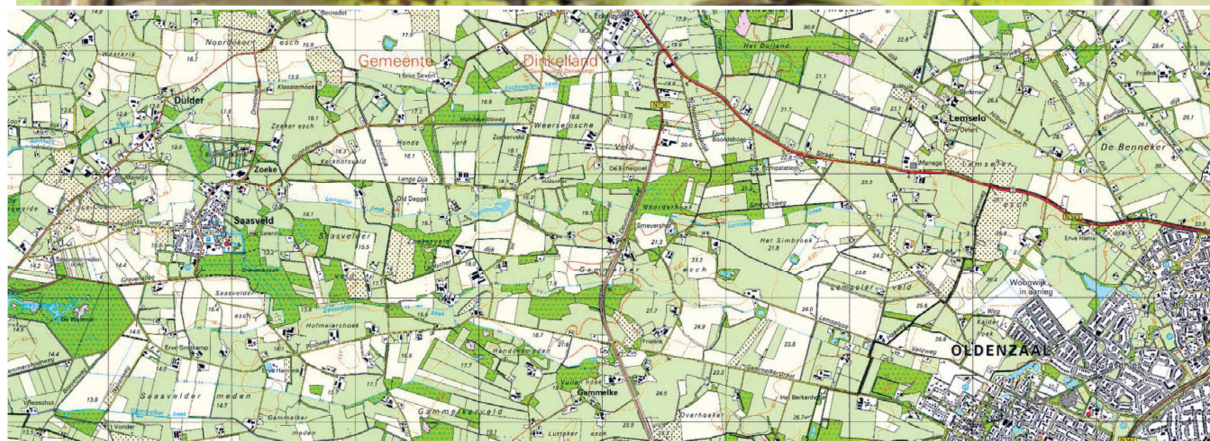


Resort 't Satersloo

te Saasveld

Bedrijfsplan

31-07-2013



Inhoudsopgave

1. Introductie	4
2. De Locatie.....	5
3. Trends.....	9
3.1 Regionale trends	9
3.2 Relevante markttrends	11
3.3 Trends in cijfers	13
3.4 Ontwikkelingen sector	14
3.5 Omgevingsfactoren	15
4. Marktanalyse.....	17
4.1 Logiesaanbod regio	17
4.2 Gebruik verblijfsrecreatiecomplexen regio.....	19
4.3 Doelgroepen en wensen kopersmarkt.....	21
5. Stedenbouwkundig Concept	24
5.1 Hoofdopzet stedenbouw.....	24
5.2 Ontsluiting en infrastructuur.....	24
5.3 Hofjesstructuur	25
5.4 Themagebieden / Groenstructuur / Waterstructuur	26
6. Filosofie en Richtlijnen	27
7. Resort Structuur.....	28
7.1 De Recreatiewoningen	29
7.2 Horeca.....	30
7.3 Winkel (retail).....	30
7.4 Receptie	30
7.5 Sauna & Wellness	30
7.6 Verhuur.....	31
7.7 Beheerderswoning.....	31
8. Bezoekersdoelgroepen	32
9. Economische betekenis	33
10. Conclusies marktontwikkelingen.....	36
11. Verhuur	38
12. Exploitatie	41
12.1 Exploitatie structuur.....	43

12.2	Beschrijving van verhuurorganisatie (exploitant)	44
13.	Verkoop	45
14.	Investeringsen	47
15.	Bijlagen	48

1. Introductie

Kleinschalige ontwikkeling met 126 recreatiewoningen

Het plan 't Satersloo is een relatief kleinschalige ontwikkeling van een vakantiepark met 126 recreatiewoningen, in een variatie van verschillende typen en uitvoeringsniveaus (4 tot 12 slaapplekken per woning, Comfort en Luxe, met een totaal van 768 slaapplekken). De ontwikkeling is gepland op en aan de voormalige camping Erve Holtkamp te Saasveld. Meer dan vijftientig procent van de woningen biedt plaats aan acht of meer personen en daarmee onderscheidt het park zich uitdrukkelijk van het huidige aanbod in Twente. Hiermee wordt ingespeeld op een trend die elders in Nederland zichtbaar is.

Kleinschalige voorzieningen in samenwerking met 't Holscher

Door te kiezen voor een samenwerking met 't Holscher is het mogelijk om kleinschalige voorzieningen aan te bieden op het vakantiepark. Door zowel op dag- (omgevingsgericht) als verblijfsrecreatie (recreatiewoningen) te richten zijn er goede exploitatiemogelijkheden. Deze voorzieningen zijn relatief 'basic' en kunnen (en mogen) niet worden vergeleken met bijvoorbeeld het Center Parcs concept. De voorzieningen zijn een intiem buitenzwembad met peuterbad, receptie, verhuurafdeling, sauna & wellness, restaurant, grand-café, cafetaria en een kleine winkel. Deze voorzieningen worden gecombineerd/geïntegreerd met de herontwikkeling van het naastgelegen horecabedrijf 't Holscher.

Woningen ademen authentieke sfeer van de omgeving uit

Bij het ontwikkelen van nieuwe vakantieparken wordt steeds meer aandacht besteed aan de kenmerkende en aansprekende uitstraling van de omgeving, voor zowel het landschap als de architectuur. Recreanten verwachten woningen die een sfeer uitademen die aansluit bij het beeld dat zij hebben van de omgeving.

Op Resort 't Satersloo passen de woningen bij de architectuur en de authentieke sfeer in de omgeving. Dit wordt bewerkstelligd door gebruik te maken van lokale kleuren, materialen en details. Onderstaande foto's geven een sfeerimpressie van de authentieke huizen in de regio.



2. De Locatie

Twente: Hét landgoed van Nederland

De provincie Overijssel bestaat uit 25 gemeenten en heeft een totaal aantal van meer dan 1,1 miljoen inwoners. Met ruim 5.000 hectare aan natuurterreinen en landgoederen wordt de provincie Overijssel ook wel de Tuin van Nederland genoemd. In Twente is er een groot aanbod van tuinen en parken. Twente kiest er zelf voor zich te positioneren als 'Het landgoed van Nederland', de regio in Nederland waar de kwaliteit van het (land)leven voorop staat. Het landschap, de landgoederen, de landelijke sporten (zoals golf), het landelijke overnachten en de landelijke cultuur staan centraal. Bovendien is Nationaal Landschap Noordoost-Twente één van de twintig Nationale Landschappen die Nederland rijk is. Nationale Landschappen zijn gebieden met nationaal zeldzame of unieke landschapskwaliteiten en bijzondere natuurlijke recreatieve kwaliteiten. Het Nationaal Landschap Noordoost-Twente is uniek vanwege kenmerkende kwaliteiten op landschappelijk, cultuurhistorisch en natuurlijk gebied.

Bezoekers op zoek naar rust en ruimte

Nederlanders associëren Twente het meest met natuur, bos, groen, een mooie omgeving en de hiermee samenhangende rust en ruimte. Vakantiegangers hebben een steeds drukker leven en hebben daardoor meer behoefte aan rust en ontspanning. De belangrijkste redenen voor een bezoek aan Twente zijn dan ook de natuur, het landschap en de ruimte. Bij zo een bezoek wordt geen hoogdravende cultuur of spectaculaire activiteiten verwacht, maar juist laagdrempelige recreatie waar ontspannen activiteiten en sociale contacten (onderling en met omgeving) de beleving vormen. Dit blijkt ook uit het feit dat veel Nederlanders wandelen (61%) of fietsen (35%) tijdens hun vakantie in Twente.

Dinkelland: een koppositie in toeristisch opzicht

Twente, en specifiek Dinkelland, heeft een uniek coulisselandschap, met agrarische elementen, sprengen en waterlopen, bos, glooiende landschappen en prachtige doorkijkjes en vergezichten. Het landschap van de gemeente Dinkelland wordt voor een groot deel gevormd door de rivier de Dinkel. Hierdoor is als het ware een golvende vallei ontstaan, op afstand omsloten door langgerekte heuvelruggen. Op de hellingen van deze vroegere stuwwallen liggen bossen, heidevelden en de essen met hun akkers en weilanden. Een prima basis voor de actieve toerist die een gebied wil beleven per fiets of te voet. Dinkelland ligt aan de grens met Duitsland. Fietsend en wandelend in het Springendal kom je ongemerkt de grens met Duitsland over. Daarnaast ligt het aan het Nationaal Landschap en is daarmee de poort naar unieke landschappen. Dinkelland is een belangrijk onderdeel van het gebied Noordoost Twente en heeft in toeristisch opzicht daarbinnen een koppositie. Alleen al de Twentse markt, met meer dan 600.000 inwoners, is een belangrijke voedingsbodem.

“Ootmarsum” is een stevig merk. Herkenbaar voor de Nederlandse toerist als kunstdorp. Een naam die verder uitgebouwd kan worden en waarvan het imago verbreed kan worden naar de overige kernen in Dinkelland.

Authentieke waarden en gedrag bewoners

In de gemeente Dinkelland bevinden zich verschillende natuurgebieden zoals het Springendal, 't Singraven en het Roderveld waar ruimte is om te ontspannen, maar ook om actief te genieten van al het moois dat geboden wordt. Er zijn vele fiets- en wandelroutes. Dinkelland kent ook een aantal eeuwenoude tradities waaronder het midwinterhoornblazen.

Ootmarsum is bekend om haar vele musea en monumentale panden. Zo bevinden zich in het openlucht museum Ootmarsum een groot aantal authentieke streekgebonden boereengebouwen. Ook zijn er in diverse kernen molens te bezichtigen. Onderstaande afbeeldingen geven een sfeerimpressie van de omgeving.

Vrijwel ieder weekend van het jaar wordt er iets georganiseerd in Twente. In de speciale jaarrond evenementenkalender vind je voor ieder seizoen mogelijkheden voor een dagje vakantiegevoel. Niet voor niets wordt dit deel van het land het mooiste decor voor evenementen genoemd. Hieronder een greep uit het royale aanbod:

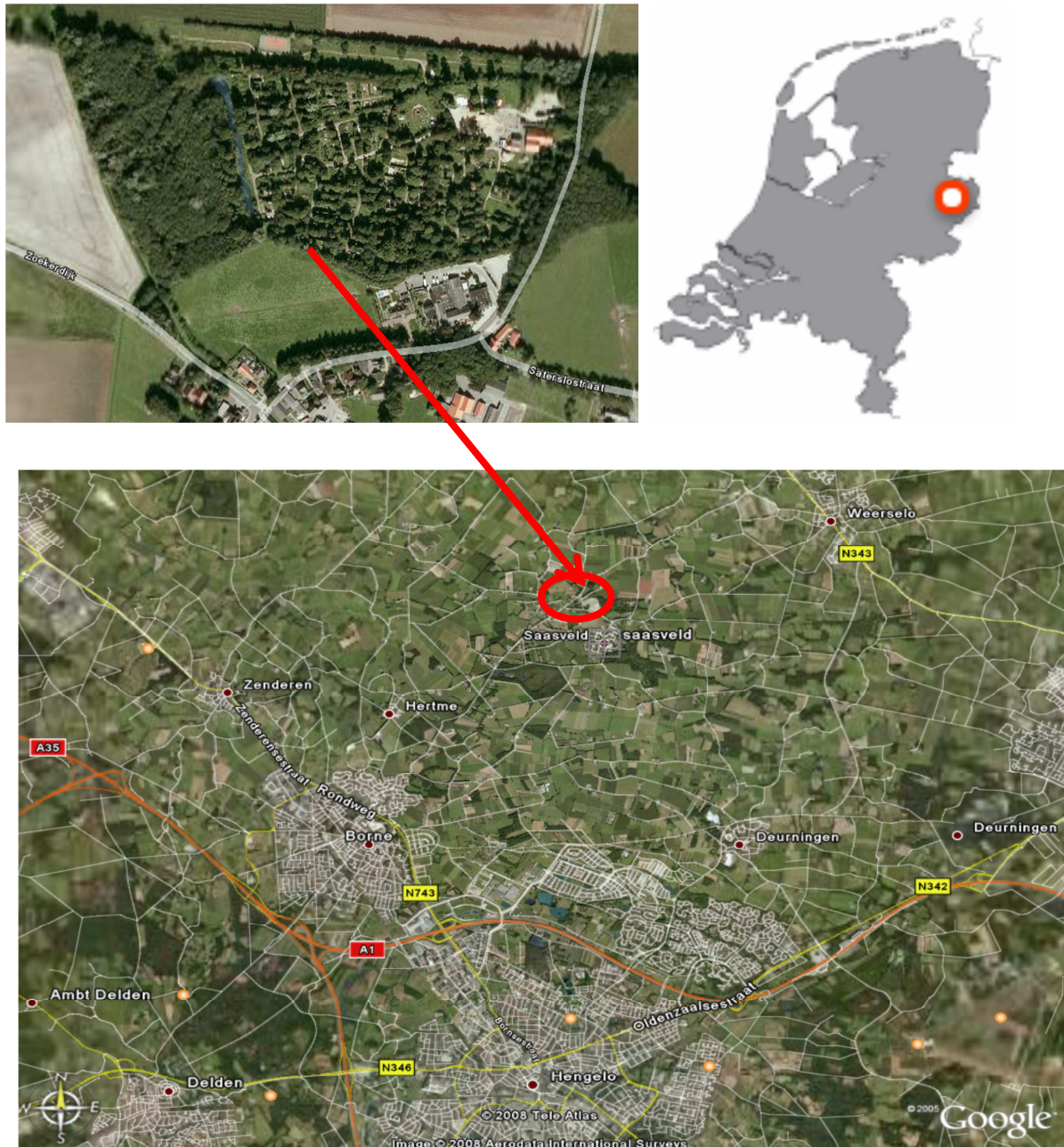
Siepelmarkten, Oldtimerdag, Kunstschattendag, Trekzakdagen, Nostalgisch festijn, Autorodeo, Franse markt, Breugheliaans feest, Landleven fietstocht, Landgoed Twente Fair, Kapelletjes wandeltocht, Twente ballooning, Boeskool is los, Jazz dagen, Frùshoppen, Wijnfeesten, Midwinterhoorn blazen, Korenfestival, Oogstdankfeest, Vlindermarkten, Concert zonder grenzen, Boerenervenrit, Tutti Italia, Kunst op straat, Boekenbeurs, Military CSI, etc.



