

Onderzoek Opkopen vakantieparken

Bijlagen



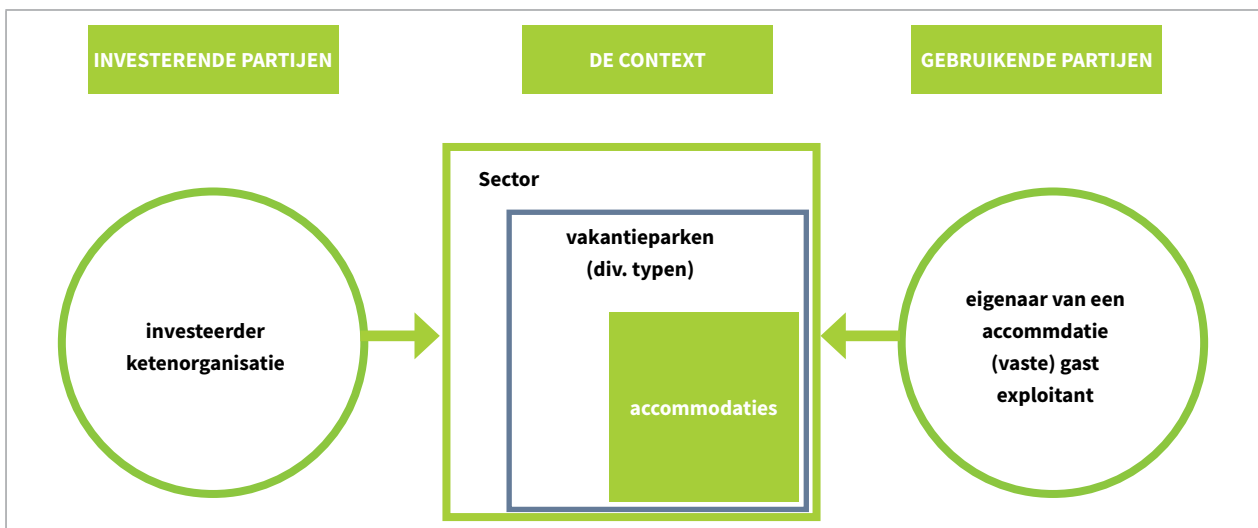
Inhoud

Bijlage 1 De omgeving	3
Bijlage 2 Focusgroepen en interviews	10
Focusgroep Overheid	
Focusgroep Sector	
Focusgroep Bewoners	
Opkoop vakantieparken interview sector	
Opkoop vakantieparken interview sector	
Opkoop vakantieparken interview bewoner	
Bijlage 3 Tabellen en figuren marktanalyse	44
Tabel 1. Aantal vakantieparken in Nederland, verdeeld per type.	44
Tabel 2. Aantal accommodaties en standplaatsen op de verschillende typen vakantieparken.	44
Tabel 3. Indeling parken met jaarplaatsen naar grootte.	44
Tabel 4. Parken met jaarplaatsen en aantallen jaarplaatsen per provincie.	45
Tabel 5. Percentages parken met jaarplaatsen en percentages jaarplaatsen per provincie.	45
Tabel 6. Ontwikkeling aantal jaarplaatsen in de periode 1996-2022.	45
Tabel 7. Ontwikkeling aantal vakantiewoningen en toeristische plaatsen in de periode 2002-2022.	46
Tabel 8. Ontwikkeling aantal binnenlandse vakanties in de periode 2002-2019.	46
Tabel 9. Ontwikkeling aantal jaarplaatsen 2017-2022	46
Tabel 10. Toekomstige ontwikkeling jaarplaatsen	47
Tabel 11. Ketenorganisaties met aantal vakantieparken in Nederland.	48
Tabel 12. Aantal vakantieparken in Nederland aangesloten bij keten.	48
Tabel 14. Ketenorganisaties en hun belangrijkste kenmerken.	49
Bijlage 4 Overzicht expert interviews	54

Bijlage 1 De omgeving

Dit onderzoek heeft als onderwerp het opkopen van vakantieparken door investeerders en de gevolgen daarvan voor jaarplaatshouders, ruimte en natuur. Om de problematiek goed te kunnen kwantificeren en te duiden, dient als prelude op het onderzoek eerst duidelijk te zijn hoe de diverse begrippen geïnterpreteerd en afgebakend dienen te worden. In deze paragraaf worden de relevante begrippen gedefinieerd waarbij aansluiting wordt gezocht bij de meest relevante bronnen binnen de sector. Onderstaand schema geeft de verhouding tussen de diverse begrippen weer.

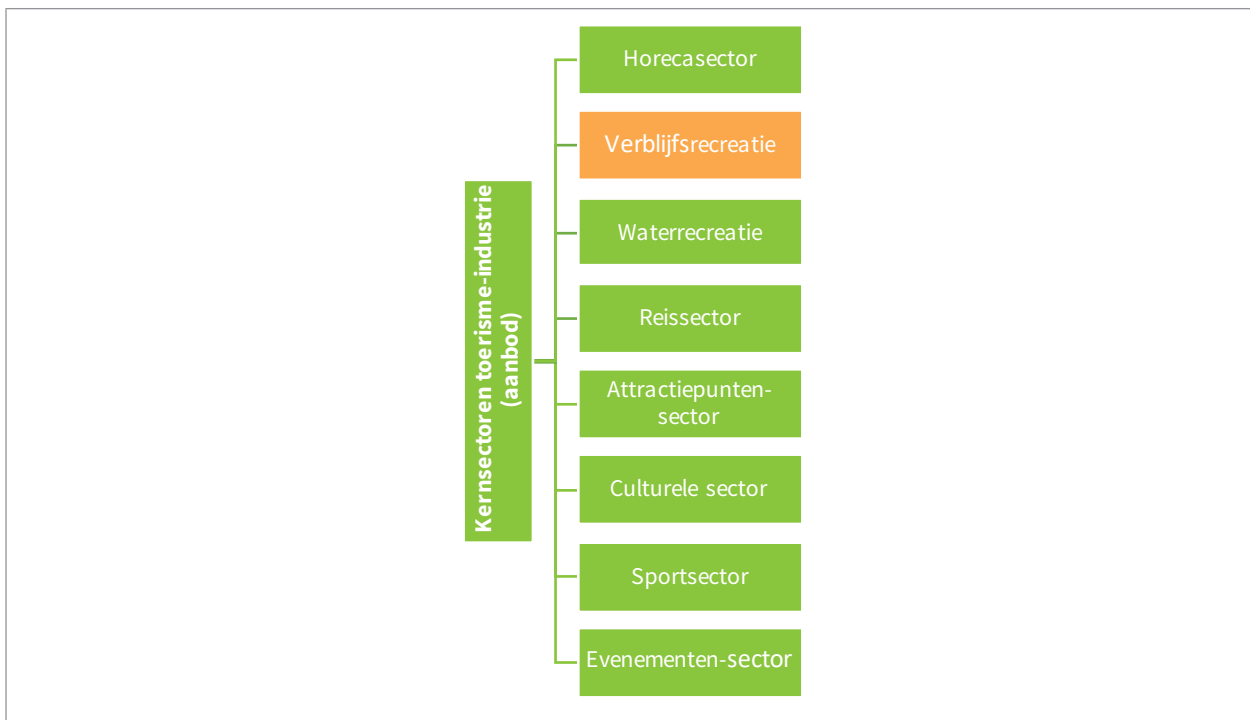
Figuur 1. Overzicht van begrippen.



De context

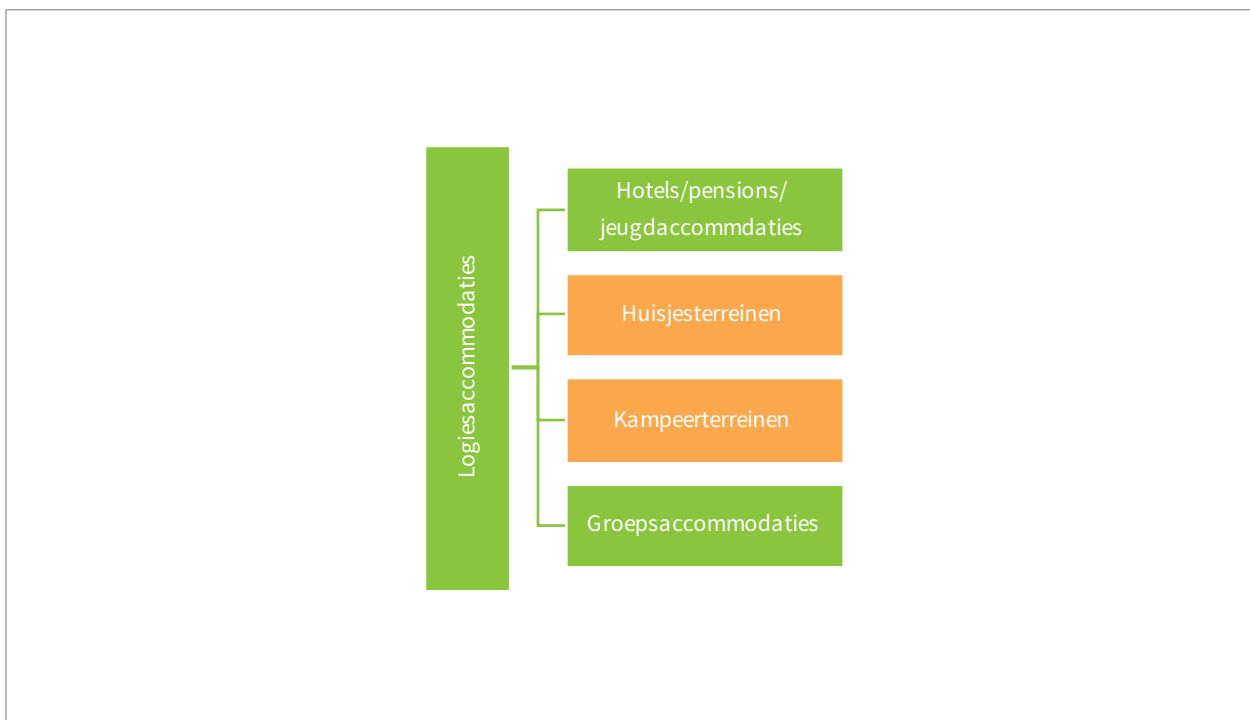
Ten eerste wordt uitgezoomd en gekeken naar de positionering van het vakantiepark binnen het gehele aanbod van recreatie in toerisme in Nederland. De World Tourism Organization, onderdeel van de Verenigde Naties, hanteert de volgende sectoren binnen de toerisme-industrie:

Figuur 2. Overzicht sectoren toerisme. Bron: UNWTO.



Vakantieparken maken deel uit van de sector verblijfsrecreatie. In het jaarlijkse 'Tendrapport recreatie, toerisme en vrije tijd' wordt de verblijfsrecreatie onderverdeeld in huisjesterreinen, kampeerterreinen en groepsaccommodaties. Het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) gebruikt in haar statistieken de term 'logiesaccommodaties' als overkoepelend begrip voor verblijfsrecreatieve bedrijven.

Figuur 3. Indeling logiesaccommodaties. Bron: CBS.



Vakantieparken

Het begrip 'vakantiepark' raakt de laatste decennia al meer in zwang om een bepaald type logiesaccommodatie aan te duiden. Een begrip waar ieder een voorstelling bij kan maken, maar dat toch op velerlei manieren wordt geïnterpreteerd en toegepast. Voor dit onderzoek hanteren we de definitie zoals Nijdam (2021) die na uitgebreid literatuuronderzoek heeft ontwikkeld (zie kader).

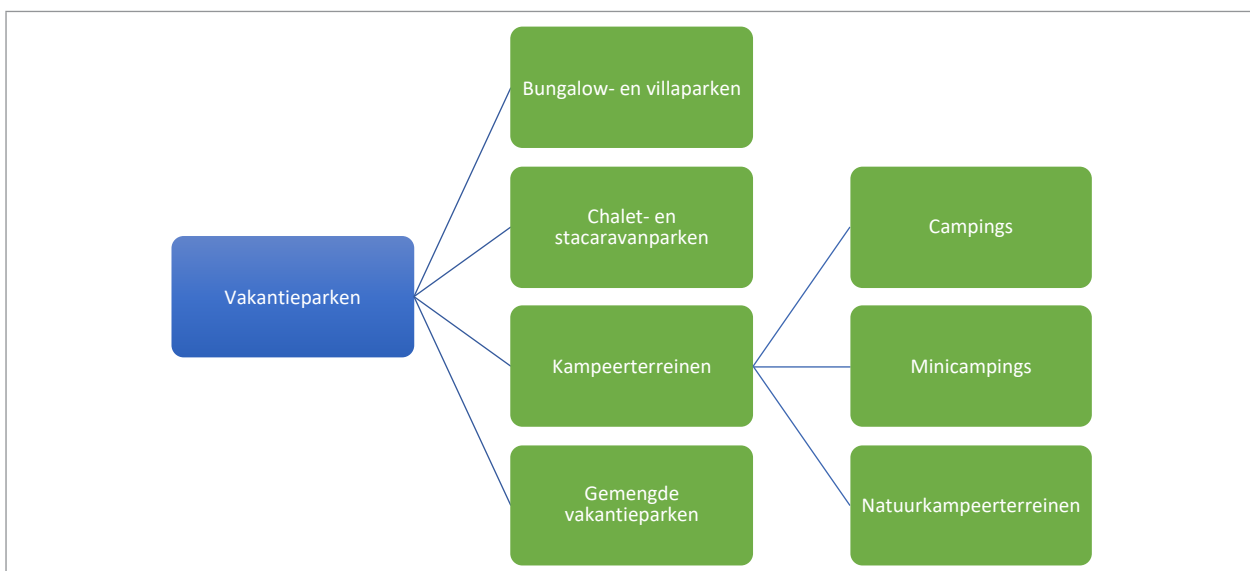
Een vakantiepark is een terrein met een verblijfsrecreatieve bestemming dat op zichzelf een eenheid vormt en als zodanig (visueel) van de omliggende bebouwing is afgeschermd. Op het terrein bevinden zich logiesaccommodaties en/of toeristische standplaatsen die minimaal 10 slaapplekken of 4 toeristische standplaatsen bieden en waarbij de accommodaties voor verhuur of voor eigen gebruik beschikbaar zijn.

Met deze definitie wordt het fenomeen vakantiepark bewust 'breder' omschreven dan alleen bungalowparken, een term die soms als synoniem voor het vakantiepark wordt gezien. De brede omschrijving heeft als voordeel dat ook campings die in de loop der tijd zijn uitgebreid met diverse accommodaties en vele faciliteiten kennen, worden meegenomen. Tevens worden de accommodaties die voor eigen gebruik zijn bestemd meegenomen. Zodoende vallen dus ook jaarplaatsen, onderwerp van dit onderzoek immers, binnen het kader van een vakantiepark. Tenslotte sluit de gekozen definitie aan bij de definities die het CBS gebruikt voor huisjes- en kampeerterreinen¹.

In het kader van dit onderzoek dat zich richt op de gevolgen voor jaarplaathouders door het opkopen van vakantieparken is het vervolgens van belang om de veelheid aan vakantieparken te kunnen segmenteren. Met name om die parken te kunnen detecteren waar de vaste gast middels een jaarplaats bivakkeert. Hiertoe wordt de typologie uit 'Het Vakantiepark in Nederland' gebruikt, welke tevens de basis vormt van de Nationale Database Verblijfsrecreatie (NDV) waar in de volgende paragraaf uit geput wordt.

De typologie ziet er schematisch als volgt uit:

Figuur 4. Typologie vakantieparken. Bron: bewerkt naar Nijdam (2021).



Deze indeling kent dus vier typen vakantieparken, waarbij de kampeerterreinen zijn onderverdeeld in drie subtypen. De overige typen zijn onderverdeeld in grotere en kleinere parken, waarbij de grens is gelegd bij zestig accommodaties of

1 Het CBS gebruikt in de meeste onderzoeken en statistieken de termen 'huisjesterrein' en 'kampeerterrein'. De term 'vakantiepark' komt men ook tegen, maar hiervan wordt door het CBS aangegeven dat "de afbakening van vakantieparken door de gegevensleveranciers is bepaald. De gehanteerde definitie is daardoor niet uniform".

standplaatsen. Tenslotte zijn zowel de grote als de kleine bungalow-/villaparken en chalet-/stacaravanparken verdeeld in parken met een overwegend centrale verhuur en parken waarvan de accommodaties voornamelijk voor eigen gebruik bestemd zijn. In de bijlage treft u een korte beschrijving van de diverse typen aan, evenals een onderbouwing van de verdere onderverdeling. Jaarplaatsen komen overwegend voor bij chalet- en stacaravanparken, kampeerterreinen, gemengde vakantieparken en campings.

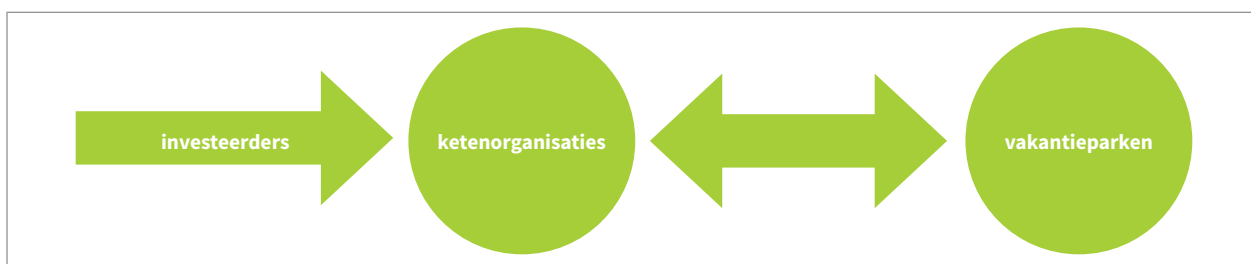
Accommodaties en standplaatsen

Op vakantieparken zien we een groot scala aan overnachtingsmogelijkheden en verblijfsaccommodaties. De voor dit onderzoek relevante verblijfsvormen worden hier gedefinieerd, allen op basis van de definities zoals de Landelijke Data Alliantie (LDA) die momenteel hanteert in haar onderzoek naar het verkrijgen van inzicht in het aanbod van toerisme en specifiek van de verblijfsrecreatie in Nederland. Het betreft vakantiewoningen, chalets, stacaravans, toeristische kampeerplaatsen en jaarplaatsen. Later in het rapport zullen we de eerste drie (vakantiewoningen, chalets, stacaravans) als er sprake is van toeristische verhuur samenvatten onder de noemer 'verhuuraccommodaties'.

Investerende partijen

De vele manieren waarop een ketenorganisatie juridisch georganiseerd kan zijn, de diverse bijbehorende eigendomsconstructies én de veelheid aan vormen waarmee een vakantiepark zich kan verbinden aan een ketenorganisatie, maken het niet eenvoudig om deze termen eensluidend te omschrijven. Verderop in dit hoofdstuk zullen de diverse constructies verder worden geanalyseerd. Figuur 5 geeft weer hoe de partijen zich in dit kader tot elkaar en tot de context van vakantieparken verhouden.

Figuur 5. Weergave verhouding van partijen en context.



Bij een investering gaat het in ieder geval om het vastleggen van vermogen voor een langere termijn en is daarmee vergelijkbaar met het beleggen in vastgoed. In het geval van het investeren in vakantieparken handelt het om investeringspartijen die een vakantiepark of keten opkopen om daar vervolgens op termijn rendement uit te halen. Dit kunnen bedrijven zijn met een beperkt aantal aandeelhouders, maar ook bedrijven die in bezit zijn van grotere investeringsfondsen. Dan is er dus sprake van meerdere indirecte investeerders. Hoe de juridische constructie van de opkopende partij ook precies is, in dit onderzoek richten we ons op de grotere partijen die op de markt actief zijn, die eigenlijk per definitie de markt opgaan via een bedrijf dat als een ketenorganisatie beschouwd kan worden.

Hoe valt een ketenorganisatie dan het beste te definiëren? In 'De opmars van de keten: kans of bedreiging' wordt een keten² gedefinieerd als een holding/moedermaatschappij van minstens twee vakantieparken óf als een samenwerkingsverband tussen minstens twee vakantieparken. De tweede vorm is voor dit onderzoek minder relevant. Dit betreffen met name samenwerkingsverbanden op het gebied van marketing zoals Ardoer of In het groen. Deze houden zich niet bezig met het verwerven van eigendom op vakantieparken en laten we daarom buiten beschouwing. Met de eerste vorm worden in het genoemde brancherapport de partijen bedoeld waar in dit onderzoek de focus op gelegd dient te worden, echter is de definiëring niet volledig omdat een keten lang niet altijd de eigenaar is van grond en opstallen op een vakantiepark. In een geval van bijvoorbeeld een Vereniging van Eigenaren (VvE) op een park, zijn de leden van de vereniging de eigenaren, ondanks dat het park 'onder de vlag' van een ketenorganisatie opereert. Tevens kan de moedermaatschappij, zoals reeds aangehaald, op diverse manieren georganiseerd en gefinancierd worden. Voor een werkbare definitie is dan ook gekozen om een globale omschrijving te geven (zie kader).

2 De term 'concern' wordt in de sector geregeld als synoniem gebruikt voor de 'keten', evenals de term 'verhuurorganisatie'. Deze laatste term lijkt minder sterk omdat de verhuur van accommodaties slechts één van de activiteiten is die een ketenorganisatie voor haar dochterbedrijven of voor de bij haar aangesloten bedrijven kan uitvoeren.

Een **investeerder** is een partij die in dit geval vermogen voor langere tijd vastlegt in vakantieparken en dat doet in de vorm van ketenorganisatie, daarbij al dan niet gebruik makend van bedrijfsvermogen, van vermogen van (internationale) investeringsfondsen en/of het uitponden van accommodaties aan (particuliere) beleggers.

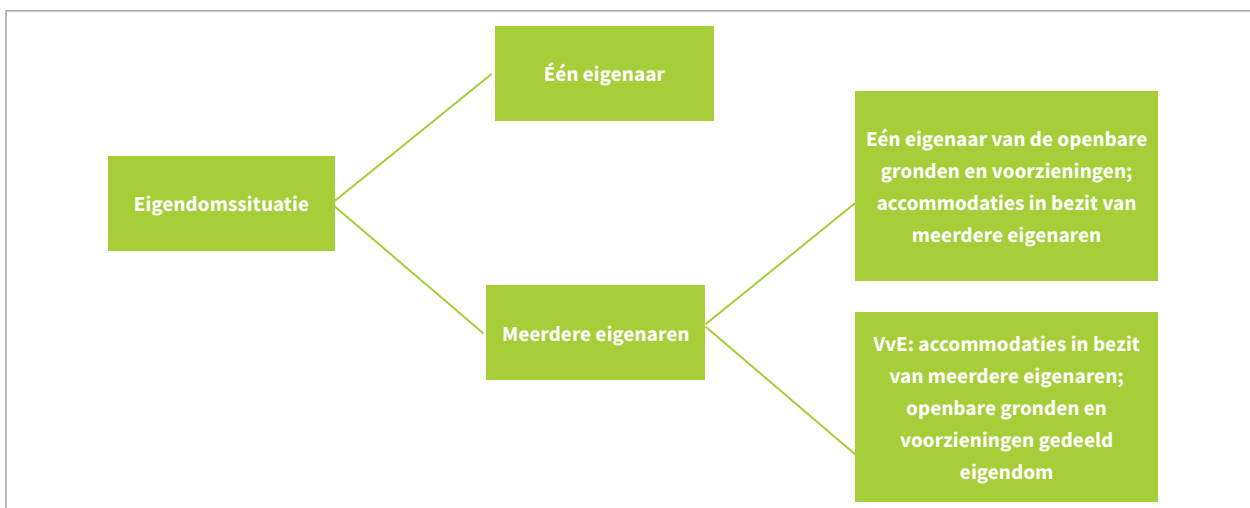
Een **ketenorganisatie** is een zelfstandig opererend bedrijf dat investeert in minstens twee vakantieparken in Nederland, daarbij de centrale verhuur van het park organiseert en eventueel aanvullende taken rondom het beheer van het park en/of de verkoop van de accommodaties op het park.

Gebruikende partijen

Een bijzonder aspect aan vakantieparken is dat het eigendom van grond en/of opstallen vaak gedeeld is. De sector kenmerkt zich zodoende door een grote verscheidenheid aan eigendomsconstructies (Nijdam, 2021). Het eerste onderscheid dat te maken is ten aanzien van de eigendomsvormen is dat tussen één eigenaar en meerdere eigenaars. Bij één eigenaar is er sprake van een ondernemer die zowel grond als opstallen in eigendom heeft. Bij gedeeld eigenaarschap zijn er vervolgens vele mogelijkheden. De grond is bijvoorbeeld van de overheid en wordt via erfpacht 'gehuurd'. Een andere mogelijkheid is dat de eigenaar van de algemene grond en de voorzieningen (een deel van) de accommodaties aan investeerders verkoopt. Vaak is bij het plaatsen van chalets of bungalows sprake van dat deze gelijk aan particulieren worden verkocht. Hierbij kan zowel de grond van de kavel mee verkocht worden of niet. Op vergelijkbare manier worden ook houders van jaarplaatsen dikwijls uitgenodigd om te investeren in een nieuwe accommodatie op het betreffende vakantiepark.

Wat ook frequent voorkomt is dat het gehele park wordt 'uitgepond'³. Particuliere eigenaren kunnen daarbij de belangen bundelen en zich laten vertegenwoordigen door een Vereniging van Eigenaren (VvE). Is het gehele park uitgepond dan wordt men in het geval er 200 bungalows zijn verkocht (aan 200 eigenaren) voor 1/200^e deel eigenaar van de algemene gronden en voorzieningen op het park. De Algemene Leden Vergadering (ALV) van de vereniging is dan het hoogste orgaan op het park, wordt voorgezeten door een bestuur, en dient met meerderheid van stemmen akkoord te gaan met de koers en besluiten die op het park worden voorgesteld.

Figuur 6: Hoofdvormen eigendomssituaties op vakantieparken.



