



Horwath HTL™

Hotel, Tourism and Leisure

Hotelmarktonderzoek **Gemeente Laren**

5 SEPTEMBER 2018

Hotelmarktonderzoek
Gemeente Laren
September 2018



Horwath HTL™

Hilversum, 5 september 2018
Drs. E.G. Hoogendoorn MRICS RV
D.L.W. Oey

Gemeente Laren

De heer Ton Stam
Eemnesserweg 19
1251 NA Laren

Hilversum, 5 september 2018

Geachte heer Stam,

Hierbij hebben wij het genoegen u de rapportage aan te bieden aangaande het hotelmarktonderzoek voor de gemeente Laren. Deze studie is uitgevoerd in overeenstemming met ons voorstel d.d. 12 juli 2018 en uw opdrachtbevestiging d.d. 19 juli 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, anders dan in de gebruikelijke gemeentelijke kaders, 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

Managementsamenvatting

Ten behoeve van de Gemeente Laren is de hotelmarkt van Laren en de regio onderzocht met betrekking tot de kwantitatieve en kwalitatieve behoefte en de haalbaarheid van een mogelijk hotel in Laren. Voor deze studie is de regio Het Gooi & Vechtstreek onderzocht exclusief Weesp en Wijdmeren en inclusief Eemnes en Baarn.

Het mogelijke hotel zal naar verwachting worden ontwikkeld in het centrum van Laren. Laren is het oudste dorp van de regio Het Gooi en Vechtstreek en biedt een rijke diversiteit aan winkels en restaurants. Ook heeft Laren een rijke historie van kunst en cultuur. Het centrum van Laren beschikt over meerdere busstations op loopafstand en de snelwegen A1 en A27 zijn te bereiken binnen enkele minuten per auto. Ondanks dat Laren niet over een treinstation beschikt, kunnen de stations binnen een kwartier per auto en binnen ca. 20 minuten per openbaar vervoer worden bereikt. Laren is dus goed bereikbaar per auto en matig bereikbaar per openbaar vervoer.

Zowel het aantal banen in de regio als het aantal banen in Laren zijn in de periode 2010-2016 gedaald. Het werkloosheidspercentage van de beroepsbevolking in Laren is relatief sterk toegenomen ten opzichte van Nederland. De sectoren handel en verhuur en overige zakelijke diensten zijn vrij grote sectoren in zowel de regio als in Laren ten opzichte van heel Nederland, wat mogelijk perspectief kan bieden voor een hotelontwikkeling. Laren beschikt niet over grote zakelijke vraaggeneratoren. Wel organiseert het Singer Laren ongeveer 70 zakelijke bijeenkomsten per jaar. Geconcludeerd kan worden dat Laren en, in mindere mate, de regio een relatief lage zakelijke aantrekkingskracht hebben.

De regio en Laren hebben een relatief sterke toeristische aantrekkingskracht. De regio wordt gekarakteriseerd door de groene omgeving van bos, heide en plassen. Ook beschikt de regio over 17 musea. Laren zelf beschikt ook over natuur en een bruisende dorpskern met een ruim aanbod van circa 200 winkels, 12 restaurants en ateliers. Het grootste museum in Laren is het Singer Laren dat naast de zakelijke bijeenkomsten ook tentoonstellingen en voorstellingen accommodeert.

Sinds 2001 is het aanbod in logiesaccommodaties in de regio afgenomen, maar in de laatste 10 jaar is het aanbod in logiesaccommodaties iets toegenomen. In 2018 beschikt Het Gooi & Vechtstreek, exclusief Weesp en Wijdmeren en inclusief Eemnes en Baarn over 24 logiesaccommodaties met 988 kamers. Dit aanbod bestaat vooral uit accommodaties van drie- en viersterrenniveau. Het concurrerende aanbod is bepaald op basis van de mogelijke locaties van het beoogde hotel in Laren en de locaties van de hotels in de regio. Ook zijn andere vormen van logiesaccommodaties uitgesloten, zoals bijvoorbeeld B&B's. Naar verwachting bestaat het concurrerende aanbod voor het mogelijke hotel in Laren uit 13 hotels met 772 kamers.

