



BUSINESS CASES BEDRIJVEN NOLLEBOS

*Beoordeling haalbaarheid op basis
van ruimtelijke mogelijkheden*



BUREAUBUITEN
economie & omgeving

Bureau BUITEN

Economie en Omgeving

Achter Sint Pieter 160
NL-3512 HT Utrecht

info@bureaubuiten.nl

+31 (0)30 - 231 89 45

www.bureaubuiten.nl

Business cases bedrijven Nollebos

*Beoordeling haalbaarheid op
basis van ruimtelijke
mogelijkheden*

Aangeboden aan:
Gemeente Vlissingen
30 september 2020

Auteur(s):

Drs. Joost Hagens
Daniek Nijland MSc.

Projectnummer 1454



Inhoudsopgave

1	Inleiding	5	5	Conclusie	22
1.1	Aanleiding en doel	5	5.1	Haalbaarheid business case sauna	22
1.2	Methode	5	5.2	Haalbaarheid business case kanovijver	22
1.3	Opbouw rapportage	6			
2	Ruimtelijke kaders	7		Bijlage 1 – Referentiebedrijven	24
2.1	Saunacomplex met ondergeschikte verblijfsfunctie	7			
2.2	Dagrecreatieve voorziening met ondergeschikte verblijfsfunctie (kanovijver)	8			
3	Beoordeling haalbaarheid business case sauna	10			
3.1	Beschikbare en benodigde ruimte	10			
3.2	Investeringskosten	10			
3.3	Omzetpotentie	11			
3.4	Omzet versus kosten	13			
3.5	Risico's en kansen	14			
4	Beoordeling haalbaarheid business case kanovijver	16			
4.1	Beoogde invulling	16			
4.2	Beschikbare en benodigde ruimte	16			
4.3	Investeringskosten	17			
4.4	Omzetpotentie	17			
4.5	Omzet versus kosten	19			
4.6	Risico's en kansen	20			
4.7	Alternatieve locatie	20			



1 Inleiding

1.1 Aanleiding en doel

De gemeente Vlissingen werkt aan het opstellen van een gebiedsvisie Nollebos-Westduinpark. Onderdeel van de visie is een perspectief voor de twee bedrijven die in het gebied gevestigd zijn: de Kanovijver en Thermen & Beauty Zeeland. De gemeenteraad heeft een aantal kaders geformuleerd waarbinnen een doorontwikkeling mag plaatsvinden. In het eindconcept van het Integrale streefbeeld Nollebos-Westduin d.d. 23 maart 2020 (hierna: concept gebiedsvisie) zijn deze kaders uitgewerkt.

Uitgangspunt is dat de gebiedsvisie de twee gevestigde bedrijven voldoende mogelijkheden biedt om tot een haalbare business case te komen. De gemeente Vlissingen heeft Bureau BUITEN gevraagd om te beoordelen of de ruimtelijke kaders uit de concept gebiedsvisie die mogelijkheden bieden.

1.2 Methode

De beoordeling van de haalbaarheid is globaal opgebouwd uit de volgende onderdelen:

- Een inschatting van de benodigde ruimte voor de verschillende functies op basis van kengetallen en referentiebedrijven (zie bijlage 1);
- Een inschatting van de investeringskosten aan de hand van kengetallen;
- Een inschatting van de verwachte omzet aan de hand van kengetallen, inclusief:
 - Een duiding van de vraag (marktruimte) op basis van beschikbare onderzoeken;
 - Een indicatie van de omvang en kansrijkheid van de doelgroep;
 - Een motivatie van het onderscheidend vermogen ten opzichte van de concurrentie;

- Een berekening van de jaarlijkse kosten als percentage van de omzet op basis van kengetallen;
- Een confrontatie van het verwachte bruto bedrijfsresultaat versus de kapitaallasten en het rendement op het eigen vermogen.

In tabel 1.1 zijn per onderdeel de belangrijkste bronnen aangegeven.

Tabel 1.1 Belangrijkste bronnen naar onderdeel van de beoordeling

Onderdeel	Belangrijkste bronnen
Benodigde ruimte	• Bouwkostenkompas • Referentiebedrijven • Misset Horeca • Parkeernormen gemeente • Aanbevelingen voor Stedelijke Verkeer Voorzieningen (ASVV)
Investeringskosten	• Bouwkostenkompas • Indicatie grondprijzen door gemeente
Omzetpotentie	• Het Nationaal Saunabezoekers Onderzoek (Van Spronsen & Partners, 2017) • Gegevens over verblijfstoeristen van CBS en Kenniscentrum Kusttoerisme • HorecaDNA • Hotelmarktonderzoek provincie Zeeland (ZKA, 2020) • Het 4-sterren-hotel. Branche in beeld (Van Spronsen & Partners, 2019) • Hostels. Branche in Beeld (Van Spronsen & Partners, 2018)
Kostenstructuur	• HorecaDNA • Thema-update Wellness (Rabobank, 2011)



1.3 Opbouw rapportage

In hoofdstuk 2 geven we een overzicht van de ruimtelijke mogelijkheden voor de sauna en de kanovijver uit de concept gebiedsvisie, die het uitgangspunt vormen voor de beoordeling.

Hoofdstuk 3 bevat de beoordeling van de business case voor de sauna; in hoofdstuk 4 gaan we in op de business case voor de kanovijver. We geven daarbij eerst inzicht in de totale business case. Vervolgens geven we aan op welke onderdelen zich risico's en kansen voordoen en hoe groot het effect daarvan is op de haalbaarheid van de business case.

In hoofdstuk 5 zetten we de belangrijkste conclusies nog eens overzichtelijk op een rij.

Ten behoeve van de leesbaarheid zijn in deze rapportage enkel de uitkomsten van de berekeningen op hoofdlijnen weergegeven. Bij deze rapportage is voor elk van de bedrijven een afzonderlijk Excel-document gevoegd dat een gedetailleerd inzicht geeft in alle berekeningen en de daarvoor gebruikte bronnen en kengetallen.



Thermen & Beauty Zeeland (bron: tenbzeeland.nl)



Speeltuinen bij de Kanovijver (bron: Google Images, Alex Bakker)

2 Ruimtelijke kaders

In dit hoofdstuk gaan we in op de ruimtelijke mogelijkheden voor de doorontwikkeling van de sauna en de kanovijver volgens de gebiedsvisie.

2.1 Saunacomplex met ondergeschikte verblijfsfunctie

De bestaande sauna in het Westduinpark is voornemens te vernieuwen en deels uit te breiden. Er wordt gezocht naar een combinatie met verblijfsrecreatie om de saunavoorziening op een rendabele wijze te kunnen draaien. In de gebiedsvisie schetst de gemeente de spelregels om de saunavoorziening inclusief verblijfsrecreatie op een goede wijze in te passen in het bos- en parkkarakter van het Westduinpark.

Het zoekgebied bestaat uit het huidige perceel van de sauna met een uitbreiding richting het parkeerterrein. Hierdoor blijven de open delen met zichtlijnen en ruimtelijke beleving van het Nollebos-Westduinpark intact en behoudt de bebouwing zijn ligging als “eiland in het park”.