3 Uitponden is volgens de RECRON (2008) "het al dan niet gefaseerd geheel of gedeeltelijk te gelde maken van bezit. Hierbij kan het gaan om een enkele kavel op een bestaand recreatieterrein dan wel om het gehele terrein waarbij de oorspronkelijke bedrijfsmatige exploitatie van de grond al dan niet wordt geëindigd."

De gebruikers van de accommodaties op de vakantieparken onderscheiden we in huurders en eigenaren. Eigenaren bezitten een accommodatie, al dan niet met de grond eromheen en wenden hun bezit aan voor eigen gebruik of verhuren de accommodatie weer door aan toeristen of zakelijke huurders, in de regel door een centraal ingekochte verhuurorganisatie. Deze toeristen en zakelijke gebruikers vormen de huurders van een verblijfsaccommodatie. Binnen de sector wordt dan gesproken over 'de gast'.

Door de vele verschillende constructies wordt de term 'eigenaar (van een vakantiepark)' hier dan ook niet gedefinieerd, maar de materie rondom gedeeld eigenaarschap wordt in het vervolg van dit onderzoek wel degelijk meegenomen. Exploitatie en eigenaarschap hoeven daarbij op een vakantiepark niet hand in hand te gaan. Vaak wordt in geval van gedeeld eigenaarschap op een vakantiepark gekozen voor een (externe) exploitant die verantwoordelijk wordt gesteld voor de bedrijfsvoering op het park. Dit geldt zowel voor parken met centrale toeristische verhuur als parken voor eigen gebruik; in het laatste geval gaat het dan voornamelijk om enkele beheerstaken.

Wanneer verandert de gast in een vaste gast? Het CBS merkt een gast die meer dan twee maanden aaneengesloten in een logiesaccommodatie verblijft aan als een vaste gast. Echter, deze definitie sluit vele huurders van een jaarplaats uit die daar bijvoorbeeld elk weekend gebruik van maken. De definitie zoals het Kenniscentrum Kusttoerisme die hanteert in haar onderzoek naar de vaste gast in Zeeland, geeft al wat meer handvatten (zie bijlage). In die definitie wordt de koppeling gemaakt met het in bezit hebben van een (verblijfs)accommodatie, welke voornamelijk voor eigen gebruik aangewend wordt. Belangrijk voor dit onderzoek zijn vaste gasten die eigenaar zijn van een chalet of stacaravan op een jaarplaats, dus zij die zowel eigenaar zijn (van de opstal, de accommodatie) als huurder (middels een jaarcontract) van een jaarplaats. Zodoende is de term '(verblijfs)accommodatie' in de definitie in onderstaand kader verengd naar 'chalet of stacaravan'.

Eigenaar

Degene aan wie de verblijfsaccommodatie toebehoort.

Gast (huurder)

Bezoeker die één of meer nachten achtereenvolgend verblijft in een logiesaccommodatie.

Vaste gast (huurder jaarplaats)

De 'vaste gast' is een individu dat een chalet of stacaravan voor recreatieve doeleinden bezit en hier regelmatig verblijft zonder daarvoor per verblijf te betalen. Het chalet of de stacaravan is primair voor eigen gebruik, maar kan daarnaast ook worden verhuurd aan derden.

=> Vaste gasten zijn dus huurder van de 'plaats' en eigenaar van chalet/stacaravan op die plaats!

Exploitant

Degene die de bedrijfsvoering op een vakantiepark tot taak heeft.

Typologie

Geciteerd en bewerkt naar 'Het Vakantiepark in Nederland', pp.15-16):

Type 1. Bungalow- en villaparken

Op dit type vakantiepark bestaan de accommodaties uit bungalows of villa's. Dit kunnen de typische eenvoudige jaren 70-bungalows zijn van Center Parcs, maar ook zeer moderne en luxe villa's. In vrijwel alle gevallen gaat het om stenen huisjes. In een enkel geval, wanneer het gaat om een park waarvan de accommodaties louter bestaan uit grote en vooral luxe houten accommodaties (bv. 'Finse houten bungalows'), is het park ook tot deze categorie gerekend en niet tot de chaletparken. Tevens worden appartementencomplexen zonder hoteldienstverlening tot dit type vakantieparken gerekend (mede om de aansluiting met de CBS-definities te behouden).

Type 2. Chalet- en stacaravanparken

Deze vakantieparken 'bestaan' geheel uit chalets of stacaravans. Omdat het verschil tussen chalets en stacaravans vaak niet zo groot is en vooral omdat deze accommodaties vaak eenzelfde soort uitstraling hebben, zijn deze samengevoegd in de typologie. Het aantal chalet- en stacaravanparken met centrale verhuur is niet zo groot. Het aantal chalet- en stacaravanparken dat eigen gebruik kent, is een stuk groter. Daarnaast zien we chalets en stacaravans terugkomen op vrijwel alle gemengde vakantieparken (type 4).

Type 3. Kampeerterreinen

Verblijfsplaatsen op kampeerterreinen worden geheel of voor het overgrote deel gevormd door toeristische standplaatsen. De laatste decennia zijn op al meer kampeerbedrijven accommodaties in allerlei vormen en maten verschenen. Trekkershutten, pipowagens en safaritenten zijn daarbij nog tot toeristische standplaatsen gerekend. Chalets en stacaravans worden als volwaardige accommodaties geteld en daarom worden veel van oorsprong campingbedrijven tot de gemengde vakantieparken (type 4) gerekend.

Het grote aantal campings of kampeerterreinen in Nederland wordt voor een belangrijk deel bepaald door de mini- of boerderijcampings. Deze zijn daarom als een aparte subcategorie ingedeeld. Natuurkampeerterreinen zijn eveneens als een aparte subcategorie ingedeeld. Deze terreinen hebben weinig voorzieningen en zijn (zoals Stichting De Groene Koepel in haar richtlijnen aangeeft) idealiter -door de tijdelijke bezetting van de kampeerplaatsen-, buiten het seizoen niet of nauwelijks als kampeerterrein te herkennen.

Type 4. Gemengde vakantieparken

Dit betreffen zoals eerder vermeld veelal campings die door het plaatsen van bepaalde accommodatievormen tot een gemengd park zijn geëvalueerd. Of vakantieparken die altijd al een mix aan kampeerplekken en huisjes of chalets hebben aangeboden aan haar gasten. Ook parken die zowel bungalows als chalets aanbieden worden tot deze categorie gerekend.

In de typologie is elk type onderverdeeld in parken met meer of met maximaal zestig accommodaties en/of standplaatsen. Met als doel de grote bedrijven te kunnen onderscheiden van de vele kleinere bedrijven die vaak een geheel ander karakter hebben en daardoor geheel anders beleefd worden door de gast. Het aantal van zestig is daarbij niet willekeurig gekozen: de 'grens' komt in ieder geval overeen met het maximale aantal standplaatsen dat in het Groen hanteert voor een minicamping. Ook de ANWB hanteert dit aantal standplaatsen als de grens tussen kleine en grote campings.

Zowel de grote als kleine bungalow- en villaparken én chalet- en stacaravanparken zijn vervolgens verder verdeeld in parken met een overwegend centrale verhuur als parken waarvan de accommodaties voornamelijk voor eigen gebruik bestemd zijn. Hiermee worden ook de vakantieparken meegenomen die met name door de eigenaren van de accommodaties gebruikt worden als tweede huis. Ook de parken met enkel jaarplaatsen zijn via deze indeling goed te detecteren. Voor kampeerterreinen en gemengde vakantieparken is deze splitsing niet relevant aangezien het bij deze parken eigenlijk altijd gaat om bedrijven met een centrale toeristische verhuur.

Volgend uit de gehanteerde definiëring van een vakantiepark en deze typologie vallen de volgende soorten recreatieve bedrijven niet onder de definitie van een vakantiepark:

- dagrecreatieve bedrijven
- hotels, motels en pensions
- appartementen met hoteldienstverlening
- Bed&Breakfast, AirBnB-huizen
- solitaire (vakantie)huizen
- groepsaccommodaties
- terreinen waar verblijfsaccommodaties worden aangeboden met in totaal minder dan 10 slaapplekken en terreinen met minder dan 4 toeristische standplaatsen
- terreinen met een kortstondige recreatieve bestemming of gebruik zoals scoutingterreinen en evenementenkampeerterreinen
- terreinen bestaande uit enkel camperplaatsen

Bijlage 2 Weergave focusgroepen en interviews

Focusgroep Overheid

19 april 2022
14:00 – 17:00

Introductie deelnemers (15 min)

Achtergrond onderzoek (10 min)

Herkent de overheid zich in het geschetste beeld?

5: Er zit een voorvraag bij: er is een vraag aan vooraf. Waar praten we nu over? Zijn het woningen of zijn het recreatieobjecten? En als het objecten zijn, dan spreken we wellicht over bedrijven, die hebben hele andere doelen dan mensen die enkel recreëren. Dit is een vraag die vaak over het hoofd gezien wordt. Het is van belang om deze twee groepen van elkaar te onderscheiden.

F: het is ook de vraag wat wenselijk is, wat moeten we wel en wat niet beschermen?

5: hier moeten we zeker aandacht aan besteden. Het is niet alleen de bescherming van bewoning. De provincie wil daar voornamelijk een recreatiebedrijf hebben omdat zo een impuls aan de economie gegeven kan worden.

2: je hebt drie categorieën.

1. Parken in handen van een eigenaar (commercieel).
2. Recreatief.
3. Parken waar gewoon wordt in meerdere of mindere mate.

5: dat onderscheid moet afgepeld worden want anders krijg je een verkeerde discussie.

2: er zijn meerdere moties ingediend die zich op de verschillende groepen richten ('X'). Die maken het ook scherp, over welke groepen we het hebben.

5: de thematiek is gesteld bij de minister van het Wonen, maar we praten hier helemaal niet over wonen. Het is

immers een bedrijfsmiddel, waar winst mee gemaakt kan worden.

6: er zijn vier verschillende perspectieven die een rol spelen in deze discussie:

- Ruimtelijk perspectief
- Economisch perspectief
- Sociaalmaatschappelijk perspectief
- Veiligheidsperspectief

Stellingen (7 x 15 min)

Stelling 1: Buitenlandse investeerders hebben een doelbewuste strategie voor de Nederlandse vakantiemarkt.

7: marktonderzoek gedaan waarbij ook een buitenlandse partij voorbijkwam (Franse markt gestoeld). Dit betekende heel veel rechthoekige in serie gezette huisjes, zoveel mogelijk verhuren aan een internationaal publiek. Dit betekende minder ruimte voor de vaste gast, voornamelijk de gast die nationaal was. Dit was een hele sterke doelstrategie. Ze zaten aan de onderkant van de markt voor bestedingen (kleine chalets, weinig buitenruimte).

4: bij ons was dit nieuwe vakantiepark gericht op het duurdere segment (landal). Dit is veel meer luxegericht. De units staan op de vrachtwagens en rijden dwars door de gemeente in. 'X': wilde het 'X' allure toepassen... maar aan de andere kant ook een groot verdienmodel met een waterpark erbij.

2: het zijn twee soorten strategieën met twee typen investeerders:

- De Landal investeerders die gaan voor recreatief rendement.
- Bouwers: geen bouwvolume. Planologische capaciteit om te verkavelen. Wellicht nog iets voor exploitatie, maar zeker gericht op bouwen en wegwezen. Geld maken en vertrekken.

3: ik herken dit. Verkavelen en wegwezen. Maar de cultuur schuift van ontwikkelmaatschappij naar exploitatiemaatschappij met meer service.

Floris: maar staat rendement nog steeds bovenaan?

3: ja zeker want daar verdienen ze het meeste geld mee. De rol van recreatie is hierbij zeer klein.

2: dan mag je hopen dat hier een goede vereniging bij is opgesteld. Dat het geen bewonings/tweede huisjes park is geworden.

3: verandering zit in de mentaliteit. Dit is denk ik maatschappelijke druk. Samenwerking met de gemeente is bijna onvermijdelijk. In een dorp zoals 'X', daar krijg je steeds meer weerstand vanuit het dorp, die niet zitten te wachten op dit soort partijen. Ze moeten wel een beetje oog houden op de gunfactor, bij de bewoners, bij de gemeente. Een park heeft gezegd: "we hebben een aantal aanschrijvingen gekregen vanuit de gemeenten waardoor een registratie in BIBOB-register op de loer ligt, kunnen we daar niet iets voor regelen?" Ze willen gewoon zaken doen. Maar dit is niet the way to go. Ze moeten ook om zich heen kijken. Ze kunnen geen cowboy spelen.

5: de partijen vanuit het type organisatie die ze zijn maken wat betreft deze stelling ook een andere strategie. Bv. Utopia wil voornamelijk Franse gasten halen. Hierin zit dan een duidelijke geografische keuze/strategie vanuit een park. Het is niet één strategie: het zijn heel veel verschillende strategieën afhankelijk van het soort park/concept. Je moet als parkeigenaar goed kijken welke elementen bij jouw concept passen. De rol die de overheid daar dan in heeft is nog maar de vraag.

7: een bepaald concern kijkt gewoon op de kaart en ziet: die locatie wil ik wel en die niet. Ze kijken naar de markt en kijken waar ze het meeste rendement kunnen halen. Hierbij zijn de verschillende segmenten en doelgroepen ook van belang.

6: nog een belangrijk iets is het verdienmodel van de buitenlandse gastarbeiders. Het is geen directe strategie. Eigenaren kopen bewust een aantal woningen op om daarin arbeidsmigranten in te huisvesten. Dit is slechts een deel, geen heel park. Maar het is wel een kleine strategie. Wellicht eens strategie die naast andere strategieën te zien is. Je hebt te maken met investeerders die snel geld willen verdienen.

2: dit zien we ook in 'X'. Je wil dat ze met deze praktijken een goed doel hebben maar dat is waarschijnlijk niet zo. We hebben echter niet gezien dat een grote partij uit het buitenland komt en een park koopt wat meerdere parkeigenaren in zich heeft. Het zijn vaak de familiebedrijven die worden opgekocht.

5: de familiebedrijven hebben een heel andere strategie/organisatievorm dan een park met enkel particuliere

eigenaren. Met laatstgenoemde ben je veel langer en met veel meer moeite bezig (zie wat er in 'X' is gebeurd).

2: 9/10 parken die niet vitaal zijn, zijn (uit)geponde parken.

3: dat is het risico van een investeerder dat opkoopt en meteen verder bouwt, en vervolgens de verblijfsrecreatie niet meteen verkocht krijgt in X jaar tijd, dan blijft het park achter bij de gemeente. Het is de vraag hoe het er over 30 jaar uitziet als de particulieren mogen verhuren. Het ziet er nu mooi uit, maar over een paar decennia?

5: Past de strategie lokaal? Je kan niet blindelings een motie toepassen. Heb je daar iets te vinden als overheid?

Stelling 2: investeerders die vakantieparken opkopen hebben en louter financieel doel

1: Het woord investeerders zegt al dat ze een financieel doel hebben.

3: ik heb het idee dat het verschilt per investeerder. Een Landal zal wat meer gastvrijheid in zich hebben dan partijen zoals Topparken die dat van nature niet echt hebben.

2: maar uiteindelijk moet er gewoon geld verdiend worden.

4: ze kiezen ook wel voor een bepaalde locatie. Investeerders willen vaak investeren in een locatie waar zij wonen.

7: wanneer een investeerder met een toeristisch doel instapt, dan is het vaak ook een indirect maatschappelijk doel wat het dient. Een vakantiepark revitaliseren draagt bij aan de omgeving, maatschappij en werkgelegenheid, terwijl de investeerder dit in eerste instantie niet op het oog heeft. Dit is mogelijk kruisbestuiving.

3: wil jij recreatie ondernemen? Heel veel partijen zijn geen recreatieonderneming, maar een bouw- of ontwikkel-onderneming. Maar het is niet zwart wit.

1: topparken kennen wij niet. Zit dat in jullie regio?

3: ja, ze wonen ook in Lunteren. Dat is meer voor het grote geld dan dat ze van oorsprong een recreanten park hebben.

5: je moet je dus afvragen: wat is de bedrijfsfilosofie? Niet alleen de strategie is van belang, maar ook de gedragingen van een bedrijf. Wat hebben ze de afgelopen x jaar gedaan? Daaruit kan je opmaken wat een bedrijf voor strategie heeft. Als er een probleem is dat je wil oplossen van een park, dan is het zeker fijn als een ondernemer snel wil investeren. Een slecht park doet afbreuk aan het imago van de gemeente. Hierin kiest een gemeente liever

voor een snelle oplossing. Natuurlijk leidt verponderen (zie 3 uitleg) snel tot problemen in 30/40 jaar maar dat hangt ook af van de ernst van het probleem waar je nu mee zit.

2: het hangt ook af van de parken in de omgeving. Hoe gaat het daarmee? Dan is snel investeren als gemeente ook belangrijk. Maar, het blijft altijd van belang dat je kijkt naar de lange termijn.

Floris: bestuurlijke incentive om voor A of B te kiezen?

2: bestuurders hebben niet veel te kiezen. Wethouders zijn eerder degenen die met zulke investeringen “stunten”. Het is dan de vraag hoeveel invloed de gemeente daadwerkelijk heeft. Bestemmingsplannen in ‘X’ zijn enorm liberaal. Je wordt als gemeente verrast door hoeveel capaciteit er dan ineens is.

7: verzadiging in de markt is hierbij ook van belang. Vaak is het park te groot: er komen te weinig bezoekers waardoor het gaat verloederen. Het is een glijdende schaal van problemen.

2: Hierbij is ook de onvoorziene impact van de omgeving van belang. Bijvoorbeeld twee opgekochte parken met eenzelfde weg, hierbij moet de gemeente dan de weg renoveren/vernieuwen.

3: het park zit bij ons voor verkeersoplossingen ook aan tafel en willen zelfs meebetalen.

2: maar wil je dat als gemeente wel? Zo’n grotere brede weg.

6: ik herken dit ook. Het is een mooi verhaal met zo’n investeerder, maar als bestuurder heb je de verantwoordelijkheid voor de besluiten die je neemt. Je moet als bestuurder vragen aan een ondernemer stellen: visie, financiële kracht. Dus je kan als gemeente wel een beeld vormen voordat je als gemeente de bestemmingsplannen aan gaat passen. Je kan van tevoren wel goed onderzoek doen als de gemeente.

2: dat is waar. In Drenthe zijn ze hier ook makkelijk m.b.t. vergunningen geweest.

6: het hangt ook af van de gemeentelijke toeristische visie.

5: we zijn vaak bezig met het repareren van zaken die in het verleden mis zijn gelopen. De vraag is dan in hoeverre je als gemeente invloed kan hebben.

6: het probleem is dat als je nieuwe parken ziet komen met mooie verhalen en mooie beloftes komen. Hoe meer

mooie parken op nieuwe locaties hebt, hoe schraler het contrast met verloederende parken.

5: dat hoeft niet: het kan ook een impuls tot innovatie zijn. Wellicht leidt investering op plek A naar investering op plek B. In ‘X’ is het te ver opgelopen: de overheid wilde dat niet meer. De mensen gaan dan naar een andere plek op zoek. Dit zouden we niet willen in ‘X’. Hoe moet je dit grondhuisvestelijk probleem dan oplossen? Zo komen we weer terug bij het begin van de motie.

2: de categorie die ik bij deze motie in gedachten had. De traditionele ‘X’ die ergens nog een tweede huisje willen hebben. Die groep is wel het slachtoffer van deze trend. Dat zijn niet per se permanente bewoners.

1: dit probleem hebben we ook in ‘X’.

7: deze mensen kunnen de nieuwe vorm ook niet betalen. €1500-€2000 per jaar betalen ze voor een vakantieplek. Dit is al 40/50 jaar lang de cultuur.

1: hoe ernstig is dit effect dan wel niet? Kunnen we dit kwantificeren? Zijn dit mensen die meer kunnen besteden?

7: als je er sociaalmaatschappelijk naar kijkt; dat is iets wat veel waard is. De mensen verdienen de plek waar ze zichzelf kunnen zijn. Waar ze zich verbonden kunnen voelen. ‘X’ is een voorbeeld van dat het ook veiligheids-technisch goed geregeld is (weliswaar met het voordeel van 8 maanden open).

Floris: kan je iets zeggen over bestedingen van deze groep?

7: ik zou het op moeten zoeken. Openbare rapporten van de gemeente Rotterdam. Het bestedingspatroon van de vaste gast was duidelijk lager dan de toeristische passant die een week of anderhalve week verblijven. Dat is een hele andere manier van recreëren.

Floris: weg verbreden. Mobiliteit. Zou dit ook veranderen als het type eigenaar verandert?

2: je kan je er een voorstelling van maken, maar dit is niet onderzocht denk ik.

Jeroen: de mensen die eromheen wonen, hoe voelen zij zich?

7 : de wijk is heel nauw betrokken geweest en hebben daarin veelal met de recreanten meebewogen naar: het moet blijven zoals het nu is. Het moet sociaalmaatschappelijk betrokken blijven. Maar je kan hiertegenover ook weer tegenstrijdigheden zien: met een recreatieve pas-

sant is het veel gemakkelijker voor de omgeving van 'X' te profiteren. Maar een sociaal gevoel valt niet te kwantificeren. Welke pet zet je in de wijk op? Ben je voor het sociale gevoel of ben je voor de winst? Motie is ook o.a. tot stand gekomen door dit park. Het is een wisselwerking van belangen. Het kan zijn dat de wijkraad beïnvloed is door de mensen die op het park staan.

5: in 'X' een soortgelijke casus. Landal is daar sneller gaan doorontwikkelen. Dit was relevanter voor de gemeente.

3: in 'X' is jaarrond heel erg belangrijk nu i.p.v. een camping die vooral in de zomer van belang is. Hierdoor is veel meer drukte van belang: restaurants profiteren hiervan maar aan de andere kant is hier ook veel meer drukte op de wegen.

Stelling 3: investeerders die vakantieparken opkopen hebben een brede maatschappelijke doelstelling

3: ik vind het bijzonder om het recreatief ondernemerschap te benoemen. Want je hart moet bij het product liggen. Maar in deze sector is dat niet zo. Ik heb parkbeheerders gesproken: "recreatie is niets voor ons want dat is veel te arbeidsintensief". Bij heel veel toeristische bedrijven en dan met name investeerders: gaat niet om ondernemerschap.

Floris: vraagt dit om regulering?

3: dat is maar net wat je als overheid wilt. In een heel zwart witte wereld is een recreatiebedrijf een bedrijf dat winst wil maken met recreatie.

Floris: als je nu het rendement op parken zou maximeren, zou dat dan leiden tot andere ondernemers, die dat minder belangrijk vinden, die toetreden?

5: het is toch afhankelijk, waar je vandaan komt. Uit mijn regio heb je heel veel familiebedrijven waar met veel toewijding en investering wordt gewerkt. Dan is er een park, de ondernemer is tegen de 60 en wil het dan op een nette manier kwijt. Als er een investeerder met strategie is, wat bij het bedrijf past, dan zie ik daar geen belemmering in.

3: op de 'X' is veel verouderd; te makkelijk gemerkt dat je meer geld met het beheerderschap in plaats van het ondernemerschap kan verdienen.

6: als je kijkt naar deze stelling, denk ik dat de investeerders bijdragen aan een bredere maatschappelijke doelstelling omdat je als gemeente meer mensen naar je gemeente wil halen. Je wil je maatschappelijke "zijn" uitvinden, recreatie op het voetlicht zetten. Er is een win-win situatie. Vanuit zo'n positieve insteek heb je de

investeerders nodig. Er is geen reden tot ingrijpen als de investering ook indirect het maatschappelijk doel dient.

2: het is ook een logische keuze voor iemand met een familiebedrijf. Investeerders pompen er ook vers bloed in.

Floris: je moet sterk in je schoenen staan om een bepaald bod af te slaan.

2: inderdaad, voor sommige bedragen is het gek om nee te zeggen.

3: de grote partijen hebben veel handvaten nodig en ze zijn daar ook toe bereid, bv. geef terug aan de biodiversiteit. Vaak hebben familiebedrijven deze sociaalmaatschappelijke handvaten vaak niet, of hebben daar geen handvaten toe.

1: in 'X' is het lastig om dit te bepalen. We hebben meestal heel snel de berichtgeving dat een park ermee op heeft gehouden. Als provincie zitten we er denk ik vaak te ver van af. De omgevingsvisie wordt vertaald naar de omgevingsplannen en daarmee wil je dingen wel doorvoeren, maar dat is niet altijd mogelijk. Dit is niet altijd ideaal, want als provincie wil je ook vaak dat er iets aan gedaan wordt. Het is voor ons zoeken: wat kunnen we dan doen? Gemeentes gaan ook op verschillende manieren om met onze omgevingsvisie. De gemeentebesturen willen de regels het liefst zelf opstellen. Er zijn vaak veel ontwikkelingsprincipes waaraan de gemeente zich moet houden. De gemeente moet ook luisteren naar de omgeving: natuur, omwonenden. We werken nu tegenwoordig anders. De nieuwe manier van werken is eigenlijk een soort ontdekkingsreis waarbij we goed moeten leren. We hebben tot op heden weinig problemen. Maar we kijken naar andere parken in Nederland en we moeten dan oppassen.

Decentraal zaken regelen is wel interessant want ze weten decentraal gezien beter wat er speelt. Dus dat is iets positiefs.

2: maar het is de vraag ook; wie heeft er verstand van? Wie heeft er de tijd voor? Daarom is Vitale Vakantieparken bijvoorbeeld opgericht. Hoe maken we er het beste van?

5: in 'X' hebben we een kenniscentrum opgezet om de gemeentes te assisteren: meer kennis en meer kracht erachter zetten. Je kan pas verantwoordelijkheid nemen als je weet waar het over gaat en wat er speelt. Je kan verantwoordelijkheid ook niet altijd verwachten/eisen.

1: zo'n expertisecentrum in 'X' lijkt ons ook interessant, maar we missen de kennis. We hebben onvoldoende mensen hiervoor.

