Wifi         | 17.500        |
| Bedrijfskleding                       | 1.000         |
| Klachtenafhandeling                   | 1.000         |
| Transportkosten                       | 3.000         |
| Beveiliging                           | 3.000         |
| Bankkosten                            | 1.500         |
| Kantoorkosten                         | 3.500         |
| Automatiseringskosten                 | 3.000         |
| Vakantiemagazines                     | 2.500         |
| Mystery guest                         | 750           |
| Verzekering Centrale voorzieningen    | 1.000         |
| Verzekering Bedrijfsaansprakelijkheid | 750           |
| Overig                                | 3.250         |
| <b>Totaal algemene kosten</b>         | <b>42.750</b> |

Zoals hierboven aangegeven is het resultaat voor winst en risico circa € 22k. Dit is onder de veronderstelling dat alle werkzaamheden op het park uitgevoerd worden door externe medewerkers. In de exploitatie is rekening gehouden met een 0,75 FTE voor een parkmanager en 0,75 FTE voor receptie. De hieraan gerelateerde loonkosten zijn € 80k. In het geval hier door de huidige eigenaren zelf invulling aan wordt gegeven bedraagt de verwachte jaarlijkse vergoeding € 102k (€ 80k + € 22k).

### Exploitatie VvE

Uitgaande van verkoop aan tiny house eigenaren zal er een VvE dienen te worden opgericht. Veel van de kosten voor de tiny houses eigenaren zullen dan verrekend worden via de VvE. De exploitatie van de VvE ziet er voor het eerste jaar als volgt uit:

|                                 |                |
|---------------------------------|----------------|
| <b>Opbrengsten</b>              |                |
| Individuele doorbelasting       | 111.350        |
| <b>Totaal netto-opbrengsten</b> | <b>111.350</b> |
|                                 |                |
| <b>Kosten</b>                   |                |
| Bijdrage parkexploitatie        | 165.853        |
| Huisvestingskosten              | 65.100         |
| Onderhoudskosten                | 40.000         |
| Afschrijvingen                  | -              |
| Algemene kosten                 | 20.500         |
| <b>Totaal kosten</b>            | <b>291.453</b> |
|                                 |                |
| <b>Te verdelen kosten</b>       | <b>180.103</b> |

Voor wat betreft de individuele doorbelasting geldt dat dit de doorbelasting betreft van kosten voor elektra, water, opstal- en inboedelverzekering, zuiveringslasten, onroerendzaakbelasting, dagelijks onderhoud en dotatie groot onderhoud. De bijdrage per tiny house eigenaar is daarbij afhankelijk van de grootte van de tiny house. Op basis van benchmarking is per type een inschatting gemaakt van deze respectievelijke kosten. Dit ziet er als volgt uit:

|                        | Elektra | Water | Verzekering | Zuiveringslasten | OZB | Dagelijks onderhoud | Dotatie groot onderhoud |
|------------------------|---------|-------|-------------|------------------|-----|---------------------|-------------------------|
| 4-persoons             | 800     | 90    | 100         | 150              | 150 | 300                 | 500                     |
| 4-persoons met jacuzzi | 1000    | 110   | 125         | 150              | 150 | 300                 | 500                     |
| 6-persoons             | 900     | 110   | 125         | 175              | 175 | 300                 | 500                     |

Het totaalbedrag van deze doorbelastingen bedraagt € 111k. De doorbelasting is gelijk aan de respectievelijke kosten. Bij de rendementsberekening is ook rekening gehouden met een post voor afschrijving van de tiny houses. Dit wordt verderop toegelicht.

De totale kosten voor de VvE bedragen € 291k. Dit kan als volgt worden gespecificeerd:

|  |                |
|--|----------------|
| Door te belasten kosten aan tiny house eigenaren | 111.350        |
| Bijdrage parkexploitatie                         | 165.853        |
| Afschrijvingen                                   | -              |
| Abonnementen en contributies                     | 1.000          |
| Bankkosten                                       | 500            |
| Bestuurskosten                                   | 10.000         |
| Kosten ALV                                       | 1.000          |
| Verzekering                                      | 750            |
| Overig   | 1.000          |
| <b>Totaal</b>                                    | <b>291.453</b> |

De bijdrage aan de parkexploitatie is reeds toegelicht. Voor wat betreft de overige kosten betreft het voornamelijk kosten die benodigd zijn voor de exploitatie van de VvE.