Locatie 't Satersloo

In rustiek landschap gelegen

Resort 't Satersloo is gelegen nabij het dorp Saasveld in de Twentse gemeente Dinkelland in de provincie Overijssel. Gemeente Dinkelland is ontstaan uit een fusie tussen de plaatsen Ootmarsum, Denekamp en Weerselo. Ondanks dat het wordt ingesloten door enkele grotere gemeenten is er sprake van relatieve rust en het aanwezige landschap biedt meer dan voldoende ruimte om te recreëren.



Figuur 2.1 Plangebied Resort 't Satersloo

Het plangebied betreft de (voormalige) camping “Erve Holtkamp” (te zien op Figuur 2.1 en in bijlage 1), inclusief het naast gelegen agrarische terrein. Het plangebied, met een totale oppervlakte van circa 14 hectare, ligt direct ten noorden van de dorpskern Saasveld in het buitengebied van de gemeente Dinkelland. Het is gelegen binnen de plaatselijke structuur van het golvende Twentse landschap en is lager gelegen dan het omringende landschap. Van oost naar west helt het terrein licht af naar het beekdalgebied van de Spikkersbeek.

Aan de westzijde wordt het plangebied begrensd door een Elzenbroekbos dat van nature voorziet in de waterberging van het terrein. Aan de oost- en zuidzijde wordt het plangebied omsloten door de Drosteweg met wegbegeleidende beplanting van hoog opgaande oude eiken. Aan de oost rand van het plangebied bevindt zich een bestaande boerderij. Aan de zuidzijde is het voormalige partycentrum 't Holscher en een woning gesitueerd. 't Holscher wordt opgenomen in de plannen voor het vakantiepark. Aan de noordzijde van het plangebied is een hoger gelegen es met historisch waardevolle elementen gesitueerd. Een deel van deze es is ingericht met een houtwal. Ten noorden van deze es grenst het terrein aan hoger gelegen, relatief grootschalig open landbouwgebied, dat tot in verre omtrek voor grote delen in gebruik is door boomkwekerijen.

De op het plangebied gelegen camping Erve Holtkamp is ontruimd en wordt momenteel niet meer geëxploiteerd. Het meest zuidelijke deel van het terrein is in gebruik als weiland.

3. Trends

3.1 Regionale trends

Kernkwaliteiten van Twente: ruimtelijk, belevingswaarde en cultuurhistorie

De regio Twente beschikt over vele kernkwaliteiten. Voor een duidelijk overzicht zijn de kernkwaliteiten verdeeld in drie aspecten: ruimtelijk, belevingswaarde en cultuurhistorie, ook weergegeven in Figuur 3.1.

Ruimtelijk	Belevingswaarde	Cultuurhistorie
- Coulisselandschap - Natuurwaarden - Veiligheid - Bereikbaarheid - Toeristische infrastructuur - Diversiteit aan landschapskenmerken	- Rust en ruimte - Leefbaar - Luxe leven - Veel groen - Statteland - Gemoedelijke mentaliteit Twentse bevolking - Evenementenregio - Hoge horecavoorzieningen - Combinatie comfort en landleven	- Veel landgoederen - Cultureel erfgoed - Industrieel erfgoed

Figuur 3.1 Kernkwaliteiten Twente

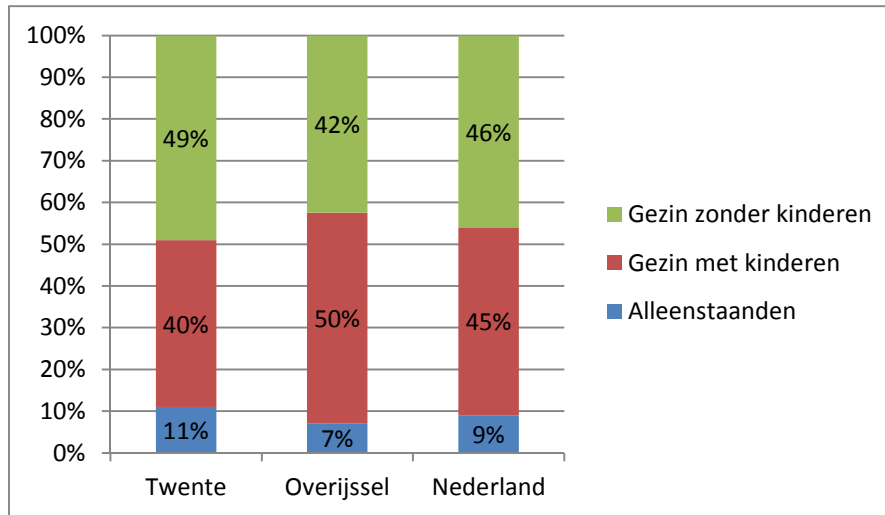
Bron: Onderzoeksmethode kernkwaliteiten Twente, 2007

Bereikbaarheid regio Twente: steeds beter!

Hoewel Twente in het Oosten van Nederland gelegen is, is de bereikbaarheid goed te noemen. De aanwezigheid van de A1 zorgt voor een directe nationale maar ook internationale verbinding met de randstad en Duitsland. Doel van de provincie is dat iedereen zich makkelijk, vlot en veilig door Overijssel kan verplaatsen, welk vervoermiddel men ook kiest. Voor de provincie Overijssel is een goede bereikbaarheid en verkeersveiligheid van groot belang voor de leefbaarheid en economie. Er wordt ingezet op het verbeteren van de kwaliteit van het openbaar vervoer en de fietsvoorzieningen.

Bezoekers Twente voornamelijk ouderen en families

Figuur 3.2. op de volgende pagina geeft weer in welke levensfase de binnenlandse toeristische vakantieganger zich bevindt voor de gebieden Twente, Overijssel en Nederland. Uit deze Figuur blijkt dat circa 90% van de toeristische bezoekers aan Twente gezinnen betreft, waarvan 50% zonder kinderen en 40% met kinderen. Gezinnen zonder kinderen komen, vergeleken met Overijssel en Nederland, relatief veel naar Twente. Dit zijn voornamelijk ouderen. Ook voor alleenstaanden is Twente relatief populair (11% van de toeristische bezoekers).



Figuur 3.2 Levensfase binnenlandse toerist

Bron: CVO 2010-2011

Bezoekers op zoek naar rust en ruimte

Nederlanders associëren Twente het meest met natuur, bos, groen, een mooie omgeving en de hiermee samenhangende rust en ruimte. Vakantiegangers hebben een steeds drukker leven en hebben daardoor meer behoefte aan rust en ontspanning. De belangrijkste redenen voor een bezoek aan Twente zijn dan ook de natuur, het landschap en de ruimte. Bij zo een bezoek wordt geen hoogdravende cultuur of spectaculaire activiteiten verwacht, maar juist laagdrempelige recreatie waar ontspannen activiteiten en sociale contacten (onderling en met omgeving) de beleving vormen. Dit blijkt ook uit het feit dat circa 30% van de dagrecreatieve activiteiten in Twente recreatieve activiteiten buiten betreft (wandelen, fietsen, e.d.). Ook is uitgaan met 25% van de totale dagrecreatieve activiteiten goed vertegenwoordigd in Twente.

Toeristische infrastructuur wordt steeds sterker

In Twente wordt van oudsher veel gefietst. Dit heeft te maken met de vlakheid van het landschap, de korte afstanden in en tussen de kernen en de cultuur. Het fietsroutenetwerk in Twente bestaat uit honderden kilometers bewegwijzerde routes. Er zijn verschillende knooppuntroutes die gefietst kunnen worden inclusief de mogelijkheid om 'zwervend' door Twente te fietsen waarbij recreanten zelf kiezen welke route zij fietsen.

Imago en identiteit van Twente

Een meerderheid van de Nederlandse bevolking heeft een positief beeld bij Twente. Slechts een klein deel beoordeelt de regio negatief. De nadruk op het groene en rustige karakter van de regio heeft als tegenhanger de eigenschappen saai en eenzijdig. Maar vooral respondenten die al eens een toeristisch bezoek aan de regio gebracht hebben, oordelen positief over Twente. Uit het onderzoek blijkt men Twente vaak te associëren met een mooie natuur en omgeving, landelijk, boeren en boerderijen. Dit sluit goed aan bij de kernkwaliteiten van Twente en hoe de regio zich wil profileren.

Bezoekers van Twente geven met name aan dat natuur en landschap, het bezoek aan familie of kennissen en rust en ruimte belangrijke aspecten zijn om te kiezen voor Twente.

Een meerderheid van de bezoekers weet geen verbeterpunten aan te geven op het gebied van toerisme en recreatie. Daarnaast antwoordt een klein deel dat Twente moet blijven zoals het is en dat er geen verbeteringen nodig zijn. Bezoekers die wel verbeterpunten aandragen, geven voornamelijk aan dat de bereikbaarheid en bekendheid van Twente beter moet en dat men graag een ruimer aanbod wil van activiteiten, attracties en evenementen, al zit hier al een stijgende lijn in. Verder worden diverse andere verbeterpunten genoemd, zoals meer en gezelliger horeca, meer verblijfsaccommodaties, een ruimer aanbod van fiets- en wandelroutes en betere bewegwijzering naar de diverse bezienswaardigheden.

3.2 Relevante markttrends

Resort 't Satersloo past in het profiel van de regio Dinkelland/Twente en is een aanvulling op het aanbod in deze regio. De ontwikkeling Resort 't Satersloo sluit aan bij de op dit moment belangrijke trends in de vakantiemarkt. Deze vakantiemarkt is een grote volwassen markt, waarin marktsegmentatie en productdifferentiatie nodig zijn om een aandeel te verwerven dan wel te behouden. De vraag is zeer gefragmenteerd en de behoeften zijn de laatste jaren sterk veranderd.

Trend van individualisering, het individu wil zich graag profileren

De trend van individualisering is al sinds 2000 waarneembaar. Individualisering komt er in feite op neer dat mensen steeds meer voor zichzelf gaan denken in plaats van de groep te laten denken. Ook als blijkt dat mensen op basis van die persoonlijke keuzes dezelfde dingen doen. De individualisering uit zich onder andere in het steeds wisselende gedrag van de consument, bijvoorbeeld het bezoeken van telkens andere vakantiebestemmingen. Maar ook komt de individualisering naar voren in de voorkeur van de consument om zich te willen onderscheiden van anderen. Dit onderscheiden kan bijvoorbeeld door middel van de gekozen accommodatie.

Door te kiezen voor een luxe accommodatie, zegt dit als het ware iets over de status en/of levensstijl van de consument. Het individu wil zich graag profileren en daarom is gekozen voor (een sterke) differentiatie van het aanbod.

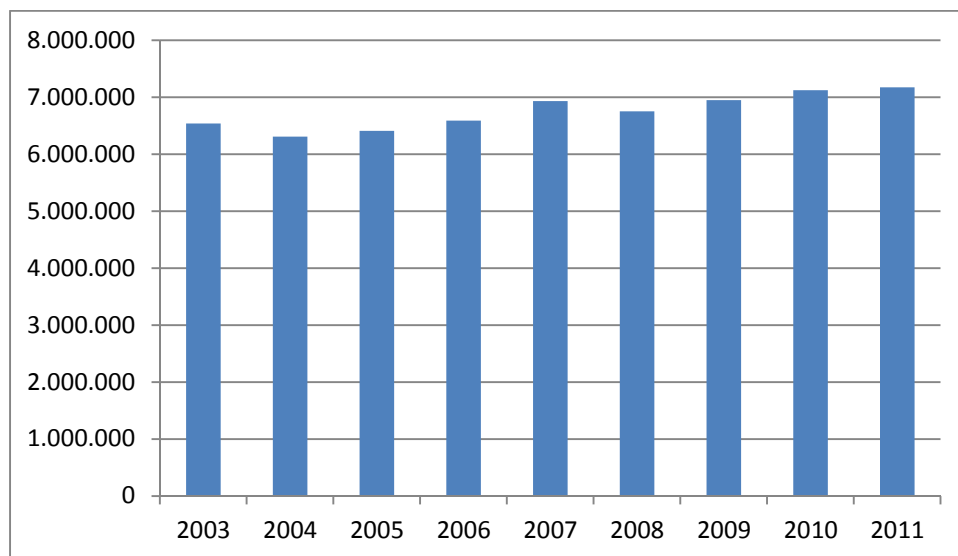
Differentiatie in beleving

Een andere waarneembare trend is intensivering, wat duidt op de opkomst van de belevingscomponent in heel veel levensgebieden. Werk, relaties, gezin, contact, sport en vakantie worden gewaardeerd naar de mate waarin ze 'leuk' of 'lekker' zijn, avontuurlijk maar liefst zonder teveel risico.

