

MEMO

Onderwerp:
Business case de Proeftuin van Holland

Rotterdam,
16 april 2013

Van:
Natasja Schouten-Lening

Opgesteld door:
Natasja Schouten-Lening
Ron Vreeker

DIVISIE GEBOUWEN

Afdeling:
Divisie Gebouwen Rotterdam

Ons kenmerk:
.E04021.002130.0100

Aan:
Proba bv
t.a.v. de heer S. Boersen

Kopieën aan:

De opdrachtgever van *Proeftuin van Holland* Proba bv is door de provincie Zuid-Holland gevraagd de volgende vragen te beantwoorden in verband met een ontheffingsverzoek voor het wijzigen van het bestemmingsplan:

- Zijn de sfeerarken noodzakelijk voor een positieve business case?
- Hoeveel sfeerarken zijn noodzakelijk voor een positieve business case?
- Is er voldoende vraag naar deze sfeerarken in de zakelijke sector (bij voorkeur hele jaar rond)?

Verschillende informatiebronnen zijn beschikbaar voor het beantwoorden van deze vragen. Ten eerste, ARCADIS heeft in 2009 een haalbaarheidsonderzoek uitgevoerd. In dit onderzoek is een business case opgenomen. Deze business case vormt de basis voor de beantwoording van de eerste twee vragen. Aanvullend heeft ARCADIS in maart 2013 een steekproef gehouden onder tuinders/handelaren in de omgeving van Boskoop. Vijftig respondenten is gevraagd of zij interesse hebben in een verblijfsaccommodatie voor zakelijk gebruik in de directe omgeving. Ze hebben hiervoor een vragenlijst ingevuld. De resultaten van deze steekproef geven een goede indicatie van de omvang van de vraag naar een dergelijke accommodatie.

Eigendom perceel en relaties

Het perceel is eigendom van Proba. Proeftuin van Holland is een werknaam van Proba. Zodra vergunningverlening gerealiseerd is zal de werknaam Proeftuin van Holland over gaan naar Stichting Proeftuin van Holland. "Stichting Proeftuin van Holland" ontwikkelt de proeftuin en huurt de benodigde ruimte van Proba BV.

Het onderdeel "De sortimentstuin" is ondergebracht bij de Stichting Sortimentstuin Harry v/d Laar. Deze stichting heeft een erfpachtovereenkomst om niet met Proba BV.

De business case

Het plan om de “Proeftuin van Holland” te realiseren bestaat sinds 2006. De opdrachtgever heeft aangegeven dat hij de Proeftuin integraal wil realiseren. Het gehele project bestaat uit verschillende onderdelen waarvoor een business case is opgesteld. Het uitgangspunt is dat deze is opgesteld voor initiatiefnemer “Stichting Proeftuin van Holland”. Het project bestaat uit de volgende onderdelen:

Sortimentstuin

In de sortimentstuin kunnen kwekers en handelskwekers laten zien welk assortiment de boomkwekerijsector kan leveren. De tuin is toegankelijk voor publiek. Dit kan zo kennis maken met actuele ontwikkelingen in de sector. Omdat boomkwekerijen steeds meer specialiseren in enkele soorten is het voor hen steeds moeilijker om een uitgebreid assortiment te tonen. De sortimentstuin biedt dit de 30 tot 50 deelnemende boomkwekerijen wel. Een bezoekerscentrum is een onderdeel van deze tuin. De investeringen die nodig zijn worden gedaan door Proeftuin van Holland. Deze verdient deze investeringen al dan niet terug via de verhuur en/of exploitatie van het bezoekerscentrum. In de business case zijn voor de sortimentstuin kosten voor beheer- en onderhoud en huur opgenomen. De exploitatie van de sortimentstuin laat op jaarbasis een negatief resultaat zien. De sortimentstuin is een waardevol element waarvoor de mensen naar de locatie komen.