2.1.1 Beoogde uitstraling

De doorontwikkeling van de sauna moet de ligging in het park en aan het water goed benutten en een kwalitatief hoogwaardig concept bieden. De bebouwing komt in een openbaar park en is ondergeschikt aan het bestaande bos-/parkmilieu. Een alzijdig gebouw met een sobere uitstraling is het uitgangspunt. Eventuele (semi-) openbare functies zoals horeca worden voorzien op de begane grond en de bebouwing staat met de voeten in het landschap. Voor de vormgeving wordt gedacht aan natuurlijke materialen, zoals houten gevelbekleding, groendaken en een zoveel mogelijk groene inrichting van de buitenruimte.

2.1.2 Relevant ruimtelijk kader

Oppervlakte zoekgebied

- 6.500 m²

Bebouwing

- Het bebouwde oppervlak op de begane grond bedraagt maximaal 50% van het zoekgebied;
- Bebouwing op de 1^e en 2^e verdieping bedraagt maximaal 40% van het bebouwde oppervlak van de begane grond;
- De bebouwing bestaat uit maximaal 3 bouwlagen.

Parkeren

- De gemeentelijke parkeernormen zijn van toepassing;
- Parkeren vindt plaats op eigen terrein, in een bebouwde voorziening, uit het zicht, volledig onder de grond.



Bron: Integraal streefbeeld Nollebos-Westduin d.d. 23 maart 2020

2.2 Dagrecreatieve voorziening met ondergeschikte verblijfsfunctie (kanovijver)

De Kanovijver is voornemens te vernieuwen, deels uit te breiden en een verblijfscomponent toe te voegen. De gemeente Vlissingen wil daaraan meewerken onder voorwaarde van een goede landschappelijke inpassing en behoud van het openbare karakter van het gebied. Bovendien moet de verblijfsfunctie ondergeschikt zijn aan de dagrecreatieve functie. In de gebiedsvisie schetst de gemeente de spelregels waarmee de nieuwe ontwikkeling kan worden ingepast in het boskarakter van het Nollebos.

2.2.1 Twee zoekgebieden

In de gebiedsvisie zijn twee zoekgebieden aangewezen, met elk eigen ruimtelijke mogelijkheden:

- Het eerste zoekgebied bevindt zich op de huidige locatie en komt overeen met de contouren van het huidige bedrijf;
- Het tweede zoekgebied betreft een deel van de huidige parkeerplaats 'strand Vlissingen'. Hier ligt volgens de gebiedsvisie een kans om een aantrekkelijke overgang te creëren tussen de stad en het Nollebos-Westduingebed.

2.2.2 Beoogde functie en uitstraling

De gebiedsvisie beschrijft een aantal varianten voor de beoogde functie en concept:

- Een grote (betaalde) speeltuin met horecavoorziening;
- Een concept gekoppeld aan outdoor sporten met een verblijfsfunctie in het familiesegment, zoals een groepsaccommodatie of hostel.

Daarnaast geldt het volgende:

- De begane grond moet voor minimaal 50% worden ingevuld met (semi-)openbare functies zoals horeca;
- Er moet worden voorzien in faciliteiten voor sporters zoals een verzamelplaats, wasgelegenheid en douche/wc.

Net als bij de sauna komt de bebouwing van de kanovijver in een openbaar park te liggen en wordt uitgegaan van een alzijdig gebouw dat met de voeten in het landschap staat. Ook hier is gebruik van natuurlijke materialen uitgangspunt. Zo worden de sauna en de kanovijver 'familie van elkaar', aldus de gebiedsvisie. In tegenstelling tot de sobere bebouwing waar voor de sauna van wordt uitgegaan, past op de locatie van de kanovijver een meer uitnodigende architectuur die een verrijking vormt voor het bestaande milieu en de mogelijkheid benut voor een terras aan het water.



Bron: Integraal streefbeeld Nollebos-Westduin d.d. 23 maart 2020

2.2.3 Relevant ruimtelijk kader huidige locatie

Oppervlakte zoekgebied

- 3.000 m²

Bebouwing

- De bebouwing bestaat uit maximaal 1 volume (gebouw);
- Het bebouwde oppervlak van de begane grond bedraagt maximaal 25% van het zoekgebied;
- Het oppervlak voor bebouwing en parkeren bedraagt maximaal 60% van het zoekgebied;
- Indien parkeren opgelost kan worden in een bebouwde voorziening onder het maaiveld, mag het bebouwingspercentage maximaal 35% van het zoekgebied bedragen;
- De bebouwing bestaat uit maximaal 2 bouwlagen (zonder kap) met een compacte opbouw.

Parkeren

- Parkeren wordt opgelost op eigen terrein;
- De gemeentelijke parkeernormen zijn van toepassing;
- Een bovengrondse parkeerplaats krijgt een groene inrichting.

2.2.4 Relevant ruimtelijk kader alternatieve locatie

Oppervlakte zoekgebied

- 3.450 m²

Bebouwing

- De bebouwing bestaat uit maximaal 1 volume (gebouw);
- Het bebouwde oppervlak van de begane grond bedraagt maximaal 35% van het zoekgebied;
- Indien parkeren opgelost kan worden in een bebouwde voorziening onder het maaiveld, mag het bebouwingspercentage maximaal 45% van het zoekgebied bedragen;

- De bebouwing bestaat uit maximaal 2 bouwlagen (zonder kap) met een compacte opbouw.

Parkeren

- Parkeren binnen het zoekgebied is niet toegestaan, met uitzondering van een bebouwde parkeervoorziening onder het maaiveld;
- De bestaande parkeerplaats binnen het zoekgebied plus de benodigde alternatieve parkeerruimte moet volgens de gemeentelijke parkeernormen worden gecompenseerd op de huidige locatie van de Kanovijver.



Bron: Integraal streefbeeld Nollebos-Westduin d.d. 23 maart 2020

3 Beoordeling haalbaarheid business case sauna

In dit hoofdstuk beoordelen we of de concept gebiedsvisie voldoende ruimtelijke mogelijkheden biedt voor het realiseren van een haalbare business case voor een saunacomplex met ondergeschikte verblijfsfunctie.

3.1 Beschikbare en benodigde ruimte

Beschikbare ruimte o.b.v. ruimtelijk kader

- Het complex bestaat uit één gebouw met een footprint van maximaal 3.250 m² en een maximum bruto vloeroppervlak van 5.850 m².
- Parkeren vindt geheel verdiept plaats.
- De beschikbare buitenruimte is 3.250 m².

Verhouding saunacomplex-verblijfsrecreatie

- We gaan uit van een kwalitatief hoogwaardig concept dat de ligging aan het water en in het groen ten volle benut. De verblijfsrecreatie wordt gerealiseerd in de vorm van een luxe (4-sterren) hotel.
- Uit de analyse van referentiebedrijven blijkt dat een kwalitatief goede sauna beschikt over circa 3.000 m² bvo en bij voorkeur ten minste eenzelfde hoeveelheid buitenruimte. De beschikbare buitenruimte (3.250 m²) is werkbaar voor het realiseren van een goed concept.
- Daarvan uitgaande blijft 2.850 m² bvo over voor het hotelgedeelte (incl. restaurant). Dit komt neer op circa 48 kamers op 4-sterrenniveau.