De consument ziet beleving als verrijking. Resort 't Satersloo zal sterk inspelen op bijzondere belevingen zoals streekeigen architectuur, tradities en producten.

Toename aantal shortbreaks om te ontsnappen aan tijdsdruk

Een andere uiting van intensivering is het gebruik van tijd. De tijdsdruk is voor veel mensen groot en daarom verlangen zij naar (korte) momenten van ontspanning en er even helemaal tussenuit zijn. Zij zien vakantie niet meer als luxe maar als noodzaak. Zoals ook af te lezen valt uit Figuur 3.3 zorgt dit alles voor een toenemende vraag naar 'short breaks'.



Figuur 3.3 Verloop aantal korte toeristische vakanties in Nederland

Bron: CBS

3.3 Trends in cijfers

In Figuur 3.4 is het verloop van het aantal korte vakanties in Nederland uitgesplitst en in de verschillende logiesvormen opgenomen.

x 1.000	'05	'06	'07	'08	'09	'10	'11
Totaal korte toeristische vakantie	6.408	6.685	6.930	6.749	6.945	7.122	7.172
Hotel	2.094	2.284	2.483	2.427	2.570	2.776	2.806
Zomerhuisje, bungalow	1.905	1.955	2.160	2.084	2.163	2.174	2.240
Caravan, vouwwagen, (bungalow)tent	979	990	940	914	930	880	990
Overige toeristische logiesvormen ¹	1.430	1.456	1.347	1.324	1.282	1.292	1.136

Figuur 3.4 Aantal korte vakanties in Nederland per logiesvorm

Bron: CBS

31% van de korte vakanties wordt in bungalowpark doorgebracht

Figuur 3.4 laat zien dat na het hotel, de bungalow met ruim 30% de meest populaire logiesvorm is om een korte vakantie in door te brengen. Mensen willen immers tijdens hun korte vakantie even bijkomen en verlangen dan meer naar de luxe en het comfort van een bungalow of hotelkamer. In tegenstelling tot korte vakanties in de kampeersector of in overige toeristische logiesvormen heeft het aantal korte vakanties in een bungalow over de afgelopen jaren een licht stijgende lijn vertoond (+18% ten opzichte van 2005).

Stijgende trend aantal korte bungalowvakanties in Nederland en..

Bungalowvakanties doen het goed. Bovendien blijkt uit recente analyse dat er sprake is van een structurele groei voor de korte toeristische vakanties van Nederlanders in zomerhuisjes/vakantiebungalows in Nederland. Een duidelijk verband met conjunctuur is niet waar te nemen. Zowel in hoog- als in laagconjunctuur zijn er jaren waarin het aantal korte vakanties afneemt. De trend blijft evenwel stijgend.

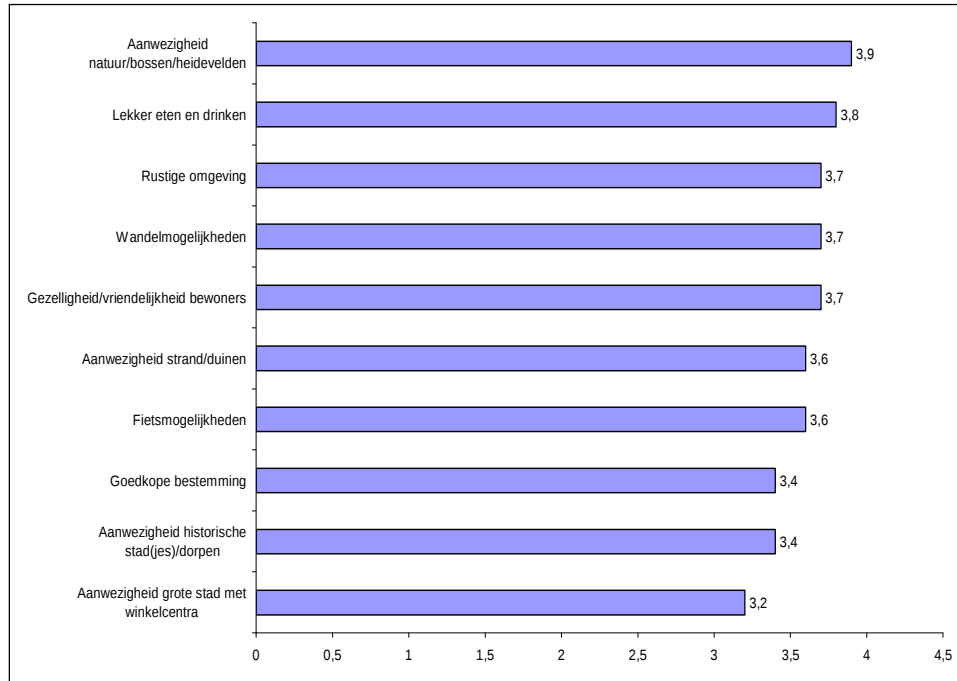
..ook stijgende trend aantal lange bungalowvakanties in Nederland

Het aantal lange vakanties laat eveneens structureel een stijgende lijn zien. Het aantal lange bungalowvakanties stijgt doorgaans ook in een periode van laagconjunctuur. Dit kan worden verklaard door het feit dat mensen in een periode van laagconjunctuur dichterbij huis op vakantie gaan. Ook voor de nabije toekomst wordt door marktkenners verwacht dat Nederlanders hun vakanties dichterbij huis gaan vieren nu het economisch minder gaat.

Semi-recreatieve motieven

¹ Overige toeristische logiesvormen behelzen: jeugdherbergen en andere groepsaccommodaties, woningen particulieren en trekhutten.

Aansluitend op het ontlopen van de tijdsdruk en de zoektocht naar rust, hebben de meeste mensen semi-recreatieve motieven. Dit komt ook tot uitdrukking in onderstaand Figuur 3.5, waarbij aan Nederlanders is gevraagd welke voorzieningen zij graag terugzien in de omgeving van hun bungalowpark. Resort 't Satersloo kan op vrijwel alle voorzieningen inspelen, behalve op 'Aanwezigheid van strand/duinen'.



Figuur 3.5 Top 10 van gewenste voorzieningen in omgeving bungalowpark

Bron: Gfk

Nadruk op convenience en groter ruimtegebruik

Ook verlangen mensen meer gemak (convenience) van 'alles bij de hand hebben' wanneer zij op vakantie zijn. Zij zijn gewend en gehecht aan luxe en comfort en ze vinden het niet nodig om daarop te besparen op hun vakantie. Dit verklaart ook de afnemende populariteit voor kampeervakanties in eigen land. Naast meer luxe, wensen de vakantiegangers ook een grotere verblijfsruimte tot hun beschikking te hebben.

3.4 Ontwikkelingen sector

- ❖ De binnenlandse markt voor (korte) vakanties vlakt af, maar de buitenlandse markt groeit licht. Ongeveer 80% van het toerisme in Dinkelland komt uit de binnenlandse markt. Deze markt vlakt qua groei af, terwijl het inkomend toerisme nog doorgroeit. Daar liggen duidelijk kansen.
- ❖ Er is vooral een groei in korte vakanties, waarbij hotels en (luxe) bungalows populair zijn. Ca 90% van de vakanties in Twente duurt maximaal 8 dagen. In

deze korte vakanties zit de meeste potentie. De eerder genoemde doelgroepen passen bij deze trend.

3.5 Omgevingsfactoren

- ❖ Huidige doelgroep is vooral 55+ (veelal empty nesters), terwijl gezinnen met kinderen en jongeren tot een belangrijke, groeiende doelgroep behoren. Deze doelgroep (55+) heeft over het algemeen een goed bestedingsplaatje en de mogelijkheid om vaker per jaar (kort) op vakantie te gaan. Dit geldt zeker voor de buitenlandse toerist (Duitsland/België). Gezinnen met (jonge) kinderen zijn een doelgroep die comfort en beleving zoeken, elementen die - zoals eerder genoemd – in potentie voldoende aanwezig zijn in Dinkelland. Beide doelgroepen kunnen in potentie het hele jaar short-breaks plannen.
- ❖ Authentieke waarden en zingeving spelen een grotere rol bij de keuze van locatie en accommodatie. Dinkelland heeft alle ingrediënten om hierop in te spelen.
- ❖ Technologische ontwikkelingen zijn steeds meer van invloed: de kritische consument heeft steeds meer informatie en wenst meer informatie. De inspanningen van TBT/VVV en individuele bedrijven op het gebied van moderne media zijn essentieel om succesvol te blijven.
- ❖ Buitenrecreatie is bij dit type vrijetijdsbesteding activiteit nummer 1. De beleving van het Twentse landschap door actieve buitenrecreatie is een belangrijke randvoorwaarde.
- ❖ Er is sprake van vergrijzing en toegenomen mobiliteit. Dit biedt kansen m.b.t. de gestelde doelgroep. De keuzevrijheid betekent dat een onderscheidend geluid belangrijk is en de beleving groot moet zijn om herhalingsbezoek uit te lokken. Volgens de termijnprognose van het CBS zal het aantal inwoners van 20 tot 65 jaar tussen 2007 en 2040 dalen van circa 10,3 miljoen tot ongeveer 9,6 miljoen. Ten aanzien van de vakantiewensen van senioren kan het volgende worden geconstateerd:
 - o De meest populaire accommodatie voor vakantie in Nederland is een vakantiehuisje;
 - o Ouderen kiezen voornamelijk voor korte vakanties in Nederland. Oudere mensen houden niet van onzekerheid, men wil niet voor verrassingen komen te staan. Korte vakanties in Nederland nemen een deel van deze onzekerheid weg, omdat men bekend is met de Nederlandse standaarden en in geval van nood is men snel weer thuis;

- o De 50 plusser laat zich bij het kiezen van de vakantie leiden door gevoel en logisch nadenken;
- o Bos en heidegebieden zijn favoriete bestemmingen binnen Nederland;
- o De voornaamste vakantie-eisen zijn comfort, service, rust en zekerheid;
- o Senioren geven meer geld uit aan vakanties dan andere leeftijdscategorieën.

Verzilvering biedt dus kansen; senioren hebben veel tijd en geld, maar ook hoge kwaliteitseisen.



4. Marktanalyse

4.1 Logiesaanbod regio

In de gemeente Dinkelland zijn 12 bedrijven gevestigd die recreatiewoningen aanbieden met in totaal 161 woningen en 822 slaappleatsen (bron: gemeente Dinkelland). Hiertoe behoren ook kleinschalige bedrijven die veelal gecombineerd worden met een (mini)camping, een Bed & Breakfast, etc. Daarnaast worden deze bedrijven gekenmerkt door huisjes met een eenvoudige inrichting en minimale standaard voorzieningen. Vooral Bungalowpark Baveldsdennen (126 woningen, 630 bedden) is qua grootte (enigszins) vergelijkbaar met Resort 't Satersloo. Echter, Bungalowpark Baveldsdennen biedt basic bungalows (voor maximaal 6 personen) en minimale voorzieningen aan. Daarmee richt Baveldsdennen zich op een andere doelgroep dan Resort 't Satersloo.

Overijssel heeft relatief laag aantal grote bungalowparken

Dinkelland is gelegen in de provincie Overijssel. Deze provincie wordt gekenmerkt door een relatief laag aantal bungalowparken in vergelijking met de rest van Nederland. Van oudsher is het bungalowaanbod in Nederland voor een groot deel terug te vinden in de provincies Limburg, Noord-Holland, Gelderland, Drenthe en Noord-Brabant. Hier bevinden zich dan ook de meer water- en bosrijke toeristische gebieden die een overheersende positie op de bungalowmarkt hebben.

Figuur 4.1 geeft een overzicht van het logiesaanbod in Nederland en een verdere uitsplitsing naar Overijssel, Twente en vergelijkbare regio's als Twente.

Aantal accommodaties	Twente	Noord-Drenthe	Noord-Limburg	Overijssel	Nederland
Hotel, pension, jeugdaccom.	97	61	62	184	3.155
Kampeerterreinen	119	87	58	267	2.159
Huisjesterreinen	40	28	28	81	847
Groepsaccommodaties	37	31	23	77	691
Totaal alle logiesvormen	293	207	171	609	6.852

Figuur 4.1 Logiesaanbod naar aantal accommodaties december 2012

Bron: CBS

Twente heeft relatief veel accommodaties..

Naast Twente, hebben we ervoor gekozen ook de regio Noord-Drenthe en Noord-Limburg op te nemen in deze tabel, vanwege hun enigszins vergelijkbaar landelijk gebied. Twente blijkt met 40 huisjesterreinen de helft van de huisjesterreinen in Overijssel te vertegenwoordigen. Ten opzichte van januari 2008 zijn er 4 huisjesterreinen bijgekomen. Bovendien heeft de regio in vergelijking met Noord-Drenthe en Noord-Limburg een relatief hoog aantal huisjesterreinen, hotels en

kampeerterreinen. Ook bij het totaal van alle logiesvormen scoort Twente relatief hoog. Het gaat hier echter alleen om het aantal accommodaties. Daarom is in de Figuur 4.2 het aantal slaapplekken voor dezelfde gebieden als Figuur 4.1 opgenomen.

