



zka

LEISURE
CONSULTANTS

Handleiding ontwikkelkader verblijfsrecreatie

Regio Noord-Holland Noord | Februari 2018



Ontwikkelingsbedrijf Noord-Holland Noord **nhn**

Inhoud van dit document

1. Waarom dit ontwikkelkader?

- 1.1. Het ontwikkelkader verblijfsrecreatie
- 1.2. De principes van het ontwikkelkader

2. Criteria van het ontwikkelkader

- 2.1. Opzet van het ontwikkelkader
- 2.2. Het ontwikkelkader in één oogopslag
- 2.3. Regioversterkend
- 2.4. Meerwaarde vanuit marktopzicht
- 2.5. Economische kwaliteitscomponent

3. Beoordeling van initiatieven

- 3.1. Vereiste planinformatie
- 3.2. Tool ontwikkelkader
- 3.3. Hoe het ontwikkelkader in te vullen?
- 3.4. Totaaloverzicht ontwikkelkader



An aerial photograph of a park at sunset. The sun is low on the horizon, casting a warm glow over the landscape. In the foreground, there's a grassy hill with some trees. In the middle ground, there's a large, modern building with a glass facade, a playground with a slide, and a blue building. A large, dark red square with a white number '1' is overlaid in the center of the image, surrounded by colorful, swirling lines.

1

Waarom dit ontwikkelkader?

1.1. Het ontwikkelkader verblijfsrecreatie

Waarom het ontwikkelkader verblijfsrecreatie?

Al langere tijd vragen verblijfsrecreatieondernemers om duidelijkheid van de (regionale) overheid bij de ontwikkeling van nieuwe initiatieven: “vertel me aan de voorkant hoe de gemeente mijn initiatief en wens voor bestemmingsplanwijziging toetst”. Naast meer duidelijkheid voor marktpartijen hebben ook gemeenten in Noord-Holland Noord (NHN) behoefte aan een meer eenduidige en marktgerichte toets. Daarom dit ontwikkelkader verblijfsrecreatie:

1. De kern van de visie verblijfsrecreatie van NHN is dat de regio de meest vitale verblijfsregio van Nederland wil zijn. De regio vindt het cruciaal dat nieuwe verblijfsinitiatieven bijdragen aan het realiseren van deze visie verblijfsrecreatie. Het ontwikkelkader vormt de praktische vertaling van de regiovisie;
2. Met dit ontwikkelkader kunnen gemeenten nieuwe initiatieven en uitbreidingsplannen vanuit een goede ruimtelijke ordening effectief beoordelen op de economische meerwaarde (nut en noodzaak) en regionaal afstemmen. Hierbij dient waar nodig ook het regio-overstijgende effect (zoals overloop vanuit de MRA) meegenomen te worden.
3. Het ontwikkelkader biedt handvatten voor een gedegen economische onderbouwing bij het wijzigen van bestemmingsplannen of andere ruimtelijke besluiten bij nieuwe verblijfsrecreatieve initiatieven en uitbreidingen.
4. Met dit ontwikkelkader krijgen verblijfsrecreatieondernemers en ontwikkelaars duidelijkheid over de haalbaarheid van hun plan/initiatief.

Welk type aanbod?

- Kampeerplaatsen (terreinen zonder vaste opstallen)
- Bungalows
- Chalets
- Stacaravans
- Vakantiewoningen, groepsaccommodaties en recreatie-appartementen
- B&B's
- Ligplaatsen jachthavens
- Hotels

Regiogemeenten in NHN

- | | |
|-------------------|-------------------|
| 1. Opmeer | 10. Hoorn |
| 2. Medemblik | 11. Drechterland |
| 3. Stede-Broec | 12. Koggenland |
| 4. Schagen | 13. Heerhugowaard |
| 5. Hollands Kroon | 14. Texel |
| 6. Den Helder | 15. Heiloo |
| 7. Bergen | 16. Castricum |
| 8. Alkmaar | 17. Uitgeest |
| 9. Enkhuizen | 18. Langedijk |

Heeft u vragen over het ontwikkelkader en/of deze handleiding? Neem dan gerust contact op met de verantwoordelijke ambtenaar van uw gemeente.



