



SLOT LOEVESTEIN & HET MUNNIKENLAND, POEDEROIJEN



INHOUD

1. Inleiding
2. Profiel, object en omgeving
3. Functies en scenario's
4. Financieel
5. Bcase Totaal
6. Conclusies en aanbevelingen

1. INLEIDING

INLEIDING

Stichting Museum Slot Loevestein is gedelegeerd eigenaar van SLOT LOEVESTEIN gelegen te Loevestein 1, 5307 TG Poederloijen. SLOT LOEVESTEIN is in opdracht van Ridder Dirc Loef van Horne gebouwd tussen 1358 en 1375. De VESTING bestaat momenteel uit 8 onderdelen.

Cultuur, natuur en water komen al eeuwen samen in het MUNNIKENLAND met daarin SLOT LOEVESTEIN. SLOT LOEVESTEIN ziet op dit moment de opgave om een volgende stap in dit samenspel te zetten met een INTEGRALE GEBIEDSONTWIKKELING voor met name de toeristisch recreatieve ambities. Die missie die hierbij hoort is:

“Het creëren van een grote belevingswaarde door cultuur, natuur en water in het MUNNIKENLAND bijeen te brengen.”

DE OPGAVE

In 2020 en 2021 heeft Slot Loevestein een beleidsplan met activiteitenplan en haalbaarheidsstudie opgesteld voor de vesting en het omliggende Munnikenland. Om te groeien en als volwaardig Rijksmuseum mee te kunnen is een bezoekersaantal van 300.000 bezoekers in 2032 benodigd. Hiervoor dienen activiteiten binnen de vesting opnieuw ingedeeld te worden en dienen nieuwe activiteiten en dient bijbehorend vastgoed binnen en buiten de vesting ontwikkeld te worden.

Vraag en doelstelling

Slot Loevestein staat voor een omvangrijke transformatie en uitbreidingsopgave in een unieke erfgoed omgeving mede als onderdeel van de (Nieuwe) Hollandse Waterlinie. Op basis van het haalbaarheidsonderzoek van TPAHG is een totale businesscase uitgevraagd aan BOEi, om het financieringsvraagstuk in kaart te brengen voor OCW en de bedrijfsvorming voor de nieuwe onderdelen te optimaliseren in de vorm van planning, verdeling en (type) investeringen om tot een totale haalbare businesscase te komen. Dit Businessplan is opgesteld in het tweede (en derde) kwartaal van 2022 en tussentijds steeds bijgewerkt aan de laatste stand van zaken.

Tegelijkertijd werkte Land-ID aan een HIA (Heritage Impact Assessment) en een CHER (Cultuurhistorische Effecten Rapportage) en coördineert hiervoor de projectgroep met Slot Loevestein, de gemeente, Staatsbosbeheer, de RCE, de Brinkgroep en de architect (TPAHG). BOEi maakt deel uit van deze projectgroep om de integraliteit van de opgave te kunnen bewaken. Nils van Keulen heeft eind 2023 een begroting opgeleverd voor de herinrichting van het museum. Deze begroting wordt niet meegenomen in deze vastgoedbusinesscase, maar is wel samengevoegd in de totale businesscase.

Na afronding van het businessplan, en de HIA en de CHER is gestart met het samenbrengen van alle onderdelen in een Masterplan, onder leiding van stichting Slot Loevestein, in samenwerking met BOEi. De voorliggende businesscase is tenslotte in Q1 2024 nog eenmaal herijkt aan de laatste stand van zaken (in bezoekersaantallen, herinrichting van het museum in de vesting, huidige rentepercentage OCW-lening, etc.).

Slot Loevestein heeft een 10 jarig exploitatiemodel opgesteld waarin de herinrichting, de exploitatie en de nieuwe vastgoedbusinesscase samengevoegd zijn. Zo is de **haalbaarheid van het totale masterplan onderzocht en gefundeerd.**

Fasen

1. Het doel van fase 1 bestond uit het verkrijgen van inzicht in het totale Masterplan en businessplan. Het doel is vervolgens om op basis van deze plannen een onderhandse lening te verkrijgen van OCW. Het businessplan bestaat uit een mix van bedrijfsmatige en vastgoedontwikkeling/beheeraspecten. BOEi stelt het businessplan voor het nieuwe vastgoed op. Gelijktijdig wordt door Land-ID een HIA (Heritage Impact Assessment) en een CHER (Cultuurhistorische Effecten Rapportage) opgesteld. Hierbij wordt (onder regie van Land-ID) samengewerkt met de belangrijkste stakeholders, de gemeente, Staatsbosbeheer en de RCE. De Brinkgroep en de architect (TPAHG) hebben momenteel opdracht om de restauratie/onderhoudsopgave van de bestaande panden in kaart te brengen.
2. Fase 2 is het Masterplan, waarin alle onderzoeken samenkomen. In deze fase is ook de herinrichting van het Rijksmuseum verder (financieel) uitgewerkt.
3. Fase 3 bestaat uit concretisering van de planvorming. Hierbij kan BOEi bijdragen door verdieping van de businesscases per gebouw in concretere fasen, lobby ondersteuning, strategische advisering, coördineren van de aanvraag omgevingsvergunning/inpassing omgevingsplan, inclusief overleggen met de bevoegde instanties.
4. Fase 4 is de fysieke uitvoering van de projecten middels projectbegeleiding (BOEi)

Dit document omvat fase 1: Businessplan (Q2-2022)

UITGANGSPUNTEN EN KADERS

Voor Het Businessplan zijn gezamenlijk met Slot Loevestein de volgende uitgangspunten en kaders geformuleerd voor dit onderzoek en het businessplan:

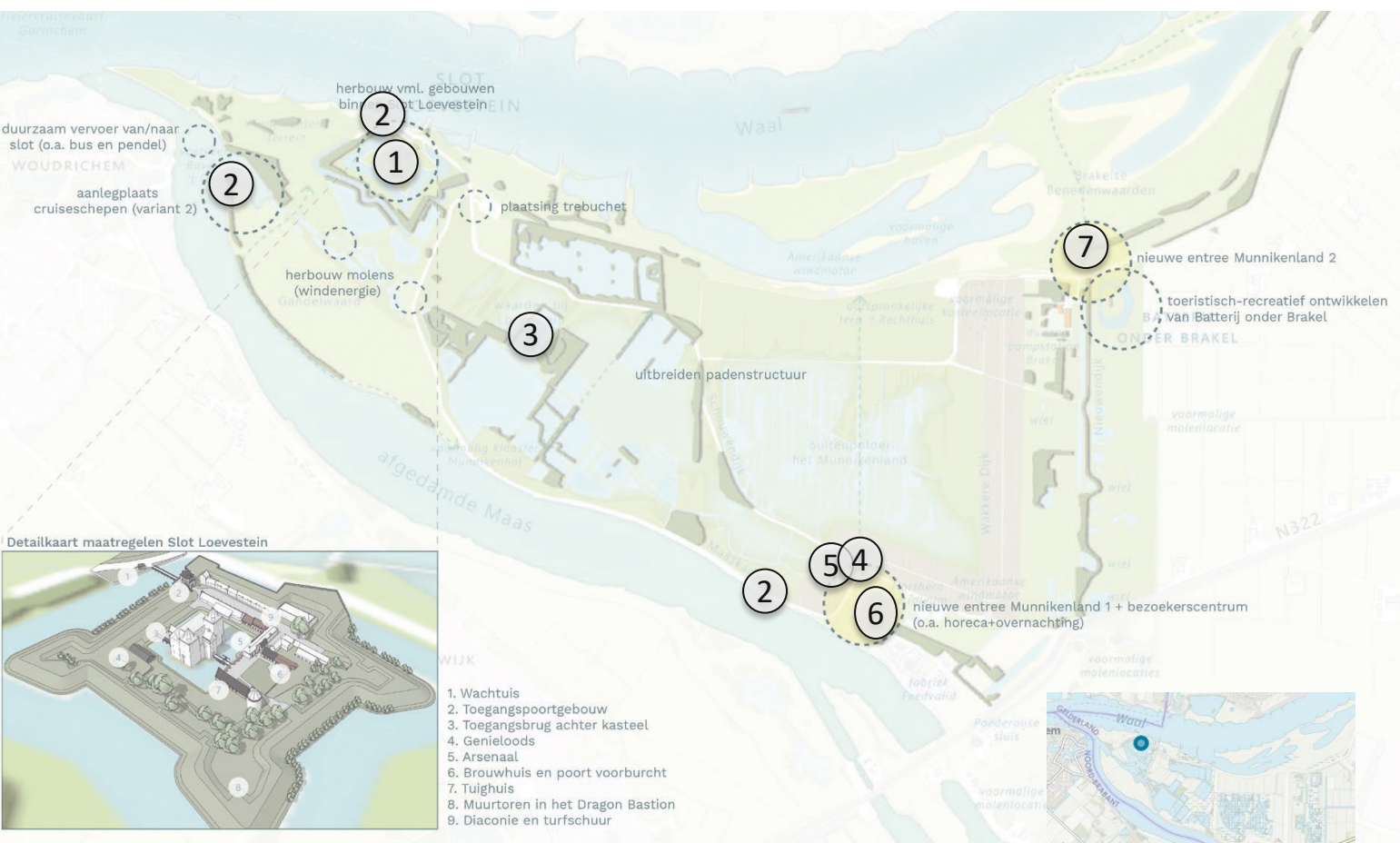
- Het Plangebied bestaat uit de onderdelen van de uitgevoerde “Haalbaarheidsstudie, door ontwikkeling Munnikenland”, 14 juli 2020, opdrachtgever Slot Loevestein;
- Bouwprijzen zijn van het prijspeil juni 2022. Daar waar gebruikt gemaakt is van historische kostenramingen zijn de kosten geïndexeerd naar het prijspeil juni 2022.
- Een asbestinventarisatie, bouwhistorisch onderzoek, flora en faunaonderzoek, milieukundig bodemonderzoek, het uitwerken van kaarten en tekeningen, architectkosten en het in beeld brengen van de museumexploitatie maken geen deel uit van het onderzoek door BOEi. Deze onderzoeken kunnen optioneel worden aangeboden indien noodzakelijk; In het businessplan is wel een post opgenomen voor deze kosten.

Aangeleverde stukken door Slot Loevestein:

- Ontwerp Genieloods;
- Functiekaart (vanuit TPAHG) van de vesting;
- Casco herstel begroting TPAGH (maart 2022);
- Aanvullende informatie vanuit Regiodeal en lening OCW;
- Bezoekersaantallen per functieonderdeel (museum, zakelijk, hotel, scholen, etc.);
- Jaarcijfers voorgaande jaren van de Vesting, mede in relatie tot huidige energie en onderhoudslasten, exploitatielasten personeel en inkomsten;
- Verwachte jaarcijfers toekomst van de Vesting, mede in relatie tot huidige energie en onderhoudslasten, exploitatielasten personeel en inkomsten;
- Inzicht in opdrachten die uitstaan bij externe partijen, zoals bijvoorbeeld cascorestauratie BRINK (+contactgegevens);
- Een verder uitgewerkte tekening van de globale schets van het Munnikenland uit de haalbaarheidsstudie voor de toekenning van de kosten voor infrastructuur.