Aantal slaapplekken	Twente	Noord-Drenthe	Noord-Limburg	Overijssel	Nederland
Hotel, pension, jeugdaccom.	5.597	2.719	2.609	8.789	216.824
Kampeerterreinen	26.632	29.997	17.071	72.308	691.750
Huisjesterreinen	8.663	9.645	21.650	20.207	246.799
Groepsaccommodaties	1.970	1.658	1.717	5.117	48.554
Totaal alle logiesvormen	42.862	44.019	43.047	106.421	1.203.927

Figuur 4.2 Logiesaanbod naar aantal slaapplekken december 2012

Bron: CBS

.. maar kent een relatief laag aantal slaapplekken

Het aantal slaapplekken in Twente is met circa 1.800 slaapplekken toegenomen vanaf december 2008. Dit is wellicht veroorzaakt door de realisatie van Landal Hellendoornse Berg (200 bungalows en (bij benadering) 1.200 slaapplekken) medio 2007.

Figuur 4.2 laat zien dat Twente over een relatief laag aantal slaapplekken op huisjesterreinen beschikt (gemiddeld 186 per bedrijf). Gezien het hoge aantal huisjesterreinen kan hieruit afgeleid worden dat Twente over veelal kleinschalige huisjesterreinen beschikt. Het aantal slaapplekken in hotels is in Twente echter drie keer zo hoog als in vergelijkbare regio's. Voor wat betreft het totale aantal slaapplekken is Twente vergelijkbaar met gelijksoortige regio's als Noord-Drenthe en Noord-Limburg.

Bescheiden aanbod grote bungalows

Wanneer wordt gekeken naar het aantal parken, die bungalows aanbieden voor meer dan zes personen, lijkt het aanbod aan grote bungalows in Overijssel voorsnog zeer bescheiden (<5%) . Ook de aanbieders van recreatiebungalows in Dinkelland hebben geen grotere accommodaties.

Exploitiestructuur: veelal zelfstandige bedrijven

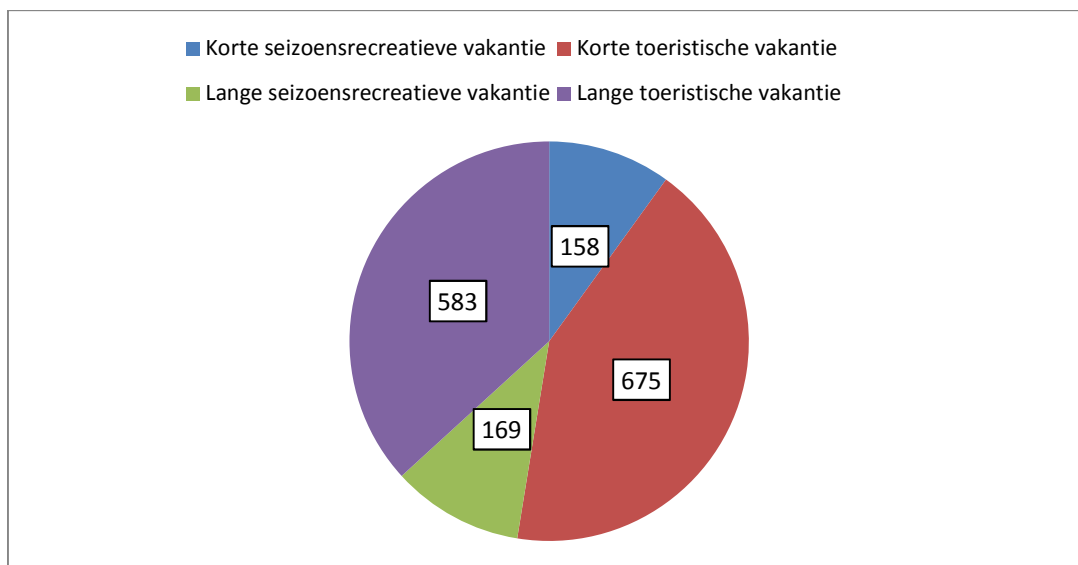
De meeste bungalowparken in de provincie Overijssel zijn zelfstandige bedrijven / lokale labels. Ongeveer 20% van de bedrijven is aangesloten bij een keten. Met name Landal en Hogenboom zijn relatief goed vertegenwoordigd in Overijssel.

4.2 Gebruik verblijfsrecreatiecomplexen regio

Omvang en opbouw vraag

In 2012 werden er in Nederland circa 18,1 miljoen vakanties doorgebracht. Hiervan betrof verreweg het grootste deel (circa 14,2 miljoen vakanties, ofwel 78%) toeristische vakanties². Het aantal seizoensrecreatieve vakanties³ bedroeg circa 4,0 miljoen (zie ook bijlage 2).

In Overijssel zijn in 2012 bijna 1,6 miljoen vakanties doorgebracht, waarvan ruim 1,3 miljoen toeristische vakanties (81%) en circa 327.000 seizoensrecreatieve vakanties (zie onderstaande Figuur 4.3 en bijlage 2).



Figuur 4.3 Korte en lange vakanties in Overijssel (2012, x 1.000)

Bron: CBS

Overnachtingen bungalows

In 2012 vonden in Nederland circa 28 miljoen bungalowovernachtingen plaats (Figuur 4.4). Overijssel neemt landelijk de achtste plaats in met 1,7 miljoen overnachtingen. Het marktaandeel van Overijssel komt uit op 6,0% (in 2006 was het marktaandeel met 1,4 miljoen overnachtingen nog 5,25%).

² Onder toeristische vakanties worden alle vakanties in een toeristische logiesvorm verstaan. Alle niet-seizoensrecreatieve overnachtingsgelegenheden (zie volgende voetnoot) zijn als toeristische logiesvorm aangemerkt. Hierbij kan bijvoorbeeld worden gedacht aan een hotel, bungalow op een bungalowpark, caravan of tent op een toeristische plaats op een camping.

³ Dit betreft vakanties in een seizoensrecreatieve logiesaccommodatie. Bij de seizoensrecreatieve logiesvormen zijn ondergebracht: een zomerhuisje, bungalow, tweede woning, stacaravan, volkstuinthuisje of boot in het bezit van het huishouden en een eigen tourcaravan, vouwwagen of tent op een vaste seizoen- of jaarplaats. Alle andere overnachtingsgelegenheden zijn als toeristische logiesvorm aangemerkt.

	Aantal overnachtingen (2012, x1.000)
Nederland	27.979,9
Limburg	5.427,2
Noord-Brabant	3.540,4
Drenthe	3.197,4
Gelderland	3.106,8
Noord-Holland	2.942,4
Zeeland	2.703,8
Zuid-Holland	2.146,6
Overijssel	1.690,5
Friesland	1.439,8
Flevoland	1.226,5
Utrecht	303,6
Groningen	254,8

Figuur 4.4 Omvang aantal bungalowovernachtingen

Bron: CBS

Bezettingsgraad bungalowparken Overijssel aangetrokken

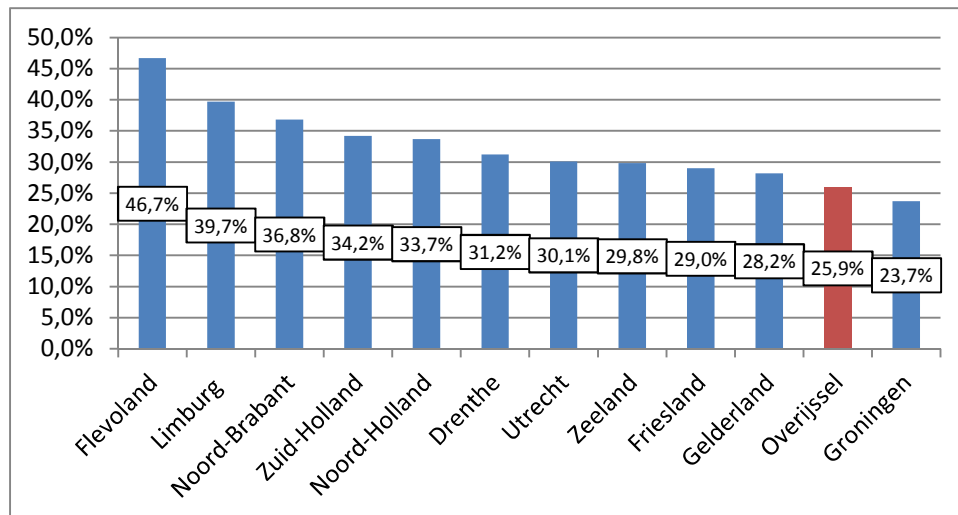
De bezettingsgraad van de bungalowparken in Overijssel bedroeg in 2012 25,9%. Ten opzichte van 2009 (36,6%) is deze gedaald. De bezetting ligt hiermee onder het Nederlands gemiddelde van 33,0%. Ten opzichte van 2006 is de bezetting in Overijssel wisselend, in eerste instantie kende het een toename, nu is er een afname zichtbaar.

	Nederland	Overijssel
Hotels, pensions	45,5%	40,4%
Campings (toeristisch)	10,5%	9,1%
Bungalowparken, appartementen	33,0%	25,9%
Groepsaccommodaties	21,0%	25,4%

Figuur 4.5 Slaapplaatsbezetting naar accommodatie (2012)

Bron: CBS

In Figuur 4.6 is de bezettingsgraad per provincie weergegeven. Uit deze Figuur wordt afgelezen dat de bungalowsector in Overijssel onder het Nederlands gemiddelde (33,0%) presteert. Verder valt uit de grafiek op te maken dat met name provincies met grote parken van sterke ketens (Center Parcs, Landal, RP Holidays), zoals Flevoland en Limburg, bovengemiddeld scoren.



Figuur 4.6 Bezettingsgraden per provincie

Bron: CBS

4.3 Doelgroepen en wensen kopersmarkt

(Kleine) beleggers primaire doelgroep qua verkoop

Als primaire doelgroep bij verkoop van de woningen worden (kleine) beleggers gezien. Voor (kleine) beleggers is het rendement op geïnvesteerd vermogen het doel van handelen. Om te bepalen of een recreatieproject voldoende rendement (uit verhuur) kan bieden, wordt gekeken naar elementen die de concurrentiekracht van een vakantiepark bepalen, zoals aantrekkelijkheid toeristisch gebied, bijzondere omgeving (landschap, cultuur, natuur), onderscheidend vermogen van het project, organisatie (management, marketing, bekendheid), hoogte van de investering, etc.

De concurrentiekracht van het voorgestelde concept voor een vakantiepark bij Saasveld wordt in grote mate bepaald door de betrokken verhuurorganisatie en het prijsniveau. De eigen concurrentiekracht van het gebied en het concept zijn beperkt. Vooral de bekendheid en de prestaties van de organisatie, en daarmee het vertrouwen van de belegger voor wat betreft de risico's, dragen in belangrijke mate bij aan het succes.

Beleggers zijn steeds meer gericht op het spreiden van de beleggingsportefeuille om risico's te verkleinen. Ook recreatief vastgoed staat in de belangstelling. Het feit dat de afgelopen decennia de sector zich heeft geprofessionaliseerd (schaal, internationalisering, management ketenbedrijven) en 'harde' garanties voor verhuur worden afgegeven, draagt bij aan het succes dat ook recent is gerealiseerd. Illustratief voor de marktsituatie is de snelheid waarmee Centerparcs De Eemhof, Landal Winterberg en Roompot Noordzee Résidence Cadzand-Bad zijn uitgezet.

Andere doelgroepen

Er is een belangrijk onderscheid tussen de doelgroep van beleggers en andere doelgroepen. Bij beleggers is hoofdzakelijk het verwachte of gegarandeerde rendement op het geïnvesteerd vermogen van belang. Voor andere doelgroepen is een recreatiewoning meer een 'emotiegoed'. Dit houdt in dat andere, vaak minder rationele, motieven bij de aankoop of huur van de woning belangrijk(er) zijn.

Voor andere doelgroepen wordt onderscheid gemaakt tussen ondernemers / vrije beroepen, senioren (55+), empty nesters (40-60 jaar), jonge tweeverdieners, gezinnen uit stedelijke gebieden, streekgebonden en Duitse doelgroepen. In hoofdstuk 13 worden voor de andere doelgroepen voor de aankoop van een recreatiewoning hun bijbehorende koopmotieven en criteria weergegeven.

Resort 't Satersloo is met name geschikt voor:

- Senioren (55 +): voor deze doelgroep is het project een aantrekkelijke combinatie van een belegging (pensioen) met 'buiten wonen' nabij een kleine dorpskern. Het park heeft een 'menselijke maat'. Tevens is het ook mogelijk om de woning in de wintermaanden te gebruiken en is er een beheerder (services, veiligheid). Ook voor deze mensen is het rendement (op de meer korte termijn) en een grotere verhuurorganisatie van belang;
- Empty nesters (40-60 jaar): de schone, relatief rustige omgeving van de locatie zijn voor deze doelgroep belangrijke elementen bij de keuze voor de aankoop van een recreatiewoning;
- Voor gezinnen met (oudere) kinderen sluiten de authentieke en landelijke waarden aan bij de motieven en criteria van gezinnen.

Voor bovenstaande doelgroepen geldt dat interesse voor een groot deel beïnvloed wordt door kennis en ervaring met Twente. Geïnteresseerden uit deze doelgroep gaan bijvoorbeeld al op vakantie in Twente, hebben een stacaravan in de regio of komen oorspronkelijk uit Twente.

