

Bijlage 19a:
Planexploitatie - ontwerp

**Notitie : Planexploitatie discotheek N-57
Hellevoetsluis**

Datum : 26 oktober 2010
Opdrachtgever : Kramer Group, Rotterdam
Projectnummer : 211X02001.042257_1
Opgesteld door : Jan Carel Jansen Venneboer

1. Inleiding

De gemeente Hellevoetsluis wil, als centrumgemeente van Voorne-Putten, de lokale en regionale jeugd meer uitgaansmogelijkheden bieden. Een discotheek is daarbij essentieel, maar deze ontbreekt momenteel in Hellevoetsluis. Uitgangspunt voor de gemeente is een discotheek met zalencentrum en wegrestaurant. Na een grondige selectieprocedure heeft de Kramer Group van de gemeente het recht gekregen om deze plannen verder gestalte te geven.

In het kader van de economische haalbaarheid is door BRO, in opdracht van de Kramer Group, onderzoek gedaan in de vorm van een marktscan (augustus 2008). Een belangrijke conclusie uit de marktscan is dat er op deze locatie naast de discotheek zeer goede kansen bestaan voor andere horeca en leisure. Bovendien is extra horeca noodzakelijk ter ondersteuning van de exploitatie van de discotheek.

Inmiddels is een ambitieus plan ontwikkeld met een sterk vernieuwend karakter en een hoge uitstraling. De initiatiefnemer wil de planexploitatie van een discotheek op deze locatie toetsen in combinatie met andere horeca, zoals een wegrestaurant en een fast-foodzaak. BRO heeft opdracht gekregen om *in beeld te brengen of op de beoogde locatie een rendabele exploitatie van een discotheek mogelijk is conform de huidige plannen en in hoeverre andere horeca nodig is voor de exploitatie van de discotheek*. In deze notitie zijn de bevindingen van de toets uitgeschreven.

Dit onderzoek is een actualisatie van en aanvulling op eerder onderzoek van Van Spronsen & Partners uit 2006, geactualiseerd in mei 2010¹. Met name het bouwkundige plan voor de discotheek is sinds 2006 ingrijpend veranderd. Voor het haalbare omzetniveau van de discotheek sluiten we aan op de ramingen van Van Spronsen. De omzetgegevens van McDonald's en De Beren zijn afkomstig van de bedrijven zelf.

Het IMK heeft eveneens de bedrijfseconomische haalbaarheid van het concept onderzocht, in opdracht van de gemeente Hellevoetsluis. BRO en IMK hebben tussentijds overlegd over de te hanteren uitgangspunten.

¹ Van Spronsen & Partners; Businessplan Discotheek & Fastfood & Motel N-57 Hellevoetsluis (27 september 2006 en actualisatie 27 mei 2010)

2. De markt nader in beeld

Algemene tendens

De uitgaansmarkt voor jongeren is sterk in beweging. Een veranderend uitgaanspatroon, hogere kwaliteitseisen, groeiende mobiliteit en snellere wisseling van trends onder jongeren hebben grote gevolgen voor de exploitatie van uitgaansgelegenheden. Jongeren richten hun uitgaven anders in dan 10 jaar geleden.

Ten koste van uitgaven aan entreegeld en drank in bijvoorbeeld discotheken besteden ze meer aan digitale elektronica, mobiele communicatie, concerten, grote dance-evenementen en zelf georganiseerde 'indrink' feesten (schuurfeesten). Dit resulteert in een gemiddelde uitgave per persoon in discotheken van 20 euro per avond, waar dat 10 jaar geleden nog 30 euro was.

Mensen zijn veel minder trouw aan één horecazaak of discotheek dan vroeger. Een uitzondering zijn jongeren onder de 20 jaar, omdat deze groep minder mobiel is. Deze leeftijdscategorie, waarvoor de gemeente Hellevoetsluis de uitgaansmogelijkheden wil verruimen, heeft echter minder te besteden en is dus voor een discotheek een minder aantrekkelijke doelgroep. Jongeren boven de 20 zijn daarentegen steeds mobieler en voelen zich niet meer gebonden aan één vaste uitgaansgelegenheid. De cashflow van exploitanten is hierdoor minder stabiel, hetgeen investeringen afremt. Het gedrag van jongeren vraagt aan de andere kant juist om extra investeringen, omdat concept, inrichting en programmering (dans, muziek) moeten inspelen op de nieuwste trends, met steeds kortere cycli. De 'vast' bezochte discotheek maakt meer en meer plaats voor multifunctionele uitgaansconcepten, ook geschikt voor bedrijfs- en familiefeesten en congressen. Het discotheekconcept in Hellevoetsluis speelt hier ook nadrukkelijk op in.