2. PROFIEL, OBJECTEN EN OMGEVING

TE ONDERZOEKEN VISIE



OBJECTEN

Vanuit het ambitieplan zijn de volgende onderdelen in het gebied gewenst:

1. Optimalisatie van de vesting: Slot Loevestein (zie volgende pagina)
2. Bestaande en nieuwe aanlegsteigers
3. Groen/Uitbreiden padenstructuur en hotspots
4. Nieuwe entree met bezoekerscentrum, horeca, winkel en kantoor
5. Overnachtingsmogelijkheid (hotel) bij entree
6. Parkeren
7. Ontwikkelen van seizoensentree bij Batterij onder Brakel

Het gebied is in eigendom van meerdere eigenaren:

- i. Rijksvastgoed bedrijf
- ii. Staatsbosbeheer
- iii. Waterschap
- iv. Rijkswaterstaat

KORTE SCHETS VESTING (huidig)



OBJECTEN

De vesting (1) kenmerkt zich momenteel door de volgende ruimtelijke en functionele elementen:

- a) Entreepoort
- b) Beheerderswoning
- c) Museumwinkel, kaartverkoop, informatie, Tavernee: restaurant
- d) Soldatenhuisjes
- e) Commandeurswoning, kantoor, B&B en zakelijke verhuur
- f) Arsenaal, horeca
- g) Toiletten, kantoren, werkplaats, energiegebouw
- h) Kruittoren
- i) Kasteel

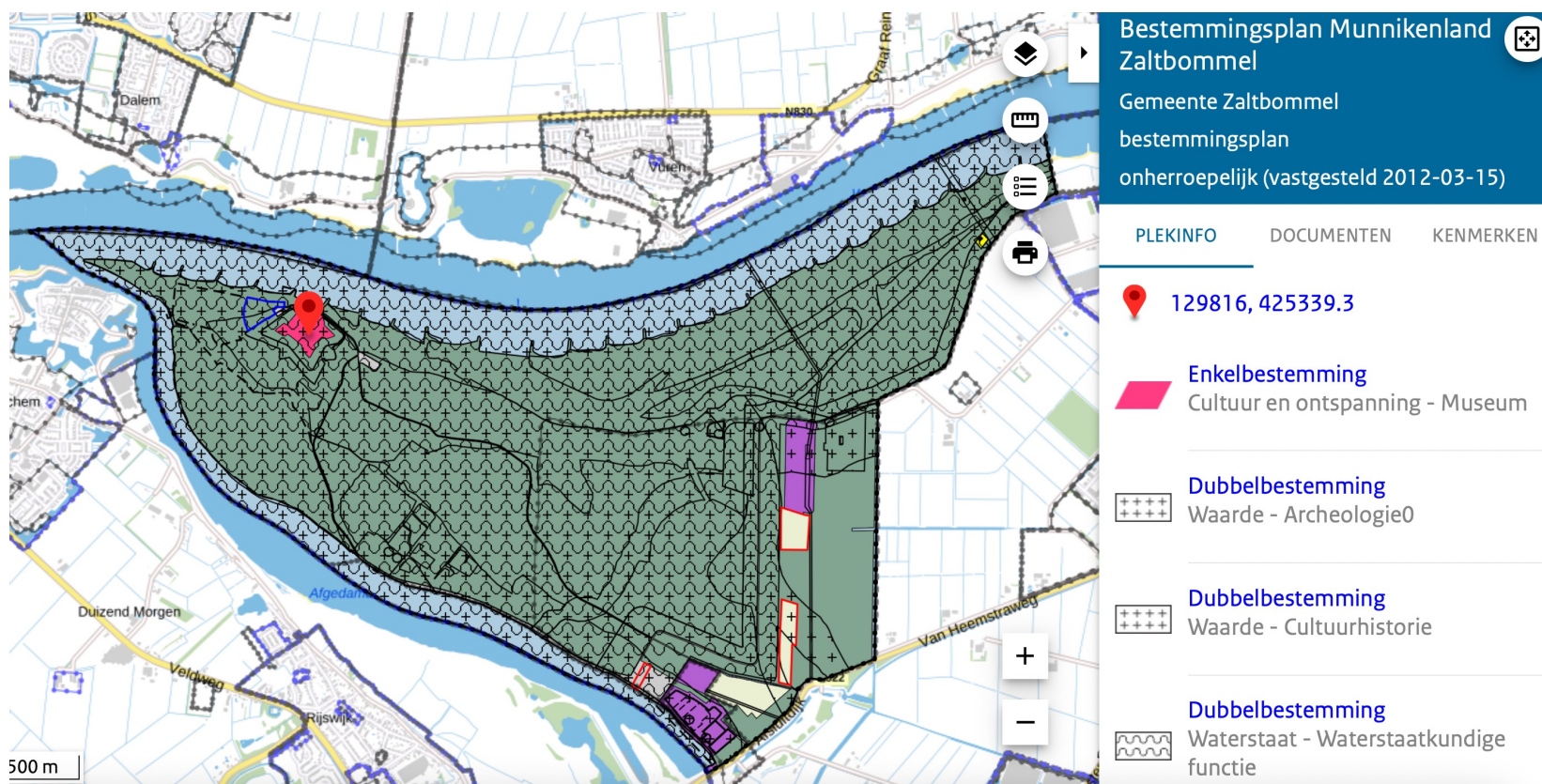
RUIMTELIJK BELEID GEMEENTE

Het bestemmingsplan van Munnikenland Zaltbommel stamt uit maart 2012 en is daarmee momenteel officieel verjaard. In dit bestemmingsplan heeft de vesting de bestemming Cultuur en ontspanning – museum, en het Munnikenland de bestemming Natuur-1. Beide delen hebben daarnaast dubbelbestemmingen: Archeologische waarde; cultuurhistorische waarde en Waterstaatkundige functie.

Vanuit Bommelerwaard is gestart met een Ontwerp Omgevingsvisie (2021) welke als uitgangspunt genomen wordt voor het masterplan. In deze visie zijn 13 kernopgaven beschreven die samengevat zijn in 4 hoofdthema's:

1. Klimaat, duurzaamheid en landschap
2. Landbouw, economie, toerisme en cultuurhistorie
3. Wonen, welzijn en voorzieningen
4. Milieu, gezondheid en leefbaarheid.

Veel van de plannen in het masterplan van Slot Loevestein raken deze thema's



MARKT ANALYSE

- Bezoekersaantallen voor vergelijkbare concepten zijn

Locatie	2013	2019
Slot Loevestein	59.534	72.749
Geofort	35.000	100.000
Muiderslot		155.000
Kinderdijk	100.000	167.000
Kasteel de Haar	100.000	164.000 + 196.000 groepstoeristen
Huis Doorn	25.000	54.000
Zuiderzee Museum	258.000	282.000
Kröller Müller	332.707	405.000

- Deze locaties laten in de periode pre corona tussen 2015 en 2019 een nadrukkelijke groei in bezoekers aantallen zien. In 2013 was het aantal betalende bezoekers bijna 60.000, en het totaal aantal bezoekers bijna 100.00. In 2019 was het aantal betalende bezoekers voor Slot Loevestein 73.000. Wil Slot Loevestein meegaan met deze landelijke groei dan is verrijking van het aanbod noodzakelijk.
- Noodzaak tot overnachtingsmogelijkheden bestaat uit het bieden van een totaalconcept voor de zakelijk en recreatieve markt.
- Uit de omgevingsvisie van Zaltbommel blijkt dat er grote vraag is naar recreatieve voorzieningen, het aanbod blijft achter. Vooral het aantal overnachtingslocaties waar voor een langere periode in de gemeente verbleven kan worden blijft achter. Dit benadrukt de urgentie van de ontwikkeling van overnachtingsmogelijkheden bij Slot Loevestein voor de omgeving als wens van de gemeente.

KERNKWALITEITEN

Land-ID heeft in juni 2022 een effectbeoordeling opgeleverd voor de doorontwikkeling van Slot Loevestein en het Munnikenland. Hierin zijn de kernkwaliteiten van het gebied in kaart gebracht en zijn de effecten van de nieuwe ontwikkelingen op de kernkwaliteiten beoordeeld.

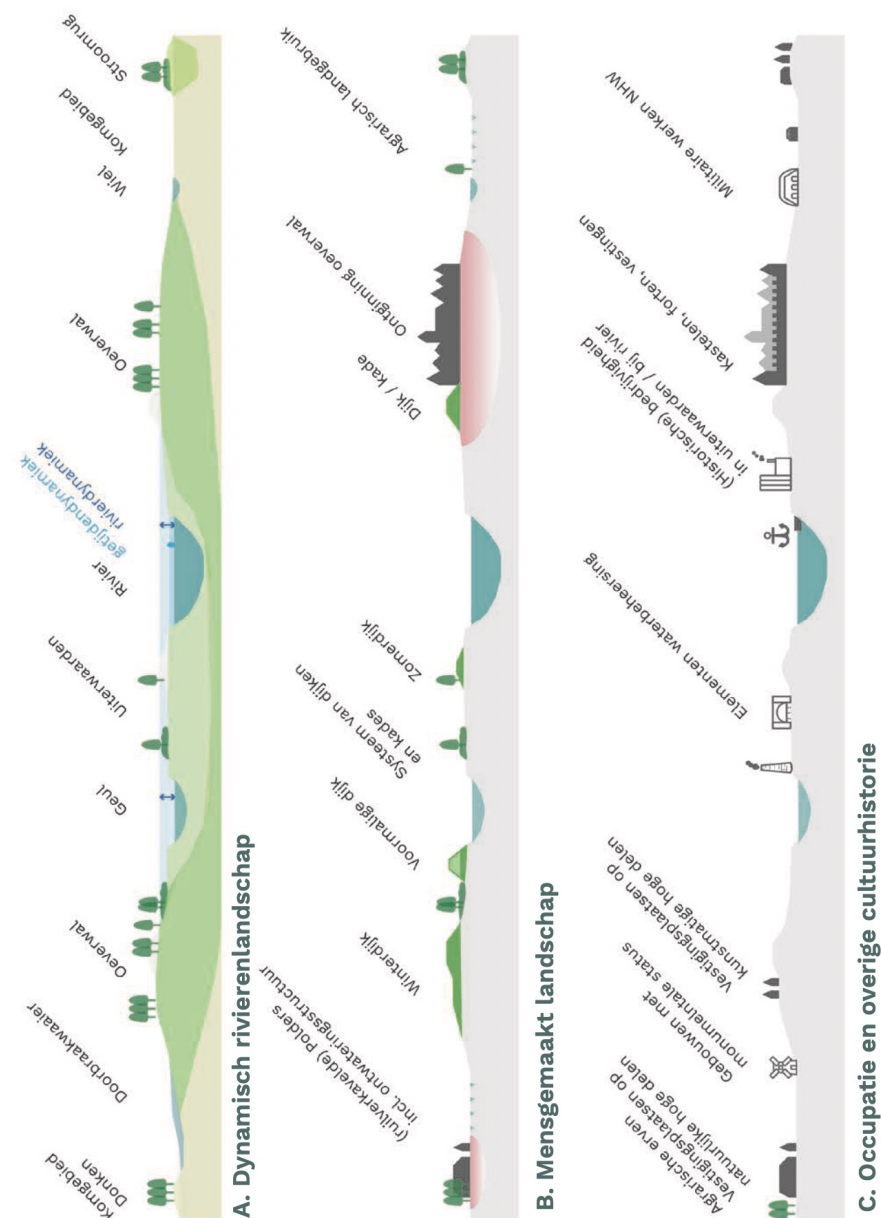
De drie basis kernkwaliteiten waar het Munnikenland uit bestaat zijn:

- A. Dynamisch rivierenlandschap
- B. Mensgemaakt landschap
- C. Occupatie en overige cultuurhistorie

De integrale gebiedsontwikkeling is een kans om de historische ontwikkeling van het gebied beter herkenbaar en beleefbaar te maken. Bovendien dragen toevoegingen bij aan de instandhouding van het erfgoed. Gezien de huidige waardering van het landschap en de gebouwen is het belangrijk zorgvuldig om te gaan met nieuwe toevoegingen. De plannen zijn nog niet heel concreet en met de aanbevelingen uit de HIA / CHER kunnen eventuele negatieve effecten worden voorkomen of geminimaliseerd. Vooral de exacte locatie en vormgeving vragen bij de uitwerking aandacht. Specifiek voor Slot Loevestein is het nodig zorgvuldig om te gaan met de cumulatie aan ontwikkelingen.