Educatiecentrum

Er komt een educatiecentrum met een groot terras en een restaurant. Het centrum is een zogenaamde landmark in het plan en wordt gebruikt als kennis, expositie en innovatiecentrum door partijen als PPO en DLV. Zij maken momenteel ook gebruik van kantoren en proefvelden. Het restaurant is alleen voor de gebruikers van de proeftuin. De exploitatie van het educatiecentrum laat op jaarbasis een negatief resultaat zien.

Modeltuinen

De modeltuinen beslaan een halve hectare en verschillende investeringen worden gedaan. De kosten voor de inrichting van de modeltuinen worden gedragen door de inzenders van de modeltuinen. Dit is de reden waarom deze niet zijn opgenomen in de business case. In de business case zijn de onderhouds- en beheerskosten opgenomen. De modeltuinen genereren vooral opbrengsten doordat zij verhuurd worden als expositieterrein aan de inzenders.

Kas

Op het terrein is een kweek- en monsterkas aanwezig. De kas wordt verhuurd en heeft een opbrengst van € 12/m². Na verschillende aanpassingen aan dek, scherming, sanitair, etc (€ 300.000) stijgt de huuropbrengst naar € 25,- per m². Het deelproject *Kas* laat een positief resultaat zien.

Proefvelden

De bestaande proefvelden worden niet aangepast. Belangrijkste opbrengsten komen uit verhuur van de velden. Belangrijkste kosten zijn gerelateerd aan beheer en onderhoud aan de velden en installaties. Tevens wordt huur betaald voor het terrein (€ 22.500,- per jaar).

Overige terrein

De grond wordt door de Stichting Proeftuin van Holland gehuurd tegen een tarief van € 1,50 per m² per jaar. Het terrein is beschikbaar voor de sierteelt/sortimentstuin. Er zijn geen huuropbrengsten.

Kantoor en bedrijfsgebouwen

Op het perceel is een kantoorgebouw aanwezig. Dit kantoor wordt middels een meerjarige overeenkomst verhuurd aan Garden Retail Services. In het kader van het project "Proeftuin van Holland" zullen geen aanpassingen of investeringen worden gedaan in het kantoorgebouw. Omdat Proba/Stichting Proeftuin van Holland geen eigenaar is van dit gebouw, zijn de kosten voor beheer en onderhoud en huuropbrengsten niet opgenomen in de business case. Het bedrijfsgebouw wordt momenteel gebruikt voor ontvangst van groepen. Dit bedrijfsgebouw blijft beschikbaar als facilitair gebouw voor de Proeftuin van Holland.

Zorgwoningen

Een belangrijk onderdeel van de proeftuin is de ontwikkeling van zorgwoningen. In totaal worden 4 zorgclusters gebouwd die elk ruimte biedt aan 7 personen. Het is de bedoeling dat bewoners van het zorgcomplex werkervaring opdoen in de proeftuin. In totaal gaat het om 5 fte die als opbrengst is opgenomen bij het deelproject *Zorgwoningen* en als kosten bij de overige deelprojecten. Belangrijkste opbrengsten komen uit de verhuur van het zorgcomplex bijna € 400.000,- per jaar.

Verblijfsaccommodatie (zakelijk verblijf)

In het project zijn 21 drijvende bungalows opgenomen. Deze 'tuinkamers op het water' zijn bedoeld voor zakelijk bezoekers van het tuinbouwcluster in het boomkwekerijgebied Boskoop. In de business case is uitgegaan van een bezetting van 77% per week en een huurprijs van € 450 per week. De exploitatie van de verblijfsaccommodatie laat een positief resultaat zien.

Zijn de sfeerarken noodzakelijk voor een positieve business case?

De verschillende deelprojecten brengen investeringen met zich mee en leveren inkomsten op uit verhuur, subsidies en ingezette arbeid met een bepaalde waarde.

Onderstaande tabel is opgenomen in het haalbaarheidsonderzoek van Arcadis en meldt een positieve business case.