Het aantal discotheken is de afgelopen decennia landelijk dan ook sterk teruggelopen, al lijkt inmiddels sprake te zijn van een zekere stabilisatie. Overigens onderscheidt de provincie Zuid-Holland zich in dit opzicht positief: sinds 1995 is het aantal discotheken hier gestabiliseerd op 54. De provincie heeft een opvallend beperkt aanbod van discotheken in verhouding tot het aantal jongeren.

Schaal

Om het hoofd te kunnen bieden aan de geschetste ontwikkelingen vindt schaalvergroting plaats. Discotheken worden steeds groter, maar er zijn ook voorbeelden die in schaal te ver doorschieten. Zo is de betrekkelijk nieuwe Zenith in Venray reeds na een jaar failliet verklaard. Deze disco heeft een omvang van 6.000 m² bvo (bruto vloeroppervlak). Het hoge investeringsniveau gecombineerd met de benodigde omzet resulteerde al snel in een negatief resultaat. In de huidige marktsituatie is volgens marktpartijen een discotheek met een capaciteit van ongeveer 1.000 personen het meest rendabel te exploiteren, mits deze goed inspeelt op de beschreven dynamiek in de jongerenmarkt. Het initiatief van de Kramer Group in Hellevoetsluis sluit qua bezoekerscapaciteit dus goed aan op de actuele trend.

Investeringscyclus

Een bekend fenomeen in de markt voor discotheken is dat aanvangsinvesteringen relatief hoog zijn. Dit heeft te maken met de hoge eisen die aan een pand (veiligheid, geluidshin-

der, ventilatie), maar ook aan de inrichting (geluidskwaliteit, licht) worden gesteld. Investerders zijn dan ook vaak kapitaalkrachtige partijen, zoals grote brouwerijen. De exploitatie is vaak in handen van een andere marktpartij. De inrichting van een discotheek wordt vanwege snel veranderende voorkeuren van bezoekers in slechts tien jaar tijd afgeschreven.

3. Conclusies uit de marktscan (augustus 2008)

Op Voorne-Putten ontbreken moderne discotheken die goed bereikbaar zijn vanuit de regio. Wel zijn er in de regio enige moderne, kleinschalige zaken (200 - 500 m² bvo) met een wat meer intieme 'club' sfeer, eigen DJ's en gericht op een wat oudere doelgroep. Voorbeelden zijn De Lumey te Brielle en VOF Cardan in Spijkenisse. Ook zijn er verschillende 'traditionele', kleine dancings en danscafés, zoals Stars en Alpen Express te Hellevoetsluis en De Kade en de Hoeve te Spijkenisse. Ook De Kreek in het centrum van Ouddorp (Goeree-Overflakkee) is een weliswaar populaire, maar relatief kleinschalige en wat moeilijk bereikbare dancing. De caféfunctie is bij dit type zaken meestal belangrijker dan het dansen.

Ook het huidige aanbod van andere horeca in de regio is opvallend kleinschalig, traditioneel qua product en uitstraling en matig bereikbaar. Het kwaliteitsniveau is, in relatie tot de prijs, overwegend matig. Productvernieuwing, -verbreding en een hoger kwaliteitsniveau zijn op Voorne-Putten essentieel voor de toekomstige gastronomische verzorging van lokale inwoners, passerende automobilisten en toeristen.

Een belangrijke conclusie uit de eerdere marktscan is dat de primaire regio rond Hellevoetsluis met bijna 170.000 inwoners in principe voldoende consumentendraagvlak heeft voor een discotheek. Deze conclusie sluit ook aan op eerder onderzoek van Van Spronsen. *Er bestaan dus zeker ontwikkelingskansen aan de N-57, mits een uitermate professioneel product wordt gerealiseerd, met een sterke marktbenadering, programmering en PR. Sterk ondernemerschap is voorwaarde nummer één.* De zaak moet een icoon worden voor Voorne-Putten en omgeving.

Het plan N-57 kan hierin voorzien. Belangrijke kernkwaliteiten van de planlocatie zijn de beschikbare ruimte, de goede bereikbaarheid en het bevolkingspotentieel in de regio. Met name voor een discotheek, een modern wegrestaurant met een brede productformule (bijvoorbeeld De Colonie, La Place, Hajé, De Beren) en een fastfoodrestaurant (bijvoorbeeld McDonald's, Burger King, Kentucky Fried Chicken) wordt de economische haalbaarheid door BRO hoog ingeschat. Ze versterken de allure van de concentratie als regionaal horecacentrum met keuze voor een brede doelgroep c.q. verschillende bezoekmotieven. Het is bovendien een internationale trend dat horecaketens gericht op *fastfood* en *casual dining* zich graag samen vestigen op lokaal en regionaal goed bereikbare locaties met ruime, gezamenlijke parkeergelegenheid. De horeca in binnensteden en hoofdcentra richt zich daarentegen steeds meer op kwaliteit, keuze en verblijfsklimaat ('fun') en profiteert van het lokale aanbod aan retail, cultuur, evenementen en zakelijke bedrijvigheid. Beide horecatypen hebben hun eigen bezoekmotieven, bezoekgedrag en doelgroepen en vullen elkaar daarom goed aan.

