



## **Toelichting ZKA op reactie gemeente Den Helder en Regionale Advies Commissie (RAC) naar aanleiding van Behoeftesonderzoek Vakantiepark Zuyd Duyne**

De gemeente Den Helder en de Regionale Advies Commissie (RAC) hebben een reactie gegeven op de eindrapportage 'Behoeftesonderzoek Vakantiepark Zuyd Duyne' d.d. juni 2021. De conclusie is dat het college van Den Helder het park van toegevoegde waarde vindt en het de kwaliteitsimpuls waardeert dat het park met zich meebrengt. Er waren echter nog enkele aanvullende vragen die de gemeente en het RAC graag beantwoordt zien alvorens een definitief besluit wordt genomen. Hieronder presenteren wij onze toelichting op de reactie van de gemeente en het RAC. We gaan per punt in op de gestelde vragen/opmerkingen:

**Vraag:** *Er is weinig aandacht voor de bedrijfsmatige exploitatie en de onderbouwing daarvan. Daardoor is het rendement en haalbaarheid qua exploitatie niet helder.*

**Reactie ZKA:** Het klopt dat het behoeftesonderzoek niet ingaat op de bedrijfsmatige exploitatie van het beoogde vakantiepark. De insteek van ons onderzoek was om nut en noodzaak aan te tonen. Dus, is er voldoende vraag vanuit de markt voor een ontwikkeling zoals beoogd? Het onderzoek antwoordt positief op deze vraag. Desondanks hechten wij veel waarde dat er reeds een exploitatiebegroting is opgesteld door de initiatiefnemer (zie bijlage 1). Naast rendement en haalbaarheid biedt een exploitatiebegroting immers ook veel inzicht in de match tussen aanbod en vraag.

De exploitatiebegroting is opgesteld op basis van (gerealiseerde) kengetallen vanuit andere Kontour-ontwikkelingen in PUUR Exloo en Delfstrahuizen. Hierbij is onder andere rekening gehouden met kosten als services, onderhoud, beheer etc. Op deze wijze kan het park ook in de toekomst zijn waarde behouden, en inspelen op toekomstige actualiteiten. De exploitatie wordt verplicht opgelegd aan de eigenaren. Die zijn verplicht om een professionele verhuurder en beheerder aan te stellen. Dit wordt door de ontwikkelaar vooraf opgezet, zodat de juiste partijen worden geselecteerd. In de statuten wordt o.a. ook vastgelegd dat er voldoende financiële middelen worden gereserveerd om het onderhoud op lange termijn te kunnen garanderen.

**Vraag:** *Er wordt te veel aandacht gegeven aan de koopmarkt en te weinig tot niet aan de huurmarkt die voor een bedrijfsmatige exploitatie essentieel is.*

**Reactie ZKA:** De verblijfsrecreatie is een kapitaalintensieve sector. Dat betekent dat de ontwikkeling van vastgoed een essentieel onderdeel is van nieuwe ontwikkelingen. Hiermee zijn de koopmarkt en de huurmarkt nauw met elkaar verbonden. De eerste stap is de koopmarkt, die zeer rooskleurig is. De huurmarkt in dit segment is ook goed, maar door de niche in het zeer luxe segment bestrijkt het verzorgingsgebied geheel Nederland en een stuk van Duitsland. In vergelijkbare onderzoeken in Nederland zien we dat de huurmarkt voldoende potentie heeft, en dat geldt zeker ook voor Zuyd Duyne aangezien het park goed aansluit bij recente trends en ontwikkelingen in de markt (populariteit kust, groeiende vraag vakanties in Nederland, groeiende vraag naar luxe en privacy, groei van meer-generaties vakanties, etc).

Het kwantificeren van de huurvraag is voor deze specifieke casus lastiger. Meestal wordt een raming gepresenteerd van de vraag vanuit de reguliere huurmarkt, waarbij voorkomen moet worden dat een nieuwe ontwikkeling leidt tot verplaatsing van de vraag binnen de eigen marktregio. De beoogde ontwikkeling is echter van een dusdanig hoog luxe niveau dat er van concurrentie binnen de marktregio geen sprake is. Met andere woorden, alle vraag is per definitie aanvullende vraag. Uit eerder door ons uitgevoerde onderzoeken naar zeer grootschalige en luxe vakantieparken elders in Nederland (o.a. in Zeeland) bleek dat er voldoende huurvraag in de markt aanwezig is. Vanwege de beperkte schaal van Zuyd Duyné en de grote afzetmarkt is dit echter nauwelijks op een betrouwbare wijze te kwantificeren zonder dat dit leidt tot schijnnaauwkeurigheid. Vandaar onze keuze om de onderbouwing van de vraag vooral kwalitatief in te steken.