Voor wie is het ontwikkelkader opgesteld?

Het ontwikkelkader wordt toegepast door verschillende gebruikers:

- **Verblijfsrecreatieondernemers en projectontwikkelaars** met nieuwe initiatieven en uitbreidingsplannen. Het ontwikkelkader laat zien welke aspecten van belang zijn om toegevoegde waarde te bieden aan de verblijfsrecreatiemarkt in NHN en op welke gebieden en op welke manier de initiatiefnemer zijn plannen dient te onderbouwen. Het gaat om initiatieven waarvoor bestemmingsplanwijziging aan de orde is naar: kamperen, hotel, recreatiebungalow, havenplaatsen, chalets, stacaravans, groepsaccommodaties en recreatie-appartementen;
- **Regiogemeenten.** Het kader wordt door individuele gemeenten toegepast bij bestemmingsplanwijziging danwel andere ruimtelijke besluiten (nieuwe vestiging en uitbreiding) van verblijfsrecreatie. Het ontwikkelkader helpt gemeenten om initiatieven te toetsen aan de regionale visie verblijfsrecreatie. Deze economische toets vindt samen met de ruimtelijke toets-procedure plaats;
- **Adviesbureaus** die in opdracht van initiatiefnemers werken bij het uitwerken van initiatieven voor aanpassing, uitbreiding of nieuwvestiging van recreatiebedrijven.

Welke voordelen biedt het ontwikkelkader?

- Voor **ondernemers**: het kader voorkomt teleurstellingen tijdens ontwikkelprocessen; het is direct aan de voorkant van een traject duidelijk in hoeverre het initiatief voldoet aan de vereisten en of het voornemen op dat vlak haalbaar is;
- Voor de **overheid en samenleving**: het ontwikkelkader zorgt voor een toets, selectie en sturing van passende initiatieven, waardoor er sprake is van een efficiënte en effectieve benutting van de beschikbare ruimte (beste initiatief op de beste plek);
- Voor de **sector**: het ontwikkelkader bevordert kwaliteit en onderscheidenheid. Dat is goed voor de vitaliteit van de hele sector in NHN.



1.2. De principes van het ontwikkelkader

De principes van het uitnodigende ontwikkelkader

Overheden, ondernemers, projectontwikkelaars en (belangen)organisaties in NHN zijn inzake nieuwe verblijfsinitiatieven en uitbreidingen waarbij bestemmingsplanwijziging aan de orde is, overtuigd van vier leidende (ontwikkel)principes. Deze principes zijn verwerkt in het ontwikkelkader verblijfsrecreatie:

1. **Ruimte voor onderscheidend aanbod.** We nodigen nieuwe verblijfsinitiatieven en uitbreidingsplannen uit om met het beste van het beste plan te komen. We stimuleren innovatie. We hebben niets aan 'meer van hetzelfde' en 'middelmatige kwaliteit' is niet meer genoeg. Daarom hanteren we het uitgangspunt: 'wees onderscheidend in je segment' en 'toon je marktruimte aan'. In het ontwikkelkader verblijfsrecreatie leggen we de lat hoog. We toetsen nieuwe initiatieven op drie componenten:
 - i. versterking van de marktgerichte deelregio;
 - ii. marktruimte die er is voor het concept;
 - iii. economische haalbaarheid;
2. **We kiezen voor recreatief ondernemerschap bij nieuwe ontwikkelingen.** Vitaal ondernemerschap leidt tot bestedingen en werkgelegenheid. Nieuwe ontwikkelingen en uitbreidingen toetsen we daarom op het vermogen van het recreatieve ondernemerschap. Uitponing en verkavelen zien we als een financieringsvorm van een recreatieve exploitatie. We willen voorkomen dat er nieuw verblijfsaanbod ontstaat waarbij de recreatieve ondernemersprikkel ontbreekt. Daarom dwingen we af dat iedere nieuwe recreatieve chalet- en vastgoedontwikkeling beschikt over een centrale bedrijfsmatige exploitatie*. Dit is met name van belang voor projecten met uitponing van kavels en opstallen. Doel hiervan is dat aanbodtoevoegingen plaatsvinden voor toeristisch-recreatief nachtverblijf. Dit zijn wisselende gasten (toeristisch recreatieve verhuurmarkt).

