

Veluwe Verhuurt

Een verkenning van de kansen en
mogelijkheden

Versie 28-03-2022

Auteurs:

Monica Wagenaar – De Afdeling Onderzoek

Sylvie Uenk - adviseur toerisme en planologie

De Afdeling
Onderzoek



Inhoud

1.	Inleiding.....	3
1.1	De vraag vanuit VVP	3
1.2	Aanpak.....	3
2.	Aanbod en vraag op de Veluwe	4
2.1	Aanbod accommodaties	4
2.2	Ontwikkeling aanbod.....	7
2.3.	Ontwikkeling vraag.....	8
2.4	Aanbod, tarieven en bezettingsgraden	9
2.5	Conclusie aanbod en vraag.....	11
3.	Wensen en behoeften.....	12
3.1	Behoeftte van verhuurders/eigenaren	12
3.2	Wensen en voorkeuren van de gast	13
3.3	Conclusie: Verhuurders en gasten – wensen en behoeften	15
4.	Diensten	16
4.1	Type dienstverlening	16
4.2	Servicepartijen.....	16
4.3	Facilitair dienstverleners	17
4.4	Kansen voor inzet servicepartner	18
4.5	Conclusie diensten.....	19
5.	Bedrijfsmodellen voor ‘Veluwe Verhuurt’	20
5.1	De Veluwe Verhuurt coöperatie.....	20
5.2	De Rental Pool	22
5.3	BV/VOF	23
5.4	Conclusie bedrijfsvorm.....	24
6.	Conclusie	25
	Bijlage 1: Kengetallen Apeldoorn, Barneveld en Putten.....	26
	Kengetallen Apeldoorn.....	26
	Kengetallen Barneveld.....	28
	Kengetallen Putten.....	30
	Bijlage 2. Rekenvoorbeeld potentiële opbrengsten accommodatie.....	32
	Bijlage 3. Rekenvoorbeeld omzetspotentieel servicepartij.....	33

Colofon

Deze verkenning is uitgevoerd in opdracht van het programma Vitale Vakantieparken Veluwe en is uitgevoerd door Monica Wagenaar, De Afdeling Onderzoek www.deafdelingonderzoek.nl en Sylvie Uenk, adviseur toerisme en planologie www.sylvieuenk.nl. Advies over dit specifieke onderwerp is ingewonnen bij Michiel van der Putt, ondernemer in innovatieve concepten. Ondanks de zorgvuldigheid waarmee deze uitgave is samengesteld zijn Monica Wagenaar en Sylvie Uenk niet aansprakelijk voor fouten of onvolkomenheden en eventueel daaruit voortvloeiende schade.

1. Inleiding

1.1 De vraag vanuit VVP

Veluwe Verhuurt

Op de Veluwe is er een behoorlijke toename in de toeristische verhuur van particuliere huisjes, veelal op uitgepode terreinen. De makkelijke toegankelijkheid tot boekingsplatforms als airbnb, micazu, booking.com maakt particuliere toeristische verhuur relatief makkelijk.

Maar er komt meer bij kijken dan het plaatsen van 'je huisje' op een boekingsplatform ... agendabeheer, de schoonmaak, de ontvangst, het welkom in het huisje, fietsverhuur, ontbijt, reparaties, tuinonderhoud, noem maar op. Elke eigenaar van een vakantiehuisje of chalet zoekt zijn eigen weg hierin. Er is slechts zeer beperkt sprake van enige vorm van gezamenlijkheid hierin.

Gevolg is dat de boekingsites vol staan met gelijksoortige chalets en huisjes op de Veluwe. Er is grote onderlinge prijsconcurrentie. En het serviceniveau kan beter. Het gaat om verhuurders die geen recreatieondernemer zijn, het is niet hun 'core-business'.

Via het spoor innovatie van het programma Vitale Vakantieparken is de vraag gerezen of het zinvol is om hier iets gezamenlijks voor te organiseren. Bijvoorbeeld in de vorm van een service-platform/bureau waarbij particuliere verhuurders ontzorgd worden. Het boeken van een huisje, de ontvangst, de schoonmaak, alles wordt geregeld. Tegelijkertijd liggen hier ook kansen om de gast beter te bedienen: beter inzicht in de beschikbaarheid van huisjes, uitgebreidere service, meer Veluwegevoel.

Verkenning van het concept

In 2020/2021 is vanuit het Programma VVP een verkenning (Veluwe Verhuurt, Verkenning Projectidee, september 2021) uitgevoerd met diverse partijen. De vraag of er behoefte is aan een dergelijk serviceplatform werd voorzichtig met 'ja' beantwoord.

Op basis van deze verkenning heeft het Programma VVP de opdracht gegeven om de haalbaarheid van het concept "Veluwe Verhuurt" verder te onderzoeken. Daarbij is ook de vraag gesteld welke bedrijfsvorm hiervoor mogelijk zou zijn. Het onderzoek richt zich zowel op de particuliere eigenaren van vakantiehuisjes (via parkeigenaren, eigenaarsverenigingen en eigenaren van uitgepode parken) als bij de gast. Vervolgens kan uitgestippeld worden al dan niet en op welke wijze vervolg te geven aan het concept Veluwe Verhuurt.

1.2 Aanpak

We onderzoeken de volgende onderdelen:

- Potentie verhuurbare objecten. Wat is de omvang van het aanbod dat gebundeld zou kunnen worden in het Veluwe Verhuurt-concept? Wat is de marktontwikkeling hierin?
- Behoeften van verhuurders/eigenaren. In hoeverre hebben de verhuurders van de objecten interesse in het product en in welke service-onderdelen?
- Wensen van de gast. Hoe groot is de markt (consumenten) en wat zijn de voorkeuren van de consument, bijvoorbeeld op het gebied van persoonlijke ontvangst en aanvullende diensten.
- Sluiten wensen en behoeften aanbieders en consumenten op elkaar aan?
- Bedrijfsmodel. Is er een verdienmodel? En indien het concept levensvatbaar is, wat zijn geschikte bedrijfs- of organisatievormen?

2. Aanbod en vraag op de Veluwe

In dit hoofdstuk gaan we dieper in op het aantal toeristische accommodaties op de Veluwe. We verkennen welk gedeelte hiervan potentieel gebruik zou kunnen maken van een serviceplatform als 'Veluwe Verhuurt'. Dit doen we door parkkenmerken (centrale exploitatie, uitgeponteerd), bezettingsgraden en prijsstelling te analyseren.

2.1 Aanbod accommodaties

De eerste vraag is hoe groot het aanbod aan vakantiehuisjes, chalets en stacaravans is, dat gebundeld zou kunnen worden in het Veluwe Verhuurt-concept. Het gaat dan om de vakantiehuisjes die door particulieren verhuurd worden. Het gaat om huisjes die niet binnen een centrale exploitatie vallen van bijvoorbeeld Roompot, Landal of Europarcs. Deze alinea gaat in op het aanbod van accommodaties op de Veluwe. Daarvoor is gebruik gemaakt van de data uit de Parkenbank Veluwe – onderdeel van het Programma Vitale Vakantieparken. In het programma werken 11 gemeenten op de Veluwe samen met de provincie Gelderland. Het onderzoek richt zich op dit grondgebied, zoals weergegeven op onderstaand kaartje.



Aanbod per gemeente op basis van de Parkenbank Veluwe

Uit de Parkenbank Veluwe blijkt dat dit gebied in totaal 481 grote en kleine parken telt. De meeste parken/accommodaties zijn te vinden in Ermelo (19%), Apeldoorn (16%) en Barneveld (15%), op korte afstand gevolgd door Ede (13%), Putten (12%) en Nunspeet (11%).

Gemeente	Aantal parken	Aandeel per gemeente
Apeldoorn	79	16%
Barneveld	71	15%
Ede	61	13%
Elburg	12	2%
Epe	31	6%
Ermelo	91	19%
Harderwijk	4	1%
Heerde	15	3%
Nunspeet	52	11%
Oldebroek	6	1%
Putten	59	12%
Totaal	481	100%

Voor sommige gemeenten is niet alle data beschikbaar, onderstaande tabel geeft – op basis van de beschikbare data in de parkenbank, een overzicht van het aantal verhuureenheden per gemeente en een inschatting van het deel dat uitgepond is.

Gemeente	Aantal stacaravans	Aantal recreatiewoningen	Totaal verhuureenheden ¹	Inschatting aantal uitgepond ²
Apeldoorn	1.920	3.067	4.987	2.059
Barneveld	gg	gg	2.718	939
Ede	6.018	1.367	7.385	2.370
Elburg	gg	gg	385	103
Epe	1.263	532	1.795	717
Ermelo	1.695	2.371	4.066	1.271
Harderwijk	214	153	367	100
Heerde	363	82	445	72
Nunspeet	gg	gg	912	365
Oldebroek	gg	gg	453	6
Putten	1.824	1.084	2.908	1.258
Totaal	13.297	8.656	26.421	9.261

Deze tabel laat zien dat er in deze elf gemeenten in totaal 26.421 verhuureenheden te vinden zijn. Naar schatting 9.261 verhuureenheden (stacaravans, chalets en recreatiewoningen) zijn uitgepond, dit is 35% van het aanbod.

Enkele kanttekeningen:

- Er zijn uitgepode parken die toeristische onderverhuur niet toestaan. Gebruik door familie is dan wel toegestaan, maar verhuur via boekingsplatforms niet.
- Daarentegen zijn ook parken in volledig eigendom of volledig eigendom met verhuur jaarplaatsen (die dus niet in de selectie zijn opgenomen) waarbij het wél is toegestaan dat een gehuurde jaarplaats in de toeristische verhuur gaat.
- Ook is er nog de categorie volledig eigendom, waarbij de eigenaar vaste jaarplaatsen verhuurt, toeristisch kamperen aanbiedt en enkele objecten ten behoeve van toeristische verhuur in eigendom heeft. Waarbij deze ondernemer mogelijk wel ontzorgd wil worden met een servicepakket.
- We gaan er voorsnog vanuit dat deze aantallen elkaar opheffen en dat het geen gevolgen zal hebben voor de geschatte omvang van het marktpotentieel.

¹ Voor Barneveld, Elburg, Nunspeet en Oldebroek: verhuureenheden gebaseerd op het aantal verblijfsobjecten volgens het kadaster.

² Het aantal uitgepond is deels gebaseerd op de percentages uit de parkenbank. Voor de parken waarvan wel bekend is dat ze (deels) uitgepond zijn, maar waarvan niet bekend is voor hoeveel procent, is een inschatting gemaakt – op basis van het gemiddelde percentage voor de bedrijven waar de data wel van beschikbaar is.

Eigendoms- en Exploitatievorm parken op basis van de Parkenbank Veluwe

Er zijn verschillende eigendoms- en exploitatievormen op vakantieparken, onderstaande tabel geeft een overzicht van de verhoudingen. Voor het concept Veluwe Verhuurt zijn met name de uitgeponde parken en de parken met een erfpacht-constructie (erfpacht gemeente, erfpacht derden of ondererfpacht) interessant. Bij relatief veel parken is er sprake van een combinatie (bijv. deels eigendom en deels uitgepond). De parkenbank telt in totaal 187 parken (aangeduid met een *) in deze categorieën, dit is 39% van het totaal aantal parken in de regio. Dat betekent dus dat voor 187 parken het concept Veluwe Verhuurt interessant zou kunnen zijn voor het gehele park of een deel van het park.

