

Vitaliteit is geen toverwoord

Dames en heren,

Vitaliteit is sinds enkele jaren een toverwoord in de wereld van het overheidsbeleid. Vitale ouderen, vitale steden, vitale recreatieparken; dat willen we toch allemaal. Het leuke van toverwoorden is dat ze prettige gevoelens oproepen. Maar zoals u allen weet, is toveren een magische truc die de illusie van een andere werkelijkheid suggereert maar helaas in de echte werkelijkheid niet werkt.

Zo ook uw ambitieuze ‘Visie Verblijfsrecreatie Noord-Holland Noord’ uit 2017. Ik heb mijn huiswerk gedaan en de nota gelezen; en ik kreeg er zeker een prettig gevoel bij. Er is niks mis met de beschrijving van de problematiek: 30 procent van de huidige recreatieparken zijn vergane glorie en 15 procent vormt een sociaal probleem. Ofwel 45 procent van de huidige voorraad bevindt zich op een glijdende schaal. Deze getallen kloppen vast -ze zijn representatief voor de problematiek in het hele land- maar de oplossingen die gesuggereerd worden gaan het niet worden. Of anders gezegd: misschien wordt een aantal problemen opgelost en worden nieuwe kansen benut, maar er worden tegelijkertijd andere problemen gecreëerd. Ik zal er zo dieper op ingaan.

Van de wereld van de toverwoorden naar de echte wereld dus. Eén van de gebreken van uw nota is dat wel interessante, vaak ruimtelijke, oplossingen worden gesuggereerd maar een aantal belangrijke oorzaken van de huidige problematiek niet worden benoemd. Ik zal daarom een korte schets geven van het speelveld waarin recreatieondernemingen opereren en van de problemen waar zij tegenaan

lopen om het hoofd boven water te houden. Het is immers cruciaal eerst te begrijpen en dan te oordelen.

De ondernemer

Eerst iets over het bedrijfsleven zelf in de kampeer- en verblijfssector. Je moet een onderscheid maken tussen bedrijven die een park voor eigen rekening exploiteren en uitpondbedrijven die plekken of huisjes verkopen. Met name de exploiterende kampeer-, bungalow- en verblijfsrecreatiebedrijven worden geconfronteerd met stijgende overheidslasten (oplopend tot 30 à 40 procent van de omzet), hogere financiering en personeelskosten, een afnemende vraag uit de markt en vooral een krimpende marge. Die afnemende vraag heeft deels te maken met het feit dat een groot deel van de traditionele doelgroep de kosten niet meer kan opbrengen -ik kom er straks uitgebreid op terug- en deels met het feit dat veel ondernemers niet meer de financiële ruimte hebben om in kwaliteit te investeren, dus een minder aantrekkelijk aanbod kunnen bieden. Terwijl anderzijds een aantal (vaak grote) buitenlandse bedrijven de recreatiemarkt betreedt, gefinancierd met goedkoop geld en wel investeert in betere, moderne accommodaties met alles erop en eraan: die vitale parken die u graag in de provincie ziet komen.

Een deel van de traditionele doelgroep loopt dus weg naar moderne, betere plekken; logisch toch. Een aantal ondernemers kiest daarom voor suboptimale of slechte oplossingen. Uitponders laten vaak het beheer van hun parken verslonzen met alle gevolgen van dien voor de kopers van de recreatiehuisjes: d.w.z. minder plezier en vermogensverlies op termijn. Exploitanten voor eigen rekening doen hetzelfde of trekken aan de noodrem door permanente bewoning toe te staan of huisjes en caravans te verhuren aan arbeidsmigranten. De glijdende schaal dus en niks vitale parken.

Veel kinderen van ondernemers zien hun ouders ploeteren en fysiek hard werken en hebben in veel gevallen in de jonge jaren ook de handen uit de mouwen moeten steken. Zij zien zichzelf niet als opvolger -vaak met een goede opleiding- en vertrekken naar elders.

De bank

Die neergaande spiraal komt niet alleen omdat ondernemers soms opportunisten zijn, onvoldoende kennis hebben van de markt en niet verder kijken dan de dag van morgen -ik ben niet blind voor de zwaktes van mijn collega's-, maar ook omdat ze tegen een muur aanlopen als ze wel willen investeren in de toekomst. Met die muur bedoel ik banken en andere financiers.