Benodigde ruimte voor parkeren

- De gemeente Vlissingen hanteert een parkeernorm van 6,7 parkeerplaatsen per 100 m² bvo voor een sauna en 9,3 voor een

wellnesscentrum. In onze berekening gaan we uit van het gemiddelde van deze twee normen, namelijk 8 parkeerplaatsen per 100 m² bvo.

- De gemeentelijke parkeernorm voor een 4-sterrenhotel bedraagt 7,2 parkeerplaatsen per 10 kamers.
- We gaan uit van 75% dubbelgebruik (er zijn 75% minder parkeerplaatsen voor hotelgasten nodig, omdat zij ook gebruik maken van het saunacomplex). Een dubbelgebruik van 100% is zelfs denkbaar, maar hier is niet mee gerekend.
- Op basis van het voorgaande zijn in totaal 249 parkeerplaatsen nodig. De benodigde ruimte voor verdiept parkeren bedraagt daarmee circa 5.520 m², hetgeen neerkomt op een parkeergarage met 2 bouwlagen.

3.2 Investeringskosten

Tabel 3.1 bevat een inschatting van de investeringskosten voor het saunacomplex met ondergeschikte hotelfunctie op basis van de benodigde ruimte en beschikbare kengetallen. Een deel van de grond binnen het zoekgebied is eigendom van de gemeente en moet worden aangekocht. In de berekening van de investeringskosten is hier rekening mee gehouden¹.

Tabel 3.1 Investeringskosten (bij benadering)

Investeringskosten bij benadering		
Aankoop grond	€	743.660
Bouwkosten parkeergarage	€	4.392.773
Bouwkosten saunacomplex incl. hotel	€	21.410.574
Inrichtingskosten	€	938.000
Totaal	€	27.485.007

¹ De gemeente heeft hiervoor een indicatie van de grondprijzen aangeleverd.



We gaan er vanuit dat eventuele sloop van bestaande gebouwen kostenneutraal kan gebeuren (urban mining levert zelfs geld op). Ook als er wel sprake is van enige sloopkosten, dan zijn die van ondergeschikt belang.

3.3 Omzetpotentie

Saunagedeelte

De omzetpotentie van het saunacomplex wordt bepaald door:

- Het aantal bezoekers per jaar, afhankelijk van:
 - De capaciteit van het complex
 - De omvang van de doelgroep
 - De saunageneigdheid van de doelgroep
 - Het onderscheidend vermogen ten opzichte van de concurrentie
- De gemiddelde besteding per bezoeker

Uit tabel 3.2 blijkt dat het saunacomplex op basis van het beschikbare gebruiksoppervlak ruim 113.000 bezoekers per jaar zou moeten kunnen trekken. Volgens het Nationaal Saunabezoekers Onderzoek van Van Spronsen & Partners (2017, hierna: NSO) besteedt de gemiddelde saunabezoeker circa € 63 per bezoek. De totale omzetpotentie van het saunagedeelte bedraagt daarmee ruim € 7 miljoen. In deze berekening is geen indexatie van het bedrag per bezoek meegenomen, terwijl dat feitelijk wel stijgt. De omzetpotentie is derhalve conservatief geraamd.

Is de saunadoelgroep rondom Vlissingen voldoende aanwezig voor het aantrekken van die ruim 113.000 bezoekers? Uit het NSO blijkt dat de gemiddelde Nederlander jaarlijks 0,92 keer naar de sauna gaat en dat hij daarvoor maximaal 45 autominuten wil reizen. Op basis van de overwegingen in het blauwe kader op de volgende pagina, nemen we aan dat de saunageneigdheid van inwoners en verblijfstoeristen in een straal van 45 autominuten rondom Vlissingen gelijk is aan die van de gemiddelde Nederlander.

Tabel 3.2 Omzetpotentie saunagedeelte

Omzetpotentie saunagedeelte	
Benodigde ruimte per bezoeker	15 m ²
Gebruiksoppervlak wellness (binnen en buiten)	6.250 m ²
Maximum momentcapaciteit	417 bezoekers
Maximum dagcapaciteit	625 bezoekers
Aantal openingsdagen per jaar	362
Gemiddelde bezetting	50%
Aantal bezoekers per jaar	113.125
Gemiddelde besteding per bezoeker	€ 63
Omzet per jaar	€ 7.126.875

Tabel 3.3 Jaarlijks aantal saunabezoeken van doelgroep

Jaarlijks aantal saunabezoeken van doelgroep	
Aantal inwoners binnen 45 autominuten ²	290.046
Aantal jaarlijkse verblijfstoeristen binnen 45 autominuten ³	2.250.000
Gemiddeld aantal saunabezoeken per persoon per jaar	0,92
Totaal aantal saunabezoeken van inwoners en verblijfstoeristen per jaar	2.342.906

Jaarlijks gaat deze groep dan zo'n 2,3 miljoen keer naar de sauna (zie tabel 3.3). Dit betekent dat het saunacomplex in het Nollebos een aandeel van 4,8% van deze bezoeken zou moeten aantrekken. Wij achten dit haalbaar met het oog op het volgende:

² Bron: MapitOut en Zeeuws Planbureau, 2020

³ Bron: Schatting o.b.v. gegevens van het Kenniscentrum Kusttoerisme en het CBS

- Er zijn zes andere saunacomplexen binnen 45 autominuten⁴. Drie daarvan zijn mogelijke concurrenten voor de sauna in het Nollebos. De overige zijn te kleinschalig of alleen toegankelijk voor campinggasten.
- Met een bijzonder concept aan het water, in een groene omgeving, dichtbij de stad én de kust, moet de sauna in het Nollebos een sterk onderscheidend vermogen kunnen creëren ten opzichte van de concurrentie. Bovendien biedt slechts één ander complex ook verblijfsmogelijkheden aan. We achten de concurrentiepositie van de sauna in Vlissingen dan ook gunstig.
- Zeeland heeft een aantal kernkwaliteiten die de provincie aantrekkelijk maken voor een wellnessvakantie, zoals rust, ruimte, zilte lucht en zout water⁵.