Van de zes opgaven die onderzocht zijn, vraagt vooral de nieuwe toe te voegen bebouwing extra aandacht: het entreegebouw, de seizoensentree bij Dunea en de (her)bouw van de gebouwen in de vesting Slot Loevestein. Het nieuwe entreegebouw vraagt om een nadere afweging in een ruimere context. Dit in samenhang met het nog nader uit te werken programma en de daarbij behorende volumes. De seizoensentree bij Dunea vraagt om een nadere uitwerking met betrekking tot de exacte locatie, dit is van belang voor de mate waarin de kernkwaliteiten worden beïnvloed. De toe te voegen verdwenen gebouwen in Slot Loevestein vragen om nader onderzoek, waarbij vooral de cumulatie en samenhang van nieuwe gebouwen een aandachtspunt is. Het is daarbij nodig de balans van nieuwe toevoegingen in relatie tot het historisch ensemble nader te duiden.

De overige ontwikkelingen kunnen met een zorgvuldige inpassing de impact op de kernkwaliteiten minimaliseren. Dit vraagt wel om een zorgvuldige uitwerking bij de verdere planontwikkeling.



3. FUNCTIES EN UITGANGSPUNTEN

FUNCTIONIES EN UITGANGS- PUNTEN

In dit hoofdstuk worden de onderdelen van de totale businesscasus beschreven. Onderlegger hiervan betreft de haalbaarheidsstudie van Witteveen+Bos, Eelerwoude en TPAHG van 2020. Deze haalbaarheidsstudie is aangepast op de huidige eisen en wensen en de nieuwe inzichten vanuit de HIA en de CHER (2022) en gedemarqueerd in businessplan onderdelen. Daarnaast is in samenwerking met Slot Loevestein een globale marktverkenning uitgevoerd. Samen met de voorgaande hoofdstukken vormt dit een basis voor het totale businessplan. Deze uitgangspunten zijn uitgewerkt in het (financiële) businessplan.



GOVERNANCE

In de toekomst zijn er ontwikkelingen buiten de vesting voorzien. Het is de wens om de gehele planontwikkeling (van Vesting en Munnikenland) in één hand te houden, mits enkele randvoorwaarden daarvoor kunnen worden ingevuld.

Belang overkoepelende governance

- Gehele ensemble hoort qua uitstraling en businessmodel bij elkaar
- Stichting als primaire aanspreekpunt
- Gezamenlijke financiering mogelijk
- Risico's zijn beheersbaar
- Maatschappelijk draagvlak is nodig; alles onder noemer Stichting zal positief werken op het vertrouwen

In één hand houden is in de kern het project zo te organiseren dat de huidige stichting de uiteindelijk verantwoordelijke is, de UBO: Ultimate Beneficial Owner; de uiteindelijk belanghebbende en de partij die de uiteindelijke zeggenschap heeft

Ook al is de stichting de uiteindelijke UBO, nog steeds zullen delen van het project in afzonderlijke juridische entiteiten worden ondergebracht. Mocht een deel van het project in de problemen komen dan raakt dat (formeel) alleen dat deel van het project. Naast het managen van het gehele project (het Masterplan Munnikenland) is er ook de (door)lopende exploitatie van Slot Loevestein. Zo zijn deze beide functies goed te combineren daar waar de lijnen bij elkaar komen (op directie/bestuursniveau).

Randvoorwaarden

- Stichting is UBO
- Verantwoordelijk voor publieksmanagement en exploitatie gebouwen
- Nieuwe ontwikkelingen in de vesting en het Munnikenland in eigen juridische entiteiten
- Turnkey overeenkomsten nieuwe ontwikkelingen (geen ontwikkelrisico lopen)
- Financiering komt ten goede aan het totaalproject
- Garantstelling voor vesting (geen eigendom dus geen onderpand)
- Hoofdfinanciering vanuit Schatkistbankieren (OCW)
- Aanvullend ErfgoedDeal/Regiodeal, subsidie vanuit de Provincie, Regio Rivierenland, gemeente en fondsen.
- Exploitatieovereenkomst voor het Munnikenland van Staatsbosbeheer
- Pachtovereenkomst voor nieuwe ontwikkelingen (1€)
- Natuuronderhoud blijft bij Staatsbosbeheer

RISICO'S EN OPLOSSINGSRICHTINGEN GOVERNANCE MODEL

RISICO'S	OPLOSSINGSRICHTINGEN
Onverhoopt tegenvallende hotelexploitatie	Een gedwongen verkoop van het 'hotel' zal voldoende zijn de bancaire schulden af te lossen. Hotel moet dus wel marktconform aangeboden kunnen worden.
Gebrek aan kennis op gebied van hotelexploitatie	Aantrekken van deze kennis is belangrijk. Daarbij is het relevant dat deze kennis in de hele keten van Slot Loevestein te verankeren. Niet alleen in de uitvoering, maar ook op het niveau van directie/bestuur en toezichthouders
Realisatie/bouwfase van het hotel in doorlooptijd, kosten en proces	Partner betrekken die het hotel turnkey overdraagt aan de stichting. Het businessmodel dient als basis.
Exploitatie van het hotel en/of het slot draait niet zoals gewenst	Afspraken maken met de overheden over de maatschappelijke financiering (risicodragende deel), bijvoorbeeld over doorlooptijden en bezuinigingsvoorstellen vanuit het Masterplan
Financiering van het gehele Masterplan is niet uitvoerbaar met mix van maatschappelijke en bancaire financiering	Dan is de realisatie van de hotelaccomodatie wellicht alleen mogelijk als dit geheel bij een derde komt te liggen. In die situatie is het wenselijk dat de stichting (althans een entiteit binnen de invloedssfeer van de stichting) huurder wordt, op basis van een langdurig huurcontract. Dat geeft de stichting betere sturing en invloed van de gehele hotel exploitatie in samenhang met (en ondersteunend aan) de exploitatie van het Slot. Een deel van de voordelen van "alles in één hand houden" valt dan weg, docht als het niet anders kan is de rol van de stichting als huurder/exploitant te overwegen.
Verantwoordelijkheid vanuit de verschillende onderdelen van het Masterplan, op eigen grond en op grond van derden is onduidelijk	Centrale regie bij één partij houden (de stichting). Alle betrokkenen voor alle zaken hebben steeds één aanspreekpunt!

Binnen de vesting

Bezoekersaantallen

	2022	2032	
<u>Families / individueel toeristisch / recreatief bezoek</u>			
Bezoek vesting / vaste presentatie	56.000	65.341	ruimte: wachthuisje
Bezoek wisseltentoonstelling	10.000	20.949	ruimte: slot
Bezoek evenement / festival	10.350	10.350	ruimte: soldatenhuisjes
			ruimte: buitenterrein
<u>Groepstoerist</u>			
bezoek groepstoerist (touringcar)	480	1.920	ruimte: Diaconie en turfschuur
bezoek groepstoerist (riviercruise)	120	8.120	ruimte: Diaconie en turfschuur
<u>Scholen</u>			
educatieve programma's en/of rondleiding	3.510	12.360	ruimte: Tuighuis
schoolreisje (zonder rondleiding of programma)	510	2.550	Ruimte: buitenterrein, slot en soldatenhuisjes
<u>Particuliere verhuur (families)</u>			
bijeenkomst klein (1-40 bezoekers)	767	1.247	ruimte: Brouwhuis, Toegangspoort + horeca (lunches)
bijeenkomst middelgroot (41-150 bezoekers)	1.367	3.508	ruimte: Brouwhuis, gesplitste Genieloods en 's avonds Tuighuis
bijeenkomst groot (151-250 bezoekers)	203	3.745	ruimte: Brouwhuis, Genieloods
<u>Zakelijke verhuur</u>			
bijeenkomst klein (1-40 bezoekers)	1.587	4.077	ruimte: Toegangspoort + horeca (lunches)
bijeenkomst middelgroot (41-150 bezoekers)	2.134	6.280	ruimte: gesplitste Genieloods en 's avonds Tuighuis
bijeenkomst groot (151-250 bezoekers)	210	8.155	ruimte: Genieloods
TOTAAL	87.200	148.600	

Buiten de vesting

Bezoekersaantallen

2022 2032

Bezoekers Munnikenland

Fietsers	15.000	30.000
Wandelaars	15.000	30.000
Ander vervoer	45.000	90.000

TOTAAL **75.000** **150.000**

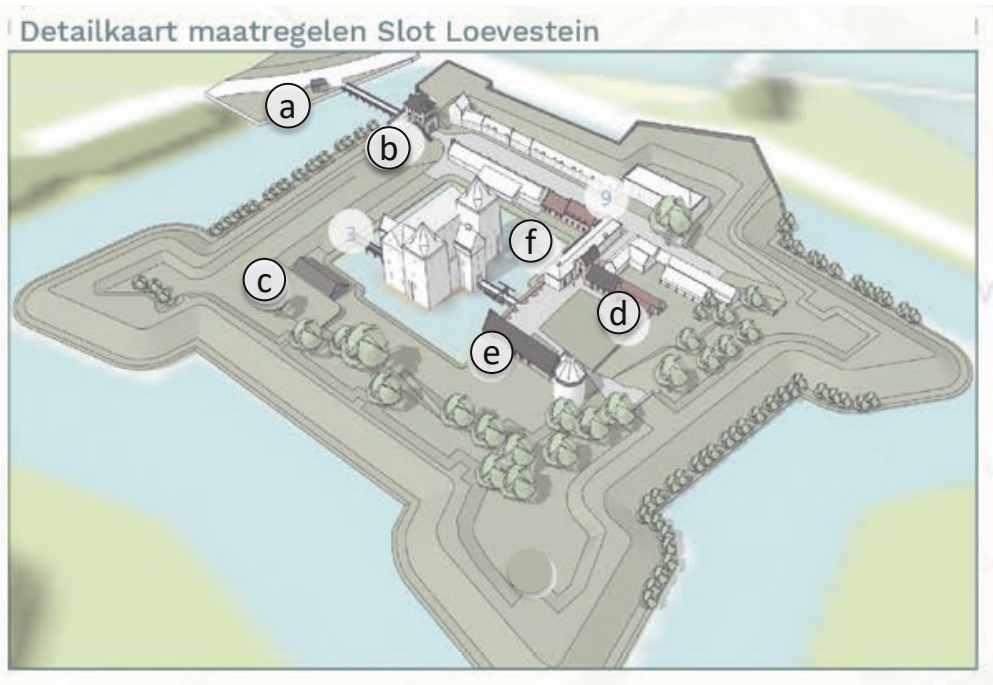
Uitgesplitst per onderdeel

Bezoek bezoekerscentrum	nvt	194.000	Incl. bezoekers vesting
Gebruik overnachtingsmogelijkheid	nvt	20.175	
Batterij Brakel	nvt	n.b.	
Parkeerplaats	nvt	90.000	

4. FINANCIEEL

OBJECTINFORMATIE

Het eerste deel van de businesscase richt zich op de nieuw te ontwikkelen onderdelen binnen de vesting.