De afschrijvingen betreffen de afschrijving op het centrumgebouw. Hierbij is verondersteld dat dit gebouw in 25 jaar tijd wordt afgeschreven. Voor de inventaris is uitgegaan van een afschrijvingsperiode van 10 jaar.

In de kosten van de VvE is rekening gehouden met de aanstelling van een professioneel bestuur.

Het verschil tussen de individueel aan de eigenaren door te belasten kosten (€ 111k) en het totaal van de kosten (€ 291k) dient te worden opgebracht door de tiny house eigenaren. Het gaat hierbij om een bedrag van € 180k. Hierbij zijn er verschillende mogelijkheden voor wat betreft deze doorbelasting. Dit kan zijn:

1. Op basis van grootte van de tiny houses (aantal bedden)
2. Op basis van een percentage van de huuromzet
3. Op basis van een gelijke bijdrage voor alle tiny houses

Vooralsnog is verondersteld dat doorbelasting plaatsvindt op basis van een percentage van de huuromzet. Dit impliceert een doorbelasting van circa 16,36%.

#### **Rendementsberekening tiny house eigenaren**

Uitgaande van de hierboven beschreven uitgangspunten is een berekening opgesteld van het jaarlijkse rendement voor de tiny house eigenaren. Hierbij groeit het rendement gedurende de jaren doordat sprake is van indexatie van opbrengsten en kosten. In onderstaand overzicht is de rendementsberekening opgenomen voor de eerste drie jaar en het gemiddelde over de eerste 10 jaar. Dit ziet er dan als volgt uit:

|  | Jaar 1         | Jaar 2         | Jaar 3         | Gemiddeld jaar<br>1 t/m 10 |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------------------|
| Huuropbrengsten inclusief BTW                          | 1.200.000      | 1.224.000      | 1.248.480      | 1.313.967                  |
| Huuropbrengsten exclusief BTW                          | 1.100.917      | 1.122.936      | 1.145.394      | 1.205.474                  |
| Commissie verhuurorganisatie                           | -264.220       | -269.505       | -274.895       | -289.314                   |
| <b>Netto huuropbrengst</b>                             | <b>836.697</b> | <b>853.431</b> | <b>870.500</b> | <b>916.160</b>             |
| Inhouding schoonmaak                                   | 108.604        | 110.776        | 137.571        | 118.918                    |
| Parkbijdrage   | 180.103        | 183.308        | 189.910        | 195.320                    |
| Elektra  | 44.000         | 44.880         | 45.778         | 48.179                     |
| Water  | 5.100          | 5.202          | 5.306          | 5.584                      |
| Opstal- en inboedelverzekering                         | 6.250          | 6.375          | 6.503          | 6.844                      |
| Zuiveringslasten                                       | 8.000          | 8.160          | 8.323          | 8.760                      |
| Onroerendzaakbelasting                                 | 8.000          | 8.160          | 8.323          | 8.760                      |
| Onderhoudskosten per tiny house (klein onderhoud)      | 15.000         | 15.300         | 15.606         | 16.425                     |
| Dotatie groot onderhoud                                | 25.000         | 25.500         | 26.010         | 27.374                     |
| Overige kosten   | P.M.           | P.M.           | P.M.           | P.M.                       |
| <b>Totaal kosten</b>                                   | <b>400.057</b> | <b>407.661</b> | <b>415.416</b> | <b>436.164</b>             |
| <b>Resultaat voor afschrijvingen en belastingen</b>    | <b>436.640</b> | <b>445.770</b> | <b>455.083</b> | <b>479.997</b>             |
| Afschrijvingen tiny houses                             | 105.000        | 105.000        | 105.000        | 105.000                    |
| Afschrijvingen inventaris                              | 65.000         | 65.000         | 65.000         | 65.000                     |
| <b>Resultaat voor belastingen en na afschrijvingen</b> | <b>266.640</b> | <b>275.770</b> | <b>285.083</b> | <b>309.997</b>             |
| Verkoopprijs   | 6.951.720      | 6.951.720      | 6.951.720      | 6.951.720                  |
| R.O.I. voor afschrijvingen                             | 6,28%          | 6,41%          | 6,55%          | 6,90%                      |
| R.O.I. na afschrijvingen                               | 3,84%          | 3,97%          | 4,10%          | 4,46%                      |