In het afgelopen decennium is het aantal hotelovernachtingen in Nederland exclusief Amsterdam sterk toegenomen met een gemiddelde jaarlijkse groei van 2,8%. De resultaten van de drie-, vier- en vijfsterrenhotels in Nederland exclusief Amsterdam en Schiphol zijn toegenomen tot een gemiddelde bezettingsgraad van 65%, een gemiddelde kamerprijs van €82 en een gemiddelde omzet per beschikbare kamernacht (RevPAR) is €53 in de periode 2012-2017. In diezelfde periode liggen de resultaten van de concurrerende hotels daar ruim onder met een gemiddelde bezettingsgraad van 62%, een gemiddelde kamerprijs van €64 en een gemiddelde omzet per beschikbare kamernacht (RevPAR) van €40. De segmentatie van de concurrerende hotelmarkt is vergelijkbaar met de Nederlandse hotelmarkt exclusief Amsterdam en Schiphol en bestaat voor bijna de helft uit het toeristische individuele segment. Op basis van de relatie van economische groei met groei in zakelijke en toeristische hotelvraag, de historische economische groei, groei in hotelovernachtingen, ontwikkelingen van hotelresultaten en de verwachte ontwikkeling van de economie, wordt verwacht dat de groei in hotelovernachtingen in de concurrerende markt gemiddeld 2,6% per jaar zal zijn.

Op basis van al het bovenstaande is een kwantitatieve behoefteanalyse uitgevoerd om te berekenen voor hoeveel kamers er in de komende 5 jaar ruimte zal zijn in de regio. Op basis van de analyse is geconcludeerd dat er naar verwachting behoefte zal zijn voor ongeveer 38 tot 62 kamers in Laren, mits er geen andere ontwikkelingen plaats vinden.

Om tot een optimaal scenario te komen waar een hotel ontwikkeld wordt dat voldoet aan de kwalitatieve behoefte van de zakelijke en toeristische gasten is gekeken naar de locatie, het concept en de centrumvisie van Laren. Hierbij kan worden geconcludeerd er vanuit een kwalitatief oogpunt behoefte is aan een kleinschalig luxe boutique hotel met een hoogwaardig viersterrenniveau in het centrum van Laren, dat beschikt over een uniek restaurantconcept, een terras, een zaal, een uitstraling die bijdraagt aan het groene dorpse karakter en faciliteiten waarbij de Europese Hotel Classificatie richtlijnen worden gevolgd.

Er zijn drie potentiële hotellocaties onderzocht door BDP in een Stedenbouwkundige Verkenning d.d. 12 april 2018. Deze locaties zijn Torenlaan 1, Burgemeester van Nispen van Sevenaerstraat 6 en Stationsweg 1. Torenlaan 1 heeft de meest centrale ligging van deze locaties. Hier kunnen, als de huidige bebouwing wordt gesloopt, 55 kamers worden gerealiseerd. Ook op de locatie Van Nispenstraat 6 moet de bestaande bebouwing worden gesloopt en kan er een hotel worden gerealiseerd met 59 kamers. Aandachtspunt voor deze locatie is de nabijheid van de woningen en tuinen die aan de achterzijde van het perceel zijn gesitueerd. Op de locatie aan de Stationsweg zou een hotel met 28 kamers gerealiseerd kunnen worden. Voor alle locaties geldt, dat deze passen binnen de kwantitatieve behoefte aan hotelkamers in de regio.

