

Economische aspecten bio-based mobiel recreatieverblijf

In kader WP3 van het Interreg Vlaanderen- Nederland project
“Growing a Green Future”



Fred van der Burgh
Sissy Verspeek

Stichting
AgroDome

Stichting Agrodome

Februari 2020



Inhoud

Inhoud	2
1 Inleiding	3
Doel van de rapportage.....	3
Achtergrond	3
Werkwijze, co-creatie.....	3
2 Marktvrage.....	3
Prijsverkenning.....	3
Budgetbepaling, project.....	4
Budgetbepaling, afname kant	4
3 Bepalende factoren bouwkosten.....	5
Ontwerp	5
Specifieke aandachtspunten in zake prijsvorming.....	5
4 Realisatiekosten	6
Uitvraag.....	7
5 Conclusies en Aanbevelingen	9
Vraagkant naar circulaire oplossingen is groeiend	9
Aanbodmarkt voor bio-based recreatieverblijven en is in ontwikkeling	9
Inpasbaarheid nieuwe ontwikkelingen	9
Is een bio-based concept kansrijk.....	9



1 Inleiding

Doel van de rapportage

Het doel van deze rapportage is om een overzicht te geven van de economische, bedrijfsmatige aspecten die bij het ontwikkelen van het bio-based, mobiele recreatieverblijf naar voren zijn gekomen. Het beschrijft de voorfase tot en met het ontwerp en de te verwachten realisatiekosten. De eindrealisatie en gebruiksfase vallen buiten het 'Growing a Green Future' project.

Achtergrond

Deze rapportage is onderdeel van het project 'Growing a Green Future' (GaGF). In GaGF is gewerkt aan de ontwikkeling van een mobiel recreatieverblijf waarin zoveel mogelijk gebruik is gemaakt van natuurvezels. Als randvoorwaarde bij de ontwikkeling van het verblijf gold dat deze marktconform moest zijn. Zowel wat betreft gebruiksmogelijkheden als de mogelijkheid om dit verblijf duurzaam te exploiteren binnen een gangbaar businessmodel voor een recreatieonderneming in het projectgebied.

Werkwijze, co-creatie

Binnen het project Growing a Green Future is een projectteam samengesteld dat gezamenlijk de uitwerking van het mobiele recreatieverblijf heeft gedaan, op projectinhoudelijk vlak. Dit team bestaat uit Agrodome (kenniscentrum bio-based bouwen), Inagro (kennis op het gebied van teelten) en Millvision (kennispartner en ontwikkelaar van bio composieten op basis van natuurvezels). Agrodome is de projectleider van dit onderdeel en verantwoordelijk voor de daadwerkelijke ontwikkeling van een marktconform mobiel recreatieverblijf.

De bevindingen vanuit de andere werkpakketten 4, 5 en 6 zijn gebruikt om toe te passen in het verblijf en voor zover dit in de projecttijdsduur niet te realiseren valt aangegeven in werkpakket 7, waar toekomstige ontwikkelingen en marktkansen worden beschreven.

Eerst is geïnventariseerd waar wij staan in de markt met de bio-based, mobiele recreatieverblijven, uit financieel en bedrijfsmatig oogpunt. Daarbij is ook belangrijk waar de markt op dit moment naar vraagt, en waar die zich naar toe ontwikkeld. Om te zien of de goede uitgangspunten zijn gekozen is het concept ontwikkeld in een bouwteam met daarin potentiële afnemers en een potentiële bouwer. Hiermee hebben wij inzicht gekregen in de daadwerkelijke prijzen die zowel de afnemer als de bouwer kan hanteren. Deze werkwijze is vrij nieuw, maar past bij de tendens in de circulaire economische benadering om te komen tot vernieuwingen. Deze vorm, ook wel co-creatie genoemd geeft ruimte voor nieuwe producten, andere verantwoordelijkheden en uiteindelijk andere producten dan in de huidige gebruikelijke werkwijze.

Deze rapportage is daar de weerslag van.

2 Marktvraag

Prijsverkenning

In het project is gekozen voor het ontwikkelen van een vrij klein mobiel verblijf. In het kort omdat dit de mogelijkheid geeft voor het maken van een verblijfsplek met nieuwe materialen



zonder vast gezet te worden door bouwvoorschriften. De eis dat het verblijf mobiel moet zijn heeft ook te maken met de vergunningsvoorschriften en fiscale gevolgen voor de recreatieondernemer. Deze keuze heeft gevolgen voor de prijs van het verblijf.