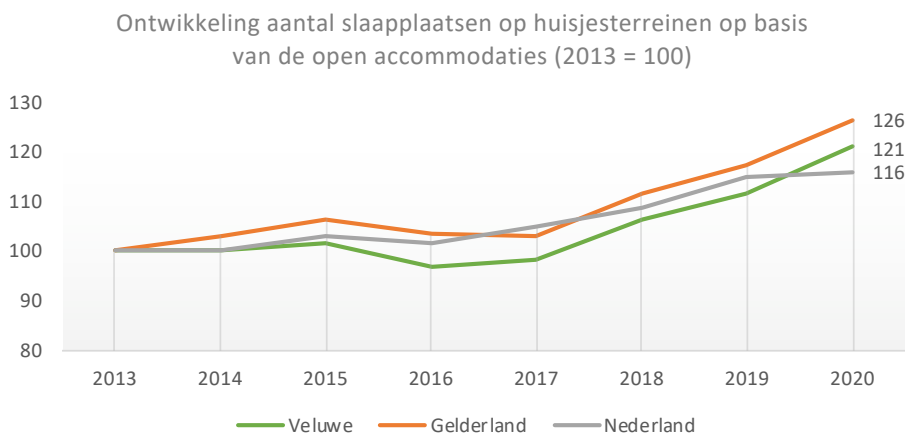
Eigendom en Exploitatie	Aantal parken
<i>Erfpacht gemeente *</i>	11
<i>Erfpacht derden *</i>	14
Ondererfpacht	0
Volledig eigendom	249
Eigendom met verhuur jaarplaatsen	21
<i>Uitgepond *</i>	88
<i>Combinatie *</i>	74
Overig	6
Niet ingevuld	18
Totaal	481

2.2 Ontwikkeling aanbod

Ontwikkeling aanbod slaapplekken

De Parkenbank Veluwe geeft inzicht in het aantal parken en het aantal verhuureenheden in deze parken, maar niet in de ontwikkeling van het aanbod. Deze alinea geeft daarom – op basis van de landelijke statistieken (CBS) – inzicht in de ontwikkeling van het aanbod van slaapplekken op huisjesterreinen³. Bij de berekening hiervan wordt uitgegaan van het aantal slaapplekken in geopende accommodaties.

- Onderstaande grafiek laat zien dat sinds 2013 het aantal slaapplekken op de Veluwe in de periode 2015-2017 licht is afgenomen, vanaf 2017 is er sprake van een duidelijke stijging van het aanbod.
- Landelijk neemt het aantal slaapplekken in de periode 2013-2020 geleidelijk toe, dus zonder de ‘dip’ in 2016 en 2017.
- Hoewel de cijfers van het CBS geen inzicht geven in de eigendoms- of exploitatievormen van de huisjesterreinen, tonen deze cijfers wel aan dat het totale aanbod zich positief ontwikkelt.



Bron: CBS, Statistiek Logiesaccommodaties 2013-2020 – bewerking De Afdeling Onderzoek

Ontwikkeling verkoop vakantiewoningen

Een analyse van de NVM op basis van verkoopcijfers laat de volgende ontwikkelingen zien:

- Het aantal verkochte recreatiewoningen is in 2020 enorm gestegen t.o.v. 2019 (+70%).
- De gemiddelde verkoopprijs is flink gestegen t.o.v. 2019 (+13,6%), dit is de hoogste stijging sinds 2014.
- Het beschikbare aanbod (dus de huizen die te koop staan) is per 1 januari 2020 scherp gedaald t.o.v. 1 jan 2019 (1900 versus 800, -57%).
- In de regio Veluwe/Utrechtse Heuvelrug vonden verreweg de meeste verkopen plaats, ruim 1400.

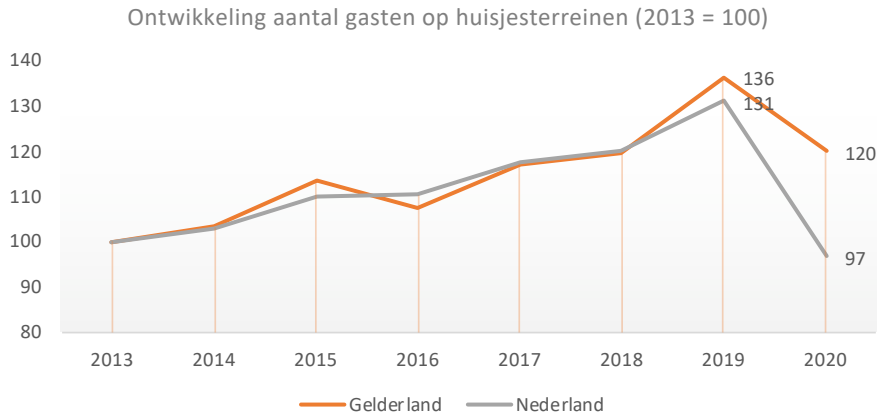
Bron: <https://www.nvm.nl/nieuws/2021/recreatiemarkt-2020/>

³ Definitie (CBS) huisjesterrein: Een terrein met een aantal zomerhuisjes, stacaravans, (vakantie-)bungalows of (vakantie-)appartementen, die hoofdzakelijk voor verhuur door de exploitant of beheerder van het complex beschikbaar zijn. Appartementen die verhuurd worden met hoteldienstverlening, worden niet als huisjescomplex beschouwd maar als (appartementen)hotel. Appartementen zonder hoteldienstverlening, die vaak deel uitmaken van een groter gebouw, worden beschouwd als bungalow of zomerhuisje. CBS hanteert een ondergrens van minimaal 10 slaapplekken voor deze accommodaties.

2.3. Ontwikkeling vraag

Ontwikkeling aantal gasten

Deze alinea geeft inzicht – op basis van de landelijke statistieken (CBS) – inzicht in de ontwikkeling van de vraag (het aantal gasten op huisjesterreinen)⁴.



Bron: CBS, Statistiek Logiesaccommodaties 2013-2020 – bewerking De Afdeling Onderzoek

- In de periode 2013-2019 liet het aantal gasten op huisjesterreinen in Gelderland en Nederland een positieve ontwikkeling zien. Het aantal gasten lag in Gelderland in 2019 36% boven het niveau van 2013 (landelijk +31%). Deze cijfers zijn niet beschikbaar op Veluws niveau.
- Logischerwijs was er in 2020 – door de maatregelen in verband met Covid 19 – sprake van een daling van het aantal gasten. Deze daling was landelijk sterker dan in geheel Gelderland, dit komt met name doordat in Gelderland een kleiner aandeel buitenlandse bezoekers heeft.
- Voorlopige cijfers van het CBS laten zien dat – zowel in Gelderland als in geheel Nederland – het aantal gasten op huisjesterreinen in de eerste drie kwartalen van 2021 ruim 20% boven het niveau van de eerste drie kwartalen van 2020 ligt. Gelderland heeft in deze eerste drie kwartalen zelfs 6% meer gasten verwelkomd dan in 2019 (landelijk -7%).

⁴ Definitie (CBS) huisjesterrein: Een terrein met een aantal zomerhuisjes, stacaravans, (vakantie-)bungalows of (vakantie-)appartementen, die hoofdzakelijk voor verhuur door de exploitant of beheerder van het complex beschikbaar zijn. Appartementen die verhuurd worden met hoteldienstverlening, worden niet als huisjescomplex beschouwd maar als (appartementen)hotel. Appartementen zonder hoteldienstverlening, die vaak deel uitmaken van een groter gebouw, worden beschouwd als bungalow of zomerhuisje. CBS hanteert een ondergrens van minimaal 10 slaapplekken voor deze accommodaties.

2.4 Aanbod, tarieven en bezettingsgraden

De tool MarketMinder van Airdna geeft op gemeentelijk niveau inzicht de verhuurmarkt van bungalows. Daarbij wordt gebruik gemaakt van de informatie van de websites van Airbnb en Vrbo (Vrbo is een Amerikaanse online marktplaats voor vakantieverhuur die oorspronkelijk bekend stond als Vacation Rentals by Owner). Deze tool wordt gebruikt om – op basis van de beschikbare informatie - een globaal inzicht te krijgen, ook in de verschillen tussen de gemeenten. Het overzicht is niet compleet omdat er uiteraard ook verhuurders zijn die gebruik maken van andere platforms of bijvoorbeeld alleen via-via verhuren.

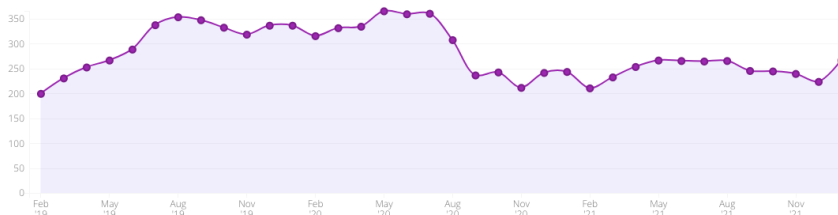
In deze rapportage hebben we ervoor gekozen om de gemeenten Apeldoorn, Barneveld en Putten uit te lichten. Omdat deze gemeenten qua karakter, naar onze inschatting, een doorsnede vormen voor de overige gemeenten. Er zijn duidelijk verschillen tussen de gemeenten, deze worden in deze alinea kort toegelicht. Een uitgebreider overzicht per gemeente is te vinden in bijlage 1.

Aanbod

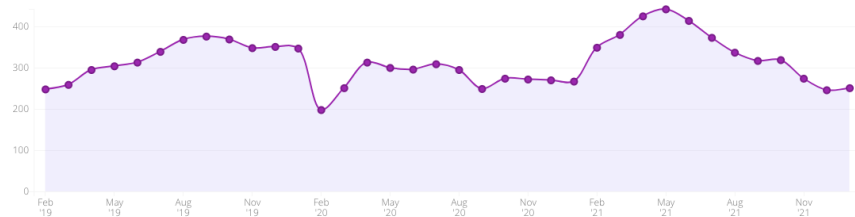
Onderstaande grafieken geven een overzicht van het aanbod in de periode 2019-2021.

- Er is duidelijk te zien dat het aanbod in Apeldoorn is afgenomen ten opzichte van de periode tot en met augustus 2020.
- In Barneveld ligt het aanbod in het afgelopen voorjaar wat hoger dan eerder jaren, maar tegen het eind van het jaar neemt het weer wat af.
- Putten laat als enige een duidelijk positieve ontwikkeling zien in deze periode.
- Er zijn dus duidelijk verschillen tussen deze gemeenten voor wat betreft de ontwikkeling van het aanbod.

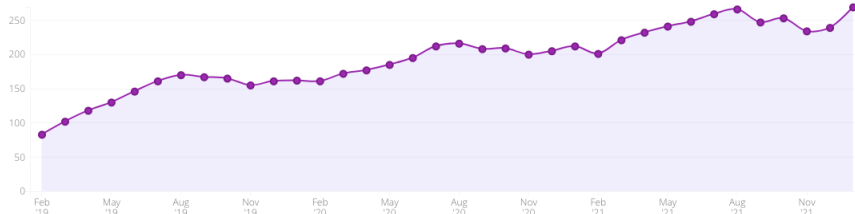
Apeldoorn - Actieve verhuurders



Barneveld - Actieve verhuurders



Putten - Actieve verhuurders

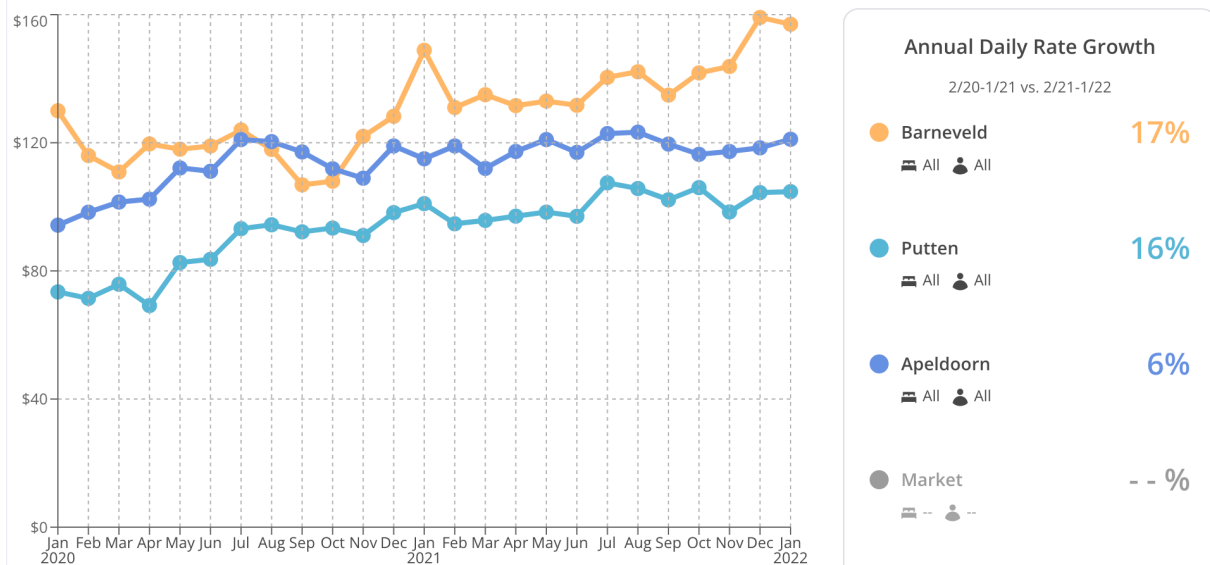


Prijzen

	Apeldoorn	Barneveld	Putten
Gemiddelde prijs (feb 2021-jan 2022)	101 euro	116 euro	85 euro

- Er is een duidelijk verschil tussen de gemeenten voor wat betreft de prijs van een gemiddelde nacht (incl. schoonmaak). Zo werd in Putten in het afgelopen jaar gemiddeld 85 euro gerekend, terwijl de gasten in Barneveld gemiddeld 116 euro betalen.
- Onderstaande grafiek laat de ontwikkeling van de tarieven (\$) in Apeldoorn, Barneveld en Putten in de afgelopen 2 jaar zien. In Barneveld en Putten lagen de prijzen in 2021 aanzienlijk hoger dan in 2020, respectievelijk 17% e 16%. In Apeldoorn lagen ze ook hoger, maar was het verschil (6%) ten opzichte van een jaar eerder minder groot.

