



Horwath HTL™

Hotel, Tourism and Leisure

**De Dompelaar
Projectontwikkeling BV
Beknopte studie
hotelontwikkeling
Voormalig
Rabobankgebouw
Laren NH**

21 FEBRUARI 2018

**Beknopte studie hotelontwikkeling
Voormalig Rabobankgebouw
Laren NH**

De Dompelaar Projectontwikkeling BV



Horwath HTL™

Hilversum, 21 februari 2018
Drs. E.G. Hoogendoorn MRICS RV
D.L.W. Oey

De Dompelaar Projectontwikkeling

De heer P. de Bree en de heer M. Voerman
De Dompelaar 1a
3454 XZ De Meern

Hilversum, 21 januari 2018

Geachte heren De Bree en Voerman,

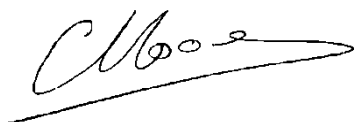
Hierbij hebben wij het genoegen u de rapportage aan te bieden aangaande de beknopte haalbaarheidsstudie hotelontwikkeling voormalig Rabobank gebouw Laren NH. Deze studie is uitgevoerd in overeenstemming met ons voorstel d.d. 12 februari 2017, en uw opdrachtbevestiging d.d. 12 februari 2018.

Alhoewel de in het rapport opgenomen schattingen met zorg zijn opgesteld op basis van ons onderzoek en de informatie welke op het moment van de studie aan ons ter beschikking werd gesteld, kunnen wij geen garanties geven voor de realisatie ervan. Geen rekening is gehouden met de gevolgen van mogelijke verstoringen voortkomende uit wijzigingen in het politieke of economische beleid in Nederland, de rest van Europa of elders. Zoals gebruikelijk met betrekking tot marktonderzoek dienen onze conclusies te worden beschouwd als geldig voor een beperkte tijdsperiode en dienen ze te worden onderworpen aan regelmatige herziening.

Dit rapport is opgesteld ten behoeve van de voorlichting aan onze cliënten en voor hen betrokken partijen. Het is niet toegestaan dat deze rapportage wordt gepubliceerd, overgenomen of geciteerd, noch gedeeltelijk noch in zijn geheel, zonder onze voorafgaande goedkeuring, welke redelijkerwijs niet zal worden onthouden.

Wij hebben de samenwerking met u bij de voorbereiding van dit rapport bijzonder op prijs gesteld en zijn gaarne bereid nadere toelichting te geven.

Hoogachtend,
HORWATH HTL



Drs. Ewout G. Hoogendoorn

Inhoudsopgave

1	ACHTERGROND, DOEL EN METHODE VAN AANPAK.....	5
1.1	ACHTERGROND.....	5
1.2	METHODE VAN AANPAK.....	5
2	LOCATIE- EN OMGEVINGSANALYSE.....	7
2.1	LOCATIEANALYSE.....	7
2.2	BEREIKBAARHEID.....	8
2.3	OMGEVINGSANALYSE.....	10
3	ANALYSE VAN DE AANBODZIJDE	12
4	ANALYSE VAN DE VRAAGZIJDE	15
4.1	RESULTATEN NEDERLANDSE HOTELS EN CONCURRERENDE HOTELS	15
4.2	SEIZOENSSPREIDING.....	15
4.3	MARKTSEGMENTATIE.....	16
4.4	VERWACHTE GROEI VAN DE VRAAG.....	16
5	CONCEPTANALYSE.....	18
5.1	HET PAND	18
5.2	DUURZAAMHEID.....	19
5.3	HOTELKAMERS	19
5.4	OVERIGE FACILITEITEN	20
5.5	BOUWKOSTEN EN INRICHTING (FF&E)	21
5.6	OVERIGE ASPECTEN.....	22
6	FINANCIËLE ANALYSE	23
6.1	FAIR SHARE ANALYSE.....	23
6.2	VERWACHTE RESULTATEN	23
6.2.1	<i>Verwachte marktpenetratie en marktsegmentatie.....</i>	<i>23</i>
6.2.2	<i>Verwachte bezettingsgraden, kamerprijzen en opbrengst per kamer.....</i>	<i>24</i>
6.3	GEPROGNOSTICEERDE WINST- EN VERLIESREKENING	24
6.4	HUURANALYSE	25
7	INVESTERINGSANALYSE	27
7.1	CONTANTE WAARDE METHODIEK	27
7.2	BEDRIJFSECONOMISCHE WAARDEBEPALING.....	27
8	CONCLUSIE.....	28

BIJLAGES

- Bijlage 1: Foto's Site Visit 19-02-2018
- Bijlage 2: Winst en verliesrekening exploitatie 2020-2024
- Bijlage 3: Discounted Cashflow exploitatie
- Bijlage 4: Winst en verliesrekening vastgoed 2020-2024
- Bijlage 5: Discounted Cashflow vastgoed

1 **Achtergrond, doel en methode van aanpak**

Dit hoofdstuk is bedoeld om inzicht te geven in de achtergrond en het doel van het onderzoek. Daarnaast worden de wijze waarop het onderzoek is verricht en de wijze waarop de rapportage is opgebouwd toegelicht.

1.1 **Achtergrond**

De Dompelaar Projectontwikkeling zal per 01-07-2018 het eigendom verwerven van Rabobankgebouw aan de Burgemeester Van Nispen Van Sevenaerstraat 6, te Laren. De mogelijkheid bestaat om het pand te ontwikkelen tot een hotel van 70 kamers. Het alternatief is de ontwikkeling tot 18 appartementen. Het gemeentebestuur van Laren staat positief tegenover de herontwikkeling van het pand en wil hieraan graag zijn medewerking verlenen. Om een goede beslissing te kunnen nemen heeft het gemeentebestuur, mede in het kader van het Centrumplan, gevraagd een beknopte studie te laten maken naar de haalbaarheid van de hotelontwikkeling.

Horwath HTL is gevraagd deze analyse uit te voeren, waarbij een objectieve insteek met het perspectief vanuit de markt van groot belang is.

1.2 **Methode van aanpak**

In een factsheet rapport zal een beknopte analyse worden gegeven van de geplande locatie en de hotelmarkt in Laren in Noord-Holland. Vervolgens is de bedrijfseconomische waarde van de exploitatie en het vastgoed berekend.

Het rapport bestaat uit de volgende onderdelen:

a- Locatie- en omgevingsanalyse

Er is een beknopt beeld gegeven van de ligging en bereikbaarheid van de geplande locatie. Hierbij zijn de kenmerken van en voorzieningen in en rond de locatie beschreven. Tevens zijn de infrastructurele, demografische, economische en toeristische kenmerken van Laren en de regio geanalyseerd.

b- Analyse van de aanbodzijde

Het aanbod in en rond Laren op het gebied van hotels is geïnventariseerd. Hierbij is niet alleen het huidige aanbod bestudeerd, maar tevens het verwachte toekomstige aanbod. Specifieke aandacht is besteed aan mogelijke concurrenten van het toekomstige hotel, op basis de locatie en het concept.

De verwachte concurrentie is onderzocht met betrekking tot de volgende onderwerpen:

- Aantal hotels en aantal kamers
- Kenmerken van de verschillende hotelproducten en bijbehorende faciliteiten
- Prijzen en kwaliteitssegmentatie
- Locaties

c- Analyse van de vraagzijde

De analyse van de vraagzijde van de markt bestaat uit een analyse van de huidige vraag en verwachtingen ten aanzien van de toekomstige ontwikkelingen van de vraag in Laren en de regio. In deze analyse zijn de historische en verwachte ontwikkelingen in de verschillende marktsegmenten van de lokale hotelmarkt onderzocht. De volgende gegevens zijn daarvoor zo goed mogelijk geïnventariseerd:

- Gemiddelde kamerbezetting en kameropbrengsten van hotels in de regio en van de eerder geïdentificeerde concurrerende hotels
- Seizoensspreiding
- Groeiverwachtingen per segment
- Potentiële doelgroepen en vraaggeneratoren

d- Conceptanalyse

De kwaliteit van de locatie en de concrete invulling van het concept zijn van groot belang voor de uiteindelijke mogelijkheden van de hotelfaciliteiten op de markt. Op basis van de resultaten uit voorgaande onderdelen van het onderzoek en de specifieke kwaliteiten van de locatie en het pand, is een nadere analyse uitgevoerd van het hotelconcept en de positionering in de markt. Hierbij is ingegaan op positionering, sterrenclassificatie en kameraantallen, maar ook op kamergroottes, vergaderruimte, food & beverage voorzieningen en eventuele aanvullende faciliteiten. Op deze wijze is het onderscheidend vermogen van het hotelconcept ten opzichte van de relevante hotelmarkt bepaald. Tevens is er een berekening gemaakt van de totale conversie- en inrichtingskosten.

e - Financiële analyse

In de financiële analyse is een prognose gemaakt van de te verwachten resultaten voor de komende jaren. Een fair share analyse is uitgevoerd op basis van de verwachte marktpositie van het hotel. Door de groeiverwachtingen per segment te koppelen aan de fair share analyse zijn de verwachtingen betreffende de bezettingsgraad van de exploitatie vastgesteld. Aan de hand van prijsinformatie over concurrerende hotels is een inschatting gemaakt van de te verwachten ontwikkeling in kamerprijzen. Hierin is tevens een inschatting meegenomen van de invloed van de huidige economische situatie.

Vervolgens worden de totale verwachte opbrengsten van het beoogde hotel geprognoseerd. Aan de hand van kerncijfers voor vergelijkbare projecten in de markt worden de verwachte kosten geprojecteerd. De verwachte opbrengsten en kosten worden middels de 'Uniform System of Accounts for the Lodging Industry (10th edition)' uit in een schatting van de te verwachten Winst- en Verliesrekeningen voor de komende vijf jaren van de hotelexploitatie. Op basis van kerncijfers in de markt is een marktconforme huur vastgesteld.

f - Bedrijfseconomische waardering

Op basis van de resultaten uit de financiële analyse, is een geschatte cashflow opgesteld voor de eerste tien bedrijfsjaren van het hotel. De cashflow is uitgedrukt in geschatte werkelijke bedragen in euro's, op basis van verwachte inflatiepercentages.

Vervolgens is middels een discounted cashflow analyse de contante waarde berekend, op basis van het vereiste rendement op geïnvesteerd vermogen. Bij het vaststellen van de kapitalisatiefactoren en de aangenomen opbrengsten, is rekening gehouden met het huidige investeringsklimaat ten aanzien van hotels, de locatie en andere relevante factoren. De contante waarde geeft de mogelijke bedrijfseconomische waarde aan van het hotel, die vervolgens is afgezet tegen de totale conversie- en inrichtingskosten berekend in de conceptanalyse.

2 Locatie- en omgevingsanalyse

Dit hoofdstuk geeft inzicht in de locatie van het beoogde hotel. Hierbij wordt ingegaan op de bereikbaarheid, ligging, zichtbaarheid en directe omgeving van het pand. Daarnaast worden de belangrijkste kengetallen ten aanzien van de economie, demografie en infrastructuur van Laren in Noord-Holland en de regio beschreven.

2.1 Locatieanalyse

Het beoogde hotel in het voormalige kantoorpand van de Rabobank bevindt zich aan de Burgemeester Van Nispen Van Sevenaerstraat 6, te Laren. De onderstaande figuren geven de locatie van het pand weer in de dorpskern van Laren.