	NCW Opbrengsten	NCW Kosten	NCW
Sortimentstuin	-	€ 1.916.813	-/- € 1.916.813
Educatiecentrum	€ 1.313.129	€ 1.699.914	-/- € 386.784
Modeltuinen	€ 875.419	€ 802.467	€ 72.951
Kas	€ 1.823.790	€ 1.618.534	€ 205.256
Verblijfsaccommodatie	€ 6.556.163	€ 6.007.343	€ 548.819
Zorg	€ 6.556.163	€ 4.004.598	€ 2.357.679
Proefvelden	€ 729.516	€ 656.564	€ 72.951
Overig terrein	-	€ 109.427	-/- € 109.427
Saldo			€ 844.633

Het jaarlijkse resultaat komt uit op € 62.000,-. De netto contante waarde en het jaarlijks resultaat geven een beperkt beeld van de rentabiliteit van het project. De hoogte van het interne rendement geeft een indicatie of het project interessant is voor de investeerder in vergelijking met een risicoloze investering (spaarrekening, obligatie). Het interne rendement is die rentevoet waarmee de verdisconteerde kosten en opbrengsten gelijk aan elkaar zijn. In deze business case komt de interne rentevoet uit op 6,15%.

Het weglaten van de verblijfsaccommodatie leidt niet alleen tot een lagere NCW maar ook tot een interne rentevoet van 5,5%.

In een business case voor de ontwikkeling van vastgoed wordt normaal gesproken gerekend met een Bruto Aanvangsrendement (BAR). De BAR wordt berekend door de huuropbrengst in het eerste jaar van exploitatie te delen door de investeringssom. Voor de hoogte van de BAR.

Op basis van verschillende markttransacties zijn volgende eisen voor de BAR bekend:

Q4 2010		Kantoren	Bedrijfsruimte	Winkels	Woningen
Noord	Beste locaties	7,50-9,00	8,50-11,00	5,50-7,00	5,35-5,85
Oost	Beste locaties	6,80-8,75	8,50-10,00	5,25-7,00	5,25-5,75
Zuid	Beste locaties	6,75-8,50	7,50-9,00	5,25-6,80	5,25-5,75
West	Beste locaties	6,10-7,75	7,50-9,25	4,75-6,40	4,75-5,25

De grondslag voor de aanvangsrendementen voor kantoren, bedrijfsruimten en winkels is een 10-jarige huurovereenkomst met goede debiteuren. Voor woningen zijn recent ontwikkelde complexen met marktconforme huurwaarden als basis genomen.

Bron: DTZ, 2012.

Voor de regio West wordt een BAR van 7,50 tot 9,25 aangehouden voor de categorie bedrijfsruimte. Wanneer we dit percentage vergelijken met de IRR dan blijkt dat deze laatste behoorlijk lager uitvalt. Echter, de eis voor de BAR was voor het vierde kwartaal van 2010. Sinds die meting is de vastgoedwereld als gevolg van de economische en financiële crisis veranderd. De eisen voor de BAR zijn circa met 1% gedaald. Daarnaast is de BAR een bruto percentage en de IRR een netto percentage. In de BAR wordt dus geen rekening gehouden met kosten voor beheer en onderhoud, in de IRR echter wel. Hierdoor is de eis aan de BAR circa 1% hoger is dan die voor de IRR. De gecorrigeerde rendementseis komt uit op 5,5 tot 7,25%. De IRR valt met 6,15% binnen deze range.

Indien de verblijfsaccommodatie niet wordt ontwikkeld dan daalt de IRR en voldoet daarmee maar net aan de rendementseis. Er resteert nog wel een positieve netto contante waarde. Maar, dit is dermate laag dat het niet interessant is voor de ondernemer om te investeren in het project. Het rendement is immers te laag om het risico te compenseren.

Bovendien zijn de sfeerarken nodig voor de risicospreiding die de initiatiefnemer wil hanteren binnen het project. Het succes van het project is nu grotendeels afhankelijk van het succes van het deelproject "Zorgwoningen". Toevoeging van het deelproject "Verblijfsaccommodatie" maakt het gehele project minder afhankelijk van het deelproject "Zorgwoningen".