Even wat college geven! Thomas Jefferson sprak de legendarische woorden: "Banken zijn gevaarlijker dan grote legers". Toen dus al. Tot de crisis in 2008/2009 financierden de banken hoofdzakelijk op basis van de onroerend goed waarde van een bedrijf: d.w.z. hectares x grondprijs plus waarde van de gebouwen. Door de crisis, nieuwe regelgeving en door de overheden opgelegde balansverkorting (Basel 3) is de financieringsmethodiek totaal gewijzigd. Banken werken niet langer met onroerend goed waarde maar met financiering op basis de Ebitda (zeg maar het bedrijfsresultaat) met een doorsnee factor 4 of factor 5 voor de witte raven en dan voor maximaal zeven tot tien jaar. Met als gevolg zware aflossingen. Dit legt enorme beperkingen op voor bedrijven: een euro minder bedrijfsresultaat betekent vier euro minder investeringsruimte. Veel bedrijven kunnen het daarom sowieso wel vergeten. Andere moeten beroep doen op de open markt.

Maar die markt is vrijwel alleen toegankelijk voor sterke, grote bedrijven, mede omdat de rente makkelijk oploopt tot 8 procent of meer. Conclusie: voor veel MKB-bedrijven is investeren in kwaliteit haast onmogelijk, vandaar opnieuw die glijdende schaal.

De overheid

Indachtig de door mij geliefde filosoof Seneca zal ik proberen geen klaagzang te houden -u bent er waarschijnlijk inmiddels ook ongevoelig voor-, maar objectief de werkelijkheid -de feiten dus- te schetsen waar wij als recreatieondernemers tegenaan lopen. Die werkelijkheid vormt uiteindelijk ook het vertrekpunt voor realistische oplossingen.

Kort door de bocht: de overheid voert in onze sector een beleid van halen, niet van brengen, om een bewust ongelijk speelveld in stand te houden. Dit begon in de jaren zestig met de toeristenbelasting (sindsdien soms met 20 procent stijging per jaar) en vervolgens met de invoering van allerlei nieuwe, creatieve belastingen zoals de forensenbelasting, rioolbelasting per stacaravan, de invoering van de onroerendezaakbelasting, de recente verhoging van de BTW et cetera. Daarbij doet Minister Koolmees nog een extra heffing van 5 procent op de WW premie als strafmaatregel voor seizoenwerk. Dit gaat allemaal ten koste van de marge en de eigen investeringsruimte.

Ik sta apart even stil bij het feit dat de Rijksoverheid de afschrijving op bedrijfsmiddelen heeft ingeperkt tot de WOZ-waarde, waardoor het Rijk de belastingopbrengst naar voren haalt maar de winst van de ondernemer wordt afgeroomd en dus de liquiditeit onder druk staat.

De overheid lapt daarbij bovendien eigen afspraken aan de laars. Zo heeft minister mevrouw Dekker in 2003 na veel gedoe met o.a. de VNG bepaald dat de stacaravan (dus niet het chalet op eigen grond) niet betrokken zou worden bij de WOZ-waardering bij kampeerbedrijven. Daarvoor zou de OCF-methode worden toegepast. De praktijk van vandaag is echter dat particuliere stacaravans worden opgeteld bij de WOZ-waardering van de ondernemer waardoor soms astronomische aanslagen worden opgelegd. Pikant is overigens dat kamperen bij de boer tot 50 eenheden zonder WOZ-aanslag te kust en te keur worden toegestaan. Begrijpt u nu waarom recreatieondernemers vaak klagen en weinig ophebben met ambitieuze verhalen over vitale recreatieparken!

De gebruiker

Voordat ik inga op mogelijke oplossingen, wil ik nadrukkelijk eerst aandacht besteden aan de belangrijkste speler in de recreatiemarkt: de gebruiker/de gast. De gewone Nederlander dus waarvoor de overheid, dus ook de gemeentelijke- en provinciale overheid, zegt en ook hoort op te komen.

De ontzuiling, de ontkerking en de toegenomen welvaart, welzijn en mobiliteit hebben na de Tweede Wereldoorlog een enorme impuls gegeven aan toerisme en recreatie. Dit heeft in de jaren zestig en zeventig geleid tot een uittocht naar Nederlandse recreatiebestemmingen in de weekenden en vakantieweken. De kostprijs van het product was laag, het inkomen groeide ieder jaar gestaag en daarmee de vraag.

De eerste verblijfsrecreatieve gebruikers van Nederlandse bestemmingen waren de middeninkomens vanaf tweemaal modaal, die vaak met een persoonlijke lening of slimme varianten daarop (mag niet meer) een stacaravan of huisje konden kopen. De lagere inkomensgroepen volgden in de jaren daarna in hun kielzog, toen deze doelgroep naar het buitenland verhuisde. In de jaren tachtig en negentig namen de vakanties in het buitenland snel toe door de aanleg van autosnelwegen en -ik noem het altijd gesubsidieerd- vliegen met goedkope charters. Begin jaren negentig zaten de bruto nationale uitgaven voor vrije tijd en vakanties in het buitenland al boven de 50 procent en groeiden sindsdien verder door.