Onderstaande tabel geeft een overzicht van de verschillende metrages. De bestaande onderdelen van de vesting bestaan uit:

Onderdeel Vesting	Functie	BVO (in m²)	Aantal plaatsen/ personen
1a. Wachthuis	kaartverkoop	27 m2	4 personen
1b. Toegangspoort-gebouw	Verblijfsruimte met bar	125 m2	40 personen
1c. Genieloods	Congreslocatie	381 m2	250 personen
1d. Brouwhuis	Toeristisch-recreatieve groepen Evenementen en workshops	286 m2	70-90 personen
1e. Tuighuis	Educatie en zakelijke verhuur	350 m2	100 personen
1f. Diaconie en turfschuur	Opvang gasten riviercruises en bus	220 m2	190 personen
TOTAAL			

OBJECTINFORMATIE

Het tweede deel van de businesscase richt zich op de onderdelen buiten de vesting, in het Munnikenland.



Naast de architectonische en cultuurhistorische kwaliteiten zijn de ruimtelijke mogelijkheden bepalend voor de onderdelen buiten de vesting. Onderstaande tabel geeft een overzicht van de verschillende metrages.

Onderdeel Munnikenland	BVO (in m²)	Aantal benodigde plaatsen/personen
1. Vesting	Zie vorige pagina	Zie vorige pagina
2. Aanlegsteiger Riveercruises	Uitbreiding bestaande aanlegplek en nieuwe aanlegplek locatie 2	100-150 personen per schip (100 schepen per jaar)
3. Uitbreiden padenstructuur	2,5 kilometer pad,	150.000 tot 300.000 jaarlijkse bezoekers
4. Nieuwe hoofdentree met bezoekerscentrum, winkel en kantoren	940 m2 vvo	250 personen
5. Hotel	2.340 m2 vvo	110 personen, 80 kamers
6. Parkeerplaatsen	Ca 27.000 m2	1.000 parkeerplaatsen, 25m2 per parkeerplaats
7. Seizoenentree met horeca	200 m2 vvo	50 – 100 personen

UITGANGSPUNTEN BEZETTING VESTING GEBOUWEN

Binnen vesting	2032 bezoekers per jaar	Dag verhuur/ bijdrage kaartje per dag	Doorberekende servicekosten	Totale exploitatiekosten*	Opbrengsten per gebouw totaal
Wachthuisje 1 dagdeel	96.640	1,32 pp	25/m2		138.600
Toegangspoortgebouw 1 dagdeel	1.272	8,50 pp	25/m2		17.170
Genieloods 2 dagdelen	17.240	20,17 pp	25/m2		384.630
Brouwhuis 2 dagdelen	8.500	12,20 pp	25/m2		60.302
Tuighuis educatief 2 dagdelen	14.910	1,50 pp	25/m2		66.105
Diaconie en turfschuur 2 dagdelen	10.040	1,38 pp	25/m2		16.061
TOTAAL	161.965			Ca. 600.000	719.283

* exclusief financiering

In de beschrijvingen per gebouw zijn op de volgende pagina's de opbrengsten voor het vastgoed opgenomen als omzet, gebaseerd op reële bezettingsgraden. Deze bedragen 10% van de totale opbrengsten van de kaartverkoop en 17% van de commerciële onderdelen, zoals zakelijke verhuur en workshops. De exploitatielasten bevatten onderhoudslasten, financieringslasten, energielasten en verzekeringen en zijn grotendeels gebaseerd op de bouwkosten. Voor de bouwkosten is de kostenraming van TPAHG als uitgangspunt genomen, geïndexeerd naar huidig prijspeil. Ter controle zijn de kostenramingen van TPAHG vergeleken met referentieprojecten in het bouwkostenkompas van 2022.

1. VESTING

a. Wachthuisje



m ²	26,7 m2 BVO, 20,7 m2 VVO
	4 personen
	Kaartverkoop
	Moderne nieuwbouw
	30 jaar
	2026

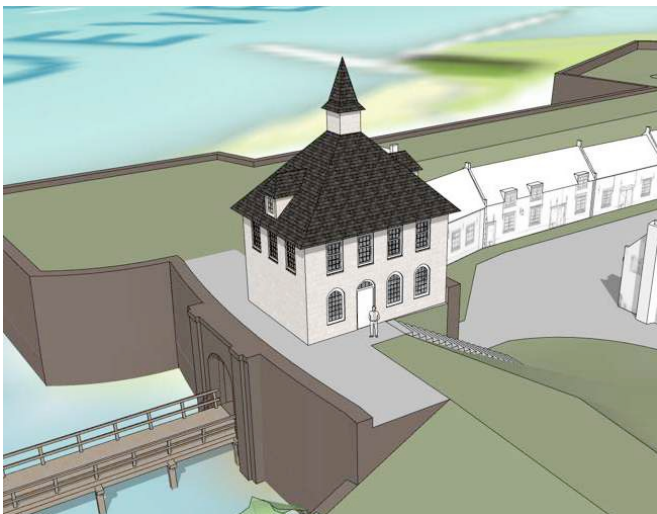
BUSINESSCASE

Het wachthuisje dient als verkooppunt van de entreekaartjes en wordt in moderne architectuur gebouwd, mogelijk met natuurlijke materialen die refereren aan de vesting. De inkomsten van de kaartjes (volwassenen en kinderen) worden deels gebruikt voor de exploitatiekosten van het gebouw.

Verdienmodel	investeringskosten	exploitatiekosten	Financiering
- Aandeel van de kaartverkoop	- Nieuwbouw en inrichting € 49.506	- Onderhoud voorzieningen, Afschrijvingen, Nutskosten, Financieringslasten, Verzekeringen	- 100% OCW lening 2,7% € 64.356 (linear)
In totaal € 140.089 (volwassenen en kinderen) jaar 2032	- 30% Bijkomende kosten (advies, onderzoek, leges en financiering) € 14.850	Totaal ca € 7.365 per jaar looptijd 30 jaar	

1. VESTING

b. Toegangspoort



109,8 m2 BVO, 93,3 m2 VVO



40 personen; bezoekers op jaarbasis



Zakelijke verhuur en educatie



Karakteristieke opbouw op bestaand



30 jaar



2030

BUSINESSCASE

De toegangstoren bevat straks twee ruimtes, uitkijkend op de samenkost van de Maas en de Waal, voor zakelijke bijeenkomsten en educatie. Bij aanvang (2030) zal de bezettingsgraad nog laag zijn (25% - 1.272 personen per jaar, uitgaande van 2 doordeweekse dagdelen per dag). Deze bezetting zou langzaam kunnen worden verhoogd tot een stabiele 60% in 2044 (5% per 2 jaar).

Verdienmodel

- Verhuur VVO obv
bezettingsgraad 25%
€ 10.920 jaar 2032

investeringskosten

- Toevoegen externe trap, nieuwbouw
opbouw, authentiek gebouwd, incl.
'toren'.
- Inbouw (incl. meubels)
€ 315.182
- Bijkomende (advies)kosten; +30%
€ 94.555

exploitatiekosten

- Onderhoud voorzieningen,
Afschrijvingen, Nutskosten,
Financieringslasten, Verzekeringen

Totaal € 46.893 per jaar
looptijd 30 jaar

Financiering

- 100% OCW lening 2,7%
€ 409.737 (lineair)

1. VESTING

c. Genieloods



381,1 m2 BVO, 340,8 m2 VVO



250 personen, bezoekers op jaarbasis



Zakelijke verhuur, educatie en bij leegstand opvang recreatie



Authentieke bouw met moderne vliesgevel



30 jaar



2026

BUSINESSCASE

De genieloods is benodigd om grotere groepen conferenties te kunnen ontvangen en daarmee de zakelijke inkomsten te behouden die wegvallen uit het Kasteel. De loods is ontworpen naar referentie van de oorspronkelijke loodsen op die plek en wordt uitgerust met Keuken Bar + satellietbar, Toiletten (5, waarvan 1 miva) en een garderobe. De ruimte kan door middel van een flexibele wand in tweeën gesplitst worden om meerdere kleinere groepen te kunnen ontvangen. Ook particuliere huurders zouden gebruik kunnen maken van deze ruimte.

Verdienmodel	investeringskosten	exploitatiekosten	Financiering
- Verhuur VVO obv bezettingsgraad 37% € 384.630 jaar 2032	- Nieuwbouw loods, deels modern, deels authentiek - Inpassing vestingwal - Inbouw (incl. meubels) € 1.245.059 Bijkomende (advies)kosten; +30% € 373.518	- Onderhoud voorzieningen, Afschrijvingen, Nutskosten, Financieringslasten, Verzekeringen Totaal € 185.241 per jaar looptijd 30 jaar	- 100% OCW lening 2,7% € 1.618.576 (lineair)

1. VESTING

d. Brouwhuis



281,1 m2 BVO, 238,9 m2 VVO



100-150 personen, bezoekers
op jaarbasis



Evenementen, workshops en
recreatieve doeleinden



Authentieke nieuwbouw



30 jaar



2027

BUSINESSCASE

Het brouwhuis zal, passend bij de middeleeuwse geschiedenis, dienst gaan doen als bierbrouwerij en locatie voor evenementen en workshops. Het gebouw is ontworpen op de fundamenten van de vroegere voorburcht. In het gebouw zijn een bar, ketels, garderobe, opslag en toiletten (2) voorzien. Bij opening is de verwachte bezettingsgraad 40%, deze zal in de jaren stijgen tot 70%. Wanneer het gebouw niet in gebruik is voor evenementen of workshops wordt het ingezet voor recreatieve doeleinden van het museum.