* **Definitie van centrale bedrijfsmatige exploitatie bij vakantieparken/vakantiewoningen:** het via een bedrijf, stichting of andere rechtspersoon voeren van een zodanig beheer/exploitatie, dat in de logiesverblijven daadwerkelijk toeristisch-recreatieve (nacht)verblijfsmogelijkheden worden geboden. Achterliggend doel: het park wordt slechts opgericht vanuit het doel: toeristisch-recreatieve verhuur t.b.v. wisselend gebruik.

3. **We versterken de omgeving (ruimtelijk en economisch).** Vitale verblijfsrecreatie versterkt de kracht van de omgeving door ruimtelijke kwaliteit te produceren in plaats van te consumeren. We willen de (ruimtelijke) kwaliteit van verblijfsrecreatie behouden en verbeteren. Een lage bebouwingsdichtheid (bijv. 15% voor campings en bungalowparken) is daarom wenselijk. Nieuwe verblijfsrecreatie sluit in ieder geval aan bij het streefbeeld van de betreffende marktgerichte deelregio.
4. **We hergebruiken waar mogelijk het bestaande aanbod.** We dagen nieuwe verblijfsinitiatieven uit om perspectiefrijke bestaande verblijfsrecreatielocaties en bebouwing te hergebruiken. Dat voorkomt verspilling van ruimte, middelen en vastgoed (volgens het principe zuinig ruimtegebruik). Door met name in de intensieve kustzone en Wadden/IJsselmeer/Markermeer-kust zoveel mogelijk bestaande verblijfsrecreatie door- en her- te ontwikkelen komt een vernieuwingsslag op gang. Dit hergebruik betekent soms een uitbreidingsnoodzaak en/of herverkaveling om initiatieven rendabel te krijgen.



The background image is a landscape photograph taken at sunset. A large, modern building with a glass facade is visible on the left. To its right is a playground with a tall slide. In the foreground, a white bus is parked on a dirt area. The sun is low on the horizon, creating a warm, golden glow over the scene. A large, dark red square with a white number '2' is overlaid in the center of the image, surrounded by colorful, swirling lines in green, yellow, and red.

2

Criteria van het ontwikkelkader

2.1. Opzet van het ontwikkelkader

Drie componenten waaraan ieder nieuw verblijfsinitiatief moet voldoen

Een vitaal verblijfsrecreatief initiatief in NHN beschikt over samenhang tussen drie componenten:

1. **Regioversterkend:** het initiatief ligt in een uitstekende verblijfsomgeving en versterkt de kenmerken van de deelregio waarop zij georiënteerd is (inclusief ruimtelijke kwaliteit);
2. **Meerwaarde in de markt:** er is marktruimte voor het onderscheidende marktgerichte concept;
3. **Economisch haalbaar:** het initiatief is economisch haalbaar en heeft een langjarige focus op toeristisch-recreatieve exploitatie met voldoende ondernemersprikkel. Financiers weten dat hun investering rendeert omdat de toeristisch-recreatieve huurmarkt wordt aangesproken.

In deze drie componenten zijn de kenmerken van een vitaal verblijfsinitiatief (pag. 9) en de ontwikkelprincipes (pag. 49-50) verwerkt.