Figuur 1. Plattegrond Laren met locatieaanduiding beoogde hotel



Bron: Google Maps, bewerkt door Horwath HTL

Figuur 2. Impressie van de locatie van het beoogde hotel



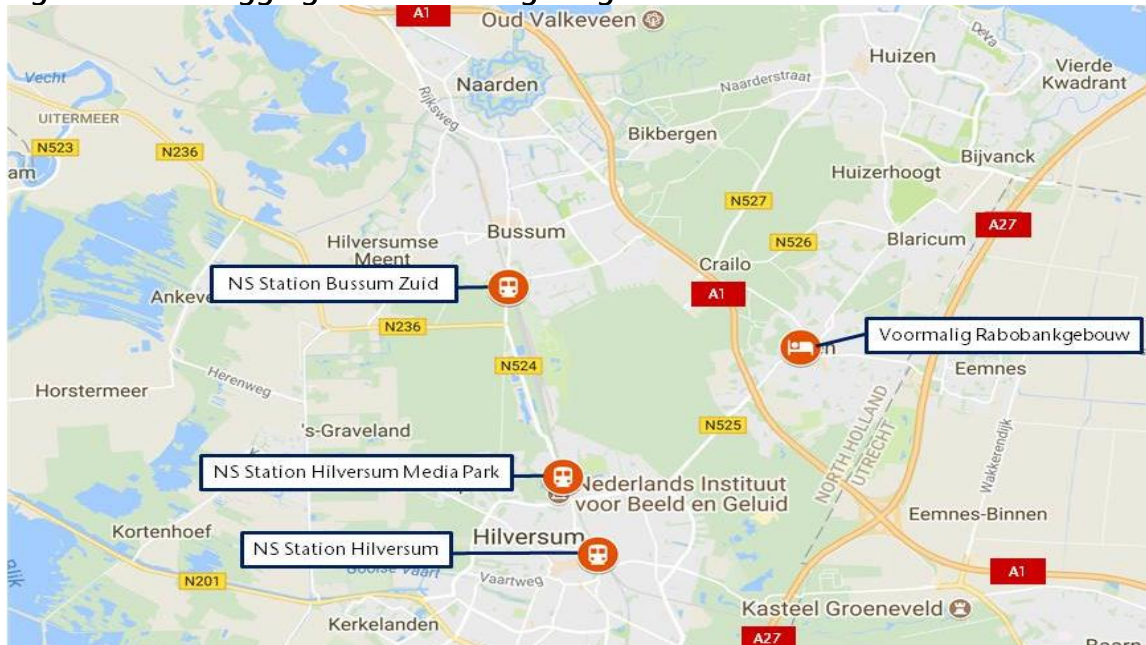
Bron: Dam & Partners Architecten – Rabobank Laren, november 2016

Laren is het oudste dorp van de regio Het Gooi en Vechtstreek, bekend om zijn rustige ligging in het Goois Natuurreservaat en strategische ligging nabij uitvalswegen en grote steden. Op 1 januari 2017 heeft Laren 11.088 inwoners en is daarmee, samen met 36 andere gemeentes, een van de kleinste gemeentes van Nederland¹. In de regio vallen de volgende gemeentes: Blaricum, Bussum, Hilversum, Huizen, Laren, Muiden, Naarden, Weesp en Wijdemeren. Het beoogde hotel zal ontwikkeld worden in het voormalige Rabobankgebouw in het authentieke dorpscentrum van Laren. De directe omgeving biedt een rijke diversiteit aan horecagelegenheden, winkels en verschillende busstations. Binnen een straal van circa tien wandelminuten bevinden zich het internationaal bekende Singer museum, Raadhuis Laren en de Larensche Mixed Hockey Club.

2.2 Bereikbaarheid

Het volgende figuur illustreert de ligging van het beoogde hotel ten opzichte van de omgeving Laren. In het figuur staan kenmerkende locaties binnen regio Gooi en Vechtstreek aangegeven. Ook zijn de dichtstbijzijnde treinstations en de belangrijke omliggende wegen aangegeven.

Figuur 3. Ligging binnen de omgeving Laren



Bron: Google Maps, bewerkt door Horwath HTL

NS Station Hilversum Media Park ligt op 8 minuten afstand per auto verwijderd van de Burgemeester van Nispen van Sevenaerstraat 6, te Laren. Het busstation 'Laren, Brink' gelegen op één minuut wandelafstand (100 meter) van de beoogde locatie biedt een rechtstreekse verbinding met NS Station Bussum Zuid. Hierdoor is het station op 21 minuten afstand met het openbaar vervoer verwijderd van de locatie. NS Station Bussum Zuid is gelegen aan het drukke trajecten Amsterdam-Amersfoort en Weesp-Utrecht. Het station wordt alleen gebruikt als halte voor stoptreinen en biedt een rechtstreekse verbinding met het intercitystation NS Station Weesp en NS Station Hilversum. Intercity NS Station Hilversum, dat op 13 autominuten afstand ligt, telt één directe internationale

¹ Bron: Statline – Centraal Bureau voor de Statistiek 14-02-2018

verbinding met Berlin Ostbahnhof. NS Station Weesp telt geen directe internationale verbindingen.²

Ook al heeft de beoogde hotellocatie geen beschikbaarheid over een nabij gelegen station op wandelafstand, de dichtstbijzijnde aansluiting met het Nederlandse wegennet (A1 af- en oprit 9 Laren) ligt slechts op 2 minuten afstand per auto en biedt daarmee een goede verbinding met omliggende steden en overige locaties in Nederland. De onderstaande figuur geeft een overzicht van de ligging van het hotel ten opzichte van het Nederlandse snelwegennet.

Figuur 4. Ligging ten opzichte van het Nederlandse snelwegennet



Bron: Google Maps, bewerkt door Horwath HTL

Snelweg A1 vormt het noordwestelijke deel van de snelweg nabij Laren en biedt direct toegang tot Amsterdam, Amersfoort, Apeldoorn, Hengelo en Duitsland bij Lutte. Tevens komt snelweg A1 samen met snelweg A9 bij knooppunt Muiderberg, die daarmee een directe verbinding biedt met Schiphol. Ten oosten en zuiden van het dorp ligt de snelweg A27, deze snelweg is een noord-zuidroute door het midden van het land en verbindt Laren met Almere, Utrecht en Breda. Ten noord oosten van Laren ligt de snelweg A6 die een directe verbinding maakt met Almere, Lelystad en Emmeloord. Ten zuiden van Utrecht kruist de A27 de A12, de snelweg A12 loopt van Den Haag naar Zevenaar en vormt een directe verbinding tussen de Randstad (via Gouda, Utrecht en Arnhem) met het Ruhrgebied in Duitsland.

Uit de gegevens in de volgende tabel blijkt onder meer dat het beoogde hotel per openbaar vervoer binnen een uur kan worden bereikt vanuit drie (Amsterdam, Den Haag en Utrecht) van de zes grote steden. De beoogde locatie ligt op circa een uur afstand van twee internationale luchthavens (Amsterdam Schiphol en Rotterdam The Hague Airport). Vanaf april 2019 zal ook de vernieuwde regionale luchthaven Lelystad Airport toegankelijk worden voor internationale vluchten.³ Dit vliegveld is vanaf de locatie binnen 28 minuten per auto te bereiken. Voor alle luchthavens geldt dat de reistijd per openbaar vervoer groter is dan per auto.

² Bron: Nationale spoorwegen 14-02-2018

³ Bron: Gemeente Lelystad, op weg naar Lelystad Airport 14-02-2018

Tabel 1. Bereikbaarheid beoogde hotellocatie in Laren

Herkomst	Reistijd per openbaar vervoer ⁴	Afstand per auto in kilometer ⁵	Reistijd per auto ⁶
Utrecht	46	24	25
Amsterdam	50	32	30
Den Haag	93	89	63
Rotterdam	96	81	55
Eindhoven	105	109	70
Maastricht	179	201	125
Amsterdam Airport Schiphol	57	51	33
Lelystad Airport	93	35	28
Rotterdam The Hague Airport	118	84	54
Eindhoven Airport	134	105	64
Maastricht Aachen Airport	213	187	111

Bronnen: Google Maps, 9292.nl en Nationale Spoorwegen

2.3 Omgevingsanalyse

De volgende twee tabellen tonen schematische overzichten van de zakelijke en toeristische aantrekkingskracht van regio Het Gooi en Vechtstreek en Laren op hotelgasten. Figuur 4 illustreert de groene omgeving van de regio.

Tabel 2. Zakelijke aantrekkingskracht Het Gooi en Vechtstreek en Laren

Algemene beschouwing	Doordat veel dorpen in Het Gooi en Vechtstreek geen eigen station hebben zijn deze toeristisch, maar vooral zakelijk minder aantrekkelijk dan dorpen die dat wel hebben. De regio Het Gooi en Vechtstreek heeft een aantal kleine congrescentra in villa's, monumentale panden, of herontwikkelde gebouwen waar vaak niet meer dan 200 personen ontvangen kunnen worden. Verder zijn er in Het Gooi en Vechtstreek niet veel zakelijke vraaggeneratoren. In Laren zijn er volgens het adressenbestand van de Kamer van Koophandel in totaal zijn 2.522 bedrijven gevestigd in Laren, waarvan twee Groot-bedrijven met meer dan 250 full-time medewerkers. Op ongeveer 1,3% na, hebben alle overige bedrijven minder dan 10 full-time medewerkers.⁷ In Laren is één klein congrescentrum: Villa Rietvink. Gelegen in de bocht van af- en oprit 9 van de A1 richting Amsterdam, beschikt Villa Rietveld over 12 zalen met horecavoorzieningen en kunnen er evenementen worden georganiseerd tot 150 personen. Verder zijn er geen zakelijke vraaggeneratoren in Laren.
Werkgelegenheid	In de periode 2010-2016 daalde het aantal banen met 0,2% in Het Gooi en Vechtstreek van 106.800 naar 105.100. In diezelfde periode daalde het aantal banen in de gemeente Laren met 1,6%. Ter vergelijking: de gemiddelde jaargroei in heel Nederland was 0,2%. De drie sectoren met de grootste werkgelegenheid in Het Gooi en Vechtstreek zijn handel (20%), gezondheids- en welzijnszorg (14%) en specialistische zakelijke diensten (12%). In vergelijking met de top drie in heel Nederland (17% gezondheids- en welzijnszorg, 17% handel en 12% verhuur en overige zakelijke diensten) heeft de sector handel een groot aandeel en heeft de gezondheids- en welzijnszorg een klein aandeel. Met een gezamenlijk aandeel van de top drie sectoren van 46% in vergelijking met 46% is er sprake van soortgelijke spreiding. Uit praktijkervaring van Horwath HTL blijkt dat het juist de sector verhuur en overige zakelijke diensten is die doorgaans relatief veel hotelvraag genereert.
Economische groei	In de tienjarige periode 2007-2016 was de gemiddelde economische groei per jaar in Het Gooi en Vechtstreek met 0,0% kleiner dan in Noord-Holland (1,7%) en heel Nederland (0,9%). Als alleen wordt gekeken naar de meest recente vijf jaar is de gemiddelde economische jaargroei in Het Gooi en Vechtstreek (0,8%) vergelijkbaar met de groei in heel Nederland, maar nog steeds kleiner dan de groei in Noord-Holland.