Ontwikkeling gemiddelde prijzen (in US Dollars) per nacht (incl. schoonmaak) + ontwikkeling 2020-2021



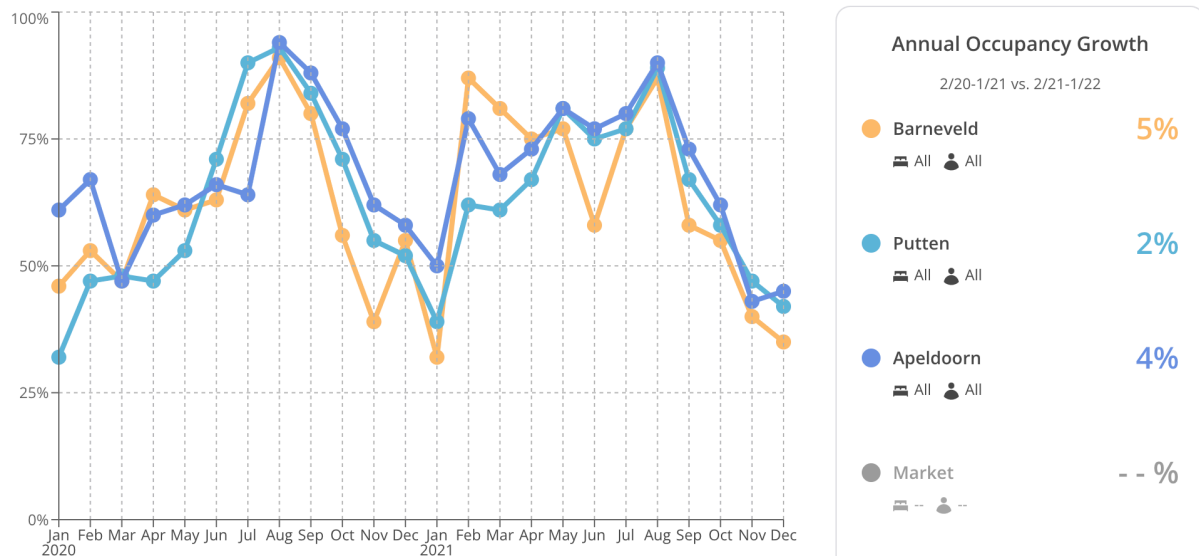
Bron: Airdna – februari 2022

Bezettingsgraad

	Apeldoorn	Barneveld	Putten
Bezettingsgraad (feb 2021-jan 2022) obv voor verhuur beschikbare accommodaties	70%	63%	65%

- De gemiddelde bezettingsgraad van de huizen die aangeboden worden op de betreffende platforms lag het hoogst in Apeldoorn (70%) en het laagst in Barneveld (63%).
- De gemiddelde jaarlijkse bezettingsgraad ligt in alle gemeenten in 2021 hoger dan in 2020. De grootste stijging is te zien in Barneveld (+5%).
- De drukte lag in 2020 duidelijk meer rond de zomervakantie. Dit heeft er waarschijnlijk mee te maken dat in het voorjaar niet alle accommodaties geopend waren in verband met corona.
- Doordat zowel 2020 en 2021 geen normale toeristische jaren zijn verloopt het seizoenspatroon mogelijk wat anders dan in een 'normaal' jaar.

Ontwikkeling gemiddelde bezettingsgraad + ontwikkeling 2020-2021



Bron: Airdna – februari 2022

2.5 Conclusie aanbod en vraag

- Op de Veluwe (de 11 gemeenten die aangesloten zijn bij het Programma Vitale Vakantieparken) zijn er 481 parken met in totaal 26.421 accommodaties (stacaravans, chalets en recreatiewoningen). Hiervan is naar schatting 35% uitgepand oftewel potentieel beschikbaar voor de toeristische verhuur, dat zijn 9.261 verhuureenheden.
- Het aanbod van slaapplekken op huisjesterreinen laat de afgelopen jaren een positieve ontwikkeling zien. In de periode 2013-2020 nam het aantal slaapplekken met 21% toe op de Veluwe. Ook worden er steeds meer recreatiewoningen verkocht.
- Ook het aantal overnachtingen in bungalows ontwikkelt zich volgens de landelijke statistieken tot en met 2019 heel positief. Uiteraard is er een daling in 2020, maar in 2021 was er alweer duidelijk sprake van herstel. Gelderland ontving in de eerste drie kwartalen van 2021 zelfs meer bezoekers dan in 2019.
- De gemeentelijke cijfers (Apeldoorn, Barneveld en Putten) laten zien dat er wel duidelijke verschillen zijn tussen de gemeenten. Zo is alleen in Putten sprake van een stijging van het aanbod. Tegelijkertijd is hier de laagste prijs per overnachting. In alle drie de gemeenten is sprake van een prijsstijging ten opzichte van 2020 en van een (lichte) stijging van de gemiddelde bezettingsgraad ten opzichte van dat jaar.
- Zowel het aanbod van vakantiewoningen als de vraag laten in de afgelopen periode een groei zien. Ook zijn er veel nieuwe vakantiewoningen verkocht, waardoor ook nieuwe eigenaren zich in de verhuurmarkt zullen begeven. Er zijn dus kansen voor het concept Veluwe Verhuurt, de vraag en het aanbod moeten echter nog wel bij elkaar komen.

3. Wensen en behoeften

In dit hoofdstuk verkennen we in hoeverre verhuurders/eigenaren van accommodaties interesse hebben in een product als Veluwe Verhuurt. En aan welke diensten zij dan denken. Ook verkennen we de behoefte van de gast aan de service die geleverd wordt en aan welke aanvullende diensten er interesse is.

3.1 Behoeft van verhuurders/eigenaren

De behoefte van verhuurders/eigenaren aan een service hebben we gepeild door diverse telefonische interviews/gesprekken met:

- Een aantal parkeigenaren die een aantal accommodaties op hun terrein toeristisch verhuren, naast (het overgrote deel) de verhuur van jaarplaatsen.
- Een bestuurslid van een VVE-bestuur
- Een lid van een verhuurderscommissie binnen een belangenvereniging van eigenaren.
- Investeerders in accommodaties.

Ook is het afstudeeronderzoek naar gezamenlijke diensten van Hanneke Bovee voor de gemeente Putten bekeken.⁵

Zelf regelen

In de huidige praktijk regelen de meeste verhuurders zelf alles wat bij de verhuur komt kijken. De plaatsing op het boekingsplatform, foto's maken, communicatie met gasten, sleutelkastje of ontvangst, de schoonmaak en het wassen het linnengoed. Dit doen ze allemaal zelf of er wordt voor schoonmaak iemand ingehuurd. Een enkeling maakt gebruik van een service voor het wassen van linnengoed. Kan men het niet zelf doen, dan wordt een bekende op het vakantiepark gevraagd in te vallen. Er is dus sprake van een sterk informeel circuit.

Wat opvalt is dat er dermate lage verhuurprijzen gerekend worden per nacht, dat de kosten voor een regulier schoonmaakbedrijf of een wit betaalde schoonmaakkracht niet uit kunnen. Verder is er duidelijk een aarzeling ten opzichte van het programma VVP/de overheid. De meerwaarde van samenwerking wordt niet altijd gezien: 'Het gaat nu goed'.

Ook speelt mee dat er vaker slechte ervaring opgedaan is bij een externe partij. Dat afspraken niet worden nagekomen, de kwaliteit achterblijft en er niet gewenst gedrag is op het park (te hard rijden). Ook wordt genoemd dat de prijs van schoonmaakbedrijven te hoog is.

Boeking

De interesse voor een eigen website waarop je kan boeken, wordt vaker genoemd. Tegelijkertijd is er angst voor dubbele boekingen. Dat gebeurt in de praktijk ook regelmatig, omdat men adverteert op verschillende boekingskanalen. Kennis van de verhuurders ligt niet op dit vlak. Er liggen dus kansen voor een servicebureau. Boekingsplatforms zijn immers te koppelen om dubbele boekingen te voorkomen.

Parkeigenaar

Verschillende parkeigenaren (op grotendeels uitgeponde parken) zien kansen in het model. Uit de gesprekken blijkt dat deze parkeigenaren de regie willen nemen op de toeristische verhuur. Enerzijds om te zorgen dat er grip is op de gang van zaken op hun park, anderzijds om het exploitatiemodel van hun vakantiepark te verstevigen door hier een rol in te pakken. Dit kan bijvoorbeeld in het parkreglement opgenomen worden, dit is al aan de orde bij één van de geïnterviewde vakantieparken.

Nieuwe doelgroep

Bij nieuwe eigenaren liggen kansen. En dan met name de groep die een accommodatie gekocht hebben als investering. Waarbij er geen of slechts beperkt eigen gebruik is, de eigenaar op afstand woont en werkt. Deze groep wil ontzorgd worden. Ketens als Roompot, Landal, Europarcs en Topparken spelen natuurlijk al in op deze markt. Ook op de overige uitgeponde vakantieparken (niet in bezit van deze ketens, en zonder centrale exploitatie) zie je een toename van deze groep eigenaren.

⁵ Afstudeerscriptie 'Een kwaliteitsimpuls door samenwerking', Hanneke Bovee, BUAS, 2019

Rekenvoorbeeld:

Wat kan je verdienen aan de verhuur van een accommodatie?

In bijlage 2 is een uitgebreid rekenvoorbeeld toegevoegd van de potentiële opbrengsten voor een huisjeseigenaar. Dit om inzichtelijk te maken of het uitbesteden van bepaalde diensten interessant kan zijn voor de individuele eigenaar.

- Gerekend wordt met een gast die voor een lang weekend of midweek naar Putten komt, dit zijn 3 nachten. Dit kost de gast € 345 per bungalow (€ 115 per nacht). Eenmalige kosten voor schoonmaak en linnengoed van € 75 komen hier bovenop.
- De kosten voor de verhuurder bedragen onder andere: schoonmaak (€ 45), linnenpakket (€ 16), verbruiksartikelen, kosten voor boekingsplatform en inschakelen servicebureau.
- Met een jaarrond beschikbaarheid van het vakantiehuisje en een bezettingsgraad van 45%, is gerekend met een aantal boekingen van 55.
- De omzet van een vakantiehuisje komt hiermee op jaarbasis op circa € 22.000. Na aftrek van de kosten en servicebijdragen, blijft er op jaarbasis circa € 11.000 over voor de verhuurder.

In dit rekenvoorbeeld hebben we gerekend met een hogere nachtprijs dan het gemiddelde in Putten (dat is € 85 inclusief schoonmaak), omdat uit de oriëntatie blijkt dat met name in het iets hogere segment er interesse bestaat voor het 'ontzorgen via een servicebedrijf/platform'. In het rekenvoorbeeld is terughoudend gerekend qua bezettingsgraad (45% ipv het gemiddelde van 65% in Putten).

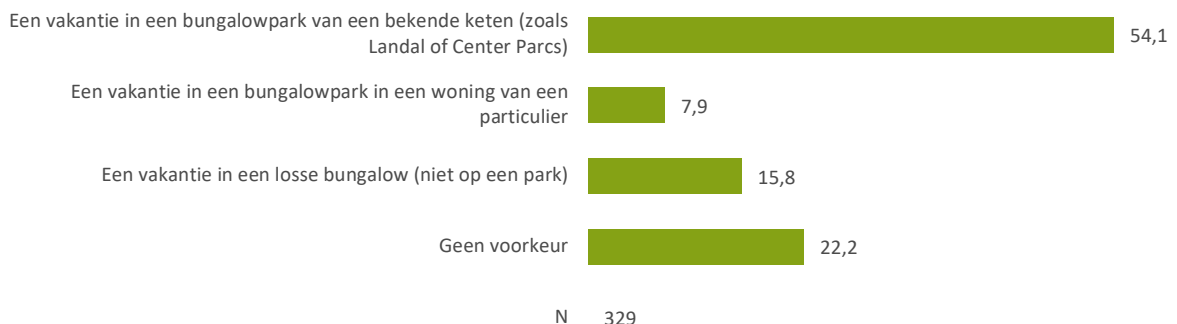
3.2 Wensen en voorkeuren van de gast

De voorgaande alinea geeft inzicht in de verhuurders en eigenaren, in de diensten die zij afnemen en service of diensten die zij aanbieden aan hun gasten. Deze alinea geeft inzicht in de voorkeuren van de potentiële gasten en in de interesse in eventuele diensten.