Deze componenten zijn concreet gemaakt door diverse toets-vragen; de criteria. Deze criteria dienen doorlopen en goed onderbouwd te worden passend in de geest van de visie, alvorens de gemeente bestemmingsplanwijziging kan overwegen. Paragraaf 5.2. toont een overzicht van de criteria per component. In paragraaf 5.2. zijn de criteria nader toegelicht.



2.2. Het ontwikkelkader in één oogopslag

Kwaliteits-component	Kwaliteitscriteria van nieuwe initiatieven en uitbreidingen
Regioversterkend	1. Verblijfskwaliteit van de locatie past bij de doelgroep; 2. De kenmerken van de deelregio worden versterkt door het verblijfsconcept; 3. Spin-off vrijetijdsvoorzieningen in omgeving; 4. Vestiging in bestaande bebouwing en/of op recreatiebestemming is onderzocht; 5. Indien uitbreiding: bijdrage kwaliteitsverbetering bestaand recreatieterrein; 6. Bijdrage realisatie regionale duurzaamheidsambitie.
Meerwaarde in de markt	1. Conceptbeschrijving met marktfocus 2. Specifieke voorziening voor meerdaagse bezoekers; 3. Toeristisch-recreatieve doelgroep; 4. Marktruimte-onderbouwing • Altijd voor de huurmarkt • Indien koopmarkt.....
Economisch haalbaar	1. Aangetoonde financiële haalbaarheid; 2. Commitment exploitant; 3. Ervaring exploitant in recreatiesector; 4. Indien uitponing: bedrijfsmatige exploitatie en overige bepalingen in anterieure overeenkomst



2.3. Regioversterkend

De component *Regioversterkend* heeft betrekking op de ruimtelijk-economische criteria voor het initiatief aan bod. Het initiatief dient de omgeving van de marktgerichte deelregio in ruimtelijke en economische zin te versterken. De eerste drie kwaliteitscriteria die tot deze component behoren zijn:

1. **Verblijfskwaliteit locatie die past bij doelgroep:** het initiatief vestigt zich op een locatie met een verblijfskwaliteit die past bij de beoogde doelgroepen. Het kan daarbij gaan om locaties bijv. aan/met zicht op het water, bij een duin- en bosgebied, bijzonder park, op een bijzondere locatie in een kern, in de buurt van internationaal aantrekkelijk cultuurhistorisch erfgoed, of met een veelvoud aan aantrekkelijke elementen. De initiatiefnemer beschrijft op welke marktgerichte deelregio('s) in NHN het initiatief georiënteerd is (zie kader rechts) en licht toe waarom. De initiatiefnemer omschrijft en onderbouwt de verblijfskwaliteiten en/of -DNA van de beoogde locatie binnen de betreffende deelregio. Deze kwaliteiten worden verbonden aan de doelgroep.
2. **Versterking van kenmerken van de deelregio door het concept:** Het initiatief versterkt de aanwezige uitzonderlijke locatiekwaliteiten. In de planbeschrijving wordt het concept beschreven en verbeeld. Er wordt onderbouwd hoe het concept de ruimtelijke verblijfskwaliteit (waaronder het karakter) van het omliggende gebied en van de deelregio versterkt. Ofwel: welke gebiedskarakter(s) word(t)en versterkt door het initiatief en hoe doet de initiatiefnemer dit? Tenslotte wordt onderbouwd hoe dit aansluit bij de beoogde doelgroepen.
3. **Spin-off vrijetijdsvoorzieningen in de directe omgeving:** zijn in de directe omgeving van het initiatief vrijetijdsvoorzieningen die kunnen profiteren van de komst van het initiatief en vice versa? Het gaat hier om voorzieningen in de directe nabijheid. Bijvoorbeeld een restaurant, bar, casino, fitness, wellness, bioscoop, theater, museum en/of hoogwaardige routestructuur.