2: de vraag kwam bij ons vanuit een aantal gemeentes. Nu proberen we een handleiding te ontwikkelen met leergang en in-company training zodat we de gemeente zo goed mogelijk kunnen uitrusten. Op iets hoger niveau speelt Veluwe een rol, zij willen het hele uitpoundingsverhaal wellicht meer een rem opleggen. Dit is misschien meer wetgeving aan, maar het raakt er wel aan. Op een rare manier zit je als gemeente aan die bedrijven te trekken: het moet wel, maar de vraag is vaak wel hoe ze dit moeten doen. Het is ook wel een beetje bluf maar puntje bij paaltje is het een balans die je moet zoeken.

Floris: Kennisleemte en daarna dan ook wat is je gereedschapskist waar je uit kunt putten.

Stelling 4 a + b: het omvormen van traditionele parken naar luxe parken heeft grote negatieve sociale gevolgen voor de reactie van grepen met een laag inkomen. De (lokale) overheid heeft hierin een rol...

7: zeker te spelen! Die groep met een laag inkomen, heeft nu eenmaal een huisje. Dit groepje zou niet voor het grote geld dan maar ergens anders moeten uitvogelen. Aan welke knoppen er dan gedraaid kunnen worden is voor ons heel erg evident. Het verblijf kan niet gesubsidieerd worden, maar je kan het wel zo goed organiseren dat de huurprijs beheersbaar is. Ik vind dat een overheid daar nog wel breder naar kan kijken. Zeker vanuit maatschappelijk belang.

1: is de groep die dat wil niet groter dan de groep die er in de toekomst zou komen?

7: ik denk het wel. Het is een waterbedeffect. We hebben de wachtlijst tot 20 personen gemaximeerd want er komt maar heel sporadisch iets vrij. Het is ook niet zo dat wij een inkomensgrens hebben om bij ons te recreëren. Die huisjes zijn ooit eens bemachtigd voor 2.000 gulden, maar die gaan nu voor 120.000 euro over de toonbank. De doelgroep verandert enorm.

4: soort sociale huur voor in de recreatie.

7: oorspronkelijk was dat ook zo. Je moet binnen een bepaald postcodegebied en bij een bepaald inkomen vallen.

4: kan je dat nu niet ook afspreken? Het is van belang om zo die sociale eenheid te houden. Als je nu de mensen laat zitten waar ze zitten, dan is dat plekje nog steeds voor een gezin of een stel. Daar heb ik ook wel eens mijn vragen bij.

5: heel ander perspectief: als ik kijk naar ondernemers die bezig zijn een bedrijf neer te zetten. Als je kijkt naar deze parken, de ondernemers moeten de ruimte krijgen zich te ontwikkelen. De gemeente Ommen moet het van recreatie hebben. Als er een markt is voor groepen

met laag inkomen, dan is het uitstekend als partijen die insteek kiezen.

Floris: is er voor de bedrijven een incentive voor de laag inkomens?

5: ja zeker. Er zijn weinig ondernemers die zich op de top fixeren. Het is vaak het midden of laag. Maar gemeenten hebben hier geen beleid op. Het is een bedrijfsmodel.

7: het is het beleid van de inwoners van jouw gemeente. Dat zag je ook in 'X'. Inmiddels is dat beleid er niet meer en minder dan 50% is nu 'X' op het park.

5: dit is een ander perspectief, maar het kan naast elkaar bestaan.

2: het is van belang deze lagere inkomens in het belang te houden.

5: ik denk dat er voor lage inkomens ook zeker een markt is en die markt kan zich ook ontwikkelen.

2: de trend van luxe parken richt zich absoluut niet op deze trend.

5: vaste plek 8 maanden per jaar is anders dan recreatieve activiteit met kleine vakanties.

7: de mensen die 8 maanden staan zijn het kind van de rekening en kunnen steeds minder ergens anders terecht.

Floris: die heeft vaak op zijn woonplek ook al een probleem, zie b.v. Rotterdam-Zuid.

7: zeker weten en daar maak ik me voor die mensen ook zorgen over. Zij noemen het ver"roompot"isering. Wij zijn het laatste restantje van een gemeente die een vakantiepark beheerde voor een minderbedeelde Rotterdammer.

2: dat is ook een belangrijke oorsprong van vakantieparken: veel bedrijven/gemeentes die vakantieparken hadden voor minderbedeelde arbeiders.

5: maar dat is interessant. 7 wil de overheid een grotere rol. Maar de gemeente/overheid wil dit niet. Het is belangrijk om dit scherp te stellen.

2: maar welke rol heeft de lokale overheid dan? Is het hebben van een tweede huisje van belang deze tijd? Er is genoeg woningnood. Dat is weer een hele andere vraagstelling.

1: hoe kan je voor elke beurs aanbod houden? Dit is ook een beetje agent-principaal probleem.

3: wie weet lost het probleem zichzelf wel op.

7: weet ik niet, de aantrekkingskracht is er vaak wel binnen de families, zeker in 'X'. Daarom ben ik ook voor een rol van de overheid.

6: we willen tegenwoordig zoveel plannen, maar vorig jaar en het jaar ervoor was compleet onverwacht doordat zoveel mensen ineens wilden recreëren (covid-19). De omstandigheden bepalen op een moment waar de markt ligt. Je ziet dat we worden ingehaald door allerlei fenomenen.

Floris: is het dan meer opportunistisch dan strategisch?

6: ik denk van wel. Voor de lokale ondernemers zijn de lage inkomens ook van belang (lidl).

Jeroen: hebben we dan een procentueel deel voor armere en procentueel deel voor rijkere gezinnen nodig?

3: dat is wel heel erg economisch gezien.

5: het is vaak dat de overheid zegt "je moet hier iets aan doen" maar vervolgens krijgen we daar de middelen niet voor.

2: is dit dan geen varkenscyclus?

1: dat zou kunnen. 10 jaar geleden waren vakantiehuisjes ook niet zo populair.

2: er is vervlakking. Het is een huisje in essentie. Waar het staat maakt in principe niet uit.

7: er is een enorme overcapaciteit op bepaalde plekken, maar dat is meer een onderbuikgevoel.

5: er is nog een andere markt en die blijft hier uit beeld: je moet ook kijken naar vakanties over de grens. Het is goedkoper naar de Costa del Sol te vliegen dan een weekje 'X'.

Floris: je zou kunnen zeggen als je de huisvesting van arbeiders niet doet, dan heb je overcapaciteit.

3: maar de investeerder heeft daar geen last van, hij heeft zijn geld al. Maar de particuliere eigenaar heeft wel een probleem: hij moet dan de huur gaan verhogen.

1: ons aspect landschap is een probleem. Vaak mag er niet aan bepaald oevers gezeten worden. Het plaatsen van betonnen bungalows hebben ook invloed op het landschap. Het bezig van boten neemt af, dus jachthavens liggen deels leeg. Sommige jachthavens willen nu veranderen naar huisjes op het water. Bewegende vakantieparken noem je dit.

2: kunnen deze varen om een regel te omzeilen?

1: wellicht, want ze kunnen wel alleen rechtdoor varen.

Stelling 5: als (lokale) overheid heb ik voldoende instrumenten om ongewenste (neven-) effecten tegen te gaan

Stelling 6: als (lokale) overheid heb ik voldoende instrumenten om positieve effecten te bewerkstelligen

7: publiekrechtelijk gezien. Voornamelijk in het bestemmingsplan, brandveiligheidseisen aan recreatiewoningen, compartimentering op het terrein, bouw en woningtoezicht. Daar kan je als overheid iets mee. Omgevingswet biedt kansen - Ook al past het niet in een bestemmingsplan, maakt een park interessanter - Samen kijken naar mogelijkheden. Je kan volgens mij niet als overheid ingrijpen in de individuele huurovereenkomsten die een ondernemer met zijn klant heeft. Daar hebben wij een privaatrechtelijk reglement voor (maar dat is ondernemers).

5: bibob toetsing vooraf: je kan het hanteren om te achterhalen welke ondernemers je wel en welke je niet wilt.

3: in het bestemmingsplan staat inderdaad bij ons dat permanente bewoning niet mogelijk is.

Floris: Een exploitatievergunning wordt afgegeven o.b.v.?

6: een APV. Dat is regulering. Maar wij willen liever deregulering. Het is een instrument van de overheid om regels te stellen zodat we kunnen toetsen vooraf of een exploitant kunnen controleren op sociaaleconomisch perspectief.

6: de omgevingswet biedt allerlei kansen om met een ondernemer de grenzen van de wet op te zoeken. Je hebt je omgevingsvisie of plan waarbij je van het bestemmingsplan af kan wijken.

2: dat kan nu ook al. Beperkingen m.b.t. mobiele kampeermiddelen zijn mogelijk vanuit de overheid. Dat kan je als lokale overheid ook langs die weg sturen.

7: je kan ook op zoek naar een privaat/publiekrechtelijke samenwerking.

3: in 'X' hebben ze dat m.b.t. het zwembad gedaan. Zodat het zwembad ook met zwemlessen gebruikt kon worden. Maar dat gaat minder om verblijfsrecreatie, dat zijn eerder de voorzieningen.

2: in theorie is het antwoord op de vraag dus ja, maar in de praktijk zijn er niet veel voorbeelden. Je hebt ook onvoorziene omstandigheden waarmee je rekening moet houden, bv. brand.

3: wij hebben dit met stikstof. Het is hiermee lastiger om bepaalde plannen mogelijk te maken. Je moet namelijk meer groen investeren en groen bouwen.

4: wij zitten tegen een Natura-2000 gebied aan. Daar moet je ook rekening mee houden. We leveren ook een stuk terug aan de natuur, wegens natuurmonumenten. Dat luxe park komt er, maar daar wordt dus ook een binnen- en buitenbad gebouwd. Maar er is ook een bad in de gemeente. Wat doe je hiermee? Hou je dit? Het is van belang voor de eigen gemeente dit te behouden. Qua ambities is het van belang op te schrijven wat de investeerder wil. Later kom je bij een ruimtelijk probleem, bv. parkeergelegenheid, aanrijwegen. Deze eisen liggen hoog. Dit kan ook zeker een plan maken of breken, het is dan maar de vraag of je voldoende instrumenten hebt of niet.

2: voor nieuwe blanco situaties kan je veel regelen met veel instructies, maar bij bestaande parken is dit veel lastiger. Dan liggen bestemmingsplannen meestal al vast. In 'X' is een park met 1200 lege plekken, dus daar zou het bijvoorbeeld kunnen. Maar het is heel lastig het terug te dringen zonder kleerscheuren. Zou je niet zoveel plan capaciteit kunnen ruilen voor woningbouw capaciteit? Dat gaat de gemeente niet zelf doen, maar de provincie wel. Het is echter wel de vraag of de provincie weet wat speelt. Moet je wel meer recreatieparken in Nederland hebben? Een land dat al zo klein is? Daarbij komt ook nog de verborgen capaciteit: de luwtes in de wet worden dan opgezocht. Dit gebeurt nog iedere dag.

Jeroen: hoe leg je de eisen op? Zoals parkeervergunning.

6: je hebt geen exploitatievergunning nodig, maar je moet je aan het bestemmingsplan houden.

4: wij hebben het probleem dat boeren een camping-plaats creëren met 15 plekken. Dat kan zomaar zonder vergunning.

2: op de 'X' zijn veel parken zo begonnen ooit. De boer stopte zijn bedrijf en is een parkje begonnen, dit leidde tot veel kleine parkjes.

3: ja, heel klein is nu nog mogelijk maar grote parken zullen er in Ede niet meer komen. Daarvoor is te weinig plek.

7: je kiest als markt voor de best betalende recreant, en dat is wel heel gevaarlijk.

Jeroen: zit daar nog mogelijkheid tot sturing in?

5: ligt aan het plan en de bedrijfsvoering.

3: bij ons zijn ze heel strikt. De gemeente moet het eerst goedkeuren. Daar moet je samen uitkomen.

6: je moet als gemeente een vergunning geven als dit vereist is bij APV.

2: maar je moet wel eisen stellen.

6: dat is het gevaar. Als ze daaraan voldoen dan moet je de vergunning geven.

7: je kan het ook in de visie of het bestemmingsplan kunnen opnemen.

5: het is allemaal heel stroef. Je wil ergens grip op krijgen dat eigenlijk heel glad is.

Stelling 7: het omvormen van traditionele parken naar luxe parken heeft grote positieve effecten op natuur, landschap en milieu in onze gemeente...

5: dat is subjectief en hangt af van het gebied. Als ik een duurzaam park neerzet, dan zou het positief kunnen zijn.

7: het hangt van de ondernemer af. Met welke strategie ze komen.

5: als er te weinig ontwikkelruimte is, dan is het misschien niet mogelijk.

3: de grote investeerders hebben de grotere financiële slagkracht om de grote positieve effecten te behalen. Dit hebben we ook in een boekje opgenomen: werk samen aan het 'X' gevoel. Hierdoor heeft het een goed positief effect. Anderzijds is de jaarrondexploitatie wel een oorzaak van extra CO2 en NOx uitstoot.

2: dat is een belangrijk verschil tussen investeerders die een lange duurzame relatie met de gemeente hebben of willen of snelle jongens die voor het geld komen. Die eerste vorm zorgt voor de positieve gevolgen.

Verdere discussie

Jeroen: huidige situatie hebben we bekeken. Hopelijk gaat er n.a.v. de antwoorden iets veranderen. Hebben jullie hier nog iets aan toe te voegen?

5: de nuance is van belang. Wat is het vraagstuk? Wat is de problematiek waar we over praten?

F: dan zijn er beleidsmakers die die nuance zien. Wat willen we van hen zien?

5: de lokale ruimte geven. De ruimte die je lokaal kunt geven. Hierbij is organisatie van kennis en capaciteit nodig. De problematiek in de rest van Nederland is heel anders dan in de Randstad.

Jeroen: wil er iemand juist regie?

3: ik kan me juist voorstellen dat niet elke gemeente dat voor zichzelf moet bepalen. Dit moet denk ik eerder op provinciaal niveau.

7: het is ook belangrijk te kaderen wanneer we spreken van gewenste of ongewenste gevolgen? Het blijft namelijk

heel erg abstract. Hier zou ik vanuit de landelijke overheid regie willen hebben. Het hoeft niet op de randstad gestoeld te zijn.

Floris: het is een hoog politieke component dit.

5: je kan het bestuurlijk beantwoorden. Dan zeg ik: de oplossing komt niet uit Den Haag. Je proeft hoe groot de diversiteit is. Haagse regelgeving doet geen recht aan diversiteit.

Jeroen: kunnen ze helpen met lokale instrumenten?

3: ik denk dat het thema uitponding meer grip behoeft.

2: dat maakt dat je nu houtje-touwtje moet prutsen. Zo'n vakantiepark met impact op natuur en landschap kan niet zomaar alles doen.

3: een Europarcs kan niet meer alle parken opkopen als uitponding niet meer mag.

6: we moeten komen tot betere gebiedsvisies waarbij je betere diversiteit hebt. Je moet wellicht quota stellen aan de hoeveelheid nieuwe parken om zo ook de natuur te beschermen. Dit overschrijdt wellicht ook gemeentegrenzen. Dit kan ook op gespannen voet staan met de recreant.

6: het liefst geen overheidsbemoeienis en dan alles lokaal, maar je weet ook niet of dit werkt. Je zou toch anders moeten kijken naar het landschap.

3: ladder van duurzame ontwikkeling voor hotels is wellicht ook interessant toe te passen op vakantieparken.

Focusgroep Sector

20 april 2022
14:00 – 17:00 uur

Introductie deelnemers (15 min)

Achtergrond onderzoek (10 min)

Herkennen jullie je in dit beeld wat ik nu heb geschetst?

3: de vraagstukken herkennen we, we merken dat niet alleen mevrouw Beckerman maar ook andere Tweede Kamer leden niet altijd op de hoogte zijn van de sector en wat de sector zo mooi maakt maar ook wat nodig is om te ondernemen. Hier zien we heel snel dat wonen in combinatie met recreëren wordt genoemd, terwijl in onze visie zijn het echt twee verschillende zaken. Het wil niet zeggen dat het niet gebeurt of dat het niet zou moeten kunnen, maar daarmee zie je wel dat vraagstukken vervagen. Snel in de politiek is rondom beleid ook onduidelijkheid. De leden kennen vaak de sector onvoldoende waardoor je de discussie niet helder met elkaar kan voeren. Er zijn zoveel variabelen die van invloed zijn op dit vraagstuk. Het is goed om direct helder en zuiver dit vraagstuk aan te vliegen. Wonen en recreëren zijn conflicterende belangen. Je moet als bedrijf ook hieruit over nadenken: hoe kan je innoveren? Ik zie dat het wat ondergeschoven wordt in bepaalde discussies, de andere domeinen. Bv. het sociale domein. Deze zaken moeten gescheiden worden. Kijken waar de mogelijkheden liggen.

Floris: inderdaad, permanente bewoning en woningproblematiek in Nederland hebben we ook gisteren voorbij horen komen.

Stellingen (9 x 15 min)

Stelling 1: de markt vraagt om minder vaste plekken...

4: de keuze om een deel van onze jaarplaatsen te herstructureren omdat er een vraag naar vaste plekken is de voorbije jaren aan het dalen. De leegloop van de plaatsen t.o.v. de wachtlijsten om die weer helemaal op te vullen. We hebben nog 240 vaste plekken, we houden er daar waarschijnlijk 140 van over. Dan spreek je van mensen die aan het einde van hun kampeerleven komen, alsook hun eigen middelen. We hebben te maken met een gastenpopulatie die zo oud is als het park. Het kampeermiddel mag maximaal 20/25 jaar oud zijn (staplek, chalet). We hebben het dan voornamelijk ook over de uitstraling. Er zijn afspraken gemaakt met de gast dus je moet die tijd ook respecteren en netjes uitzitten.

1: nagenoeg identiek verhaal. Ook 'X' bestaat 50 jaar. Een deel van de oudere mensen zijn er nog. Toen ik kwam bij 'X' 20 jaar geleden, wilde ik er wat aan doen. Maar je neemt ook de sociale aspecten mee. We hebben ook de kwaliteitseisen erin meegenomen. We hebben een soort

uitstelregeling toegepast. Het oude deel mag niets meer door verkopen, we bouwen ook niks nieuws. Het idee is om nieuwe accommodatie vormen te genereren. Maar je ziet de discussie die landelijk en ook op 'X' speelt: ze zijn tegen verstening. Ik zou gemakkelijk kunnen ontwikkelen wat ik wil. Maar er ligt voor mij toch ook zorgen bij het bestemmingsplan. Dit gaat veel onrust veroorzaken en dan is het de vraag of je dit wel wil. Liever zou je dan stapje voor stapje willen ontwikkelen. Maar net zoals bij 4: de kwaliteit is niet meer van nu. Waarschijnlijk hoeft niemand er af, maar dan wordt het een seizoenplek die je kan huren. Zo gaan we het zo netjes mogelijk proberen op te lossen. Een aanstaande wijziging in het bestemmingsplan dwingt ons hiertoe sneller te handelen; we wilden het eigenlijk over een langer tijdsbestek uitgesmeerd.

2: we zien wel dat er een toename is in langer verblijf in het seizoen met eigen kampeermiddelen. 1 lichtte ook al toe dat het aantal plekken tot vast recreëren afneemt.

3: ik kan aansluiten bij de vorige sprekers. We zien dat over de hele linie terug. Dat wil niet zeggen dat ze er niet meer zijn, aanbieders die een deel of geheel vaste plekken hebben. Dat zie je ook bij hele verouderde/achterhaalde contracten en exploitatie, maar ook stijgende kosten. Dan moet je ook op zoek naar een ander verdienmodel en dan is de vraag van de markt ook anders. Ik vind het voorbeeld van 1 heel mooi: we zien dat dat werkt. Wanneer je de tijd neemt, communicatie afstemt en begrip krijgt, dan lukt het beter want dan is er minder sprake van emotionele afkoop. Dit gebeurt ook steeds meer in de sector. Het gaat ook vaak goed, dat het wel lukt.

1: wij worden door de overheid als asociale uitkoper neergezet. Maar ik heb mijn plan nog helemaal niet met de overheid gecommuniceerd. Dat is wel apart, dat ik door de overheid indirect in het nauw gedrongen wordt.

4: wij hebben in 2019 al onze vaste gasten te kennen gegeven dat wij in 5-10 jaar willen/gaan stoppen met jaarplaatsen, vervolgens hebben wij de allereerste ronde van herstructurering pas in 2023 gepland. Tot die tijd hebben heel veel gasten de mogelijkheid om wel of niet in hun plek/tuin te investeren. Uiteindelijk zijn wij in 2027 helemaal klaar met de herstructurering, dus wij hebben er best wel wat tijd voor uitgetrokken en dit ook goed en transparant naar de gasten gecommuniceerd. De weerstand viel ons 100% mee. De eerste aankondiging was wel emotioneel, veel gasten waren in tranen. Dat is ook logisch. Tegelijkertijd het besef dat het pas in 2023 begint, heeft voor veel gasten ertoe geleid dat ze ons juist begrip hebben getoond. Dat neemt niet weg dat geen een van de vaste gasten blij is dat we dit doen.

Floris: gisteren hebben we ook over 'X' gesproken en daar hoorden we veel emoties (zowel boosheid als verdriet).

Stelling 2: ik kan alleen ‘van het gas af’ als ik een investeerder aantrek

1: onze situatie met een groot vakantiepark eind jaren 70, 500 bungalows. Minder controle over de investeringen op dat vlak. Alles wat wij zelf investeren (zwembad, huizen, de Koog, golfbaan, evenementenhal), dat is allemaal gasloos. Wij zijn relatief onafhankelijk hierin. Je hebt hierbij toch te maken met bepaalde structuren waar je geen grip op hebt. Soms zijn we nog niet zo ver om het helemaal gasloos te regelen, wellicht over 5-7 jaar is het wel zover. Ik denk zelf dat we juist door technologische ontwikkeling geholpen worden. We zijn een beetje een vreemde eend in de bijt. Dus we hebben geen investeerder nodig.

4: voor ons geldt hetzelfde. We zijn ook wat dat betreft financieel onafhankelijk. We lopen tegen de beperkingen van de alternatieven van gas aan. We hebben veel gasloze chalets, maar voor onze glamping tenten (dan heb ik het ook over slecht geïsoleerde accommodaties), waarbij je echt warmte nodig hebt, dan zit je vast aan het gas. Andere oplossingen zijn dan niet zo snel mogelijk. Je wil snel verwarmen/koelen, maar zonder gas gaat dat niet. Van het gas af dat zit meer in de beperkingen dan in de mogelijkheden. Je aansluiting op het net wordt ineens zoveel lastiger. Het hangt zeker van technologische ontwikkeling af.

3: herkenbare verhalen. Met name, los van geld, de techniek is vaak nog niet ver genoeg, dan wel de aansluitingen of nutsbedrijven die niet kunnen leveren. Een groot deel van de sector die niet direct een investeerder nodig heeft, maar wel subsidies nodig heeft in de trant van subsidies of groene leningen om zeker in deze ontwikkeling mee te kunnen. De vraag is dan hoe je dat in de tijd weg kunt zetten? Er zijn genoeg ondernemers die pas beslissen mee te gaan als de wet dit pas zegt. Dat is ook wel ergens een natuurlijk verschijnsel dat de sector zo beweegt met koplopers, middenmoot en wat achterblijvers. Wat ik vaak merk bij de ministeries is dat er gekeken wordt naar de woningbouw en de terugverdientijden. Dit wordt wel eens vergeten in het schetsen van het plaatje. Er worden ook andere eisen in de woningbouw gedaan dan in de accommodaties.

Stelling 3: als huidige eigenaar van een park heb ik geen enkele invloed op de plannen van een toekomstig eigenaar

3: je kan geen invloed uitoefenen op de plannen van de koper behalve dan dat je wellicht kunt zeggen dat je iets niet ethisch of verantwoord vindt om te doen. In die zin heb je geen invloed op de toekomstige eigenaar, behalve dan wanneer je lopende contracten met recreanten hebt gesloten. De vraag is of dat doelbewust is. Vaak overkomt het je ook. Er zijn verschillende scenario's mogelijk. Als huidige eigenaar heb je beperkt invloed.

4: natuurlijk begrijp ik dat er bescherming moet zijn voor de mensen die een contract met de ondernemer hebben, aan de andere kant heeft de gast geen enkele verplichting naar de ondernemer. Als de gast ontbindt dan is hij de ondernemer niks verschuldigd. Hij kan zo elk moment zijn spullen pakken en vertrekken. Contracten werken dus twee kanten op. Dit biedt meer ruimte aan de gasten om weg te gaan dan de ondernemer. Consumentenbescherming vs. ondernemersrisico.

3: als eigenaar heb je beperkte invloed op de plannen maar als overheid/gemeente zijn er wel ruimtelijk ordeningsinstrumenten waarmee je kan spelen. Daar liggen wel mogelijkheden. Uiteindelijk heeft elke onderneming te maken met ruimtelijke plannen van de gemeente. Een gemeente kan op die manier wel flink meer sturen m.b.t. de toekomstige eigenaar. Flexibiliteit hierin is zeker goed, hoe ruimer, hoe beter. Het geeft wel aan dat we zien in de sector dat het wel degelijk in de gemeente gebeurt.

Jeroen: zie je vaker dat wijziging bestemmingsplan andere effecten heeft dan beoogd?

3: dat zie je niet op grote schaal, behalve dat ondernemersplannen soms moedwillig moeten worden gewijzigd door de regelgeving. Je ziet het wel eens, maar niet op grote schaal.

Stelling 4: het opkopen en omvormen van parken is essentieel voor een vitale en hoogwaardige verblijfssector

1: omvormen is heel erg belangrijk, de gastenverwachting is aan het veranderen. Opkopen gebeurt wel op 'X', maar niet heel veel. Dit heeft veel negatieve reacties gekregen. In de ogen van de gasten had 'X' het over moeten nemen. Omvormen is voor ons echter veel essentiëler: een continu iets waar je altijd mee bezig bent.

Floris: stel we hebben het alleen over opkopen. Heb je elke 25 jaar een nieuwe eigenaar nodig die de bezem erdoor haalt met frisse blik?