Budgetbepaling, project

Bij aanvang van het project, tijdens de aanvraag (2016) is een inschatting gemaakt van de benodigde kosten voor het ontwerpen en realiseren van het mobiele recreatieverblijf met de toepassing van natuurvezels. Ingeschat is toen, op basis van eerdere ervaringen van Agrodome en een kleine marktverkenning dat de ontwikkeling en bouw van een dergelijk mobiel recreatieverblijf ca. € 40.000 extra zou kosten ten opzichte van een 'standaard' verblijf. Deze kosten zitten in de extra tijdinvestering van de bouwer en afnemer en de ontwikkelende partij. Daarnaast om kosten voor materialen die nu minder gangbaar zijn op te kunnen vangen.

Budgetbepaling, afname kant

Op basis van informatie van recreatieondernemers, ontwikkelaars van recreatieverblijven en ervaringen van Agrodome is in 2017 gekeken naar een klein recreatieverblijf die voor een prijs van ca. € 50.000 in de markt gezet kan worden. Dit is hoger dan de kosten van een standaard stacaravan, die voor een prijs van € 20.000 – €30.000 ingekocht kan worden.

Bouw kosten ter indicatie:

Ter gedachtebepaling: bij een budget van € 50.000 geeft dit de volgende m2 prijzen als bouwbudget voor enkele standaardmaten:

- 4,0 * 10; 40 m2 = € 1.250,00/m2
- 3,5 * 10; 35 m2 = € 1.428,50,-/m2

Deze standaardmaten hebben te maken met de transportvereisten. Hoe groter, met name breder hoe duurder transport wordt.

In de bouwpraktijk wordt in 2017 voor een kleine bouwwerk geschikt voor recreatief verblijven, gemiddeld € 1.200,00/m2 aangehouden. Dit is dan inclusief ruwbouw, afbouw, sanitair, schilderwerk en grondwerk.

Ter vergelijking (2017) case bio-based recreatieverblijf

Om te vergelijken in de reële markt heeft Agrodome gekeken naar op de markt aangeboden bio-based verblijven. In 2017 waren er nog niet veel bio-based concepten voor recreatieverblijven op de markt. Met uitzondering van het Greenhuus dat in ontwikkeling was en mHome, ontwikkeld vanuit de Greendeal Bio-based Bouwen door Orga bouw. Greenhuus is als autarkisch bio-based concept ontwikkeld en richt zich op een hoger prijssegment dan bij GaGF voor ogen stond. Greenhuus is duurder dan voor een standaard recreatieondernemer wenselijk is. Daarom hebben wij gekeken naar het mHome concept als referentie.

Over mHome waren de volgende gegevens bekend:

1 module = 3,5* 10 = 35m2, verkoopprijs vanaf € 49.587 ex btw verkoopprijs = € 1.416,77/ m2, inclusief ruwbouw, sanitair. Installatie en afwerking, exclusief grondwerk.

2^{de} module 3,5*7 erbij = 59,5 m2 verkoopprijs vanaf € 82.650, - ex. Btw = € 1.453,78/m2



mHome biedt:

- 90% bio-based materiaal gebruik, isolatie houtvezel;
- Complete uitrusting (niet helemaal duidelijk wat er allemaal precies inzit);
- Alle functies (eet/woon kamer, keuken, badkamer en slaapkamer in een module) met terras (inbegrepen?);
- Flexibel formaat; uitbreidingsmogelijkheden.



3 Bepalende factoren bouwkosten

De bouwkosten voor een mobiel recreatieverblijf worden met name bepaald door de onderstaande factoren:

Ontwerp

Om de verblijven interessant te maken voor recreatieondernemers moet het ontwerp van het verblijf aanspreken. Dit mag daarom best bijzonder en afwijkend zijn van hetgeen standaard gebouwd wordt. Het moet een speelse leuke en uitnodigende uitstraling hebben

Specifieke aandachtspunten in zake prijsvorming

Seizoenlengte

De opbrengst vanuit verhuur hangt samen met de lengte van het verhuurseizoen.

Voor de uitvoering van het verblijf is daar wel een balans in te zoeken. Verhuur in de winter stelt namelijk hogere eisen aan de isolatie en verwarmingscapaciteiten van het recreatieverblijf.