De zeven marktgerichte deelregio's in NHN zijn:

1. **Strand:** strand tot duintop
2. **Zuidkust:** vanaf de duintop landinwaarts
3. **Noordkust:** vanaf de duintop landinwaarts
4. **Texel:** hele eiland
5. **Kernen:** Medemblik, Enkhuizen, Hoorn, Schagen, Den Helder en Alkmaar
6. **Waterrijk:** tussen waterlijn en ca. 500 meter landinwaarts. Van Huisduinen tot Schardam (Waddenzee, IJsselmeer en Markermeer). Inclusief randen Amstelmeer, Uitgeestermeer, Alkmaardermeer.
7. **Agrarisch buitengebied:** overig

Zie regionale visie verblijfsrecreatie voor inhoudelijke beschrijving van de marktgerichte deelregio's.

De overige kwaliteitscriteria die tot deze component behoren zijn:

- 4. Vestiging in bestaande bebouwing en/of op recreatiebestemming is onderzocht:** De initiatiefnemer dient te onderbouwen waarom wel/niet gekozen is om het initiatief te plannen in een pand/terrein met een recreatiebestemming, een bestaand beeldbepaalde pand, pand met cultuurhistorische erfgoedstatus en/of leegstaand pand. Op deze manier kan de identiteit en kwaliteit van het pand en de directe omgeving versterkt worden. Ook onderbouwt de initiatiefnemer waarom het initiatief wel/niet een bestaande recreatiebestemming hergebruikt. De overweging waarom wel/niet is hierbij van belang omdat de Ladder voor Duurzame Verstedelijking en de visie verblijfsrecreatie NHN hierom vragen;
- 5. Indien uitbreiding; bijdrage kwaliteitsverbetering bestaand recreatieterrein:** wordt het initiatief gerealiseerd op of als uitbreiding van een bestaand recreatieterrein en is er hierdoor sprake van kwaliteitsverbetering op het bestaande terrein? De initiatiefnemer geeft onderbouwd aan waarom en hoe er sprake is van kwaliteitsverbetering op het bestaande terrein en de omgeving.
- 6. Bijdrage realisatie regionale duurzaamheidsambitie:** initiatiefnemer toont aan hoe het project bijdraagt aan het realiseren van de duurzaamheidsambitie van de regio en/of gemeente. Duurzaamheid wordt integraal benaderd: people, planet, profit met langjarig beheer en exploitatie of juist met tijdelijke concepten.



2.4. Meerwaarde vanuit marktopzicht

Op het tabblad *Meerwaarde marktopzicht* komt de markttechnische toegevoegde waarde van het initiatief aan bod. Kwaliteitscriteria die tot deze component behoren zijn:

1. **Conceptbeschrijving met marktfocus:** het concept sluit aan op bepaalde segmenten/ leefstijlprofielen en richt zich daar met zijn marketing/communicatie ook specifiek op. De initiatiefnemer dient in de planbeschrijving het marktgerichte (belevings)concept te beschrijven, te onderbouwen en te verbinden aan doelgroepen. De volgende zaken dienen beschreven te worden:
 - I. De fundamentele behoefte of trend waarop wordt ingespeeld en de kernwaarden en (unieke) toegevoegde waarde waarmee het project op deze behoefte inspeelt;
 - II. Dit wordt vertaald in type, omvang/inhoud van de verblijfseenheden, kavelgrootte/kamergrootte, uiterlijke vorm, referentiebeelden en productstrategieën: voorzieningen op de locatie, services, bijpassende activiteiten en uitgangspunten voor management;
 - III. Aangegeven wordt waarom en hoe het concept georiënteerd is op de marktgerichte deelregio;
 - IV. Aangegeven wordt waarom en hoe dit aantrekkingskracht heeft op bepaalde doelgroepen, lifestyles en/of Leisure Leefstijlprofielen waar marktruimte voor is in de regio;
 - V. Aangegeven wordt hoe het concept in de regio (of indien van belang provinciegrens- en landsgrensoverschrijdend) onderscheidend is.
2. **Specifieke voorziening voor meerdaagse bezoekers:** hierbij kan worden gedacht aan bijvoorbeeld een wellnesspark, een casinoresort, een attractiepark dat een schaalsprong maakt en een theaterhotel. In de planbeschrijving dient de initiatiefnemer aan te tonen dat een substantieel deel van de verwachte bezetting direct voortkomt uit de specifieke voorziening.