Het overzicht laat zien dat het resultaat in het eerste jaar van de tiny houses eigenaren voor afschrijvingen en belastingen € 436k bedraagt. Verondersteld is dat de tiny houses worden afgeschreven in een periode van 25 jaar en de inventaris in een periode van 10 jaar. Dit resulteert in een jaarlijkse afschrijvingslast van € 170k. Uitgaande van een verkoopprijs van € 6,9 mln., welke hieronder nader wordt toegelicht, bedraagt het rendement in jaar 1, indien geen rekening wordt gehouden met afschrijvingen 6,28% en gemiddeld over de eerste 10 jaar 6,90%. Indien rekening wordt gehouden met de afschrijvingen zakt dit in jaar 1 naar 3,84% en over een periode van 10 jaar naar 4,46%.

Het genoemde rendement is het gemiddelde rendement per type. Op basis van de gehanteerde uitgangspunten is een berekening opgesteld per type. De rendementsverwachting ziet er dan als volgt uit:

|                            | Jaar 1 | Jaar 2 | Jaar 3 | Gemiddelde<br>jaar 1 t/m<br>10 |
|----------------------------|--------|--------|--------|--------------------------------|
| <i>Voor afschrijvingen</i> |        |        |        |                                |
| 4-persoons                 | 5,90%  | 6,02%  | 6,15%  | 6,49%                          |
| 4-persoons met jacuzzi     | 6,60%  | 6,74%  | 6,88%  | 7,02%                          |
| 6-persoons                 | 6,46%  | 6,60%  | 6,74%  | 7,10%                          |
| <i>Na afschrijvingen</i>   |        |        |        |                                |
| 4-persoons                 | 3,66%  | 3,78%  | 3,90%  | 4,24%                          |
| 4-persoons met jacuzzi     | 3,84%  | 3,98%  | 4,12%  | 4,49%                          |
| 6-persoons                 | 3,99%  | 4,13%  | 4,27%  | 4,63%                          |

### Stichtingskosten

Voor de bepaling van het rendement is van belang wat de stichtingskosten zijn. Ten einde hier enig inzicht in te geven is een voorlopige stichtingskostenbegroting opgesteld. Hierbij dient wel nadrukkelijk aangegeven te worden dat hier de nodige aannames in opgenomen zijn. Dit zal nader uitgezocht moeten worden. De berekening van de stichtingskostenbegroting kan ingezien worden



Stichtingskosten 't  
Stille Wald.xlsx

door middel van de volgende link:

### Criteria

Voor wat betreft aantal eenheden, grondprijs, kostprijs tiny houses, transport en plaatsing en inventaris is van de volgende criteria uitgegaan:

|                        | Aantal | Grondoppervlakte | Aankoopprijs<br>grond per<br>m2 | Kostprijs<br>tiny house | Transport<br>en<br>plaatsing | Inventaris |
|------------------------|--------|------------------|---------------------------------|-------------------------|------------------------------|------------|
| 4-persoons             | 20     | 250 m2           | € 45,00                         | 47.500                  | 5.000                        | 10.000     |
| 4-persoons met jacuzzi | 10     | 250 m2           | € 45,00                         | 47.500                  | 5.000                        | 20.000     |
| 6-persoons             | 20     | 250 m2           | € 45,00                         | 60.000                  | 5.000                        | 12.500     |

Voor de 4-persoons met jacuzzi geldt dat in de inventarisprijs de kostprijs van de jacuzzi is meegenomen.