1: het hoeft niet per se een nieuwe eigenaar te zijn. Je kan dit ook zelf doen. Als je periodiek de faciliteiten, de onderneming, verbetert dan hoef je dat niet met een nieuwe eigenaar te doen. Het zijn voornamelijk vervangingskosten en zaken die vernieuwd moeten worden; wegen, daken, huisjes.

Floris: als ik kijk naar een nieuwe eigenaar; heeft dat dan geleid tot een hoogwaardiger verblijfspark?

1: nee. Kijk maar naar Europarcs: zo veel mogelijk chalets op zo weinig mogelijk plek. Daar is geen kwaliteit te bekennen.

Floris: inkomensmaximalisatie per vierkante meter?

1: precies. Die denken nooit aan hun gasten en kwaliteit. Die denken alleen om winst. Maar het is niet zo dat de kwaliteit altijd afneemt, maar het is in mijn beleving over het algemeen wel zo. Dus er is wel enige nuance. Eigenlijk vind ik dat het in onze sector om kwaliteit en de gast moet gaan, maar het is de vraag waar je het nog maar kan vinden.

Floris: de eigendomssituatie zou hier een oorzaak van kunnen zijn.

1: dat zeg ik precies. Zo onderscheid je je wel weer makkelijk.

3: ik onderschrijf het. Opkopen hoeft zeker niet vitaliteit te betekenen, het gaat namelijk ook om ondernemerschap: de keuzes die je maakt en ook tijdig maakt. De parken die je koopt verschillen ook stuk voor stuk: sommige parken hebben veel erflaters, of lasten t.a.v. het uitbreiden van het park; dat geldt lang niet voor alle parken. Het zijn wel beweegredenen die we terugzien in de sector. Het kan zijn dat hier een andere doelgroep aangesproken wordt met een andere visie dan voorheen. Als je daarin investeert, dan is daar ook vraag naar. Hiermee kan je je als niet-park-equity ook goed onderscheiden.

Jeroen: er zijn dus twee soorten opkopers: recreatiedoelstelling en de investeerders die een snel verdienmodel hebben.

3: het is moeilijk generiek te stellen, natuurlijk is de eerste groep veel beter, ook voor de toekomst. Je bent alleen toekomstbestendig als je dat op deze wijze doet. Dat zie je niet alleen in onze sector, maar ook in andere sectoren: de eindgebruiker staat centraal. Dat is niet het enige waar je naar moet kijken. Wat is nu kwaliteit? Kwaliteit voor de ene groep is anders dan voor de andere groep. Zo maken bedrijven ook hun keuzes, die niet altijd goed of fout zijn.

Floris: verschil in kwaliteit definiëring, kan je daar meer over zeggen?

3: zo veel mogelijk objecten per vierkante meter, daar is een doelgroep voor, maar is dat dan de kwaliteit die je zoekt. Wellicht eerder een prijskwaliteit. Als je aan ondernemers vraagt: is dit toekomstbestendig? Dan krijg je waarschijnlijk een ander antwoord. Circulariteit en duurzaamheid staat daar bijvoorbeeld niet centraal. Het onderscheid is beperkt.

Tussenvraag verponden

3: de meeste eigendom situaties zijn hetzelfde zoals bij 1 bijvoorbeeld, maar we zien het wel gebeuren en op zich als er een centrale exploitatie op zit, dan hoeft dat zeker geen probleem te zijn. Maar als er versnippering en verschillende belangen zijn dan is dat proces en die organisatievorm; dan is de kans op grotere diversiteit en

kwaliteit vele mate groter dan wanneer daar een centrale exploitatie op zit. Een procentueel getal durf ik daar niet aan te hangen omdat zeker ook een deel van de verponde parken ook niet bij ons lid zijn.

Stelling 5: het opkopen en omvormen van parken is een logisch gevolg van vrije marktwerking

3: ik denk dat het zeker de markt is, maar ik denk aan de koppeling met direct verband met opkopen dan wel omvormen. Met omvormen denk ik zeker want er is veranderende vraag dus daar wordt naar gehandeld. Maar een directe link weet ik nu zo direct niet.

Floris: zou het zo kunnen zijn dat een Franse partij een vinger daarin de pap heeft?

3: dat stukje spreiding is wel marktwerking, dat heb je ook met Nederlandse parken in het buitenland. Die vrije marktwerking zorgt daar in ieder geval voor. De markt is ook vrij voor andere aanbieders dan die we gewend zijn of die we kennen hier in Nederland.

4: het klopt voor mijn gevoel 100% deze stelling. Ik kan me voorstellen dat ondernemers een reden voor verkoop hebben. Een voorbeeld is geen opvolger hebben. Liquideren is ook nogal iets: dan staan je kampeerders ook op straat. Daarbij wil je ook niet naar de overheid om het daaraan te bieden.

Floris: ruimtegebrek is een hot topic hier in Nederland. Zou er een voorkeur zijn om de verkoop eerst kenbaar bij de gemeente te maken? Zodat zij de bestemming, bv. woningen, windmolens, kunnen bepalen.

3: de vraag rondom herinrichting van het hele landelijke gebied met stikstofontwikkeling. De toekomst van de sector is nu niet voor de hand liggend als keuze als herbestemming behalve als toeristische exploitatie geheel al weg is op het park. Dan kun je op een gegeven moment de afweging maken dat daar absoluut geen toeristisch perspectief meer is. Andere keuzes liggen meer voor de hand, zoals de landbouw.

Floris: er zijn parken waar aanzienlijke aantallen gastarbeiders wonen, moet je die dan nog wel een recreatiebestemming geven?

3: ik vind dat je daar heel duidelijk in moet zijn, dat moet je dan geen recreatie meer noemen.

Jeroen: het gebeurt nu wel: arbeidsmigranten hebben soms een aanzienlijk aandeel in de aanwezigen op een vakantiepark. Behoeft dit regulering als sector of is dit acceptabel zo dat geld zo verdiend kan worden?

4: de bestemming is niet zo bedoeld. Ik snap het wel maar ik vind niet dat daarvoor vakantieparken gebruikt voor moeten worden. Dit komt de vitaliteit niet ten goede.

3: ik ken best wel wat bedrijven die, los van het seizoen, tijdelijk opvang geregeld wordt en is. Als dat het bedrijf kan helpen en niet het toeristisch product schaadt, dat is te doen. Maar permanente bewoning is gewoon haaks op de bestemming van vakantieparken.

1: wij zien het ook vanuit de overheid, we worden van alle kanten benaderd: kunnen wij urgente personen opvangen? (Zoals mensen zonder status, vluchtelingen).

2: de gemeente komt bij ons voor opvang van seizoenarbeiders, jonge 'X' mensen en Oekraïense vluchtelingen. Idealiter wil je niet een te grote groep mensen die geen recreatief gebruik maken van het park. Met de druk op de woningmarkt zal dit alleen maar meer worden.

3: ze gaan voorbij aan het feit dat een chalet ook helemaal geen volwaardige permanente woning is. Het voldoet ook niet aan de bouwvoorschriften van een huis. Vervolgens zit de ondernemer met het gedoe. Dan moet daar weer in verweer worden gegaan. Dat komt mede ook doordat de gemeenten met de handen in het haar zitten. Als je een maandje moet overbruggen (bv. tussen scheiding) dan zie je veel ondernemers die zeggen: dat kan wel. Maar dat is ook heel anders dan grote groepen permanentere bewoning.

Stelling 6: huidige eigenaren van een park hebben voldoende keuzemogelijkheden voor de toekomst (voortzetten bedrijf, bedrijfsopvolging, bedrijfsovername)

4: dat heeft vooral te maken met hoe de ondernemer de afgelopen decennia heeft ondernomen. Als je een vitaal bedrijf hebt, dan ben je er ook zo weer van af, ook al heb je zelf geen opvolging. Als je 20 jaar enkel vaste staanplaatsen exploiteert, niet vernieuwd en je voorzieningen laat verouderen, dan staat het er niet goed voor. Dus het hangt af van het verleden.

Floris: zit de overheid daar in de weg?

4: het is makkelijk de overheid de schuld te geven. Op de 'X' zie je veel kleinere parkjes die aan het verloederen zijn, maar daar heeft de overheid weinig schuld aan.

3: wat je nog wel ziet is dat sommige bedrijven door wetgeving (bv. natuurwetgeving), zeer beperkt kunnen uitbreiden wat wellicht wel nodig is voor gezonde exploitatie van het bedrijf. Daar zie je frictie ontstaan. Erfopvolging is wel een probleem in de sessie. Huidige fiscale regelingen worden nu nog netjes geregeld. Die regelingen moeten wel blijven bestaan want anders draai je ook nog erfopvolging binnen de onderneming de nek om. Als je

de afgelopen 30 jaar als beheerder hebt gedragen, dan is het lastiger over te dragen dan kwijt te raken. Tot slot kan ik me voorstellen dat wanneer je beperkt wordt door uitbreidingsmogelijkheden je ook ziet dat lastendruk toeneemt per euro die je extra verdient. De marges worden kleiner en wellicht heb je niet het momentum gepakt om door te pakken en te innoveren. Dat is een samenspel van factoren waardoor je in de knel kan komen.

Floris: is het voor parken in andere landen makkelijker een hoger marge te verkrijgen?

3: vooral in Duitsland zit er veel strenge regelgeving, dus dat snijdt ook al best in de marges. Maar meer weet ik er niet over.

Stelling 7: het is niet aan parkeigenaren om te zorgen voor recreatiemogelijkheden van mensen met een laag inkomen... (maar wel als sector)?

3: Ik herken deze vragen ook: mijn vrouw maakt zich hier ook zorgen over. Als ik de hele sector beschouw dan denk ik dat er voldoende aanbod is in de markt voor mensen met een lager inkomen. Die diversiteit is juist mooi en goed. Wellicht niet in het hoogseizoen of in het seizoen waarin je graag zou willen, maar in de voor-na-zomer zeker wel.

Floris: de vraag naar vaste staanplaatsen neemt af. Een oorzaak daarvan zou kunnen zijn: prijs. Heeft dit geleid tot het naar buiten drijven van vaste standplaatshouders?

3: er is een veranderende vraag van de markt al langer gaande; het is niet zo dat de vaste plaats volledig is verdwenen. Er zijn genoeg vakantieparken die dit nog aanbieden, wellicht niet meer op de plek die je gewend bent. Door de stijging van alle prijzen (energie, voedsel, inflatie) is het ook geen verdienmodel meer.

1: we hebben erg veel verschillende soorten plaatsen. Wij hebben nog zo'n 280 plekken zonder stroom. Je zou kunnen zeggen dat dat de plek is voor mensen met een lager inkomen. De prijzen zijn echter alleen maar duurder geworden. Dat is bijna 50% toeristenbelasting. De overheid is aan schuld dat deze vorm van belasting ervoor zorgt dat deze groep van toeristen (met een lager inkomen) niet meer naar het eiland komen. Dit komt door een gebrek aan kennis alsook een idee makkelijk de begroting kunnen dichten.

Jeroen: zie je ook het tegenovergestelde. Bv. een subsidie voor de lagere inkomens?

1: dat zou in verhouding wellicht goed kunnen zijn. De toeristenbelasting staat nu gewoon niet in verhouding.

3: hebben jullie gevraagd aan de gemeente 'X' waarom zij de camping met vaste plaatsen afstoten?

Floris: ik voel me niet vrij dit gesprek helemaal te herhalen. Maar het was het beleid van de gemeente dat gewoonweg niet meer te faciliteren. Daar stappen ze helemaal van af.

3: ik kan me voorstellen dat de vaste plaatsen door een overheid overgenomen worden, maar daar stappen ze juist van af.

Floris: je ziet dat er op landelijk niveau vragen worden gesteld over deze lage inkomens, maar lokale overheden doen dit juist andersom.

3: dat klopt want in de gemeentes kost alles zoveel geld. Toeristenbelasting wordt verhoogd want de bewoners van een gemeente dragen hier de lasten niet van. Er zit een discrepantie tussen het Rijk en de lagere overheden.

Floris: wie moet die verantwoordelijkheid dragen? Sector, overheid...

Jeroen: het probleem is niet eens het hebben van een plek, maar het hebben van die ene specifieke vaste plek.

Floris: dan zien we nog jaar na jaar de vraag afnemen. Hierbij is het mij nog steeds onduidelijk of dat door de prijs is.

1: het verschilt lokaal want er zijn soms wel wachtlijsten en soms niet.

3: bij ons verschilt het ook heel erg per regio.

1: bij Europarcs gaan er veel mensen uit, die mensen die eruit moeten die komen dan naar ons toe. Maar toch verminderen we het aantal vaste plekken, meer vanuit kwaliteit dan vanuit prijsredenen. Kwaliteit heeft een duidelijke relatie met rendement.

Stelling 8: het is aan de overheid om sociale groepen in de samenleving te beschermen

3: ja, wanneer het gaat om bv. financiën maar nee als het gaat om huurrecht.

4: eens.

Floris: het is voor jullie onbespreekbaar om lagere inkomensgroepen rechten te geven in recreatie.

3: je gaat nu huurovereenkomst aan voor een jaar, dat geeft de ondernemer de tijd om te innoveren, te voldoen aan de veranderende vraag. Hierover zijn ook moties over ingediend. Dit was ook met Van der Plas en dat AOW'ers

een plek kregen om tot hun dood te zitten. Dit komt de innovatie absoluut niet ten goede. Qua financiën is landelijk beleid wel mogelijk, maar lokaal gezien is dat denk ik een brug te ver.

Jeroen: niet huurrecht, wel ondersteuning. Wat verwachten jullie nog meer van de overheid om de sector gezond te houden?

4: om niet tijdens de wedstrijd de spelregels te veranderen. Als je een staanplaatsovereenkomst aan bent gegaan dan is het niet de bedoeling dat het tijdens deze overeenkomst veranderd wordt. Ieder jaar opnieuw weer toeristenbelasting ter discussie stellen is ook omslachtig. Pas als de begroting rond is worden de nieuwe tarieven bekend gemaakt.

Jeroen: en de publieke sector?

1: uiteindelijk de ondernemer eruit te drijven om te kunnen blijven innoveren is soms te controlerend of beperkend. De financiële ruimte kan een goede ondernemer meestal wel zelf oplossen.

3: de druk omtrent de discussies die we hebben bij Vitale Vakantieparken is het fijn dat de onderkant geholpen wordt. Er moeten geen reglementen komen die gelden voor de hele sector: niet redeneren vanuit problemen, maar ook het geven van ruimte. Daarin ligt de sleutel denk ik.

Stelling 9: wat zijn de voorwaarden waaronder ik, als huidige eigenaar, bereid ben te verkopen?

4: ik denk zeker als je een wat groter park bent dat je ook richting de sector wel verplicht bent te kijken wie jou straks dan over gaat nemen. Je wil de sector ook zo hoog mogelijk aanzien te blijven geven. Niet alleen om klanten aan te trekken, maar ook voor mensen die bij je werken. Die zorg heb je als parkeigenaar zeker: je moet het park niet verkwanselen. Het moet een hoogkwalitatieve recreatieve voorziening blijven.

3: voor mij iets lastiger te beantwoorden, want ik ken enkel de verhalen. Niet iedereen is altijd in die positie en kiest dan toch eieren voor het geld. Dat heeft dan te maken met erfopvolging of aan het einde van het werkzame leven zijn. Er zijn ook voorbeelden zoals: ik wil mijn bedrijf verkopen, maar ik wil dat een groot deel van die visie overeind blijft. Hierdoor kan je een soort selectie zien in deze ontwikkeling. Het heeft ook te maken met de passie en de intrinsieke motivatie van de ondernemer. Wanneer je echter in zwaarder weer zit, dan kan je je het goed voorstellen.

Verdere discussie

3: We hebben het effect op leefbaarheid van omgeving/dorpskernen niet helemaal besproken. Want de rol van vakantieparken daarin is ook erg belangrijk. Sociaal, maatschappelijk en economisch gezien. Ik zie zeker gebeuren dat de vaste gast vanuit huis rijdt met de kofferbak vol, terwijl de toeristische recreant wat meer de faciliteiten, voorzieningen en dorp opzoekt, verkent en ook stimuleert. Het bestedingsniveau is hier dan ook op een andere wijze ingedeeld. Bedrijven leggen verbinding met de omgeving en die bedrijven creëren daardoor ook meer waarde. Deze waarde is lastig te meten, maar de waarde is zeker ook aanzienlijk.

2: op 'X' zie je dat het gemiddelde bestedingsniveau van iemand met een vaste plek is lager. Veel vaste gasten doen veel vrijwilligerswerk op 'X'.

1: de vaste plaats kan je deels als kleine inwoning zien. De effecten op leefomgeving worden zo onderhand bijna negatief, maar in het zicht van parkeren bijvoorbeeld: wordt het niet te druk?

Jeroen: omwonenden vakantiepark, we gaan van toeristen naar vaste recreanten. Hoe zouden ze daar tegenover staan?

1: 75% is afhankelijk van toerisme; toerisme is nodig, maar het moet wel beheersbaar blijven. De balans is in de ogen van steeds meer mensen zoek. Ik ben dan voorstander van verstening. De camping had 660 plekken in de zomer (dan ga je van 12 naar 5 personen per x. vierkante meter); verstening leidt tot meer spreiding in het jaar en minder druk in het hoogseizoen.
F: wat denken de tegenstanders dan?

1: de sneue arme kampeerder en ook het huisje staat centraal: wie kan dat betalen? Maar het wordt gewoon betaald want we zitten vol.

3: werkgelegenheid op een toeristisch park is anders dan een park met vaste plaatsen.

Focusgroep Bewoners

Woensdag 20 april 2022
18:00 – 21:00 uur

Introductie deelnemers (15 min)

Achtergrond onderzoek (10 min)

2: Toevoeging impact... mensen met een smallere beurs hebben niet meer de mogelijkheid om dan te gaan recreëren. Dat is niet zozeer een impact op sociale verbanden maar eerder financieel.

3: ... veiligheid. Ook belangrijk want we hebben momenteel niet eens een beheerder. Er wordt gestolen.

1: criminaliteit is ook belangrijk te benoemen. BIBOB toetsen. Criminele activiteiten wordt momenteel te weinig meegedaan. Witwassen is ook een onderwerp wat aangeept moet worden.

3: exploitatievergunning is niet gepubliceerd, hetgeen bezwaar maken en beroep doen onwijs lastig maakt. De overheid is 1) niet transparant, 2) ze willen je niet helpen.

2: ... cultuurhistorie. Zeilvereniging, landschappelijke waarde, uitkijktoren zeilboten.

Stellingen (7 x 15 min)

Stelling 1: als bewoner ben ik vroegtijdig gekend in de ideeën van de nieuwe eigenaar van het vakantiepark

4: wat is vroegtijdig?

1: wij hebben officieel de nieuwe eigenaar nog niet ontmoet, we hebben twee vooruitgeschoven zzp'ers ontmoet vanuit Europarcs. We zijn dus nog niet gekend maar wel opgezegd. Onze eerste kennismaking was een plan met schets. Enkel een tegemoetkoming in de verwijderingskosten, maar meer dan dat niet. In eerste instantie hebben wij aangegeven aan de zzp'ers dat we samen naar een oplossing willen kijken. We wilden best een win-win situatie creëren, maar daar is niet eens ruimte voor gegeven. De uitnodiging om te praten kwam vanuit de zzp'ers zelf, en ook uiteindelijk na veel politieke lobby een gesprek met de directeur van Europarcs. Dit gesprek moet nog plaatsvinden. Concreet uitvoerbare plannen hebben we niet gezien. De gemeente en provincie hebben pas in februari pas iets gezien van een plan. We willen erachter komen waar we samen kunnen werken. Ze willen 1-op-1 gesprekken met alle bewoners apart.

4: in ons geval is het niet de eigenaar die de zaak verkoopt. De exploitatie wordt uitbesteed aan Roompot. Hij blijft eigenaar maar de exploitatie wordt een andere partij.

Eigenaar heeft een ander bedrijf opgericht, die heeft het plan gemaakt, door de gemeenteraad is hiervoor goedkeuring gegeven. Daartegen gaat de vereniging overigens wel in beroep. De raad van State zijn ze op bezoek geweest, verwachte uitspraak in mei. Bestemmingsplan is al door de gemeenteraad goedgekeurd. Het is een langdurig proces waarbij de huidige/toekomstige eigenaar het heeft medegedeeld. Het was een heel eenzijdig proces.

1: aanvulling. De vorige eigenaar was ook een familiebedrijf. Elke keer is door de bewoners gevraagd of er sprake was van plannen voor verkoop. Eigenaar heeft geholpen zelfs met investeringen. Geen enkel signaal vanuit de eigenaar dat er sprake zou zijn van de opkoop. De vorige eigenaar heeft verkoop wel eens geprobeerd, maar dit kwam rauw op hun dank.

4: eigenaar heeft in het jaar van opzegging ook nog een aantal caravans verkocht voor op het park. In wezen is 98% tegen deze ontwikkeling. Paar honderd man naar de gemeenteraad.

1: vereniging met 50 leden.

3: 260 standplaatsen, dat zou terug moeten naar 150 plaatsen. Iedereen kreeg een dubbele plaats, dan hoefde je voor 1,5 betalen. Een potentiële eigenaar zei dat hij de mensen er niet af wilde halen, volgens het bestemmingsplan werken. Nu zijn het een aantal jongens uit Tilburg: exploitatiebedrijf 'X'. Er wordt gezegd dat je niks kan doen, maar gelukkig is het zo dat ik nu te maken heb met iemand die niet juridisch onderlegd is. Dat is geen vastgoedjongen. Het is een man met een soort zorginstelling. Ik hoop dat de bibob nog wat uitwijst, want ik vind het heel bijzonder. Het is verkocht en weer doorverkocht dus het is totaal niet gekend. Ik kwam er zelf achter dat het park op Marktplaats stond. Laatst kregen we een mail met de mededeling: je moet eraf. Dit loopt momenteel nog. Juridische mail gestuurd maar toen kreeg ik: je bent nog helemaal niet opgezegd. We mogen wel een chalet kopen, maar voor heel erg grote bedragen. Bestuursrechtelijke advocaat aangenomen. Heeft zich verbeterd in de zaak. Probeert mensen te betrekken bij deze groep zodat niet veel mensen weggaan. Er is geen vereniging maar poging tot organiseren met de mensen die er nog zijn, maar het is een mengelmoe van mensen want sommige mensen hebben al wel een chalet van de vorige eigenaar gekocht. De camping was al enorm verouderd. De laatste mail van de vorige eigenaar had een legenda gestuurd met de planning van hoe het er in de komende jaren uit gaat zien. Wisselende communicatie vanuit de eigenaren.

1: de vorige eigenaar gaf een afscheidsbrief waarin stond dat Europarcs ook "een familiebedrijf" was. Fasen werken, jullie zitten nog niet in de sloopfase. Er is sprake van voorliggen, ook in de media. Bijvoorbeeld dat geen enkele

boom gekapt zou worden, maar de eerste bomen liggen al tegen de vlakke.

3: bij de gemeente aangeklopt maar kan geen verzoek tot handhaving doen, want geen ingezetene van de gemeente. Ik geef mijn geld uit in die gemeente.

2: wat bedoel je met vroegtijdig? Ik sluit me in die zin bij '1' aan. Het komt als donderslag bij heldere hemel voor ons. Het was geen plan wat wij kregen, een soortement ideeën. Maar op basis van ideeën kan je toch geen huur verhogen? Concreet uitvoerbaar plan bespreken met de overheden en de omgeving, dat hebben wij niet gekregen. Dit zou ook bij de bewoners neergelegd moeten worden.

3: daar dringt het ook zo en daar klopt het niet. Ze zeggen al iets op basis van een bestemmingsplan uit 2010 terwijl het nog niet vernieuwd is, terwijl dat wel had moeten. Hij heeft geen gegevensvergunning, hij heeft geen exploitatievergunning. Dan kan je niet per mail worden opgezegd. Als je dan met ze gaat praten dan weten ze niks.

1: onze achilleshiel is verdeel en heers. We hebben ons heel erg snel verenigd. Ze weten op het moment dat je vereniging uit elkaar kan vallen dan doen ze er alles aan om dat te bewerkstelligen. Verdeeldheid zaaien. De huizen zijn van ons en onze vereniging is niet alleen voor de mensen maar ook voor de natuur, dat is een heel belangrijk aspect. Dat is dan weer de achilleshiel: de natuur.

Floris: verponding.

3: yes dat hebben wij ook. Er moet een chalet op gezet worden en 70% van de tijd moet jij het verhuren, Landal-Roompot-Europarcs verhaal. Je koopt het chalet voor een berg van geld. Je betaalt het chalet, de grond, 70% verhuur, en ook nog een deel marge voor het park zelf, je moet nog parkkosten ook betalen. Belastingtechnisch is het ook nog een heel ander verhaal.

4: na 5 jaar moet de inboedel vernieuwd worden, dat is voor eigen geld.

1: wij kunnen niet eens eigen grond kopen. Dan kan je wel een nieuw chalet kopen maar dan krijg je volgend jaar alsnog een opzegging.

3: bouwgrond en recreatiegrond hebben een hele andere vergelijking qua vierkante meter prijs. Voor honderd euro per vierkante meter kon er niet mee door, dus ze bepalen gewoon de prijs die ze willen hebben.

Jeroen: komt hij makkelijk aan andere kopers?

3: die prijzen die hij vraagt, krijg je voor een camping in Zeeland. "Uit onderzoek blijkt dat" er zeker genoeg kopers zullen zijn.

1: wij hebben het ook met de Duitsers die in de marketing praat zitten.

3: ik heb zelfs een berekening voor een familiecamping gemaakt, maar ook daar wilde hij niks van horen. En wat denk je ook nog van die Bulgaarse arbeiders die in de aardbeiteelt werken. Die kunnen die prijzen helemaal niet betalen. Ik heb ook voorgesteld voor een laantje van de bewoners die willen blijven.

1: wij laten zelf een makelaar taxeren omdat Europarcs een onafhankelijke partij gaat taxeren wat de verwijderingsprijs zou zijn.