Bron tenzij anders vermeld: Statline – Centraal Bureau voor de Statistiek

⁴ Bron: www.9292.nl

⁵ Bron: Google Maps

⁶ Bron: Google Maps

⁷ Bron: Kamer van Koophandel – Handelsregister 14-02-2018

Tabel 3. Toeristische aantrekkingskracht Het Gooi en Vechtstreek en Laren

Algemene beschouwing	De regio Gooi en Vechtstreek wordt gekarakteriseerd door de groene en gevarieerde omgeving van bos, heide en plassen op een vrij korte afstand van elkaar. De bekendste toeristische trekpleisters in de omgeving zijn Naarden-Vesting, Muiderslot, forteiland Pampus, de Loosdrechtse Plassen en het Gooimeer. Deze trekpleisters trekken vooral sportieve toeristen die van water-, wandel- en fiestsport houden en historie- en kunstliefhebbers. Laren is een van de oudst bebouwde plekken in Het Gooi. Samen met Blaricum is Laren een van de rijkste gemeenten van Nederland. Het dorp heeft een bruisende dorpskern met luxe high-end winkels, gezellige restaurants en terrassen. Omringd met veel groen, is het de combinatie van zowel natuur, als gezelligheid die het dorp sieren en vooral wandel- en fietstoerisme aantrekken.
Positie Het Gooi en Vechtstreek en Laren	De VVV organiseert wandeltochten en fietstochten in de regio Het Gooi en Vechtstreek, ook in Laren. Het Goois Natuurreservaat en de Natuurmonumenten lenen zich hier goed voor. De regio heeft ongeveer 17 musea waaronder het Geologisch museum Noord-Holland, Muiderslot, Museum Hilversum en het Huizer Museum. Ook is de regio rijk aan natuur. Naast Natuurmonumenten en het Goois Natuurreservaat die de prachtige bossen en buitenplaatsen beheren, zijn er een tal aan plassen, heide en tuinen. Laren heeft een lange traditie als kunstenaarsdorp, waardoor er tientallen ateliers gelegen zijn in het dorp. Ook beschikt Laren over Singer Laren dat is opgericht in 1956: een uniek, particulier cultureel erfgoed dat bestaat uit een museum, theater en beeldentuin. Het museum toont gedurende het hele jaar wisselende tentoonstellingen. Naast het Singer theater is er nog een theater in Laren: het Brinkhuis. Ook hier zijn jaarlijks tientallen toneelstukken, concerten, recitals, films en lezingen te horen en te zien.⁸ Laren heeft ongeveer 200 winkels en 12 restaurants, waarvan het grootste deel in de dorpskern gelegen is. De Brink en het Hertenkamp zijn twee parken in het hart van Laren die het dorp groen kleuren.

Bron: VVV Gooi & Vecht 14-02-2018

Figuur 5. Naturomgeving regio Het Gooi en Vechtstreek


Diverse bronnen

⁸ Bron: VVV Gooi & Vecht 14-02-2018

3 Analyse van de aanbodzijde

In dit hoofdstuk is een overzicht gegeven van het huidige hotelaanbod. Tevens zijn de potentiële concurrenten van het hotel geïdentificeerd. Daarnaast is ook het toekomstige aanbod in kaart gebracht. Aangezien de Gemeente Laren momenteel niet over hotelaccommodaties beschikt, is het onderzoek verricht in dit hoofdstuk toegespitst op de regio Gooi en Vechtstreek waarin de beoogde hotellocatie gelegen is.

3.1 Aanbod in Het Gooi en Vechtstreek

3.1.1 Historisch en huidig aanbod

De volgende tabel toont de historische ontwikkeling van de nationale en regionale logiesmarkten. Het betreft geclassificeerde hotels en ongeclassificeerde logiesaccommodaties zoals hostels en pensions. In de periode 2008-2017 is in de Nederlandse logiesmarkt het aantal kamers beduidend sterker toegenomen dan het aantal logiesaccommodaties. Dit wijst op schaalvergroting, waarbij kleine logiesaccommodaties zijn gesloten en grotere logiesaccommodaties aan de markt zijn toegevoegd. In de regio Het Gooi en Vechtstreek is er in de periode 2008-2017 per saldo één accommodatie meer en is het aantal kamers met 3 toegenomen. Gemiddeld zijn er 39 kamers per accommodatie in de regio.

Tabel 4. Ontwikkeling logiesaanbod 2001-2016

	Nederland		Het Gooi en Vechtstreek	
	Aantal accomm.	Aantal kamers	Aantal accomm.	Aantal kamers
2008	2.870	99.317	19	774
2009	2.895	102.002	17	774
2010	3.005	104.566	17	748
2011	3.101	108.395	17	735
2012	3.152	110.230	18	815
2013	3.242	114.839	19	819
2014	3.308	119.611	19	819
2015	3.394	122.101	20	823
2016	3.447	124.249	20	823
2017	3.512	128.063	20	777
Groei 2008-2017	22%	29%	5%	0%
Gem. jaarlijkse groei	2,3%	2,9%	0,7%	0,1%

Bron: HorecaDNA Hotelsector Nederland en gemeente Haarlem, bewerkt door Horwath HTL

3.1.2 Toekomstig aanbod

In de volgende tabel zijn bekende projecten voor de regio Gooi en Vechtstreek opgesomd. Ze verschillen in concept, openingsdatum en waarschijnlijkheid van realisatie. In totaal zijn er vier projecten bekend waarvan drie in Laren en één in Hilversum. De Gemeente Hilversum heeft in september 2017 het bestemmingsplan voor het historisch Klooster Monnikenberg aangepast en dat mag onder andere een hotel of kantoor worden. De realisatiekans van dat project lijkt momenteel erg laag.⁹ In het verleden waren er in Hilversum hotelplannen bij het ArenaPark, Mediapark en het oude postkantoor, maar die zijn allemaal wegens gebrek aan marktpotentie niet doorgegaan. De Gemeente Laren heeft in mei 2017 laten blijken interesse te hebben in een hotel in het centrum van Laren. Niet alleen omdat er op het moment geen hotelaanbod is in Laren, maar ook omdat het in de visie van de gemeente zal bijdragen aan de levendigheid van het centrum en versterking van de winkelfuncties. Het zal gaan om een kleinschalig hotel aan/bij de

⁹ Bron: HilversumNieuws.nl - Klooster Monnikenberg Hilversum mag hotel worden d.d. 21-09-2017

Brink.¹⁰ Het andere project in Laren is onderwerp van deze studie: de mogelijke ontwikkeling in het voormalig Rabobankgebouw.

Ook zal het Chinese restaurant Golden River verkocht worden, waarbij naar verluidt ook het pand vrij zal komen en de locatie mogelijk geschikt zou zijn voor een hotelontwikkeling. Ook deze plannen zijn nog niet concreet.¹¹

Tabel 5. Nog niet gerealiseerde hotelprojecten Het Gooi en Vechtstreek

Project	Sterren	Geplande opening	Gepland aantal kamers
<i>Voormalig Rabobankgebouw Laren</i>	3/4	2020	70
Luxe hotel Torenlaan Laren	n.b.	n.b.	Ca. 40
Hotel Golden River Hertenkamp Laren	n.b.	n.b.	10-20
Klooster Monnikenberg Hilversum	n.b.	n.b.	n.b.
Totaal 4 projecten	-	-	>70

Diverse bronnen

Omdat de Gemeente Laren één hotel in het dorp wil ontwikkelen en omdat de plannen voor mogelijke ontwikkelingen nog niet concreet zijn, wordt er voor deze studie vanuit gegaan dat de enige toekomstige ontwikkeling het hotel in het voormalige Rabobankgebouw zal zijn.

3.2 Concurrerend aanbod

Om de concurrentie te bepalen, is geselecteerd op de volgende criteria: locatie in Het Gooi en Vechtstreek, een drie- of viersterren classificatie en meer dan 15 kamers. Kleinere hotels zoals Hotel Bellevue in Blaricum (9 kamers) en het aanbod van Bed & Breakfast gelegenheden zijn niet in de analyse meegenomen vanwege het te afwijkende karakter.

Vanwege de ligging te midden van de natuur en in de nabijheid van de gemeente Baarn worden ook drie-, vier- of vijfsterren hotels met meer dan 15 kamers in Baarn beschouwd als concurrentie. De volgende tabel toont een overzicht van de hotels die voldoen aan de concurrentiecriteria. Door faillissement is het Hampshire hotel Newport Huizen sinds februari 2017 gesloten. Het is onbekend of het hotel verkocht en heropend zal worden. Het is daarom niet meegenomen als toekomstig aanbod.

Doordat NH Naarden met name is georiënteerd op Amsterdam, is dit hotel voor de helft van het aantal kamers meegenomen in de concurrentieanalyse. Daarnaast wordt het Van der Valk hotel voor de helft meegenomen, omdat het een ander concept heeft waarmee een andere markt aangetrokken wordt. Dit komt ook omdat het een snelweghotel is. Verder zijn alle hotels in Hilversum tevens voor 50% als concurrerend aangemerkt, omdat Hilversum een stad is met een eigen hotelmarkt.

¹⁰ Bron: Gemeente Laren – Centrumplan d.d. 03-05-2017 en De Gooi- en Eemlander d.d. 31-10-2017

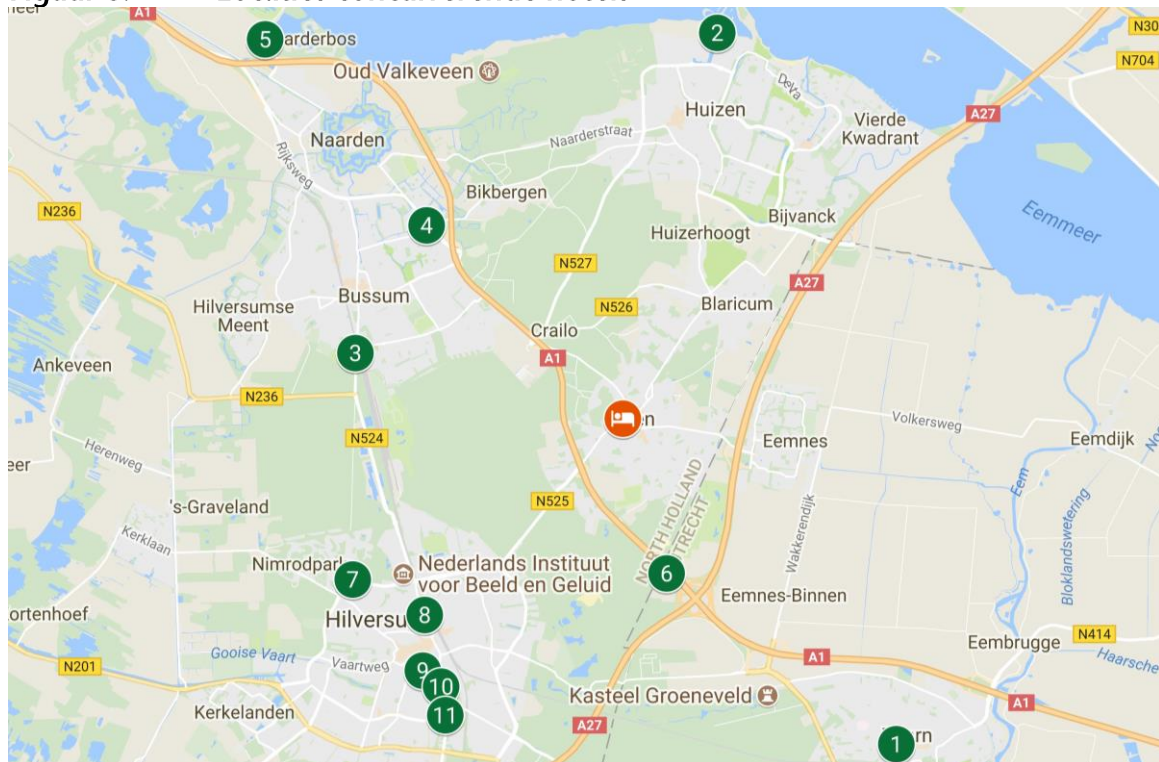
¹¹ Bron: De Gooi- en Eemlander – Pand Rabobank Laren geknipt voor hotel d.d. 18-01-2018