⁴ Bron: Saunagids

⁵ Bron: Vrijetijdsbesteding in de Delta, Kenniscentrum Kusttoerisme, 2010

Saunageneigdheid van Zeeuwen

Om een inschatting te maken van de saunageneigdheid van Zeeuwen ten opzichte van de gemiddelde Nederlander, kan gekeken worden naar de toeristisch-recreatieve leefstijlen op basis van de Leefstijlvinder. We weten dat stijlzoekers en harmoniezoekers een bovengemiddeld hoge saunageneigdheid hebben. In Nederland is 17% van de bevolking overwegend stijlzoeker en 12% harmoniezoeker. Van de inwoners van het gebied Vlissingen+45 autominuten is 14% stijlzoeker en 14% harmoniezoeker. Samengenomen zien we hierin dus geen wezenlijk verschil met de gemiddelde Nederlander. Bovendien kan goed aanbod ook zijn eigen vraag creëren. Wellicht gaan Zeeuwen nu minder vaak naar de sauna, omdat er weinig aanbod is. Er zijn wat ons betreft dan ook valide argumenten om aan te nemen dat de saunageneigdheid van Zeeuwen vergelijkbaar kan zijn met die van de gemiddelde Nederlander.

Saunageneigdheid van toeristen

Volgens het CBS kwam in 2019 48% van de verblijfstoeristen in Zeeland uit Nederland, 33% uit Duitsland en 16% uit België. Volgens onderzoek van Statista zou 33% van de Duitsers in 2019 'vaak of af en toe' naar de sauna zijn gegaan. Uit onderzoek van de Sauna Vereniging België uit 2014 blijkt dat 8% van de Belgen 'regelmatig' de sauna bezoekt (af en toe: onbekend). Het is dus aannemelijk dat de saunageneigdheid van buitenlandse toeristen ten minste gelijk is aan die van Nederlanders (en waarschijnlijk hoger).

Bronnen: www.leefstijlvinder.nl/CBS, 2020/Statista 2019/Wellness Academie Blog

Hotelgedeelte

Voor de omzetspotentie van het hotelgedeelte kijken we naar:

- De gemiddelde bezettingsgraad van hotels in Zeeland
- De gemiddelde gerealiseerde kamerprijs van 4-sterren-hotels
- Het aandeel omzet uit logies en omzet uit maaltijden en dranken
- De marktruimte voor een wellnesshotel



Tabel 3.4 Omzetpotentie hotelgedeelte

Omzetpotentie hotelgedeelte		
Gemiddelde kamerbezetting van hotels in Zeeland ⁶		67%
Gemiddelde kamerprijs van 4-sterren-hotels ⁷	€	107,---
REVpar (gemiddelde omzet per kamer per dag)	€	71,69
Jaaromzet uit kamerverhuur	€	1.256.009
Percentage omzet luxe hotel uit logies ⁸		38%
Percentage omzet uit maaltijden en dranken ⁷		62%
Jaaromzet uit maaltijden en dranken	€	2.049.278
Totale omzet per jaar	€	3.305.286

In tabel 3.4 is de berekening van de omzetpotentie voor het hotelgedeelte weergegeven, die neerkomt op zo'n € 3,3 miljoen per jaar.

Uit verschillende onderzoeken blijkt dat er voldoende marktruimte zou moeten zijn voor een wellnesshotel in Vlissingen. STEC⁹ constateert in 2019 dat er in Vlissingen nog ruimte is voor nieuw hotelaanbod in het luxe segment én dat er een groeiende vraag is naar wellness-concepten in combinatie met verblijfsmogelijkheden. Ruim een jaar later geeft ZKA¹⁰ aan dat de marktruimte voor hotels in Zeeland grotendeels verzadigd is, maar dat unieke concepten de potentie hebben om nieuwe gasten aan te

⁶ Gemiddelde van de regio's stedelijk gebied en Noordzeekust in 2018 (Bron: Hotelmarktonderzoek provincie Zeeland, ZKA, 2020)

⁷ Bron: Het 4-sterren-hotel: Branche in Beeld, Van Spronsen & Partners, 2019

⁸ Bron: HorecaDNA, 2020, op basis van een luxe hotel

⁹ Visie Verblijfsaccommodaties Vlissingen, STEC, 2019

¹⁰ Hotelmarktonderzoek provincie Zeeland, ZKA, 2020

trekken en daarmee de markt te vergroten. ZKA noemt hier specifiek de gezonde zeelucht en natuur als kans voor onderscheidende wellness-concepten. Ook het vergroten van de diversiteit van het aanbod (waaronder meer aanbod in het hogere segment) is volgens ZKA nadrukkelijk een kans.

3.4 Omzet versus kosten

Op basis van kengetallen kunnen we een inschatting geven van de jaarlijkse kosten als percentage van de omzet (zie tabel 3.5). Het gaat hier om inkopen, personeelskosten en overige kosten. Het bedrag dat overblijft is het bruto bedrijfsresultaat (GOP / Gross Operating Profit). Uit het bruto bedrijfsresultaat moeten vervolgens de kapitaallasten en het rendement op het eigen vermogen kunnen worden betaald. We gaan hierbij uit van het volgende:

- De investeringskosten (zie tabel 3.1) worden gefinancierd uit 30% eigen vermogen en 70% vreemd vermogen¹¹. Het vreemd vermogen komt daarmee op ruim € 19,2 miljoen. We gaan er vanuit dat het vreemd vermogen in 20 jaar geheel wordt afgelost tegen een rente van 4%.
- Het minimum te behalen rendement op het eigen vermogen is 15%.

Uit de tabellen 3.5 en 3.6 blijkt dat de jaarlijkse kosten die moeten worden betaald uit het GOP, ruim € 370.000 hoger zijn dan het gerealiseerde GOP. De business case is daarmee niet sluitend. Het bedrijf maakt geen verlies, maar het rendement op het eigen vermogen is slechts 10,5% in plaats van het minimum van 15%. Dit betekent dat de beloning niet in balans is met het risico dat de ondernemer neemt¹². Er is een

¹¹ Een eigen vermogen aandeel van 30% is gangbaar, hetgeen op navraag is bevestigd door Blömer accountants

¹² Opgemerkt wordt dat de beloning van de arbeidsinzet van de ondernemer al in de berekeningen is opgenomen. Het gaat hier dus specifiek over het (bruto) rendement op het eigen vermogen.

aantal mogelijkheden voor het verlagen van de jaarlijkse kosten om de business case sluitend te maken:

- Het is denkbaar dat een deel van het vreemd vermogen structureel in de onderneming blijft. Als we er bijvoorbeeld vanuit gaan dat slechts de helft van het vreemd vermogen in 20 jaar afgelost hoeft te worden, scheelt dit jaarlijks zo'n € 323.000. De solvabiliteit van de onderneming is ook met een gedeeltelijke aflossing ruim voldoende. En door het hefboomeffect pakt dit zelfs gunstig uit voor het rendement op het eigen vermogen. De business case is hiermee nog niet sluitend (uitgaande van de gewenste 15% rendement op het eigen vermogen): er is nog steeds sprake van een jaarlijks 'tekort' van circa € 47.000 (de exploitatie is wel winstgevend, maar levert minder dan 15% rendement op het eigen vermogen).
- De investeringskosten voor het verdiept parkeren zijn aanzienlijk. Als het verdiept parkeren beperkt blijft tot één laag, dan dalen de investeringen met € 1,3 mln (waarbij rekening is gehouden met de kosten voor grondaankoop en aanleg van de resterende parkeerplaatsen op maaiveld). Het rendement op het eigen vermogen stijgt dan naar 12%. Bij volledig parkeren op maaiveld komt het rendement op het eigen vermogen vrijwel op de beoogde 15%.