Floris: kunnen makelaars dat? Het is wat de gek ervoor geeft.

3: ga maar naar de Marktplaats.

4: naast ons was een huisje te koop van 46 m2 een houten huisje, redelijk opgeknapt, niet op eigen grond, raad maar wat dat heeft opgebracht. 460.000 euro, grond was 4.000 euro pacht per jaar. Dus ja, het is wat de gek ervoor geeft. Onze eigenaar kan niet rondkomen van het park maar hij woont in 'X' en rijdt in een Maseratti.

Stelling 2: als ik het park moet verlaten, zijn er geen goede alternatieven waar ik terecht kan

1: eens, er zijn zoveel parken die worden opgekocht. Je kan nergens anders heen. Daarbij is het ook nog de vraag als je een chalet hebt, dan kan je het niet ergens op plaatsen. Als je kijkt op Facebook: het is veel meer dan vroeger, dat je voorbij ziet komen. Je ziet steeds meer mediaverhalen. We hebben een zwartboek met de hoeveelheid gedupeerde verhalen. De grote jongens zeggen het ook zelf: we hebben een park gekocht en dat gaan we herstructureren. De missie is "oneindige groei". We hebben erg het gevoel dat ze een inhaalslag aan het maken zijn.

Arend Jan: in 1997 was er al een motie voor de opkoop van vakantieparken. Dat was n.a.v. de verandering kampeerwet 1996.

Floris: de overheid wil eigenlijk minder bemoeienis.

2: minder marktwerking inderdaad.

4: we kunnen nergens terecht, dat betekent dat huisjes opgekocht moeten worden. Vervolgens wordt dat naar andere plekken verscheept. Het gaat allemaal naar Duitsland en Polen.

1: zelfs camper- en caravanplaatsen komen nu ook in het gedring.

3: dat heb je ook al met het bestellen van zulke voertuigen, er is een wachtlijst voor de wachtlijst. En vervolgens kan je hem in Nederland nergens kwijt.

Floris: interessant wat je zegt Cock. Maar de vraag die dat opdringt: is dat erg en wie zou daar verantwoordelijkheid voor moeten nemen?

2&3&4: de overheid.

2: de provincie moet dit doen. De gemeente 'X' heeft geen vergunning voor exploitatie gegeven.

3: ik ben voor het Rijk, je moet een lijn trekken.

2: daar heb je gelijk in.

1: dat zie je nu ook met veehouderijen.

Floris: de markt regelt het niet en de negatieve effecten moeten gereguleerd worden. Hoe zou je dat hiervoor dan zien?

1: het rijk moet met een maximumaantal van dit soort bedrijven zien, die dit soort opkopen mogen doen.

Floris: of moet je zeggen: elke park of camping moet tegen 3000 euro per jaar verhuren?

1: dan zou ik zeggen, recht van eerste koop ligt bij de eerste huiseigenaren.

3: maar niet iedereen kan dat betalen. Je moet het verdelen in verleden, heden en toekomst. Geef het verleden huurbescherming. Heden: in een bepaalde gemeente mag maar zoveel % omgezet worden naar chaletparken (bv. 1 op 6), wel met dien verstande dat die mensen mogen blijven staan bv. met huurbescherming en erfpacht, de mensen die weg willen worden gecompenseerd voor de marktwaarde (nu krijg je een habbekrats). In de toekomst denk ik dat je helemaal die buitenlandse investeringsmaatschappijen moet hebben.

Floris: heel het verdienmodel is weg.

Arend Jan: heb jij je gerealiseerd wat voor contract je bent aangegaan?

1: ik wist het niet. Je koopt een huisje waarvan de camping al 60 jaar in bezit is. Je gaat er niet van uit dat het een jaarcontract is.

4: dat is ook het zwakke punt.

3: ik wist het wel.

2: er zit zo'n historie bij: vertrouwen over en weer.

1: ik had denk ik te veel vertrouwen daarin maar aan de andere kant ben ik ook onvoldoende voorgelicht.

2: er zijn voldoende overleggen geweest met de voormalige eigenaren dat er toezeggingen zijn gedaan dat het park niet zou worden verkocht.

4: formeel heb je een jaarcontract.

2: je wordt op het verkeerde been gezet.

4: op het moment dat je het voor de ondernemer moeilijker maakt de contracten te verlengen, dan wordt het minder aantrekkelijk voor de ondernemer, en dus ook voor de recreanten.

2: een goede prijs genereert voldoende vraag.

1: de verwijderingsbijdrage, dat is ook totaal geen reële compensatie. Het heet ook bijdrage, niet eens compensatie.

3: er is ook helemaal geen recreantenbescherming. Als dat veranderd kan worden dan heb je tenminste iets. Huurbescherming is hetgeen je nodig hebt, dan heb je namelijk pas een onderhandelingspositie.

4: in ons geval, kwam hij met een goed plan. Dan heb je niet eens iets te zeggen. Ik wilde het niet.

3: al je keuze-opties worden je in een keer afgenomen. Het wordt me door mijn strot heen gedouwd. De prijzen kan je niet eens betalen. Je hebt het overigens over een hele kleine marge die het wel kunnen betalen.

2: ze zeggen: de markt vraagt erom, maar is er wel vraag?

1: dan kom je terug op het verhaal van het witwassen.

1: op papier kan je een rendement behalen, die zogenaamd recreëren en geld betalen en zo kan je witwassen. Daar zijn we voor gewaarschuwd.

Stelling 3: bij ondertekening van het contract had ik voldoende inzicht in de voorwaarden en mijn rechten als bewoner

3: ik kreeg een doordrukvelletje. Nadat ik getekend had, vroeg ik om algemene voorwaarden en huisregels, dat had ik later opgestuurd gekregen. Daar kreeg ik ineens een jaarcontract voor de huur. Pas sinds ik in de ellende zit, ben ik juridisch gaan kijken hoe het in elkaar zit.

4: bij ons was het bekend. Als wij een contract tekende, kregen we de voorwaarden erbij, de camping was 40 jaar oud, maar toen kwam het als donderslag bij heldere hemel. Je stopt je erfenis erin, je bent het zo kwijt.

2: dat is het ook! Het zijn parken met historie, dan ver- trouw je erop dat het niet verkocht wordt.

Floris: je moet toch heel sterk in je schoenen staan om 3 miljoen te weigeren als park eigenaar.

3: dat is ook logisch maar geef die mensen die er staan een oplossing.

4: ontruim de delen die ontruimd willen worden, gefa- seerd bouwen.

1: wij kunnen erover praten als we twee weilanden ervoor gebruiken. Geef ons een uitsterfbeleid. Ga in overleg. Bij ons is niet eens overleg niet mogelijk.

3: een uitsterfbeleid kost me uiteindelijk ook geld, maar dan kan ik blijven staan met wat ik opgebouwd heb en kan ik ervan genieten. Dan kan ik blijven staan en heb ik tenminste iets. Nu heb ik niets meer en het kost me ook nog eens heel veel geld.

4: geleidelijke afbouw had met overleg makkelijk gekund.

3: 22 jaar en 3 rechtszaken verder, maar dan kan je wel als eigenaar je park behouden. Maar dat zijn hele grote offers die zo'n eigenaar moet maken. Echter, er zijn zoveel belangen mee gemoeid van heel veel mensen.

1: rol voor gemeente, provincie en het rijk voor de mede- werking.

4: dat is ook nog een dingetje. Permanent wonen.

1: de stempel die je ook krijgt als camping is "verloede- ring, permanente woning", maar dat klopt helemaal niet. Het vitale vakantieparken verhaal dat hebben wij al. Daar voldoen wij al aan. Wij laten ook werkbezoeken organi- sieren van politici. Die vragen zich ook af waarom het vernietigd moet worden. Europarcs verdient nu geld aan de Oekraïense vluchtelingen door middel van subsidies.

Stelling 4: onderhandelingen over het contract en de voorwaarden zijn een zaak van eigenaar en bewoner, de overheid hoeft daar geen rol in te spelen

3: huurbescherming. Dat is heel lastig om de grens te bepalen: wanneer regelt de overheid iets?

1: de randvoorwaarden moeten door de overheid gemaakt worden.

Floris: dat is bij gemeenten ook lastig. Er is ergens een ambtenaar economie die dan nog wel 2 uurtjes in de week tijd heeft voor recreatie. Misschien moet je het wel op een ander niveau doen.

3: de brandweer controleert niks, de politie controleert niets, er heeft iemand drie dagen dood in zijn auto gele- gen.

2: wij zitten vast aan de voorwaarden van de Recron.

3: wij zijn daar ook bij aangesloten.

1: die randvoorwaarden zoals vergoedingen, voorwaarden over overname van het park, dat soort randvoorwaarden landelijk regelen lijkt me erg goed.

Jeroen: worden er nu regels overtreden of zijn er onvol- doende regels?

4: het laatste.

2: het laatste.

2: Recron is ook een onduidelijk document.

1: wij verwachten de dagvaarding ook binnenkort. Als je kijkt naar de grote partij vs. de kleine vereniging. Zo'n rechtszaak kost zomaar 30.000 euro. Wij hebben het goed geregeld met de vereniging, maar campings zonder zoiets hebben geen schijn van kans.

4: bij huizen heb je huurbescherming en dan hoef je niet eens zulke grote zaken te doen.

3: toeslagenaffaire is ook zo'n voorbeeld.

1: wij zijn behoorlijk in de media gekomen, kreeg van meerdere anonieme mails om uit te kijken. Je wordt ang- stig gemaakt met dreigementen.

3: er lopen constant opkopers, oude schuurtjes tegen het hek gezet. Intimidatie is zeker iets wat veel plaatsvindt.

2: het is een belangrijke voorwaarde dat wanneer je daar recreëert, het niet verbouwd mag worden. Dat staat in de Recron, maar daar wordt gewoon overheen getrapt. Handhaving is dus nodig.

1: wij hebben voor sloopmeldingen ook handhaving gevraagd en dan krijg je "je krijgt binnen zes weken een antwoord".

3: bij mij zijn ook bomen zonder pardon gekapt.

1: bij ons zijn ook bomen gekapt en zou er een ecooloog zijn meegelopen, maar het was binnen het broedseizoen.

De ecooloog was bij de partij werkzaam, dus gewoon een dubbele pet.

3: onze eigenaar begon toen met het vuil niet meer weg te ruimen. Gewoon pesterijen wel.

Floris: omdat Recron private regels zijn, kan je ze niet naleven.

3: maar APV zou wel nageleefd moeten worden. Bovendien moeten er wel regels komen op centraal niveau waar bij we willekeurige situaties en handelingen voorkomen. Handhaving is dus enorm van belang!

Arend Jan: ook de marktwaaarde is van belang. Een eerlijke prijs.

Stelling 5: ik voel mij gesteund en beschermd door wet- en regelgeving

1: ja. De wetten die er zijn, proberen we aan te halen. Wet Natuurbescherming, AVG, Bestemmingsplan, BIBOB. We kunnen wet- en regelgeving om gemeente en provincie hun werk te laten doen en hen te controleren. We kunnen er ook processen mee vertragen. Maar we missen nog de handhaving. Bovendien zijn adviesbureaus met dubbele pet.

3: hetzelfde hebben we ook in 'X', de adviescommissies zijn op advies van het park zelf.

1: de oude eigenaar van het park werkt in de gemeente op het gebied van vergunningen.

4: onze oud-burgemeester had een chalet bij ons, verkocht en achteraf weten wij dat de plannen toen al bij de gemeente lagen.

3: maar wat doe je ermee? Het moet rijks gestuurd worden gedaan. Ik heb geen hoge pet van gemeentes op. Er wordt eigenlijk gezegd: ik vind jou een lastig persoon, je bent geen ingezetene. Als ik de wethouder wil spreken krijg ik te horen dat het een heel omslachtige procedure is. Ik mis een menselijke maat.

1: we hebben heel wat mensen uitgenodigd van de gemeenteraad en Gedeputeerde Staten, maar daar moet je heel veel moeite in steken. Die mensen gaan dan ook wel vragen stellen.

3: recreëren moet rust, ruimte en genot zijn maar het wordt een grote bak ellende.

1: we zijn alleen maar bezig met strategie en verdedigen. En als ik een kettingzaag hoor dan ben ik al bang welke boom er nu weer omgehakt wordt.

3: handhaving is dus gewoon keihard nodig. Ze hebben bij ons 'X' gehad dus kennis genoeg.

2: maar dit verschilt per provincie, kennis verschilt.

1: we zien dat provincie en gemeente elkaar aankijken en aanwijzen. Ze zijn niet altijd van alles op de hoogte.

4: het niveau van de gemeenteraad is ook best bedroevend af en toe.

1: we merken dat de provincie heel gevoelig is voor het woordje stikstof. We hebben daar ook onderzoek naar gedaan.

3: wij hebben ook een natuurgebied maar de gemeente gooit er met de pet naar.

Stelling 6: investeringen leiden tot kwaliteitsverbetering van het park als geheel...

3: absoluut, maar wat is de investering? Het is fijn als de speeltuin beter wordt, dat het zwembad beter wordt.

2: het gaat om binding met het park en de gemeente. Eigenaren van een stacaravan of chalet hebben een veel beter beeld dan huurders.

1: we hebben een schets hoe het wel kan. We willen het park terugkopen van Europarcs, we maken er zelf een vitaal vakantiepark van. Dan hebben we ook ideeën over de lege plekken. Daarover willen we ook in gesprek met Europarcs.

4: hebben we ook gedaan, maar daar viel niet over te praten.

3: dat gaat ons nooit lukken. Onze camping is voor 80% al leeg. Er zijn zoveel verschillende parken, daardoor zijn er zoveel verschillende oplossingen.

4: het eerste bericht van de nieuwe eigenaar was kwaliteitsverbetering: "vergroening". Mooi niet, dat was niet de bedoeling, we moesten allemaal weg!

1: natuur. Roofinvesteerdere willen een open karakter, geen groen. Als je kijkt naar de dieren die er leven: 260 waarnemingen en 36 verschillende vogelsoorten.

3: 'X' in Ouddorp, dat was geweldig met veel groen en gezelligheid. We zijn daar pasgeleden geweest: alles is kaal, er staan oerlelijke huisjes, het was klinisch, plastisch, geen privacy, geen gezelligheid. Je moest daar zoveel betalen.

1: Europarcs is hetzelfde op 'X'.

3: 125.000 euro voor een caravan idee, staan met z'n vieren in een duinpan en je hebt geen tuin.

2: het is eigenlijk vernietiging van het landschap.

Floris: voor zover de overheid dat kan afdwingen willen ze de natuur terugbrengen naar hoe het was. Geen coniferen maar wel andere haagjes.

1: maar die natuur is zo belangrijk. Want in coniferen leven bedreigde mussen. Met de asfaltering gaan alle dieren weg, dat vind ik het ergste.

3: dit hebben we ook bij ons. Een of andere bijzondere vogel. Het gaat enkel om de rand volgens de gemeente.

1: europarcs heeft twee nestkasten opgehangen, voor twee soorten uilen. Maar die ene uil hebben we helemaal niet in ons gebied. Geen gevoel voor kwaliteit, enkel voor geld.

3: investeringen kan wel, als het beter wordt.

1: voor mens en dier.

2: als je woont op dat park dan geef je er veel meer om dan iemand die een weekje komt.

3: 'X' verdient ook bakken met geld.

2: mensen die het laten verloederen die maken er een potje van, dat zijn andere mensen dan mensen die komen voor hun vaste plaatsen.

3: in tijden van corona is elk park vitaal als je er iets neer kan zetten en het kan verkopen.

1: vooral kwaliteitsverbetering is de kapitaalvernietiging die er tegenover staat. Er wordt wel door een partij als Europarcs geïnvesteerd maar dat betekent niet direct kwaliteitsverbetering. Want ze gooien net zo goed nieuwe huisjes tegen de vlakte om uniforme huisjes te bouwen.

Floris: kwaliteit is ook maar subjectief, maar inderdaad. Europarcs wil er geld aan verdienen.

Jeroen: een familie riep ook: ik bouw mooie huisjes terug die passen op de marktvraag.

4: vindt hij.

2: dit is cruciaal inderdaad. Kwaliteit is subjectief. Dit kan je niet aan de markt overlaten.

Stelling 7: op een vernieuwd park beleef ik dezelfde sociale verbanden en cohesie

Floris: stel vaste standplaatsen maar in een nieuw jasje.

1: we merken zelf als vereniging een verbetering van sociale cohesie. Als we ons vernieuwingsplan erdoorheen krijgen dan hebben we heel veel sociale cohesie.

2: er kunnen tiny houses geplaatst kunnen worden op de lege plekken bijvoorbeeld.

Floris: moet dat geen aanbeveling zijn, als een park overgaat in nieuwe handen, dan wil ik tenminste inspraak in de procedure?

2: gezamenlijke ontwikkeling in een plan zou veel beter zijn.

3: maar daar kom je niet, daar zit geld achter. Zij willen een verdienmodel en wij willen recreëren. Dat kan je niet op elkaar aansluiten.

Floris: je kan een eigenaar niet verbieden geld te verdienen.

3: maar als je inspraak hebt in wat er terug zou komen: wanneer wil je de inspraak realiseren>, die is er niet. Je kan het niet realiseren. Het staat te ver van elkaar af.

Arend Jan: een familiecamping met verhuur kan dan wel.

3: ook al zou ik een chalet kopen, dus overal zit er verhuur achter. En familiecamping wil hij ook niet want hij wil Bollo de Beer niet in de rondte laten lopen.

Floris: degene die verhuurt ziet een markt, creëert een markt. Er is een stille meerderheid die het heel fijn vindt om op 'X' voor 1500 euro wil zitten in de week. Als een markt functioneert dan mag je ervan uitgaan dat er mensen zijn die de prijzen ervoor betalen.

3: het is een hoop werk zo'n hok bij te houden. de markt voor mensen die het wel willen om zo'n hok te hebben en die wordt kleiner en kleiner.

Arend Jan: we hebben in de woningbouw het soort aanbod van sociale woningen die we moeten hebben. Moet dat ook in de recreatiehuur?

3: ja zeker, er is straks niks meer voor mensen die wel een vaste plek willen hebben.

1: eens. Ik vraag me af in hoeverre de boekingen in papier kloppen met de werkelijkheid. Ik vermoed fraude en witwassen.

2: eens. De gemeente 'X', follow the money. Op provinciaal niveau moet je een x aantal parken hebben die voor sociale huur is.

4: het hangt er ook van af wat voor normen je daaraan gaat stellen.

3: maar dan wil ik ook de huurbescherming. Niet alleen de lasten maar ook de lusten.

Jeroen: er zijn genoeg plekken waar je voor een goede lagere prijs kan zitten. Wat moet de regeling zijn?

Arend Jan: ik vind niks, ik gooi alles in de groep. Ik heb een paar keer gehoord dat we het voor de onderkant van de markt horen dat ze het niet redden.

4: het zijn middeninkomens.

1: laag inkomen heeft al moeite überhaupt op vakantie te gaan.

3: ik vind het al niet normaal als er regels komen, niemand moet in mijn portemonnee moeten kijken.

Floris: zijn we als samenleving bereid de kosten voor negatieve effecten te dragen? Of niet? Dan is regulering op zijn plek.

Jeroen: maar is voldoende vraag voor mensen uit middeninkomens.

Arend Jan: ik weet niks over de vraag, maar er is voldoende aanbod.

4: kijk naar de wachtlijsten op de bekende campings.

Arend Jan: er zijn nog 100.000 plaatsen.

3: ja maar het gaat om de vraag.

1: hoe brengen jullie de markt in kaart?

Arend Jan: het gaat ons om de verdwijning van de jaarplaatsen.

1: de markt richt niet in een bepaalde richting. Omdat ik de bui zie hangen heb ik een camper gekocht, maar ook daar is geen plek voor. Ik heb veel vraag, maar er is geen aanbod. Ik hoop dat het terugveert.

3: maar de gemeente geeft er geen vergunningen meer voor. Dus de campings worden steeds minder.

1: maar inderdaad ook de schaarste, de prijzen gaan door het dak. Ik zou in ieder geval met 'X' checken over hoeveel opzeggingen er zijn geweest.

4: alleen al in de afgelopen twee jaar zijn er 1300 vaste plaatsen in Zeeland verdwenen.

Opkoop vakantieparken interview sector

Herkent de sector zich in het geschetste beeld...?

1: er zit al emotie in de hoofdvraag. Dat “bedenklijk” is al een oordelend woord. Onze aandeelhouders zijn betrouwbaar en respectabel, en niet altijd buitenlands. Bij ‘keten X’ zit bijvoorbeeld investeerder ‘Y’ boven. “Roofinvesteerdere” is ook niet helemaal vrij van emoties. Er is geen sprake van even snel binnen en buiten (hit and run). Er wordt gesproken over 54%. We zijn nu bezig met de overname van ‘Z’; ik weet even niet waar die 54% vandaan komt. Hier herken ik me allemaal niet in. Ik herken me wel in de beweging dat bestaande parken worden opgekocht, maar wij zijn meer van het herontwikkelen van onze eigen parken. ‘Keten X’ is degene die voornamelijk nieuwe parken opkoopt, campings met jaarplaatsen. Omdat het al zo lang in de huur staat, zijn die mensen geschokt als ze ineens wegmoeten. Maar ik kan niet zeggen of dit nu aan het versnellen of aan het vertragen is. Het gaat niet alleen om grote partijen maar je hebt ook veel kleinere (private equity) investeerders en ondernemers, zij zitten meer onder de radar en het is ook lastig om het in beeld te brengen.

- Stellingen -

Stelling 1: de markt vraagt om minder vaste plekken

1: er zijn nu veel minder vaste plekken dan dat er tien jaren geleden waren. Er is niet veel sprake van leegstand, maar op langere termijn is er wel sprake van afname van vraag. De mensen die jaarplekken hebben zijn vaak van een oudere leeftijdscategorie. Verouderend publiek resulteert in minder vraag. Er komen door deze beweging ook minder plekken beschikbaar. Nu zijn de plekken nog goed gevuld. Maar ik denk inderdaad dat dit wel met elkaar samenhangt.

4: zijn er specifieke plekken waar aanbod/vraag stijgt?

1: nee, we hebben geen wachtlijsten.

3: je kan je voorstellen dat je aan deze vraag aan bewoners stelt dat zij juist zeggen dat het aanbod afneemt.

1: marktwerking zou zeggen dat ik mijn prijzen aan kan passen en dan ontstaat er een nieuw evenwicht, maar dat is hier niet het geval. Er zitten twee kanten aan het verhaal. Ik snap de bewoners ook wel; er is ook minder aanbod. Maar aan de andere kant: wij denken dat er minder vraag is. Zo blijft het toch enigszins met elkaar in evenwicht. Er is geen tendens tot prijsverhoging, het gaat met de inflatie omhoog.

Stelling 2: ik kan alleen van het gas af als ik een investeerder aantrek

1: Heel vaak zit alles op propaangas, dus een keer loop je wel tegen vervanging van een netwerk aan. Je ziet dat dat

lastig is; zeker voor parken met stacaravans. Die apparatuur is niet geschikt voor de ombouw. Je kan niet makkelijk naar aardgas of elektrificeren. Heel de infrastructuur moet worden aangepast. Veel locaties zijn al vele decennia oud, waardoor de infrastructuur achterloopt.

2: als je die transitie maakt dan moet je van de bewoners ook verlangen dat zij hun kampeermiddel aanpassen of nieuwe kampeermiddelen aanschaffen die geschikt zijn voor het nieuwe netwerk, maar niet alle bewoners staan hier welwillend tegenover. We hebben een heel concreet voorbeeld waarbij we van het gas af wilden gaan, of een ander soort gas, maar de jaarplaatsen wilden dit absoluut niet omdat zij dan allerlei nieuwe apparatuur en leidingen moesten kopen.

4: hebben jullie dit met de niet-jaarplaatsen gedaan?

1: kijk naar ‘X’. Er komen jaarplaatsen op een andere plek, stuk landbouwgrond gekocht. Gevraagd om de gemeente om hulp. Zij willen de jaarplaatsen behouden. Op het nieuwe stuk grond komen grotere jaarplaatsen, en daarbij wordt daar een heel nieuw elektrisch netwerk gerealiseerd. We hebben hierbij de huidige bewoners de kans gegeven om op te zeggen en over te stappen naar het nieuwe stuk grond. We hebben hiervoor een langere termijn van opzegging, ca. 3 tot 4 jaar (i.p.v. een jaar), gerealiseerd. We geven de mensen een vergoeding als wij opzeggen, plus zij krijgen tijdens verhuizing een korting op de jaarhuur. Op die locatie zijn we ook in gesprek met jaarplaatshouders, zij zijn er blij mee dat we het “samen” doen. We handelen ook met het bestemmingsplan van de gemeente (agrarisch naar recreatief). Als mensen besluiten niet mee te gaan, dan kopen we de caravan op voor taxatie van de marktwarde. We hebben een andere locatie op het oog waar we het op exact dezelfde manier te doen. We kiezen bewust voor het zelf opkopen van mensen die weg willen, want dan heb je geen schadeposten en geen rumoer. Het is geen garantie dat het altijd zo kan, maar we hebben zeker voorkeur voor deze aanpak omdat er gegarandeerd meer rust in de aanpak zit. We willen ook boven de Recron voorwaarden zitten. We willen een code of conduct hebben, een goed imago hebben. Wij zijn geen roofinvesteerder. We hebben nog geen situatie meegemaakt dat we geen alternatief voor bewoners hebben, dus we moeten nog zien hoe dat gaat.

2: het zijn twee parallelle bewegingen. Wij nemen zelf initiatief en daarnaast heb je Recron die begon met de nieuwe ontwikkeling van de huidige voorwaarden en regels. Recron kijkt naar ontwikkelingen. Recron bestaat uit heel wat verschillende leden en concerns, input wordt aan iedereen gevraagd. Wij delen ook onze bevindingen en ervaringen.

1: we zijn weg uit het korte termijn denken. Door de investeerder kunnen we op de lange termijn denken.