Voor wat betreft de stichtingskosten geldt dat deze begroting in verschillende categorieën is onderverdeeld. Dit ziet er dan als volgt uit:

|                                    |                  |
|------------------------------------|------------------|
| Grondkosten                        | 1.722.300        |
| Bouwkosten                         | 3.125.000        |
| Bijkomende kosten                  | 394.375          |
| Ontwikkelingskosten                | 106.616          |
| Verkoop- en verhuurkosten          | 357.350          |
| Kosten diversen                    | -                |
| Inrichtingskosten                  | 675.000          |
| <b>Totaal kosten exclusief btw</b> | <b>6.380.640</b> |

Voor de **grondkosten** geldt dat hierbij rekening gehouden is met de aankoop van de grond, en de overige kosten, zoals bijvoorbeeld het bouwrijp maken. Hierbij is met de volgende elementen rekening gehouden.

|  |                  |
|--|------------------|
| Aankoop grond                            | 585.000          |
| Notaris, kadaster                        | 12.750           |
| Fiscale, juridische kosten               | 5.100            |
| Boekenonderzoek milieutechnisch          | 15.300           |
| Planstudiekosten/marktadvies             | 15.300           |
| Inmeten bestaande situatie               | 5.100            |
| Sloopkosten                              | 25.500           |
| Bouwwegen/ontsluiting                    | 5.100            |
| Grondwerken                              | 7.650            |
| Bouwrijp maken                           | 25.500           |
| Civiltechnisch en infra advies           | 10.200           |
| Landschapsarchitect                      | 10.200           |
| Grondwerken                              | 153.000          |
| Verharding/bestrating                    | 306.000          |
| Verkeersaanpassingen bestaand            | 17.850           |
| Waterhuishouding wadi's en waterpartijen | 12.750           |
| Riolering                                | 178.500          |
| Nutsvoorziening                          | 153.000          |
| Groenvoorziening                         | 76.500           |
| Openbare voorzieningen                   | 25.500           |
| Openbare verlichting                     | 76.500           |
| <b>Grondkosten (1) - Totaal</b>          | <b>1.722.300</b> |

De aankoop van de grond betreft de aankoop door de ontwikkelaar tegen een prijs van 45 euro per m<sup>2</sup>. De grondeigenaar kan uiteraard ook de huidige grondeigenaar zijn. De grond zal nu eigenaar zijn van de exploitant van het outdoorcentrum, en wellicht dat hier op basis van de huidige grondwaarde een ander bedrag aan gekoppeld dient te worden. In deze prijs is tevens het centrumgebouw meegenomen. Indien de waarde van de grond teruggerekend wordt naar een m<sup>2</sup> prijs van het totale perceel betekent dit een bedrag van € 19,50 per m<sup>2</sup>.

De overige grondkosten zijn een inschatting waarbij dit mede gebaseerd is op een benchmark met andere parken. Echter, hiervoor geldt dat e.e.a. sterk afhankelijk is van de situatie ter plekke. Hier zal dan ook een nadere verfijning op plaats moeten vinden.

De **bouwkosten** van de tiny houses betreffen een inschatting op basis van een inventarisatie die plaatsgevonden heeft. Naast de aanschafkosten dient rekening gehouden te worden met de kosten voor transport en plaatsing. In de bouwkosten is tevens rekening gehouden met de realisatie van een centrumgebouw. Hieraan is een bedrag gekoppeld van € 250k.

Vervolgens is rekening gehouden met bijkomende kosten. Deze kunnen als volgt worden gespecificeerd:

Onder de **ontwikkelingskosten** zijn kosten meegenomen voor projectontwikkeling en overig advies.

De tiny houses dienen verkocht te worden aan individuele eigenaren. Dit betekent dat er een VVE opgericht moet worden en dat er daarnaast verkoopkosten gemaakt moeten worden. De **verkoopkosten** kunnen als volgt worden toegelicht.

|                                    |                |
|------------------------------------|----------------|
| Notaris                            | 63.750         |
| Splitsingskosten VVE               | 12.750         |
| % Courtage makelaar verkoop        | 130.850        |
| Brochures                          | 12.500         |
| Artist impression                  | 10.000         |
| Maquette                           | 12.500         |
| Digitale presentatie               | 12.500         |
| Website/sociale media              | 5.000          |
| Advertenties                       | 75.000         |
| Presentaties/beurzen               | 12.500         |
| Reclamekosten/projectbord          | 2.500          |
| Representatiekosten/festiviteiten  | 7.500          |
| <b>Verkoopinstrumenten- Totaal</b> | <b>357.350</b> |

Ten slotte dient rekening gehouden te worden met inrichtingskosten. Deze zijn voor de 4 persoons ingeschat op € 10k per tiny house en voor de 6-persoons op € 12,5k. Voor de tiny houses waar ook een jacuzzi wordt geplaatst is per jacuzzi een bedrag gerekend van € 10k.