Binnen deze groepen heeft dit concept een plaats in de top van het middensegment. Het bezit van een recreatiewoning heeft in dit segment een duidelijke meerwaarde in vergelijking met bijvoorbeeld een luxe stacaravan. Zo kan men er jaarrond naar toe, is het comfortniveau hoger (slaapplaatsen) en geeft dit concept in dit segment een zekere mate van status (sauna, verhuur/belegging).

De doelgroepen hebben behoefte aan privacy en een vrijstaand object. Om ook in deze markt een serieuze concurrentiepositie te verwerven, moet aan deze voorwaarden worden voldaan. Woningen van het type twee-onder-één-kap of geschakeld zijn zeker buiten toplocaties voor recreatie moeizaam af te zetten.

Minder geschikt tot niet geschikt is het vakantiepark voor:

- Jonge tweeverdieners, vrije beroepen, vermogende en dergelijke hebben een voorkeur voor locaties met bijzondere kwaliteiten. Zij kiezen daarom eerder voor de toplocaties dan voor de regio Twente, waar weliswaar locatiekwaliteiten aanwezig zijn, maar de locatie geen 'top' is. Tevens is de reisafstand voor een groot deel van de markt te groot;
- Duitsers: vanwege het ontbreken van water en karakteristieke 'Hollandse' elementen is het concept en de locatie minder aantrekkelijk voor deze doelgroep.



5. Stedenbouwkundig Concept

Uitgangspunt van de stedenbouwkundige opzet van het vakantiepark is, dat met aandacht is gekeken naar de historische- en huidige situatie van natuurwaarden en geografische gegevens. In de stedenbouwkundige opzet zijn, zoveel als mogelijk, historische elementen als de hoger gelegen es en de bestaande groenstructuur geïntegreerd. De landschappelijke inpassing is door middel van toepassing van streekeigen beplanting gewaarborgd.

5.1 Hoofdopzet stedenbouw

De recreatiewoningen zijn centraal in het plangebied geprojecteerd, omringd door de verschillende functies. Aan de westzijde grenzen de recreatiewoningen aan het 'broekbos'. De zuidzijde wordt begrensd door een weiland en 't Holscher, en aan de oostzijde door de centrale parkeerplaats en centrumvoorziening. De beeldkwaliteit van de recreatiewoningen is geïnspireerd op Twentse streekeigen architectuur kenmerken. De ontsluiting van het vakantiepark wordt gerealiseerd middels een ringweg met daaraan meerdere hofjes waaraan de recreatiewoningen grotendeels zijn gesitueerd. Parkeren vindt plaats bij de woningen met een overloop naar een centrale parkeerplaats.

De centrale voorzieningen van het park worden onder gebracht in de nieuwbouw van 't Holscher. Het centrumgebouw zal diverse functies herbergen waaronder een receptie, verhuurafdeling, sauna & wellness, restaurant, grand-café, cafetaria en een kleine winkel. Ten zuiden van de centrumvoorzieningen wordt een parkeerplaats gerealiseerd die plaats biedt voor parkbezoekers en bezoekers van 't Holscher. Ten zuidwesten hiervan zijn een reguliere woning en een weiland gesitueerd. Aan de oostkant van het vakantiepark staat een Elzenbroekbos. Dit bos is zeer belangrijk voor waterberging.

5.2 Ontsluiting en infrastructuur

De infrastructuur in het vakantiepark kenmerkt zich door een ringweg die wordt ontsloten vanaf de Drosteweg, aan de noordoostzijde van het vakantiepark. Aan weerszijden van de entree bevinden zich de centrumvoorziening (noordelijk) en de centrale parkeerplaats (zuidelijk). De ringweg is bestemd voor tweezijdige verkeersbewegingen en wordt uitgevoerd in asfalt. Vanaf de ringweg worden verschillende hofjes ontsloten. Parkeren van de auto's vindt plaats bij de recreatiewoningen. Afhankelijk van de grootte van de recreatiewoning wordt een bijbehorend aantal parkeerplaatsen gerealiseerd. Indien er behoefte is aan meer parkeerplaatsen dan kan men gebruik maken van het centrale parkeerterrein bij de hoofdentree. Voor voetgangers wordt een aantal afzonderlijke routes aangelegd die de routes over het park verkorten.



5.3 Hofjesstructuur

Bij de situering van de recreatiewoningen is rekening gehouden met diverse belangrijke uitgangspunten die het gebruikscomfort van de woningen, kindvriendelijkheid en de recreatieve belevingswaarde van het vakantiepark waarborgen. De recreatiewoningen zullen voornamelijk vrijstaand, en bepaalde types geschakeld, worden gesitueerd. De woningen worden zoveel als mogelijk in hofjes gesitueerd. In de hofjes vinden weinig verkeersbewegingen plaats, waardoor deze een rustig karakter krijgen. Dit komt de recreatiebeleving en de kindvriendelijkheid ten goede. Thematisering kan tevens per hofje worden doorgevoerd. De recreatiewoningen worden op een speelse wijze op de kavel gesitueerd, veelal met de kopgevels richting de straatzijde.

De woningen worden zodanig op de kavels gesitueerd dat de privacy van de gasten in de woning en op de kavel rondom de woning zoveel mogelijk is gewaarborgd door aandacht te besteden aan onder andere:

- de onderlinge afstand tussen- en oriëntatie van de recreatiewoningen;
- situering van de terrassen en bezonning;
- situering van de beplanting op de erfafscheiding en bij de terrassen;
- het ruimtelijk beeld en gedifferentieerd straatbeeld;
- kindvriendelijkheid door middel van stedenbouwkundige structuur en situering van transparante afscheidingen en materiaalgebruik.



Figuur 5.1 Hofjesstructuur

De bovenstaande afbeelding (Figuur 5.1) illustreert een uitwerking van een hofje, inclusief de thematisering, bestrating en beplanting

5.4 Themagebieden / Groenstructuur / Waterstructuur

Om variatie in het vakantiepark aan te brengen, wordt gebruik gemaakt van thematisering. Deze thematisering zal worden doorgevoerd in de stedenbouwkundige uitwerking, uiterlijk van de woningen en uiterlijk van de openbare ruimte. Het vakantiepark wordt in verschillende themagebieden verdeeld, waarbij de woningen worden geclusterd per themagebied. Variatie wordt aangebracht in kleuren van gevelstenen, typen hekwerken en kleurgebruik.

Bij de opzet van het plan is uitgegaan van zoveel mogelijk behoud van de bestaande groenstructuur met gebiedsspecifieke soorten, waardoor bij de realisering van het park de bestaande natuurwaarden worden behouden en er direct een volwassen groenstructuur aanwezig is. Dit komt de recreatiebeleving ten goede en draagt tevens bij aan de ecologische structuur. De in het gebied aanwezige 'kamervormige' beplantingsstructuur is in maatvoering geschikt om de geplande woningen op een goede manier in te passen. Het gebied wordt deels omsloten door bestaande boscomplexen en houtsingels, welke zoveel mogelijk zullen worden behouden en deels worden versterkt.

De benodigde waterberging wordt voorzien middels opvang, berging en uiteindelijk oppervlakte afvoer van (regen)water via greppels. Vooralsnog wordt uitgegaan van een natuurlijke waterberging van het in het westelijk deel van het plangebied gelegen broekbos welke in verbinding wordt gebracht met de Spijkersbeek.

6. Filosofie en Richtlijnen

Standaard – kwaliteit

Het vakantiepark biedt als basis een 3 * - 4 * product, echter de aangeboden dienstverlening en faciliteiten komen overeen met de 4 * - 5 * standaard. Er wordt onderscheid gemaakt in woningen met standaard- en luxe voorzieningen. Het vakantiepark kan worden aangeduid als 'Premium Resort' en is gepositioneerd aan de bovenkant van de markt.

Relatie met de natuur

De locatie heeft een zeer nauwe relatie tot de natuur. Deze fantastische natuurlijke omgeving zal, waar mogelijk, worden gehandhaafd binnen het vakantiepark. Niet alleen in de vormgeving van het vakantiepark zal veel nadruk op de natuur worden gelegd. Ook in de architectuur van de gebouwen en ruimtes is de directe relatie tot de natuur te vinden. De verbinding tussen binnen en buiten is een belangrijk aspect in de vormgeving van het gehele park. De educatieve factoren met betrekking tot de natuur en het boerenlandleven zullen ook belangrijke factoren zijn waar een focus op zal liggen.

Bourgondisch

Bourgondisch genieten van eten en drinken, terug naar vroeger, de rust en de ruimte zijn begrippen die van belang zijn voor de uitstraling van het vakantiepark.

Unique Selling Points (USP's)

De belangrijkste Unique Selling Points die bij Resort 't Satersloo horen zijn:

- Rust en ruimte;
- Natuurlijke cultuurhistorische omgeving;
- Relatief veel centrale voorzieningen voor kleinschalig park;
- Luxe voorzieningen in recreatiewoningen aanwezig;
- Veel recreatieve uitgaansmogelijkheden.

7. Resort Structuur

De individuele voorzieningen zullen zo worden geconstrueerd dat buiten de bezoekers van het vakantiepark ook de externe bezoekers of bewoners van de regio gebruik kunnen maken van deze voorzieningen.

Het centrumgebouw is gevestigd aan de Drosteweg, aan de noordoost zijde van het vakantiepark. Hier bevindt zich tevens de ingang van het vakantiepark met aansluitend het centrale parkeerterrein. In het centrumgebouw zijn diverse functies gevestigd die voorzien in de exploitatie van zowel het vakantiepark als de horeca voorzieningen. Het centrumgebouw biedt uitzicht op een deel van het vakantiepark. Het gebouw krijgt een ontsluiting aan zowel de zijde van de Drosteweg als aan de zijde van het vakantiepark. Bevoorrading vindt plaats via een aansluiting op de Drosteweg.

De centale faciliteiten zullen bijdragen aan het welzijn van de gast en voorzien in de behoeftes van bezoekers. Deze voorzieningen worden gecombineerd/geïntegreerd in de herontwikkeling van het naastgelegen horecabedrijf 't Holscher.

De aanwezige voorzieningen op het vakantiepark kunnen worden onderverdeeld in een binnen en buiten gelokaliseerd aanbod:

Binnen:

- Entree en receptie
- Sauna & Wellness
- Restaurant
- Grand-café
- Cafetaria
- Kleine winkel

Buiten:

- Intiem buitenzwembad met peuterbad
- Uitgebreide verhuurafdeling (elektrische) fietsen, skeelers, skelters, tandems, mountainbikes, etc.

7.1 De Recreatiewoningen

De recreatiewoningen zullen veelal worden gesitueerd in hofjes die worden ontsloten vanaf de ringweg. Binnen het plan wordt gestreefd naar een afwisselend beeld door te spelen met rooilijnen, wisselende types en groottes van de woningen en thematisering binnen de hofjes.

Differentiatie in 4 t/m 12 persoons woningen is nodig om aan de marktvraag te voldoen en biedt naast prijs ook meer mogelijkheden voor de verschillende doelgroepen. De ervaring leert dat differentiatie hogere huuropbrengsten geeft. Ook differentiatie in comfort en luxe is van belang. De standaard recreatiewoning is overigens al luxe ingericht.

Voor Resort 't Satersloo wordt de volgende mix voorgesteld:

Aantal personen	Type	Aantal	Inhoud m3
4	Comfort	24	300
4	Luxe	20	300
6	Comfort	28	360
6	Luxe	22	360
8	Comfort	12	400
8	Luxe	8	400
10	Luxe	6	500
12	Luxe	6	690
		126	

Figuur 7.1 Woning mix

Ten behoeve van het bepalen van de architectuurstijl van de te bouwen recreatiewoningen en het centrumgebouw heeft een onderzoek plaats gevonden naar de architectonische kenmerken van bebouwing in het Twentse buitengebied. Hierbij is met name gekeken naar opbouw van de bebouwing, gebruikte dakkappen en detaillering bij raampartijen, plinten, kleurgebruik, materiaalgebruik en gevelbetimmering en versiering.

7.2 Horeca

De geplande horeca op Resort 't Satersloo zal bestaan uit:

- Restaurant
- Grand-café
- Cafetaria

Het Grand Café zal een geschikte plek zijn voor de gasten om iets te drinken en een kleine snack te nuttigen. Wandelaars en fietsers uit de omgeving zullen ook welkome gasten zijn die van deze horeca faciliteiten gebruik kunnen maken. Het buffet restaurant met show cooking zal voor mensen uit de directe omgeving en de park-gasten een culinaire belevenis worden. Vanuit de Cafetaria worden diverse afhaal- en bezorgmogelijkheden geboden.

7.3 Winkel (retail)

Op het vakantiepark zal een kleine winkel aanwezig zijn. Deze winkel zal in samenwerking met een plaatselijke ondernemer voorzien in ontbijtproducten en eerste levensbehoeften. Het is tevens mogelijk hier telefonisch of per mail een bestelling te doen zodat verse broodjes en de ochtendkrant bij de recreatiewoning worden bezorgd.

7.4 Receptie

De receptie bij de entree van Resort 't Satersloo zal dienen als check-in voor de parkgasten. Het eerste contact met het park zal daar plaatsvinden. Deze receptie kan tevens dienen als VVV en TOP, en zal uitgebreide informatie bieden met betrekking tot de omgeving. Voorbeelden hiervan zijn brochures met fiets- en wandelroutes. Ook informatie met betrekking tot activiteiten binnen de omgeving zal hier worden verstrekt.