Daarnaast is het nog relevant te benoemen dat Landal recent haar marketingstrategie heeft aangescherpt en zich meer richt op meer lokale marketing in plaats van het 'Landal' merk. Hiermee krijgen vakantieparken die geëxploiteerd worden onder de Landal-vlag een eigen (lokale) identiteit en een sterkere positionering in de regio.

**Vraag:** *Worden het kopers van mooie villa's met het risico van oneigenlijk gebruik (het is daar mooi wonen) of worden het beleggers die voor rendement door toeristische verhuur gaan en waarvoor we in de visie hebben gekozen?*

**Reactie ZKA:** Wij onderschrijven het belang dat het park in de eerste plaats een verhuurpark dient te worden. Dit ook conform het Ontwikkelkader van de regio. Idealiter wordt in het Bestemmingsplan vastgelegd dat permanent wonen niet is toegestaan en dat tenminste 70% van de woningen verhuurd dienen te worden. Op deze wijze wordt de kans op oneigenlijk gebruik van de woningen beperkt. Sowieso is onze ervaring dat bij recreatiewoningen van deze prijsklasse permanente bewoning niet voorkomt. De omvang en inrichting is niet gericht op permanente bewoning, mede door bijvoorbeeld de aanwezigheid van meerdere badkamers. Om verhuur te borgen is het raadzaam dat de exploitatie, het eigendom van de gezamenlijke gronden, en het beheer van het park in handen komen van één ondernemende managementorganisatie die ervaring heeft met het management van vakantieparken. Deze partij ziet toe op naleving van de afspraken in de koopaktes, statuten/huishoudelijk reglement/stijlboek en is bevoegd om hierop te sanctioneren. Deze partij (en diens rechtsoptvolger) werkt vanuit een exploitatieprognose en managementplan en beschikt over een meerjaren onderhoud- en investeringsplan voor de openbare ruimte. Woningeigenaren dragen vergoedingen af aan de managementorganisatie voor beheer, diensten en management. Het is van belang dat de managementorganisatie ondernemend is en dus ondernemersrisico loopt. Daardoor ontstaat blijvend aandacht voor de kwaliteit en recreatief gebruik van het park.

De beoogde structuur is een cVVE die het beheer en de verhuur zullen aansturen, en professioneel zal worden geleid. Voor het beheer/onderhoud/services zal gebruik worden gemaakt van lokale & betrokken ondernemers, en voor de verhuur van de woningen zal een professionele Europese partner ingeschakeld worden als touroperator. Daarbij beschikt

Kontour over een netwerk van deskundige partijen als notarissen, fiscalisten en juristen voor het opzetten een juridische structuur die gericht is op het in stand houden van de kwaliteit van het park. Als alternatief wordt momenteel onderzoek gedaan naar een STAK structuur, die geleid wordt door een directeur en waarbij de aandeelhouders dividend wordt uitgekeerd. Het stemrecht blijft echter in handen van de stichting.

**Vraag:** *Men deelt de mening niet dat een dergelijke ontwikkeling alleen op deze plek zou kunnen, dit zou ook kunnen op andere plaatsen in de regio. Er gebeurt veel in het gebied, ook voor de eigen bewoners. Men vraagt zich af of dit nu echt past in dit gebied. Zou je dit ook faciliteren als de huidige recreatiebestemming er niet zou zijn geweest? Dat was zeker een vraag die Den Helder zich ook heeft gesteld. Daarom is door initiatiefnemer gekozen voor minder eenheden en de openstelling van het terrein. Is dus bediscussieerd en de waarde gewogen. Er wordt ingezet op luxe. Ook gericht op mensen uit de omgeving. Een echte verbinding met het gebied wordt nog wel gemist. Iets meer onderbouwing daarvan zou kunnen helpen.*

**Reactie ZKA:** Met de ontwikkeling van Zuyd Duynen wordt een nieuwe doelgroep aangesproken die meer dan gemiddeld te besteden heeft en een gemiddeld hogere kwaliteitsstandaard nastreeft in de vakantie-accommodatie en daarbuiten; in zijn slipstream genereert ze de nodige impulsen in de omgeving op het gebied van horeca en dagattracties. De locatie beschouwen wij als logisch, doordat het park onderdeel zal uitmaken van een bestaand recreatief cluster, de Helderse Vallei. Hier zijn onder andere kanoroute's, een klimpark, wandel- en fietsroutes, bunkermuseum, uitkijktoren en horecavoorzieningen gevestigd. De infrastructuur is al op orde en de wisselwerking met naburige horeca blijft geborgd. Voor lokale ondernemers kan het interessant zijn te gaan investeren in hun product om deze nieuwe kapitaalkrachtige doelgroep te bedienen. Deze economische verbindingen worden ook gelegd door Kontour, zoals ze eerder hebben gedaan in vergelijkbare ontwikkelingen in Delfstrahuizen en Exloo. Ook sluit de doelgroep goed aan bij de gebiedsontwikkeling in Willemsoord. Een rijke diversiteit aan vakantieparken die inspelen op verschillende doelgroepen is een essentieel onderdeel van een krachtig toeristisch ecosysteem.

