

Gemeentelijke planeconomie bij recreatieve projectontwikkeling



Leisurebrains

VERHEIJDEN
CONCEPTEN

*Incompany cursus voor ambtenaren, gemeentelijk,
provinciaal en bestuurlijk, over de financiële implicaties
van de ontwikkeling van verblijfsrecreatie*

Met projectontwikkeling is de gemeente bekend

Iedere provincie en gemeente heeft te maken met projectontwikkeling in onder andere wonen, winkelen en bedrijvigheid. Men werkt daarbij vaak samen met vastgoedbedrijven, beleggers en private ondernemers. De overheid draagt zorg voor de benodigde vergunningen en randvoorwaardelijke voorzieningen. De marktpartijen investeren in de opstallen (woningen, winkels, kantoren ed.) en vergoeden de gemeente door middel van grondaankoop en/of exploitatiebijdragen, die geregeld worden middels anterieure overeenkomsten. Bij gemeenten staat dit proces veelal bekend onder de naam 'planeconomie'. De planeconoom is vaak onderdeel van een projectteam met stedenbouwkundigen, projectleiders en ingenieurs.

De rolverdeling en de basis voor de exploitatieovereenkomsten (grondtransactie of bijdrage) liggen in de planeconomie vast en de kengetallen die de grondslag vormen voor de financiële transacties zijn doorgaans redelijk bekend. Gemeenten en provincies weten veel over kosten van de aanleg van onder meer infrastructuur, civiele techniek, grondaankopen en risicoanalyses en hebben ook inzicht in de lokale koop en huurprijzen van woningen, winkels, bedrijventerreinen en dergelijke. Aan de hand hiervan worden marktconforme grondprijzen of exploitatiebijdragen berekend.



***Vrijetijdsprojecten zijn vaak weinig
transparant voor de gemeente...***



De ontwikkeldruk van verblijfsrecreatieve projectontwikkeling in Nederland is enorm hoog. Dit wordt onder andere gevoed door de rente, vergrijzend ondernemersbestand en behoefte aan een 'waardevaste' tweede woning in het buitengebied. Initiatiefnemers met grote en kleine plannen die om bestemmingsplanwijziging vragen kloppen aan bij de gemeente.

De benodigde inzichten in kengetallen over recreatie en toerisme zijn vaak niet, fragmentarisch of veel minder sterk aanwezig bij gemeenten dan bijv. bij wonen, winkelen en bedrijventerreinen. De RO medewerkers, specialisten recreatie en toerisme, accountmanager en de planeconoom hebben geen weet van investeringen in specifieke, recreatieve voorzieningen en –belangrijker- vaak geen idee wat dat in de exploitatie van een klein of groot park oplevert. Ook is geen zicht op de grondwaarde die daaruit voortvloeit. De gemeentelijk en provinciaal stedenbouwkundige hebben daardoor moeite om de ruimtelijke kwaliteit van projectontwikkelingen te bewaken. De planeconoom kan bij grotere projectontwikkelingen moeilijk een grondexploitatieopzet maken. Dat maakt het vervolgens lastig om anterieure overeenkomsten waarin de bijdrage van de investeerder aan de overheid geregeld wordt, te onderbouwen.

Recreatieve accommodaties zijn geen onroerend goed

Dit alles heeft te maken met het feit dat verblijfsrecreatieve accommodaties er weliswaar uitzien als onroerend goed, maar dat eigenlijk niet zijn. In alle gevallen, klein of groot, zijn de accommodaties bedrijfsmiddelen waarmee geld verdiend moet worden in een 'productieproces' (de exploitatie). Ze vormen geen courante ruimtes met alternatieve aanwendbaarheden zoals winkelpanden. De waarde van grote en kleine recreatieprojecten is sterk management en conceptafhankelijk.

Gebrek aan inzicht frustreert beleid en besluitvorming

Het gebrek aan transparantie en kennis maakt een aanpak met behulp van de reguliere beleids en planeconomie instrumenten moeilijk en kan frustrerend zijn voor afdelingen RO, accountmanagement en recreatie en toerisme:

- Komt de gemeente te kort of verwachten we juist te veel van de ondernemer of investeerder?
- Is de uitbreiding écht nodig voor een haalbare exploitatie of slaat die haalbaarheidsstudie nergens op?
- Is 'uitponding' van kavels of recreatiewoningen echt nodig voor de financiering van het hele project?
- Zijn er echt zoveel eenheden nodig om de exploitatie haalbaar te maken en hoeveel landschappelijke kwaliteit kan de initiatiefnemer redelijkerwijs zelf toevoegen?
- Welk gesprek kunnen we het beste voeren met de initiatiefnemer en wat willen we als gemeente eigenlijk?

Het is voor de gemeente (en provincie) op basis van al die onzekerheden dan moeilijk tot besluitvorming te komen en bij gebrek aan inzicht worden veel kleine en grote plannen en beslissingen vaak alsmat uitgesteld. Soms wordt dit ook gevoed door al dan niet terechte achterdocht jegens de initiatiefnemers.



Daarom een in-company training over *recreatieve projectontwikkeling*

Daarom een in-company training over recreatieve projectontwikkeling

Ginder onderkent het manco aan kennis en is zich ervan bewust dat dit de voortgang en de kwaliteit van recreatieve planontwikkeling schaadt. Daarom dragen wij samen met Leisure Brains en Verheijden Concepten graag bij aan het scheppen van meer inzicht in het mechanisme van verblijfsrecreatie ontwikkeling, de achterliggende modellen, kengetallen, exploitatievoorwaarden en financieringsconstructies. In deze masterclass doen we dat voor de (her)ontwikkeling van kleine en grote vakantieparken, resorts en andere vormen van verblijfsrecreatie. Dit doen wij door middel van een 'in company masterclass' in uw gemeente.