Verdienmodel	investeringskosten	exploitatiekosten	Financiering
- Aandeel Inkomsten kaartje en Inkomsten evenementen bezettingsgraad 40% ca € 113.415 jaar 2032	- Authentieke nieuwbouw Incl. Inbouw, inrichting € 810.938 - Bijkomende (advies)kosten; +30% € 243.281	- Onderhoud voorzieningen, Afschrijvingen, Nutskosten, Financieringslasten, Verzekeringen Totaal € 120.652 per jaar looptijd 30 jaar	- 100% OCW lening 2,7% € 1.054.219 (lineair)

1. VESTING

e. Tuighuis



353,6 m2 BVO, 300,6 m2 VVO



100 personen, bezoekers op
jaarbasis



Zakelijke verhuur, evenementen
en educatie



Authentieke nieuwbouw



30 jaar



2027

BUSINESSCASE

Het tuighuis wordt gereconstrueerd op de nog oude aanwezige fundamenteën. De ruimte wordt overdag gebruikt voor educatie en in de avonden voor zakelijke bijeenkomsten of evenementen. De inbouw bestaat uit een Lift, Trap, Toiletten (2), Opslag, Garderobe, Bar, (Depot)

De bezettingsgraad voor educatie start op 67% en blijft constant. De bezettingsgraad van zakelijke verhuur (bijeenkomsten/evenementen) start met 10% en groeit door tot 20%. Samen komt dit in 2032 uit op een bezettingsgraad van 85%.

Verdienmodel	investeringskosten	exploitatiekosten	Financiering
- bijdrage educatie en zakelijke verhuur bezettingsgraad 75% € 32.920 jaar 2032	- Nieuwbouw en inbouw, inrichting €954.639 - +30% Bijkomende advieskosten € 286.392	- Onderhoud voorzieningen, Afschrijvingen, Nutskosten, Financieringslasten, Verzekeringen Totaal ca €142.032 per jaar looptijd 30 jaar	- 100% OCW lening 2,7% € 1.241.031 (lineair)

1. VESTING

f. Diaconie en turfschuur



228,4 m2 BVO, 194,1 m2 VVO



190 personen, 20.000
bezoekers op jaarbasis



Opvang reizigers Riveercruise



Authentieke nieuwbouw



30 jaar



2027

BUSINESSCASE

De diaconie en de turfschuur worden gereconstrueerd op de plek waar ze historisch gezien gesitueerd waren. Het gebouw zal gerealiseerd worden ten behoeve van de opvang van grotere groepen vanuit de riviercruises. Daarvoor zullen toiletten (2) ingebouwd worden.

Verdienmodel

- Aandeel van de kaartverkoop 15%
- 'Experience'
€ 16.256 jaar 2032

investeringskosten

- Nieuwbouw en inbouw, inrichting
€ 657.447
- + 30% Bijkomende advieskosten
€ 197.234

exploitatiekosten

- Onderhoud voorzieningen,
Afschrijvingen, Nutskosten,
Financieringslasten, Verzekeringen
- Totaal ca € 97.816 per jaar
looptijd 30 jaar

Financiering

- 100% OCW lening 2,7%
€ 854.682 (lineair)

SAMENVATTING VESTING (afgerond op duizendtallen)

Onderdelen in de Vesting	bezetting in % In 2032	Inkomsten jaar 2032	inkomsten per persoon per onderdeel (gem)	Totaalprijs gerekend Excl. Btw (vol tarief)	% van totaalprijs voor vastgoed	personen per jaar SL uitgangspunt (2032)
Wachthuisje	100%	140.089	1,32	13,90	9%	96.640
Toegangspoortgebouw	25%	10.920	8,50	50,00	17%	1.272
Genieloods	37%	384.630	20,17	126,55	16%	17.240
Brouwhuis	39%	113.415	12,20	126,55	10%	8.500
Tuighuis	75%	32.920	1,05	11,25	30%	14.910
Diaconie en turfschuur	50%	16.256	1,38	8,72	16%	10.040

BALANS	2032	Opmerkingen
Inkomsten		Totaal
- kaartverkoop	140.089	96.640 personen
- zakelijke verhuur	395.550	18.512 personen
- educatie	32.920	14.910 kinderen
- workshops/evenementen	113.415	8.500 personen
- experience cruise bezoekers	16.256	10.040 bezoekers
Exploitatiekosten		Totaal
Financieringslasten	99.194	100% OCW (2,7%) vanuit bouwdepot, totaal lening: € 5.021.787
Afschrijvingen	159.002	Gebouwen (40 jr), installaties (20jr), inbouw (15jr)
voorziening onderhoud	100.282	Alle nieuwe gebouwen
belastingen en verzekeringen	70.197	Alle nieuwe gebouwen
overige kosten	30.084	Alle nieuwe gebouwen
beheerkosten derden	0	Alles in eigen beheer
beheerkosten gebouweigenaar	30.084	Alle nieuwe gebouwen
niet verrekenbare BTW	0	nihil
doorbelaste service kosten	18.301	Ook opgenomen in inkomstenkant
Aflossing financiering	183.692	
Vastgoed exploitatie totaal	+ 3.294	Break even

SAMENVATTING VESTING

Binnen de vesting wordt een aantal gebouwen (deels) uit de kaartverkoop betaald: Wachthuisje, Brouwhuis, Tuighuis en Diaconie en turfschuur. Hiervoor wordt gekozen omdat ze geen (groot) commercieel programma hebben. De onderdelen met zakelijke verhuur dienen middels de 'interne huur' (zie p. 17 en 19) zelf voor voldoende opbrengsten te zorgen om de exploitatiekosten te kunnen dragen, en waar mogelijk een kleine plus te genereren voor de niet-commerciële delen. Dit is bijvoorbeeld het geval bij de Genieloods.

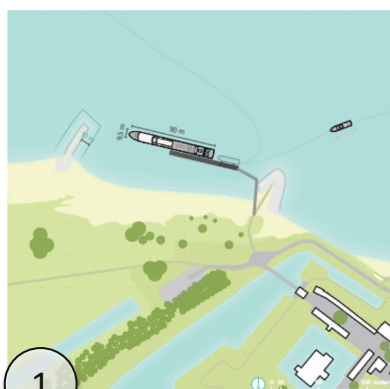
De exploitatielasten worden in het model berekend over het totale toegevoegde vastgoed; in de Businesscase van de Vesting zijn de jaarlijkse lasten verdeeld over de gebouwen op basis van de bouwprijs en inrichting incl. bijkomende kosten. Dit is gedaan omdat het bouwbudget een belangrijk onderdeel is van de financieringslast en de bijkomende kosten, en daarnaast ook van de onderhoudscomponent. Dit is dus de meest zuivere verdeling in modelvorm.

Per gebouw is opgenomen wanneer de beoogde bouw gepland staat (zie  in de beschrijvingen per gebouw). In de Businesscase wordt gewerkt met het principe van een bouwdepot, wat betekent dat de rente en aflossing alleen gerekend wordt over het deel van de lening dat daadwerkelijk opgenomen is. Inkomsten volgen een jaar na bouw van de locatie.

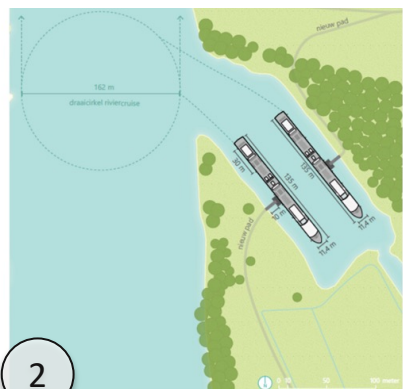
Conclusie berekening

In totaliteit is de businesscase binnen de vesting haalbaar met de gekozen uitgangspunten. Momenteel is de bezetting van het toegangspoortgebouw te laag om in de eigen exploitatiekosten te voorzien. Voorstel is daarom om te wachten met bouw tot het bezoekersaantal (zakelijk en particulier) tot voldoende vraag leidt naar deze ruimte. Voor de beleving van de vesting is het van belang dat het toegangspoortgebouw uiteindelijk wel gebouwd gaat worden. Onderdelen als het Tuighuis, Brouwhuis en de Diaconie en turfschuur hebben vanuit zichzelf ook nog niet voldoende inkomsten om te voorzien in de exploitatiekosten, maar dit zijn gebouwen die (ook) een educatieve en/of museale functie hebben, waardoor een deel van de inkomsten van de ticketverkoop hiervoor gebruikt kan worden. Daarnaast kan de genieloods een bijdrage doen aan het gat in de exploitatie van deze gebouwen. Uitwisseling van functies in de gebouwen onderling zou de businesscase verder kunnen versterken. In de jaren tot start bouw kan vast gestart worden met het verzamelen van eigen vermogen uit de lopende exploitatie.

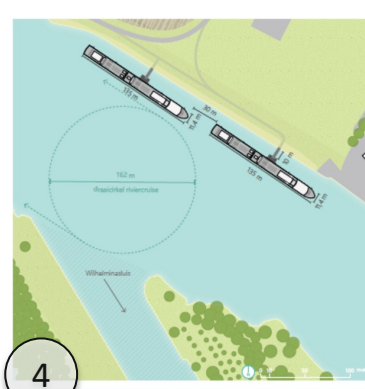
2. CRUISES AANLEGSTEIGERS



1



2



4

m²

100-150 per schip, 100 schepen per jaar. 10.000 bezoekers per jaar



Riviercruises



Opvang reizigers Riveercruise



Authentieke nieuwbouw



30 jaar

BUSINESSCASE

Voor de cruise aanlegsteigers zijn verschillende varianten voorgesteld in het haalbaarheidsonderzoek.

De voorkeur bestaat uit een combinatie van bestaand en nieuw; namelijk een uitbreiding van de bestaande locatie (1) met een aanvullende steiger op een nieuwe locatie. De bestaande locatie (1) kan maximaal tot 90 meter worden uitgebreid, op relatief korte termijn. Locatie 2 of 4 hebben de voorkeur als nieuwe locatie om een 135 meter schip te kunnen laten aanleggen. De markt voor riviercruises groeit. Het publiek is tegenwoordig veelzijdig en jonger. Zij willen veel zien en beleven. Dat sluit goed aan bij de ambities van Slot Loevestein. De riviercruisevaart doet reeds de regio rond Slot Loevestein aan, waarbij de riviercruisevaart bij Slot Loevestein de wens heeft uitgesproken voor een directe aanlegmogelijkheid in het Munnikenland nabij Slot Loevestein. Deze wens past geheel in de ambitie van Slot Loevestein om te groeien in bezoekersaantallen en daarom wil Slot Loevestein de mogelijkheden hiervoor inzichtelijk krijgen. Beoogd wordt dat de 10.000 bezoekers die van de schepen afkomen Slot Loevestein gaan bezoeken. Met de exploitant wordt voorzien dat zij de aanleg van de nieuwe steigers financieren. 5.000 extra tickets worden voorzien. De extra inkomsten voor de tickets zorgen voor het onderhoud van de voorzieningen. De extra voorziene horeca uitgaven zijn inkomsten voor Slot Loevestein.