3. Toeristisch-recreatieve doelgroep: specifiek voor hotels, campings en bungalowparken is het van belang dat er sprake is van een toeristisch-recreatieve doelgroep. Initiatiefnemer toont aan dat het concept hierop gericht is. Toeristisch-recreatieve doelgroepen zijn:

- toeristen / verblijfsrecreanten / zakelijke verblijfsgasten die kort verblijven op het bedrijf;
- vaste gasten die een jaarplaats of seizoenplek huren op een camping en daarnaast een ander hoofdverblijf hebben;

Er is sprake van een afwijkend primair verblijfsmotief wanneer de accommodatie voor meer dan 30% als tweede woning wordt gebruikt of wanneer onderdak wordt geboden aan deeltijd-bewoners, permanente bewoners, arbeidsmigranten en tijdelijke woningzoekenden.

4. Marktruimte-onderbouwing: er wordt onderscheid gemaakt in *financiering* van initiatieven door middel van uitponding (koopmarkt) en *exploitatie* ten behoeve van toeristisch-recreatief nachtverblijf (verhuurmarkt). Dit zijn wezenlijk verschillende markten die allebei een adequate onderbouwing verdienen:

- **Indien koopmarkt en uitponding: aantoonbare marktruimte:** in de planbeschrijving dient de initiatiefnemer op professionele wijze aan te tonen dat er regionale marktruimte is in de koopmarkt naar zijn onderscheidende concept. Dit doet de initiatiefnemer door een markt-ruimteberekening in de koopdoelgroep:

‘particuliere belegger’ of ‘investeerder die op safe gaat’. Zie kader hiernaast. En de initiatiefnemer toont aan dat zijn concept in de regio (of indien van belang provinciegrens- en landsgrensoverschrijdend) onderscheidend is voor kopers;

- **Voor huurmarkt, aantoonbare marktruimte:** de initiatiefnemer toetst de planbeschrijving op professionele wijze op de marktruimte die er bestaat voor het huurvraagsegment waarop de initiatiefnemer inzet. Dit doet de initiatiefnemer door een markt-ruimteberekening in de huurmarkt en een kwalitatieve analyse.

Er zijn vier type kopers van recreatief vastgoed:

1. **De familiemens:** het vastgoed wordt volledig voor eigen gebruik ingezet. Dit betreft deeltijd wonen, deeltijd recreëren of gebruik als tweede woning.
2. **De slimme levensgenieter:** het vastgoed wordt ingezet voor onbeperkt eigen gebruik, in combinatie met toeristische verhuur = (deels) kostendekkend;
3. **De particuliere belegger:** het vastgoed wordt ingezet voor beperkt eigen gebruik in combinatie met toeristische verhuur = rendement;
4. **De investeerder die op safe gaat:** rendementsgarantie op basis van verhuur. Rendement wordt gemaakt door langverhuur of toeristische short stay verhuur. Dit is afhankelijk van de exploitant.

Nieuwe initiatieven in NHN moeten gericht zijn op de kopers-groepen 3 en 4.

Indeling afkomstig van: de Recreatiemakelaar

2.5. Economische kwaliteitscomponent

Op het tabblad *Economisch* komen de economische criteria voor het initiatief aan bod.