4. Exploitatie in beeld

BRO heeft een exploitatieopzet gemaakt voor de realisatie van een nieuwe discotheek in Hellevoetsluis. Doelstelling van de exploitatieopzet is het in *beeld brengen of op de beoogde locatie een rendabele exploitatie van een discotheek mogelijk is conform de huidige plannen en in hoeverre extra horeca nodig is voor de exploitatie van de discotheek.*

De methodiek is als volgt:

Vanuit de bouw- en grondkosten, de afschrijving en financiering ervan bepalen we de jaarlijkse huisvestingslasten voor het vastgoed. Deze belangrijke 'vaste' kostenpost (de meeste andere kostenposten zijn in de horeca in hoge mate variabel en afhankelijk van de omzet) moet in principe via de bedrijfsexploitatie dan wel verhuur van het vastgoed worden terugverdiend. We geven aan in hoeverre dat het geval is.

In het schema op de volgende pagina zijn de resultaten weergegeven. Qua grondkosten en haalbare omzet hebben we ons gebaseerd op de eerdere uitgangspunten en conclusies van Van Spronsen.

De bouwkosten hebben we iets hoger geraamd dan Van Spronsen. Hoewel er maar weinig betrouwbare, eenduidige referentiecijfers bestaan voor discotheken is een bedrag van 1.400 euro per m² bvo realistisch. Dit bedrag is inclusief installaties, infrastructuur, leges, architect, directie, etc. en 10% onvoorzien. De inrichting en apparatuur worden in praktijk vaak gefinancierd door een brouwerij. Enerzijds wordt in Hellevoetsluis gekozen voor een architectonisch hoogwaardige en landschappelijk optimaal ingepaste oplossing, anderzijds zijn de gemiddelde bouwkosten de afgelopen jaren verlaagd, onder invloed van de economische laagconjunctuur.

We veronderstellen een situatie dat het vastgoed wordt neergezet door een investeerder die dit vervolgens al dan niet verhuurt aan een exploitant. We gaan hier uit van een (fictief) jaarlijks rendement op de investering van 8%. Ook een bedrijf dat eigen vermogen investeert in een nieuwe horecaontwikkeling, zoals de Kramer Group, wil immers een rendement behalen op het geïnvesteerd vermogen.

In rij E t/m G worden de stichtingskosten weergegeven die samenhangen met de grondverwerving en het bouwen van de discotheek en de overige horeca (gebouw en grond). In rij H t/m J worden de jaarlijkse kosten weergegeven die voortkomen uit de bouw (rente en afschrijvingen), die de investeerder normaliter vertaalt in zijn huur bedrag.

Rekening houdend met een beoogd rendement voor de initiatiefnemer op de investeringskosten van 8% bedragen de minimale huisvestingskosten van de discotheek op jaarbasis ruim 250.000 euro (L). Recent onderzoek van brouwerijen wijst uit dat het huurbedrag circa 9% mag zijn in de totale jaarlijkse begroting van de exploitant. Met de eerder door Van Spronsen geraamde omzet van 1,823 miljoen (inclusief verhuur t.b.v. feesten, bijeenkomsten, etc.) bedraagt het maximaal haalbare huurniveau echter slechts 164.000 euro: een tekort van jaarlijks bijna 89.000 euro.

Dit tekort kan worden gecompenseerd door vestiging van andere horeca in het complex, zoals ook beoogd door de initiatiefnemer. Wij veronderstellen hier vestiging van een fast-

foodrestaurant en een familierestaurant (i.c. McDonald's en De Beren), met in totaal 1.200 m² bvo. Een fastfoodzaak en familierestaurant vormen samen immers in wezen het 'hedendaagse wegrestaurant'. Het aandeel huurlasten veronderstellen we hier eveneens op 9% van de totale jaaromzet.

Uit de berekening blijkt dat verhuur van vastgoed aan andere horecazaken het tekort op de exploitatie van de discotheek kan compenseren. Dit geldt ook bij de vernieuwende en hoogwaardige uitvoering van het concept conform de huidige plannen.