De totale stichtingskosten komen daarmee uit op € 6,4 mln. Voor winst en risico dient dan rekening gehouden te worden met een opslagpercentage. Indien hierbij uitgegaan wordt van een opslagpercentage van 15% wordt de totale verkoopprijs € 7,4 mln. Hierbij dient dan wel opgemerkt te worden dat het centrumgebouw hierin inbegrepen is. De verkoopprijs hiervan bedraagt € 395k en wordt bij oplevering geleverd aan de VvE. De totale verkoopopbrengst van de tiny houses bedraagt € 6,9 mln.

### Berekening o.b.v. 64 eenheden

Op verzoek van de initiatiefnemer is ook een berekening opgesteld op basis van 64 eenheden. Het plan voorziet in de realisatie van een dergelijk aantal eenheden. Het is echter wel de vraag of dit gezien de totale omvang van het perceel het meest gewenst is. Voor de stichtingskostenbegroting en de exploitatiebegroting geldt dat deze ook opgesteld zijn op basis van 64 eenheden. De Excel specificaties zijn te volgen via de volgende links:



Stichtingskosten 't Stille Wald,  
Stille Wald (o.b.v. 64)rendementsbegroting

Voor wat betreft de berekeningen is van het volgende uitgegaan:

- De stichtingskosten zijn door geëxtrapoleerd vanuit de realisatie van 50 eenheden. Dit betekent dat de stichtingskostprijs per woning gelijk is aan de stichtingskostprijs waar voor 50 eenheden van is uitgegaan. Niet ondenkbaar is dat bij 64 eenheden dit per woning lager zal liggen. Als gevolg hiervan is ook de verkoopprijs van de tiny house hetzelfde.
- Voor wat betreft de huuromzet is verondersteld dat deze per eenheid gelijk is als hetgeen verondersteld is bij 50 eenheden. Het is echter wel de vraag of dit haalbaar is, aangezien bij een groter aantal eenheden een bepaalde vorm van verwatering van de omzet zal optreden.

De berekening voor de parkexploitant komt er bij 64 eenheden als volgt uit te zien:

|                                 |                |
|---------------------------------|----------------|
| <b>Opbrengsten</b>              |                |
| Bijdrage eigenaren              | -              |
| Toeristenbelasting              | 4.211          |
| Inhouding schoonmaak            | 134.834        |
| Bedlinnen                       | 94.432         |
| Overig huisvesting              | 29.273         |
| Horeca en winkel                | 144.872        |
| Sport en recreatie              | 3.443          |
| Overige verkopen                | 13.448         |
| Bijdrage parkexploitatie        | 154.278        |
| <b>Totaal netto-opbrengsten</b> | <b>578.789</b> |
|                                 |                |
| <b>Kosten</b>                   |                |
| Personeelskosten                | 219.706        |
| Bijdrage parkexploitatie        | -              |
| Huisvestingskosten              | 239.528        |
| Onderhoudskosten                | 33.796         |
| Afschrijvingen                  | 17.286         |
| Algemene kosten                 | 48.350         |
| <b>Totaal kosten</b>            | <b>558.666</b> |
|                                 |                |
| <b>Resultaat</b>                | <b>20.123</b>  |

De berekening wijkt niet veel af van de exploitatie voor 50 eenheden. Dat komt omdat de qua vaste kosten het niet uitmaakt of dit geëxploiteerd wordt voor 50 eenheden of voor 64 eenheden. En de variabele kosten worden per eenheid vergoed vanuit de eigenaren van de tiny houses