Het onderzoek is uitgevoerd onder een representatieve steekproef van 406 Nederlanders (16+), hiervan gaan er 329 wel eens op vakantie in een bungalow(park), recreatiewoning of chalet of men is er in geïnteresseerd. Deze groep heeft de vervolgvragen gekregen.

Type bungalow

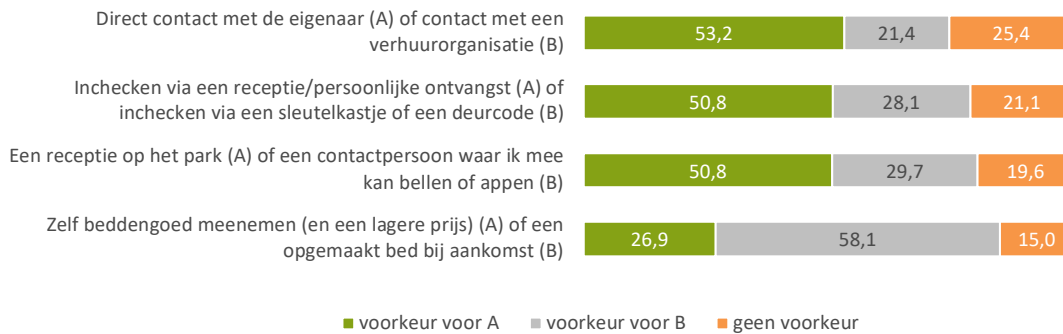
Als u een vakantiewoning boekt, wat heeft dan uw voorkeur?



Ruim de helft (54%) van de Nederlanders heeft de voorkeur voor een bungalow in een park van een bekende keten (zoals Landal of Centre Parcs). De rest huurt liever particulier (24%) of heeft geen voorkeur (22%). Opvallend is dat degenen die particulier huren, vaak de voorkeur hebben voor een huisje dat niet op een park staat.

Communicatie, ontvangst en inrichting

Als u via een particuliere verhuurder een bungalow boekt/zou boeken, heeft u dan de voorkeur voor (n=327):



- Nederlanders hebben – mochten ze een particuliere bungalow huren – een duidelijk voorkeur voor direct contact met de eigenaar (53%) ten opzichte van een verhuurorganisatie (21%). Een kwart heeft geen voorkeur.
- Ruim de helft (51%) checkt het liefst in via een receptie of persoonlijk ontvangst, toch heeft 28% van de Nederlanders juist een voorkeur voor een sleutelkastje en 21% maakt het niet uit.
- Tijdens het verblijf wil eveneens 51% het liefst naar de receptie kunnen lopen met een vraag, 30% appt of belt liever met een contactpersoon en 20% maakt het niet uit.
- Dit betekent dus dat voor circa de helft van de respondenten een receptie op een park een meerwaarde heeft.
- Het is niet altijd gebruikelijk dat een bungalow voorzien is van beddengoed, soms wordt van de gasten verwacht dat ze hun eigen beddengoed meenemen. Het grootste deel van de Nederlanders (58%) ziet graag een opgemaakt bed als ze een bungalow huren, ongeveer een kwart (27%) neemt liever zelf het beddengoed en betaalt liever een lagere prijs, 15% heeft geen voorkeur.

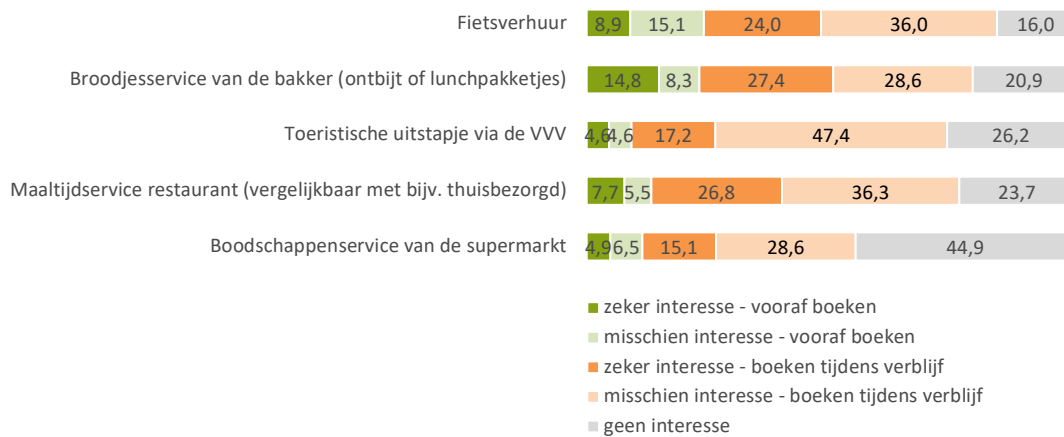
Voorzieningen en diensten

Vindt u het prettig als er in uw accommodatie een welkomstpakket ligt, met bijvoorbeeld toeristische informatie over de regio en/of een attentie uit de streek?



- Er zijn weinig respondenten die helemaal geen behoefte hebben aan een welkomstpakket.
- Het grootste deel (58%) stelt een welkomstpakket (met info over de streek en een attentie) op prijs.
- Achttien procent stelt een attentie op prijs, maar heeft geen behoefte aan info. Een vergelijkbaar deel wil wel info over de regio, maar zit niet te wachten op een attentie uit de streek.

Bent u geïnteresseerd in de mogelijkheid om bepaald extra diensten bij te boeken bij uw verblijf? En zo ja, zou u dat vooraf of tijdens uw verblijf willen boeken? (n=325)



Er is de respondenten gevraagd of zij interesse hebben in diverse extra te boeken diensten. En zo ja of zij dat dan vooraf zouden willen boeken of pas tijdens het verblijf.

- Het grootste deel van de respondenten is (misschien) geïnteresseerd in fietsverhuur, broodjesservice, toeristische uitstapjes via de VVV en maaltijdservice van restaurants. De boodschappenservice van de supermarkt scoort iets lager, maar toch heeft 55% hier ook (misschien) interesse in.
- Het grootste deel van de respondenten wil deze diensten pas tijdens het verblijf boeken.
- Van de fietsverhuur en de broodjesservice geeft bijna een kwart aan dat ze dit vooraf zouden willen boeken.

3.3 Conclusie: Verhuurders en gasten – wensen en behoeften

Voorgaande alinea's laten zien dat er een duidelijk verschil is tussen de wensen en behoeften van verhuurders van accommodaties en de wensen en behoeften van de gast.

- De eigenaren zijn over het algemeen nog vrij terughoudend. De eigenaren aarzelen over de prijs van dienstverlening (o.a. schoonmaak), groot personeelsverloop ofwel weinig kennis van de huisjes en controle achteraf dat er geen schade is en alles goed is schoongemaakt. Naar voren komt vooral de behoefte aan marketing, het voorkomen van dubbele boekingen en eventueel ondersteuning op het vlak van schoonmaak/linnengoed.
- De gast vindt het vooral fijn als er makkelijk geboekt kan worden en als de communicatie soepel verloopt. Persoonlijk contact wordt gewaardeerd. Dat de accommodatie schoon is dat er linnengoed is wordt als vanzelfsprekend gezien. Daarnaast heeft een deel van de gasten best interesse in het afnemen van extra diensten.
- Enkele voorlopers staan zeker open voor een concept als Veluwe Verhuurt waarbij er een completere dienstverlening is. Voor anderen is wellicht ondersteuning bij het marketing- en boekingsproces interessant om onder meer dubbele boekingen te voorkomen en tot een hogere bezetting te komen.
- Een vraag die nog openstaat is of het concept Veluwe Verhuurt alle aangeboden accommodaties zou moeten accepteren. Zou je een keurmerk of kwaliteitsnorm moeten hanteren, dat een accommodatie wél voldoet aan de verwachtingen die de gast heeft bij een huisje op de Veluwe.

4. Diensten

Er worden door verhuurders van recreatiewoningen - in beperkte mate - al wel externe partijen ingeschakeld bij de verhuur van recreatiewoningen. Bijvoorbeeld voor de schoonmaak of het regelen van boekingen.

We hebben een verkenning gedaan naar deze externe (service)partijen en de verschillende soorten diensten die zij leveren.

4.1 Type dienstverlening

We maken daarbij onderscheid tussen onsite dienstverlening (alles wat op locatie moet gebeuren) en offsite dienstverlening (alles wat op afstand kan worden gedaan).

Onsite dienstverlening:

- Fotografie
- Schoonmaak (inclusief afvalbeheer)
- Check-in (sleutelbeheer en welkomstpakketje)
- Linnengoed
- Onderhoud- en reparaties

Offsite dienstverlening:

- Adverteren
- Promoties
- Managen van de prijzen
- Communicatie met de gasten
- Beheer van recensies
- Betalingen
- Coördineren van de on site dienstverlening

De aanvullende diensten die niet écht nodig zijn voor het kunnen verhuren van een recreatiewoning laten we hier even buiten beschouwen. Dit zijn diensten als broodjesservice, fietsverhuur, boodschappen bezorgen, maaltijden bezorgen, toeristisch uitje boeken.

4.2 Servicepartijen

In het onderzoek hebben we eerst gekeken naar een aantal servicepartijen (sleutelbedrijven) in de regio die een breed scala aan diensten aanbieden: van het adverteren op verhuurplatforms, de ontvangst, de schoonmaak, linnengoed.

In deze verkenning hebben we aan eigenaren van vakantieparken, eigenaarsverenigingen en een verhuurcommissie op een park gevraagd naar welke partners zij kennen of met wie zij samenwerken. Daarnaast uiteraard een zoektocht op internet en navraag bij partners van het programma Vitale Vakantieparken. Wat blijkt: er zijn op dit moment nagenoeg geen partijen die deze (all-in) dienstverlening aanbieden.

De volgende namen kwamen naar voren:

- *BestBuybnb*
Dit sleutelbedrijf is opgericht door de eigenaar van BestBuy makelaars en is ontstaan vanuit de vraag van zijn klanten. Een aantal van hen verhuurde tot voor kort langdurig. Omdat dit niet in lijn is met de regels, krijgt hij steeds vaker het verzoek of hij kan helpen bij toeristische verhuur (met name behoefte aan facilitaire dienstverlening). Op dit moment beheert hij ongeveer 25 huisjes. BestBuybnb rekent 20% commissie exclusief BTW, commissie voor het advertentiekanaal "OTA" en schoonmaakkosten (worden zoals gebruikelijk apart in rekening gebracht). BestBuybnb adverteert uitsluitend op airbnb, laat de nachtprijzen door hun algoritme bepalen en werkt voor de uitvoering van de dienstverlening samen met een extern schoonmaakbedrijf dat ook zorgdraagt voor het linnengoed. Hij heeft niet de

ambitie om op te schalen, omdat de makelaardij zijn corebusiness is en blijft. (bron: telefonisch interview, januari 2022)

- **Belvilla**
Belvilla focust zich met name op particuliere huiseigenaren. Ze dragen in de eerste plaats zorg voor het adverteren op (naar eigen zeggen) meer dan 50 advertentiekkanalen "multi-channel". Desgewenst kunnen ze ter aanvulling helpen met de facilitaire dienstverlening. Ze hebben 256 objecten op de Veluwe op hun platform staan. Het is niet duidelijk of al deze objecten volledig in beheer zijn, maar vermoedelijk is dit niet het geval. Over de werkzaamheden ter plaatse "on site" zijn tijdens *interviews met veel huurders veel klachten gedeeld*. Het personeel spreekt geen Nederlands, het verloop is hoog en de informatievoorziening is slecht, waardoor er veel (onnodige) fouten worden gemaakt. Bellvilla rekent 28% commissie over de totale boekingswaarde. De commissie voor de boekingskanalen zijn hierbij inbegrepen. Daar komen de kosten voor een schoonmaak en linnengoed nog bij.
- **Marel**
Marel is een kleinschalig servicebureau dat vooral actief is in de gemeente Putten. Het is een eenmanszaak met naar schatting enkele tientallen (geen info over het exacte aantal) recreatiewoningen van particulieren in beheer. Diensten die zij leveren zijn: schoonmaak, wassen van linnengoed, ontvangst (sleutelkastje) en communicatie met de gast. Via-via komen er nieuwe recreatiewoningen bij, er wordt niet geadverteerd, er is geen website.
- **Boekingskantoren**
Verschillende Veluwe vakantieparken die jaarplaatsen verhuren, bieden daarnaast ook een soort boekingskantoor voor de eigenaren die een vaste jaarplaats hebben. Voorbeelden zijn Monda (drie vakantieparken) en Chalet4every1 (drie vakantieparken op de Veluwe). Soms wordt gebruik gemaakt van de receptie op het park, soms ook via sleutelkastjes. De partijen die we gesproken hebben, lijken geen ambities te hebben om de service uit te breiden of actief in te zetten op het uitbreiden van het aantal te verhuren vakantiewoningen.