Stelling 3: als huidige eigenaar van een park heb ik geen invloed op de plannen van een toekomstig eigenaar

1: dit is niet echt iets waar wij mee te maken hebben.

Juridisch gezien kan dit zeker zo zijn. Maar zo iemand kijkt naar het financiële belang en dan is de ontwikkelen-de koper waarschijnlijk niet meer geïnteresseerd in het opkopen.

3: wat is de invloed die je nog hebt als oud parkeigenaar?

1: dat hangt er dus van af.

Stelling 4: het opkopen en omvormen van parken is essentieel voor een vitale en hoogwaardige verblijfssector

1: ja tuurlijk snap ik deze stelling. Dit is wat wij wel vinden. Twee kanten: toename van toerisme en toename aan meer luxe in verschillende vormen (bv. camping met privésanitair). Er wordt steeds meer verwacht van een campingsgast. In die groei moet je mee en je moet mee in die vraag. Je hebt een plaats met jaarplaatsen en een persoon claimt die plek. Er gaat een familie of een gezin naar die ene plek. Als je die plek omvormt, kan je veel verschillende soorten gasten van die plek gebruik laat maken. Hoe kan je in een markt iets claimen voor een persoon of dat je meerdere verschillende families daarvan gebruik van kan laten maken? Het is om die locaties naar een vitale hoogwaardige sector te maken, is noodzakelijk. Het bestaande product voor wisselend recreatief gebruik is dit niet nodig, maar om je hele portfolio daar naartoe te brengen is zeker nodig.

3: er zitten vele kanten aan. Als je met de gemeente praat; die vindt het fijn als er geïnvesteerd wordt. De kwaliteit gaat omhoog met jaren-70 parken.

1: wij merken dit ook. Er zullen best ook terreinen zijn die er netjes bijliggen, maar sommige parken liggen er helemaal niet netjes bij. Daar overheerst het gevoel van saamhorigheid; de sociale component. Als je kijkt naar de kwaliteit en beheersbaarheid van wat daar gebeurt, dan is dat op de meeste jaarplaatsterreinen niet best. Je wil niet weten wat er op zo'n terrein allemaal gebeurt. Kijk maar eens naar 'X' en dat is geen vreemde eend in de bijt.

3: een familie vs. tientallen families 80% bezettingsgraad. Hierbij is ook de vraag of tweede woningsparken ook iets is voor zo'n dichtbevolkt land?

1: ja daar gaan we niet uitkomen.

2: wat me verbaast in de stelling is dat opkopen en omvormen in een stelling staan. Omvormen lijkt me evident, maar is opkopen daar een evident gevolg/vereiste van?

1: de basis is dat je zo'n park wil omvormen en kwaliteit wil verbeteren, maar dat hoeft niet per se met een nieuwe eigenaar. Een huidige eigenaar kan dit ook doen.

3: het goede is dat de stelling jullie prikkelt.

4: voor de markt als geheel, die hoogwaardige kwaliteit, is opkopen daarvoor nodig? Is omvormen voldoende?

1: je hebt opkopen niet nodig. Als je het traditionele model van uitpolding volgt, is het geen investering maar dan hou je geld eraan over. Een huidige eigenaar kan dat doen en er zijn zat partijen die dat voor je willen doen. Je hoeft niet te verkopen.

2: je kan omvormen ook interpreteren als een nieuw jaarplaatsenpark met nieuwe voorwaarden anno 2022 i.p.v. 1970. Dat kan je doen als huidige eigenaar. Het kan ook een omvorming van huidige kwaliteit zijn, zonder verlies van jaarplaatsen. Omvormen kan op veel verschillende manieren worden geïnterpreteerd: kwaliteit, voorzieningen, brandveiligheid.

1: is dat wel eens bij jullie aan de orde gekomen hoe de veiligheidsregio ernaar kijkt (bv. brandveiligheid, 5 meter uit elkaar)?

3: nee, maar wel veiligheid in de zin van criminaliteit in parken en geoorloofde kap. Veiligheid is ook geen onderdeel van het onderzoek. Maar ik vind het wel een belangrijke opmerking, want je zegt dat brandveiligheidseisen tot omvorming dwingen.

1: nog niet dwingen want vaak worden bestaande plaatsen nog zo getolereerd. Maar als je een nieuw park met jaarplaatsen bouwt, dan moet je je aan alle eisen anno 2022 moeten houden. Dit is een worsteling tussen gemeente en veiligheidsregio. Het is een lastige kwestie. Het gebeurt nog niet dat de gemeente naleving gaat vereisen. Veiligheidsregio zit veel stringenter in de zaak als je een nieuw park bouwt.

Stelling 5: het opkopen en omvormen van parken is een logisch gevolg van vrije marktwerking.

1: ik denk het wel. Je hebt allerlei betrokken partijen en er is marktwerking. Je ziet een toename van toerisme en andere behoeften van vakantiegangers en als exploitant moet je daarop reageren als je de mogelijkheden hebt. Wij zien onszelf ook meer als parkexploitant, dit kan je als vrije marktwerking zien. We voldoen aan de marktvraag.

4: ik word getriggert dat jullie je zien als exploitant. Twee soorten: blijven investeren en verbeteren vs. korte termijn partij die winst wil maken.

1: de tweede groep is een snelle ontwikkelaar. Ga maar naar een willekeurige bouw, dan zie je wat voor een verschil in kwaliteit erin zit. Wij bouwen grote accuhuizen en alles is op het park geregeld. Alles is technisch netjes in orde, per saldo gebruiken we 0 elektriciteit. We kijken ook naar circulair gebruik en recycling. De snelle investeerders kijken naar doorstroomapparaten, als ontwikkelaar merk je dat niet. Je maakt hele andere keuzes in infrastructuur als ons, bv. ondergronds met riolering. Je gaat niet voor het projectresultaat, maar voor de langere termijn.

Stelling 6: huidige eigenaren van een park hebben voldoende mogelijkheden voor de toekomst

Stelling 7: het is niet aan parkeigenaren om te zorgen voor de recreatiemogelijkheden van mensen met een laag inkomen

Stelling 8: het is aan de overheid om sociale groepen te beschermen

Stelling 9: wat zijn de voorwaarden waaronder ik, als huidig eigenaar bereid ben te verkopen?

1: voor 6 geldt: voortzetten hangt van de leeftijd van de eigenaar af, overname daar moet een markt voor zijn, opvolging is vaker een probleem in de sector want binnen de familie is daar minder animo voor. Stelling 7: er zitten hier een paar elementen in. Je moet je beseffen dat deze mensen toch 4000 euro per jaar aftikken en een duur chalet hebben; het zijn vaak mensen die behoorlijk wat kunnen uitgeven voor hun jaarplek. Wat voor recreatiemogelijkheden zie je? Dat is weer de vrije marktwerking; als er een markt voor mensen met lagere inkomens is dan duik je daarin. Wij hebben dat ook op onze parken. Het is niet zo dat we alleen in de top van de markt zitten, je moet ook mikken op een breder publiek.

3: ik hoor van andere parken, dan hebben wij voor een kleiner park bepaalde prijzen en dan is er een gemeente die de toeristenbelasting veel hoger.

1: gemeente mag er mee doen wat ze willen, het wordt gezien als gelegaliseerde diefstal, zonder dat duidelijk is wat ertegenover staat.

3: veel emotie bij bewoners. Zou daar iemand bv. overheid verantwoordelijkheid voor moeten nemen?

1: dat is denk ik bijna meer een overheidsvraag. Moet je een bepaalde groep beschermen? Kan je dat wel aan een bedrijf vragen? Moet er sprake zijn van huurbescherming is een vraag die actief speelt. Zou je een beweging zien als counteractie, dat vermindert ons potentieel. Wat gaat er gebeuren, maar als entree moet je X betalen? Het één beïnvloedt het ander. We kunnen niet zomaar huurbescherming bieden want dan kan alles ineens duurder worden; de eigenaar wil daar ook een premie voor. Zo een beweging zal daar denk ik wel komen. Nogmaals, ik denk

dat je moet kijken naar het soort publiek. Er zijn mensen die op een flat zitten, maar er zijn ook mensen die een chalet van 120.000 euro voor neerzetten die zich niet realiseren dat ze op huurrecht staan.

3: informeren huurders/bewoners zich slecht?

1: absoluut. Wij moeten instemmen dat jaarhuur overgaat naar de nieuwe eigenaar van het chalet. Er komen allerlei taxateurs bij kijken. Mensen betalen gerust hele hoge prijzen voor een chalet. Vervolgens wordt de plek opgezegd en is de nieuwe eigenaar boos dat hij te veel heeft betaald.

4: we horen dit ook terug met erfenissen die verdampen.

2: wat 1. net zegt. Je hebt een bepaald publiek maar aan de andere kant lijkt het ook wel dat de huidige voorwaarden van Recron geen update nodig hebben. Bij de Recron voorwaarden wordt vaak gedacht dat het alleen door Recron wordt opgesteld, maar dat is niet zo. De consumentenbond en ANWB hebben hier ook aan meegewerkt.

1: het wordt altijd afgegeven op Recron en dan gaan we wel naar België toe. Kijk maar eens naar die voorwaarden, die zijn nog slechter. Daar is het een maand opzeggings-termijn.

3: omringende landen is inderdaad interessant.

4: update Recronvoorwaarden, welke kant gaat dat op denken jullie? Welke ontwikkeling?

2: we hebben binnenkort een meeting. Ik ken de mening van de andere partijen niet. Alles wat je nu hoort, is een mening van ons. Ik denk dat je het beste dat vraag aan meneer van Recron kan vragen.

1: wij dwingen altijd een taxatie af bij eigendomsoverdracht, dat is niet sector breed geïmplementeerd. Je kan zeggen dat dit sector breed wel vereist moet zijn. Dat is iets waar wij voor zijn. Als je besluit voor meer te kopen dan de taxatie, dan is dat wel je eigen schuld.

2: ik weet ook niet of alle campings met jaarplaatsen de Recronvoorwaarden volgen. Je bent niet verplicht om aan te sluiten bij de Recron, dus dan hoeft je je er niet aan te houden.

1: je schrikt ervan hoeveel parken er in Nederland zijn en ik weet niet of de meerderheid bij de Recron zit.

4: is er meer problematiek bij parken die niet bij de Recron zijn aangesloten?

1: ik denk het niet, niet per se. Zij hoeven zich niet aan de opzegtermijn te houden, maar wellicht is dat niet hét grote verschil.

3: ik heb nog een andere vraag. Uitponden – gemeenten hebben daar een mening over. Hoe kijken jullie daarnaar?

1: wij doen dat wel. Ik denk dat uitponden een bepaalde lading heeft. Het is een bepaalde manier van financieren van herontwikkeling. Wij hebben een verplichte verhuurclausule. Wij willen namelijk niet een locatie voor een gezin. Het past in onze manier van bedrijfsvoering. Het is een interessante manier om zo een park te financieren. Het belangrijke is dat je een centrale bedrijfsmatige vorm van exploitatie hebt. Of je dat nu via verponden doet of niet, maakt niet uit.

4: gemeentes vinden dit lastig, want zij zien het als kristallisering.

1: gemeentes stellen daarom vaak bedrijfsmatige exploitatie als eis.

3: willen jullie nog iets kwijt?

1: voorkoming van framing van uitspraken is belangrijk. Er moet een genuanceerd beeld uitkomen.

3: alleen al de verschillende belangen genereert nuance, dus dat komt zeker goed.

Opkoop vakantieparken interview sector

Introductie onderzoek

Herken jij je in deze problematiek?

1: ik zie een incomplete schets. Wij zijn een Nederlands bedrijf, dus de eerste vraag is voor ons al niet te beantwoorden. Onze parken zijn in Nederlandse handen. 'X' is onze grootste investeerder.

2: dat geldt voor sommige andere parken niet.

1: dat klopt. Maar wij zijn de enige die 100% Nederlands zijn. Dan wordt er iets over verhuurders gezegd. Er wordt geen beeld geschilderd. De sector herkent zich in het speelveld waar wij opereren en dit zijn actuele vragen. Er zijn een heleboel zaken aan de hand. Ik ken ook alle 72 vragen van Beckermann en ik ken de standpunten van verhuurders en chalet eigenaren. Ik weet wat er aan de hand is. Ik weet dat dit heel actueel is.

- Stellingen -

Stelling 1: de markt vraagt om minder vaste plekken...

1: als ik het iets genuanceerder mag zeggen. Laatst heb ik hier zelf onderzoek naar gedaan: er zouden te weinig tourkampeerplekken in Nederland zijn want wij kopen alles op. Maar het CBS geeft aan dat er genoeg plekken op jaarbasis zijn, echter als alles in dezelfde week plaatsvindt, dan is er geen plek. Dat geldt natuurlijk ook voor restaurants. De markt, vraag en aanbod, reguleert zichzelf. Op het moment dat er meer aanbieders van luxe vakantieplekken komen zoals wij dan is het automatisch een gevolg dat er minder vaste plekken zijn. In de aanbiddingen van concurrenten zien we dat zij marktaandeel verliezen en daarom stunts met prijzen. Zij willen marktaandeel behouden door aan de prijsschroef te draaien.

2: we hebben het nu vooral over vaste plekken.

1: er is iets anders aan de hand. Als je naar een park gaat kijken op dit moment. Ik was gister op een park dat in december is gekocht; je ziet dat er vijftig huurders zijn van jaarplaatsen en dat mensen daar van alles op gezet en aangebouwd hebben, vaak niet onderhouden. Daar zit een hele range van heel comfortabel tot minimalistisch, hetgeen ook voor infrastructuur geldt. Ze betalen €1600 per jaar; €80.000 omzet per jaar. Dat is geen redelijk bedrag, dus minder vaste plekken snap ik. De markt wil graag dat het aantal plekken blijft bestaan tegen de geldende condities: maar dat kan niet! Je kan met 80k niet twee mensen dit allemaal laten regelen.

2: je ziet geen uitstervend soort? Over het algemeen, zonder stigmatisering, zijn het oudere mensen en nemen kinderen het niet over. Het concept van een chalet of stacaravan op een park.

1: de vraag blijft en neemt ook toe. Tegen 2030 woont 70% van ons in een stedelijke agglomeratie met allerlei impressies die jij 24/7 ontvangt en moet verwerken. De batterij is met enige regelmaat nagenoeg leeg. Dan gaan we uitwaaien en de natuur in. Als je in Amsterdam woont, hoeveel keer per jaar zie je de natuur? De tendens is dat men vaker een shortbreak nodig heeft om weer op te laden. Daarom zie ik mensen uit Amsterdam in Drenthe een hutje of chalet kopen, jaarplaats om hun kinderen ook 7, 8 of 9 weken groen of frisse lucht te geven. De markt vraagt zeker niet om minder plekken.

2: het beeld wat ontstaat is dat het aanbod wel minder wordt.

1: nee, kijk wat er nu gaande is, is dat er veel buitenlandse investeerders komen die de parken opkopen. Zij maken daar vakantiehuizen van, dan wordt het aantal plekken minder. Dat komt omdat ze meer rendement uit kunnen halen uit 20 weken verhuur dan 52 weken jaarplaats. Dan moeten ze het doen met 2500-3000 euro per jaar. Vorig jaar hebben we er een paar topweken gehad dat je die bedragen per week kan incasseren. Dan komt er een Franse keten die voor 2 miljoen euro die dat park opkoopt en zo na renoveren voor 2000 per week, 6 weken achter elkaar kan huren.

3: ik maak op uit jouw antwoorden, dat jij ook chalets als vaste plekken ziet.

1: die chalets die wij plaatsen, verkopen wij weer aan particulieren die dat als investering zien. 25% van onze nieuwe parken die worden gebruikt door jaarplaatsshouders als tweede huis, de rest is voor de verhuur.

3: zie je dan wel dat jullie in de verschuiving naar 80k chalets zitten? Ook als mensen dat niet kunnen betalen?

1: ja dat is de kritiek. We hebben in het westen van een land een plek gekocht, terwijl de plek openbaar op Funda te koop stond. Die heeft twee maanden te koop gestaan, we hebben een bod gedaan en gekocht. De mensen die ik heb gesproken, die zijn boos op ons omdat wij er een park van gaan maken zodat wij dat aan de vakantieconsument kunnen aanbieden. Toen kwam ik met de vraag: waarom hebben jullie het zelf niet gekocht? 3000 per jaar, 50k voor in een keer. Dan kom je nog lager uit dan de jaarplaatskosten per jaar. Dat is het standpunt. Dan komt er nog wat anders bij kijken. Dan lopen we misschien uit op de enquête: de roompotisering waarbij alle stacaravans/chalet eraf moeten. Bij ons model komen er minder plekken voor terug, we willen meer ruimte tussen de recreatiewoningen die wij plaatsen. Onze parken zijn veel ruimer dan de ouderwetse campings en vakantieparken waar wij het nu over hebben.

2: welke boodschap wil je daarmee geven?

1: dan kom ik terug bij je stelling. Nee, de markt vraagt om een groot aantal plekken. Er zijn minder plekken omdat je op een andere manier gaat ontwikkelen. Vroeger stond er op 1 plek 2 caravans. Overheden en gemeenten willen dat niet meer, ook vanuit termen zoals brandveiligheid.

Stelling 2: ik kan alleen van het gas af als ik een investeerder aantrek...

1: ja, volmondig ja. Wij krijgen wekelijks parken aangeboden omdat a) er geen opvolging is of b) er is geen geld om te renoveren of herstructureren. Als jij aan de Green Deal 2025 wil voldoen dan moet je een hele nieuwe infrastructuur gaan aanleggen en daar is geld en dus investeerders voor nodig. Of de bewoners moeten betalen, maar die vinden dat het niet hoeft. Als je het hebt over 100 jaarplaatsen; als er 5 niet meedoen dan lukt het al niet meer. Je kan niet zeggen "ik ga je leiding stopzetten". Bovendien vergissen de huidige bewoners zich daarin: ze moeten straks gaan investeren.

2: dit hoorden we eerder terug. Huidige bewoners zijn vaak een grotere belemmering.

1: ja klopt. Als jij nou verplicht wordt om voor 10.000 euro je huis verplicht te gaan isoleren. Voor jullie zal dat wellicht makkelijker zijn, maar stel je woont in Feijenoord, diegene zal daar wellicht toch wat meer problemen mee hebben om 10k op te hoesten. Ik heb gesprekken gevoerd met mensen die zeiden "jullie sturen ons de hoge waternood uit, wij komen hier wekelijks maar we douchen hier nooit". Chalet is 35 jaar oud. Ga maar aan die mensen vertellen dat ze voor 20.000 euro een nieuw chalet moeten neerzetten, dan heb je nog niks he. Een chalet van vandaag de dag met alles erop en eraan kost al snel 60.000 euro. Ze vechten niet alleen tegen ons of herstructurering, het is frustratie dat zij weten dat ze het park af moeten omdat ze een chalet van 30 tot 35 jaar oud hebben.

2: dit is een goede nuance. Je ziet gebeuren dat mensen moeten vernieuwen, kunnen dat niet, dat heeft kwaliteitseffecten op een park. Jullie zeggen dan: zo kan het niet lagner en we gaan vernieuwen en renoveren en dan ontstaat er een ander model.

1: ik ga het nog platter maken. Als ik de ontwikkeling in 'X' volg; de gemeente wil ervan af want ze zijn geen eigenaar. De mensen hebben er hard voor gevochten daar te blijven. Dat park is niet te koop als je dat ding 10-15 jaar zo wil houden. Als je over het park loopt dan kom je alles tegen: lichtblauw, donkerzwart, hoog en laag, groot en klein, meer dan de helft is ouder dan 30 jaar. De mensen hebben het daar naar hun zin. Het zijn ongeveer 1000

chalets. Als je het goed wil doen dan moet je chalets ouder dan 20 jaar eraf moet halen, dan zit je op 50%. Er is heel veel ouderdom in de staat waarin de mensen nu recreëren en dat weten ze zelf ook maar ze kunnen het niet betalen om daar een ander chalet neer te zetten en dan heb je een campinghouder die 1600 per jaar vraagt maar hij kan er ook niet meer van rondkomen. Hij moet alles onderhouden, de horeca draaiende houden, kades aan het water onderhouden, nieuwe infrastructuur en elektra aanleggen. Het is tweeledig; ja je hebt een investeerder nodig als eigenaar, maar ook de bewoners daarvan hebben het nodig.

3: eigenlijk proef ik bij jou dat de meeste campings die jullie overnemen ouder zijn. Nieuwe chalets zijn uitzondering?

1: ja dat klopt. Ik heb verschillende gesprekken nog in de loop met jaarplaatshouders, bv. in een recente ronde van de 180 jaarplaatshouders, zijn er inmiddels 60 al weg (of verkocht of ze hebben ergens anders het chalet geplaatst) en van de 120 die er nog staan zijn er denk ik 15 en in de top 20 waarvan wordt gezegd dat het kapitaalvernietiging is en dat er net een nieuw chalet staat (max. 10 jaar oud). Dat is ongeveer 10%. Mensen vergissen zich; economische waarde is iets anders dan dagwaarde.

2: het is maar wat de gek ervoor geeft.

1: ik kom op plekken met kabouters in de tuin en dat ding staat op instorten.

Stelling 3: als huidige eigenaar van een park heb ik geen invloed op de plannen van een toekomstig eigenaar...

1: als jij een huis uit de jaren 60 hebt of een monumentaal pand, prachtig pand maar moet zwaar gerenoveerd worden. Het interesseert mij niet wat je ermee gaat doen. er zit een nuance in: wil ik nog invloed hebben of heb ik invloed? Je hebt invloed want je hoeft het niet te verkopen. Wij zeggen ook tegen jaarplaats houders: op ons moet je niet boos zijn, maar op de oude eigenaar. Hij is met een flinke zak geld vertrokken en op hem moet je boos zijn want hij heeft 30 jaar dat park gerund.

2: als je het hebt over opvolging of overdracht want er is geen opvolger, dan ligt het wellicht anders.

1: dan heb je nog steeds invloed want je kan in de voorwaarden van het koopcontract zetten dat binnen 5 jaar alle jaarplaatsen blijven, maar dat heeft invloed op de prijs. Eigenaren van oude campings kijken naar onderaan de streep: wat er overblijft.

3: wat is in jouw beeld de belangrijkste reden dat mensen het park verkopen?

1: geld.

3: wij horen heel veel geen bedrijfsopvolging.

1: ja, kijk uiteindelijk is het toch geld. Tuurlijk zijn er mensen die dat opgeven want we weten allemaal hoe moeilijk het is om kinderen te motiveren zo'n park over te nemen. Vervolgens zit je met 100 vergrijsde mensen die aan je deur kloppen om bij zoveel dingen te helpen. Ga jij maar aan je gestudeerde kinderen vertellen dat zij die camping moeten overnemen. Aan de bank moet je ook maar vertellen wat je businessmodel is als je een miljoen zou willen lenen. Bottom line is dat geld een ongelooflijk belangrijke drijfveer is. Als het park 20 weken per jaar verhuurd wordt dan willen kinderen het echt wel overnemen.

3: vaste gasten zijn vaste inkomsten maar ook vaste ellende.

1: dat klopt helemaal. Er zijn campinghouders en die wonen op het park. Ze worden dag en nacht lastiggevalen en dat gaat alsmaar door.

3: ik hoor ook wel dat moderne ondernemers helemaal geen zin meer hebben in de vaste gasten.

1: nee ze hebben er wel zin in maar je moet het goed managen, je moet een manager erop zetten. In 'X' hebben we veel plekken van tiny house tot groepsaccommodatie, prachtig park. Daar betalen mensen ook geld voor om daar een huis te hebben en om daar jaarlijks het onderhoud van weg, licht, water te onderhouden. Daar lopen twintig man die daar werken, er is bewaking dag en nacht. Op het moment dat jij dat niet kan betalen omdat je maar 1600 per jaar rekent, dan moet je het allemaal zelf doen. Als je die 50 kan vertellen dat je voor 10.000 per jaar mag blijven zitten, we zetten er drie man op (grasmaaier, technische dienst en een manager). Maar dat financiële model is er niet. Mensen zijn blij als ze op een gegeven moment met een flinke zak geld met pensioen kunnen. Kinderen zien dat niet zitten.

Stelling 4: het opkopen en omvormen van parken is essentieel voor een vitale en hoogwaardige verblijfssector...

1: ja dit klopt. Je hebt geld nodig om te kunnen blijven renoveren en innoveren, om te zorgen dat je een verblijfsproduct houdt dat kwalitatief hoog is.

Stelling 5: het opkopen en omvormen van parken is een logisch gevolg van vrije marktwerking.

1: dat klopt ook. Als er geen vraag is naar het vakantiepark van Europarcs, dan gaan wij ook niet opkopen en omvormen.

2: zeg ik het goed als tot 2019 het toch best wel een lastige business was?

1: nee, ook geen overcapaciteit. Wij hebben juist hele florierende bedrijven opgezet door dit bedrijfsmodel. Europarcs bestaat ondertussen 40 jaar.

2: je had het over marktaandeel en collega's die aan de prijsknop draaien. Is er geen sprake van overcapaciteit om dat marktaandeel maar te behouden te blijven overnemen en te blijven omvormen?

1: wij hebben nog geen last van overcapaciteit. We hebben een naam, 1100 man in dienst, hoofdkantoor, boekingsplatform. Ik ben een campinghouder en heb wat centen op de bank. Dan begin ik met chalets erop te zetten en te ontwikkelen en ik zorg dat 50% van de camping is omgevormd tot nieuwe stijl à la 'X'. Maar nu moet ik nog geld aan marketing uitgeven want ik moet de consument bereiken. Het opkopen en omvormen is zeker een logisch gevolg van vrije marktwerking. Als we weer met honderden naar Turkije gaan, dan stort alles in. Dat is ook marktwerking. Dat zie je ook met 'X'. Het is nu ondertussen verschrikkelijk verouderd en ze moeten er verschrikkelijk veel geld in stoppen om dat om te bouwen en om te vormen. Dat doen ze niet als er geen vraag naar is.

3: enerzijds mensen die chalet willen kopen en anderzijds consumenten die willen huren.