De berekening voor de tiny houses eigenaren ziet er als volgt uit:

|                                 |                |
|---------------------------------|----------------|
| <b>Opbrengsten</b>              |                |
| Bijdrage eigenaren              | 311.218        |
| <b>Totaal netto-opbrengsten</b> | <b>311.218</b> |
|                                 |                |
| <b>Kosten</b>                   |                |
| Personeelskosten                |                |
| Bijdrage parkexploitatie        | 154.278        |
| Huisvestingskosten              | 83.490         |
| Onderhoudskosten                | 51.200         |
| Afschrijvingen                  | -              |
| Algemene kosten                 | 22.250         |
| <b>Totaal kosten</b>            | <b>311.218</b> |
|                                 |                |
| <b>Te verdelen kosten</b>       | <b>168.528</b> |
| <b>Percentage omzet</b>         | <b>11,94%</b>  |



Het effect van een groter aantal eenheden is dat de parkbijdrage daalt van 16,3% naar 11,9% van de omzet. Dit resulteert erin dat het rendement voor de tiny house eigenaren stijgt. Dat is zichtbaar aan de hand van de volgende tabel:

| <b>Rendementsberekening</b>                            |                  |                  |                  |                  |                  |
|--|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>t Stille Wald</b>                                   | <b>Jaar 1</b>    | <b>Jaar 2</b>    | <b>Jaar 3</b>    | <b>Jaar 4</b>    | <b>Gemiddeld</b> |
| Huuropbrengsten inclusief BTW                          | 1.539.000        | 1.569.780        | 1.601.176        | 1.633.199        | 1.685.162        |
| Huuropbrengsten exclusief BTW                          | 1.411.927        | 1.440.165        | 1.468.968        | 1.498.348        | 1.546.020        |
| Commissie verhuurorganisatie                           | -338.862         | -345.640         | -352.552         | -359.603         | -371.045         |
| <b>Netto huuropbrengst</b>                             | <b>1.073.064</b> | <b>1.094.526</b> | <b>1.116.416</b> | <b>1.138.744</b> | <b>1.174.975</b> |
| Inhouding schoonmaak                                   | 134.834          | 137.530          | 140.281          | 143.087          | 147.639          |
| Parkbijdrage   | 168.528          | 171.501          | 174.533          | 177.626          | 182.645          |
| Gas  | -                | -                | -                | -                | -                |
| Elektra  | 56.500           | 57.630           | 58.783           | 59.958           | 61.866           |
| Water  | 6.540            | 6.671            | 6.804            | 6.940            | 7.161            |
| Opstal- en inboedelverzekering                         | 8.000            | 8.160            | 8.323            | 8.490            | 8.760            |
| Zuiveringslasten                                       | 10.225           | 10.430           | 10.638           | 10.851           | 11.196           |
| Onroerendzaakbelasting                                 | 10.225           | 10.430           | 10.638           | 10.851           | 11.196           |
| Onderhoudskosten per bungalow (klein onderhoud)        | 19.200           | 19.584           | 19.976           | 20.375           | 21.023           |
| Dotatie groot onderhoud                                | 32.000           | 32.640           | 33.293           | 33.959           | 35.039           |
| Overige kosten   | P.M.             | P.M.             | P.M.             | P.M.             | P.M.             |
| <b>Totaal kosten</b>                                   | <b>446.052</b>   | <b>454.575</b>   | <b>463.269</b>   | <b>472.137</b>   | <b>486.526</b>   |
| <b>Resultaat voor afschrijvingen en belastingen</b>    | <b>627.013</b>   | <b>639.951</b>   | <b>653.147</b>   | <b>666.608</b>   | <b>688.449</b>   |
| Afschrijvingen tiny houses                             | 134.100          | 134.100          | 134.100          | 134.100          | 134.100          |
| Afschrijvingen inventaris                              | 84.250           | 84.250           | 84.250           | 84.250           | 84.250           |
| <b>Resultaat voor belastingen en na afschrijvingen</b> | <b>408.663</b>   | <b>421.601</b>   | <b>434.797</b>   | <b>448.258</b>   | <b>470.099</b>   |
| Verkoopprijs   | 8.901.555        | 8.901.555        | 8.901.555        | 8.901.555        | 8.901.555        |
| R.O.I. voor afschrijvingen                             | 7,04%            | 7,19%            | 7,34%            | 7,49%            | 7,73%            |
| R.O.I. na afschrijvingen                               | 4,59%            | 4,74%            | 4,88%            | 5,04%            | 5,28%            |

Het rendement voor afschrijvingen stijgt in het eerste jaar naar meer dan 7%. Indien rekening gehouden wordt met afschrijvingen is het rendement in het eerste jaar 4,59%.