De discotheek en horeca als omschreven zullen gezamenlijk op termijn jaarlijks circa 412.000 bezoekers aantrekken. Dit aantal is als volgt opgebouwd (cijfers afgerond):

- discotheek 92.000 bezoekers (omzet 1.615.000 / besteding 17,60 euro p.p.);
- overige activiteiten discotheek 5.000 bezoekers (omzet 208.150 / besteding 40 euro p.p.);
- McDonald's 270.000 bezoekers (omzet 1,5 miljoen / besteding 5,50 euro p.p.);
- De Beren 45.000 bezoekers (omzet 1 miljoen / besteding 22 euro p.p.).

Het bezoek zal zich in hoge mate spreiden over de dag, met uitschieters tijdens de openingstijden van de discotheek. De cijfers zijn exclusief werkers.

5. Conclusies

De planexploitatie van een nieuwe discotheek aan de N-57 vertoont jaarlijks een financieel tekort. Dit tekort kan echter worden gecompenseerd door vestiging van andere horeca, zoals McDonald's en de Beren. Bovendien verhogen deze zaken de uitstraling van het complex als attractieve en goed bereikbare horecabestemming, gericht op een bredere doelgroep dan alleen discotheekbezoekers.

Ook landelijk is de trend waarneembaar dat horecaketens gericht op *fastfood* en *casual dining* zich samen met andere trekkers, zoals een discotheek, vestigen op lokaal en regionaal goed bereikbare locaties met ruime, gezamenlijke parkeergelegenheid. Een fastfoodzaak en familierestaurant vormen samen in wezen het hedendaagse wegrestaurant. Een dergelijke clustering leidt bovendien tot efficiënt ruimtegebruik en 'dubbele' benutting van parkeergelegenheid. Het schept daarnaast veel nieuwe werkgelegenheid en verhoogt de toeristisch-recreatieve aantrekkingskracht van Hellevoetsluis en Voorne-Putten.

De discotheek en horeca als omschreven zal jaarlijks circa 412.000 bezoekers aantrekken.

Rekenschema planexploitatie Discotheek en horeca N-57 (alle bedragen exclusief BTW)

Bron:	Kostenfactor:	Discotheek	Overige horeca	
A	Bruto vloeroppervlak pand	2.000	1.200	
B	Netto vloeroppervlak pand	1.100	840	
C	Oppervlak parkeren	8.750	Combinatie discotheek	
D B x 1,1	Capaciteit bezoekers theoretisch	1.210	630	
E A x 1.400, Van Spronsen	Bouwkosten pand, inrichting parkeerplaats 350.000 euro, directie, etc.	3.150.000	1.680.000	
F Van Spronsen	Kosten grond parkeren en gebouw	1.040.000	260.000	
G E + F	Totale stichtingskosten	4.190.000	1.940.000	
H zie kengetallen	Rente en afschrijving gebouw per jaar	182.144	109.286	
I F x 5%	Rente grond per jaar	52.000	13.000	
J H + I	Investering per jaar	234.144	122.286	
K J x 8%	Gewenst rendement op investering per jaar	18.732	9.783	
L J + K	Huisvestingskosten per jaar	252.876	132.069	
M Van Spronsen, McDonald's, De Beren	Potentiële omzet 5e jaar (excl. Inflatie)	1.823.000	2.500.000	
N 9% omzet	Haalbaar huurniveau o.b.v. omzet per jaar	164.070	225.000	
O N - L	Netto opbrengst verhuur t.b.v. ontwikkelaar	- 88.806	+ 92.931	
Kengetallen				
	Kosten bouw casco, installaties, apparatuur per m² bvo	1.400	1.400	Per m² bvo
	Rendemensteis initiatiefnemer (fictief)	8,0%	8,0%	Per jaar
	Afschrijving inrichting	n.v.t.	n.v.t.	
	Afschrijving gebouw	30	30	Per jaar
	Rente	5%	5%	Per jaar
	Huur(huisvesting)/omzet	9%	9%	Per jaar
	Kosten inrichting door brouwerij, onderdeel van begroting op jaarbasis			

Bijlage 19b:
Planexploitatie – definitief

**Notitie : Planexploitatie discotheek N-57
Hellevoetsluis**

Datum : 3 september 2012
Opdrachtgever : Kramer Group, Rotterdam
Projectnummer : 211X02001.042257_3
Opgesteld door : Jan Carel Jansen Venneboer

1. Inleiding

De gemeente Hellevoetsluis wil, als centrumgemeente van Voorne-Putten, de lokale en regionale jeugd meer uitgaansmogelijkheden bieden. Een discotheek is daarbij essentieel, maar deze ontbreekt momenteel in Hellevoetsluis. Uitgangspunt voor de gemeente is een discotheek met ruimtelijk ondergeschikt een zalencentrum en een wegrestaurant. Na een grondige selectieprocedure heeft de Kramer Group van de gemeente het recht gekregen om deze plannen verder gestalte te geven.