7.5 Sauna & Wellness

Voor de oudere gasten die op zoek zijn naar rust en ontspanning zal er een Sauna & Wellness ruimte gecreëerd worden. Om ook de kleinere gasten een enthousiast verblijf te bieden zal er een intiem buitenzwembad met peuterbad aanwezig zijn.

7.6 Verhuur

Een uitgebreide verhuurafdeling zal voor elke doelgroep iets te bieden hebben. Men kan hierbij denken aan (elektrische) fietsen en tandems voor de oudere gasten. Skeelers, skelters en mountainbikes kunnen worden aangeboden voor de gast die een sportieve uitdaging zoekt. De natuurlijke omgeving biedt vele opties voor dagrecreatie. Een dagje fietsen door de bossen met een uitgebreide picknick is hier een voorbeeld van.

7.7 Beheerderswoning

Aan de oostkant van het park, in de bestaande boerderij, wordt een beheerderswoning gerealiseerd met 24-uurs toezicht. Dit is bij een recreatiepark van dergelijke omzet wenselijk. De beheerder die 24 uur per dag aanwezig is op het recreatiepark biedt ondersteuning aan de gasten, zorgt voor handhaving van de veiligheid en is het eerste aanspreekpunt bij calamiteiten en overlast. Denk hierbij aan (nachtelijke) storingen, het verlenen van eerste hulp bij ongelukken en calamiteiten door (extreme)weersomstandigheden. Daarnaast is de beheerder op de hoogte van het evacuatieplan en kent hij de vluchtroutes zodat er bij calamiteiten een snelle en veilige evacuatie kan plaatsvinden.

8. Bezoekersdoelgroepen

Positionering/doelgroepbepaling				
Welstand - tot 2x modaal - > 2x modaal	Vakantieperiode	Lifestyle		
		Actief/pa ssief	Omgeving/ faciliteiten	Massaliteit/ individualiteit
Jonge huishoudens <35 Zonder kinderen	Buiten seizoen	75% actief	Rust en ruimte, leuke uitstapjes uit eten Cultuurhistorie omgeving Luxe	individualiteit
Jonge huishoudens <35 Met kinderen - tot basisschool (4 jaar) - op de basisschool	Voor en naseizoen Hoogseizoen	50% actief actief	Rust en ruimte, kleinschalige voorzieningen kinderbungalow	individualiteit
Oudere huishoudens >35 Zonder kinderen	Buiten seizoen	70% actief	Rust en ruimte, comfort Culturele aspecten omgeving, wandelen fietsen	individualiteit
Oudere huishoudens >35 Met kinderen (>12 jaar)	Hoogseizoen en weekenden	actief	Voorzieningen Evenementen Dagattracties	massaliteit
55 + (incl. empty nesters)	Buiten seizoen	actief	70% rust en ruimte comfort 30% voorzieningen Omgeving	individualiteit
Drie generaties	Weekenden Vakantieperioden (buiten) Hoogseizoen	40% actief	Rust en ruimte Voorzieningen Evenementen	individualiteit
Groepen	Weekenden en midweken	75% actief	Groepswoningen Sportieve activiteiten	Individualiteit/ massaliteit
Zakelijke markt	Buiten seizoen Midweken Afwijkende perioden	25% actief	Rust en ruimte Conferentiemogelijkheden 12p Groepswoningen	individualiteit
Specifieke doelgroepen Geestelijk gehandicapten	Buiten seizoen Midweken	75% actief	Uitstapjes naar evenementen dagattracties Groepswoningen	Individualiteit/ massaliteit

9. Economische betekenis

In dit hoofdstuk staan de conclusies weergegeven die betrekking hebben op de economische betekenis van het plan 't Satersloo voor de gemeente Dinkelland en omgeving. Hierbij is eerst gekeken naar het aantal overnachtingen. Vervolgens is ingegaan op de toeristische ontwikkeling van de gemeente Dinkelland. Daarna is de economische betekenis van het plan uitgedrukt in bestedingen en werkgelegenheid geraamd.

Gemiddeld bedraagt de bedbezetting van recreatiewoningen voor de toeristische verhuur in Nederland 39% (2011).

De grote, professionele verhuurorganisaties (A-merken) realiseren echter beduidend hogere bezettingsgraden. Zo bedraagt de bezetting bij CenterParcs 80-85%. Voor Landal GreenParks is de gemiddelde bezetting lager (55-60%), maar de beter geoutilleerde parken op een toplocatie van Landal realiseren een beduidend hogere bezettingsgraad (>70%, oplopend tot 85-90%). Ook RP Holidays/Roompot realiseert een bovengemiddelde bezettingsgraad.

Op jaarbasis zijn gemiddeld 70% van de woningen bezet. Per woning bedraagt de slaappleatsbezetting gemiddeld 80%.

't Satersloo zorgt voor circa 105.000 overnachtingen per jaar

In dit rapport wordt, gezien de ligging, schaalgrootte en het voorzieningenniveau van het plan 't Satersloo, voorzichtigheidshalve in het eerste jaar uitgegaan van een bezettingsgraad van 45%. Het aantal overnachtingen komt hiermee uit op 104.623 per jaar. Dit komt overeen met circa 6,2% van de huidige bungalowovernachtingen (toeristisch) in Overijssel.

Dinkelland op de toeristische kaart

Het project 't Satersloo draagt op vier manieren bij aan de toeristische ontwikkeling van de gemeente Dinkelland:

- Het betreft een vakantiepark met verhuurwoningen. Dit segment is momenteel niet/nauwelijks ontwikkeld in Dinkelland en omgeving;
- Het plan wordt gekenmerkt door een deel grote woningen. Hiermee speelt het project in op een groeiende marktbehoefte. Momenteel is er in heel Overijssel nauwelijks aanbod in dit segment;
- Het park zal worden geëxploiteerd door een (inter)nationaal opererende keten. Dinkelland kan meeliften op de promotie van deze partij en wordt hiermee op de vakantiekaart gezet;
- Het betreft een jaarrond exploitatie waarmee het park een spin-off geeft naar Dinkelland en omgeving. Dit zal een gunstige invloed hebben op het investeringsklimaat en voorzieningenniveau.

Recreatiewoningen: bestedingen van € 5,2 miljoen per jaar

De bestedingen van gebruikers zijn opgebouwd uit uitgaven voor logies, horeca, detailhandel, entree en vervoer. Voor de categorieën horeca en detailhandel geldt dat deze uitgaven zowel op het park als ook buiten het park gedaan kunnen worden in bijvoorbeeld horeca, supermarkten en winkels.

Voor de gemiddelde uitgave aan logies per persoon wordt vastgehouden aan de eerder uitgevoerde impactraming, namelijk gemiddeld € 21,20 per persoon. De gemiddelde uitgaven aan de andere categorieën zijn voor horeca, entree en vervoer licht verhoogd op basis van eigen ervaringscijfers en kengetallen. Uitgegaan wordt van de volgende bestedingsprofielen:

- Horeca: € 9,70 per persoon;
- Detailhandel: € 10 per persoon;
- Entree: € 3 per persoon;
- Vervoer: € 6 per persoon.

De totale gemiddelde besteding per persoon per nacht komt hiermee uit op € 49,90. De totale bestedingen die gepaard gaan met de ongeveer 104.623 overnachtingen in de recreatiewoningen bedragen hiermee circa € 5,2 miljoen per jaar. Een gespecificeerd overzicht is weergegeven in Figuur 9.1.

Categorie	Bestedingen
Logies	€ 2.218.002
Horeca	€ 1.014.851
Detailhandel	€ 1.046.227
Entree	€ 313.868
Vervoer	€ 627.736
Totaal	€ 5.220.685

Figuur 9.1 Raming totale bestedingen per jaar

't Satersloo zorgt voor circa 30 banen

De extra werkgelegenheid die het park genereert wordt geraamd op circa 20 FTE (Figuur 9.2). Doordat in de toeristische sector (maar ook in de horeca) sprake is van relatief veel seizoens- en deeltijdarbeid, is het aantal banen groter dan het aantal voltijdbanen (FTE). Het aantal banen wordt geraamd op 28 - 32.

Categorie	FTE
Logies	8
Horeca	2
Detailhandel	1
Entree	1
Overig	2
Direct	14
Indirect	6
Totaal	20

Figuur 9.2 Raming extra werkgelegenheid FTE's

10. Conclusies marktontwikkelingen

Uit de onderzoeksrapporten van onder andere ZKA Consultants & Planners kan worden geconcludeerd dat Resort 't Satersloo op de juiste wijze inspelt op de onderstaande trends en ontwikkelingen:

Sociaal-demografische trends

- Consumenten hechten in toenemende mate belang aan individualisering, beleving, convenience, etc.
- De toename van short breaks heeft zich verder doorgezet, waarbij hotels en (luxe) recreatiewoningen populair zijn. Circa 90% van de vakanties in Twente duurt maximaal 8 dagen. In deze korte vakantie zit de meeste potentie. Het toeristisch product dient hier dan ook op in te spelen.
- Vergrijzing biedt kansen. Senioren hebben veel tijd en geld, maar ook hoge kwaliteitseisen. Het aantal empty nesters (vooral 55+) neemt de komende jaren toe.
- Eén oudergezinnen en driegeneratie vakanties zijn een groeiende doelgroep. Zij zijn een doelgroep die comfort en beleving zoeken. Deze elementen biedt Dinkelland voldoende. Dit is een doelgroep die het gehele jaar short breaks plant.
- Authentieke waarden en zingeving spelen een grotere rol bij de keuze van locatie en accommodatie.

Positionering

- De marktpositionering van Dinkelland en Twente is ten opzichte van andere delen van Nederland niet gewijzigd gedurende het ontwikkeltraject van de afgelopen jaren. Twente is, buiten de grote steden, een streek met grote landschappelijke kwaliteiten.
- Het aandeel van Overijssel in de landelijke overnachtingen in recreatiewoningen is de afgelopen jaren toegenomen (in 2010 marktaandeel van 6,0%). De bezettingsgraad van Overijssel is eveneens toegenomen en benadert inmiddels het landelijk gemiddelde: een positieve trend.
- In de gemeente Dinkelland zijn twaalf aanbieders van recreatiewoningen gevestigd. Dit zijn veelal kleinschalige, zelfstandige bedrijven (geen grote labels/ketens). Het aantal aanbieders van recreatiewoningen is in Twente de laatste jaren toegenomen, wellicht veroorzaakt door de realisatie van Landal Hellendoornse Berg medio 2007. Het aantal slaapplekken per accommodatie in Twente is echter onder gemiddeld. Twente heeft een laag aanbod van recreatiewoningen voor meer dan zes personen.

- Resort 't Satersloo met haar beperkte aantal, ruim en luxe opgezette recreatiewoningen in een architectuur passend bij de streek sluiten aan bij de regionale verblijfsrecreatieve context.
- Door te kiezen voor een intensieve samenwerking met 't Holscher kan de investering in centrale faciliteiten beperkt blijven. Er is sprake van een doorlopende exploitatie in Twente (niet seizoensgebonden).
- (Kleine) beleggers vormen de primaire doelgroep waar 't Satersloo zich op moet richten voor verkoop van de woningen. Voor verhuur moet worden gericht op de gebruikelijke doelgroep 'gezinnen', maar daarnaast ook uitdrukkelijk op senioren (55+) en empty nesters (40-60 jarigen).
- Op basis van ervaringscijfers en kengetallen hebben wij geraamd dat in 't Satersloo circa 105.000 overnachtingen per jaar zullen plaatsvinden. Dit leidt tot € 5,2 miljoen bestedingen per jaar (op het park en in de omgeving) en genereert een werkgelegenheid van circa 30 FTE.



11. Verhuur

In dit hoofdstuk gaan we nader in op de verhuurprijzen, rendementsberekeningen en de verhuurprojectie.

De prijzen gebruikt in de berekeningen zijn tot stand gekomen door uitgebreide marktanalyse. Er zijn vergelijkingen gemaakt met concurrenten en er is gekeken naar voorbeelden van prijzen in de huidige markt. Na overleg met enkele vooraanstaande verhuurbemiddeling organisaties is uiteindelijk onderstaande projectie van de verhuurprijzen en bezettingsgraad tot stand gekomen.

Binnen de berekeningen is er onderscheidt gemaakt in seizoenstypes die de hoogte van de prijs en bezetting bepalen.

Figuur 11.1 geeft de bruto prijsstelling voor de verhuur per woning type weer.

Accommodatie type	Bruto prijzen						Voorbeelden van markt prijzen			
	Laag-seizoen p.p. nacht		Hoog-seizoen p.p. nacht				Laag-seizoen p.p. verblijf		Hoog-seizoen p.p. week	
	Doordeweeks	Weekend	Zomer	Kerstmis	Overig		Doordeweeks	Weekend	Zomer	Kerstmis
4 Persoons villa Comfort	€ 63	€ 90	€ 135	€ 135	€ 125	€	252	€ 270	€ 945	€ 945
4 Persoons villa De Luxe	€ 72	€ 104	€ 155	€ 155	€ 129	€	290	€ 311	€ 1.087	€ 1.087
6 Persoons villa Comfort	€ 76	€ 108	€ 162	€ 162	€ 135	€	302	€ 324	€ 1.134	€ 1.134
6 Persoons villa De Luxe	€ 87	€ 124	€ 186	€ 186	€ 155	€	348	€ 373	€ 1.304	€ 1.304
8 Persoons villa Comfort	€ 88	€ 126	€ 189	€ 189	€ 158	€	353	€ 378	€ 1.323	€ 1.323
8 Persoons villa De Luxe	€ 101	€ 145	€ 217	€ 217	€ 181	€	406	€ 435	€ 1.521	€ 1.521
10 Persoons villa De Luxe	€ 116	€ 166	€ 248	€ 248	€ 207	€	464	€ 497	€ 1.739	€ 1.739
12 Persoons villa De Luxe	€ 130	€ 186	€ 279	€ 279	€ 233	€	522	€ 559	€ 1.956	€ 1.956

Doordeweeks = maandag t/m vrijdag
 Weekend = vrijdag t/m maandag
 p.p. = prijs per

Figuur 11.1 Bruto prijsstelling voor de verhuur

Figuur 11.2 is een overzicht van de rendementsberekening voor de eerste 3 jaar. De kolom 'Huuropbrengst per woning' geeft het jaarlijkse verhuurrendement voor de particuliere eigenaar van een accommodatie weer. De laatste kolom laat het percentage van de jaarlijkse huuropbrengst (excl. btw) ten opzichte van de initiële investering per accommodatie zien.