Door middel van een gevoeligheidsanalyse is bepaald hoeveel sfeerarken noodzakelijk zijn om de business case positief te laten zijn. Dit is bij 15 arken het geval. Er resteert dan over de gehele levensduur een positief resultaat van € 85.000,-. Het interne rendement komt in dit geval uit op 4,2% ruim onder de rendementseis die momenteel wordt gehanteerd in de markt. Minder arken leidt tot een projectverlies.

We mogen dus concluderen dat de sfeer arken noodzakelijk zijn voor een sluitende business case en de benodigde spreiding van risico's.

Is er voldoende vraag naar de sfeerarken?

Een positief resultaat van het deelproject Sfeerarken wordt bereikt indien de arken 40 weken van het jaar worden verhuurd tegen € 450 per week. Bij 21 arken gaat het om $21 \cdot 40 \cdot 7 = 5.880$ overnachtingen per jaar.

Met behulp van een enquête onder verschillende tuinders en handelaren is een beeld verkregen van de vraag binnen het tuinbouw naar accommodatie in de omgeving van Boskoop. Omdat het de bedoeling is dat de arken alleen voor zakelijk verblijf worden gebruikt is het onderzoek enkel en alleen gehouden onder binnen het tuinbouwcluster, de doelgroep. Vijftig bedrijven zijn benaderd waarvan 24 de vragenlijst positief hebben ingevuld en 12 hebben aangegeven geen gebruik te zullen maken van de Sfeerarken. In onderstaande tabel zijn de resultaten opgenomen. Zie ook Bijlage 1 met de resultaten per vraag.

Aantal overnachtingen per jaar	Aantal respondenten
< 6	7
6 tot 12	8
13 tot 24	4
25-52	1
> 52	1
Onbekend	1
Anders	2

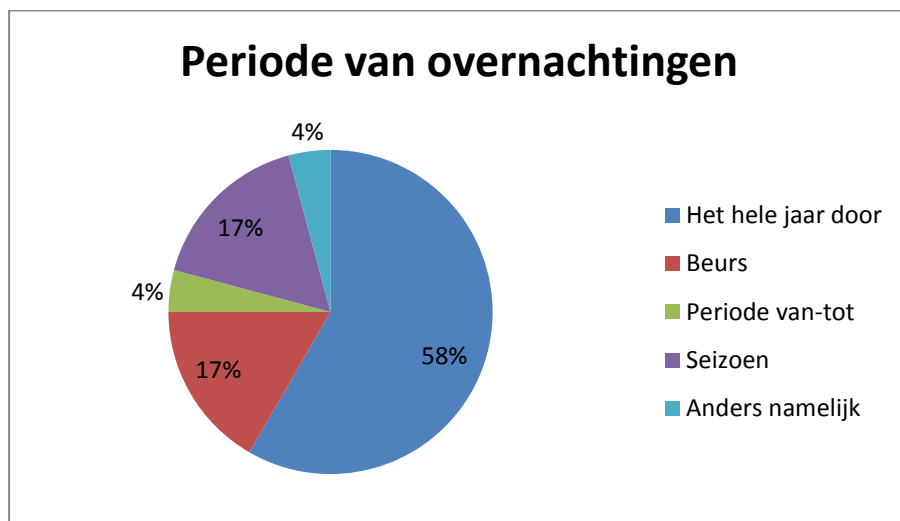
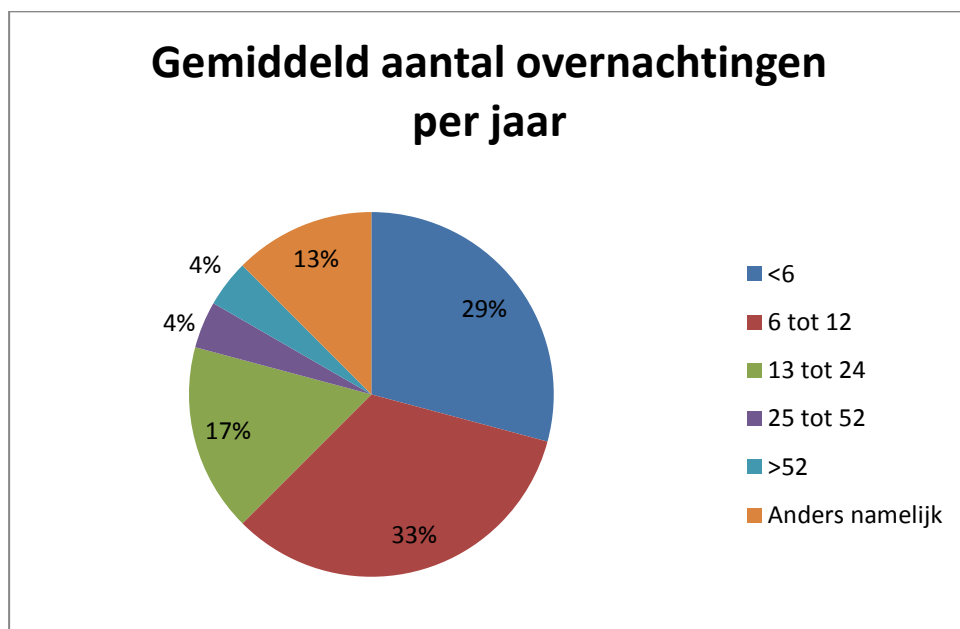
Ter verduidelijking, in de categorie “anders” zijn twee respondenten opgenomen. Een daarvan geeft aan behoefte te hebben aan 920 overnachtingen per jaar. Het andere bedrijf heeft op de langere termijn behoefte aan 1500-1800 overnachtingen per jaar en in de startfase 200 tot 300 overnachtingen.