In het kader van de economische haalbaarheid is door BRO, in opdracht van de Kramer Group, onderzoek gedaan in de vorm van een marktscan (augustus 2008). Een belangrijke conclusie uit de marktscan is dat er op deze locatie naast de discotheek zeer goede kansen bestaan voor andere horeca en leisure. Bovendien is extra horeca noodzakelijk ter ondersteuning van de exploitatie van de discotheek.

Inmiddels is een ambitieus plan ontwikkeld met een sterk vernieuwend karakter en een hoge uitstraling. De initiatiefnemer wil de planexploitatie van een discotheek op deze locatie toetsen in combinatie een wegrestaurant. BRO heeft opdracht gekregen om *in beeld te brengen of op de beoogde locatie een rendabele exploitatie van een discotheek mogelijk is conform de huidige plannen en in hoeverre andere horeca nodig is voor de exploitatie van de discotheek*. In deze notitie zijn de bevindingen van de toets uitgeschreven.

Dit onderzoek is een actualisatie van en aanvulling op eerder onderzoek van Van Spronsen & Partners uit 2006, geactualiseerd in mei 2010¹. Met name het bouwkundige plan voor de discotheek is sinds 2006 ingrijpend veranderd. Voor het haalbare omzetniveau van de discotheek sluiten we aan op de ramingen van Van Spronsen. De omzetindicatie van de overige horeca is gebaseerd op realistische omzetcijfers voor wegrestaurants.

Het IMK heeft eveneens de bedrijfseconomische haalbaarheid van het concept onderzocht, in opdracht van de gemeente Hellevoetsluis. BRO en IMK hebben tussentijds overlegd over de te hanteren uitgangspunten.

¹ Van Spronsen & Partners; Businessplan Discotheek & Fastfood & Motel N-57 Hellevoetsluis (27 september 2006 en actualisatie 27 mei 2010)

2. De markt nader in beeld

Algemene tendens

De uitgaansmarkt voor jongeren is sterk in beweging. Een veranderend uitgaanspatroon, hogere kwaliteitseisen, groeiende mobiliteit en snellere wisseling van trends onder jongeren hebben grote gevolgen voor de exploitatie van uitgaansgelegenheden. Jongeren richten hun uitgaven anders in dan 10 jaar geleden.

Ten koste van uitgaven aan entreegeld en drank in bijvoorbeeld discotheken besteden ze meer aan digitale elektronica, mobiele communicatie, concerten, grote dance-evenementen en zelf georganiseerde 'indrink' feesten (schuurfeesten). Dit resulteert in een gemiddelde uitgave per persoon in discotheken van 20 euro per avond, waar dat 10 jaar geleden nog 30 euro was.

Mensen zijn veel minder trouw aan één horecazaak of discotheek dan vroeger. Een uitzondering zijn jongeren onder de 20 jaar, omdat deze groep minder mobiel is. Deze leeftijdscategorie, waarvoor de gemeente Hellevoetsluis de uitgaansmogelijkheden wil verruimen, heeft echter minder te besteden en is dus voor een discotheek een minder aantrekkelijke doelgroep. Jongeren boven de 20 zijn daarentegen steeds mobieler en voelen zich niet meer gebonden aan één vaste uitgaansgelegenheid. De cashflow van exploitanten is hierdoor minder stabiel, hetgeen investeringen afremt. Het gedrag van jongeren vraagt aan de andere kant juist om extra investeringen, omdat concept, inrichting en programmering (dans, muziek) moeten inspelen op de nieuwste trends, met steeds kortere cycli. De 'vast' bezochte discotheek maakt meer en meer plaats voor multifunctionele uitgaansconcepten, ook geschikt voor bedrijfs- en familiefeesten en congressen. Het discotheekconcept in Hellevoetsluis speelt hier ook nadrukkelijk op in.

Het aantal discotheken is de afgelopen decennia landelijk dan ook sterk teruggelopen, al lijkt inmiddels sprake te zijn van een zekere stabilisatie. In de provincie Zuid-Holland zijn 33 discotheken; een opvallend beperkt aanbod in verhouding tot het aantal jongeren.