Tabel 6. Karakteristieken concurrenten

	Hotel	Locatie	Aantal kamers	Class*	B*	Faciliteiten / diensten
1	Hotel Restaurant La Promenade	Baarn	21	3	7,1 (603)	Restaurant, bar, terras, 1 zaal
2	Fletcher Hotel Nautisch Kwartier	Huizen	80	3	8,0 (1.168)	Restaurant, bar, terras, 8 zalen (603 m ²)
3	Bastion Hotel Bussum Zuid	Bussum	64	3	7,5 (605)	Restaurant, bar
4	NH Jan Tabak	Bussum	87	4	8,2 (370)	Restaurant, bar, terras, 15 zalen (718 m ²)
5	NH Naarden	Naarden	128	4	7,5 (951)	Restaurant, ontbijtrestaurant, bar, terras, 12 zalen (604 m ²), fitness, sauna, 21 appartementen
6	Van der Valk Hotel De Witte Bergen	Eemnes	140	4	7,2 (888)	Restaurant, bar, 16 zalen (1.830 m ²)
7	Hotel Villa Trompenberg	Hilversum	16	3	9,3 (264)	Ontbijtrestaurant, tuin
8	Tulip Inn Mediapark (Amrâth)	Hilversum	62	3	7,7 (652)	Restaurant, bar, terras, 3 zalen (190 m ²), fitness, sauna, 16 appartementen
9	Hotel Gooiland	Hilversum	56	4	8,5 (631)	Ontbijtrestaurant, grand café, 5 zalen (354 m ²)
10	Hotel Ravel	Hilversum	19	3	7,8 (226)	Ontbijtrestaurant, bar, terras
11	Amrâth Hotel Lapershoek	Hilversum	80	4	7,1 (433)	Restaurant, bar, terras, 10 zalen (856 m ²),
Totaal 11 hotels, 737 kamers						

Bronnen: Websites individuele hotels 15-02-2018 en * Booking.com

B = gemiddelde beoordeling (op basis van aantal beoordelingen)

Figuur 6. Locaties concurrerende hotels


Bron: Google maps, bewerkt door Horwath HTL

4 Analyse van de vraagzijde

In dit hoofdstuk is de vraag naar hotelkamers in de regio Het Gooi en Vechtstreek beschreven. Naast overzichten van bezettingsgraden en kamerprijzen en een toelichting van de vraagsegmenten, is een verwachting gegeven van de marktgroei per segment.

4.1 Resultaten Nederlandse hotels en concurrerende hotels

Onderstaande twee tabellen tonen de resultaten van de Nederlandse hotelmarkt en de hotelmarkt in Het Gooi en Vechtstreek in de periode 2010-2016 in vergelijking met het gemiddelde in de nationale markt, exclusief de regio Amsterdam & Schiphol. Voor Het Gooi en Vechtstreek valt het volgende op:

- Een relatief lage bezettingsgraad, relatief lage gemiddelde kamerprijs en daardoor ook de relatief lage gemiddelde opbrengst per beschikbare kamer in 2012-2015
- de relatief magere groei in bezettingsgraad, bijna geen groei in de gemiddelde kamerprijs en daardoor ook een magere groei in de opbrengst per beschikbare kamer in 2016

Tabel 7. Resultaten Nederlandse hotels exclusief Amsterdam & Schiphol

	2012	2013	2014	2015	2016	Gemiddelde
Occ. in %	60	61	64	65	68	63
ARR in €	80	78	75	82	86	82
RevPAR in €	48	48	48	54	59	52

Bron: HOSTA database - Horwath HTL

RevPAR = omzet per beschikbare kamer

ARR = gemiddelde kamerprijs

Occ = bezettingsgraad

Tabel 8. Resultaten concurrerende hotels in de regio Het Gooi en Vechtstreek

	2012	2013	2014	2015	2016	Gemiddelde
Occ. in %	56	57	64	66	60	62
ARR in €	70	65	60	62	71	64
RevPAR in €	39	37	38	41	43	40

Bron: HOSTA database - Horwath HTL

* exclusief Amsterdam & Schiphol

RevPAR = omzet per beschikbare kamer

ARR = gemiddelde kamerprijs

Occ = bezettingsgraad

In 2017 groeide de Nederlandse gemiddelde bezettingsgraad, gemiddelde kamerprijs en de gemiddelde opbrengst per kamer ten opzichte van 2016 met respectievelijk 3,9%, 5,3% en 9,4%¹². Naar verwachting zijn de resultaten in Het Gooi en Vechtstreek minder sterk gestegen dan het landelijk gemiddelde. Deze aanname is gebaseerd op de historische resultaten van de hotels in de regio.

4.2 Seizoensspreiding

De vraag naar hotelaccommodatie kan worden onderverdeeld naar vijf segmenten: het individuele zakelijke segment, het zakelijke groepssegment dat ook wel het MICE (Meetings, Incentives, Conferences, Events) segment wordt genoemd, het individuele toeristische segment, het toeristische groepssegment en het segment 'overig'. Bij het laatste kan worden gedacht aan bijvoorbeeld luchtvaart gerelateerde vraag, vraag vanuit de trouwmarkt en vraag vanuit het gezondheidstoerisme.

¹² Bron: STR Global – STR Hotel Review Report, december 2017

Nederlandse hotels zijn seizoensgebonden. Zakelijk verblijf vindt voornamelijk plaats in de perioden september-oktober en april-juni¹³, terwijl toeristisch verblijf zich concentreert in de lente- en zomermaanden met een piek in augustus. In de Nederlandse hotelmarkt kan een soortgelijke spreiding ook worden vastgesteld op weekbasis. Zakelijk verblijf vindt voornamelijk plaats op maandag tot en met donderdag en toeristisch verblijf juist vooral op vrijdag en zaterdag¹⁴. Zondag is voor beide markten, maar vooral voor de zakelijke markt, een weinig populaire dag¹⁵.

4.3 Marktsegmentatie

In verband met deze seizoens- en weekinvloeden in de Nederlandse hotelmarkt is het voor het behalen van een gezonde bezetting van belang om een gebalanceerde verdeling te hebben van zakelijke en toeristische overnachtingen, bij voorkeur circa 60% zakelijke overnachtingen en circa 40% toeristische overnachtingen, ervan uitgaande dat overnachtingen vanuit het segment 'overig' evenredig zijn verdeeld over de zakelijke en toeristische segmenten. In 2007, voor aanvang van de meest recente economische crisis, was dit het geval. Echter, door de economische crisis nam de zakelijke vraag sterker af dan de toeristische vraag, waardoor de segmentatie uit balans is geraakt. In deze ontwikkeling heeft tot op heden geen kentering plaatsgevonden.

De volgende tabel toont de segmentatie in de concurrerende markt samen met de segmentatie in de Nederlandse hotelmarkt exclusief Amsterdam en Schiphol. De concurrerende markt lijkt relatief veel toeristische groepsvraag te hebben. Bij bijna alle concurrenten waarvan de segmentatie bekend is ligt het aandeel van het toeristische groepssegment boven het gemiddelde in de hele Nederlandse hotelmarkt exclusief Amsterdam en Schiphol, maar bij twee van de concurrenten ligt het aandeel van het zakelijke segment ver boven het Nederlandse gemiddelde.

Tabel 9. Marktsegmentatie vergeleken, 2016, in %

	Nederland excl. Amsterdam & Schiphol	Concurrerende markt*
Zakelijk individueel	33	30
Zakelijk groep	14	13
<i>Zakelijk totaal</i>	<i>45</i>	<i>43</i>
Toeristisch individueel	44	41
Toergroepen	5	14
<i>Toeristisch totaal</i>	<i>49</i>	<i>55</i>
Overig	4	3
Totaal**	100	100

Bron: HOSTA– Horwath HTL

* Dit betreft een schatting op basis van een respons van 55%, waarbij de segmentatie van enkelen betrekking heeft op 2013, 2014, 2015 in de plaats van 2016.

** Wegens afronding kan de som van de individuele marktaandelen afwijken van 100%.

4.4 Verwachte groei van de vraag

De hotellerie is een conjunctuurgevoelige sector en sterk verbonden met de economische ontwikkeling. In tijden van economische groei neemt de hotelvraag vaak toe en deze neemt vaak af tijdens economische recessies. Over langere perioden is de gemiddelde groei in hotelovernachtingen per jaar vaak groter dan de gemiddelde economische jaargroei.

¹³ Bron: Statline – Centraal Bureau voor de Statistiek

¹⁴ Bron: HOSTA – Horwath HTL

¹⁵ Bron: HOSTA – Horwath HTL

Uit ervaring is gebleken dat een volledige economische cyclus in de Nederlandse hotelserie gemiddeld ongeveer zeven jaar bedraagt. In de analyses van Horwath HTL wordt daarom meestal uitgegaan van een gesimplificeerd model van de economische conjunctuurbeweging, met een volledige economische cyclus van zeven jaar, waaronder één jaar met nultgroe, één hersteljaar en vijf jaren van groei. In deze studie is ervan uitgegaan dat in de concurrerende markt 2018 tot en met 2021 nog groeijaren zijn, in 2022 geen sprake zal zijn van groei en in 2023 sprake zal zijn van groei op halve kracht, waarna een nieuwe cyclus met grotere groei zal starten in 2024.

In december 2017 constateerde het Centraal Plan Bureau voor heel Nederland een economische groei van 3,2% in 2017 en voorspelde een economische groei in heel Nederland van 3,1% in 2018¹⁶. Voor de middellange periode 2018-2021 werd op in oktober 2017 voor heel Nederland een jaarlijkse economische groei geprojecteerd van gemiddeld 1,6%¹⁷. Voor de lange periode 2015-2030 is voor heel Nederland een jaarlijkse economische groei van 1,4% geprojecteerd¹⁸, nog steeds groter dan de gemiddelde economische groei van 1,2% in het afgelopen decennium. Op basis van deze verwachtingen voor economische groei wordt verwacht dat de groei in het aantal hotelovernachtingen de komende jaren gelijk zal zijn aan het gemiddelde van het afgelopen decennium.

De volgende tabel toont de groeiverwachtingen in de concurrerende hotelmarkt per segment voor de komende tien jaren, op basis van al het bovenstaande, waaronder de relatie van economische groei met groei in zakelijke en toeristische hotelvraag, de historische economische groei, de historische groei in hotelovernachtingen, de historische ontwikkelingen van hotelresultaten, de verwachte ontwikkeling van de economie en relevante ontwikkelingen.

Tabel 10. Verwachte groei hotelovernachtingen, in %

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	Gemiddeld
Zakelijk individueel	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	0,0	1,3	2,5	2,5	2,5	2,1
Zakelijk groep	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	0,0	1,3	2,5	2,5	2,5	2,1
Toeristisch individueel	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5	0,0	1,8	3,5	3,5	3,5	2,9
Toergroepen	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5	0,0	1,8	3,5	3,5	3,5	2,9
Gemiddeld*	3,1	3,1	3,1	3,1	3,1	0,0	1,6	3,1	3,1	3,1	2,6

Bron: Horwath HTL

* Dit betreft een gewogen gemiddelde, uitgaande van afgeronde marktaandeelen van 30% voor het individueel zakelijke segment, 13% voor het zakelijke groepssegment, 43% voor het individueel toeristische segment en 14% voor het toeristische groepssegment op basis van de gegevens in tabel 9.

¹⁶ Bron: Kortetermijnraming december 2017 – Centraal Plan Bureau

¹⁷ Bron: Actualisatie middellangetermijn verkenning 2018-2021 – Centraal Plan Bureau

¹⁸ Bron: Long term outlook economy The Netherlands – The Economist Intelligence Unit

5 Conceptanalyse

In dit hoofdstuk worden de omgevingskarakteristieken van de betreffende locatie en het beoogde concept geanalyseerd.

5.1 Het pand

Het beoogde hotel is direct gelegen aan de Burgemeester van Nispen van Sevenaerstraat 6 te Laren. Het pand fungeert momenteel als filiaal van de Rabobank. Het pand wordt verworven door De Dompelaar Projectontwikkeling en kan worden herontwikkeld tot 70 hotelkamers. Het pand is geen Nederlands erfgoed en beschikt daarom niet over een monumentale onderscheiding. Onderstaande afbeelding toont de uitstraling van het pand hoe het er momenteel uitziet. De daaropvolgende afbeelding toont de nieuwe geplande uitstraling. De foto's van de site visit op 19-02-2018 zijn opgenomen in de bijlagen.