Voorbeeld buiten de regio:

BnB Manager

BnB Manager is één van de servicebureaus in Amsterdam met diverse niveaus van diensten voor verhuurders van airbnb-objecten. Er wordt onderscheid gemaakt in off site & onsite services. Het 'boekingsmanagement' bevat enkel off site werkzaamheden voor 10-12% commissie over de huurprijzen/schoonmaakvergoeding.

Voor het totale pakket aan services (boekingen, communicatie gast, schoonmaak, linnengoed, afvalbeheer) wordt 20% commissie gerekend, waarbij ook de additionele kosten voor de verhuurder voor schoonmaak en linnengoed en dergelijke toe komt aan het servicebureau.

Zie ook: <https://www.bnbmanager.nl/>

4.3 Facilitair dienstverleners

In tegenstelling tot het zeer beperkte aanbod van aanbieders die "full service" dienstverlening aanbieden, zijn er ontzettend veel van facilitair dienstverleners in de buurt. We onderscheiden:

- Schoonmaakbedrijven
- Wasserettes
- Beheerders voor hand en spandiensten
- Klus- en onderhoudsbedrijven

Uit het onderzoek blijkt dat de meeste particulieren verhuurders niet met professionele schoonmaakbedrijven samenwerken. De voornaamste reden is dat men dit te duur vindt. Om die reden doen eigenaren het liever zelf of wordt samengewerkt met zzp'ers of zwartwerkers. Uit navraag bij schoonmaakbedrijven blijkt dat de

beperkte schaal en de afstand tussen de parken/huisjes het voor hen niet interessant genoeg maakt om het werk voor een reële prijs op te pakken. Ze hebben het aldus eigen zeggen 'druk genoeg met grotere klanten/vakantieparken'.

- Voor een standaard chalet met twee slaapkamers (circa 60m²) wordt voor de schoonmaak 2/3 uur gerekend a €30,- per uur exclusief BTW, inclusief reistijd (Dros te Apeldoorn).
- Een wasserette rekent voor een linnengoedpakket (laken, dekbed en kussenslopen) €10,- inclusief lease, exclusief € 2 per badhanddoek (de Servettenkoning 't Harde). Voorwaarden is dat ze schoon/vuil linnengoedpakketten kunnen opslaan in het betreffende appartement om bezoekfrequentie te verlagen (normaliter om de 3 boekingen) en/of de schoonmaakpartij haalt/brengt.

Dit komt in totaal neer op gemiddeld € 111,50 (ex. BTW) uitgaande van 4 personen. Een dergelijk bedrag zorgt ervoor dat het met name voor verhuurders in het lage(re) segment financieel niet aantrekkelijk is om deze diensten uit te besteden en daarmee (eventueel) de kwaliteit te verbeteren.

4.4 Kansen voor inzet servicepartner

Deze verkenning levert ook inzicht in het omzetpotentieel voor de mogelijke servicepartners. Een uitgebreid rekenvoorbeeld is de te vinden in bijlage 3. Deze alinea gaat in op een aantal overwegingen.

Kritische massa

Op welk moment het 'uit' kan (kritische massa), is lastig hard te zeggen. Wat uit het rekenvoorbeeld naar voren komt, is dat bij circa 10-15 vakantiehuisjes én afname van een fullservice dienstenpakket, er een bruto DGA (2022: €48.000) salaris is. Ga je uit van enkel boekingsmanagement (off site) dan is het dubbele aantal vakantiehuisjes nodig, 20-30 huisjes.

- Voordeel van het business model is dat het leeuwendeel van de kosten variabel is (op basis van boekingen) dus de benodigde investering op voorhand relatief beperkt is.
- Nadeel is dat dit het betreden van de markt voor nieuwe toetreders laagdrempelig maakt.

Uit de gesprekken met de servicebedrijven blijkt dat er voldoende vraag naar hun diensten is. Men is bereid om 10-20% commissie te betalen, afhankelijk van de dienstverlening. Als je kijkt naar het totale aanbod (circa 9.000 huisjes), dan moet het mogelijk zijn om circa 10-20% van het marktpotentieel te benutten. Dat zou dan neerkomen op 900-1800 huisjes. Ter vergelijking: Belvilla heeft 255 units.

Verhogen rendement

Daarnaast zit er qua omzet bijvoorbeeld nog ruimte in:

- het beter positioneren van de huisjes dan de benchmark (vergelijkbare huisjes op de Veluwe);
- upsell van diensten, zoals bijvoorbeeld boeken arrangement, fietsverhuur, etc.;
- een constructie waarbij je als servicebedrijf het vastgoed kunt aanhuren (zelf de huisjes huren voor langere periode). Dit zorgt voor meer risico, maar biedt ook mogelijkheden op een hogere rendement per unit.

Schaal en continuïteit

Om het voor alle betrokken partijen (financieel) aantrekkelijk te maken is schaal en continuïteit nodig. Schaalvergroting zorgt ervoor dat de kosten per huisjes omlaag kunnen. Door collectief in een bepaald gebied de opdracht uit te besteden aan één servicepartij wordt reistijd/frequentie verdeeld over het aantal huisjes. Naar schatting kunnen de kosten daardoor circa 30% lager liggen, omdat (bijvoorbeeld Dros) voor een gemiddeld chalet van de 2,5/3 uur, 1 uur reistijd gerekend wordt. Daarnaast kan de betreffende partij genoeg nemen met een kleinere winstmarge op basis van een hoger volume. De servicepartij is in staat om een (vast) team te bouwen. Hierdoor leren de betreffende schoonmakers de parken/huisjes/eigenaren beter kennen en zijn ze beter geïnformeerd. Dit komt de kwaliteit ten goede.

Opstartfase

In de eerste fase kan worden gekozen voor vaste in- en uitcheckdagen in de week, zodat werkzaamheden geclusterd kunnen worden. Het nadeel hiervan is dat dit aanbodgericht is en boeken vanuit het perspectief van de klant (vraag) minder flexibel is. Dit kan ten koste gaan van de omzet.

Overeenkomsten servicepartner – eigenaar vakantiehuisje

Om goed te kunnen standaardiseren is het belangrijk om te werken met:

- een SLA (service level agreement) waarin processen gedetailleerd beschreven staan;
- een integraal (boeking/taken)systeem;
- een raamovereenkomst waarin de belangrijkste werkafspraken worden vastgelegd.
- Tarieven worden marktconform gestaffeld (bij meer huisjes/werk, lagere prijzen per schoonmaakbeurt) zodat er een incentive is voor iedere verhuurder om te groeien. Dit komt dan weer ten gunste van alle verhuurders/leden/klanten/gasten.

4.5 Conclusie diensten

Er is nog maar een zeer beperkt aantal bedrijven op de Veluwe dat servicediensten aanbiedt. Belvilla komt het dichtste in de buurt maar heeft geen focus op Nederland/de Veluwe.

De aanwezige lokale servicebedrijven hebben te weinig kennis van techniek om door middel van het adverteren op meerdere kanalen, het dagelijks bijstellen van prijzen en coördineren van communicatie de nachtprijzen/bezetting en dus de omzet te maximaliseren. Zij hebben ook niet de intentie om zich in deze richting ontwikkelen.

Qua verdienmodel is er zeker potentie voor Veluwe Verhuurt. Er is een heel groot potentieel aanbod van accommodaties. De verhuurprijzen stijgen. Daartegenover staat wel een terughoudendheid van eigenaren (koudwatervrees) en hoge mate van zelfredzaamheid op dit moment.

Ga je verder inzoomen dan is een start op twee niveaus het meest kansrijk:

- Een aanbod voor boekingsmanagement (offsite) met een 10% tarief voor het lagere segment.
- Een aanbod voor boekingsmanagement én beperkt onsite service (schoonmaak en linnengoed), 20% tarief. Dit is met name voor het midden- en hoog segment. De gemiddelde boekingswaarde is hier hoog genoeg om te kunnen professionaliseren.

Het bieden van aanvullende diensten zoals broodjesservice, fietsverhuur en het boeken van arrangementen kan een uitbreiding hierop vormen. Vanuit dit onderzoek blijkt dat in ieder geval de eigenaren van vakantiehuisjes hier nu nog niet klaar voor zijn. Vanuit de gast is er wel interesse.

5. Bedrijfsmodellen voor ‘Veluwe Verhuurt’

In dit hoofdstuk belichten we mogelijke bedrijfs- of organisatievormen voor het concept Veluwe Verhuurt. Bedrijfsmodellen die in onze ogen aansluiten op de specifieke situatie op de Veluwe: de coöperatie, de rental pool of een BV/VOF.

5.1 De Veluwe Verhuurt coöperatie

Uit (telefonische) interviews blijkt dat er nog beperkt draagvlak is voor een onderlinge samenwerking tussen ondernemers en particulieren op de Veluwe. De poldercultuur komt voort uit gewinning (het zijn veelal familiebedrijven en/of 55-plussers die verantwoordelijk zijn voor de verhuur), negatieve ervaringen met derde partijen (Bellvilla) en/of gebrek aan vertrouwen. Er is belangstelling voor een gezamenlijk verhuurplatform en het optimaliseren van de verhuur, maar men vindt het vooralsnog een spannend idee.

Om een samenwerking laagdrempelig te maken kan een coöperatie uitkomst uitbieden. De coöperatie heeft als voordeel dat er naast aandeelhouders, leden zijn. De coöperatie hoeft geen winstoogmerk te hebben.

Voordelen van de coöperatie

Binnen een coöperatie is het mogelijk om werkzaamheden van leden te clusteren, om daarmee efficiënter te kunnen werken en de onderhandelingspositie tegenover derde partijen te versterken. Op schaal opereren definieert het succes van grote spelers binnen de regio, zoals bij Europarcs en Droomparken, in een verder gefragmenteerde markt.

Normaliter heeft prijs invloed op kwaliteit of visa versa. Dit is slechts anders als de kostprijs wordt beïnvloed door schaal(voordeel). Op deze manier kan een kostenbesparing gerealiseerd worden, zonder dat dit ten koste gaat van de kwaliteit van de dienstverlening.

Doordat de coöperatie een collectief/democratisch karakter heeft, maakt deze structuur, toetreden laagdrempeliger. Dit kan van belang zijn, omdat betreffende partijen bij voorkeur autonoom willen blijven. De coöperatie opereert op de achtergrond, zodat het betreffende lid (particulier of ondernemer) het kleinschalig karakter kan behouden.

Waarin kan de coöperatie voorzien

- Adverteren op meerdere advertentiekkanalen
- Het opzetten en beheren van een eigen boekingskanaal (Veluwe Verhuurt)
- Een boekingsmodule/integratie voor op de website van het betreffende lid met uitsluitend dienst eigen aanbod
- Het optimaliseren van de nachtprijzen
- Communicatie met de gasten voor, (tijdens) en na de boeking
- Het incasseren van de gelden
- Selecteren, contracteren en coördineren van derde partijen voor o.a.
 - o Schoonmaak
 - o Linnengoed
 - o Check-ins
 - o Onderhoud
- Het managen van reviews
- Afhandelen van klachten en claims
- Collectief inkopen (denk bijvoorbeeld aan verduurzamen huisjes)

Aangezien een coöperatie normaliter vanuit een groeiend aantal leden opereert, wordt in toenemende mate op overheadkosten bespaard en worden winstmarges voor alle deelnemers geleidelijk aantrekkelijker. Tegelijkertijd is er een kwaliteitsverbetering mogelijk, omdat er meer slagkracht is, kennis voorhanden voor het optimaliseren van de verhuur en de dienstverlening gestandaardiseerd kan worden. Iedere verhuurder of verhuurorganisatie heeft dezelfde mensen/disciplines in huis, terwijl dit niet nodig is.