Schaal

Om het hoofd te kunnen bieden aan de geschetste ontwikkelingen vindt schaalvergroting plaats. Discotheken worden steeds groter, maar er zijn ook voorbeelden die in schaal te ver doorschieten. Zo is de betrekkelijk nieuwe Zenith in Venray reeds na een jaar failliet verklaard. Deze disco heeft een omvang van 6.000 m² bvo (bruto vloeroppervlak). Het hoge investeringsniveau gecombineerd met de benodigde omzet resulteerde al snel in een negatief resultaat. In de huidige marktsituatie is volgens marktpartijen een discotheek met een capaciteit van ongeveer 1.000 personen het meest rendabel te exploiteren, mits deze goed inspeelt op de beschreven dynamiek in de jongerenmarkt. Het initiatief van de Kramer Group in Hellevoetsluis sluit qua bezoekerscapaciteit dus goed aan op de actuele trend.

Investeringscyclus

Een bekend fenomeen in de markt voor discotheken is dat aanvangsinvesteringen relatief hoog zijn. Dit heeft te maken met de hoge eisen die aan een pand (veiligheid, geluidshinder, ventilatie), maar ook aan de inrichting (geluidskwaliteit, licht) worden gesteld. Investeerders zijn dan ook vaak kapitaalkrachtige partijen, zoals grote brouwerijen. De exploi-

tatie is vaak in handen van een andere marktpartij. De inrichting van een discotheek wordt vanwege snel veranderende voorkeuren van bezoekers in slechts tien jaar tijd afgeschreven.

3. Conclusies uit de marktscan (augustus 2008)

Op Voorne-Putten ontbreken moderne discotheken die goed bereikbaar zijn vanuit de regio. Wel zijn er in de regio enige moderne, kleinschalige zaken (200 - 500 m² bvo) met een wat meer intieme 'club' sfeer, eigen DJ's en gericht op een wat oudere doelgroep. Voorbeelden zijn De Lumey te Brielle en VOF Cardan in Spijkenisse. Ook zijn er verschillende 'traditionele', kleine dancings en danscafés, zoals Stars en Alpen Express te Hellevoetsluis en De Kade te Spijkenisse. Ook De Kreek in het centrum van Ouddorp (Goeree-Overflakkee) is een weliswaar populaire, maar relatief kleinschalige en wat moeilijk bereikbare dancing. De caféfunctie is bij dit type zaken meestal belangrijker dan het dansen.

Ook het huidige aanbod van andere horeca in de regio is opvallend kleinschalig, traditioneel qua product en uitstraling en matig bereikbaar. Het kwaliteitsniveau is, in relatie tot de prijs, overwegend matig. Productvernieuwing, -verbreding en een hoger kwaliteitsniveau zijn op Voorne-Putten essentieel voor de toekomstige gastronomische verzorging van lokale inwoners, passerende automobilisten en toeristen.

Een belangrijke conclusie uit de eerdere marktscan is dat de primaire regio rond Hellevoetsluis met bijna 170.000 inwoners in principe voldoende consumentendraagvlak heeft voor een discotheek. Deze conclusie sluit ook aan op eerder onderzoek van Van Spronsen. *Er bestaan dus zeker ontwikkelingskansen aan de N-57, mits een uitermate professioneel product wordt gerealiseerd, met een sterke marktbenadering, programmering en PR. Sterk ondernemerschap is voorwaarde nummer één.* De zaak moet een icoon worden voor Voorne-Putten en omgeving.

Het plan N-57 kan hierin voorzien. Belangrijke kernkwaliteiten van de planlocatie zijn de beschikbare ruimte, de goede bereikbaarheid en het bevolkingspotentieel in de regio. Met name voor een discotheek met een modern wegrestaurant met een brede productformule wordt de economische haalbaarheid door BRO hoog ingeschat. Ze versterken de allure van de concentratie als regionaal horecacentrum met keuze voor een brede doelgroep c.q. verschillende bezoekmotieven. De horeca in binnensteden en hoofdcentra richt zich daarentegen steeds meer op kwaliteit, keuze en verblijfsklimaat ('fun') en profiteert van het lokale aanbod aan retail, cultuur, evenementen en zakelijke bedrijvigheid. Beide horecatypes hebben hun eigen bezoekmotieven, bezoekgedrag en doelgroepen en vullen elkaar daarom goed aan.

4. Exploitatie in beeld

BRO heeft een exploitatieopzet gemaakt voor de realisatie van een nieuwe discotheek in Hellevoetsluis. Doelstelling van de exploitatieopzet is het in *beeld brengen of op de beoogde locatie een rendabele exploitatie van een discotheek mogelijk is conform de huidige plannen en in hoeverre extra horeca nodig is voor de exploitatie van de discotheek.*

De methodiek is als volgt:

Vanuit de bouw- en grondkosten, de afschrijving en financiering ervan bepalen we de jaarlijkse huisvestingslasten voor het vastgoed. Deze belangrijke 'vaste' kostenpost (de meeste andere kostenposten zijn in de horeca in hoge mate variabel en afhankelijk van de omzet) moet in principe via de bedrijfsexploitatie dan wel verhuur van het vastgoed worden terugverdiend. We geven aan in hoeverre dat het geval is.