Verdienmodel

- Extra bezoekers en arrangementen

investeringskosten

- Uitbreiding locatie 1 wordt geschat op 250.000 euro
- Kosten worden geschat op €1,2 miljoen voor de aanleg van variant 2 of 4

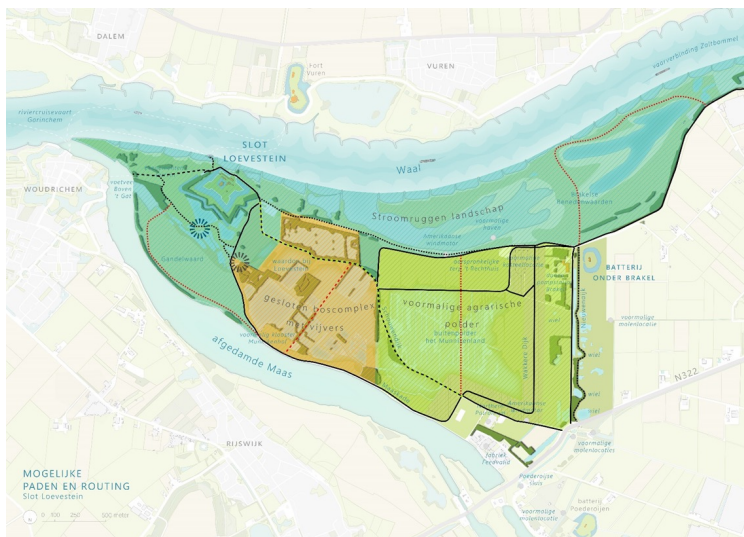
exploitatiekosten

- Onderhoudskosten worden geschat op 15.000 per jaar

Financiering

- De exploitant van de cruises dient de aanlegvoorziening aan te leggen
- Wordt gezien als extra inbreng vermogen

3. GROENSTRUCTUUR



Vlonderpad 2,5 km, struinroutes, 27.000m2 parkeerplaats



Wandelaars, struinpaden voor niets.



Natuur educatie, recreëren, trebuchet, historische windmolen



Padenstructuur en elementen



30 jaar

BUSINESSCASE

Onder groenstructuur wordt de recreatieve ontsluiting van het groene gebied van Munnikenland verstaan. De doorkruisende toerist dient vastgehouden te worden. Elementen in het gebied zijn (educatieve) wandel- en fietsroutes, een trebuchet, een historische windmolen. Het daadwerkelijke groen en natuur beheer blijft onder eigendom en beheer bij Staatsbosbeheer. Binnen de exploitatie vormt dit groen beheer een separaat onderdeel. Zodat ook “vrienden” van Slot Loevestein deze onderdelen kunnen sponsoren of onderhouden. De ontwikkeling van het Munnikenland wordt gezien als publieke gebiedsontwikkeling. Hiervoor dienen verschillende subsidies binnen de regio en de provincie aangesproken te worden. Slot Loevestein neemt haar verantwoordelijkheid middels het ontwikkelen van de entrees die de ontwikkeling van het gebied als totaal faciliteren. Extra inkomsten kunnen komen door het militaire verhaal van het gebied te delen middels (QR-)routes en rondleidingen.

Verdienmodel

- Totaal beleving en aantrekkingskracht gebied
- Verkoop uit route informatie
- Vasthouden bezoekers naar entrees en vesting

investeringskosten

- Trebuchet en windmolen 50.000 euro en 100.000 euro
- Aanleg parkeerplaats 27.000m2 a €50 is €1.3 mio
- Houten pad /Fietspaden 850.000 euro
- Voorzieningen langs paden 25.000 euro QR-code route beleving militair landschap

exploitatiekosten

- Onderhoud paden
- Beheer groene elementen
- 20.000 euro

Financiering

- Subsidies provincie, plattelandsontwikkeling, recreatie en toerisme.
- Beheer en onderhoud subsidies
- Vrienden natuur

4. BUITEN DE VESTING, UITGANGSPUNTEN HOTEL EN ENTREEGEBOUWEN

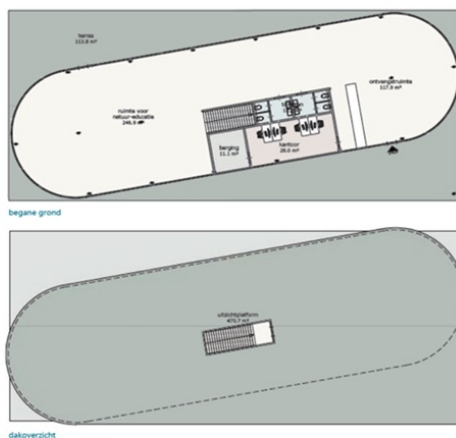
Uitgangspunten overnachtingen		Uitgangspunten entreegebouw 1		Uitgangspunten entreegebouw 2	
Functie	Hotel	Functie	Entree	Functie	entree
	100 kamers				Ontvangstruimte per € 500 dagdeel
	75% bezetting				25 dagdelen per jaar
	€ 160 gemiddelde kamer prijs				€ 12.500 verhuur groepen Entree, 3.400 extra € 50.000 betaald bez.
	€ 4.380.000 Omzet hotel				
Horeca		Verdienmodel ruimtes			
	35588 bezoekers		Filmzaal (20.000 X 5 € 100.000 euro) soevenir shop (euro per € 194.000 bezoeker)		
	25 uitgave pp		€ 294.000 Omzet ruimtes		
	€ 889.688 Horeca; 100 kamer	Horeca			
			203.000 aantal bezoekers horeca € 11 uitgave pp € 2.233.000 Totale omzet horeca		
					5.000 aantal bezoekers horeca € 5 uitgave pp € 25.000 Totale omzet horeca Totale omzet entree € 87.500 gebouw
	€ 5.305.300 Totale omzet hotel		Totale omzet entree € 2.527.000 gebouw		17% huur van de omzet
	17% huur van de omzet		17% huur van de omzet		€ 14.875 Mogelijke huur
	€ 901.901 Mogelijke huur		€ 429.590 Mogelijke huur		

Uitgangspunten

- Entreegebouw en hotel vormen één geheel met synergie voordelen;
- 17 % van de omzet is bedoeld voor vastgoedkosten (verzekering, onderhoud, eigenaarslasten, financieringslasten ontwikkeling). Indien gehuurd wordt is de bedrag mogelijk als huur. Doelstelling ruim 32.000 betaalde overnachtingen, bij 75% bezetting.
- De totale mogelijke (interne) huur bedraagt ongeveer 1,35 mio.
- Na opening van de gebouwen zouden bovenstaande cijfers na 3 tot 5 jaar gehaald kunnen worden.
- Parkeerplaats onderdeel recreatieve groen ontwikkeling. Energiekosten zijn onderdeel van de exploitatie.
- Het concept gaat uit van een geïntegreerd concept van entreegebouw en overnachtingen. Het hotel is simpele toegankelijke luxe. Enigszins modern en eigentijds. De entree wordt vormgegeven als een huiskamer. Een drie tot vier sterren formule wordt als haalbaar geacht. Voor een luxueuze 5 sterren locatie is de locatie te landelijk. Prijsstelling rond de 160 euro per nacht voor 2 personen. Gedacht kan worden aan een mix van CitizenM, Autobiograph-hotels en Radisson Blue hotels.



4. BUITEN DE VESTING, ENTREEGEBOUW



1000 m2 VVO ,



203.000 personen per jaar, capaciteit, 250 Personen,



Entreegebouw, natuur educatie, kantoorfunctie



Moderne nieuwbouw



30 jaar

BUSINESSCASE

Het entreegebouw wordt bij de parkeerplaats in samenhang met het hotel ontwikkeld. Uitgangspunt is dat er een erfpachtrecht op de grond van eigenaar het waterschap wordt gevestigd. Investeringsen bestaan uit de bouw van het entreegebouw in samenhang met het hotel. Exploitatie op basis van eigen beheer. Het gebouw wordt gebruikt voor de ontvangst van bezoekers van het gebied als totaal. Ook is er een kantoor, expositie en kleinschalige horeca in samenhang met het hotel. De beleving van het gebied begint hier. Vervoersmodaliteiten komen samen. Subsidie voor de bouw van een dergelijk gebouw lijkt niet direct voor de hand te liggen. Op basis van een dergelijk model zou een (interne) huuropbrengst van ongeveer 2 ton jaarlijks haalbaar moeten zijn. Dat is voldoende om de exploitatiekosten jaarlijks te dekken.

Verdienmodel

- groepen/ zaalverhuur
- Museum verkoop
- Horecaomzet
- 295.000 interne huur

investeringskosten

- Circa 2,5 miljoen euro bouwkosten
- Circa miljoen euro, bijkomende kosten en overige kosten.

exploitatie

- Onderhoud voorzieningen, Afschrijvingen, Nutskosten, Financieringslasten, Verzekeringen, Erfpachtlast
- Looptijd 30 jaar
- 175.000 aan jaarlijkse kosten

Financiering

- lening Rijk
- 2,7 % rente annuïtair in 30 jaar.
- 5 ton subsidie inrichting museaal deel entreegebouw

5. BUITEN DE VESTING OVERNACHTING



4.226, m2 BVO, 3.522, m2 VVO,



100 kamers, doelstelling 32.000 overnachtingen per jaar



Moderne nieuwbouw



30 jaar



BUSINESSCASE

Het hotel wordt bij de parkeerplaats in samenhang met het entreegebouw ontwikkeld. Uitgangspunt is dat er een erfpachtrecht op de grond van eigenaar het waterschap wordt gevestigd. Investerings bestaan uit de bouw van het hotel en de totale inboedel. Exploitatie op basis van eigen beheer. Subsidie voor een dergelijk gebouw lijkt niet direct voor de hand te liggen. Op basis van een dergelijk zou een huur/vastgoedkosten van ongeveer 6 ton haalbaar moeten zijn. Hotel vormt een

Verdienmodel

- Hotelkamers
- Conferentie
- Horecaomzet
- Totale huur
1.000.000 jaar 5

investeringskosten

- Circa 11 miljoen euro
bouwkosten
- Circa 3 miljoen euro, bijkomende
kosten en overige kosten

exploitatie

- Onderhoud voorzieningen,
Afschrijvingen, Nutskosten,
Financieringslasten, Verzekeringen,
Erfpachtlast
- Looptijd 30 jaar
- 600.000 euro jaarlijks

Financiering

- 100% OCW
- 2,7 % rente annuïtair in 30
jaar.

6. PARKEERPLAATS + ZONNEDAK



27.000M2 25 M2 Per auto, 1.000 auto's maximaal mogelijk.



Bezoekers gebied en vesting



zie mobiliteitsplan



Padenstructuur



30 jaar

BUSINESSCASE

Het parkeerterrein is bedoeld voor bezoekers van de entree, het hotel, de vesting Slot Loevestein en het omliggende Munnikenland. Berekend is een parkeerplaats van 27.000 m2 in grasbetonstenen, ruim van opzet, voor 1.000 auto's. Boven (een deel) van het parkeerterrein kan een Solar park worden aangelegd voor het opwekken van energie voor het hotel en de entrees. Het zonnepark kan middels 2 varianten worden ontwikkeld:

1. Niet zelf een zonnepark op het dak van het parkeerterrein aanleggen maar hier een bedrijf voor aan laten haken die een grondhuur betaald om de zonnedaken te mogen plaatsen. De verhuuropbrengst kan het onderhoud van het parkeerterrein dekken. De inkomsten voor het parkeren worden gebruikt om de vervoersmodaliteiten richting de vesting te betalen. Inkomsten kunnen bestaan uit 2,5 tot 5 euro per parkeerkaartje per dag.
2. Ontwikkeling zonnedaken in eigen beheer, middels een subsidie die gerelateerd is aan de gebiedsontwikkeling. Bij deze optie zit de winst voornamelijk in lagere energiekosten.