Figuur 7. Huidig pand, Burgemeester van Nispen van Sevenaerstraat 6



Bron: Zoover

Figuur 8. Impressie beoogd hotel: noord-, oost-, zuid-, westgevel



Bron: Dam & Partners Architecten – Rabobank Laren, november 2016

Burgemeester van Nispen van Sevenaerstraat 6 beslaat een bruto vloeroppervlak (BVO) van 5.420 m², verdeeld over 4 verdiepingen inclusief de begane grond en een kelder.

Tabel 11. BVO beoogde hotel

Verdieping	BVO in m ²
Kelder	1.577,7 m ²
Begane grond	1.547,3 m ²
1	1.334,4 m ²
2	960,9 m ²
Totaal	5.420,4 m²

Bron: Dam & Partners Architecten – Rabobank Laren, november 2016

In de kelder zullen 29 parkeerplekken worden ontwikkeld ten behoeve van de hotelgasten. Op de begane grond is er ruimte voor een ontbijtzaal van 214 m². Op de tweede verdieping is er minder ruimte voor kamers doordat de verdieping niet het hele oppervlak van de eerste verdieping beslaat.

5.2 Duurzaamheid

Het pand zal zo duurzaam mogelijk worden herontwikkeld. De duurzaamheidsvisie opgesteld in samenwerking met DWA is: *‘een ontwikkeling die voorziet in de behoefte van de huidige generatie zonder daarmee voor toekomstige generaties de mogelijkheden in gevaar te brengen om ook in hun behoeften te voorzien.* Deze visie zorgt ervoor dat er in dit project geen gebruik van fossiele brandstoffen zal worden gemaakt, de energievraag maximaal gereduceerd zal worden, de materialen van bestaande bouw maximaal terugbrengen in hun kringloop en bewust materiaal verbruik wordt nagestreefd.

Door de huidige staat van het pand kan alleen het casco van het gebouw gebruikt worden voor de herontwikkeling.

5.3 Hotelkamers

Volgens de planning kan de transformatie van pand leiden tot de realisatie van 70 hotelkamers. Tabel 12 geeft de indeling en verhoudingen weer van de verschillende hotelkamers per verdieping.

Tabel 12. Hotelkamers beoogde hotel voormalig Rabobankgebouw

Verdieping	Aantal Kamers	Totaal geschatte gebruiksoppervlakte
Begane grond	27	570 m ²
1	29	610 m ²
2	14	300 m ²
Totaal	70	1.480 m²

Bron: Dam & Partners Architecten – Rabobank Laren, november 2016, bewerkt door Horwath HTL

De kamergrootte ligt tussen de 20 en 23 m². De totale geschatte gebruiksoppervlakte van de 70 hotelkamers is 1.480 m². Deze aannames zijn gebaseerd op de tekeningen van Dam & Partners Architecten november 2016. Gemiddeld heeft een kamer een gebruiksoppervlak van ongeveer 21 m². In de oude Nederlandse Hotel Classificatie (NHC) golden minimumoppervlaktes voor driesterrenkamers (17 m²), viersterrenkamers (22 m²) en vijfsterrenkamers (26 m²). Voor een vijfsterrenclassificatie waren ook minimaal twee suites van minimaal 50 m² vereist. Op basis van de oude NHC en de hotelkamers van het beoogde hotel zou het hotel tussen de drie- en viersterrenclassificatie vallen.

De volgende afbeelding geeft inzicht in de beoogde indeling van het beoogde hotelpand. Op de begane grond is nog ruimte voor de Rabobank ingetekend. Deze ruimte zal echter

gebruikt worden voor 9 hotelkamers. Dit is gebaseerd op een vergelijkbare indeling als de eerste verdieping.

Figuur 9. Gepland gebruiksooppervlak kelder, begane grond, eerste en tweede verdieping v.l.n.r.



Bron: Dam & Partners Architecten – Rabobank Laren, november 2016

5.4 Overige faciliteiten

Zoals eerder toegelicht beschikt het beoogde hotelpand over een lobby met beperkte zithoek. Buiten deze ontvangstruimte beschikt het hotel niet over vergaderruimtes. In de kelder is er mogelijk plaats voor een fitnessruimte en zoals eerder beschreven zal er ontbijt geserveerd worden in de ontbijtruimte/ coffeecorner. Tevens wordt er een tuin aangelegd als gemeenschappelijke buitenruimte. De figuur op de volgende pagina toont een bovenaanzicht van de geplande tuin en een aantal impressiebeelden. Gebaseerd op de faciliteiten die de concurrerende markt biedt zullen naar verwachting de overige faciliteiten geen extra vraag genereren.

Figuur 10. Gemeenschappelijke buitenruimte



Bron: Dam & Partners Architecten – Rabobank Laren, november 2016

5.5 **Bouwkosten en inrichting (FF&E)**

In paragraaf 5.4 is gebleken dat het hotel met 70 kamers zich waarschijnlijk tussen een drie- en viersterrenclassificatie zal positioneren. Onderstaande tabel toont de kengetallen van de sterrenclassificaties en de bijbehorende kosten samengesteld door de nationale benchmark Bouwkostenkompas 2017.

Tabel 3. Benchmark FF&E kosten en (her)bouwkosten

Hotel type	Beschrijving	FF&E kosten per kamer	Bouwkosten per m2 BVO
Driesterrenhotel	Kamers minimaal 17m ² Badkamer met douche, toilet en wastafel Sobere entree Dragende wanden en traditionele materialen Gem. oppervlakte per kamer ca. 45 m ² BVO	€ 19.400	€ 1.253
Viersterrenhotel	Kamers minimaal 22 m ² Badkamer met douche, bad, toilet en wastafel Ruim entreegebied Uitgebreide eetgelegenheid met keuken Gem. oppervlakte per kamer ca. 60 m ² BVO.	€ 26.300	€ 1.511
Vijfsterrenhotel	Kamers minimaal 26,0 m ² Badkamer met douche, bad, toilet en wastafel Ruim entreegebied Uitgebreide eetgelegenheid met keuken en conferentiezalen. Gem. oppervlakte per kamer ca. 85 m ² BVO.	€39.000	€1.677

Bron: BouwkostenKompas 2017

Op basis van de bovenstaande tabel is aangenomen dat de FF&E kosten voor het beoogde concept rond de €1.680.000 liggen, gelijk aan €24.000 per kamer. FF&E staat voor Furnitures, Fixtures and Equipment. De kosten hiervoor representeren de kosten voor de inrichting van het pand.

angezien alleen het casco kan blijven staan wordt aangenomen dat de conversiekosten vrijwel vergelijkbaar zijn met nieuwbouw. Voor de herontwikkeling van dit pand wordt er van uit gegaan dat de conversiekosten €1.500 per m2 BVO zullen zijn. A Zoals beschreven in tabel 11 in paragraaf 5.1 zal naar verwachting het beoogde hotel een BVO hebben van 5.420 m². Aangezien de kelder nagenoeg niet verbouwd zal worden zijn de vierkante

meters BVO van de kelder niet meegerekend. De totale conversiekosten voor 3842,7 m² BVO zijn naar verwachting €5.764.000. Naast de conversiekosten zijn er de bijkomende kosten. Deze zijn bijvoorbeeld projectontwikkelingskosten, verzekeringen, financieringskosten, risico-verrekening en onvoorziene uitgaven. Hiervoor wordt 25% van de bouwkosten gerekend, wat neerkomt op €1.441.000. De totale kosten voor de conversie zijn dan € 7.205.000. Samen met de kosten voor de inrichting wordt de totale investering geraamd op €8.885.000 ex BTW.

5.6 Overige aspecten

Het is onbekend of het beoogde hotel met of zonder ketenaffiliatie zal worden geëxploiteerd. Een hotelketen, die beschikt over goede contacten met reisorganisaties en bedrijven en die een eigen distributiekanaal heeft voor reserveringen, kan een toegevoegde waarde leveren voor de hotelexploitatie. Ketenbinding is mogelijk door middel van franchising, een managementcontract of verhuur.

Om een hotelontwikkeling aantrekkelijk te laten zijn voor ketens, is vaak een minimum aantal kamers vereist. Ketens moeten kosten maken, zich committeren, het hotel opnemen in hun reserveringssysteem, marketing verzorgen en management tijd besteden aan een hotel. Doorgaans begint een dergelijke investering voor een hotelketen pas te renderen vanaf circa 80 kamers. Op basis van de 70 kamers wordt ervan uitgegaan dat het bijzonder lastig zal worden een keten voor deze locatie te interesseren. Een individuele exploitant zal mogelijk wel nog een franchise label kunnen verkrijgen.

Dit betekent dit dat het hotel vooral afhankelijk zal zijn van Online Tour Agents zoals Booking.com waarbij vaak hoge commissiekosten in rekening worden gebracht.

6 Financiële analyse

In dit hoofdstuk zijn de winst- en verliesrekeningen voor de komende jaren geprognosticeerd. Ten eerste is daartoe een fair share analyse uitgevoerd, waarbij de positie van het beoogde hotel in de markt is afgewogen en waaruit een prognose van de bezettingsgraad is geresulteerd. Vervolgens zijn met behulp van de prognose van de te verwachten opbrengsten- en kostenstructuur de verwachte winst- en verliesrekeningen opgesteld.

6.1 Fair share analyse

Voor de fair share analyse is per marktsegment geanalyseerd wat de huidige vraag- en aanbodverhoudingen in de concurrerende markt zijn en hoe deze zich in de komende jaren zullen ontwikkelen. Ook is gekeken naar het product in verhouding met de concurrerende hotels. Vervolgens is voor het beoogde hotel door middel van marktpenetraties geschat hoe het zal presteren in vergelijking met de concurrentie. Bij de fair share analyse zijn de volgende uitgangspunten gehanteerd:

- Het eerste volledige operationele jaar van het beoogde hotel op de beoogde locatie met 70 kamers is 2020
- De geanalyseerde periode loopt van 2020 tot en met 2024
- Samenstelling van de concurrerende markt zoals bepaald in de aanbodanalyse
- Huidige en toekomstige concurrentie zoals weergegeven in de aanbodanalyse
- Huidige en toekomstige vraag zoals weergegeven in de vraaganalyse
- Het product zoals beschreven in de productanalyse
- Het inflatiepercentage bedraagt 2,1% per jaar in de periode 2018-2021¹⁹ en 2% in de daaropvolgende jaren

Uit de analyse blijkt dat het beoogde hotel ten opzichte van de concurrerende markt in het hart van het bruisende dorpshart van Laren ligt, dat geen treinstation heeft, maar wel een goede verbinding met stations en de snelwegen in de buurt. Doordat Laren een relatief klein dorp is, is er vrij weinig zakelijke activiteit, maar trekt de historie en gezelligheid wel dagtoerisme aan. Aangegeven is dat het lastig zal worden het hotel door een keten te laten exploiteren. Qua faciliteiten zal het hotel in ieder geval ontbijt moeten aanbieden om volledig te concurreren in de markt. Het nieuwe gebouw zal naar verwachting goed passen in de Larense omgeving. De volgende paragraaf toont de resultaten die uit deze analyse voortkomen.