Wanneer we uitgaan van het maximum aantal overnachtingen (2.962) dat de respondenten wensen dan is er te weinig vraag *onder de respondenten* om de benodigde aantal overnachtingen te halen.

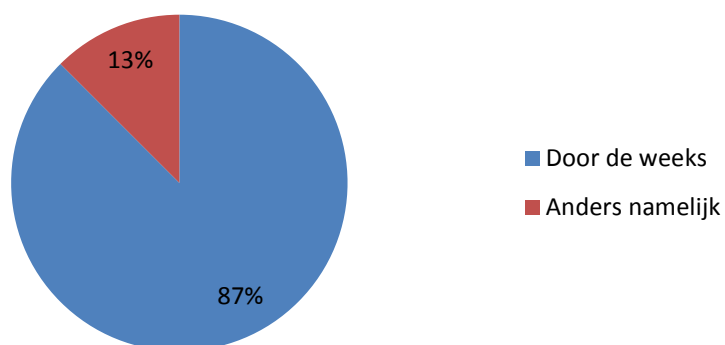
Dit betekent niet dat de totale (latente) vraag binnen het tuinbouwcluster te laag is. Door de opzet van de steekproef is extrapolatie niet mogelijk. De berekende vraag is een indicatie van de minimale vraag binnen het tuinbouwcluster.

We kunnen dus concluderen dat onder de 36 respondenten niet voldoende vraag is maar, deze is dusdanig groot dat deze voor 50% de capaciteit vult. Binnen het gehele tuinbouwcluster in het Boskoopse boomkwekerij gebied zijn circa 700 bedrijven aanwezig. Hierdoor is het waarschijnlijk dat het benodigde aantal overnachtingen kan worden afgezet binnen de zakelijke markt.

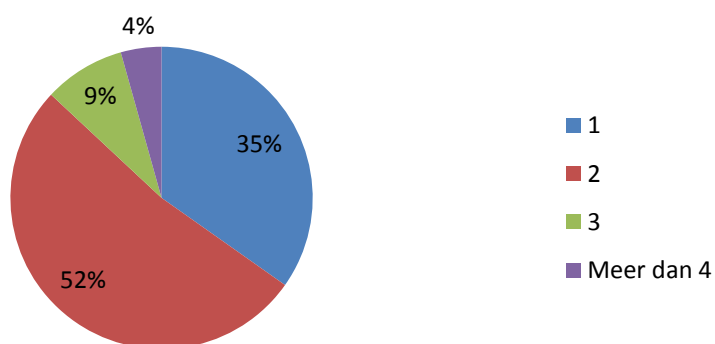
Bijlage 1 Resultaat enquête.