De coöperatie geeft kleine en middelgrote spelers de mogelijkheid om te opereren met de slagkracht van de grote jongens, zonder opgeslokt te worden en/of authenticiteit te verliezen. Behoud van het kleinschalige karakter is daardoor mogelijk. Jezelf kunnen blijven, in essentie door de aandacht te kunnen focussen op je gasten, gaat beter als je samenwerkt.

Bijkomstig voordeel is dat een coöperatie (afhankelijk van de invulling) niet altijd btw-plichtig is. Dit kan ervoor zorgen dat de het lage btw tarief à 9% over de verhuur niet in rekening gebracht hoeft te worden, wat het aanbod van de leden competitief maakt t.o.v. van concurrenten die wel btw-plichtig zijn. Dit moet echter nog nader onderzocht worden.

Nadelen van de coöperatie

Bij toetreden wordt het management geheel of ten dele overgenomen door de coöperatie. Als er fouten worden gemaakt, is dat merkbaar voor alle leden en diens gasten. Een groter risico is het beperkte zeggenschap van leden op de uitvoer van de dienstverlening. Dit kan ertoe leiden dat leden zich niet gehoord voelen of niet blij zijn met de gekozen koers. Het vraagt om aanpassingsvermogen van een deelnemend lid om te accepteren dat er dingen veranderen. Het creëren van een open cultuur m.b.v. transparantie, evaluatie moment en democratische totstandkoming van belangrijke besluiten is hierbij van belang.

Leden doen mee op basis van vrijwilligheid. Het kan dus zijn dat leden opzeggen en daarmee het aantal beschikbare verhuurbare eenheden vermindert. Dit risico is niet anders dan bij een Rental Pool of BV/VOF. Er worden wel afspraken gemaakt over looptijd van deelname.

Toetreden kan gevolgen hebben voor de bestaande organisatie van een lid en eventuele medewerkers/partners. Tenzij er meerwaarde is voor de coöperatie om de betreffende medewerkers/contracten over te nemen, betekent dit dat eventuele verplichtingen ontbonden moeten worden. Dit is contractueel niet altijd mogelijk. Hetzelfde geldt voor een boekingssysteem, boekingswebsite of andere zaken die idealiter gecentraliseerd opgepakt kunnen worden. Omdat iedere situatie anders is, is er maatwerk nodig om een lid te kunnen aansluiten.

Voorwaarden coöperatie

De voorwaarden worden vastgelegd in de statuten van de coöperatie. De specifiekere afspraken die mogelijk veranderen, worden vastgelegd in een ledenovereenkomst. De ledenovereenkomst kan des gewenst periodiek en op basis van stemmen worden herzien, zonder tussenkomst van een notaris. Voorbeelden van belangrijkste afspraken;

Financiële verdeling

Ieder lid betaalt contributie aan de coöperatie voor het managen van diens boekingen. Variabele kosten (zoals schoonmaak, linnengoed en/of onderhoud) zijn direct toe te schrijven aan het lid en/of aan een woning en worden één op één verrekend. Vaste kosten worden gedeeld door alle leden van de coöperatie, naar rato van de omzet van ieder lid t.o.v. het totaal óf op basis van de brutowinst (omzet – variabele kosten per lid) t.o.v. het totaal.

Stemrecht

Periodiek wordt gekeken hoeveel de leden t.o.v. van elkaar hebben bijgedragen aan de (vaste) kosten van coöperatie. Op basis daarvan worden de stemmen (her)verdeeld. Dit kan gemakkelijk worden aangepast in de ledenovereenkomst.

Integratie

Wanneer een nieuw lid toetreedt, kunnen medewerkers worden overgenomen door de coöperatie, mits deze iets toevoegen. Op deze manier is een samenwerking met de coöperatie minder vijandig en laagdrempeliger.

Bestuurders

Op basis van stemmen worden jaarlijks bestuurders aangesteld van binnen of buiten de coöperatie die verantwoordelijk zijn voor de uitvoering.

Datamigratie

Alle advertenties, boekingen, taken en overige relevante gegevens worden gemigreerd naar het centrale (boekings)systeem van de coöperatie. De winst- & verliesrekening is wel splitsbaar, zodat ieder lid precies weet wat de prestaties zijn van de eigen vakantiehuisje(s). Ook kan je als lid zien wat de andere leden bijdragen aan het geheel. De transparantie hierin is van belang voor het draagvlak van de coöperatie.

Behoud identiteit

De coöperatie clustert werkzaamheden aan de achterkant. Aan de voorkant (vanuit het perspectief van de gast) verandert er niets en blijven de betreffende ondernemers/particulieren opereren onder hun eigen naam. Op deze manier blijft authenticiteit behouden, wat voor veel verhuurders een belangrijk uitgangspunt is.

Een sprekend voorbeeld is het telefoonnummer van het betreffende lid. Met een virtuele telefooncentrale kunnen medewerkers binnen de coöperatie zien welk nummer is gedraaid en zodoende namens het lid communiceren. Een ander voorbeeld is een geïntegreerde inbox waarin berichten via e-mail en/of boekingskanalen centraal binnenkomen en gelabeld zijn, zodat men weet over welke particulier/organisatie het gaat.

5.2 De Rental Pool

Op veel parken is er sprake van “kannibalisme” t.a.v. de verhuur. Hiermee wordt bedoeld dat verhuurders op hetzelfde park met elkaar concurreren (vaak op basis van prijs). Dit is natuurlijk een race naar de bodem. Om het winstgevend te houden, wordt er op een gegeven moment ingeleverd op kwaliteit. Denk aan; minder tijd voor de schoonmaker (zelf linnengoed opdekken), geen check-in maar een sleutelkastje of het uitstellen van onderhoud- of renovatiewerkzaamheden.

Om ervoor te zorgen dat verhuurders elkaar niet proberen af te troeven om hun eigen bezetting/omzet te maximaliseren, kan een rental pool uitkomst bieden. Een rental pool is een overeenkomst tussen verhuurders om de kosten/opbrengsten naar rato van beschikbaarheid te delen.

Hoe werkt het

Een overkoepeld organisatie die zorgdraagt voor de verhuur (dit zou de Veluwe Verhuur Coöperatie kunnen zijn) kan een rental pool voorstellen. Hierbij wordt vergelijkbaar aanbod (op hetzelfde park) geclassificeerd. Veel gebruikte variabelen om te classificeren zijn; omzet/bezettingsgraad tot op heden, locatie, slaapplekken/m²'s, voorzieningen en/of afwerkingsniveau.

Enmaal geclassificeerd wordt er periodiek gekeken naar de beschikbaarheid van het huisje/de huisjes t.o.v. de andere huisjes in de rental pool/het totaal. Wat er overblijft aan brutowinst (huuropbrengsten – variabele kosten) wordt naar rato uitgekeerd aan de leden van de betreffende rental pool. Daarbij worden seizoensinvloeden meegenomen in de weging.

Als deelnemer 1 bijvoorbeeld één maand beschikbaarheid heeft gegeven in de maand november en deelnemer 2 één maand in juli (er van uitgaande dat de huisjes in dezelfde rental pool vallen), heeft deelnemer 2 bij evenveel verhuurde dagen recht op een groter deel i.v.m. de weging.

Voordelen rental pool

In sommige gevallen zijn verhuurders niet bereid om de verhuur uit te besteden. Bijvoorbeeld, omdat ze bang zijn voor gebrek aan focus cq belangenverstrengeling. Hoe weet je immers dat jouw huisje de juiste zorg krijgt en dat (directe) boekingen worden toegewezen aan jouw huisje en niet aan een ander? Dit is niet controleerbaar. Door met een rental pool te werken opereer je gezamenlijk op schaal en deel je de lasten, waardoor deelnemers meer overhouden en/of er ruimte overblijft voor een kwaliteitsverbetering. In de praktijk krijgen gemeenschappelijke voorzieningen hierdoor meer aandacht/budget.

Door met een rental pool te werken concurreren deelnemers niet met elkaar. Het belangrijkste voordeel is dat hierdoor “pricing power” behouden blijft en de nachtprijzen dus hoger zijn, zonder dat dit ten kosten gaat de bezettingsgraad. Het maakt niet meer uit welk huisje een gast boekt, want deelnemers hebben er gezamenlijk baat bij.

Werkzaamheden kunnen worden uitbesteed en uitgevoerd door de beheerder van de rental pool, waardoor men tijd kan besparen.

Nadelen rental pool

Als jouw huis(jes) in de rental pool veel wordt verhuurd t.o.v. een ander huisjes, maar er naar rato wordt gedeeld op basis van de weging, kan dit desondanks oneerlijk voelen. Om die reden is het belangrijk om met verschillende pools/classificaties te werken.

Als je een onderscheidend aanbod hebt, kan het zijn dat het moeilijk is om te definiëren in welke rental pool het aanbod hoort. Daarnaast zou er minder toegevoegde waarde kunnen zijn om eraan deel te nemen.

Het kan zijn dat een lid niet tevreden is met de keuzes die worden gemaakt binnen de rental pool. Bijvoorbeeld over de onderlinge verdeling of de uitvoering van de dienstverlening. Er is beperkt ruimte voor eigen invulling. Samenwerken betekent dat deelnemers op bestuurlijk gebied in bepaalde mate concessies moet doen in ruil voor meer efficiëntie, kwaliteit en een hoger rendement.

Voorwaarden in een rental pool

Transparantie

Binnen de rental pool zijn inkomsten/uitgaven volledig transparant en realtime inzichtelijk voor alle deelnemers. De afrekening vindt wekelijks of maandelijks plaats.

Kosten

In de rental pool wordt opgenomen welke kosten deelnemers mogen opvoeren, in hoeverre en welke onvoorziene kosten/risico's worden gedekt.

Classificatie

Het raamwerk op grond waarvan wordt bepaald hoe aanbod wordt geclassificeerd, is voor iedereen inzichtelijk. Indexering wordt jaarlijks aangepast.

Bestuur

Net als bij een vereniging van eigenaren kunnen deelnemers stemmen over veranderingen.

5.3 BV/VOF

Vergelijkbaar met Bestbuybnb en Belvilla zou het nieuwe servicebedrijf "Veluwe Verhuurt" i.p.v. een coöperatie ook gecentraliseerd een BV of VOF kunnen zijn. Vanuit deze bedrijfsvormen kunnen tweedelig diensten worden geleverd (sec boekingsmanagement of "full service"), namens opdrachtgevers (verhuurders) aan gasten, door de verhuur/het beheer op te pakken.

Bij een VOF of BV kunnen lokale partijen deelnemen als aandeelhouder. Participatie in een andere vorm (bijvoorbeeld toetreden Raad van Advies of Raad van Commissarissen) is ook een mogelijkheid. Bijvoorbeeld voor overheidsinstanties en partijen die hun netwerk willen openstellen. Vanuit deze entiteit worden partnerships aangegaan met partijen voor onder andere de uitvoerende dienstverlening (schoonmaak, linnengoed etcetera), op den duur personeel aangenomen en worden overeenkomsten met particuliere verhuurders en vakantieparken aangegaan.

Voordelen servicebedrijf

Dit is de korte klap, omdat er geen leden nodig zijn om een onderneming op te kunnen richten en te kunnen starten. Gedurende dit onderzoek is er contact geweest met een aantal lokale ondernemers. Een aantal van hen heeft aangegeven dat ze het interessant zouden vinden om hierin een rol van betekenis te spelen. Daarnaast is deze structuur tussen opdrachtgever en opdrachtnemer het meest gangbaar en daardoor gemakkelijk om te begrijpen in vergelijking met een coöperatie, waarvan de werking meer uitleg behoeft. Voor partners en klanten is het fijn om precies te weten met wie ze te maken hebben en wie

verantwoordelijkheid/aansprakelijkheid draagt. Het bestuur gaat over één laag, dus dit vereenvoudigt intern het maken van keuzes.

Nadelen servicebedrijf

Klanten hebben in samenwerking met een VOF/BV weinig tot geen inspraak in de strategische- en tactische koers. Het winstoogmerk en de beperkte mate van transparantie maakt het mogelijk iets moeilijker om opdrachtgevers te overtuigen om de verhuur volledig uit handen te geven. Met name in het begin, zolang er nog geen (lokale) referenties zijn, kan men afwachtend zijn om uit te besteden aan een onbekende partij.