Uitrustingsniveau

Het gewenste uitrustingsniveau is uiteraard ook van belang voor de prijs van het mobiele recreatieverblijf. Dit kan variëren van heel basic, met een veldkeuken en beperkt sanitair, tot gescheiden sanitair, luxe badkamer, complete keuken, interieur. Dit heeft uiteraard gevolgen voor de prijs. Mar ook voor de doelgroep en verhuurbaarheid.

Uitstraling

Omdat het in het project Growing a Green Future gaat om een special recreatieverblijf, namelijk een waar bio-based materialen in zijn gebruikt en er een voorbeeldfunctie vanuit gaat is het van belang een goede uitstraling te hebben. Deze moet ook afwijkend genoeg zijn om dit ook aan de buitenkant te kunnen tonen. Dit is een mogelijk kostenverhogende factor.

Materiaalkeuze

De gekozen materialen zullen gaan afwijken bij hetgeen momenteel gangbaar is in de bouwsector. Dit betekent dat er rekening moet worden gehouden met iets hogere kosten, deels zijn deze voorzien in het projectbudget.

Schaalgrootte

Omdat het gaat om één voorbeeldhuis zullen de kosten ook hoger uitvallen. Omdat het de bedoeling is dat het ontwikkelde concept wordt opgeschaald, is het de vraag in hoeverre een potentiële bouwer mee wil investeren in de ontwikkeling. Waardoor er wellicht wel een prijsverlaging mogelijk kan zijn.

Samenvattend

Er zijn een aantal redenen om het ontwikkelde concept iets duurder te laten zijn dan een standaard recreatieverblijf. Uitrustingsniveau en uitstraling, waarmee ook een hogere verhuurprijs kan worden gerealiseerd. Kosten kunnen ook lager worden als er opschaling van het concept plaats vindt.

4 Realisatiekosten

Op basis van het in samenwerking met de recreatieondernemers is het onderstaande concept gekozen:



Uitvraag

Op basis van het ontwikkelde concept is gevraagd aan de bouwer uit het bouwteam wat de prijs zal worden. Hierbij is gevraagd naar een open begroting, zodat inzicht gegeven kon worden in de opbouw van de kosten. En er ook eventueel andere keuzes gemaakt kunnen worden.

De eerste doorrekening van het geheel leverde een iets te hoge offerte op. Er is gekeken met de bouwer waar besparingen mogelijk waren. Deze lagen in andere materiaalkeuzes en constructieaanpassingen.

Parallel aan dit proces heeft Agrodome uitgezocht welke mogelijkheden er waren voor de keuken, badkamers en vloerafwerking. Hiervoor zijn met enkele leveranciers gesprekken gevoerd. Opvallend was dat deze onderdelen minder schaal gevoelig bleken. Ook bij een kleine afzet waren de prijzen gebaseerd op een seriematige aanpak. Dit komt onder andere omdat de leveranciers een concept vaak ook in meerdere bouwconcepten kunnen inpassen, zij zijn minder afhankelijk van het totale ontwerp.

Explosie bouwkosten

Begin 2019 tijdens ons prijsvorming proces bleken de prijzen in de bouw explosief te stijgen. Oorzaken aantrekken bouwmarkt, tekort aan personeel en schaarste aan bouwmaterialen. Dit leidde ertoe dat ondanks wat aanpassingen de prijs van het concept eerder hoger uitviel dan lager. Dit was voor de afnemende partij een behoorlijke hobbel. De onderhandelingen liepen dan ook vertraging op.

Faillissement

In het proces van prijsonderhandelingen kwam een grote tegenvaller en dat was dat de bouwer failliet ging. Niet door ons concept, maar door afblazen van een groot project.

Nieuwe offertes

Vanwege het faillissement moesten wij afscheid nemen van de bouwer en op zoek naar ander bouwers. Gezien de tijdsdruk vanuit het project is gekozen voor bouwers die affiniteit hebben met bio-based, natuurlijke materialen en al concepten hebben ontwikkeld. Het idee is dat hiermee tijdswinst valt te behalen.

Er zijn drie bedrijven geselecteerd voor verder invulling van het concept.

Twee Nederlandse en één Belgisch bedrijf, allen gelegen in het projectgebied van Interreg Vlaanderen-Nederland. Deze bedrijven leverden offertes in die ook nog onderhandelingen noodzakelijk maakten. Vanwege dezelfde factoren als al eerder benoemd.