In een dag tijd geven wij de medewerkers van ruimtelijke ordening, economische zaken/toerisme, grondzaken, bedrijfscontactfunctionarissen en andere relevante afdelingen, inzicht in het mechanisme van verblijfsrecreatie ontwikkeling. We gaan in op de verdienmodellen van de relevante stakeholders in gebieds en projectontwikkeling, financiering van accommodaties en bedrijven, alsmede de exploitatie van recreatieondernemingen. Daarvan afgeleid komen de belangen en de rollen van de betrokken partijen in beeld.



Doel en programma van de training

Het doel is het vergroten van theorie- en praktijkkennis over recreatieve projectontwikkeling, zodat je als projectteam van gemeente- of provincieambtenaren de dialoog met ondernemers en ontwikkelaars beter aan kunt gaan. Dit doen we met een *programma dat ingaat op zowel gebiedsvisie en projectrealisatie als de operationele exploitatie*. Zie de indeling hiernaast weergegeven.

Resultaat voor deelnemers

De masterclass geeft de deelnemers aan de masterclass handvatten om een volwassen gesprek met initiatiefnemers te voeren én om uiteindelijk op een verantwoorde manier afwegingen te maken.

Locatie: liefst op een vakantiepark of leisurebedrijf in uw gemeente

De masterclass kan natuurlijk gegeven worden op een gemeentehuis of in een overheidskantoor. Maar om gefocust op het onderwerp te zijn en te blijven en ook in de sfeer te komen, hebben wij de voorkeur voor een zaal in een recreatiebedrijf in of nabij uw gemeente. Dit vormt ook meteen een mooie locatie voor catering en ontspanning in de lunchpauze en/of, na afloop van de dag, een afsluitend drankje en hapje.

De Masaterclass-dag bestaat uit twee delen:

1. In de ochtend ligt de nadruk op kennisoverdracht over de bijzondere structuur van recreatie en toerisme. We gaan in op de modellen die gehanteerd worden bij de opzet van recreatieparken en de wijze waarop deze worden beheerd/geëxploiteerd. Om dat te verduidelijken, wordt in de ochtendsessie gebruik gemaakt van realistische kleine en grotere cases zoals die ook in de gemeente of provincie van de deelnemers kunnen plaatsvinden. Na de lunch ronden we het kennisdeel af door in te gaan op exploitatiekennis en overheidsinstrumenten.
2. Daarna volgt een interactief programma met intervisie. Aan de hand van door u aangedragen situaties ontwikkelen deelnemers een eigen visie of standpunt ten aanzien van de casus. In samenspraak proberen we met elkaar tot een gedeelde oplossingsrichting, ambtelijk advies of gespreksleidraad te komen. In deze werkvorm wordt de theorie meteen toegepast en omgezet in een richtinggevend advies voor de beslissers. We sluiten de masterclass af met conclusies en inzichten.

Wie zijn uw trainers?



Merlijn Pietersma

Merlijn Pietersma is ervaren in het ontwikkelen van recreatief beleid, gebiedsvisies en ontwikkelkaders voor nieuwe bestemmingen en projectplannen. Merlijn verzorgt een inleiding over de structuur (of de bedrijfskolom) van het toeristisch-recreatief product en de eigen, specifieke bijdrage van stakeholders in de ontwikkeling en exploitatie ervan. Hij legt ook nadruk op de bijzondere positie van de gemeente als regelgever enerzijds en investeerder in publieke bouwstenen van het product anderzijds.



Han Verheijden

Han Verheijden legt uit hoe de opzet, financiering en exploitatie van een recreatief project eruitziet en hoe deze met elkaar samenhangen. Conceptuele mogelijkheden verschillen per locatie en de invloed daarvan op noodzakelijke schaalniveaus worden toegelicht. Indicatief geeft Han inzicht in ontwikkel- en exploitatiemarges van type accommodaties en locaties. Daarvan afgeleid kan de gemeente gefundeerd aan planeconomie doen en zijn uitgangspunten in de ruimtelijke ordening onderbouwd inbrengen.



Wander Groot

Wander Groot gaat in op de rol van de exploitant en hoe deze zich verhoudt tot de positie van de investeerders/beleggers en overheden. Ook hij geeft aan welke verschillen bestaan tussen de mogelijkheden van de verschillende locaties, concepten en managementformules en wat dus relevant is in haalbaarheidsstudies die voorafgaan aan de feitelijke realisatie.



Praktische informatie

Aantal deelnemers: maximaal 12

Kosten: neem graag contact met ons op voor informatie over de kosten.

Na afloop van de dag ontvangt iedere deelnemer een digitale documentatie-set met alle relevante informatie en de inleidingen.

Persoonlijk doorpraten over de cursus?

Nadere informatie:

Coördinatie en beschikbaarheid: Demi Karssen

06-86880900

d.karssen@wijzjnginder.nl

Trainers:

Merlijn Pietersma

06-81909921

m.pietersma@wijzjnginder.nl

Wander Groot

06-51922520

groot@leisurebrains.nl

Han Verheijden

06-53722832

han@verheijdenconcepten.nl



In samenwerking met:

Leisure**brains** VERHEIJDEN
CONCEPTEN

Ginder

Brugstraat 1A

5211 VS 's-Hertogenbosch

088 - 210 02 50

info@wijzijnginder.nl

www.wijzijnginder.nl