Voorwaarden servicebedrijf

Gangbaar is 10-15% commissie voor boekingsmanagement (werkzaamheden op afstand) en 20%-30% voor "full service" (boekingsmanagement en werkzaamheden op locatie). Het commissiepercentage is dus afhankelijk van de wens van de opdrachtgever, maar ook andere factoren spelen een rol. Denk bijvoorbeeld aan commissie van boekingskanalen (wel/niet) inbegrepen, aanvullende vergoedingen (bijvoorbeeld voor schoonmaak, extra gasten/linnengoed of een persoonlijk check-in). In de bijlagen 3a en 3b, waar eerder naar verwezen is, zijn twee overeenkomsten opgenomen van servicebedrijven, die een beeld geven van de (rand)voorwaarden.

5.4 Conclusie bedrijfsvorm

De berekeningen laten zien dat er een businesscase te maken is van het concept Veluwe Verhuurt. De bedrijfsvorm 'servicebedrijf' in een VOF of BV lijkt hiervoor het meest kansrijk. Dit vanwege de snelle slagkracht. De handschoen is tot nu toe echter slechts beperkt opgepakt.

Bij interesse van lokale ondernemers, kan een coöperatie ook interessant zijn. Een coöperatie heeft als extra voordeel dat dit lokale verbondenheid/vertrouwen oplevert.

Een Rentalpool lijkt minder haalbaar gezien de grote mate van diversiteit aan parken en objecten waar je mee te maken hebt. En de terughoudendheid die toch wel geproefd wordt tijdens de interviews met verhuurders.

6. Conclusie

Op basis van de onderzoeksvragen kunnen we de volgende conclusies trekken:

- **Potentie verhuurbare objecten: Wat is de omvang van het aanbod dat gebundeld zou kunnen worden in het Veluwe Verhuurt-concept. Wat is de marktontwikkeling hierin.**

Er is voldoende potentie qua verhuurbare objecten (naar schatting 9.000 verhuurbare eenheden). Het aanbod is de afgelopen jaren toegenomen en stijgt nog steeds. Ook de verkoop van recreatieverblijven/woningen neemt nog toe, waardoor de doelgroep die mogelijk het huisje wil verhuren, toeneemt.

- **Behoeften van verhuurders/eigenaren: In hoeverre hebben de verhuurders van de objecten interesse in het product en in welke service-onderdelen?**

Veel verhuurders/eigenaren regelen de verhuur en schoonmaak in eigen beheer, er wordt wél gebruik gemaakt van de boekingsplatforms. We zien echter dat zij niet optimaal gebruik maken van de (online) mogelijkheden, waardoor ze omzet mislopen. Een deel van de eigenaren is geïnteresseerd in het product Veluwe Verhuurt, om ontzorgd te worden. Veel eigenaren hebben nog last van 'koud water vrees'. Goede informatie, betrouwbare partners en verbindingen met lokale ondernemers kunnen bijdragen aan de interesse in het concept Veluwe Verhuurt. Enkele voorlopers (met name parkeigenaren van (gedeeltelijk) uitgepode terreinen) staan zeker open voor een concept als Veluwe Verhuurt waarbij er een completere dienstverlening is, maar voor anderen is wellicht ondersteuning bij het marketing- en boekingsproces interessant.

- **Wensen van de gast: Hoe groot is de markt (consumenten) en wat zijn de voorkeuren van de consument, bijvoorbeeld op het gebied van persoonlijke ontvangst en aanvullende diensten.**

De gasten zijn vooral geïnteresseerd in het makkelijk kunnen boeken en in soepele communicatie, vooraf en tijdens het verblijf. Persoonlijk contact wordt gewaardeerd. Dat de accommodatie schoon is en dat er linnengoed is wordt als vanzelfsprekend gezien. De gast verwacht dus een bepaald kwaliteitsniveau, maar hoe het aan de achterkant geregeld is, dat maakt de gast niet uit.

- **Sluiten wensen en behoeften aanbieders en consumenten op elkaar aan?**

De wensen en de behoeften van eigenaren en gasten sluiten op elkaar aan voor wat betreft het boekingsproces en de schoonmaak en het linnengoed (basisserviceniveau). Daarentegen zouden gasten wel extra diensten (fietsen, broodjes, arrangementen etc.) willen afnemen, maar zijn de eigenaren er niet klaar voor om dit ook aan te bieden. Het is te veel regelwerk voor een individuele eigenaar, maar het kan voor de gasten wel degelijk meerwaarde bieden. Hier zijn kansen voor ondernemers op de Veluwe.

- **Bedrijfsmodel: Is er een verdienmodel? En indien het concept levensvatbaar is, wat zijn geschikte bedrijfs- of organisatievormen?**

De berekeningen laten zien dat er zeker potentie is voor het concept Veluwe Verhuurt, er moet dan wel in een cluster gestart worden, vanwege het schaalvoordeel dat dat oplevert. De markt is op te delen in twee serviceniveaus:

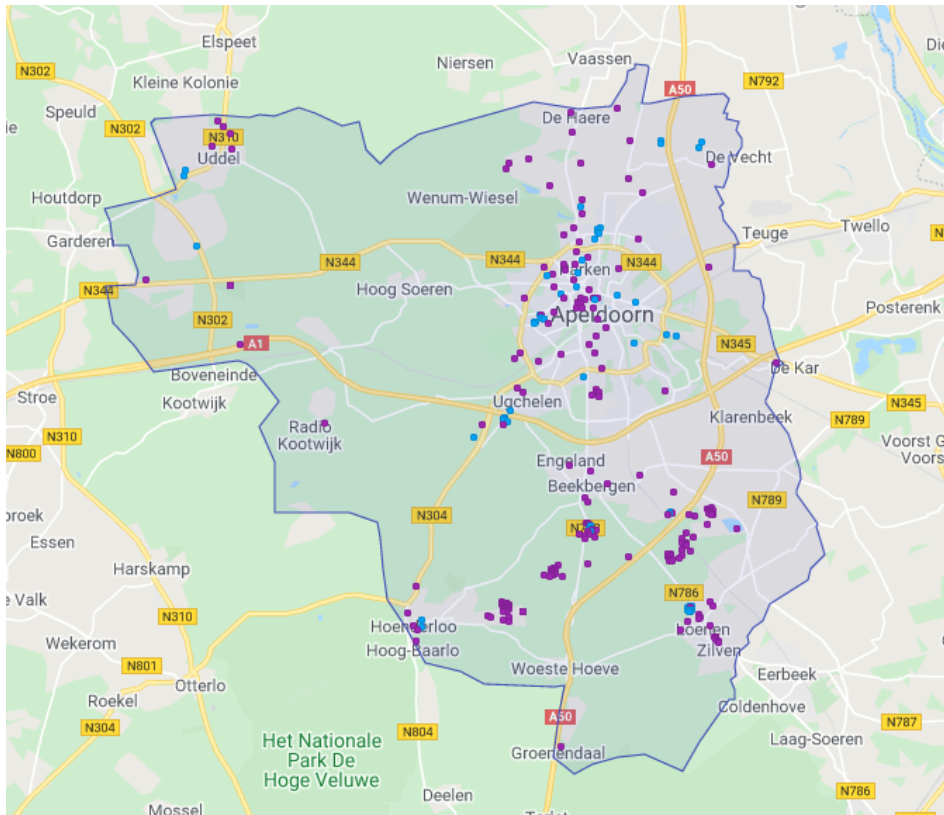
* een aanbod voor boekingsmanagement (offsite), en

* een aanbod voor boekingsmanagement én beperkt onsite service (schoonmaak en linnengoed).

Meest kansrijke bedrijfsvormen zijn een BV/VOF of een coöperatie. Een BV/VOF kan het snelst gerealiseerd worden. Het voordeel van een coöperatie is dat het verbondenheid/vertrouwen tussen de verschillende deelnemers oplevert.

Bijlage 1: Kengetallen Apeldoorn, Barneveld en Putten

Kengetallen Apeldoorn



Algemeen

Deze kengetallen zijn gebaseerd op 328 verhuureenheden in de gemeente. De meeste verhuureenheden beschikken over 2 slaapkamers en een gemiddelde verhuureenheid beschikt in Apeldoorn over 4,7 bedden.

Bron: Airdna – februari 2022

Gemiddeld tarief en bezettingsgraad

Average Daily Rate



Average Daily Rate (ADR) is the average booked nightly rate + cleaning fees for all booked days over the last year.

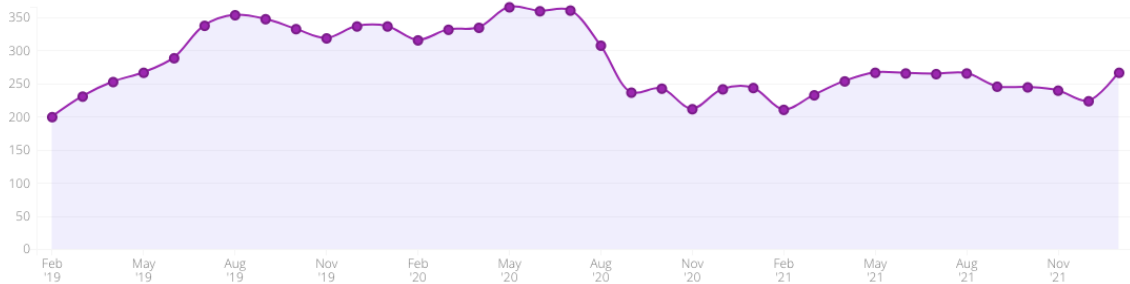
Occupancy Rate



The number of booked days divided by the total number of days available for rent over the past 12 months. Properties with no reservations are excluded. This Occupancy Rate figure represents the median over the past 12 months.

Bron: Airdna – februari 2022

Aantal actieve verhuurders (active listings)

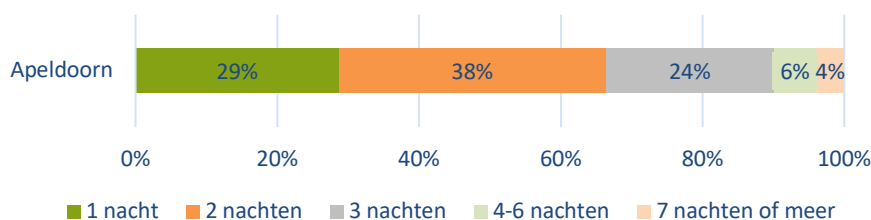


Het aantal actieve verhuurders op de genoemde platforms ligt in Apeldoorn in vanaf september 2020 duidelijk lager dan in de periode daarvoor. Uit deze cijfers is niet te halen of dit komt door de ontwikkeling van het aanbod of het aantal verhuurders die hun woning verhuren via deze platforms. Waarschijnlijk een combinatie hiervan.

Onderstaande tabel vergelijkt de ontwikkeling van het aantal actieve verhuurders in de periode 2019-2021, voor de maanden februari, april, augustus en december. Er is voor deze maanden gekozen om inzicht te krijgen in het verschil tussen de seizoenen en om een vergelijking te maken tussen de maand met het grootste aanbod (augustus) en de maand met het kleinste aanbod (februari).

Aantal actieve verhuurders	2019	2020	2021	Ontwikkeling aantal actieve verhuurders 2019-2021
februari	200	316	211	+6%
april	253	335	254	+0%
augustus	354	308	266	-25%
december	337	242	224	-34%
aanbod februari t.o.v. aanbod augustus	59%	131%	94%	

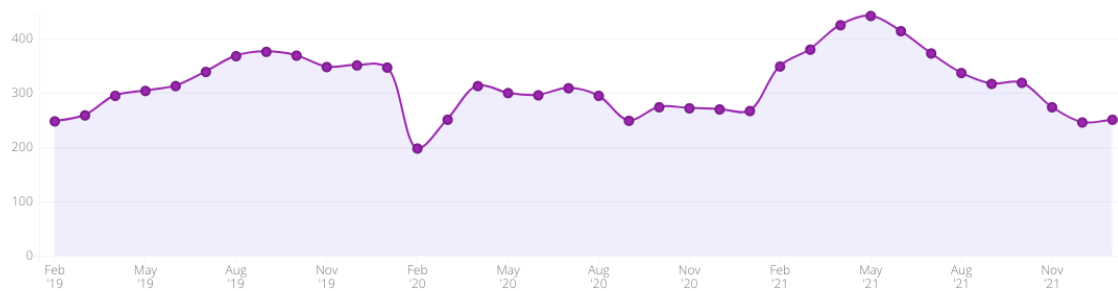
Bron: Airdna – februari 2022



29% van de accommodaties kan voor 1 nacht geboekt worden, de rest voor minimaal 2 nachten.