Op materiaalgebied gaat het dan om de keuze voor meer bio-based, circulaire materialen. De huidige bouwers werken vaak nog met concepten die deels op de huidige gangbare werkwijze is gebaseerd. Wel komen er steeds meer oplossingen in beeld, en zijn bouwers bereid om daarin te investeren. Om dit tot uiting in hun prijsaanbod te laten komen is het van belang daarvoor de tijd te nemen. De oplossingen zijn nog niet in de bouwwijze verankerd.



Uit de prijsopgaves blijkt dat er een globale verdeling in drie groepen is te maken:

De belangrijkste kostenposten voor een vakantieverblijf zijn:

- Constructie (fundering, wanden, vloer, dak, gevel en isolatie)
- Binnen afwerking, inclusief sanitair en keuken
- Techniek: Installaties (water, energie)



Kostenverhogende wensen van de ondernemer en het project blijken inderdaad te bestaan uit:

- Uitstraling, geen stacaravan 2.0.
De wens vanuit de opdrachtgever was strak en modern en zeker belangrijk onderscheidend.
In het ontwerp komt dit terug in een ronde vorm, dit is duurder dan een rechte doos.
Verder was de wens om veel glas te hebben, dit is ook een kostenverhogende factor ten opzichte van dichte wanden.
- Uitvoering op Luxe niveau.
De wens van de opdrachtgever was een complete keuken met alle apparatuur die ook thuis tegenwoordig in de keukens zit, dus inclusief vaatwasser. Verder twee aparte badkamers met toilet .
- Mogelijk ook beschikbaarheid en gangbaarheid van materialen (bio-based en circulair). Bij de gevraagde bouwers zien we dat het kiezen voor andere materialen dan de voor hun gebruikelijke leiden tot hogere kosten. Die overigens nog wel onderhandelbaar zijn. Met name ook door het aanbrengen van leveranciers, die Agrodome kent uit haar netwerk. Dit bespaart de bouwer en eigen zoektocht.
- Schaal grootte
Omdat het om een enkel object gaat, met weliswaar opschaling mogelijkheden, valt de prijs duurder uit dan bij een serieopdracht.

- Bouweconomie
Dit is zeker erg belangrijk, maar niet specifiek voor een bio-based bouwwerk. De schaarste aan vakmensen en materialen. Zeker tijdens de projectperiode.

5 Conclusies en Aanbevelingen

Helaas is het project niet tot en met de daadwerkelijke uitvoering gekomen. Door de omstandigheden genoemd in deze rapportage (met name het faillissement van de bouwer). Hierdoor ontbreken de laatste stappen om tot een volledig bedrijfseconomisch verhaal te komen. Onderstaand enkele bevindingen uit het project naar voren zijn gekomen.

Vraagkant naar circulaire oplossingen is groeiend

Er is veel vraag naar oplossingen die passen bij de circulaire economie. Dat wil zeggen geen afval, minder gebruik van grondstoffen die eindig zijn en comfort. Allemaal punten die passen bij bio-based oplossingen. Het ontwikkelen van een biobased concept voor een recreatieverblijf is vanuit marktperspectief aantrekkelijk.

Aanbodmarkt voor bio-based recreatieverblijven en is in ontwikkeling

De toeleveranciers zijn nog zoekende naar de juiste ketensamenstelling. Ook zijn er nog geen gegarandeerde afzetkanalen, hetgeen de opschaling bemoeilijkt. Dit leidt ook weer tot hogere kosten in deze fase van de ontwikkeling.

Inpasbaarheid nieuwe ontwikkelingen

De bouwsector wordt de laatste tijd gekenmerkt door grote schommelingen in prijzen. Ook de recreatiemarkt heeft hier last van. Tekort aan personeel is een belangrijk aspect dat de prijzen opvoert. Veel bedrijven lossen dit op door meer conceptmatig te gaan werken. Een nieuw concept, bouwen met natuurlijke bio-based materialen is dan moeilijker in te passen.

Is een bio-based concept kansrijk

De eindconclusie van het Growing a Green Future project in bedrijfseconomisch opzicht is dat er veel kansen liggen, maar dat het geheel nog wel wat meer tijd vraagt om tot uiting te komen. De vraag is er, het aanbod moet nog slimmer en breder worden.