Tabel 3.5 Kosten en GOP als percentage van de omzet

	Omzetpotentie	Kosten %	GOP %	GOP €
Wellness ¹³	€ 7.126.875	75-80%	20-25%	€ 1.603.547
Luxe hotel ¹⁴	€ 3.305.286	72-87%	13-28%	€ 677.584
Totaal				€ 2.281.131

¹³ Bron: Rabobank Cijfers en Trends. Thema-update: Wellness. Rabobank, 2011

¹⁴ Bron: HorecaDNA 2020

Tabel 3.6 Jaarlijkse kosten die moeten worden betaald uit GOP

Jaarlijkse kosten die moeten worden betaald uit GOP	
Kapitaallasten (annuïteit, 20 termijnen, 4% rente)	€ 1.415.676
Rendement op eigen vermogen (minimaal 15%)	€ 1.236.825
Totaal	€ 2.652.501

3.5 Risico's en kansen

We zijn voor de berekening van de business case uitgegaan van de best beschikbare cijfers en kengetallen. Feit blijft dat het een zo goed mogelijke inschatting van de werkelijkheid betreft. Voor alle variabelen geldt dat deze zowel gunstiger als ongunstiger kunnen uitvallen. De belangrijkste risico's voor de haalbaarheid van de business case zijn wat ons betreft:

- Een tegenvaller in de investeringskosten, bijvoorbeeld door onverwachte problemen met de grondkwaliteit of hogere materiaalkosten. Als de investeringskosten 10% hoger uitvallen dan geraamd, betekent dit jaarlijks zo'n € 265.000 aan extra kapitaallasten (uitgaande van de variant waarbij het vreemd vermogen in 20 jaar in zijn geheel wordt afgelost).
- Een achterblijvende omzet uit maaltijden en dranken. Op basis van kengetallen van HorecaDNA is de verhouding omzet uit logies versus maaltijden en dranken doorgaans 38% / 62%. Hotelgasten lunchen overdag wellicht in de sauna en het is niet gezegd dat zij al hun maaltijden op de plek van verblijf nuttigen. Er kan immers ook uitgeweken worden naar een horecagelegenheid aan de boulevard of in het centrum van Vlissingen. Bovendien ligt het complex verscholen in het bos en zal het restaurant behoorlijk wat moeite moeten doen om passanten vanaf het verderop gelegen fietspad of de doorgaande weg te lokken. Mocht de verhouding omzet uit logies versus maaltijden en dranken bijvoorbeeld neerkomen op 50/50, dan komt het bruto bedrijfsresultaat (GOP) zo'n € 162.500 lager uit.



De belangrijkste kansen zijn:

- Een deal met de bank waarbij een deel van het vreemd vermogen in structureel in de onderneming blijft. Zoals hiervoor aangegeven, scheelt dit jaarlijks zo'n € 323.000 aan kapitaallasten.
- Een hoger bezoekersaantal voor de sauna. Het gemiddeld aantal saunabezoeken van 0,92 per Nederlander is gemeten in 2016. Het NSO wijst er op dat het aantal saunabezoeken in de periode 2010-2016 jaarlijks met 3,7% is gegroeid. Het is dus goed denkbaar dat de gemiddelde saunageneigdheid inmiddels hoger ligt en in de toekomst verder groeit. De sauna in het Nollebos kan hiervan profiteren. Bij jaarlijks 10% meer bezoekers dan geraamd, komt het bruto bedrijfsresultaat (GOP) zo'n € 160.500 hoger uit.

In tabel 3.7 hebben we deze de risico's en kansen – en het effect daarvan op de haalbaarheid – nog eens op een rij gezet.

Tabel 3.7 Belangrijkste risico's en kansen

	Effect op haalbaarheid
De investeringskosten vallen 10% hoger uit	--
De omzet uit maaltijden en dranken van het hotelrestaurant bedraagt slechts 50% van de totale omzet	-
De bank gaat akkoord met een aflossing van 50% van het vreemd vermogen in 20 jaar in plaats van 100%	+++
Er komen jaarlijks 10% meer bezoekers dan geraamd	+

Eerder in de tekst is al gewezen op het gunstige bedrijfseconomische effect van het inruilen van verdiept parkeren door geheel of gedeeltelijk parkeren op maaiveld. Daar staat overigens een ruimtelijk

maatschappelijk nadeel tegenover (ruimtegebruik plus zichtbaarheid auto's in vergelijking tot de situatie met verdiept parkeren).

Uitponding: geen of gunstig effect op businesscase

Uitponding – de verkoop van kamers, vaak aan particuliere beleggers – is een trend in de hotelmarkt. Mogelijk is daarvan ook sprake bij de beoogde ontwikkeling in Vlissingen. Het al dan niet 'uitponden' van kamers komt in feite neer op een andere financieringsvorm voor het project, die nauwelijks van invloed is op de feitelijke exploitatie en daarmee op de beoordeling van de businesscase. Door het uitponden wordt een deel van de risico's verschoven naar de kopers van kamers. Ook zal het vermogensbeslag kleiner zijn, wat een gunstig effect heeft op het rendement op het eigen vermogen. De conclusie – er is een haalbare businesscase mogelijk binnen de randvoorwaarden – blijft ook in een situatie met uitponding overeind.



4 Beoordeling haalbaarheid business case kanovijver

In dit hoofdstuk beoordelen we of de concept gebiedsvisie biedt voldoende ruimtelijke mogelijkheden biedt voor het realiseren van een haalbare business case voor een dagrecreatieve voorziening met ondergeschikte verblijfsfunctie. Daarbij nemen we de mogelijkheden op de huidige locatie als uitgangspunt.

4.1 Beoogde invulling

Zoals aangegeven in hoofdstuk 2, laat de gebiedsvisie voor de invulling van de kanovijver ruimte voor diverse varianten. Om te komen tot een mogelijke business case gaan we in deze rapportage uit van:

- Een horecavoorziening in het lagere tot middensegment, gericht op jonge gezinnen, in combinatie met een in- en outdoor speeltuin;
- Aangevuld met een familiehostel: een hotel in het lagere segment, gericht op jonge gezinnen (privékamers, groot genoeg voor een heel gezin).

4.2 Beschikbare en benodigde ruimte

Beschikbare ruimte o.b.v. ruimtelijk kader

- De voorziening bestaat uit één gebouw met een footprint van maximaal 750 m² en een maximum bruto vloeroppervlak van 1.500 m².
- De horeca en indoorspeelvoorziening worden gerealiseerd op de begane grond. Hiervoor is 750 m² bvo beschikbaar.
- De etage wordt ingevuld met hotelkamers. Hiervoor is eveneens 750 m² bvo beschikbaar.

- De beschikbare buitenruimte voor speelvoorziening, terras en parkeren is 2.250 m².