Kwaliteitscriteria die onder de economische component behoren zijn:

1. **Aangetoonde financiële haalbaarheid:** de initiatiefnemer toont door een bedrijfsplan, haalbaarheidsonderzoek of businessplan gericht op de koop- en huurmarkt aan dat er in voldoende mate mogelijkheden zijn voor een langjarige toeristisch-recreatieve exploitatie. In de exploitatiebegroting wordt specifiek aandacht gegeven aan de aanbodmix met bijbehorende prijs-, bezetting- en omzetprognoses per aanbodtype. Verder wordt aangetoond dat de operationele winst (ook wel EBITDA genoemd – inkomsten voor aftrek van interest, belastingen, afschrijvingen op activa en afschrijvingen op leningen en goodwill) volstaan om aan de rente, belastingen en afschrijvingen te kunnen voldoen. Verder wordt specifiek aandacht gegeven aan reservering van groot onderhoud (refurbishment) van eenheden/bedrijfsconcept;
2. **Commitment exploitant:** als er sprake is/gaat zijn van een contract of intentieverklaring met een exploitant dient de initiatiefnemer deze bij te voegen en duidelijk te maken hoe de exploitant aan resultaat-targets gebonden is en hoe de exploitant het geformuleerde concept in de praktijk waarmaakt. Ook moet worden toegelicht onder welke voorwaarden van exploitant gewisseld kan worden;
3. **Ervaring exploitant in de recreatiesector:** de initiatiefnemer dient aan te geven in welke mate de exploitant over ervaring en track-record in de verblijfsrecreatiesector beschikt. Als de initiatiefnemer ook exploitant wordt, is een CV waaruit de relevante ervaring blijkt, gewenst;



4. Indien uitponding: bepalingen in anterieure overeenkomst tussen ontwikkelaar en gemeente:

- a. De eigenaren gaan zich verenigen middels een vorm zodat kwaliteitsborging en recreatief ondernemerschap (verhuur) afdwingbaar zijn. Bijvoorbeeld door een Exploitatiemaatschappij of VvE met appartementsrecht;
- b. Eigenaren van woningen/kavels zijn verplicht om hun object meer dan 70% van de tijd toeristisch-recreatief te verhuren via een centrale verhuurorganisatie die een resultaatsverplichting aangaat (ondernemerschap); bijvoorbeeld door een landelijk opererende keten of een professionele organisatie. Er is een verbod op permanent en deeltijd wonen;
- c. Er wordt een beheer- en onderhoudsfonds opgericht om de woningen en het park in de toekomst van groot onderhoud te voorzien en om te voorzien in het beheer en onderhoud van centrale voorzieningen. Alle eigenaren dragen hieraan verplicht bij;
- d. Boetebeding opnemen in anterieure overeenkomst naar ontwikkelaar als deze bepaling niet in de koopovereenkomst met kettingbeding terecht komt met eigenaren.
- e. De koop- en aannemingsovereenkomst met kettingbeding dient onderdeel te zijn van de anterieure overeenkomst. Hierin staan in ieder geval de volgende onderdelen:
 - 1. Verplichte deelname aan organisatievorm zoals Exploitatiemaatschappij of VvE met appartementsrecht vanwege verplichte deelname en afdwingbaarheid;
 - 2. Eigenaren stellen hun object gedurende 70% van de tijd beschikbaar via een centrale verhuurorganisatie die de objecten toeristisch-recreatief verhuurt. Er rust een verbod op permanent en deeltijd wonen;
 - 3. Eigenaren dragen verplicht bij aan een beheer- en onderhoudsfonds om woningen, het park en de centrale voorzieningen te beheren en in de toekomst van groot onderhoud te voorzien (toekomstige herontwikkeling en refurbishment);
 - 4. Bepalingen over bijvoorbeeld tuinonderhoud, uitstraling/bijbouwsels;
 - 5. Bepalingen over het nakomen van deze afspraken met boeteclausules.

Toets-vraag: zijn deze bepalingen opgenomen? Doel hiervan is om toeristisch-recreatief ondernemerschap en langjarige kwaliteit af te dwingen bij initiatiefnemers en latere eigenaren.

An aerial photograph of a park or recreational area during sunset. The sun is low on the horizon, casting a warm, golden glow over the scene. In the middle ground, there is a large, modern building with a curved roof and large windows. To the right of the building is a playground with a tall slide structure. In the foreground, a blue bus is parked on a dirt area. The background shows rolling hills and a residential area with houses.

