

Kansen in de bungalowsector voor bedrijven die durven te veranderen

12-11-2015 16:07

Drie ondernemende sprekers durfden het aan om op een minicongres de huidige bungalowmarkt eens kritisch te benaderen en hun visie op de toekomst te delen. Belangrijkste les; Durf bestaande grenzen te doorbreken. Dat deed elk van de sprekers op een heel eigen manier. Het congres, georganiseerd door Pleasureworld, vond plaats op dinsdag 3 november tijdens de Recreatie Vakbeurs in Hardenberg.

[caption id="attachment_39446" align="alignright" width="300"]



De strategie van Liberty[/caption] **Liberty**

Resorts: Geef gastvrijheid een centrale plek Jeroen van Mierlo van Liberty Resorts ziet dat er nog altijd veel onnodige drempels worden opgeworpen voor een gastvrije ontvangst: "Bijna elk bungalowpark heeft een slagboom. Dat is je eerste kennismaking; een barrière. Vervolgens mag je aansluiten in de wachtrij voor de receptie op in te checken. Dat is dan meteen tegenvaller nummer twee. Pas daarna gaan de gasten naar het huisje waar ze, vaak na een lange autorit, even bij kunnen komen. Kan dat niet anders?" Liberty Resorts verzorgt de verhuur en beheer van parken in opdracht van derden en heeft er een sport van gemaakt om dit soort barrières in kaart te brengen en zoveel mogelijk weg te werken. Van Mierlo: "Een gast die ons park bezoekt moet vertroeteld worden." Bij de Liberty Resort parken worden gasten ontvangen door een ontvangstcomité. Een medewerker van het park neemt de gasten direct mee naar de bungalow waar een rondleiding wordt gegeven en de eerste handige tips voor een leuk verblijf worden gedeeld. Van Mierlo: "Laat de gast op dat moment vooral eerst even tot rust komen. Het papierwerk volgt later wel, als de gast zijn weg weet te vinden." Ook in de marketing valt volgens Van Mierlo nog veel te winnen door met de klant mee te denken.: "Een Fransoos bijvoorbeeld, die belt niet naar Nederland om te boeken. Als je die wilt verleiden, dan moet je boekingskantoor lokaal aanwezig zijn en je website in de Franse google te vinden zijn." Meer informatie: www.libertyresorts.nl **Van Wijnen Recreatie: Nieuwe ontwikkelingen belemmerd door wet- en regelgeving** [caption id="attachment_39445" align="alignright" width="300"]



Klaas Odink [caption] Klaas Odink, directeur van Van Wijnen Recreatiebouw, excuseert zich nog dat hij geen beroepsspreker is. Maar wie maakt dat uit als hij, vanuit zijn praktijk, de succesfactoren opsomt voor toekomstbestendig bungalowpark:

- Een goede verhuurorganisatie met een effectieve marketingaanpak
- Locatie, locatie, locatie. Dat blijft nog altijd een van de topprioriteiten bij een nieuwe ontwikkeling
- Je product moet op orde zijn. Zeker in de overvolle markt, met recensies op boekingswebsites, vallen bedrijven met een ondermaats aanbod snel door de mand.
- Jaarrond verhuur. Als marges onder druk staan, is een hogere bezetting steeds belangrijker.
- Feelgood en gastbeleving. Essentieel als je wilt dat je gasten terugkomen en je park aanbevelen.
- Functionaliteit en dimensionering. Is het formaat van je bungalow aangepast aan de wensen van de hedendaagse gast. Opgepropt in kleine kamertjes, kan echt niet meer. Dat vraagt ook om flexibiliteit in wetgeving en bestemmingsplannen.
- Voorzieningen en omgeving op het park. De vakantiewoningen moeten een eenheid vormen met de omgeving en voorzieningen. Dat betekent dus het einde van de eenheidsworst in inrichting.
- Duurzame bedrijfsvoering. Dat wordt een steeds belangrijker selectiecriteria voor de toekomst. Hou daar nu al rekening mee. Veel duurzame maatregelen leveren bovendien op termijn rendement op.