Om de verwachte resultaten van een mogelijk hotel in de dorpskern van Laren te bepalen is uitgegaan van het algemene concept dat voort is gekomen uit de kwalitatieve behoefteanalyse. Op basis van een fairshare analyse waarbij de voor- en nadelen van de kwaliteiten van de locatie en het concept ten opzichte van de concurrerende markt zijn geanalyseerd blijkt dat een hotel met 50 kamers, met opening in 2020 en het beschreven concept ongeveer gelijk zal presteren aan zijn fair share in de markt in een stabiel jaar. De verwachte gemiddelde bezettingsgraad in het vijfde en stabiele jaar is naar verwachting 72%, de gemiddelde kamerprijs exclusief inflatie €80 en de gemiddelde opbrengst per beschikbare kamernacht (RevPAR) €65, wat op een iets hoger niveau ligt dan een gemiddeld viersterrenhotel in Nederland exclusief hotels in Amsterdam en Schiphol in 2017 (RevPAR €62). Deze resultaten leiden tot een verwachte omzet in het vijfde jaar van €1,9 miljoen en een verwacht zuiver bedrijfsresultaat van €138.000 voor de exploitant. Hierbij is de huur gesteld op 20% van de totale omzet en een management fee voor de keten op 3%.

Door middel van de contante waarde methodiek, waarbij is uitgegaan van een discount rate van 9% en een kapitalisatievoet van 7%, wordt de waarde van het vastgoed een mogelijk hotel in Laren met een algemeen concept en op basis van de aangegeven huur geraamd op circa €4.240.000, wat neer komt op €84.800 per kamer. De vastgoedwaarde is gedefinieerd als de waarde voor de grond en de bouw van het casco plus. Casco plus houdt in: het casco, de scheidingswanden, badkamers en gebouwgebonden installaties. Dit is exclusief de inrichting. De specificaties hiervoor worden doorgaans aangegeven in een demarcatielijst en zijn sterk afhankelijk van de afspraken tussen de verhuurder en huurder.

Er dient rekening gehouden te worden met het feit dat alle financiële prognoses die in deze studie zijn gemaakt, gebaseerd zijn op het algemene concept van een mogelijk hotel zoals beschreven en geadviseerd in de kwalitatieve behoefteanalyse. Een exacte invulling van het concept zal naar verwachting andere resultaten kunnen genereren. Hierin spelen de afspraken tussen de huurder en verhuurder een grote rol.

Inhoudsopgave

MANAGEMENTSAMENVATTING	4
1 ACHTERGROND, DOEL EN METHODE VAN AANPAK	7
1.1 ACHTERGROND	7
1.2 METHODE VAN AANPAK	7
2 LOCATIEANALYSE.....	10
2.1 LAREN EN DE AANTREKKELIJKHEID VAN DE DIRECTE OMGEVING.....	10
2.2 BEREIKBAARHEID	12
3 OMGEVINGSANALYSE.....	16
3.1 LIGGING EN INFRASTRUCTUUR.....	16
3.2 ZAKELIJKE AANTREKKINGSKRACHT HET GOOI & VECHTSTREEK EN LAREN.....	18
3.3 TOERISTISCHE AANTREKKINGSKRACHT HET GOOI & VECHTSTREEK EN LAREN.....	20
3.4 HISTORISCHE ECONOMISCHE GROEI	21
3.5 ONTWIKKELINGEN VOOR TOEKOMSTIGE GROEI IN HOTELVRAAG.....	21
4 AANBODANALYSE.....	22
4.1 AANBOD IN HET GOOI EN VECHTSTREEK/HET GOOI	22
4.2 CONCURREREND AANBOD	25
4.3 TOEKOMSTIG AANBOD	27
5 VRAAGANALYSE.....	28
5.1 HISTORISCHE ONTWIKKELING HOTELOVERNACHTINGEN NEDERLAND	28
5.2 HISTORISCHE ONTWIKKELING HOTELRESULTATEN NEDERLAND	29
5.3 RESULTATEN VAN DE HOTELMARKT IN HET GOOI & VECHTSTREEK	30
5.4 MARKTSEGMENTATIE EN SEIZOENSSPREIDING	31
5.5 VERWACHTE TOEKOMSTIGE GROEI HOTELOVERNACHTINGEN	32
6 KWANTITATIEVE BEHOEFTEANALYSE	35
6.1 RUIMTEVRAAG	35
6.2 BEHOEFTE	37
7 KWALITATIEVE BEHOEFTEANALYSE.....	39
7.1 AFWEGINGEN MET BETREKKING TOT LOCATIE.....	39
7.2 AFWEGINGEN MET BETREKKING TOT CONCEPT	40
7.3 AFWEGINGEN MET BETREKKING TOT BELEID.....	43
7.4 BEHOEFTE	43
8 ANALYSE VAN DE POTENTIËLE HOTELLOCATIES	44
8.1 INTRODUCTIE VAN DE POTENTIËLE LOCATIES	44
8.2 TORENLAAN 1 'BRINK'	45
8.3 BURGERMEESTER VAN NISPEN VAN SEVENAERSTRAAT 6 'RABOBANK'	45
8.4 STATIONSWEG 1.....	46
8.5 CONCLUSIE MET BETREKKING TOT DE LOCATIE EN HET CONCEPT.....	47
9 FINANCIËLE ANALYSE.....	48
9.1 FAIR SHARE ANALYSE.....	48
9.2 VERWACHTE RESULTATEN	49
9.3 GEPROGNOSTICEERDE WINST- EN VERLIESREKENING	49
9.4 HUURANALYSE	51
10 WAARDEBEPALING EN HAALBAARHEID	53
10.1 CONTANTE WAARDE METHODIEK	53
10.2 CASHFLOW ANALYSE	53