Verdienmodel

- Kaartje voor parkeren 2,5 tot 5 euro per dag.
- Zonnepark lease contract
- Betaald parkeren bij de vesting 50.000 euro

investeringskosten

- Aanleg parkeerplaats 27.000m2 a €50 is €1.3 mio
- Financiering zonnepanelen laten verleen.
- Subsidie provincie.

exploitatiekosten

- Onderhoud groen SSB
- Onderhoud paden
- Erfpacht SBB om niet
- Beheerkosten parkeerplaats 50.000 en vervoersshift
- financieren uit verhuur zonnedaken

Financiering

- Subsidies provincie, plattelandsontwikkeling, recreatie en toerisme.

7. ENTREEGEBOUW



200 m2 VVO ,



Ontvangstruimte 50 personen per keer, 10.000 bezoekers per jaar,



Entreegebouw, natuur educatie, uitvalbasis excursies



Moderne nieuwbouw



30 jaar

BUSINESSCASE

Het entree gebouw bij de batterij moet gefinancierd worden in samenhang met de ontwikkeling van het hotel en de entree bij het hotel. Noodzaak tot ontwikkeling bestaat uit het bieden van een aanland plek op deze locatie in het gebied. Bezoekers dienen hier in de zomermaanden opgevangen te worden. Ze dienen hier verleid te worden om Slot Loevestein te bezichtigen, kunnen leren over de geschiedenis en bijzondere cultuur- en natuurwaarden van het Munnikenland en kunnen hier terecht voor kleinschalige horeca.

Verdienmodel

- Extra inkomsten entree gebied
- Kleinschalige horeca
- 41.000 euro potentiële intern huur

investeringskosten

- Circa 800.000 euro bouwkosten en 3 ton aan overige kosten en bijkomende kosten

exploitatiekosten

- 50.000 euro per jaar exploitatiekosten, financiering en onderhoud
- Erfpacht op 0 euro

Financiering

- 100% OCW
- 2,7% rente annuïtair in 30 jaar.

SAMENVATTING BUITEN DE VESTING HOTEL, ENTREES

BALANS		NA 5 JAAR
INKOMSTEN		
Entreegebouw		295.653
Overnachtingen		1.036.110
Entree bij Brakel		41.400
SOM		1.373.163
KOSTEN		
Financieringslasten		434.142
Afschrijvingen		546.844
voorziening onderhoud		173.129
belastingen en verzekeringen		93.223
overige kosten		39.953
beheerkosten derden		13.318
beheerkosten gebouweigenaar		39.953
niet verrekenbare BTW		0
SOM		1.340.562
SALDO		32.601

* Kosten en opbrengsten parkeerplaats en groen vallen tegen elkaar weg

5. BCASE TOTAAL

BCASE TOTAAL

In voorgaande hoofdstukken zijn de losse onderdelen van de businesscase uiteengezet in bouwkosten, exploitatiekosten, opbrengsten en financiering. In dit hoofdstuk worden alle onderdelen bij elkaar gevoegd in een totale businesscase voor de Vesting en het Munnikenland. Hierin wordt ingegaan op de exploitatiemodellen en financieringsmogelijkheden. Dit hoofdstuk geeft inzicht in de totale opgave.

SAMENVATTING

Onderdeel Munnikenland	Kosten eenmalig / jaarlijks Uitgangspunt is jaar 2030	Opbrengsten per jaar	Financiering
1. Vesting	Ca 5,3 miljoen / ca 0,6 miljoen (incl. financieringslast)	Totaal bijdrage (ca 17%) van opbrengsten naar interne huur en onderhoud nieuwe gebouwen	Ca 5,3 miljoen OCW lening (2,7%)
1a. Wachthuis	64.500 / 7.500	ca 140.000	Lening OCW 2,7% annuïtair 30 jaar
1b. Toegangspoortgebouw	410.000 / 47.000	ca 11.000	Lening OCW 2,7% annuïtair 30 jaar
1c. Genieloods	1.618.500/ 185.000	ca 385.000	Lening OCW 2,7% annuïtair 30 jaar
1d. Brouwhuis	1.055.000 / 120.500	ca 60.000	Lening OCW 2,7% annuïtair 30 jaar
1e. Tuighuis	1.250.000 / 140.000	ca 114.000	Lening OCW 2,7% annuïtair 30 jaar
1f. Diaconie en turfschuur	855.000 / 98.000	ca 35.000	Lening OCW 2,7% annuïtair 30 jaar
2. Aanlegsteiger Riviercruises	1.200.000 / 15.000	Combinatie tickets, inkomsten worden gebruikt voor onderhoud steiger	Rivier cruïs bedrijf
3. Uitbreiding Groenstructuur	1.050.000/ 20.000	Kaarten rondleidingen gebied, 20% van 100.000 = 20.000	Subsidies (provincie, recreatie en toerisme)
4. Nieuwe hoofdentree met bezoekerscentrum, winkel en kantoren	3.000.000/175.000 + 500.000 inrichting entreegebouw	Entreegebouw: interne huur 295.000, -	Lening OCW 2,7% annuïtair 30 jaar 500.000 subsidiebijdrage inrichting
5. Hotel	14.000.000/600.000	Hotel, horeca en zaalverhuur: interne huur 1.000.000	Lening OCW 2,7% annuïtair 30 jaar
6. Parkeren	1.350.000/50.000	Leasecontract zonnepanelen, gesloten businesscase opbrengsten en uitgaven. 2,5 euro per auto, 20.000 betalende auto's 50.000 euro	Subsidies (provincie, recreatie en toerisme)
7. Seizoenentree met horeca	800.000/50.000	Entreegebouw horeca 41.000 euro	Lening OCW 2,7% annuïtair 30 jaar
8. Incidentiele bijdrage	1.000.000		Lening OCW 2,7% annuïtair 30 jaar
TOTAAL	ca. 28,15 miljoen / 1,5 miljoen	ca. 2,1 mio per jaar 'interne huur'/inkomsten	

FINANCIERING

De businesscase voor het totaal valt in vier delen te onderscheiden, op basis van eigendom en op basis van aard van de investering. Hierdoor zijn vier afzonderlijke casussen te beschouwen. Met een totaal van 36,85 mio.

1. De vesting

Kenmerkend is de eigendomsstructuur van de vesting. Naast de rijks monumentale bebouwing wordt nieuwbouw gerealiseerd. Slot Loevestein heeft volledige controle over de gebouwen. De volgende financieringsvormen lijken voor de hand te liggen: - OCW Lening 100%

2. Hotel met entrees

Het hotel met de entrees liggen voorlopig op grondgebied van het waterschap. Een erfpacht constructie biedt de meeste zekerheid om op grondgebied van een ander eigen vastgoed te ontwikkelen. Financiering middels een lening van OCW van afgerond 17,8 miljoen euro is in deze businesscase als uitgangspunt genomen.

3. Recreatieve ontwikkeling Munnikenland (groen)

De investeringen om het gebied recreatief beter te ontsluiten zouden middels subsidies moeten plaatsvinden. Hiertoe zijn provinciale fondsen mogelijk beschikbaar. Voor meer museale elementen als de trebuchet en de historische windmolen kunnen specifieke fondsen beschikbaar komen, zie hiervoor de volgende sheet.

4. Aanlegsteigers en mobiliteit (parkeren en Aanlegsteiger)

De verschillende vervoersmodaliteiten vragen om afstemming met andere participanten. Onderling dient het mobiliteitsplan en de financiering hiervan nader geregeld te worden.

	OCW	Lening Rijk	Subsidies en fondsen	Samenwerkingspartners
Binnen de vesting		5,3		
Hotel/entrees	0,5	17,8		
Achterstallig bestaande vesting*		7		
Groen			1	
Parkeren			1,35	
Aanlegsteiger				1,2
Overbrugging tekort/onvoorzien		3		
Totaal	0,5	33,1	2,35	1,2

* Achterstallig onderhoud bestaande vesting is in dit overzicht meegenomen om de totale lening bij OCW in beeld te brengen, maar wordt verder in deze businesscase niet meegenomen.

FONDSSEN

1. Het Cultuurfonds (Gelderland)
2. Fonds voor cultuurparticipatie
3. Het Mondriaanfonds
4. Rivierenlandfonds
5. Cultuurfonds van de BNG bank
6. Gelderse Cultuurlening: De lening € 1.500 tot maximaal € 60.000 lenen 1% rente. Aflostermijn van maximaal 6 jaar

SUBSIDIES

Rijk

1. SIM voor onderhoud monumentale gebouwen
2. Erfgoed Deal

Provincie Gelderland

Cultuur en erfgoed

1. Cultuur en erfgoed participatie: Samenwerking Prins Bernard Cultuurfonds' Gelderse Cultuur, samen doen!', Dit fonds ondersteunt vernieuwende projecten in Gelderland op het gebied van cultuur- en erfgoedparticipatie.
2. Functioneel gebruik erfgoed: Hulp aan eigenaren van monumenten met advies en inhoudelijke ondersteuning, met het koppelen van aanvragers aan kennispartners, met het aanbieden van leningen en, daar waar het écht nodig is, met subsidies. Mogelijk voor onderzoeken voor vervolgstappen, vanuit bestaande erfgoed.
3. Molens en stoomgemalen; voor instandhouding voor historische molen (onderhoud en laten draaien); molen moet een monument zijn en kunnen draaien. Interessant als een bestaande molen verplaatst zou kunnen worden naar het Munnikenland. Maximale bijdrage 2.000 per jaar

Natuur

1. Biodiversiteit en landschap: bijv. voor plannen die zorgen voor meer maatschappelijke betrokkenheid bij het landschap;

Bereikbaarheid

1. **Hoogwaardige fietsroutes (aan te vragen door gemeente).** De subsidie bedraagt maximaal 90% van de subsidiabele kosten.

Algemeen

1. Gelderse gebiedsagenda: ondersteunen als provincie vooral projecten die het unieke van een gebied versterken. U kunt subsidie aanvragen als alle partners in een gebiedsopgave uw project ondersteunen uw project wordt opgenomen op de initiatievenlijst die Gedeputeerde Staten vaststelt.

Gemeente Zaltbommel

1. Faciliterende ondersteuning planvorming, verkeersafwikkeling.

RISICO EN SCENARIO ANALYSE

Uit deze studie blijkt dat - indien de beoogde bezoekersramingen daadwerkelijk behaald worden - de beoogde ontwikkelingen vanuit een vastgoed exploitatie mogelijk zouden zijn. Er zijn natuurlijk risico's en scenario's die ertoe zouden kunnen leiden dat het één en ander niet zo loopt als bedacht. Denk hierbij aan:

Scenario 1: Gedeeltelijke sluiting maatschappij door pandemie: waarbij de kaartverkoop en zakelijke verhuur halveert. Tevens zijn er dan geen educatieve bezoekers.

Scenario 2: Een periode van economische neergang van enkele jaren. Uit een eerste eenvoudige analyse blijkt dat in principe de zakelijke markt meer conjunctuur gevoelig is. Bedrijfsfeesten worden afgezegd of hier wordt op bezuinigd. Externe meetings worden minder snel geboekt.

Dalingen van 50 tot 70% ten opzichte van de prognose zijn in deze markt mogelijk. Het binnenlands toerisme is ook conjunctuur gevoelig maar minder dan de zakelijke markt. Buitenlands toerisme maakt plaats voor binnenlands toerisme, wel wordt er minder uitgegeven.