Benodigde bebouwde ruimte

- Restaurant: We gaan uit van een horecavoorziening van enig formaat, met ruimte voor 125 couverts, wat bij 4 stoelen per tafel neerkomt op zo'n 30 tafeltjes. Volgens Misset Horeca¹⁵ is de benodigde ruimte per gast in een eenvoudig restaurant circa 1 – 1,25 m². Voor de keuken moet rekening gehouden met 30-40% van de ruimte voor de gasten¹⁶. Daarmee komt de benodigde ruimte voor het restaurant (incl. keuken) neer op circa 200 m².
- Binnenspeeltuin: Op de begane grond blijft 550 m² over voor een invulling met een indoor speeltuin. Dit is ruim voldoende voor het realiseren van een binnenspeeltuin als onderdeel van het horeca-concept.
- Hotel: Op basis van kengetallen van Bouwkostenkompas voor een hotel in het lagere segment en een invulling met familiekamers, kunnen op de verdieping ten minste 20 kamers worden gerealiseerd. Voor een ondergeschikte verblijfsfunctie lijkt dit aantal realistisch.

Benodigde buitenruimte

- Parkeren: De gemeente Vlissingen hanteert een parkeernorm van 13 parkeerplaatsen per 100 m² bvo voor een restaurant en 4,7 parkeerplaatsen per 100 m² bvo voor een binnenspeeltuin. Rekening houdende met de doelgroep families gaan we uit van een gemiddelde parkeernorm van 6 parkeerplaatsen per 100 m² bvo voor het restaurantgedeelte met speeltuin. De gemeentelijke parkeernorm voor een 2-sterrenhotel bedraagt 4,1 parkeerplaatsen per 10 kamers. We gaan niet uit van dubbelgebruik. Het totaal aantal benodigde

¹⁵ Horecainrichting: de juiste hoeveelheid zitplaatsen per bedrijfstype, Misset Horeca, 2017

¹⁶ Welke professionele horecakeuken past bij uw restaurant?, Lightspeed, 2019



parkeerplaatsen komt daarmee op 54. In totaal is hiervoor incl. groene inrichting circa 1.100 m² nodig. Het bekostigen van verdiept parkeren achten wij op basis van de omzetspotentie niet haalbaar. Daarbij merken we op dat het totale toegestane aantal m² aan bebouwing en parkeren aan de krappe kant is: afgaande op de gebiedsvisie komt dit neer op 1.800 m², terwijl volgens onze berekening circa 1.850 m² nodig zou zijn bij de maximaal toegestane footprint aan bebouwing.

Tabel 4.1 Mogelijke indeling terrein

Mogelijke indeling terrein	
Bebouwd oppervlak	750 m²
Restaurant (begane grond)	200 m ²
Binnenspeeltuin (begane grond)	550 m ²
Hotel (1 ^e verdieping)	750 m ²
Onbebouwd oppervlak	2.250 m²
Terras	250 m ²
Buitenspeeltuin	900 m ²
Parkeren	1.100 m ²

- Terras: We gaan ervan uit dat op het terras nog eens ruimte zou moeten zijn voor maximaal 125 couverts. Er vanuit gaande dat deze op het terras wat ruimer staan opgesteld, is hiervoor maximaal 250 m² nodig.
- Buitenspeeltuin: Voor de buitenspeeltuin is op basis van het voorgaande circa 900 m² beschikbaar. Dit zou ruim voldoende moeten zijn. Voor een grootschaliger outdoorconcept – een hoogteparcours bijvoorbeeld – is niet voldoende buitenruimte beschikbaar.
- In de gebiedsvisie is sprake van een mogelijke afspoelplaats voor mountainbikes. Een dergelijke voorziening kan eenvoudig worden

gerealiseerd tegen bescheiden kosten. De afspoelplaats is niet in de kostenraming opgenomen, maar heeft hierop ook maar een (zeer) bescheiden impact.

4.3 Investeringskosten

Tabel 4.2 bevat een inschatting van de investeringskosten voor de horecagelegenheid met ondergeschikte verblijfsfunctie op basis van de benodigde ruimte en beschikbare kengetallen. Aangezien de grond op de huidige locatie reeds in eigendom is, is in de berekening van de investeringskosten geen rekening gehouden met kosten voor de aankoop van grond. We gaan er vanuit dat eventuele sloop van de huidige gebouwen kostenneutraal kan gebeuren.

Tabel 4.2 Investeringskosten

Investeringskosten bij benadering		
Bouwkosten hotel-restaurant	€	1.276.572
Bouwkosten binnen- en buitenspeeltuin	€	850.473
Inrichtingskosten	€	250.000
Aanlegkosten parkeerplaatsen	€	120.054
Aanlegkosten terras	€	27.285
Totaal	€	2.524.384

4.4 Omzetspotentie

Restaurantgedeelte

Voor de omzetspotentie van het restaurantgedeelte kijken we naar:

- Het verwachte bezettingspercentage
- De verwachte bestedingen per gast
- De marktruimte voor een horecavoorziening in het lagere tot middensegment, gericht op gezinnen



Op basis van kengetallen over bezetting en bestedingen uit eerdere onderzoeken naar de haalbaarheid van horecaconcepten, gaan we ervan uit dat de horeca gemiddeld 181 gasten per dag zou moeten kunnen trekken met een gemiddelde besteding van circa € 11,50 per gast. Daarbij gaan we er vanuit dat circa de helft van de gasten kinderen onder de 12 zijn. De jaaromzet van het restaurantgedeelte bedraagt daarmee ruim € 757.000 (zie tabel 4.3) op basis van 125 couverts en 365 openingsdagen¹⁷.

Tabel 4.3 Omzetpotentie restaurantgedeelte

	gemiddeld e besteding per gast	bezettingsgr aad	gemiddel d aantal gasten per dag	omzet per dag
Lunch	€ 12	40%	50	€ 600
Diner	€ 22	35%	44	€ 963
Koffie/ ijs	€ 5	50%	63	€ 313
Borrel	€ 8	20%	25	€ 200
			181	€ 2.075
Gemiddeld aantal gasten per week				1.269
Gemiddeld aantal gasten per jaar				65.975

¹⁷ Voor de bezetting c.q. omzetpotentie gaan we uit van de capaciteit binnen óf buiten, afhankelijk van het weer. We gaan dus niet uit van een totale capaciteit van 250 couverts, maar van 125 couverts.

Jaaromzet horeca

€ 757.375

Er is geen onderzoek bekend naar de marktruimte voor horecagelegenheden in Zeeland. Er is een aantal redenen om aan te nemen dat de kanovijver de geraamde bezetting en omzet redelijkerwijs zou moeten kunnen behalen:

- Het toeristisch dag- en verblijfsbezoek aan Vlissingen betekent een groot aantal potentiële klanten.
- Er zijn in Vlissingen en omgeving weinig horecagelegenheden die zich specifiek richten op gezinnen met jonge kinderen; de kanovijver kan zich daarom goed onderscheiden van concurrenten.
- De kanovijver ligt op een zichtlocatie langs de weg die stad en kust verbindt.