Odink heeft nog een belangrijk advies over de inzet van klantwensen bij een nieuw project: "Particulieren zijn vaak de kopers van de huisjes. Zij hebben over het algemeen weinig kaas gegeten van verhuurbaarheid van bungalows. Daarin moeten ze begeleid worden. Een belangrijke taak van een projectontwikkelaar is om kennis over verhuur over te dragen." Die particuliere eigenaren zijn vaak verenigd in een Vereniging Van Eigenaren. (VVE) Daar ligt volgens Odink en bungalowexploitanten uit de zaal ook een groot deel van de huidige problematiek. Maar al te vaak worden particuliere investeerders lekker gemaakt met hoge rendementen op hun belegging. Die worden vaak gegarandeerd voor een aantal jaar. In de gunstige eerste exploitatiejaren wordt vaak onvoldoende reservering gemaakt voor de noodzakelijke renovatie en vernieuwing op termijn. Als het tijd is voor renovatie en er moet nieuw geld worden opgehaald bij alle VVE deelnemers, dan blijkt dat vaak een lastige opgave. Meer informatie: www.vanwijnen.nl/projectontwikkeling/recreatiebouw **Zeelenberg; doorbreken van traditionele grenzen zorgt voor nieuwe kansen** [caption id="attachment_39443"]



align="alignright" width="300"]

Brouwerseiland;

De Jachthaven van de toekomst[/caption] Architect Matthijs Zeelenberg werkt o.a. aan plannen voor een nieuw topsegment binnen de Nederlandse bungalowsector. Hij is bij uitstek een ontwerper die zich weinig aantrekt van ogenschijnlijke beperkingen, zowel fysiek als in regeltjes. De kustlocaties zijn in Nederland waarschijnlijk de meest populaire plek voor een tweede woning. Echter, de ontwikkelruimte is vrij beperkt. Met een revolutionair plan heeft Zeelenberg inmiddels al veel gemeenten met een kust verbaasd. Door te werken met inhakken in de kust en het aanleggen van een archipel met eilandjes, kun je het aantal bungalowlocaties aan het strand verveelvoudigen. Het ontwerp van een archipel zorgt bovendien voor goede kansen voor natuurontwikkeling. Zo krijg je prachtige bouwlocaties midden in nieuw ontwikkelde natuur. [caption id="attachment_39444" align="alignright" width="300"]



Matthijs Zeelenberg[/caption] Zeelenberg heeft zijn eerste project, Punt West aan de Brouwersdam, inmiddels ontwikkeld en ziet dat er veel vraag is naar deze nieuwe vorm van tweede huizen. Overigens maakt hij wel een onderscheid in 'tweede woningen' die wat hem betreft ook permanent bewoond kunnen worden, en 'vakantiehuisjes', die echt voor recreatief gebruik bedoeld zijn (vaak ook verhuur). Dat het permanent wonen tot discussie leidt, daar trekt Zeelenberg zich niet zo veel van aan: "Gemeenten in krimpregio's hebben er belang bij dat er nieuwe bewoners komen. Zeker een koopkrachtig publiek is een zegen voor de lokale economie. Veel gemeenten hebben problemen bij projectontwikkeling zelf veroorzaakt door roofbouw te plegen op gronden en overwinsten af te romen. Nu is er geen budget meer en kunnen dit soort creatieve ontwerpen juist weer zorgen dat de ontwikkeling wordt vlotgetrokken." Ook op ontwerpgebied neemt Zeelenberg de vrijheid. Voorheen ontwierp hij voor de grote

bungalowketens. Nu hij zich met 'eigen projecten' bezig houdt pakt hij ook veel meer artistieke vrijheid: "Er kan veel meer avontuur in de woningen." Dat zijn ontwerpen aanslaan blijkt wel uit de eerste verkoopcijfers, die vrijwel zonder marketinginspanningen tot stand kwamen. Meer informatie: www.zeelenbergarchitectuur.nl/home Met dank aan: www.pleisureworld.nl

Redactie