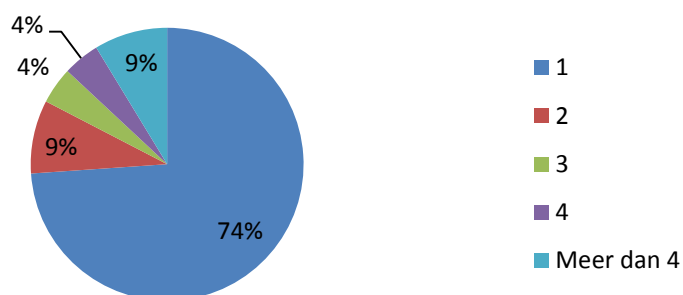
Welke dagen vaakst overnachting?



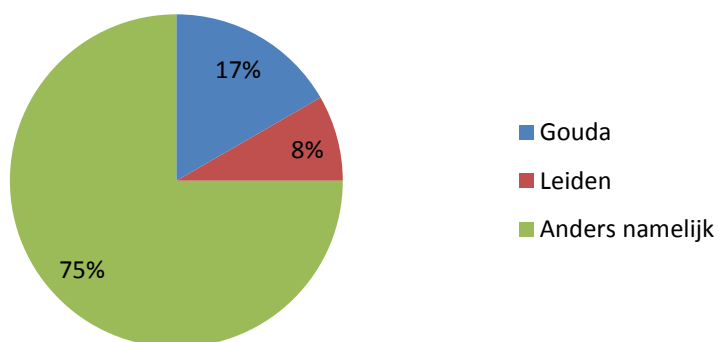
Hoeveel aaneengesloten dagen overnachting?



Hoeveelheid accommodaties per klantbezoek?

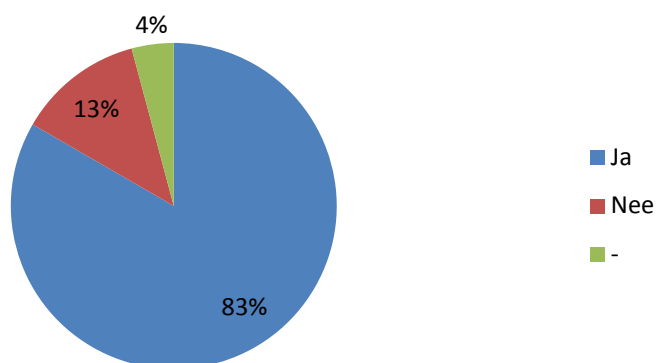


Waar nu overnachten?

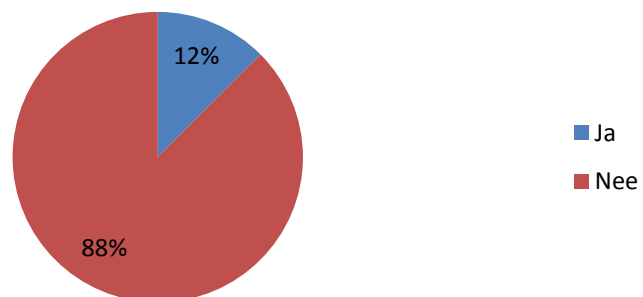


Anders namelijk: Nooddorp, Amsterdam, Waddinxveen, Alphen aan de Rijn (groot deel), Bodegraven, Zoetermeer en Hazerswoude.