Hotelgedeelte

Voor de omzetpotentie van het hotelgedeelte kijken we naar:

- De gemiddelde bezettingsgraad van hotels in Zeeland
- De gemiddelde gerealiseerde privékamerprijs van budgethostels in Nederland
- De marktruimte voor een budget-familiehotel

In tabel 4.4 is de berekening van de omzetpotentie voor het hotelgedeelte weergegeven, die neerkomt op zo'n € 528.000 per jaar.

Uit verschillende onderzoeken blijkt dat er in Vlissingen voldoende marktruimte zou moeten zijn voor een hotel in het lagere segment. STEC¹⁸ constateert in 2019 dat er in Vlissingen nog ruimte is voor nieuw hotelaanbod in het lagere segment. Ruim een jaar later constateert ZKA¹⁹ dat de hotelmarkt op Zeeuws niveau vrijwel verzadigd is. Het vergroten

¹⁸ Visie Verblijfsaccommodaties Vlissingen, STEC, 2019

¹⁹ Hotelmarktonderzoek provincie Zeeland, ZKA, 2020



van de diversiteit van het aanbod (waaronder meer aanbod in het lagere segment) is volgens ZKA echter een nadrukkelijke kans voor het aantrekken van extra gasten.

Tabel 4.4 Omzetspotentie hotelgedeelte

Omzetspotentie hotelgedeelte		
Gemiddelde kamerbezetting van hotels in Zeeland ²⁰		67%
Gemiddelde privékamerprijs van budgethostels ²¹	€	88,---
REVpar (gemiddelde omzet per kamer per dag)	€	58,96
Jaaromzet uit kamerverhuur	€	430.408
Gemiddelde omzet uit ontbijt per kamer	€	20
REVpar uit ontbijt	€	13,40
Jaaromzet uit ontbijt	€	97.820
Totale jaaromzet	€	528.228

4.5 Omzet versus kosten

Op basis van kengetallen kunnen we een inschatting geven van de jaarlijkse kosten als percentage van de omzet (zie tabel 4.5). Het bedrag dat overblijft is het bruto bedrijfsresultaat (GOP / Gross Operating Profit). Uit het bruto bedrijfsresultaat moeten vervolgens de kapitaallasten en het rendement op het eigen vermogen moeten kunnen worden betaald. We gaan hierbij uit van het volgende:

- De investeringskosten (zie tabel 4.2) worden gefinancierd uit 30% eigen vermogen en 70% vreemd vermogen. Het vreemd vermogen komt daarmee op bijna € 1,8 miljoen. We gaan er vanuit dat het

²⁰ Gemiddelde van de regio's stedelijk gebied en Noordzeekust in 2018 (Bron: Hotelmarktonderzoek provincie Zeeland, ZKA, 2020)

²¹ Bron: Hostels: Branche in Beeld, Van Spronsen & Partners, 2018

vreemd vermogen in 20 jaar geheel wordt afgelost tegen een rente van 4%. We merken hierbij op dat het voor een restaurant met een ondergeschikte verblijfsrecreatieve functie wellicht lastig kan zijn om langjarig vreemd vermogen aan te trekken; banken zijn terughoudend in het financieren van horecabedrijven en beducht voor de risico's.

- Het minimum te behalen rendement op het eigen vermogen is 15%. Uit tabel 4.5 en 4.6 blijkt dat het verwachte GOP ongeveer gelijk is aan de jaarlijkse kosten die daaruit moeten worden betaald. De business case is daarmee sluitend.

Tabel 4.5 Kosten en GOP als percentage van de omzet

Kosten en GOP als percentage van de omzet ²²	
Totale jaaromzet	€ 1.285.603
Inkoopkosten	19-25%
Personeelskosten	36-42%
Overige kosten	15-25%
Totaal kosten	70-92%
GOP	8-30%
GOP gemiddeld	19%
GOP €	€ 244.265

Tabel 4.6 Jaarlijkse kosten die moeten worden betaald uit GOP

Jaarlijkse kosten die moeten worden betaald uit GOP	
Kapitaallasten (annuïteit, 20 termijnen, 4% rente)	€ 130.024
Rendement op eigen vermogen (minimaal 15%)	€ 113.597

²² Bron: HorecaDNA 2020, op basis van een pannenkoekenrestaurant en een hotel-restaurant



Totaal

€ 243.621

4.6 Risico's en kansen

Zoals tevens aangegeven in paragraaf 3.5, kunnen alle variabelen waarmee is gerekend in werkelijkheid zowel gunstiger als ongunstiger uitvallen. Ook voor de haalbaarheid van de business case voor de kanovijver zien we een aantal risico's en kansen. De belangrijkste risico's zijn:

- Een tegenvaller in de investeringskosten. Als de investeringskosten 10% hoger uitvallen dan geraamd, betekent dit jaarlijks zo'n € 11.350 aan extra kapitaallasten.
- Moeite met het aantrekken van langjarig vreemd vermogen. Zoals aangegeven zijn banken terughoudend in het financieren van horecabedrijven. Mocht de bank bijvoorbeeld eisen dat het vreemd vermogen in 15 jaar volledig wordt afgelost, dan levert dit jaarlijks circa € 28.900 aan extra kapitaallasten op.

De belangrijkste kans is:

- Een kleine plus op de exploitatie door inkomsten uit bootverhuur en het organiseren van activiteiten voor kinderen zoals een speurtocht door het bos. Hier is in de berekening van de omzetpotentie voorsnog geen rekening gehouden. Bij 3% extra inkomsten komt het bruto bedrijfsresultaat jaarlijks circa € 7.300 hoger uit.

Tabel 4.7 bevat een overzicht van deze risico's en kansen en het effect op de haalbaarheid.

Tabel 4.7 Belangrijkste risico's en kansen

	Effect op haalbaarheid
De investeringskosten vallen 10% hoger uit	-
De bank gaat niet akkoord met een aflossing van het vreemd vermogen in 20 jaar en eist dat het vreemd vermogen in 15 jaar wordt afgelost	--
De kanovijver weet 3% extra inkomsten te realiseren, bijvoorbeeld uit bootverhuur en activiteiten	+

4.7 Alternatieve locatie

Voor de doorontwikkeling van de kanovijver is behalve de huidige locatie, ook een alternatieve locatie aangewezen. Het alternatieve zoekgebied is circa 450 m² groter dan de huidige locatie en mag (in plaats van 25%) voor 35% worden bebouwd. Tegelijkertijd mag hier volgens de gebiedsvisie enkel ondergronds worden geparkeerd en moet de parkeerplaats die op de alternatieve locatie is gelegen, volledig worden gecompenseerd.

Op basis van de business case, zoals eerder in dit hoofdstuk gepresenteerd, komen wij tot de conclusie dat een terrein van 3.000 m² en een bruto vloeroppervlakte van 1.500 m² ruim voldoende zijn voor het realiseren van een horecavoorziening met speelgelegenheid en een ondergeschikte hotelfunctie. Bij extra bebouwde vierkante meters zijn de stichtingskosten hoger en neemt het risico op een teruglopende bezetting toe. Er zijn bovendien twee extra kostenposten op de alternatieve locatie:

- het verdiept parkeren;
- de gevraagde compensatie van de openbare parkeerplaats die nu op die locatie ligt.