BIJLAGES

Bijlage 1: Inventarisatie Historisch hotelaanbod gemeenten Het Gooi & Vechtstreek, Eemnes en Baarn

Bijlage 2: Marktruimtebepaling 2018-2022

Bijlage 3: Hotelsterren ranking volgens de Europese Hotel Classificatie

Bijlage 4: Winst en verliesrekening exploitatie 2020-2024

Bijlage 5: Discounted Cashflow exploitatie

Bijlage 6: Winst en verliesrekening vastgoed 2020-2024

Bijlage 7: 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 zijn de wijze waarop het onderzoek is verricht en de wijze waarop de rapportage is opgebouwd toegelicht.

1.1 Achtergrond

In de gemeente Laren NH is de afgelopen periode regelmatig gesproken over de mogelijkheid van een hotelontwikkeling. De visies hierop lopen uiteen.

In opdracht van ontwikkelaars heeft Horwath HTL begin 2018 beknopte onderzoeken gedaan naar de haalbaarheid van mogelijke hotelontwikkelingen op twee locaties in Laren. Deze rapportages zijn door de ontwikkelaars gedeeld met het gemeentebestuur. De Raad heeft daarvan kennisgenomen, maar heeft aangegeven daarnaast behoefte te hebben aan een breder onderzoek naar de mogelijkheden van een hotel in Laren in het algemeen.

Er is behoefte aan een kwantitatieve en een kwalitatieve analyse. Uit de kwantitatieve analyse zal de berekende ruimte voor het aantal hotelkamers naar voren komen. Uit de kwalitatieve analyse moet een beschrijving naar voren komen van het type hotel of de typen hotels dat past bij de gemeente Laren en haar bewoners, en goed aansluit op het aanwezige 'zakelijke en toeristische product' dat Laren te bieden heeft.

Enkele uitzonderingen daargelaten zijn hotels ondersteunend aan het zakelijke en toeristische klimaat binnen een bepaalde regio. Andersom geredeneerd: voor een gezond ondernemersklimaat in een bepaalde regio dient naast de kwaliteit ook de kwantiteit van het logiesaanbod aan te sluiten op de behoefte vanuit de zakelijke en toeristische marktpartijen. Voor dit onderzoek dienen daarom de huidige en verwachte toekomstige vraag te worden geconfronteerd met het huidige en verwachte toekomstige aanbod, waarbij de vraag wordt gevormd door het zakelijke en toeristische klimaat in de betreffende regio.