In het schema op de volgende pagina zijn de resultaten weergegeven. Qua grondkosten en haalbare omzet hebben we ons gebaseerd op de eerdere uitgangspunten, de conclusies van Van Spronsen en eigen expertise.

De bouwkosten hebben we geraamd op diverse bronnen, waaronder ramingen van gespecialiseerde bureaus. Deze bedragen zijn inclusief installaties, infrastructuur, leges, architect, directie, etc. en onvoorzien. De inrichting en apparatuur worden in praktijk vaak gefinancierd door een brouwerij. Enerzijds wordt in Hellevoetsluis gekozen voor een architectonisch hoogwaardige en landschappelijk optimaal ingepaste oplossing, anderzijds zijn de gemiddelde bouwkosten de afgelopen jaren verlaagd, onder invloed van de economische laagconjunctuur.

We veronderstellen een situatie dat het vastgoed wordt neergezet door een investeerder die dit vervolgens al dan niet verhuurt aan een exploitant. We gaan hier uit van een (fictief) jaarlijks rendement op de investering van 8%. Ook een bedrijf dat eigen vermogen investeert in een nieuwe horecaontwikkeling, zoals de Kramer Group, wil immers een goed rendement behalen op het geïnvesteerd vermogen.

In rij E t/m G worden de stichtingskosten weergegeven die samenhangen met de grondverwerving en het bouwen van de discotheek en de overige horeca (gebouw en grond). In rij H t/m J worden de jaarlijkse kosten weergegeven die voortkomen uit de bouw (rente en afschrijvingen), die de investeerder normaliter vertaalt in zijn huurbedrag. We gaan er van uit dat de investering in het gebouw geleidelijk wordt afgelost vanuit de afschrijving. Vermeld wordt de totale *gemiddelde* jaarlast voor rente en afschrijving samen.

Een initiatiefnemer/projectontwikkelaar wil met een investering als hier omschreven altijd een zeker rendement behalen. Dit staat los van de te betalen rente op de bouwkosten (in dit geval 5%): deze gaat naar de geldverstrekker. Ook indien de initiatiefnemer zelf financiert is deze rente slechts een compensatie voor rente die deze anders elders had kunnen ontvangen op het geïnvesteerd vermogen. Het is het dan ook gebruikelijk om behalve de vermelde rentelasten een (fictief) jaarlijks rendement te hanteren voor de investeerder. Indien we een gewenst rendement veronderstellen van 8% per jaar bedragen de minimale huisvestingskosten van de discotheek op jaarbasis bijna 259.000 euro (L). Recent onderzoek van o.a. brouwerijen wijst uit dat het huurbedrag circa 9% mag zijn in de totale jaarlijkse begroting van de exploitant. Met de eerder door Van Spronsen geraamde omzet van 1,823 miljoen (inclusief verhuur t.b.v. feesten, bijeenkomsten, etc.) bedraagt het maximaal haalbare huurniveau echter slechts 164.000 euro: een tekort van jaarlijks ruim 94.000 euro.

Dit tekort kan worden gecompenseerd door vestiging van andere horeca in het complex, zoals ook beoogd door de initiatiefnemer. Wij veronderstellen hier vestiging van een mo-

dern concept voor een wegrestaurant met in totaal 800 m² bvo. Voor de invulling van het 'hedendaagse wegrestaurant' bestaan verschillende varianten. Het aandeel huurlasten veronderstellen we hier eveneens op 9% van de totale jaaromzet.

Uit de berekening blijkt dat verhuur van vastgoed aan andere horecazaken het tekort op de exploitatie van de discotheek kan compenseren. De discotheek en horeca als omschreven zullen gezamenlijk op termijn jaarlijks circa 297.000 bezoekers aantrekken. Dit aantal is als volgt opgebouwd (cijfers afgerond):

- discotheek 92.000 bezoekers (omzet € 1.615.000 / besteding € 17,60 p.p.);
- overige activiteiten discotheek 5.000 bezoekers (omzet € 208.150 / besteding € 40 p.p.)²;
- wegrestaurant (brede opzet) 200.000 bezoekers (omzet 2 miljoen³ / besteding € 10 p.p.)⁴.

Het bezoek zal zich in hoge mate spreiden over de dag, met uitschieters tijdens de openingstijden van de discotheek. De cijfers zijn exclusief werkers bij genoemde voorzieningen.