Overige ontwikkelrisico's als bouwkosten stijgingen, inflatie (bouwprijzen), leveringsproblemen, rentestijgingen, financieringsrisico's, planologische en ontwikkelrisico's in de nieuwbouw dienen bij de ontwikkeling professioneel gemanaged te worden.

Oplossingen en/of maatregelen in dergelijke scenario's kunnen bestaan uit:

1. Buffer opbouwen in jaren dat het goed gaat;
2. Uitstellen, vertragen of afstellen van investeringen;
3. Uitstellen van onderhoudskosten;
4. Bezuinigen op de exploitatiekosten. Denk aan inkoop, personeel en overige kosten;
5. Meer inzetten op de particuliere markt dan op de zakelijke markt;
6. De mogelijkheid om bij de nieuwbouw te pleiten voor een omzet afhankelijke huur of clause bij onvoorziene omstandigheden (zoals een (gedeeltelijke) sluiting van de maatschappij);
7. Exploitatie steun zoeken bij een eventuele overheid

Voorwaarden zijn:

- Een integrale aanpak (uitwisseling kosten/opbrengsten tussen de verschillende functies is noodzaak voor gezond model)
- Voldoende draagvlak onder de betrokken overheden, waaronder ervoor zorgen dat Staatsbosbeheer en Rijkswaterstaat akkoord gaan met bouwen op hun grond, inclusief erfpachtconstructie
- Mogelijkheid tot 100% financiering bij OCW – met bouwdepot/schatkistbankieren optie
- De interne exploitatie businesscase moet uitkunnen met de gestelde uitgangspunten (% toekenning kaartverkoop, educatie, workshops en zakelijke verhuur)

6. CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN

CONCLUSIE

In dit Businessplan is de voorgestelde ontwikkeling van de Vesting van Slot Loevestein en de ontwikkeling van het Munnikenland op haalbaarheid onderzocht. De totale investering bedraagt ruim 21 miljoen euro voor de nieuwbouw. Beoogd is om gemiddeld tussen de 16% (binnen de vesting) en 17% (buiten de vesting) van de (extra) inkomsten in te zetten voor de exploitatie van de nieuwbouw. De nieuwbouw levert een bedrag van ruim 2,1 miljoen extra inkomsten op in 2032. De inschatte exploitatie kosten bedragen rond de 1,3 miljoen euro in 2032 (inclusief financieringslast).

Hieruit komt naar voren dat de beoogde herontwikkeling haalbaar is met de genoemde uitgangspunten. De nieuwe toevoegingen zijn noodzakelijk om Slot Loevestein toekomst bestendig te laten zijn en de beoogde groei in bezoekers aan te kunnen.

FASERING

De beoogde plannen worden gefaseerd uitgevoerd en zijn afhankelijk van het stappenplan op de volgende pagina:

Onderdeel	fasering
Aanlegsteiger	2025
Genieloods	2025
Paden en routing	2025
Toegangsbrug achterzijde slot	2024
Bezoekerscentrum + Seizoensentree	2027/29
Wachthuisje	2026
Trebuchet	2025
Diaconie en turfschuur	2028
Toegangspoortgebouw	2030
Brouwhuis en Tuighuis	2027
Poldermolen	2032

AANBEVELINGEN

De conclusie is gebaseerd op een aantal uitgangspunten. Gaandeweg het proces kan het plan geoptimaliseerd worden. Aanbevolen wordt om tijdens het proces aandacht te houden voor de volgende punten:

Inkomsten:

1. Optimaliseer gebruik van de ruimtes verder, om de bezettingsgraden voor de verhuur te verbeteren en verdere combinaties van functies in gebouwen (bij lage bezettingsgraden) mogelijk te maken.
2. Blijf zoeken naar additionele opbrengsten;
3. De beoogde bezoekersaantallen dienen gehaald worden. Zoek naar extra bezoekers waar mogelijk
4. Zoek naar additionele subsidies;
5. Behalen van synergie voordelen tussen de verschillende bedrijfsonderdelen
6. Start met het verzamelen van eigen vermogen voor de bouw

Investeringskosten:

6. Zoek naar efficiënte uitgangspunten voor het ontwerp in de SO en VO fase, zoek naar kostenverlagingen in het ontwerp en de uitvoering.

Exploitatiekosten beheersen

7. Langere looptijden nemen om investeringen over uit te smeren
8. Beding kortingen op rentepercentages leningen

Governance

9. Nader uitwerking toekomstige governance door expert
10. Separeer de nieuwe ontwikkeling, zowel qua ontwikkelingstraject als exploitatie technisch, in de eerste jaren van de bestaande gebouwen.

VERVOLG

Door onderhavige businesscase is inzicht verkregen in de ontwikkelingsmogelijkheden Slot Loevestein en het Munnikenland. Dit onderzoek kan beschouwd worden als onderlegger naast het masterplan om in gesprek te gaan met de overheden en stakeholders in het gebied en het project verder te specificeren en uit te werken.

STAPPENPLAN

- Q3 2022 – Q1 2024: Masterplan

1. Opstellen Masterplan in samenhang met het afronden van de laatste onderdelen in het businessplan en het afronden van de HIA.

- Q2 2024 en Q3 2024: Draagvlak

1. De bestaande projectgroep die is gevormd uit de HIA dient te worden aangevuld met vertegenwoordigers van de provincie en Rijkswaterstaat en eventueel waterschap/Dunea. Doel is instemming te verkrijgen over het totale project.
2. Gelijktijdig overleg voeren met OCW en Rijksvastgoedbedrijf over financiering en voorwaarden.
3. Opstellen van een intentieverklaring cq overeenkomst met overheden, benodigd voor uitbreiding van huidige functie(s).
4. Verder uitwerken van de voorlopig schetsontwerp van de initiatieven.
5. Afstemmen planologisch traject / principe verzoek met de gemeente Zaltbommel

- Q4 2024: Opstellen omgevingsplan

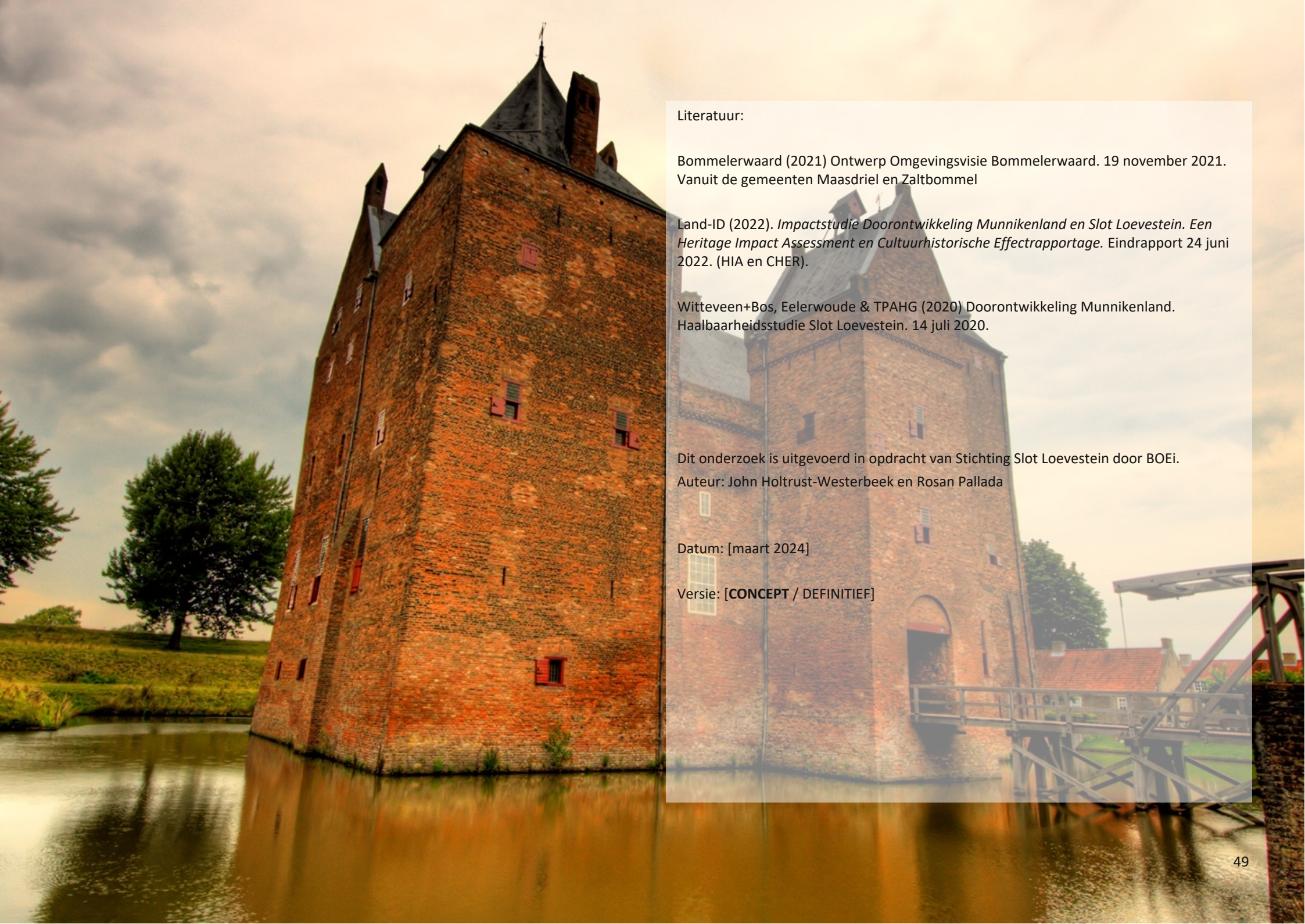
- Nader onderzoek (Archeologie, Bodem, Flora en Fauna, Natuurnetwerk Nederland en Stikstof in het kader van Natura2000 gebieden, Verkeer en Parkeren, Water/rivierkunde, Niet gesprongen Explosieven, Ladder Duurzame verstedelijking (hotel, behoefte onderzoek)
- Mogelijke Milieu Effect Rapportage (MER)
- Vergunning aanvraag Genieloods en brug

- Q2 2025: Vergunning aanvragen

- Start bouw genieloods, brug en padenstructuur

- Q4 2025 Startbouw

- Start bouwvoorbereiding



Literatuur:

Bommelerwaard (2021) Ontwerp Omgevingsvisie Bommelerwaard. 19 november 2021.
Vanuit de gemeenten Maasdriel en Zaltbommel

Land-ID (2022). *Impactstudie Doorontwikkeling Munnikenland en Slot Loevestein. Een Heritage Impact Assessment en Cultuurhistorische Effectrapportage*. Eindrapport 24 juni 2022. (HIA en CHER).

Witteveen+Bos, Eelerwoude & TPAHG (2020) Doorontwikkeling Munnikenland.
Haalbaarheidsstudie Slot Loevestein. 14 juli 2020.

Dit onderzoek is uitgevoerd in opdracht van Stichting Slot Loevestein door BOEi.

Auteur: John Holtrust-Westerbeek en Rosan Pallada

Datum: [maart 2024]

Versie: [**CONCEPT** / DEFINITIEF]