**Vraag:** *Ander aandachtspunt is dat het toeristische kamperen door deze ontwikkeling helemaal verdwijnt in Den Helder. We zien wel een verandering in die vraag maar moeten ook waken voor het geheel verdwijnen van dit type aanbod. Beter inzicht in hoe de verschillende behoeften kwalitatief en kwantitatief in elkaar steken kan de regio helpen om geen verkeerde keuzes te maken.*

**Reactie ZKA:** Met de realisatie van Zuyd Duynen zullen inderdaad de nodige kampeerplekken van Camping de Donkere Duinen uit de markt verdwijnen. De constatering van de gemeente dat de kampeermarkt tanende is, is juist: de vraag neemt ieder jaar gestaag af. De vraag naar luxere vormen van logies neemt daarentegen ieder jaar toe. Een vergelijking met het aanbod van slaapplekken op kampeerterrinen met een aantal andere Corop-regio's gelegen aan de kust zet een en ander in perspectief (zie bijlage 2):

- De Corop-regio Kop van Noord-Nederland heeft na 'Overig Zeeland' het grootste aanbod aan slaapplekken op kampeerterreinen. Het is daarmee is echte kampeerregio;
- In de periode 2012 en 2020 is het aantal slaapplekken op kampeerterreinen in de Kop van Noord-Holland met 15% afgenomen. Dit is conform het landelijke gemiddelde. In de meeste andere kustregio's valt op dat het aantal slaapplekken op kampeerterreinen harder is gedaald, tot wel een derde van het totale aanbod;
- In veel gevallen zullen deze kampeerplekken getransformeerd zijn naar (stenen) vakantiewoningen. In veel kustregio's valt inderdaad op dat het aantal slaapplekken op huisjesterreinen de afgelopen jaren sterk is toegenomen, vaak sterker dan het landelijke gemiddelde. De regio Kop Van Noord Holland is hierop een uitzondering. De toename is gelijk aan het landelijk gemiddelde. Van het bovengemiddeld verdwijnen van het toeristisch kamperen lijkt in de regio Kop van Noord-Holland voorsnog geen sprake te zijn.

**Vraag:** *De keuze voor alleen grote woningen begrijp ik minder goed. Hebben ze er ook aan gedacht om 6 persoons toevoegen. Dit omdat er verder geen faciliteiten op het park zelf zijn. Groepen bestaan vaak uit meer generaties (behalve jongeren- en vriendengroepen) en zoeken dan ook faciliteiten op het park. Deze zijn er uiteraard wel in de dichtbij omgeving (zwembad, Helder's vallei). 70% moet minimaal in de verhuur, dat lijkt me een goede waarborg voor de gemeente. Gezien de kleine schaal is er vast behoefte aan. Het concurreert natuurlijk wel met bijvoorbeeld <https://www.landal.nl/parken/berger-duinen#filter:e30=> en <https://www.dutchen.nl/schoorl>, maar dat is de keuze van de ondernemer/verhuurder en ontwikkelaar.*

**Reactie ZKA:** Het klopt dat het initiatief alleen woningen beoogd vanaf 8 personen. Er zijn een aantal redenen te noemen waarom hiervoor is gekozen:

- Het is onderscheidend ten opzichte van ander aanbod in de regio. Veel andere woningen zijn 4 tot en met 6 persoons. Met het toevoegen van grotere woningen wordt ingespeeld op een andere marktbehoefte, en komt de ontwikkeling niet in hetzelfde vaarwater terecht als andere vakantieparken in de regio. Kortom, het concept is door een duidelijke focus sterker, daarnaast zijn juist vaak de kleinere huizen 4/6 persoons aantrekkelijker voor eventuele permanente bewoning vanwege de lagere aanschafprijs en een inrichting die is ingesteld op kleinere huishoudens;
- Het is een trend dat groepssamenstellingen groter worden. Wat dat betreft gaan vakantieparken in bepaalde mate concurreren met groepsaccommodaties. Denk aan vriendengroepen, families (inclusief grootouders en kleinkinderen), zakenrelaties etc die graag met elkaar in luxe willen overnachten in hetzelfde verblijf. Vakantiepark Zuyd Duynne heeft hiermee een duidelijke doelgroepenfocus;
- De kapitaalcrachtige doelgroep heeft overwegend weinig behoefte aan voorzieningen op het park. Ze komen juist voor rust, ruimte en privacy, zonder daarbij voorzieningen te hoeven delen met andere gasten. Het is uiteraard wel belangrijk dat alle

voorzieningen in de nabijheid van het vakantiepark aanwezig zijn (denk aan horeca, dagattracties etc). Daarnaast beschikken de woningen zelf ook over veel voorzieningen zoals wellness, meerdere luxe badkamers, de optie voor een goedgevulde koelkast bij aankomst, etc. Ook zijn de vakantiewoningen ideaal voor een workation, waarbij een vakantiewoning wordt gehuurd om zowel te werken als te genieten van rust en ruimte;