5. Conclusies

De planexploitatie van een nieuwe discotheek aan de N-57 vertoont jaarlijks een financieel tekort. Dit tekort kan echter worden gecompenseerd door vestiging van andere horeca, zoals een modern, breed opgezet wegrestaurant. Bovendien verhoogt zo'n formule de uitstraling van het complex als attractieve, herkenbare en goed bereikbare horecabe-stemming, gericht op een bredere doelgroep dan alleen discotheekbezoekers.

Ook landelijk is de trend waarneembaar dat wegrestaurants zich samen met andere trek- kers, zoals een discotheek, vestigen op lokaal en regionaal goed bereikbare locaties met ruime, gezamenlijke parkeergelegenheid. Een dergelijke clustering leidt bovendien tot efficiënt ruimtegebruik en 'dubbele' benutting van parkeergelegenheid. Het schept daar- naast veel nieuwe werkgelegenheid en verhoogt de toeristisch-recreatieve aantrekkings- kracht van Hellevoetsluis en Voorne-Putten. De discotheek en horeca als omschreven zul- len jaarlijks bijna 300.000 bezoekers aantrekken.

² Bron: onderzoek Van Spronsen & Partners, 2010. Zie hoofdstuk 1.

³ De gemiddelde omzet per m² *verkoopoppervlakte* bedraagt in de gehele restaurantsector in Nederland ca. € 2.230,-, omgerekend naar *bedrijfsvloeroppervlakte* (bvo) ca. € 1.700,- à € 1.900,-. Bij nieuwe, moderne restaurants ligt de omzet doorgaans beduidend hoger dan het gemiddelde, dat immers gebaseerd is op oud en nieuw, groot- en kleinschalig aanbod. De omzetverschillen zijn groot in de Nederlandse horeca. Daarom veronderstellen we hier een gemiddelde omzet van € 2.500,- * 800 m² bvo = € 2 miljoen.

⁴ De gemiddelde besteding per bezoeker was in Nederlandse wegrestaurants in 2011 gemiddeld € 11,50 (Bedrijfschap Horeca en Catering). Dit cijfer is echter inclusief btw (deels hoog, deels laag tarief). We ronden daarom af op gemiddeld € 10,- per bezoeker.

Rekenschema planexploitatie Discotheek en horeca N-57 (alle bedragen exclusief BTW) Versie 03-09-2012

Bron:	Kostenfactor:	Discotheek	Overige horeca
A	Bruto vloeroppervlak (bvo) pand	3.600	800
B	Netto vloeroppervlak pand (discotheek 55% bvo, overige horeca 70%)	1.980	560
C	Oppervlak parkeren	8.750	Combinatie discotheek
D B x 1,1	Capaciteit bezoekers theoretisch	2.178	420
E A x bouwkosten per m ² bvo	Bouwkosten pand, inrichting parkeerplaats 350.000 euro, directie, etc.	3.230.000	800.000
F Van Spronsen	Kosten grond parkeren en gebouw	1.040.000	260.000
G E + F	Totale stichtingskosten	4.270.000	1.060.000
H zie kengetallen	Rente en afschrijving gebouw per jaar	187.348	52.041
I F x 5%	Rente grond per jaar	52.000	13.000
J H + I	Investering per jaar	239.348	65.041
K J x 8%	Gewenst rendement op investering per jaar	19.148	5.203
L J + K	Huisvestingskosten per jaar	258.496	70.244
M Van Spronsen, div. horecaformules	Potentiële omzet 5e jaar (excl. Inflatie)	1.823.000	2.000.000
N 9% omzet	Haalbaar huurniveau o.b.v. omzet per jaar	164.070	180.000
O N – L	Netto opbrengst verhuur t.b.v. ontwikkelaar	- 94.426	+ 109.756
	Kengetallen		
	Kosten bouw casco, installaties, apparatuur per m ² bvo, taakstellend	800	1.000 Per m ² bvo
	Rendemensteis initiatiefnemer (fictief)	8%	8% Per jaar
	Afschrijving inrichting	n.v.t.	n.v.t.
	Afschrijving gebouw	30	30 Per jaar
	Rente	5%	5% Per jaar
	Huur(huisvesting)/omzet	9%	9% Per jaar
	Kosten inrichting door brouwerij, onderdeel van begroting op jaarbasis		

Noot: Deze raming heeft als doel om al in een vroeg stadium inzicht te krijgen in de economische haalbaarheid van de benoemde planontwikkeling. Het is gebaseerd op een groot aantal aannames aan de kosten- en opbrengstenkant, die in praktijk anders kunnen uitvallen.