Die uitgavengroei van buitenlandse tripjes en vakanties kwam met name voor rekening van de middengroepen die meer te besteden kregen. Door het vertrek van middengroepen werd de vijver waarin de recreatieondernemer kon vissen echter steeds leger. Vanaf 2003 tot 2018 is het aandeel kamperen (als verblijfsrecreatie of vakantiekamperen) gekrompen met ruim 25 procent. In 1990 stonden er bijvoorbeeld in Nederland ruim 190.000 stacaravans en eenvoudige zomerhuisjes; anno 2019 is dit aantal gehalveerd. Daarmee heeft de gemiddelde recreatieondernemer het steeds moeilijker gekregen. Hij zit klem tussen minder gebruikers die ook nog eens weinig te besteden hebben enerzijds en stijgende belastingen en kosten anderzijds.

Net als u, willen ook veel andere overheden investeren in vitale recreatieparken en daarmee ruimte bieden voor de middengroepen die verdwenen zijn, maar best bereid vaker en langer weer in Nederland te verblijven. Al is het alleen maar omdat het door de klimaatverandering hier steeds beter weer wordt en vliegen onder het vergrootglas ligt.

Daarmee vergeten we echter een heel groot deel van de bevolking die zich vakanties in het buitenland of die nieuwe vitale parken in eigen land niet kunnen permitteren. We hebben het dan wel over een significant aantal mensen, zeg de groep tot 1,5 keer modaal gezamenlijk inkomen. Een op de zeven Nederlanders kan zich volgens de EU- Silc enquête geen week vakantie veroorloven en zegt dat vakantie te duur is, dat is wel 16% van de bevolking. Volgens de jaarlijkse Nibud vakantie enquête zegt twee derde van de thuisblijvers dit ook. Voor zover de lagere inkomens zich een vakantie kunnen veroorloven, blijven zij aangewezen op die parken die in uw nota zo mooi als vergane glorie of sociaal probleem worden aangeduid. Zolang dat soort parken althans nog blijven bestaan, niet door uitponders worden overgenomen, dan wel uit zich zelf omvallen.

Politiek is keuzes maken. Als u van mening bent dat problematische parken maar moeten omvallen of worden overgenomen, dan zij het zo. Maar als u zegt op te komen voor Henk en Ingrid met de kleine beurs, zult u een ander beleid moeten voeren. Niet alleen ruimte creëren voor vitale recreatieparken nieuwe stijl - dat gaat vast lukken, financieel krachtige bedrijven genoeg-, maar ook ruimte bieden voor ondernemers die tegen de stroom in blijven zwemmen en een heleboel Nederlanders in de weekenden en vakanties plezier en geluk bezorgen.

De oplossing

U zult niet van mij verwachten dat ik u even in kort bestek een integrale oplossing bied voor een lastig en complex probleem. Daarom een paar handreikingen waarover wij als recreatieondernemers vertegenwoordigd in de RECRON -met mij als voorzitter- graag met u over doorpraten. De essentie van alle handreikingen is

dat recreatieondernemers hun marge kunnen vergroten en weer ruimte krijgen om zelf te investeren in kwaliteitsverbetering, dus de door uw gewenste vitaliteit:

- Ga als overheden zo snel mogelijk in gesprek met alle spelers in dit dossier en breng deze complexe problematiek integraal in kaart. Neem de regie en zet voldoende mandaat en middelen in voor realistische oplossingen.
- Stop als overheid (Rijk, provincies, gemeenten) met het wegpesten van goede en goedwillende ondernemers. Zij zorgen voor het plezier en geluk van heel veel mensen, vooral voor een groeiende groep die de endjes aan elkaar moeten knopen.
- Herdefinieer onmiddellijk het begrip roerend of onroerende kampeermiddelen. Benoem de vakantiewoning op eigen grond zonodig als onroerend en de stacaravan en toercaravan als roerend kampeermiddel. De snel groeiende tendens is alles op een hoop te gooien en daarmee via de fiscale weg kampeermiddelen onroerend te maken en dus te rangschikken onder woningen. Daarmee staat de deur wagenwijd open naar onbeheersbare toename van nieuwe woningen, waarbij vele Fort Oranjes worden gecreëerd.
- Voer een landelijk tarief in voor toeristenbelasting op basis van procenten en niet op basis van centen en noem het “omgevingsbijdrage”. Het wordt ervaren als straf op het verlenen van gastvrijheid en niet als stimulans om de leefbaarheid van het platteland in stand te houden of een bijdrage te leveren aan de lokale economie. Er is niets mis mee een omgevingsbijdrage te leveren. Die bereidheid is er bij ondernemers echt wel. Stop met voorlopige aanslagen

toeristenbelasting in de toch al moeilijke wintermaanden, terwijl er nog geen toerist te bekennen valt.