1: inderdaad. Als je in eind november een weekje weg wil en je wil weer opladen. Ga je dan met de caravan of de tent of ga je naar een vakantiepark met alle comfort? Dat is de vrije markt. De markt vraagt erom. Omdat de markt erom vraagt en wij in staat zijn om te groeien en winst te maken, ziet een campinghouder dat ook. Die buitenlandse investeerder ziet dat ook. De gemeentes zijn blij want er gebeurt weer wat. Je zou maar een gemeente zijn met 100 jaarplaatsen in plaats van 100 plekken voor de vakantieganger.

Stelling 6: huidige eigenaren van een park hebben voldoende mogelijkheden voor de toekomst

Stelling 9: wat zijn de voorwaarden waaronder ik, als huidig eigenaar bereid ben te verkopen?

1: wij verkopen niet maar de voorwaarden waaronder wij huidige eigenaren spreken, die gaan toch uiteindelijk gewoon voor het geld. Als de prijs goed is, dan is alles te koop.

Stelling 7: het is niet aan parkeigenaren om te zorgen voor de recreatiemogelijkheden van mensen met een laag inkomen

Stelling 8: het is aan de overheid om sociale groepen te beschermen

1: we hebben ook sociale woningbouw, dat doen we ook niet voor niets. Als jij vindt dat jij als maatschappij dat een deel vangnet is voor minder bedeelden. In het verlengde daarvan kan je bedenken om daarvoor mogelijkheden te creëren. Dan moet je dat ook wel kunnen faciliteren. Het is lastig om de campingeigenaar te verplichten iets te doen van die 80k inkomen. Dat wordt al lastig. Ik wil bovendien nog een nuance aanbrengen: wij hebben het over vakantieparken andere mensen hebben het over campings. Het traditionele model van de camping is dat het met Pasen opengaat en dan heb je een seizoen lang een plek. Die plek wordt bezet gehouden voor een seizoen lang. Drie maanden recreatiemogelijkheden. Op een gegeven moment kan je zeggen: kan de overheid campingplaatsen exploiteren?

2: Gemeente Rotterdam en Philips deden dat, het was een model.

1: dat kan je weer gaan instellen.

2: beheerders zeggen ook; als je je jaarplaats aan een gezin vergeeft, terwijl als je het verhuurt als plek per dag/per week dan kunnen veel meer mensen daar plezier van hebben. Kan je je in zo'n land als dit veroorloven met schaarste van grond? Je kan daar ook nog het eerste woningprobleem aan hangen.

1: deze vraag is niet zo makkelijk te beantwoorden. Ik denk dat er voldoende recreatiemogelijkheden voor mindere inkomens zijn, maar niet op de topplaatsen. Zijn er voldoende vakantieparken à la europarcs voor deze mensen? Ik heb uitgerekend dat een caravan met 4 personen in hoogseizoen dan kan je net zo goed 3 of 4 weken per jaar een vakantiehuis boeken. Kamperen is helemaal niet goedkoop. Ik vind dat dit geen verantwoordelijkheid is van de sector. Ik kan me als overheid voorstellen dat je dat zou willen want het past in het sociale beeld van de maatschappij. De overheid zit met verschillende pet op en heeft ook nog het eerste woningprobleem. Ze willen ook van de toeristische sector belasting ontvangen: wisselen de huurders brengen meer geld in het laatje dan mensen met een jaarplaats. Provincies zeggen ook dat het verschuift van Zeeland, N-H, Z-H, dat steeds meer parken worden opgekocht.

2: als overheid wordt er dus gezegd dat je invloed wil en de markt wil reguleren. Als overheid zijn er dus negatieve externe effecten (bv. verkeersdrukke).

1: ja, de overheid wil al het goede voor iedereen maar gaat de overheid dat dan betalen en beheren? Dat is de volgende vraag. Ik vind dat de overheid er wel voor moet zorgen.

3: ben je voorstander van meer rechten voor jaarplaatshouders?

1: dat is een resultaat van de marktwerking. Wat je straks gaat krijgen is dat er een overaanbod is van vakantieparken waar mensen voor een jaar een plek huren. Stel nu dat ik zeg dat we de concurrentie aangaan met 'X' en nieuwe potentiële kopers huurbescherming en 5-jarige contracten uitdeel. Dan komen ze alleen naar ons toe. Als we het hebben over jaarplaatshouders die nu voor 1600 euro een plaats huren en de eigenaar kan niet rondkomen, dan kan je aan de ene kant de huren wel beschermen. Dat is een hele idealistische instelling. Het is meten met verschillende maten. Uiteindelijk ben ik echt wel voorstander van dat we allemaal een plicht hebben naar sociaal zwakkeren om hen te beschermen. Maar we kunnen niet zeggen: u heeft drie weken recht op vakantie omdat u een mindere portemonnee heeft. Ik kan er niks aan doen dat iemand werkloos is. Een staatscamping hier is ook niet helemaal een optie. Daar moet een provincie en gemeente mee akkoord gaan.

Zijn er nog onderwerpen waarvan je zegt, daar moet je aan denken als je straks je bevindingen opschrijft?

1: die zijn wel benoemd. Alle mensen die nu klagen en vinden dat wij geldwolven zijn of rooфинvesteerders, die woorden en stellingen daar moeten we een klein beetje van af. Wij leveren maatwerk voor mensen die bij ons op de camping staan die is overgenomen. Wij gaan met mensen in gesprek; verplaatsen of geld te bieden. Rooфинvesteerder, over mijn rug, ik vind dat stellingen die mag iemand van de SP best zeggen en dat moeten ze zelf weten. Wat mensen niet begrijpen is dat het exploiteren van een camping verschrikkelijk veel geld kost vandaag de dag. Uiteindelijk gaat het om de jaarplaatshouders ook om geld. Dat is wat eronder aan de streep telt. Als ik zeg: €10.000 per jaar je mag blijven staan, dan ben ik een geldwolf. Het plaatje is nu eenmaal zo: om een bedrijf te runnen heb je veel geld nodig. Ik vind vakantie of recreatie een luxe, het is geen recht. Het is ondertussen verworven tot een recht. Wij vangen nu 2.000 mensen voor Oekraïne op en daar krijgen we een overheid vergoeding voor, die mensen krijgen een huisje waar alles voor elkaar is. Die mensen komen uit een hele andere omgeving. Die mensen waarderen dat toch. Bij ons is het altijd maar "het is mijn recht" "het is mijn camping". Als ik het optilvalt dat chalet uit elkaar. Als ik morgen een pot goud vindt aan de voet van de regenboog; ik ga of naar een eiland of ik ga investeren. Een keten ga ik opstarten met polo's met een blauwe libelle erop en ik ga in 100 steden winkels openen. Dan kan je zeggen; jeetje je verpest de markt. Maar dat is nu eenmaal waar ik happy van word en ik kan daarin investeren. De campings worden ons aangeboden. We gaan niet naar campings en zetten mensen een mes op de keel. We gaan kijken en dan zien we wat voor prijs eruit rolt.

2: opkopen is dus niet de juiste markt.

1: wij kopen een park in 'X', 'Y'. We willen alleen parken met de mooiste plekjes; vrij uitzicht, water, bos. Wij krijgen een plekje aangeboden: prachtige plek. Daar stonden geen jaarplaatshouders, alleen tourcampers. We krijgen op sociale media allerlei boze reacties. Enige plekje daar waar je je tent op kan zetten en de surfplank op. Waarom denk je dat wij dat plekje willen? Het is prachtig. Volgens stellen ze dat ze het niet kunnen betalen, maar dat weten ze niet. Milieu en natuur overigens; ik kan het tegendeel bewijzen. Wij leggen meer natuur aan dan er is. Wij kopen plekken waar heel veel bomen zijn, we kappen geen bomen. Dat is pure onzin. Ik kan je meenemen naar parken. Ik ben afgelopen maandag bij het 'X' geweest, deze bomen blijven staan. Wij planten ook geen bomen van een halfjaar oud, maar van 10 jaar oud. Dat zijn redelijk volwassen bomen. Wij plaatsen natuur want onze gasten vragen daarnaar.

2: toch vind ik het interessant dat de beleving zo anders is.

1: 30 jaar lang sta je daar al, dan weet je ook al 30 jaar dat je opgezegd kan worden op jaarbasis. Wij willen juist uw plek anders verdelen en anders gebruik ervan maken. Er is gewoon een verkeerde veronderstelling vanuit de frustratie dat ze plank mis hebben geslagen. Boosheid ontstaat uit onmacht, frustratie en boosheid.

Opkoop vakantieparken interview bewoner

Woensdag 11 mei 10.00 - 11.00

Introductie onderzoek

1: in 2007 werd mijn park overgenomen in 'X' en toen zijn we de strijd aangegaan met een vereniging. We hebben deze strijd gewonnen. Toen kwam Droomparken om de hoek kijken en die zijn met ons gaan onderhandelen; mensen die hebben meegestreden, staan er nog steeds (op het park). Sinds dit jaar is er een landelijke stichting en Facebookpagina (3000 leden). Ze begeleidt en adviseert, waar ze op moeten letten. Ze is bang dat er geen vakantieparken die overblijven. Mensen kunnen wel degelijk iets doen, maar vaak weten ze niet dat dit ook daadwerkelijk mogelijk is.

3: hoe is de strijd gewonnen? Hoe is het aangepakt?

1: heel veel studie, we zitten aan de rand van een Natura-2000 gebied. We hebben een milieueffectrapportage laten uitvoeren door de gemeente, we hebben Staatsbosbeheer en milieuorganisaties aangehaald. Er waren vele verschillende redenen waarom we werden opgezegd, bv. bedrijfsbeëindiging of herstructurering. We zijn bij elke raadsvergadering aanwezig geweest, niet door te schreeuwen en te blèren maar om de partijen achter ons te krijgen. Beetje bij beetje kregen wij alle partijen achter ons. Er was ook nog een stukje belangenverstrengeling omdat een aantal bestuurders in de RVG zat, hetgeen mede-eigenaar van het park was.

Herken je je in deze problematiek?

1: ja zeker. Het is al lang gaande maar het is nu schering en inslag en groeit enorm.

2: in de pers ook wel de Verroompottisering.

1: inderdaad, dat is gewoon zo.

Stellingen

Stelling 1: als bewoner van een vakantiepark ben ik vroegtijdig gekend in de ideeën van de nieuwe eigenaar van het vakantiepark

1: nee, absoluut niet. Meestal komt dat wel als donderslag op heldere hemel. Meestal als het park verkocht wordt, dan weten de bewoners al vaak dat het einde oefening is. Maar ze zijn dan over het algemeen niet op de hoogte gesteld door de oude eigenaar.

2: als dit speelt op een park dan moet er toch een formeel moment van aangeving met idee (bv. herinrichting, opkoop) komen? Of is het een proces wat je als bewoner ziet aankomen?

1: over het algemeen krijgen mensen een brief dat de camping verkocht is. Dat het al gebeurd is. Het gebeurt zelden dat mensen op voorhand een brief met ideeën kregen. Wij in Nijkerk zijn er per ongeluk achter gekomen door het internet. De brief komt overigens 9 van de 10 keer vaak van de nieuwe eigenaar. De oude eigenaar kan niet opzeggen wegens verkoop. De nieuwe eigenaar kan dit wel doen.

3: is het alleen opzegging of vind er een gesprek plaats?

1: over het algemeen krijgen mensen bij overname een brief met een mooi verhaal dat de camping is overgenomen en dat er iets nieuws/moois van gaan maken. Soms is het "het ligt in de lijn der verwachting" maar het kan ook zijn dat opzegging direct gemeld wordt.

2: dus als we met parken praten dan hoor ik ook vaak terug dat de huurders zich onbewust zijn van het feit dat zij een huurcontract voor een jaar hebben en investeren soms veel geld in een chalet. Dan wordt er opgezegd en is er een waarde die verdwijnt.

1: beetje bij beetje beginnen mensen zich te realiseren dat mensen een jaarcontract hebben. Maar, een jaarcontract is, mits stilzwijgend verlengd, niet zomaar op te zeggen. Vroeger was het zo dat opa en oma daar stonden, en realiseerden ze zich niet dat je er zomaar afgegooid kan worden. Nu is er wel steeds meer kennis hierover.

2: bij hoeveel parken ben jij betrokken?

1: betrokken geweest bij 'X', 'Y' en 'Z'. Op dit moment een stuk of 5 persoonlijk betrokken. Op de Facebook-groep Recreantenrecht zijn er talloze verhalen van andere campings. Heel veel mensen weten niet eens dat bijvoorbeeld een caravan een onroerend goed is. Hij is ingericht om duurzaam op een plek te verblijven, daarom is het onroerend goed. Dat houdt in dat bijvoorbeeld bij natrekking de eigenaar van de grond ook eigenaar is van hetgeen dat erop staat. Er is zoveel niet bekend van campings en aankoop van caravans, hetgeen niet bekend is bij bewoners.

2: op het moment dat je gaat omvormen is een chalet van 3 ton niks meer waard.

1: precies, en ook in het geval van faillissement.

3: is het juridisch of in de zin van ruimtelijke ordening een onroerend goed?

1: juridisch.

Stelling 2: als ik het park moet verlaten, zijn er goede alternatieve plekken waar ik terecht kan

1: nee. Ik woon zelf in 'X' en ik heb hier in de omgeving een paar parken bezocht. Er zijn hier ook veel wachtlijsten, gemiddeld 3 tot 4 jaar. En dan is er ook nog het probleem van campers.

2: we hebben de vraag ook bij de sector neergelegd. Het aantal jaarplaatsen neemt af. Maar hoe zit het met de vraagkant?

1: de directeur van Droomparken zei dat er steeds meer vraag is naar luxere kampeermiddelen. Als je kijkt naar mensen die chalets op zo'n chaletpark hebben gekocht, zijn ook schrijnend. Het kost meer dan gedacht, het levert minder op en om te verkopen lukt niet. Er worden dingen ontwikkeld waar geen vraag voor is. Als de huisjes verkocht zijn, dan hebben zij het geld binnen.

2: mag ik concluderen dat je zegt dat vakantieparken de jaarplaatshouders verdrijven?

1: ja, zeker weten. Wat ik op 'X' zie, is dat veel huisjes worden gekocht door bedrijven die hun werknemers kwijt moeten en als verblijf gebruiken.

2: dat zijn ook inkomstenbronnen voor Roompot.

1: daar zijn vakantieparken niet voor bedoeld.

2: zie jij vermenging met problemen op de woningmarkt voor eerste woningen?

1: ja. In 'X' ben ik geweest met Hart van Nederland, die hebben de rechtszaak gewonnen. Zij woonden daar al 20 jaar bv. mensen voor aangepaste woningen. De eigenaar van dat park heeft toegezegd dat het terrein daarvoor bedoeld was. In september hoorden zij dat zij in december eruit moesten. De gemeente zei: ze wonen daar illegaal. Maar: ze waren daar ingeschreven.

2: is dat een lacune in de wet?

1: ja, dat klopt.

3: mag ik een vraag stellen? Als 'X' zegt (want je hebt ook met 'X' gesproken) ons verdienmodel zit in verkoop chalets maar we willen ook een goed toeristisch park waarin verhuurd wordt?

1: ja dit klopt, dat pakken ze ook nog mee. Op een ander park, 'X', had iemand zo'n tinyhouse gekocht, wilde zelf verhuren (500/600 euro) en ineens ging Europarcs met veel lagere prijzen stunts. Dus: ze maken het lastig voor jou om zelf die verhuur te doen.

2: dat is wat gemeenten vaak ook prettig vinden, als er een organisatie is die het centraal beheert.

1: precies.

Stelling 3: bij ondertekening van het contract had ik voldoende inzicht in de voorwaarden en mijn rechten als bewoner

1: nee.

2: mijn vraag is dan meteen: waarom teken je dan zo'n contract?

1: mensen die naar zo'n park gaan, die komen uit de middenklasse, lager inkomen. Zij hebben geen geld om met de kids naar het buitenland te gaan. Vaak zijn de algemene voorwaarden opgesteld zodat je ze niet snapt en soms krijg je ze niet eens.

2: mag ik dat naïef noemen?

1: ja, maar je ziet het dus wel veranderen. Mensen informeren zich steeds meer. Het is ook niet zo heel logisch allemaal. Je huurt bv. ook "onbebouwde grond", wat dat precies inhoudt, weten mensen helemaal niet. Je koopt een caravan, maar het blijft onbebouwde grond. Als bijvoorbeeld in de vrije sector, zijn ook jaarcontracten, als na een jaar stilzwijgend verlengd dan gaat het na dat jaar over naar onbepaalde tijd. Dit is niet zo voor recreatieparken. Ik moest me daar zo in verdiepen, dat kan je van die soort mensen niet verwachten.

Stelling 4: onderhandelingen over het contract en de voorwaarden zijn een zaak van eigenaar en bewoner, de overheid hoeft daarin geen rol te spelen

1: er vinden geen onderhandelingen over het contract en voorwaarden plaats. Als een eigenaar geen Recron voorwaarden hanteert, dan zijn deze niet van toepassing en kan de eigenaar in zijn voorwaarden zetten wat hij wil.

2: dan is het aan de huurder om kritisch te zijn.

1: ja dit klopt.

2: de reconvoorwaarden gaan waarschijnlijk herzien worden.

1: als de wet zo blijft dan zullen de reconvoorwaarden niet worden aangepast.

3: wat moet de overheid doen?

1: 9/10 is het opzegging wegens herstructurering, er moeten dan noodzaak, onderzoek naar vraag gedaan worden. We willen meer rechten, dat je toch een soort huurbescherming krijgt, of gewoon een betere vergoeding.

2: je kan de reactie van de sector wel raden.

1: dat is waar. Ze mogen schreeuwen.

2: het zal de prijzen niet ten goede komen.

1: ik zou niet weten waarom de prijzen dan moeten verhogen. Vaak zie je dat mensen hun camping verkopen omdat ze geen nakomelingen hebben die het willen doen, maar tot die tijd hebben ze er prima van geleefd.

2: de verhuurder is niet meer vrij in zijn keuzes om bv. een herinrichting te doen.

1: ik snap hem wel, maar ik pleit ervoor dat elke gemeente/provincie een aantal campings aanwijst om het bestemmingsplan laagdrempelig te houden. In sommige gemeenten zijn er 3 of 4 bungalowparken, maar er blijven campings nodig.

3: heb je een concreet idee bij de huurbescherming?

1: daar ga ik met de SP de 13e brainstormen. In ieder geval betere bescherming, meer dan dat er nu is. Wij stredden tegen de gemeente, veel mensen werden bang. Van de 370 bleven er 65 over. Als iedereen er was blijven staan, dan was de camping blijven bestaan. Je ziet tegenwoordig dat veel mensen de strijd niet aangaan omdat ze bang zijn. Een andere camping werd door 3 ondernemers in 'X' opgenomen, 11 januari opgezegd, 31 maart weggevoerd. Mensen werden bang van de opkopers en de mensen die kwamen kijken. De opkopers dreigden met juridische stappen. Ze hebben de caravans voor lage prijzen (€1000) verkocht en een paar dagen later zie je dat ding voor het achtvoudige op Marktplaats staan. Er hoeft maar een brief op de mat te komen van de nieuwe eigenaren en iedereen schiet in paniek en gaat weg. Ga de strijd aan, vind ik!

Stelling 5: ik voel mij gesteund en beschermd door wet- en regelgeving

1: nee. De gemeentes zeggen altijd dat het een private aangelegenheid is en dat ze niks voor ons kunnen betekenen. Maar dat is niet zo; ze zijn wel degelijk een partij, ze kunnen een bibop onderzoek laten doen. De gemeente wil hier meestal zijn handen van aftrekken. De gemeente heeft wel degelijk belangen. Soms worden de bibop onderzoeken overigens wel gedaan, bv. jachthaven/Europarcs ('X', 'Y').

3: gemeentes ontbreekt het ze aan kennis/instrumenten om daar meer sturing op te geven.

1: instrumenten hebben ze wel, maar de kennis ontbreekt. Vaak worden er dingen beloofd door de exploitant en die worden niet nageleefd.

3: als ik zou stellen dat de gemeentes meer op de hand zijn van de exploitanten dan zeg jij zeker ja.

1: ja. Bv. in 'X' zijn de inwoners voor de plannen, maar ze denken er niet helemaal goed over na. Bewoners van vakantieparken betalen toeristenbelasting. Ze willen er een soort Monaco van maken met luxe winkels. De inwoners van 'X' hebben hier geen weet van.

2: jaarplaatswoners vs. toerist. De jaarplaatsinwoner zou in de regio-economie minder besteden.

1: nee. De zomervakantie bv. als je kinderen hebt dan zit je daar 6 weken. Je doet je boodschappen dan bij de lokale supermarkt. Je gaat ook naar de lokale bouwmarkt, lokale tuincentrums. Meeste mensen hebben geen grote auto en doen dat dus lokaal. Mensen die daar een weekje komen die hoeven alles niet "groots" te doen.

2: toeristen komen wellicht meer in horeca dan jaarplaatsinwoner.

Stelling 6: investeringen leiden tot kwaliteitsverbetering van het park als geheel

1: het is maar net wat je ziet als kwaliteitsverbetering. Ik vind een heel terrein asfalteren geen verbetering. Vaak zie je dat deze parken grenzen aan natuurgebieden of aan water. Toevallig zag ik gister een tv-programma over dat we minder moeten asfalteren. Ik vind dat kwaliteitsverbetering ook op een gewone camping kan plaatsvinden. Het wordt luxer, of luxe gelijk staat aan kwaliteit, dat hoeft niet altijd.

2: herken je het beeld van jaren-70 parken waar het onderhoud is achtergebleven, dat leidt tot een verbeterde kwaliteit.

1: ja. Als mensen mij benaderen, vraag ik altijd de reden van herstructurering. Ik hoop er een tegen te komen dat er een met verouderde voorzieningen staat. Dan kan je de oude eigenaar o.g.v. de Recronvoorwaarden aanspreken. Dit moet in de wet worden opgenomen vind ik, niet alleen in de Recron want niet iedereen is aangesloten bij de Recron. Als je een camping exploiteert dat je verplicht bent de voorzieningen up to date te houden en dat de gemeente dit ook handhaaft.

Stelling 7: op een vernieuwd park beleef ik dezelfde verbanden en sociale cohesie

1: u bedoelt dat een camping wordt overgenomen, chalets gebouwd en een deel van de oude bewoners blijft?

2: ja.

1: dat is op onze camping. Je hebt altijd activiteiten op een park: bingo, disco etc. op het moment dat het wordt

overgenomen: dan is het afgelopen. Wij als bewoners zijn hiermee doorgedaan. We wilden de brasserie gebruiken voor kaartavonden en flyeren. Maar dat doen ze niet. Zo krijg je twee verschillende werelden op een park. Op een camping is de sociale controle heel groot, wordt het overgenomen dan zie je dat verdwijnen. Je ziet op de gewone camping dat mensen elkaar kennen. Je maakt een praatje, mensen genieten, ze komen op vrijdagavond. En nu is het na overname anders. De sfeer is anders.

3: veel parken zeggen dat ze moeten vernieuwen, bv. gasleidingen en elektriciteit en dat kan ik niet van exploitatie betalen. Een soort tussenmodel met jaarplaatsen en vernieuwing in de vorm van chalets. Jij zegt eigenlijk: een model van een gemixt park is een ingewikkeld model.

1: ja. Ik snap best dat je verbetering wil aangaan. Maar ga in gesprek met bewoners: verhoog het stageld, ik denk dat best wat mensen dat willen. Het wordt gewoon van de hand gedaan en mensen moeten weg.

2: zijn er nog punten die niet zijn besproken, maar die je zou mee willen geven in dit onderzoek?

1: ik hoop dat dit heel snel een halt toegeroepen wordt, het loopt de spuigaten uit. We willen op 11 juni een landelijke actie gaan doen, verwachting 4000/5000 man. Niet alleen aandacht besteden aan de verdwijning van parken, maar ook wat er gebeurt na de herstructurering en chalets. Wat zijn daar de ervaringen van? Ik denk dat daar misschien ook wel wat mis is, het is niet allemaal rooskleurig. Vaak zie je de verkoopweekenden en daar worden getrainde verkopers op losgelaten met "nu of nooit". Daar zijn ook al hele rechtszaken over. De effecten op langere termijn is ook van belang, niet alleen voor oudere mensen maar ook voor kinderen. De kinderen hebben op zijn minst nog een park waar alles georganiseerd wordt, vriendjes en vriendinnetjes. De gevolgen zijn veel groter dan je alleen investering die je kwijtraakt. De sociale controle is groot en dat gebeurt niet op 3-Hoog achter. Denk ook aan de criminaliteit. Er moet plek blijven voor lage en middeninkomens om te recreëren. En ook: campers kunnen in Nederland niet kwijt.

2: met chalets kan je wel meer gezinnen laten genieten.

1: ja, maar dat is wel een hele andere groep, met een hoger inkomen.

Bijlage 3 Tabellen en figuren marktanalyse

Tabellen Nationale Database Verblijfsrecreatie, grafieken van vakantieparken in transitie en tabellen ketenvorming.

Tabel 1. Aantal vakantieparken in Nederland, verdeeld per type.

type vakantiepark	totaal	centrale toeristische verhuur	zonder centrale toer. verhuur	onbekend
bungalow- en villaparken	636	395	241	-
chalet- en stacaravanparken	449	134	315	-
kampeerterreinen	1.951	1.904	20	27
- campings	256	232	20	4
- minicampings	1.547	1.524	-	23
- natuurkampeerterreinen	148	148	-	-
gemengde vakantieparken	845	807	38	-

Bron: NDV, april 2022.

*Exclusief de minicampings.

Tabel 2. Aantal accommodaties en standplaatsen op de verschillende typen vakantieparken.

type vakantiepark	vakantie-woningen	chalets / stacaravans toer. verhuur	toeristische standplaatsen	jaarplaatsen
bungalow- en villaparken	59.235	5	19	94
chalet- en stacaravanparken	198	4.762	2.597	35.899
kampeerterreinen	-	-	-	-
- campings	83	539	28.778	580
- minicampings ⁴	n.t.b.	n.t.b.	n.t.b.	n.t.b.
- natuurkampeerterreinen	20	13	5.925	5
gemengde vakantieparken	16.745	36.314	90.117	82.533
Totaal	76.281	41.633	127.436	119.111

Bron: NDV, april 2022.