6.2 Verwachte resultaten

6.2.1 Verwachte marktpenetratie en marktsegmentatie

De marktpenetratie is de inschatting van de prestaties van het beoogde hotel ten opzichte van de concurrerende hotels. Een aandeel van 100% staat gelijk aan de gemiddelde prestaties van de markt: een fair share. Een aandeel van boven de 100% wordt gerealiseerd wanneer het hotel beter presteert in het segment ten opzichte van de concurrerende hotels. Gebaseerd op de beschreven observaties wordt verwacht dat het beoogde hotel in de het voormalige Rabobankgebouw op de omschreven locatie in een stabiel jaar een penetratie zal behalen die lager ligt dan het fair share in de markt. De onderstaande tabel toont de verwachte marktpenetraties per segment voor het beoogde

¹⁹ Bron: Middellangetermijn-verkenning 2018-2021 Actualisatie oktober 2017 – Centraal Plan Bureau

hotel in de eerste vijf volledige operationele jaren. De daaropvolgende tabel toont projecties voor segmentatie en bezettingsgraad.

Tabel 13. Verwachte marktpenetratie in % (2017)

	2020	2021	2022	2023	2024
Zakelijk individueel	80%	83%	85%	87%	87%
Zakelijk groep	80%	83%	85%	87%	87%
Toeristisch individueel	83%	85%	87%	90%	90%
Toeristisch groep	83%	85%	87%	90%	90%
Totaal	82%	84%	86%	89%	89%

Bron: Horwath HTL

Tabel 14. Verwachte marktsegmentatie beoogde hotel

	2020	2021	2022	2023	2024
Zakelijk individueel	29%	29%	29%	29%	28%
Zakelijk groep	12%	12%	12%	12%	12%
Toeristisch individueel	44%	44%	44%	45%	45%
Toeristisch groep	14%	14%	14%	15%	15%
Totale segmentatie	100	100	100	100	100

Bron: Horwath HTL

6.2.2 Verwachte bezettingsgraden, kamerprijzen en opbrengst per kamer

De uitgangspunten voor de verwachte groei van de vraag en marktpenetratie, beoogde concurrenten en nieuw te openen concurrerende hotels, leiden tot de verwachte bezettingsgraden zoals weergegeven in de onderstaande tabel. Hierin zijn ook de verwachte gemiddelde kamerprijzen weergegeven. De verwachte gemiddelde kamerprijs zal iets hoger liggen dan de gemiddelde kamerprijs in de concurrerende markt in de periode 2012-2016, omdat het hotel naar verwachting zal worden gepositioneerd aan de bovenkant van de markt.

Tabel 15. Verwachte resultaten beoogde hotel Burgemeester van Nispen van Sevenaerstraat 6, 2020 – 2024

	2020	2021	2022	2023	2024
Bezettingsgraad in %	55%	58%	60%	62%	64%
ARR (excl. Inflatie) in €	60	61	63	65	65
ARR (incl. Inflatie) in €	64	66	70	74	75
RevPar (incl. inflatie) in €	35	39	42	46	48

Bron: Horwath HTL

RevPAR = omzet per beschikbare kamer

ARR = gemiddelde kamerprijs

Occ = bezettingsgraad

6.3 Geprognosticeerde winst- en verliesrekening

Op basis van de bovenstaande resultaten en kerncijfers, de HOSTA en ervaringsgetallen van soortgelijke projecten, een verwachting voor de hotelomzet en kosten opgesteld voor 2024.

De volledige winst- en verliesrekeningen voor de eerste vijf jaar zijn opgenomen in de bijlagen.

Tabel 16. Verwachte Winst- en Verliesrekening 2024

	in € x 1.000	In %
Omzet Kamers	1.231	78,9
Omzet Voedsel	222	14,2
Omzet Dranken	83	5,3
Omzet Overig	25	1,6
Totaal omzet	1.561	100,0
Inkoopkosten Voedsel	111	7,1
Inkoopkosten Dranken	33	2,1
Totale inkoopkosten	144	9,2
Loonkosten Kamers	246	15,8
Loonkosten Voedsel & Dranken	122	7,8
Loonkosten Administratie	56	3,6
Loonkosten Marketing	78	5,0
Loonkosten Onderhoud	17	1,1
Totaal loonkosten	519	33,3
Overige directe kosten Kamers	142	9,1
Overige directe kosten Voedsel en Dranken	5	0,3
Totaal overige directe kosten	146	9,5
Administratie & algemeen	55	3,5
Marketing	77	4,9
Energie	34	2,2
Onderhoud	39	2,5
Totaal indirecte kosten	205	13,1
Bruto Bedrijfsresultaat	546	35,0
Huur	328	21,0
Reserve voor vervanging van inrichting	62	4,0
Totale vaste lasten	390	25,0
Zuiver bedrijfsresultaat (EBITA)	156	10,0

Bron: Horwath HTL

6.4 Huuranalyse

Rekening houdend met de kwaliteiten van de locatie en het gebouw, het beoogde hotelconcept en de projecties voor de exploitatieresultaten, is een raming van een marktconforme huur gemaakt.

In de hotellerie zijn verschillende vergoedingsvarianten mogelijk, van een volledig vaste huur tot een volledig variabele huur, of een combinatie van beide. Voor deze analyse is uitgegaan van een volledig variabele huur. De volgende tabel toont kengetallen voor variabele huur in de Nederlandse drie-, vier- en vijfsterren hotelmarkt. Er dient rekening gehouden te worden met het feit dat de cijfers met de nodige voorzichtigheid moeten worden gelezen aangezien de basis van de huurovereenkomst (bijvoorbeeld met of zonder inrichting of andere afspraken inzake onderhoud) aanzienlijk kan variëren.

Tabel 17. Huur hotelvastgoed, 2015-2016

	2015	2016
	Percentage van totale omzet (%)	Percentage van totale omzet (%)
Nederland	26,5	24,2
Amsterdam & Schiphol	28,4	23,7
Provincie	24,2	20,9
3* Nederland	22,3	23,3
4* Nederland	25,8	21,3
5* Nederland	31,2	28,3

Bron: Horwath HTL

Voor het beoogde hotel lijkt een variabele huurvergoeding van 21% realistisch te zijn, waarbij de huurder investeert in de aanschaf, het onderhoud en de vervanging van de inrichting en de verhuurder investeert in de kosten van een casco plus ontwikkeling, dus inclusief gebouwgebonden installaties en badkamers, en het onderhoud van de buitenkant het gebouw.

Om te komen tot 21% als marktconform huurpercentage hebben de kengetallen, de ligging in het dorp Laren en het driesterren tot viersterren niveau als basis gediend, redelijk goede verbindingen met het Nederlandse wegennet en een redelijk aanbod aan toeristische trekpleisters. Daarnaast is rekening gehouden met een lichte neerwaartse druk vanuit de dorps omgeving zonder treinstation en met relatief weinig aanbod aan zakelijke trekpleisters.

Daarna is het huurpercentage van 21% gecontroleerd op haalbaarheid voor de huurder. Met een huur van 21% van de omzet wordt het zuivere bedrijfsresultaat van de exploitatie geraamd op 10%, zo blijkt uit de projecties voor de winst- en verliesrekeningen voor de exploitatie zoals aangegeven in paragraaf 6.3.

Op basis van de projecties voor de winst- en verliesrekeningen voor de exploitatie zoals vastgesteld in paragraaf 6.3, loopt de marktconforme huur van 21% van de omzet in het eerste volledige operationele jaar van in totaal €238.000 en per kamer €3.400 op tot in totaal €328.000 en per kamer €4.687 in het vijfde en stabiele operationele jaar.

Tabel 18. Huur potentieel (kosten in € x 1.000)

	2020	2021	2022	2023	2024	Gemiddeld
Totale omzet	1.134	1.249	1.347	1.484	1.561	1.355
Bruto Bedrijfsresultaat	290	356	419	507	546	424
EBITDA	40	69	96	136	156	99
Marktconforme huur	238	262	283	312	328	285
Huur per kamer in €	3.402	3.748	4.041	4.453	4.682	4.065

Bron: Horwath HTL

De bovenstaande tabel geeft inzicht in de eerste vijf operationele jaren en de marktconforme huur vastgesteld op 21% van de totale omzet. De geprojecteerde huur ligt in verhouding net onder het gemiddelde van de 3- en 4-sterren segment in Nederland. In vergelijking met de benchmark van 23,3% en 21,3% in 2016 kan de huur als laag worden beschouwd, echter zijn in de benchmark van drie- en viersterrenhotels ook de grote steden verwerkt.

7 Investeringsanalyse

In dit hoofdstuk is de bedrijfseconomische waarde van het beoogde hotel aan de Burgemeester van Nispen van Sevenaerstraat 6 te Laren weergegeven. Om tot een bedrijfseconomische waarde te komen wordt in hoofdstuk gebruik gemaakt van de discounted cashflow (DCF) analyse. In paragraaf 7.1 is de berekening van de discount rate weergegeven, en in paragraaf 7.2 is de waarde van het hotel weergegeven.

7.1 Contante waarde methodiek

Het contant maken van de cashflows naar het jaar 2020 kan met verschillende percentages gebeuren, afhankelijk van het gewenste rendement op het eigen vermogen. De discountfactor is opgebouwd uit:

- kosten Lang Vreemd Vermogen (K_v) * % LVV van Totale Lang Vermogen
- gewenst rendement Eigen Vermogen (K_e) * % EV van Totale Lang Vermogen

De verhouding lang vreemd vermogen / eigen vermogen wordt gesteld op 60% / 40%. De discount rate bedraagt daarmee $3,0\% \times 60\% + 18\% \times 40\% = 9,0\%$.

De continue waarde van het hotel (aan het einde van jaar 10) wordt geraamd door de verwachte cashflow in jaar elf te kapitaliseren met een kapitalisatiefactor. Gebaseerd op kengetallen en beschikbare informatie van vergelijkbare hotelprojecten uit de regio Het Gooi en Vechtstreek wordt voor deze berekening een capitalisation rate aangehouden van 7,0%.

7.2 Bedrijfseconomische waardebepaling

Aan de hand van geprognosticeerde cashflows en netto contante waarden is een waardebepaling gemaakt zoals te zien is in de onderstaande tabel. Zie de bijlagen voor de volledige cashflow en contante waarde berekening.

Tabel 19. Waardebepaling voor exploitatie en vastgoed (in €, waarde 2020)

	Exploitatie	Vastgoed
Contante waarde gegenereerde cashflows	€ 818.467	€ 1.710.358
Contante waarde over 10 jaar	€ 1.107.087	€ 2.022.495
CW Cashflow (afgerond)	€ 1.930.000	€ 3.730.000
CS Cashflow per kamer (afgerond)	€ 27.571	€ 53.286

Bron: Horwath HTL

Wanneer de investeerder tevens de exploitant is zouden de waarden van de exploitatie en het vastgoed kunnen worden opgeteld. De totale waarde van exploitatie en vastgoed per 1 januari 2020 zou dan kunnen worden berekend op **€ 5.660.000**.

In paragraaf 5.5 is berekend dat de investering in conversie en inrichting wordt geraamd op **€ 8.885.000**. De verwerkingskosten van het bestaande pand zijn daarin nog niet opgenomen.

8 Conclusie

De locatie van het beoogde hotel is in het dorpshart van de kleine gemeente Laren. Het dorp beschikt niet over een treinstation, maar is met de auto goed te bereiken. De omgeving trekt vooral toeristen aan en heeft een relatief lage zakelijke aantrekkingskracht. Het huidige hotelaanbod in de markt bestaat uit drie- en viersterrenhotels, waarvan ongeveer de helft ketenbinding heeft. Ook ligt het merendeel dicht bij een treinstation of dicht langs de snelweg. Uit de vraaganalyse blijkt dat de concurrerende hotels in de regio gemiddeld lagere resultaten behalen dan in de rest van Nederland exclusief Amsterdam & Schiphol. Hieruit kan ook de conclusie worden getrokken dat er hooguit een geringe marktruimte is in Laren voor een hotel.

Het beoogde hotel zal een 'basis' viersterrenhotel worden met 70 kamers, met alleen een ontbijtruimte, een fitnessruimte en een tuin. Alleen het casco van het bestaande pand kan gebruikt worden voor het nieuwe hotel. De totale bouwkosten, de kosten voor de inrichting en bijkomende kosten zullen €8.885.000 zijn.