- Houd op met allerlei zogenaamde lokale ondernemersfondsen waarbij recreatieondernemers moeten meebetalen aan Sinterklaas of de feestverlichting: er wordt immers al toeristenbelasting betaald. Stop ook met rioolheffing per stacaravan (leidingen en onderhoud worden/zijn door de ondernemer betaald) en de discriminerende WOZ methodiek. Idem met het vastrecht dat waterleidingbedrijven willen heffen per stacaravan. De overheid creëert hiermee haar eigen probleem. Door het heffen van deze belastingen wordt het kampeermiddel onroerend gemaakt met alle negatieve bijwerkingen waarvan de gevolgen immens groot zijn. Exploitanten zien hun grip op handhaving, evenals de mogelijkheden te innoveren of te herinvesteren als sneeuw voor de zon verdwijnen.
- Handhaaf de regelgeving op tijdelijke of semi-permante bewoning. In de praktijk gebeurt er niks en laten gemeenten het maar voortmodderen. Pas de BRP aan.
- Motiveer in dit verband ondernemers in de verblijfsrecreatie twee maanden per jaar te sluiten en koppel bijvoorbeeld stacaravans en huisjes af van de nutsvoorzieningen. Koppel dit aan een korting op de omgevingsbijdrage. Belonen en niet straffen.
- Ga niet in zee met ambitieuze plannen van uitpondbedrijven die niet beogen te exploiteren. Zij investeren niet in vitaliteit maar in toekomstige verpaupering.

- Richt een provinciaal dan wel nationaal investeringsfonds op ten behoeve van vermogensversterking van bedrijven met een mezzanine-karakter. Bedrijven kunnen zo investeren voor lagere rente en met langlopende leningen. Denk in dit verband ook aan herverkavelingsprojecten of samenvoegen van kleine bedrijven middels een grondbank. Slechte bedrijven of bedrijven op de verkeerde locatie moeten verdwijnen. Laat daar de concurrentie zijn werk doen.
- U kunt daarbij een handje helpen door in een nieuw bestemmingsplan richtlijnen te bepalen waaraan een recreatiebedrijf met vakantiehuisjes en kampeerplaatsen moet voldoen. Lukt dat niet dan herbestem het terrein voor tijdelijke opvang voor arbeidsmigranten of een woonwijk. Stop de opbrengst door waardevermeerdering in de pot voor de goede en kansrijke bedrijven.
- Let op de positie van Nederland in het Europese concurrentieveld. Creëer gelijke speelvelden en werk aan het opheffen van oneigenlijke door de overheid zelf gedoogde concurrentie.

Dat was even kort door de bocht dus. We hebben het komende uur geen tijd om alle ins en outs de revue te laten passeren. Laten we maar zien hoever we komen. Ik kom graag een keer terug.

Tot slot een laatste hartenkreet. De problemen waarmee de recreatiesector en u als provincie en gemeenten mee worden geconfronteerd zijn niet alleen een lokale of regionale zaak. Het onderwerp speelt overal in het land. Het raakt ook verschillende Ministeries, BZK, EZ, Sociale Zaken, Rechtsbescherming en Justitie. U kunt zelf veel doen maar er ligt ook een belangrijke coördinerende taak voor

de landelijke overheid. Dus vraag mevrouw Mona Keizer, toevallig uw eigen Volendamse staatssecretaris voor Economische Zaken, om de regie in handen te nemen, stevig leiderschap te ontwikkelen en een realistisch, spijkerhard landelijk beleid te ontwikkelen voor een vitale recreatiesector gescheiden van migratieparken of permanente bewoning.

Mochten de hoofdrolspelers er simpelweg niet uitkomen, gaat men dus verder in een bizarre paradox en heeft men besluitvaardig besloten tot besluitenloosheid, houdt men vastberaden vast aan de wil het niet op te lossen en kiest daarmee voor instandhouding van willekeur en het niet beschermen van vele verblijf recreërende landgenoten.

Geen toverwoorden graag, maar leiderschap, daadkracht en visie.

Ik dank u voor uw aandacht.

C.S. 5.9.2019.