Tabel 3. Indeling parken met jaarplaatsen naar grootte.

Accommodaties en/of standpl.	chalet- en stacaravanparken	w.v. enkel met jaarplaatsen	w.v. met acc. en/of standpl.	gemengde vakantieparken
< 60	194	173	21	49
61-100	74	60	14	72
101-200	88	61	27	141
201-500	38	24	14	209
> 500	6	4	2	83
Totaal	400	322	78	554

Bron: NDV, april 2022.

Tabel 4. Parken met jaarplaatsen en aantallen jaarplaatsen per provincie.

provincie	chalet- en stacaravanparken		gemengde vakantieparken	
	parken met jaarplaatsen	aantal jaarplaatsen	parken met jaarplaatsen	aantal jaarplaatsen
Groningen	2	105	5	429
Friesland	21	1.566	54	6.298
Drenthe	17	976	16	1.844
Overijssel	22	1.863	63	6.783
Gelderland	137	9.409	125	16.762
Flevoland	1	40	12	2.440
Utrecht	24	1.859	22	3.687
Noord-Holland	42	3.577	37	6.152
Zuid-Holland	52	6.072	43	5.824
Zeeland	38	4.548	82	13.570
Noord-Brabant	32	4.535	71	14.872
Limburg	12	1.349	24	3.872
Totaal	400	35.899	554	82.533

Bron: NDV, april 2022.

Tabel 5. Percentages parken met jaarplaatsen en percentages jaarplaatsen per provincie.

provincie	chalet- en stacaravanparken + gemengde vakantieparken			
	parken met jaarplaatsen		aantal jaarplaatsen	
Groningen	7	0,70%	534	0,50%
Friesland	75	7,90%	7.864	6,60%
Drenthe	33	3,50%	2.820	2,40%
Overijssel	85	8,90%	8.646	7,30%
Gelderland	262	27,50%	26.171	22,10%
Flevoland	13	1,40%	2.480	2,10%
Utrecht	46	4,80%	5.546	4,70%
Noord-Holland	79	8,30%	9.729	8,20%
Zuid-Holland	95	10,00%	11.896	10,00%
Zeeland	120	12,60%	18.118	15,30%
Noord-Brabant	103	10,80%	19.407	16,40%
Limburg	36	3,80%	5.221	4,40%
Totaal	954	100%	118.432	100%

Bron: NDV, april 2022.

Tabel 6. Ontwikkeling aantal jaarplaatsen in de periode 1996-2022.

	1995	2002	2006	2022
Bedrijven	1.000	1.204	1.232	954
Jaarplaatsen	150.000	124.336	130.461	118.432
Gemiddeld aantal plaatsen per bedrijf	150	103	105	124

Bronnen: CBS, Research voor Beleid (1995) en NRIT.

Tabel 7. Ontwikkeling aantal vakantiewoningen en toeristische plaatsen in de periode 2002-2022.

	2002	2006	2022	Mutatie 2002-2022
Vakantiewoningen*	35.900	39.732	63.549	77%
Toeristische kampeerplaatsen**	144.753	144.710	133.775	-8%
Jaarplaatsen	124.336	130.461	118.432	-5%

Bronnen: CBS en NRIT.

Tabel 8. Ontwikkeling aantal binnenlandse vakanties in de periode 2002-2019.

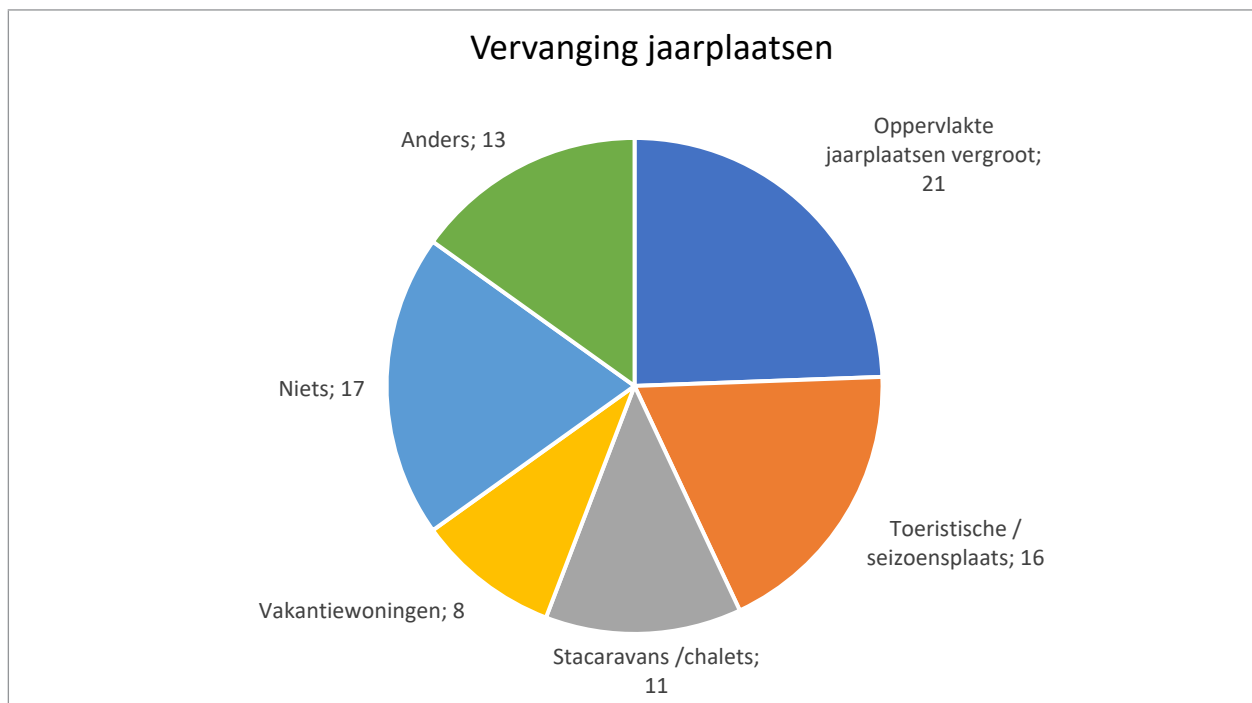
	2002	2006	2019	Mutatie 2002-2019
Vaste standplaatsvakanties (in mln.)	3,7	2,5	2,8	-24%

Bronnen: CVO en GfK/NRIT.

Tabel 9. Ontwikkeling aantal jaarplaatsen 2017-2022

	2017	2022	Mutatie
Jaarplaatsen	17.327	16.737	-3,50%
Gemiddeld aantal jaarplaatsen	130	126	-4
Mediaan aantal jaarplaatsen	82	77	-5

Bron: NRIT, 2022





Tabel 10. Toekomstige ontwikkeling jaarplaatsen

Totaal aantal minder jaarplaatsen voor de komende 5 jaar	1.587
Nu vrij beschikbare jaarplaatsen	259
Aantal mensen op de wachtlijst	1.682

Tabel 11. Ketenorganisaties met aantal vakantieparken in Nederland.

	Naam keten	bungalow- en villaparken	chalet- en stacaravan-parken	campings	gemengde vakantie-parken	totaal
1.	Capfun	-	-	-	15	15
2.	Center Parcs	9	-	-	-	9
3.	De Kennemer Duincampings	-	-	-	3	3
4.	De Krim Vakanties	3	-	2	2	7
5.	Dutchen	8	-	-	1	9
6.	Eldorado parken	-	-	-	7	7
7.	EuroParcs*	7	5	2	28	42
8.	Green Resorts	1	1	-	1	3
9.	Landal GreenParks	56	-	-	6	62
10.	Libéma	1	-	-	2	3
11.	Marvilla Parks	-	-	-	2	2
12.	Molecaten	-	2	-	15	17
13.	Monda Vakantieparken	-	-	-	3	3
14.	Oostappen	-	-	-	8	8
15.	RCN	-	-	-	9	9
16.	Rego chaletparken	1	5	-	-	6
17.	Roompot**	69	4	1	22	96
18.	Siblu	-	-	-	3	3
19.	Succes Holidayparcs	-	2	-	4	6
20.	TopParken	2	4	-	6	12
21.	Vacantievreugd	-	-	-	3	3
22.	Vakantie bij Meeussen	3	-	-	-	3
23.	Villa Verhuur Texel	5	-	-	-	5
24.	Vrijrijck	2	-	-	-	2
	Totaal	167	23	5	140	335

Bron: NDV (maart 2022) en Van Leeuwen & Reusen (2021).

* Inclusief Droomparken. ** Inclusief Hogenboom, LARGO en Quirios.

Tabel 12. Aantal vakantieparken in Nederland aangesloten bij keten.

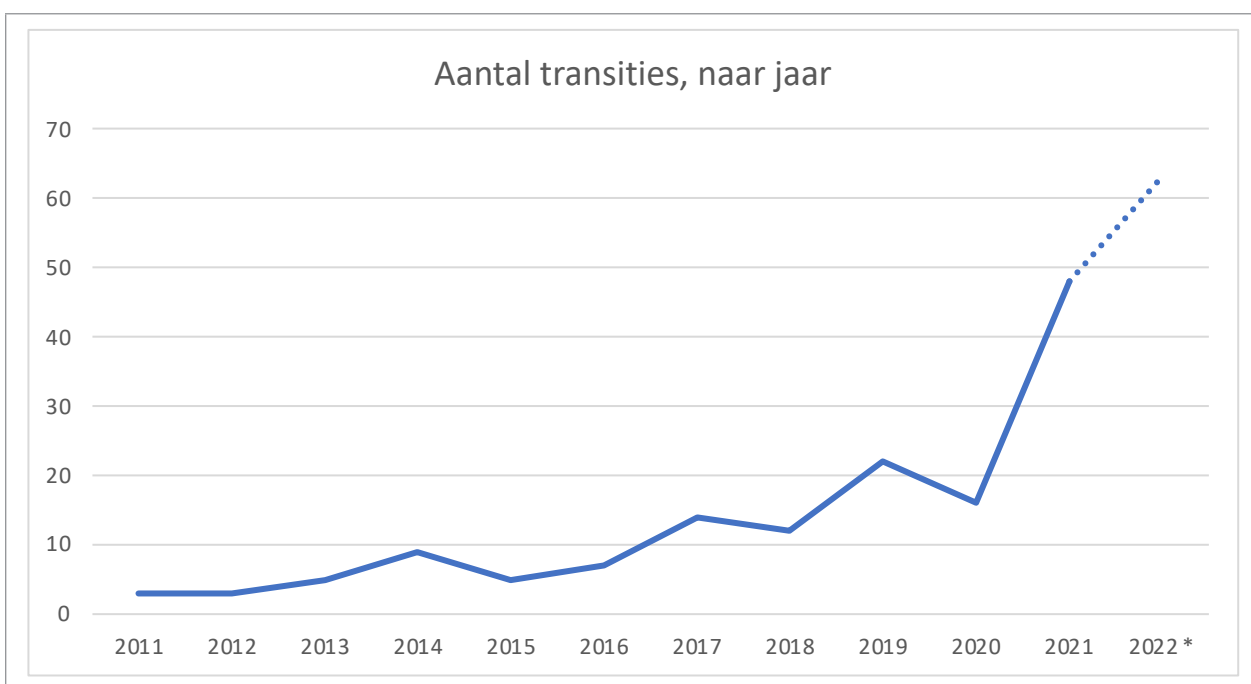
Type vakantiepark	totaal in Nederland	aangesloten bij keten	aandeel
bungalow- en villaparken	636	167	26%
chalet- en stacaravanparken	449	23	5%
kampeertreinen	1.951	5	-
gemengde vakantieparken	845	140	17%
Totaal	3.881	335	9%

Tabel 14. Ketenorganisaties en hun belangrijkste kenmerken.

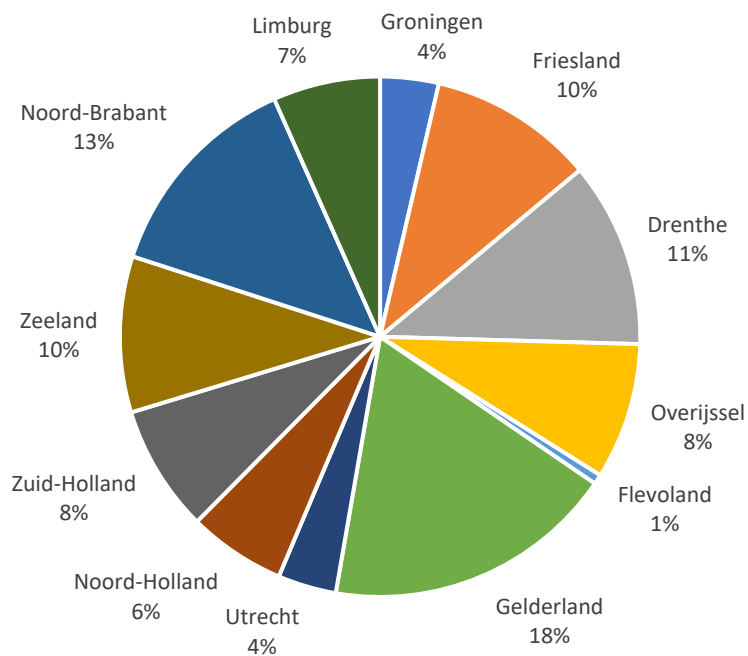
Ketenorganisatie	Land van oorsprong	Eigendom	Investeert via	Strategie / businessmodel
Capfun	Frankrijk	familiebedrijf	vanuit familiebedrijf	Groot aanbod in Frankrijk, groei in o.a. Nederland. Grote parken met veel waterpret. Verhuuraccommodaties (stacaravans met name) plaatsen.
Center Parcs	Nederland	onderdeel van het Franse bedrijf Pierre & Vacances	eigen bedrijf en (particuliere) beleggers	Totaalaanbod van verblijfs- en dagrecreatievoorzieningen onder één dak. Tien nieuwe vestigingen openen in div. Europese landen (niet in Nederland). Vernieuwen van de Nederlandse parken.
De Kennemer Duin-campings	Nederland	BV die dochter is van PWN Waterleidingbedrijf Noord-Holland	eigen bedrijf	Natuurgericht kamperen. Beheren van parken in duingebied. Geen groeistrategie. Specifieke aandacht voor duurzame inzetbaarheid medewerkers.
De Krim Vakanties	Nederland	eigendom van een NV	eigen bedrijf	Groei van diverse recreatiebedrijven, enkel op Texel.
Dutchen	Nederland	BV	eigen bedrijf en (particuliere) beleggers	Kleinschalige parken met (zeer) luxe bungalows. Uitbreiden op nieuwe locaties, zowel in Nederland als in het buitenland.
Eldorado parken	Nederland	familiebedrijf	eigen bedrijf	Bescheiden groei.
EuroParcs	Nederland	familiebedrijf, meerderheidsbelang bij Waterland Private Equity	eigen bedrijf en (particuliere) beleggers	Ontwikkeling en uitponding. Verhuur van alle accommodaties op de parken. Sterke internationale groei-ambitie.
Green Resorts	Nederland	onbekend	onbekend	onbekend
Landal GreenParks	Nederland	internationaal private equity, met diverse 'vakantie-merken' in Europese divisie	eigen bedrijf en (particuliere) beleggers	Ontwikkeling en uitponding. Enkele parken in eigendom, meeste alleen verhuur/beheer. Parken met open karakter, verbinding met de natuur. Internationale groei-ambitie.
Libéma	Nederland	familiebedrijf	eigen bedrijf	Parken onderdeel van groter Nederlands leisurebedrijf.
Marvilla Parks	Frankrijk	onderdeel van European Camping Group, eigendom van internationaal private equity	eigen bedrijf	Sterke groei-ambities. Kwaliteitsimpuls bij overgenomen bedrijven met name door investeringen in voorzieningen.
Molecaten	Nederland	familiebedrijf	eigen bedrijf	Bedrijfsmatig en maatschappelijk verantwoord ondernemen.
Monda Vakantieparken	Nederland	onbekend	onbekend	Eigen beheer.
Oostappen	Nederland	familiebedrijf	eigen bedrijf	Grote parken met veel entertainment.
RCN	Nederland	stichting	eigen bedrijf	Ideële doelstelling: gehele winst gaat naar maatschappelijke projecten.
Rego chaletparken	Nederland	onbekend	onbekend	Exploitant van chaletparken zonder (uitgebreide) voorzieningen.
Roompot	Nederland	private equity	eigen bedrijf en (particuliere) beleggers	Ontwikkeling en uitponding. Enkele parken in eigendom, meeste alleen verhuur/beheer. Voornemen om Landal GreenParks over te nemen (ter beoordeling bij ACM). Strategische overnames en herontwikkeling op de Nederlandse markt. Groei-ambitie naar pan-Europese speler.
Siblu	Frankrijk	Frans bedrijf	eigen bedrijf	Alle parken in eigendom en eigen beheer. Aantal parken in Frankrijk en buitenland in 2025 verdubbelen.
Succes Holidayparcs	Nederland	familiebedrijf	eigen bedrijf en (particuliere) beleggers	Accommodaties uitgepand aan particulieren. Zelf exploitatie en verhuur. Parken met lange historie, verkregen door overnames.

Ketenorganisatie	Land van oorsprong	Eigendom	Investeert via	Strategie / businessmodel
TopParken	Nederland	familiebedrijf	eigen bedrijf en (particuliere) beleggers	Parken deels in eigendom. Verkoop accommodaties aan particulieren en vervolgens verhuur ervan.
Vacantievreugd	Nederland	één BV	onbekend	onbekend
Vakantie bij Meeussen	Nederland	familiebedrijf	onbekend	onbekend
Villa Verhuur Texel	Nederland	familiebedrijf	eigen bedrijf	onbekend, lijkt beperkt tot Texel
Vrijrijk	Nederland	één BV	eigen bedrijf	Verhuur en verkoop recreatiewoningen.

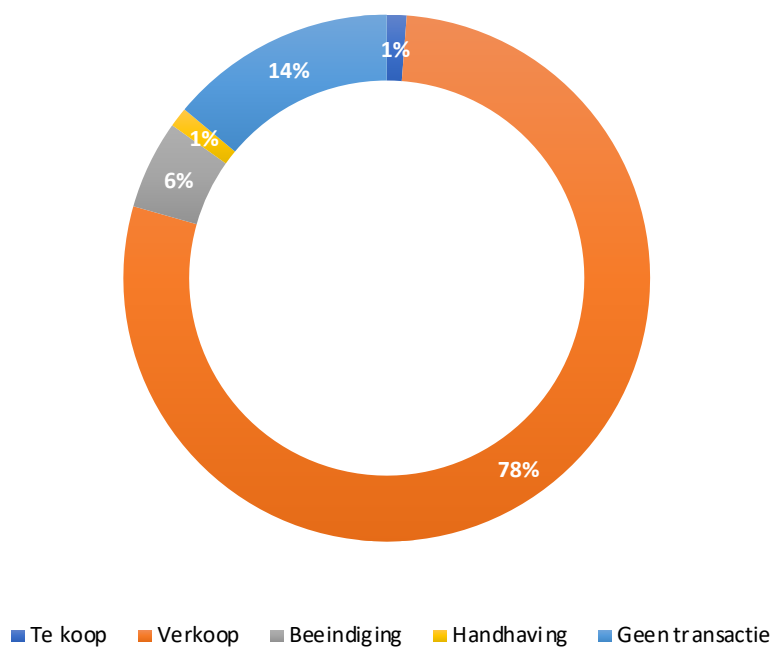
Bronnen: websites ketens, Leeuwen, van & Reusen (2021), NDV en www.nritmedia.nl.



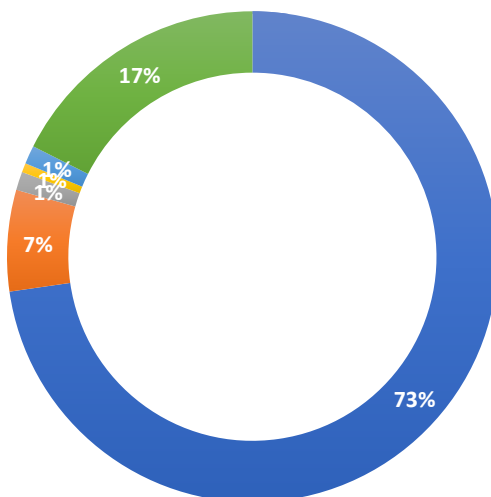
Aantal transitie naar provincie



Trigger transitie

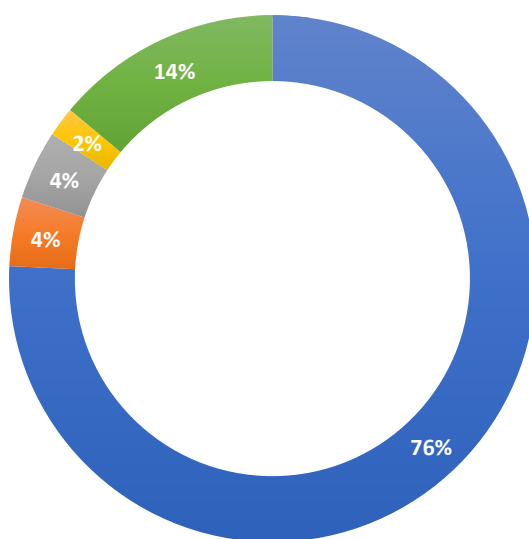


Type transitie

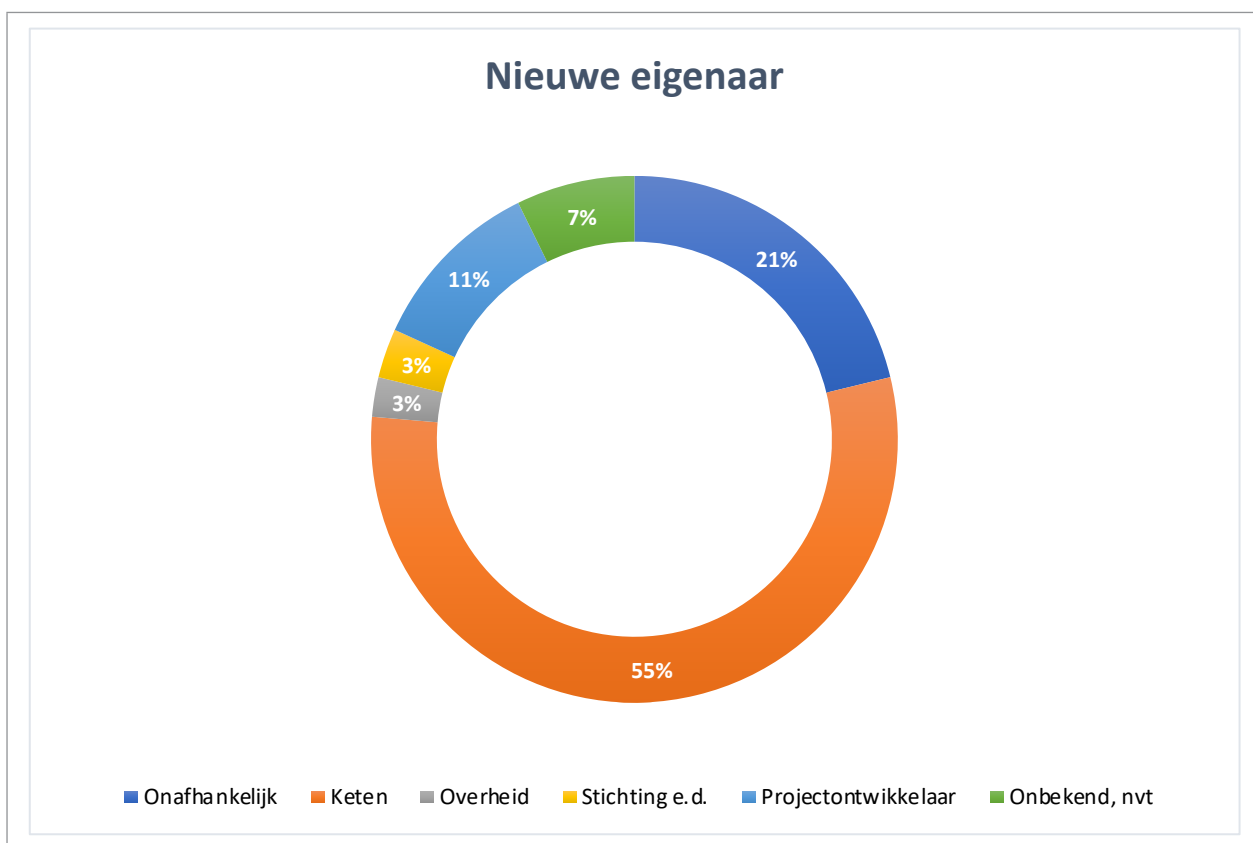


■ Naar verhuureenheden ■ Naar toeristisch kamperen ■ Naar natuur
 ■ Naar woningbouw ■ Naar huurders ■ Zelfde

Oude eigenaar



■ Onafhankelijk ■ Keten ■ Overheid ■ Stichting e.d. ■ Projectontwikkelaar ■ Onbekend, nvt



Bijlage 4 Overzicht expert interviews

1.	Riné van Dingstee	RCN Vakantieparken
2.	Marcel van Wezel	TomLow advocaten
3.	Marcel Tap	HiswaRecron
4.	Stef Driessen	ABN Amro
5.	Nikki Brands	Journalist Follow The Money
6.	Margaux Tioeng	Journalist Follow The Money
7.	Rob van den Hazel	Vitale Vakantieparken
8.	Peter Doornekamp	Campingnavigator.nl
9.	Menno Hendriks	AKD Advocaten
10.	Groepsgesprek: Justus van den Berg, Ruud Louwes, Faya Jansen en Marieke Rekswinkel	Rho Adviseurs
11.	Klaas van Erp	Maas recreatie bedrijfsmakelaardij