De meerkosten van het verdiept parkeren zijn dusdanig hoog, dat het terugverdienen daarvan niet reëel is.

Vóór de alternatieve locatie pleit, dat deze dichtbij de boulevard ligt en dat er bovendien sprake is van het op een fraaie manier realiseren van een betere verbinding tussen het park en de boulevard, waardoor je op die locatie kan profiteren van de bezoekersstroom op de boulevard.



5 Conclusie

Dit hoofdstuk bevat de belangrijkste conclusies: is het realiseren van een haalbare business case voor de sauna en de kanovijver op basis van de ruimtelijke mogelijkheden uit de gebiedsvisie redelijkerwijs mogelijk?

5.1 Haalbaarheid business case sauna

- In de beoordeling van de haalbaarheid van de businesscase voor de sauna is, conform de gebiedsvisie, uitgegaan van een saunacomplex met een ondersteunende verblijfsrecreatieve hotelfunctie. Kwalitatief gaat het om een hoogwaardig concept dat de voordelen van de locatie benut.
- Het is mogelijk om binnen de ruimtelijke voorwaarden van de gebiedsvisie een haalbare business case voor een saunacomplex te realiseren, dat wil zeggen, een business case waarbij het saunacomplex geen verlies draait. Een kanttekening hierbij is dat het rendement op het eigen vermogen te laag is, namelijk slechts 10,5%. Dit zou tenminste 15% moeten zijn om het voor een ondernemer interessant te maken.
- We komen tot deze conclusie op basis van de volgende ordegroottes:
 - Aantal m² bvo sauna: 3.000
 - Beschikbare m² buitenruimte sauna: 3.250
 - Aantal hotelkamers: 48
 - Aantal benodigde parkeerplaatsen: 249 (geheel verdiept)
 - Aantal jaarlijkse bezoekers sauna: 113.125
 - Omzetpotentie: € 10,4 miljoen
 - Bruto bedrijfsresultaat wellness als % van de omzet: 22,5%
 - Bruto bedrijfsresultaat hotel als % van de omzet: 20,5%
 - Investeringskosten: € 27,5 miljoen

- Percentage vreemd vermogen: 70%
- Aflossingstermijn vreemd vermogen: 20 jaar
- Om aan een rendement van 15% op het eigen vermogen te komen, kan in overleg met de bank worden gekeken of een deel van het vreemd vermogen structureel in het bedrijf kan blijven. Daarnaast kan het complex mogelijk toe met een kleiner aantal parkeerplaatsen, minder of niet verdiept parkeren en/of zou met het huidige parkeerterrein aan de Van Woelderenaan in een deel van de parkeerbehoefte kunnen worden voorzien.
- Een belangrijke voorwaarde voor de algehele haalbaarheid van de business case is het realiseren van een kwalitatief hoogwaardig saunacomplex met een onderscheidend product, dat de unieke ligging in het bos, aan het water en langs de kust optimaal benut. Een groot deel van de bezoekpotentie komt van de aanwezige verblijfstoeristen. Het is dus belangrijk om de sauna vakkundig te vermarkten onder deze doelgroep.
- Het al dan niet 'uitponden' van kamers is van betekenis voor de financiering van het project, maar is niet/nauwelijks van invloed op de beoordeling van de businesscase als zodanig. Door het uitponden zal het vermogensbeslag kleiner zijn, wat een gunstig effect heeft op het rendement op het eigen vermogen. Ook wordt een deel van de risico's verschoven naar de kopers van kamers. De conclusies blijven ook in een situatie met uitponding overeind.

5.2 Haalbaarheid business case kanovijver

- Het is mogelijk om binnen de ruimtelijke voorwaarden van de gebiedsvisie op de huidige locatie een haalbare business case voor een dagrecreatieve voorziening met ondergeschikte verblijfsfunctie te realiseren. Bovendien kan voldoende rendement op het eigen vermogen (15%) worden behaald om de benodigde investering voor een ondernemer interessant te maken.
- We komen tot deze conclusie op basis van de volgende ordegroottes:



- Aantal m² bvo restaurant: 200
- Aantal m² bvo binnenspeeltuin: 550
- Aantal m² terras: 250
- Aantal m² buitenspeeltuin: 900
- Aantal hotelkamers: 20
- Aantal benodigde parkeerplaatsen: 54 (op maaiveld)
- Aantal jaarlijkse gasten horeca: 65.975
- Gemiddelde besteding per gast: € 11,50
- Omzetpotentie: € 1,3 miljoen
- Bruto bedrijfsresultaat als % van de omzet: 19%
- Investeringskosten: € 2,5 miljoen
- Percentage vreemd vermogen: 70%
- Aflossingstermijn vreemd vermogen: 20 jaar
- Daarnaast is deze conclusie gebaseerd op een invulling met horeca in het lagere tot middensegment, gericht op jonge gezinnen, voorzien van een binnen- en buitenspeeltuin, aangevuld met een budgethotel voor dezelfde doelgroep. Daarbij merken we op dat een combinatie van dergelijke dag- en verblijfsrecreatieve voorzieningen in één gebouw ons inziens niet erg voor de hand ligt. De mogelijkheid tot verblijf vormt vermoedelijk geen meerwaarde voor horecagasten en andersom kan de drukke speeltuin mogelijk tot overlast leiden voor hotelgasten.
- Een verdiepte parkeervoorziening kan met het oog op de omzetpotentie redelijkerwijs niet bekostigd worden. Wij beoordelen het realiseren van verdiept parkeren dan ook als onrealistisch.
- Op de alternatieve locatie kan een sluitende businesscase worden gerealiseerd, mits de eis van het verdiept parkeren vervalt. Het is aan de ondernemer om te bepalen of de betere aansluiting op de boulevard van een zodanige meerwaarde is, dat er op die locatie gebruik wordt gemaakt van het grotere bouwvolume dat daar mogelijk is. Met daarbij de kanttekening dat dit geen verplichting is; er kan –

uiteraard - ook worden volstaan met het bouwvolume waarmee is gerekend op de huidige locatie.



Bijlage 1 – Referentiebedrijven

Om een goed beeld te krijgen van de benodigde ruimte en mogelijke concepten, hebben we een aantal referentiebedrijven bekeken. Deze zijn geselecteerd op basis van omvang, ligging en functiemix.

Referentiebedrijven sauna

- Wellness & Beauty De Woudfennen in Joure
- Spa Wellness Lomm
- Wellnessresort de Waterlelie in Zevenhuizen (Gr)
- Wellnessresort Goes
- Spa Wellness Valkenswaard (niet gerealiseerd)

Referentiebedrijven kanovijver

- Stay Okay Bergen op Zoom
- Pannenkoek- en Speelboerderij Molen de Jonge Johannes in Aagtekerke
- Hotel Restaurant De Gloepe in Diffelen
- Hotel Restaurant Prinsen in Haarlo