- Daarbij is het goed te vermelden dat de genoemde parken in Berger Duinen en Schoorl minder luxueus zijn dan het beoogde park in Zuyd Duynen. Voor referentiebeelden verwijzen we naar andere Kontour-ontwikkelingen op Ameland (diverse vrijstaande villa's), Balk en Delfstrahuizen (<https://www.kontourvastgoed.nl/project/watervillas-friese-meren-balk/> & <https://www.kontourvastgoed.nl/project/eilandvilla/>).



## Bijlage 1: Exploitatiebegroting opgesteld door Kontour Vastgoed

### Exploitatieprognose Donkere Duinen Den Helder

		Volledig operationeel park / jaar					
		8p	10p	12p	-	-	Totaal
<b>Opbrengsten</b>	aantal	20	14	16			
p.p.p.n.		€ 42	€ 42	€ 42			
Huuropbrengst incl. BTW		€ 73.584	€ 91.980	€ 110.376			€ 4.525.416
Huuropbrengst ex. BTW 9%		€ 67.508	€ 84.385	€ 101.262	-	-	€ 4.151.758
<b>Verhuurkosten</b>							
Verhuurprovisie		€ -14.852	€ -18.565	€ -22.278	-	-	€ -913.387
Schoonmaak		€ -9.451	€ -11.814	€ -14.177	-	-	€ -581.246
<b>netto huuropbrengst</b>		<b>€ 43.205</b>	<b>€ 54.007</b>	<b>€ 64.808</b>	-	-	<b>€ 2.657.125</b>
<b>Lasten</b>							
Parkbeheer (incl. partnerprogramma)		€ -4.500	€ -4.750	€ -5.000	-	-	€ -236.500
Bijdrage eigenaarslasten (incl. OZB)		€ -1.350	€ -1.445	€ -1.530	-	-	€ -71.710
Reservering groot onderhoud		€ -1.750	€ -2.000	€ -2.250			€ -99.000
Energiekosten		€ -1.800	€ -2.000	€ -2.200			€ -99.200
Bijdrage landschapsonderhoud		€ -600	€ -600	€ -600			€ -30.000
Bijdrage onderhoud overig		€ -600	€ -600	€ -600			€ -30.000
<b>totaal lasten</b>		<b>€ -10.600</b>	<b>€ -11.395</b>	<b>€ -12.180</b>	-	-	<b>€ -566.410</b>
<b>netto opbrengst</b>		<b>€ 32.605</b>	<b>€ 42.612</b>	<b>€ 52.628</b>	-	-	<b>€ 2.090.715</b>
totaal gasten (Aantal)		€ 35.040	€ 30.660	€ 42.048	-	-	107.748
toeristenbelasting in EUR		€ 48.355	€ 42.311	€ 58.026	-	-	€ 148.692

## Bijlage 2: Aanbodontwikkelingen Corop-regio's

	Slaapplekken kampeerterreinen			Slaapplekken huisjesterreinen		
	2012	2020	Toename	2012	2020	Toename
Nederland	817053	706562	-14%	65.912	31.817	25%
Noord-Friesland	40271	26020	-35%	8.313	11.248	35%
Zuidwest-Friesland	18690	22253	19%	3.895	8.926	129%
Kop van Noord-Holland	43696	36987	-15%	17.669	22.131	25%
Alkmaar en omgeving	5545	3729	-33%	3.452	6.893	100%
IJmond	6766	5348	-21%	g.g.	g.g.	g.g.
Agglomeratie 's-Gravenhage	9430	7041	-25%	g.g.	g.g.	g.g.
Delft en Westland	2930	2101	-28%	g.g.	g.g.	g.g.
Groot-Rijnmond	16478	12547	-24%	9.891	12.932	31%
Zeeuwsch-Vlaanderen	23172	19856	-14%	7.879	12.249	55%
Overig Zeeland	81237	69885	-14%	24.052	29.248	22%

NB: CBS publiceert niet elk jaar voor alle Corop-regio's de logies aantallen. Voor Zeeuws-Vlaanderen zijn de slaapplekken op huisjesterreinen gebaseerd op de jaren 2014 en 2021. Voor Groot-Rijnmond is eveneens 2021 aangehouden.

Bron: CBS Statline