Op basis van de marktanalyse zal naar verwachting het beoogde hotel een lagere bezettingsgraad hebben dan de concurrerende hotels in de regio. Op basis van het aangegeven hotelproduct zal een gemiddelde kamerprijs worden gekozen die iets boven het gemiddelde in de regio zal liggen. Dit resulteert in een omzet, bruto bedrijfsresultaat en zuiver bedrijfsresultaat van respectievelijk €1,2 miljoen, €546.000 en €156.000 in het vijfde stabiele jaar, 2024. Daarbij is uitgegaan van een realistisch huurpercentage van 21%.

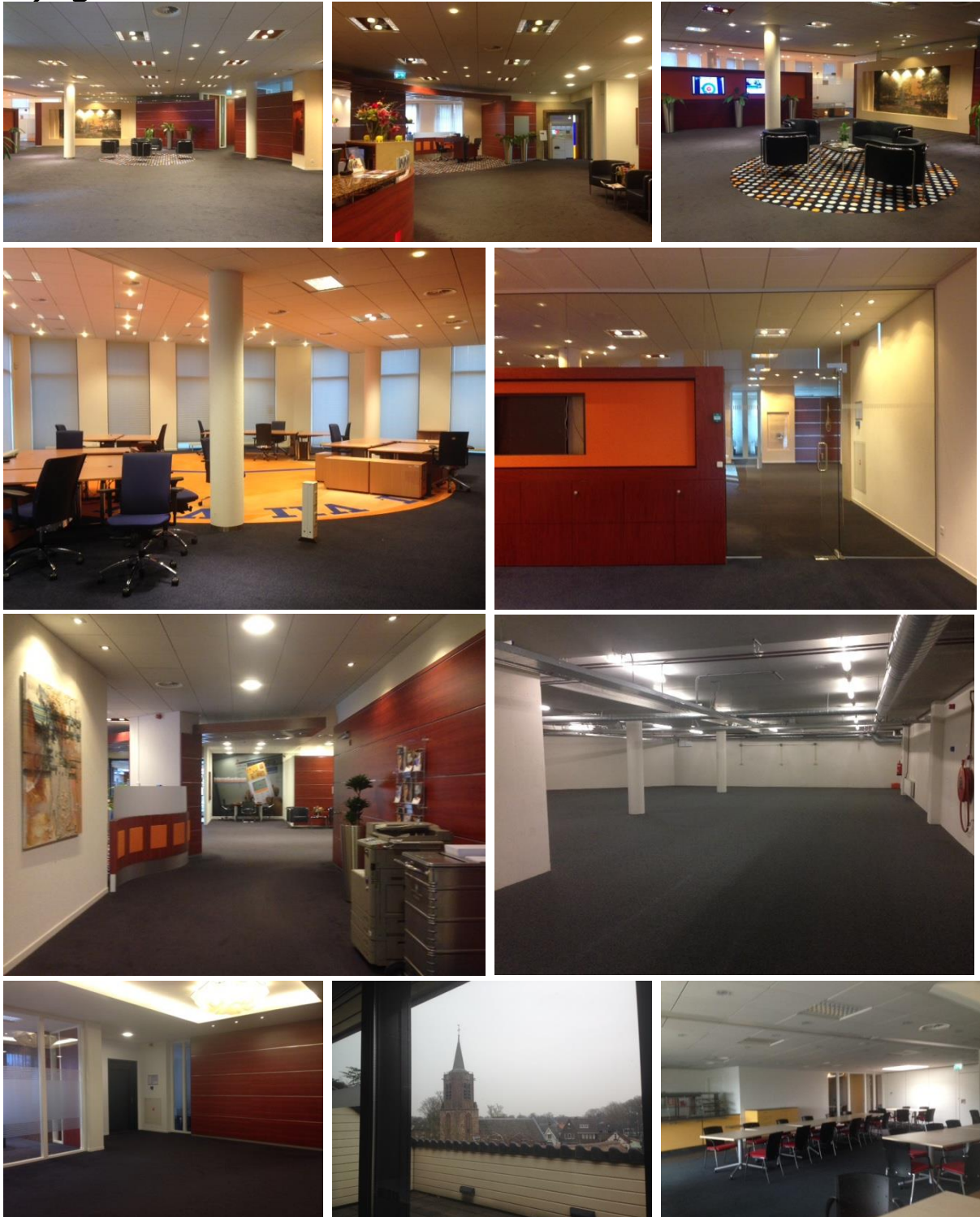
Door een contante waarde berekening van de toekomstige kasstromen van de exploitatie het vastgoed is de totale verwachte waarde op 1 januari 2020 €5.660.000, zie paragraaf 7.2. Als deze waarde wordt afgezet tegen de verwachte bouw en inrichtingskosten van €8.885.000 blijkt dat deze bij lange na niet kunnen worden gedekt. Hierbij is ook nog geen rekening gehouden met de verwervingskosten van het bestaande pand. Wanneer alleen wordt gekeken naar de waarde van het vastgoed op basis van de geraamde markthuur bedraagt deze ca € 3.730.000 welke als dekking staat tegenover de bouwkosten ad € 7.205.000 plus de verwervingskosten.

Ook wanneer met een optimistisch(er) scenario zou worden gerekend, met hogere bezettingsgraden, kamerprijzen en een hogere huur wordt berekend, zal de investering naar verwachting zeker niet kunnen worden gedekt.

Geconcludeerd moet worden dat het voorgestelde hotelproject in de voormalige Rabobank Laren niet haalbaar lijkt.

Bijlagen

Bijlage 1: Foto's Site Visit



Expressed in current (inflated) Euros

Voormalig Rabobankgebouw
Burgemeester van Nispen van Sevenaer 6, Laren
**POTENTIAL CASH FLOW FROM OPERATIONS AVAILABLE
FOR DEBT SERVICE AND INCOME TAXES
2020 THROUGH 2024**

	YEAR 1 - 2020				YEAR 2 - 2021				YEAR 3 - 2022				YEAR 4 - 2023				YEAR 5 - 2024			
	Amount (000'S)	Ratio	Per Available Room	Per Occupied Room	Amount (000'S)	Ratio	Per Available Room	Per Occupied Room	Amount (000'S)	Ratio	Per Available Room	Per Occupied Room	Amount (000'S)	Ratio	Per Available Room	Per Occupied Room	Amount (000'S)	Ratio	Per Available Room	Per Occupied Room
REVENUES:																				
Rooms	€ 895	78,9 %	€ 12.783	€ 64	€ 986	78,9 %	€ 14.081	€ 66	€ 1.063	78,9 %	€ 15.181	€ 70	€ 1.171	78,9 %	€ 16.730	€ 74	€ 1.231	78,9 %	€ 17.588	75
Food	161	14,2	2.301	11,50	177	14,2	2.535	11,91	191	14,2	2.733	12,58	211	14,2	3.011	13,26	222	14,2	3.166	13,51
Beverage	60	5,3	863	4,31	67	5,3	950	4,47	72	5,3	1.025	4,72	79	5,3	1.129	4,97	83	5,3	1.187	5,07
Other	18	1,6	256	1,28	20	1,6	282	1,32	21	1,6	304	1,40	23	1,6	335	1,47	25	1,6	352	1,50
Total Revenues	1.134	100,0	16.202	81,01	1.249	100,0	17.847	83,85	1.347	100,0	19.242	88,62	1.484	100,0	21.206	93,36	1.561	100,0	22.293	95,15
COST OF SALES:																				
Food	81	7,1	1.150	5,75	89	7,1	1.267	5,95	96	7,1	1.366	6,29	105	7,1	1.506	6,63	111	7,1	1.583	6,76
Beverage	24	2,1	345	1,73	27	2,1	380	1,79	29	2,1	410	1,89	32	2,1	452	1,99	33	2,1	475	2,03
Total Cost of Sales	105	9,2	1.496	7,48	115	9,2	1.647	7,74	124	9,2	1.776	8,18	137	9,2	1.957	8,62	144	9,2	2.058	8,78
PAYROLL & RELATED EXPENSES:																				
Rooms	211	18,6	3.008	15,04	221	17,7	3.158	14,84	228	16,9	3.257	15,00	238	16,0	3.397	14,96	246	15,8	3.518	15,01
Food & Beverage	100	8,8	1.426	7,13	106	8,5	1.510	7,09	111	8,2	1.583	7,29	118	7,9	1.681	7,40	122	7,8	1.741	7,43
Administration & General	48	4,2	686	3,43	50	4,0	720	3,38	52	3,9	743	3,42	54	3,7	775	3,41	56	3,6	803	3,43
Marketing	67	5,9	953	4,77	70	5,6	1.001	4,70	72	5,4	1.032	4,75	75	5,1	1.077	4,74	78	5,0	1.115	4,76
Property Operation & Maintenance	15	1,3	210	1,05	15	1,2	220	1,03	16	1,2	227	1,05	17	1,1	237	1,04	17	1,1	245	1,05
Total Payroll Expenses	440	38,8	6.283	31,41	463	37,0	6.609	31,05	479	35,6	6.842	31,51	502	33,8	7.167	31,55	519	33,3	7.421	31,68
OTHER OPERATING EXPENSES																				
Rooms	121	10,7	1.730	8,65	127	10,2	1.816	8,53	131	9,7	1.873	8,62	137	9,2	1.953	8,60	142	9,1	2.023	8,63
Food & Beverage	4	0,3	54	0,27	4	0,3	57	0,27	4	0,3	60	0,28	4	0,3	64	0,28	5	0,3	66	0,28
Total Operating Expenses	125	11,0	1.784	8,92	131	10,5	1.873	8,80	135	10,0	1.933	8,90	141	9,5	2.017	8,88	146	9,4	2.089	8,91
UNDISTRIBUTED OPERATING EXPENSES:																				
Administration & General	47	4,1	667	3,34	49	3,9	700	3,29	51	3,8	722	3,33	53	3,6	754	3,32	55	3,5	780	3,33
Marketing	66	5,8	938	4,69	69	5,5	985	4,63	71	5,3	1.016	4,68	74	5,0	1.060	4,66	77	4,9	1.097	4,68
Utilities	29	2,6	419	2,10	31	2,5	440	2,07	32	2,4	454	2,09	33	2,2	474	2,09	34	2,2	490	2,09
Property Operation & Maintenance	33	2,9	477	2,38	35	2,8	500	2,35	36	2,7	516	2,38	38	2,5	538	2,37	39	2,5	557	2,38
Total Undistributed Expenses	175	15,4	2.501	12,51	184	14,7	2.626	12,34	190	14,1	2.708	12,47	198	13,3	2.825	12,44	205	13,1	2.925	12,49
TOTAL EXPENSES	844	74,5	12.063	60,32	893	71,5	12.755	59,92	928	68,9	13.259	61,06	978	65,9	13.966	61,49	1.014	65,0	14.493	61,86
INCOME BEFORE FIXED CHARGES	290	25,5	4.138	20,69	356	28,5	5.092	23,92	419	31,1	5.984	27,56	507	34,1	7.239	31,87	546	35,0	7.800	33,29
OTHER DEDUCTIONS:																				
Lease	238	21,0	3.402	17,01	262	21,0	3.748	17,61	283	21,0	4.041	18,61	312	21,0	4.453	19,61	328	21,0	4.682	19,98
Reserve for Fixed Asset Replacement	11	1,0	162	0,81	25	2,0	357	1,68	40	3,0	577	2,66	59	4,0	848	3,73	62	4,0	892	3,81
Total	250	22,0	3.564	17,82	287	23,0	4.105	19,28	323	24,0	4.618	21,27	371	25,0	5.301	23,34	390	25,0	5.573	23,79
CASH FLOW AVAILABLE FOR DEBT SERVICE AND INCOME TAXES	€ 40	3,5 %	€ 574	€ 3	€ 69	5,5 %	€ 987	€ 5	€ 96	7,1 %	€ 1.365	€ 6	€ 136	9,1 %	€ 1.938	€ 9	€ 156	10,0 %	€ 2.227	€ 10

STATISTICS (Rounded) :

Number of Rooms	70	70	70	70	70
Average Annual Occupancy	55%	58%	60%	62%	64%
Average Annual Room Rate	€ 63,75	€ 66,25	€ 69,75	€ 73,50	€ 75,00
Average Annual RevPAR	€ 35,00	€ 38,50	€ 41,50	€ 45,75	€ 48,25
Number of Annual Occupied Rooms	14.000	14.900	15.200	15.900	16.400

NOTES:

- All percentages are to total revenue.
- The comments and assumptions contained in the accompanying report are an integral part of these prospective financial analyses.
- Totals may not add due to rounding.