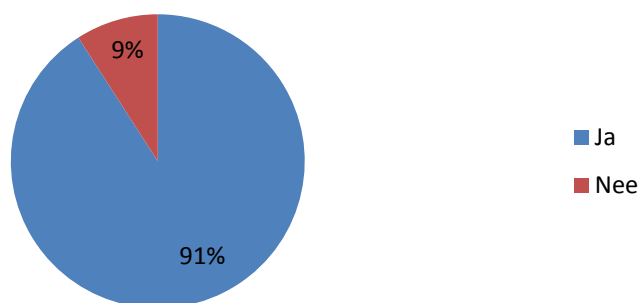
Wenselijk dichtbij kwekerij/bedrijf?



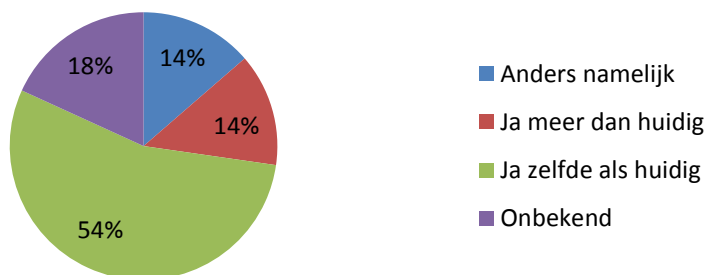
Mist klandizie door ontbreken voorziening Boskoop



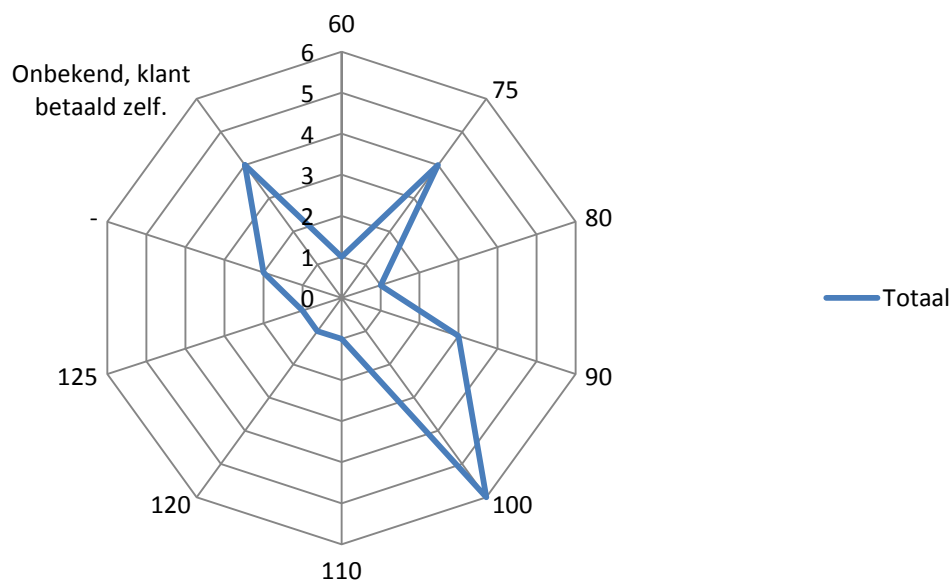
Gebruik maken van sfeerarken in toekomst?



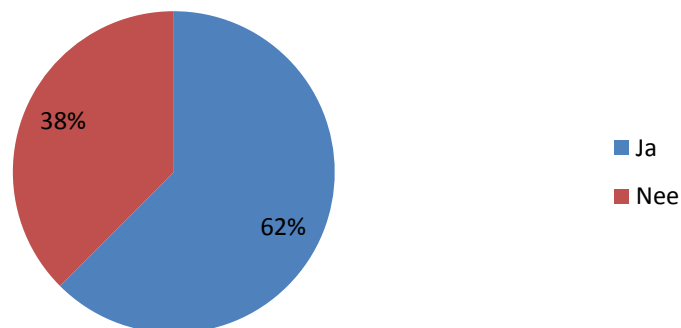
Zo ja, hoeveel gebruik van maken in toekomst?



Gemiddelde kosten overnachting



Andere behoeften naast overnachten?



Andere behoefte betreft o.a. het gebruik van het restaurant voor ontbijt.