Bron: Airdna – februari 2022

Aantal actieve verhuurders (active listings)

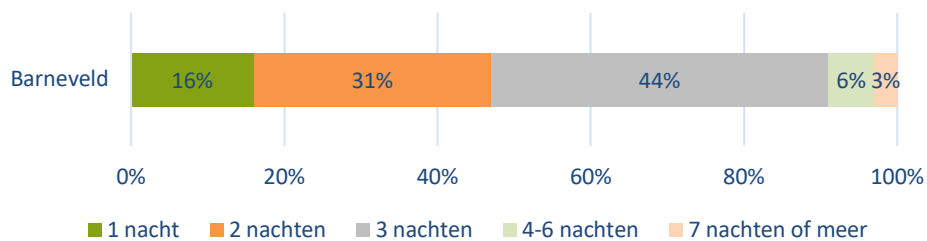


Het aantal actieve verhuurders op de genoemde platforms laat in Barneveld een wat wisselende ontwikkeling zien. Uit deze cijfers is niet te halen of dit te maken heeft met het aanbod of met de ontwikkeling van het aantal verhuurders dat verhuurt via deze platforms. Waarschijnlijk een combinatie hiervan.

Onderstaande tabel vergelijk de ontwikkeling van het aantal actieve verhuurders in de periode 2019-2021, voor de maanden februari, april, augustus en december. Er is voor deze maanden gekozen om inzicht te krijgen in het verschil tussen de seizoenen en om een vergelijking te maken tussen de maand met meestal het grootste aanbod (augustus) en de maand met meestal het kleinste aanbod (februari).

Aantal actieve verhuurders	2019	2020	2021	Ontwikkeling aantal actieve verhuurders 2019-2021
februari	248	198	349	+41%
april	295	323	425	+44%
augustus	368	295	337	-8%
december	351	270	246	-30%
aanbod februari t.o.v. aanbod augustus	67%	67%	104%	

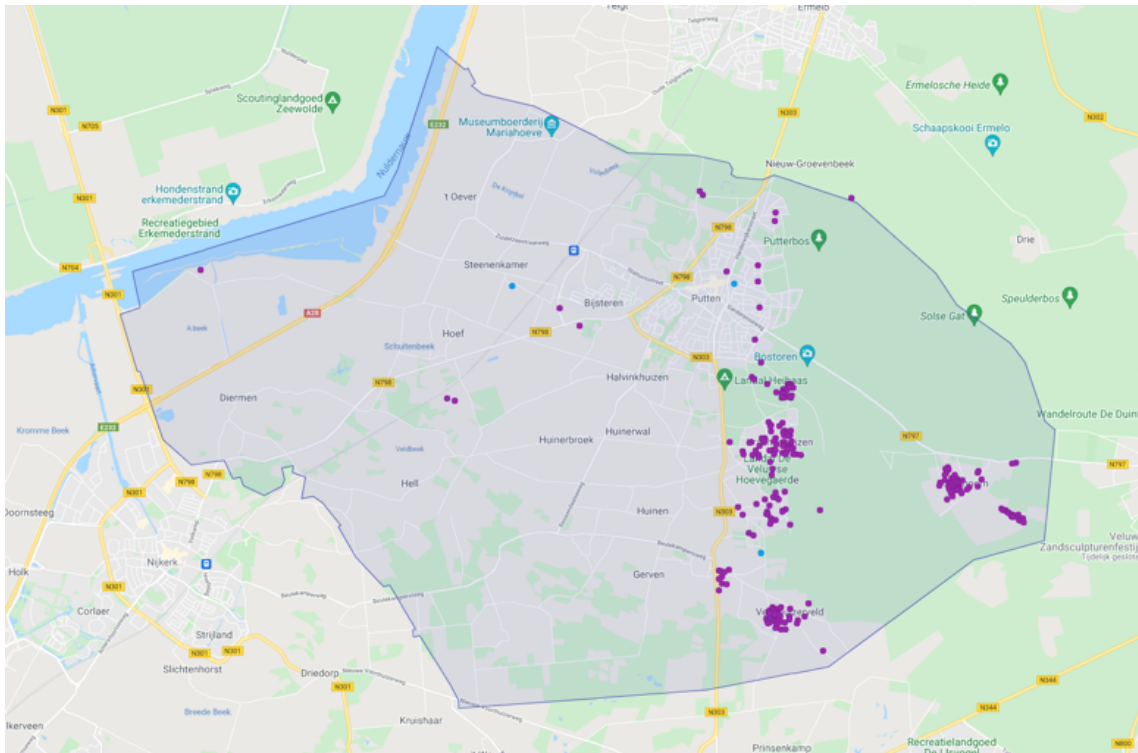
Bron: Airdna – februari 2022



Het grootste deel (84%) van de verhuureenheden in Barneveld moet minimaal voor 2 nachten geboekt worden.

Bron: Airdna – februari 2022

Kengetallen Putten

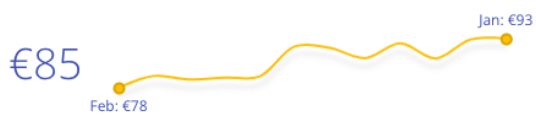


Algemeen

Deze kengetallen zijn gebaseerd op 272 verhuureenheden in de gemeente. De meeste verhuureenheden beschikken over 2 slaapkamers en een gemiddelde verhuureenheid beschikt in Putten over 4,1 bedden. *Bron: Airdna – februari 2022*

Gemiddeld tarief en bezettingsgraad

Average Daily Rate



Average Daily Rate (ADR) is the average booked nightly rate + cleaning fees for all booked days over the last year.

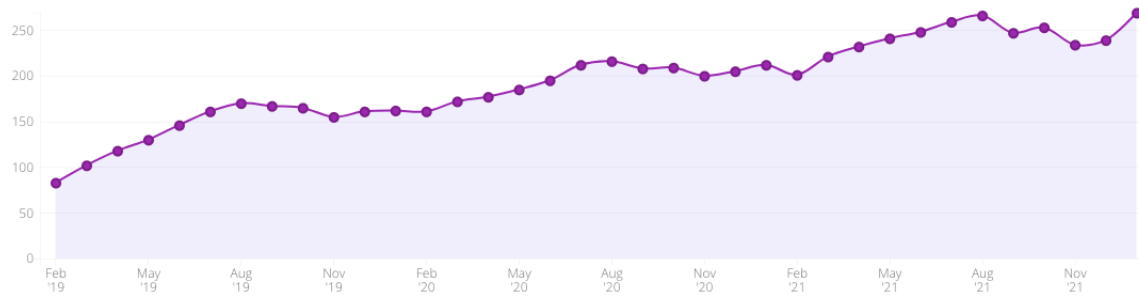
Occupancy Rate



The number of booked days divided by the total number of days available for rent over the past 12 months. Properties with no reservations are excluded. This Occupancy Rate figure represents the median over the past 12 months.

Bron: Airdna – februari 2022

Aantal actieve verhuurders (active listings)

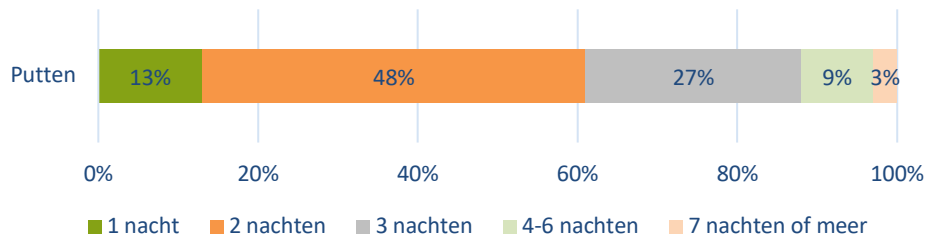


Het aantal actieve verhuurders op de genoemde platforms is de afgelopen 2 jaar sterk toegenomen in Putten. Uit deze cijfers is niet te halen of dit komt door een groei van het aanbod of een groei van de verhuurders die verhuren via deze platforms. Waarschijnlijk een combinatie hiervan.

Onderstaande tabel vergelijk de ontwikkeling van het aantal actieve verhuurders in de periode 2019-2021, voor de maanden februari, april, augustus en december. Er is voor deze maanden gekozen om inzicht te krijgen in het verschil tussen de seizoenen en om een vergelijking te maken tussen de maand met het grootste aanbod (augustus) en de maand met het kleinste aanbod (februari).

Aantal actieve verhuurders	2019	2020	2021	Ontwikkeling aantal actieve verhuurders 2019-2021
februari	83	161	201	+142%
april	118	177	231	+96%
augustus	170	216	266	+56%
december	161	205	237	+47%
aanbod februari t.o.v. aanbod augustus	49%	75%	76%	

Bron: Airdna – februari 2022



Het grootste deel (87%) van de verhuureenheden in Putten moet minimaal voor 2 nachten geboekt worden.

Bron: Airdna – februari 2022

Bijlage 2. Rekenvoorbeeld potentiële opbrengsten accommodatie

Rekenvoorbeeld potentiële opbrengsten accommodatie

Totale omzet

Beschikbare nachten	365	
Bezettingsgraad	45%	
Gemiddelde boekingsduur	3	
Aantal boekingen	55	
Prijs per nacht	€	115,00
Schoonmaakvergoeding per boeking	€	75,00
Gemiddelde boekingswaarde	€	420,00
Omzet per accommodatie	€	22.995,00

Variabele kosten per boeking

Schoonmaakkosten	€	45,00
Linnengoed	€	16,00
Gebruiksartikelen	€	2,50
W/E	€	-
Toeristenbelasting	€	-
OTA fee	€	63,00
OTA percentage (10%-15%)	15%	
Managementkosten (20%)	€	84,00
PMS/Accounting/Pricing licenties (3%)	€	12,60
Merchant fee (1%)	€	4,20
Variabele kosten per boeking	€	227,30
Variabele kosten per accommodatie	€	12.444,68

Omzet klant

Omzet per accommodatie	€	22.995,00
Aftrek schoonmaakvergoeding	€	4.106,25
Aftrek managementkosten	€	4.599,00
Aftrek OTA fee	€	3.449,25
Brutowinstmarge klant	€	10.840,50

Omzet servicebedrijf (fullservice)

Omzet per accommodatie	€	12.154,50
Schoonmaakkosten	€	2.463,75
Linnengoed	€	876,00
Gebruiksartikelen	€	136,88
W/E	€	-
Toeristenbelasting	€	-
OTA fee	€	3.449,25
PMS/Accounting/Pricing licenties (3%)	€	689,85
Merchant fee (1%)	€	229,95
	€	7.845,68
Brutowinstmarge sleutelbedrijf	€	4.308,83

*Bedragen exclusief BTW en toeristenbelasting

** Variabele kosten afhankelijk van schaal

*** Vaste kosten (aflossing, rente, onderhoud etc.) die niet direct zijn toe te schrijven aan een boeking niet meegenomen

Bijlage 3. Rekenvoorbeeld omzempotentieel servicepartij

Omzempotentieel (jaarlijks) - Veluwe

Totaal verhuureenheden	26421
Waarvan uitgepond	9261
Gemiddelde omzet p.maand/p.eenheid	\$ 1.916
Totaal omzempotentieel	\$ 17.744.076
Gemiddelde nachtprijs (ADR)	\$ 115,00
Aantal geboekte nachten	154296
Gemiddelde boekingsduur (3)	3
Gemiddelde boekingswaarde incl. schoonmaakvergoeding	\$ 420,00
Aantal boekingen	51432
Gemiddelde schoonmaakvergoeding	\$ 75,00
Totaal omzempotentieel schoonmaakvergoeding	\$ 3.857.408
Totaal omzempotentieel excl. schoonmaakvergoeding	\$ 13.886.668

Omzempotentieel servicebedrijf

Fullservice (20% omzempotentieel excl. schoonmaakvergoeding) + schoonmaakvergoeding (on site + off site werkzaamheden)	\$ 6.634.741
Boekingsmanagement (10% over totaal omzempotentieel) (off site werkzaamheden)	\$ 1.774.408

*Bedragen/Getallen (deels) indicatief
 **Kosten en belastingen niet in beschouwing genomen
 ***Bedragen in USD i.p.v. EUR