Jaar 1							
Accommodatie type	Aantal villas	Huur per acco.	Totale huur-opbrengst	Provisie 23%	Expl. bijdrage 20%	Huur-opbrengst per villa	%
4 Persoons villa Comfort	24	€ 16.561	€ 397.458	€ 3.809	€ 3.312	€ 9.440	5,4%
4 Persoons villa De Luxe	20	€ 18.828	€ 376.550	€ 4.330	€ 3.766	€ 10.732	5,5%
6 Persoons villa Comfort	28	€ 19.646	€ 550.091	€ 4.519	€ 3.929	€ 11.198	5,4%
6 Persoons villa De Luxe	22	€ 22.593	€ 497.046	€ 5.196	€ 4.519	€ 12.878	5,5%
8 Persoons villa Comfort	12	€ 22.920	€ 275.045	€ 5.272	€ 4.584	€ 13.065	5,4%
8 Persoons villa De Luxe	8	€ 26.359	€ 210.868	€ 6.062	€ 5.272	€ 15.024	5,4%
10 Persoons villa De Luxe	6	€ 30.124	€ 180.744	€ 6.929	€ 6.025	€ 17.171	5,5%
12 Persoons villa De Luxe	6	€ 33.890	€ 203.337	€ 7.795	€ 6.778	€ 19.317	5,4%
Totaal	126	€ 21.358	€ 2.691.139				

Jaar 2							
Accommodatie type	Aantal villas	Huur per acco.	Totale huur-opbrengst	Provisie 23%	Expl. bijdrage 20%	Huur-opbrengst per villa	%
4 Persoons villa Comfort	24	€ 17.657	€ 423.768	€ 4.061	€ 3.531	€ 10.064	5,8%
4 Persoons villa De Luxe	20	€ 20.073	€ 401.454	€ 4.617	€ 4.015	€ 11.441	5,8%
6 Persoons villa Comfort	28	€ 20.945	€ 586.472	€ 4.817	€ 4.189	€ 11.939	5,8%
6 Persoons villa De Luxe	22	€ 24.087	€ 529.919	€ 5.540	€ 4.817	€ 13.730	5,8%
8 Persoons villa Comfort	12	€ 24.436	€ 293.236	€ 5.620	€ 4.887	€ 13.929	5,8%
8 Persoons villa De Luxe	8	€ 28.102	€ 224.814	€ 6.463	€ 5.620	€ 16.018	5,8%
10 Persoons villa De Luxe	6	€ 32.116	€ 192.698	€ 7.387	€ 6.423	€ 18.306	5,8%
12 Persoons villa De Luxe	6	€ 36.131	€ 216.785	€ 8.310	€ 7.226	€ 20.595	5,8%
Totaal	126	€ 22.771	€ 2.869.145				

Jaar 3							
Accommodatie type	Aantal villas	Huur per acco.	Totale huur-opbrengst	Provisie 23%	Expl. bijdrage 20%	Huur-opbrengst per villa	%
4 Persoons villa Comfort	24	€ 18.059	€ 433.407	€ 4.153	€ 3.612	€ 10.293	5,9%
4 Persoons villa De Luxe	20	€ 20.535	€ 410.691	€ 4.723	€ 4.107	€ 11.705	6,0%
6 Persoons villa Comfort	28	€ 21.427	€ 599.966	€ 4.928	€ 4.285	€ 12.214	5,9%
6 Persoons villa De Luxe	22	€ 24.641	€ 542.112	€ 5.668	€ 4.928	€ 14.046	6,0%
8 Persoons villa Comfort	12	€ 24.999	€ 299.983	€ 5.750	€ 5.000	€ 14.249	5,9%
8 Persoons villa De Luxe	8	€ 28.748	€ 229.987	€ 6.612	€ 5.750	€ 16.387	5,9%
10 Persoons villa De Luxe	6	€ 32.855	€ 197.132	€ 7.557	€ 6.571	€ 18.728	6,0%
12 Persoons villa De Luxe	6	€ 36.962	€ 221.773	€ 8.501	€ 7.392	€ 21.068	5,9%
Totaal	126	€ 23.294	€ 2.935.052				

Figuur 11.2 Rendementsberekening jaar 1 t/m 3

Bedrijfsplan Resort 't Satersloo

De verhuurprojectie voor de eerste 3 jaar wordt weergegeven in Figuur 11.3. De haalbare bezetting in het eerste jaar wordt geschat op 45%, in het tweede jaar op 49% en in het derde jaar op 52%. De gemiddelde korting is gebaseerd op 'actieprijzen' die worden gehanteerd om de bezettingsgraad in rustige periodes te verhogen. Deze korting is in het derde jaar minder aangezien de naamsbekendheid en terugkerende gasten ervoor zorgen dat de bezettingsgraad zal stijgen en er dus minder korting zal worden gegeven.

Accommodatie Type	Aantal woningen	Maximaal aantal nachten	Bruto maximale huur	Jaar 1				
				G.B.	Verkochte nachten	Bruto huur	Gem. korting	Gerealiseerde netto huur
4 Persoons Comfort	24	8.760	791.496	45%	3.934	393.833	17%	327.523
4 Persoons De Luxe	20	7.300	751.617	45%	3.278	373.283	17%	310.357
6 Persoons Comfort	28	10.220	1.098.014	45%	4.589	545.318	17%	453.391
6 Persoons De Luxe	22	8.030	992.134	45%	3.606	492.734	17%	409.671
8 Persoons Comfort	12	4.380	549.007	45%	1.967	272.659	17%	226.696
8 Persoons De Luxe	8	2.920	420.906	45%	1.311	209.039	17%	173.800
10 Persoons De Luxe	6	2.190	360.776	45%	983	179.176	17%	148.971
12 Persoons De Luxe	6	2.190	405.873	45%	983	201.573	17%	167.593
Totaal	126	45.990	5.369.823	45%	20.651	2.667.615	17%	2.218.002

Accommodatie Type	Aantal woningen	Maximaal aantal nachten	Bruto maximale huur	Jaar 2				
				G.B.	Verkochte nachten	Bruto huur	Gem. korting	Gerealiseerde netto huur
4 Persoons Comfort	24	8.760	791.496	49%	4.291	426.150	17%	353.631
4 Persoons De Luxe	20	7.300	751.617	49%	3.576	403.909	17%	335.084
6 Persoons Comfort	28	10.220	1.098.014	49%	5.006	590.058	17%	489.515
6 Persoons De Luxe	22	8.030	992.134	49%	3.933	533.160	17%	442.311
8 Persoons Comfort	12	4.380	549.007	49%	2.145	295.029	17%	244.757
8 Persoons De Luxe	8	2.920	420.906	49%	1.430	226.189	17%	187.647
10 Persoons De Luxe	6	2.190	360.776	49%	1.073	193.876	17%	160.840
12 Persoons De Luxe	6	2.190	405.873	49%	1.073	218.111	17%	180.946
Totaal	126	45.990	5.369.823	49%	22.527	2.886.482	17%	2.394.731

Accommodatie Type	Aantal woningen	Maximaal aantal nachten	Bruto maximale huur	Jaar 3				
				G.B.	Verkochte nachten	Bruto huur	Gem. korting	Gerealiseerde netto huur
4 Persoons Comfort	24	8.760	791.496	52%	4.538	451.527	12%	397.458
4 Persoons De Luxe	20	7.300	751.617	52%	3.782	427.883	12%	376.550
6 Persoons Comfort	28	10.220	1.098.014	52%	5.295	625.082	12%	550.091
6 Persoons De Luxe	22	8.030	992.134	52%	4.160	564.806	12%	497.046
8 Persoons Comfort	12	4.380	549.007	52%	2.269	312.541	12%	275.045
8 Persoons De Luxe	8	2.920	420.906	52%	1.513	239.615	12%	210.868
10 Persoons De Luxe	6	2.190	360.776	52%	1.135	205.384	12%	180.744
12 Persoons De Luxe	6	2.190	405.873	52%	1.135	231.057	12%	203.337
Totaal	126	45.990	5.369.823	52%	23.827	3.057.895	12%	2.691.139

G.B. = Geprojecteerde Bezettingsgraad

Figuur 11.3 Verhuurprojectie jaar 1 t/m 3

12. Exploitatie

De eigenaar van 't Holscher, gelegen naast het vakantiepark, zal verantwoordelijk worden voor de exploitatie van de centrale voorzieningen. Deze structuur zal zorgen voor kostenbesparing aangezien de eigenaar meerdere functies op zich zal nemen; onder andere de exploitatie van het grand café, buffet restaurant, cafetaria en de winkel/ontbijtshop.

Aangezien er meer personeel aangenomen moet worden om de centrale faciliteiten draaiende te kunnen houden, zal er werkgelegenheid worden gecreëerd. Ook voor de exploitatie van het vakantiepark zal personeel nodig zijn met betrekking tot de schoonmaak van de recreatiewoningen, het bemannen van de receptie en bijvoorbeeld het onderhouden van het groen.

De zoon van de eigenaar (2^{de} generatie) zal zijn vader gaan opvolgen wat bijdraagt aan een constante basis en continuïteit van de exploitatiestructuur.

Het cateringbedrijf dat onderdeel uitmaakt van 't Holscher, is inmiddels verhuisd naar de Ring van Twente. Dit betekent dat er minder goederentransport plaatsvindt in de nabije omgeving van het partycentrum. Dit komt de natuurlijke omgeving en omwonenden ten goede.

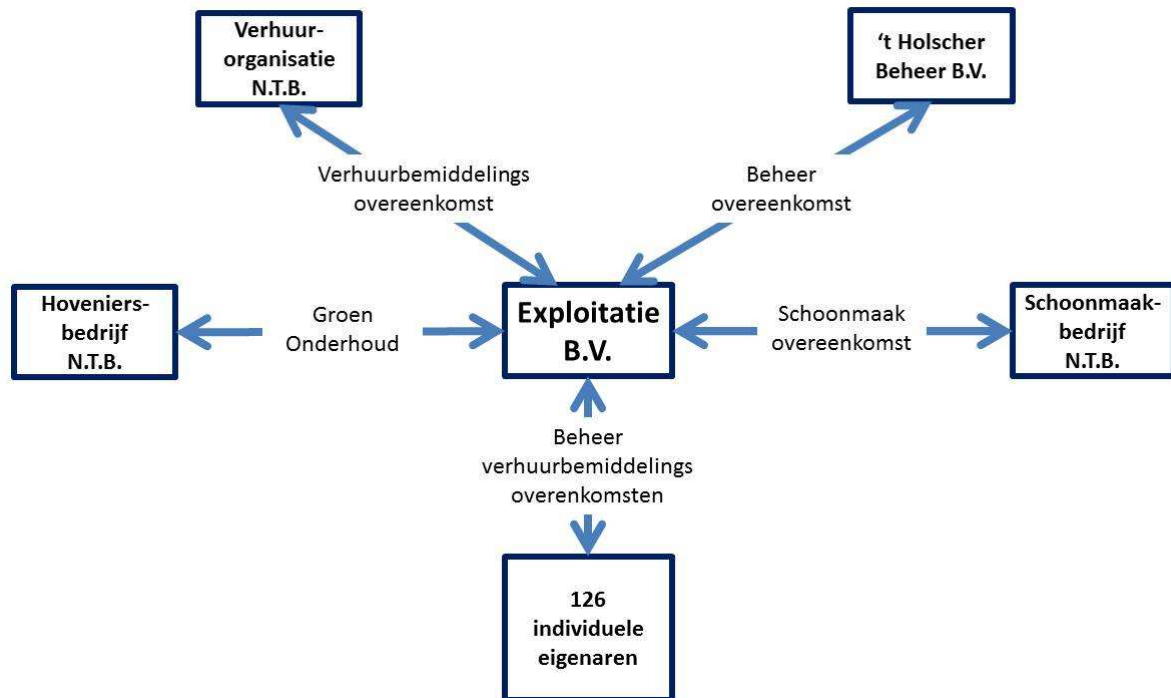
Naast de eigenaar van 't Holscher als exploitant van de centrale voorzieningen, zal een professionele verhuurorganisatie verantwoordelijk zijn voor het verhuren van de recreatiewoningen. De verhuurorganisatie sluit met de individuele eigenaar van de recreatiewoning een verhuurbemiddeling overeenkomst waarin de verhuurverplichting, zoals omschreven in de 'Overeenkomst Bedrijfsmatige exploitatie' met de gemeente Dinkelland, is opgenomen. Deze verhuurverplichting houdt onder andere in het bedrijfsmatig verhuren van de recreatiewoning en een verbod op permanente bewoning.