3

Beoordeling van initiatieven

3.1. Vereiste planinformatie

Om verblijfsrecreatieve initiatieven te kunnen beoordelen op kwaliteit, dienen initiatiefnemers tenminste de volgende **planinformatie** aan te leveren (zie het volgende hoofdstuk voor een uitwerking):

- **Algemene informatie** (o.a. adres, kadastrale gegevens, bestemming, aantal en type eenheden);
- Een **bedrijfsplan** met daarin o.a. een concurrentieanalyse die aantoont dat de prijs-kwaliteitverhouding (zowel voor de huurmarkt als, indien relevant, voor de koopmarkt) uniek is in de marktregio. Ook dient hierin de bijdrage van voorzieningen horende bij het initiatief aan de omgeving worden onderbouwd middels een concurrentieanalyse;
- Onderdeel van het bedrijfsplan is een **businessplan/haalbaarheidsstudie** die aangeeft dat het plan financieel haalbaar is. Specifieke aandacht moet gegeven worden aan de aanbodmix met bijbehorende prijs-, bezetting- en omzetprognoses per aanbodtype;
- Een **contract/intentieverklaring** met een exploitant;
- Indien sprake is van uitponing, een **koop- en aannemingsovereenkomst** met ketenbeding waarin zaken als kwaliteitsborging, verhuurverplichting, toekomstige herinrichting, verbod op permanent wonen, financiën en het nakomen van afspraken zijn geregeld;
- Een **beeldkwaliteitsplan en inrichtingsplan** waarin wordt aangetoond dat het initiatief ruimtelijk goed ingepast is;
- **Nadere informatie/onderbouwing** waarmee de keuzecriteria kunnen worden beoordeeld.



3.2. Tool ontwikkelkader

Het ontwikkelkader voor nieuwe verblijfsrecreatieve initiatieven is geprogrammeerd in Excel. Het kader bestaat uit vijf tabbladen:

- Algemeen: met **algemene informatie** over het plan (zoals o.a. het aantal eenheden, het adres, naam initiatiefnemer, etc.) en de beoordeling (datum beoordeling, naam ambtenaar);
- Drie tabbladen met kwaliteitscomponenten: **Regioversterkend, Meerwaarde in de markt, Economische haalbaarheid**;
- **Totaaloverzicht**: met een (grafisch) overzicht of het nieuwe initiatief criteria die gelden per kwaliteitscomponent en een eindbeoordeling van de drie kwaliteitscomponenten.

Algemeen	Regioversterkend	Meerwaarde in de markt	Economische haalbaarheid	Totaaloverzicht
-----------------	------------------	------------------------	--------------------------	-----------------

Op elk van de drie tabbladen met kwaliteitscomponenten staat waar een initiatief aan moet voldoen om positief te worden beoordeeld:

3.3. Hoe het ontwikkelkader in te vullen?

Voor de kwaliteitscriteria zijn antwoordopties voorgeprogrammeerd. Door op het pijltje rechts naast de cel te klikken...

Antwoord	Punten
(Maak een keuze)	0

...kan het juiste antwoord worden geselecteerd:

Antwoord	Punten
(Maak een keuze)	0
(Maak een keuze)	0
Ja	0
Nee	0

In de checklist wordt dan automatisch getoond aan hoeveel criteria wordt voldaan, en of er extra aandacht is vereist.

Toets	
Aantal positief beoordeelde criteria	0
Totaal aantal mogelijk positief beoordeelde criteria (minus niet relevante criteria)	6



3.4. Totaaloverzicht ontwikkelkader

Het tabblad Totaaloverzicht toont hoe het initiatief op alle componenten is beoordeeld.

Toetsingskader verblijfsrecreatie Noord-Holland Noord

	Eindoordeel component	Maximale score component	Relatieve score component
Regioversterkend	0	6	0,0
Meerwaarde in de markt	1	5	20,0
Economische haalbaarheid	0	4	0