Een hoger rendement zal bijdragen aan een snellere verkoop van de tiny houses. Voor de initiatiefnemer betekent het dat het verdienpotentieel op de verkoop van de tiny houses hoger zal zijn. Hierbij dus wel met inachtneming van de hierboven genoemde uitgangspunten.

## **11. Conclusie en advies en vervolg**

De locatie Wehl is niet een echte A1 locatie. Gasten/ potentiële kopers zullen dit gebied en ook het toekomstig park niet als eerste keus hebben voor belegging/ eigen gebruik of voor vakantie. Toch is er voldoende potentieel aanwezig om van deze locatie een aantrekkelijk Tiny house park te maken.

Er is voldoende vraag naar tweede woningen, het buiten creëren is in trek en er is een hang naar meer luxe en beleving. Verder is het gebied/product wel aantrekkelijk voor de Duitse gast en voor de short stayers en empty nesters. Gelet op de trends zijn de volgende begrippen voor dit nieuw te ontwikkelen park belangrijk: Natuur, Luxe, Duurzaam en Betekenisvol

Positief is dat de gemeente in haar structuurvisie heeft aangegeven dat er ruimte is voor duurzaamheid, verbetering van economie en verbetering van de kwaliteit en de beleving van het buiten gebied.

Het rendement voor het concept is gemiddeld, maar zeker in combinatie met eigen gebruik interessant. Door de focus te richten op de avontuur- en de stijlzoeker en een product te ontwikkelen dat qua uitstraling boven het gemiddeld is, zouden wellicht voldoende kopers en gasten geïnteresseerd kunnen zijn voor dit product. Zorg wel dat alles in de perfectie is uitgevoerd. En dat de structuur/organisatie vorm klopt en betrouwbaar is.

Zowel voor de verkoop als voor de verhuur is het noodzakelijk om samenwerking te zoeken met een professionele partij, b.v. Landal. Dit schept vertrouwen bij de potentiële kopers en bij de gasten. Zonder dergelijk grote partijen is de kans van slagen beperkter.

Advies is om door te gaan met de ontwikkeling en deze tot in detail uit te werken. Gesprekken aan te gaan met verhuurorganisatie en met landschapsarchitecten, zodat er een verfijnd en goed doordacht plan komt. Ook de gemeente heeft baat bij deze ontwikkeling en het is verstandig om hen ook vroegtijdig te betrekken en medewerking te vragen om dit project succesvol te maken

### Vervolg stappen:

1. In detail begrotingen doornemen. Dit betreft zowel de stichtingskostenbegroting als de exploitatiebegroting
2. Van welke aantallen willen we uitgaan?
3. Kostprijs bepaling van de te realiseren tiny houses (inclusief transport en plaatsing en inrichting)
4. Verificatie van de overige stichtingskosten (grondkosten, bijkomende kosten etc.)
5. Laten opstellen van een verhuuromzet begroting door Landal
6. Vaststellen van de juridische structuur
7. Ontwerp tiny house en inrichting vaststellen
8. Plan voorleggen aan gemeente
9. Verkooptraject nader uitwerken

Een belangrijke voorwaarde voor realiseren van dit project (met name verkoop aan particulieren) is dat het rendement op minimaal 4% zou moeten uit te komen. Dit na afschrijving.

## 12. Bron

- Het vakantiepark in Nederland (2021) Rolf Nijdam
- NRIT jaaroverzicht 2020
- [www.trends-tourism.nl](http://www.trends-tourism.nl)
- Fact sheet achterhoek Toerisme 2019
- Leefstijlen Achterhoek

## 13. Bijlage

- Leefstijl onderzoek



leefstijl  
achterhoek.pdf

De inhoud van deze e-mail is vertrouwelijk en uitsluitend bestemd voor de geadresseerde(n). Gebruik, openbaarmaking, vermenigvuldiging, verspreiding en/of verstrekking van deze informatie aan derden is niet toegestaan. Op al onze diensten en producten zijn onze algemene voorwaarden van toepassing.