Print date: 21-feb-18

Source: Horwath HTL, Amsterdam

DISCOUNTED CASH FLOW ANALYSIS
Voormalig Rabobankgebouw
Burgemeester van Nispen van Sevenaer 6, Laren

<u>Period</u>	<u>Year</u>	<u>Cash Flow Available For Debt Service And Income Taxes</u>	<u>Residual Value (1)</u>	<u>Present Value Factor (2) & (3)</u>	<u>Present Value Amount</u>
1	2020	€ 40.185		0,9587	€ 38.526
2	2021	69.107		0,8796	€ 60.784
3	2022	95.582		0,8069	€ 77.128
4	2023	135.652		0,7403	€ 100.423
5	2024	155.893		0,6792	€ 105.879
6	2025	159.011		0,6231	€ 99.080
7	2026	162.191		0,5717	€ 92.717
8	2027	165.435		0,5245	€ 86.763
9	2028	168.744		0,4811	€ 81.191
10	2029	172.119		0,4414	€ 75.977
Reversion	2030		€ 2.508.017	0,4414	1.107.087

<u>Reversion Calculation</u>		
Year:		2030
CF Available For DS&IT:	€ 175.561	
Capitalization Rate:	7,0%	
Sales Price:	€ 2.508.017	
Less Selling Costs (4):	€ 0	
Net Reversion:	€ 2.508.017	

Present Value of Cash Flows:	€ 818.467
Present Value of Reversion:	€ 1.107.087
Initial Investment	
Net Present Value:	€ 1.925.554
Less Conversion Costs(5):	€ 0

Value at 2020 (Rounded):	€ 1.930.000
Value Per Room:	€ 27.571

<u>Cost of Capital - Discounting</u>		
40,0%	equity and	60,0% debt
18,0%	cost of equity	
3,0%	cost of debt	

Notes:

- (1) Cash Flow Available for Debt Service and Income Taxes in the exit year was capitalized at 7,0 percent.
- (2) Income was discounted to net present value using a 9,0 percent discount rate.
- (3) Analysis uses mid-point discounting.

Expressed in current (inflated) Euros

Voormalig Rabobankgebouw
PropCo
Burgemeester van Nispen van Sevenaer 6, Laren
POTENTIAL CASH FLOW FROM LEASE AVAILABLE
FOR DEBT SERVICE AND INCOME TAXES
2020 THROUGH 2024

	YEAR 1 - 2020				YEAR 2 - 2021				YEAR 3 - 2022				YEAR 4 - 2023				YEAR 5 - 2024			
	Amount (000'S)	Ratio	Per Available Room	Per Occupied Room	Amount (000'S)	Ratio	Per Available Room	Per Occupied Room	Amount (000'S)	Ratio	Per Available Room	Per Occupied Room	Amount (000'S)	Ratio	Per Available Room	Per Occupied Room	Amount (000'S)	Ratio	Per Available Room	Per Occupied Room
OPERATING COMPANY																				
REVENUES:																				
Rooms	€ 895	78,9 %	€ 12.783	€ 64	€ 986	78,9 %	€ 14.081	€ 66	€ 1.063	78,9 %	€ 15.181	€ 70	€ 1.171	78,9 %	€ 16.730	€ 74	€ 1.231	78,9 %	€ 17.588	€ 75
TOTAL REVENUES	1.134	100,0	16.202	81,01	1.249	100,0	17.847	83,85	1.347	100,0	19.242	88,62	1.484	100,0	21.206	93,36	1.561	100,0	22.293	95,15
PAYROLL & RELATED EXPENSES:																				
Rooms	211	18,6	3.008	15,04	221	17,7	3.158	14,84	228	16,9	3.257	15,00	238	16,0	3.397	14,96	246	15,8	3.518	15,01
Administration & General	48	4,2	686	3,43	50	4,0	720	3,38	52	3,9	743	3,42	54	3,7	775	3,41	56	3,6	803	3,43
Marketing	67	5,9	953	4,77	70	5,6	1.001	4,70	72	5,4	1.032	4,75	75	5,1	1.077	4,74	78	5,0	1.115	4,76
Property Operation & Maintenance	15	1,3	210	1,05	15	1,2	220	1,03	16	1,2	227	1,05	17	1,1	237	1,04	17	1,1	245	1,05
Total Payroll Expenses	440	38,8	6.283	31,41	463	37,0	6.609	31,05	479	35,6	6.842	31,51	502	33,8	7.167	31,55	519	33,3	7.421	31,68
OTHER OPERATING EXPENSES																				
Rooms	121	10,7	1.730	8,65	127	10,2	1.816	8,53	131	9,7	1.873	8,62	137	9,2	1.953	8,60	142	9,1	2.023	8,63
Total Operating Expenses	125	11,0	1.784	8,92	131	10,5	1.873	8,80	135	10,0	1.933	8,90	141	9,5	2.017	8,88	146	9,4	2.089	8,91
UNDISTRIBUTED OPERATING EXPENSES:																				
Administration & General	47	4,1	667	3,34	49	3,9	700	3,29	51	3,8	722	3,33	53	3,6	754	3,32	55	3,5	780	3,33
Marketing	66	5,8	938	4,69	69	5,5	985	4,63	71	5,3	1.016	4,68	74	5,0	1.060	4,66	77	4,9	1.097	4,68
Utilities	29	2,6	419	2,10	31	2,5	440	2,07	32	2,4	454	2,09	33	2,2	474	2,09	34	2,2	490	2,09
Property Operation & Maintenance	33	2,9	477	2,38	35	2,8	500	2,35	36	2,7	516	2,38	38	2,5	538	2,37	39	2,5	557	2,38
Total Undistributed Expenses	175	15,4	2.501	12,51	184	14,7	2.626	12,34	190	14,1	2.708	12,47	198	13,3	2.825	12,44	205	13,1	2.925	12,49
TOTAL EXPENSES	844	74,5	12.063	60,32	893	71,5	12.755	59,92	928	68,9	13.259	61,06	978	65,9	13.966	61,49	1.014	65,0	14.493	61,86
INCOME BEFORE FIXED CHARGES	290	25,5	4.138	20,69	356	28,5	5.092	23,92	419	31,1	5.984	27,56	507	34,1	7.239	31,87	546	35,0	7.800	33,29
PROPERTY COMPANY																				
REVENUES:																				
Lease - % of total revenues	238	21,0 %	3.402	17,01	262	21,0 %	3.748	17,61	283	21,0 %	4.041	18,61	312	21,0 %	4.453	19,61	328	21,0 %	4.682	19,98
TOTAL LEASE REVENUES	238	21,0	€ 3.402	€ 17	262	21,0 %	€ 3.748	€ 18	283	21,0 %	€ 4.041	€ 19	312	21,0 %	€ 4.453	€ 20	328	21,0 %	€ 4.682	€ 20
DEDUCTIONS:																				
Adm. & Gen.	3	0,3	41	0,20	3	0,3	45	0,21	3	0,3	48	0,22	4	0,3	53	0,23	4	0,3	56	0,24
Real Estate Taxes	6	0,5	81	0,41	6	0,5	89	0,42	7	0,5	96	0,44	7	0,5	106	0,47	8	0,5	111	0,48
Insurance on Building and Contents	6	0,5	81	0,41	6	0,5	89	0,42	7	0,5	96	0,44	7	0,5	106	0,47	8	0,5	111	0,48
Outside maintenance	17	1,5	243	1,22	19	1,5	268	1,26	20	1,5	289	1,33	22	1,5	318	1,40	23	1,5	334	1,43
TOTAL DEDUCTIONS	31	2,8	446	2,23	34	2,8	491	2,31	37	2,8	529	2,44	41	2,8	583	2,57	43	2,8	613	2,62
CASH FLOW AVAILABLE FOR DEBT SERVICE AND INCOME TAXES	€ 207	18,3 %	€ 2.957	€ 15	€ 228	18,3 %	€ 3.257	€ 15	€ 246	18,3 %	€ 3.512	€ 16	€ 271	18,3 %	€ 3.870	€ 17	€ 285	18,3 %	€ 4.069	€ 17

STATISTICS (Rounded) :

Number of Rooms	70	70	70	70
Average Annual Occupancy	55%	58%	60%	62%
Average Annual Room Rate	€ 63,75	€ 66,25	€ 69,75	€ 73,50
Average Annual RevPAR	€ 35,00	€ 38,50	€ 41,50	€ 45,75
Number of Annual Occupied Rooms	14.000	14.900	15.200	15.900

NOTES:

1. All percentages are to total revenue.
2. The comments and assumptions contained in the accompanying report are an integral part of these prospective financial analyses.
3. Totals may not add due to rounding.

Print date: 21-feb-18

DISCOUNTED CASH FLOW ANALYSIS
Voormalig Rabobankgebouw
PropCo
Burgemeester van Nispen van Sevenaer 6, Laren

<u>Period</u>	<u>Year</u>	<u>Cash Flow Available For Debt Service And Income Taxes</u>	<u>Residual Value (1)</u>	<u>Present Value Factor (2) & (3)</u>	<u>Present Value Amount</u>
1	2020	€ 206.980		0,9587	€ 189.889
2	2021	227.999		0,8796	191.902
3	2022	245.822		0,8069	189.820
4	2023	270.904		0,7403	191.916
5	2024	284.795		0,6792	185.098
6	2025	290.491		0,6231	173.211
7	2026	296.301		0,5717	162.087
8	2027	302.227		0,5245	151.678
9	2028	308.272		0,4811	141.937
10	2029	314.437		0,4414	132.822
Reversion	2030		€ 4.581.799	0,4414	2.022.495

<u>Reversion Calculation</u>	
Year:	2030
CF Available For DS&IT:	€ 320.726
Capitalization Rate:	7,00%
Sales Price:	€ 4.581.799
Less Selling Costs (4):	€ 0
Net Reversion:	€ 4.581.799

Present Value of Cash Flows:	€ 1.710.358
Present Value of Reversion:	€ 2.022.495
Initial Investment	
Net Present Value:	€ 3.732.853

Less Conversion Costs(5):	€ 0
----------------------------------	-----

Value at 2020 (Rounded):	€ 3.730.000
Value Per Room:	€ 53.286

<u>Cost of Capital - Discounting</u>	
40,0%	equity and 60,0% debt
18,0%	cost of equity
3,0%	cost of debt

Notes:

- (1) Cash Flow Available for Debt Service and Income Taxes in the exit year was capitalized at 7,0 percent.
- (2) Income was discounted to net present value using a 9,0 percent discount rate.
- (3) Analysis uses end-point discounting.
- (4) selling costs, including sales commission and other fees, was estimated to be 0,0 percent of the sales price.

Print date: 21-feb-18

Source: Horwath HTL, Amsterdam



Horwath HTL™

Hotel, Tourism and Leisure

Van Hengellaan 2
1217 AS Hilversum
The Netherlands
Tel. +31 (0)35 773 26 05
www.HorwathHTL.nl
e-mail: info@HorwathHTL.nl