Figuur 12.1 geeft een duidelijke overzicht van de exploitatiebegroting van het eerste jaar weer. Alle genoemde bedragen zijn vermeld in Euro's en exclusief BTW. De berekeningen en resultaten zijn gebaseerd op ervaringscijfers van vergelijkbare ontwikkelingen. De exploitatiebegroting laat een netto resultaat van € 23.179,-- zien.

RECAPITULATIE	Begroting
Aantal Recreatiewoningen	126
Aantal Weken	2.948
Aantal Wissels	4.785
Opbrengsten:	
Beheer bijdrage eigenaren	561.269
Overige opbrengsten	87.019
Totaal opbrengsten	648.288
Exploitatiekosten:	
Personeelskosten	114.904
Huisvestingskosten	368.261
Rijdend materieel	12.536
Algemene kosten	129.407
Totaal exploitatiekosten	625.109
EXPLOITATIERESULTAAT	23.179
Voorziening groot onderhoud recreatiewoningen	0
Voorziening groot onderhoud centrumvoorzieningen	0
Diverse baten	0
Diverse lasten	0
RESULTAAT voor rente, afschrijvingen	23.179
Rentelasten	0
Rentebaten	0
RESULTAAT voor afschrijvingen	23.179
Afschrijvingen	0
RESULTAAT voor belastingen	23.179
Vennootschapsbelasting	p.m.
RESULTAAT na belastingen	23.179

Figuur 12.1 Overzicht exploitatiebegroting

12.1 Exploitatie structuur



Figuur 12.2 Overzicht exploitatie structuur

In Figuur 12.2 wordt de exploitatie structuur weergegeven. De 126 individuele eigenaren van de recreatiewoningen krijgen bij aankoop van hun object 1 aandeel in de Exploitatievennootschap. De vennootschap wordt geleid door een extern aangestelde directeur die aantoonbare kennis heeft van de recreatiemarkt. Vanuit de exploitatievennootschap worden er specialistische bedrijven ingehuurd om de werkzaamheden te verzorgen voor de Exploitatie BV. Voor o.a. de verhuur, schoonmaak en groenonderhoud worden professionele bedrijven ingehuurd. Tijdens de aandeelhoudersvergadering van de exploitatie BV zal de directeur verantwoording afleggen aan de eigenaren voor het door hem gevoerde beleid. Voor de uitvoering van het dagelijkse beheer (receptiewerkzaamheden, toezicht en klein technisch onderhoud) zal er een overeenkomst worden gesloten met 't Holscher Beheer BV.

12.2 Beschrijving van verhuurorganisatie (exploitant)

De verhuurorganisatie zal een internationale speler zijn die zich richt op (internationale) gasten die graag in een veilige en luxe omgeving willen verblijven. De filosofie moet in lijn staan met gasten die ongestoord willen genieten in een fraaie natuurlijke omgeving. Luxe comfort en ruimte moeten gegarandeerd kunnen worden. Het gehele verhuurproces zal plaats vinden binnen de exploitatiemaatschappij en zal volledig gecontroleerd, ondersteund en gewaarborgd worden door de aangestelde partij.

De volgende taken die de nader te bepalen verhuurorganisatie op zich zal moeten nemen, zullen onder andere bestaan uit:

- Bepalen van verhuurprijzen, aankomststrategie en algemene voorwaarden;
- Opstellen jaarlijkse verhuurbudget;
- Marketing en communicatie van het vakantiepark;
- Accommodatie voorraadbeheer in het centrale reserveringssysteem;
- Managen multidistributiekanaal (website en indirecte verkoopkanalen);
- Yield en revenue management;
- Promotionele inspanningen;
- Boekingsverwerkingsproces;
- Verzorgen after sales;
- Verzorgen van administratieve organisatie (inning reissom en afrekening met indirecte distributeurs, exploitatiemaatschappij en eigenaren).

De verhuurorganisatie werkt op basis van een percentage van de verhuuropbrengsten en zal hierdoor er voor zorg dragen dat de recreatiewoningen zoveel mogelijk worden verhuurd.

Er zijn verscheidene partijen die de exploitatie van de verhuur op zich kunnen nemen. Een selectie van enkele partijen zijn Oasis Parcs, Hogenboom, Roompot, Landal en Euro Parcs.

13. Verkoop

Om duidelijke en reële verkoopprijzen van de recreatiewoningen te bepalen, is er gekeken naar vergelijkbare projecten en heeft er overleg met verscheidene recreatiemakelaars plaatsgevonden.

De onderstaande prijzen (Figuur 13.1) zijn derhalve gebaseerd op informatie betreffende de huidige markt, ervaringscijfers en een marktconforme waardebeoordelingen.

Accommodatie grootte/type	Aantal	M ²	Verkoopprijs
4 Persoons woning Comfort	24	300	€ 159.800
4 Persoons woning De Luxe	20	300	€ 179.800
6 Persoons woning Comfort	28	360	€ 188.500
6 Persoons woning De Luxe	22	360	€ 217.200
8 Persoons woning Comfort	12	400	€ 219.000
8 Persoons woning De Luxe	8	400	€ 254.000
10 Persoons woning De Luxe	6	500	€ 289.000
12 Persoons woning De Luxe	6	690	€ 329.000
Totaal	126		

Figuur 13.1 Verkoopprijzen per type woning

Uit de marktanalyse komen een aantal doelgroepen naar voren als potentiële kopers van de recreatiewoningen. Figuur 13.2 geeft een duidelijk overzicht weer van deze doelgroepen met bijbehorende motieven en criteria.

Doelgroep	Motief	Criteria
Ondernemers, vrije beroepen e.d.	- ontvluchten van alledaagse stress - fiscus - status	- maximaal 1 à 1,5 uur reistijd - rustige omgeving met fraaie natuur - veel privacy - ongedwongen sportieve mogelijkheden (golf, watersport, fietsen) - kwaliteit, ruime woningen, luxe voorzieningenniveau - geen besloten parkidee
Senioren (55+)	- belegging (pensioen) - buiten wonen	- karakteristieke beschutte (bos)omgeving met aantrekkelijke natuur - rust, met enige gezelligheid (ontmoeten) - nabij dorpskern - gebruik woning in wintermaanden - beheerders (services, veiligheid)
Empty nesters (40-60 jaar)	- ontvluchten van drukke stedelijke woonomgeving - rust en ruimte - status	- privacy en eigen identiteit woning - liefst kleiner en besloten park - mogelijkheid voor eigen verhuur en gebruik - iets extra's (watersport, golf, gezondheid/bezinning)
Jongere twee-verdieners	- ontvluchten van alledaagse stress - status (2 woningen)	- korte afstand (maximaal 1 uur rijden) - rustige omgeving met veel groen, natuur en ruimte - sportieve recreatie (wandelen, fietsen, paardrijden, kanoën, watersport) - luxe woning met veel privacy
Gezinnen uit stedelijke gebieden	- ontvluchten van drukke stedelijke woonomgeving - rust en ruimte - buiten zijn - uitsparen vakantie	- maximaal 0,5 à 1 uur reistijd - privacy en eigen identiteit woning - keuze voor inrichting van woning en tuin - mogelijkheid voor eigen verhuur en gebruik - kindervoorzieningen (sport, toerisme) - groter park 'mag'
Streekgebonden	- streekbinding (roots)	- nabij de geboorteplaats - herkenbaarheid en identiteit

Figuur 13.2 Doelgroepen, koopmotieven en criteria van de kopersmarkt

14. Investeringsen

In dit hoofdstuk wordt nader ingegaan op de te verwachten investeringen. Overigens gaat het in dit stadium om een indicatief investeringsniveau. De kosten zijn gebaseerd op basis van kosten tot heden, offertes en ervaringscijfers van vergelijkbare ontwikkelingen.

Kwaliteit en duurzaamheid zijn belangrijke uitgangspunten bij het bepalen van de bouwkosten, infrastructuur, inrichtingskosten, etc..

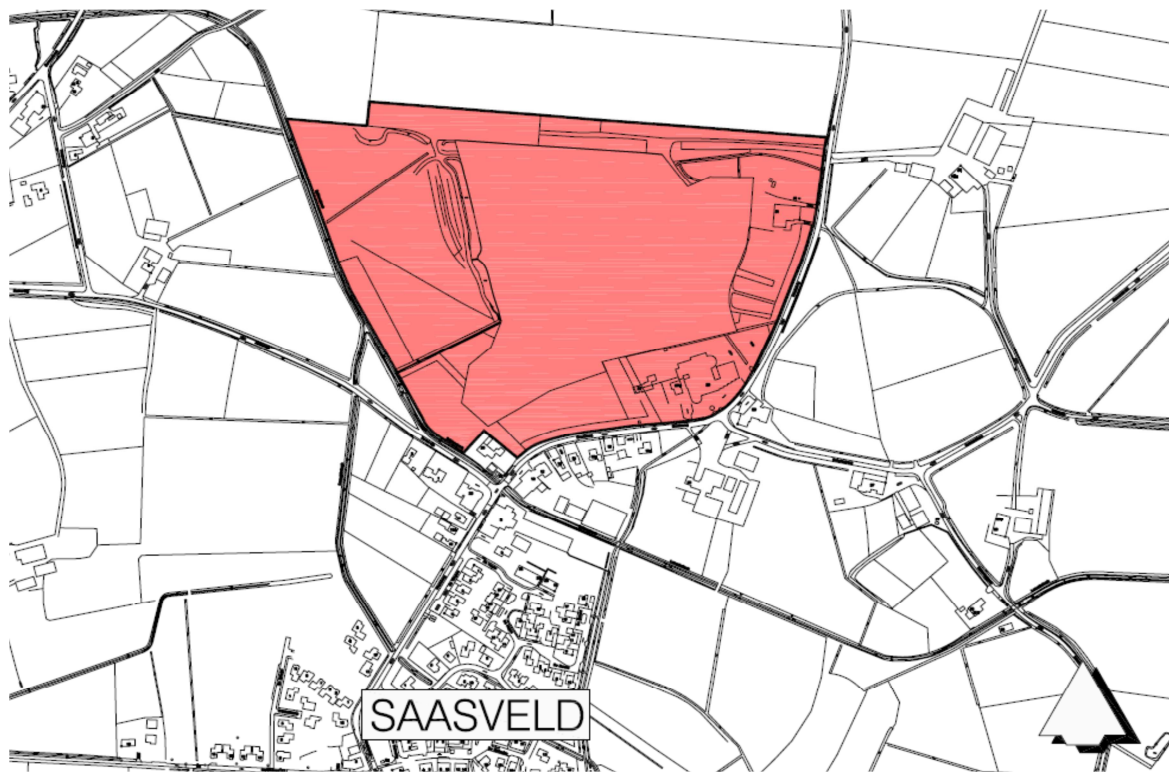
De onderstaande Figuur (Figuur 14.1) geeft een overzicht weer van alle investeringen en kosten met betrekking tot de ontwikkeling betreffende Resort 't Satersloo.

Type Investering	Kosten
Verwerving, financiering	€ 2.937.670
Planontwikkeling voorbereidingskosten	€ 1.716.298
Infrastructurele kosten	€ 3.926.000
Bebouwingskosten	€ 14.430.000
Inventaris woningen	€ 1.575.000
Algemene kosten (inclusief eventuele planschade)	€ 416.485
Rentekosten	€ 200.000
Verkoopkosten	€ 1.134.000
Ontwikkelvergoeding	€ 1.360.348
Onvoorzien	€ 500.000
Totale ontwikkelingskosten	€ 28.195.800

Figuur 14.1 Overzicht investeringen

15. Bijlagen

Bijlage 1: Het plot



Bijlage 2: Aantallen seizoensrecreatieve vakanties

Nederland	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Seizoensrecreatieve vakanties	5.098	4.576	4.515	4.231	4.320	3.921	4.014	4.132	3.893	3.902	3.967
Lang	2.028	2.051	1.908	1.775	2.053	1.717	1.847	1.813	1.783	1.595	1.709
Kort	3.070	2.525	2.607	2.456	2.267	2.204	2.167	2.319	2.110	2.307	2.258
Toeristische vakanties	13.612	13.515	13.465	13.084	13.474	13.674	13.436	13.827	13.815	13.840	14.153
Lang	7.172	6.978	7.162	6.676	6.789	6.742	6.686	6.883	6.692	6.668	6.327
Kort	6.440	6.537	6.303	6.408	6.685	6.932	6.750	6.944	7.123	7.172	7.826
Totaal vakanties	18.710	18.091	17.980	17.315	17.794	17.595	17.450	17.959	17.708	17.742	18.120

Overijssel	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Seizoensrecreatieve vakanties	427	322	427	321	314	332	253	392	243	241	327
Lang	189	174	175	143	161	176	136	175	160	147	169
Kort	238	148	252	178	153	156	117	217	83	94	158
Toeristische vakanties	1.149	1.325	1.221	1.242	1.254	1.218	1.226	1.088	1.225	1.241	1.258
Lang	626	680	622	659	649	645	651	549	661	676	583
Kort	523	645	599	583	605	573	575	539	564	565	675
Totaal vakanties	1.576	1.647	1.648	1.563	1.568	1.550	1.479	1.480	1.468	1.482	1.585

Bron: CVO/CBS.