Voor een gezond ondernemersklimaat dienen de kwantiteit en kwaliteit (waaronder de bereikbaarheid) van het hotelaanbod dus aan te sluiten op de behoefte vanuit zakelijke en toeristische trekpleisters. Het beoogde hotel zal zijn gelegen binnen de gemeentegrenzen van Laren en zich richten op overnachtingsbehoefte vanuit zakelijke en toeristische trekpleisters van Laren, maar zal ook onderdeel zijn van de hotelmarkt in het Gooi.

BDP heeft op 12 april 2018 een stedenbouwkundige verkenning van 3 mogelijke locaties voor een hotel in het centrum van Laren gepubliceerd. Gevraagd is om voor deze drie locaties de kwaliteiten en financiële potentie te onderzoeken.

Horwath HTL is gevraagd het hotelmarktonderzoek voor de gemeente Laren uit te voeren.

1.2 Methode van aanpak

Deze rapportage van het hotelmarktonderzoek bestaat uit de volgende onderdelen:

a- Locatieanalyse Laren

Er is een beeld gegeven van Laren. Hierin is aandacht besteed aan elementen als huidige en verwachte toekomstige bereikbaarheid, zichtbaarheid, levendigheid, veiligheid en nabijheid van faciliteiten en potentiële hotelvraaggeneratoren. Hierbij richt het onderzoek zich tot het centrum van Laren. Tevens zijn de kenmerken van en voorzieningen in de directe omgeving van het centrum beschreven.

b- Omgevingsanalyse

In dit hoofdstuk zijn de infrastructuur en de demografische, economische en toeristische kenmerken van Laren en de regio Gooi & Vechtstreek geanalyseerd. Specifieke aandacht is besteed aan relevante ontwikkelingen die van belang kunnen zijn voor een hotelontwikkeling in Laren. De huidige en verwachte toekomstige staat van zakelijke en toeristische trekpleisters in de gemeente Laren en regio Gooi & Vechtstreek zijn in kaart gebracht.

c- Aanbodanalyse

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 van de locatie.

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

d- Vraaganalyse

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 zullen daarvoor zo goed mogelijk worden 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

e- Kwantitatieve behoefteanalyse

Het rapport bevat een kwantitatieve behoefteanalyse voor de periode van de eerstkomende vijf jaar. Verwacht toekomstig aanbod in aantallen is geconfronteerd met de huidige en verwachte toekomstige vraag in aantallen, waardoor een eerste beeld van de behoefte aan een hotel in Laren is ontstaan.

f- Kwalitatieve behoefteanalyse

Het rapport bevat een kwalitatieve behoefteanalyse waarin is onderzocht waar in de regionale markt de grootste behoefte aan lijkt te zijn en wat de aansluiting is van de beoogde hotelontwikkeling qua kwaliteiten in locatie en concept.

De kwaliteit van het beoogde hotel 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 Laren, is een nadere analyse gegeven van het totaalconcept, en hoe dit wordt gepositioneerd in de markt. Hierbij is voor het hotelconcept onder meer ingegaan op ketenbinding, positionering, sterrenclassificatie, en ook op kamergroottes, Food & Beverage voorzieningen en overige faciliteiten.

g- Analyse van de potentiële hotellocaties

Aan de hand van de Stedenbouwkundige Verkenning van 3 mogelijke locaties voor een hotel in het centrum van Laren van BDP (12-04-2018) is een analyse gemaakt van de kwaliteiten en potentie van deze locaties. Er is gekeken naar de grootte van het kavel en het ontwerp voor het aantal kamers. Verder zijn de drie locaties geanalyseerd aan de hand van de ligging in het dorp, bereikbaarheid en aantrekkelijkheid van de directe omgeving (gebouwen naast de locaties, uitzicht, etc.).

h- 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 mogelijke hotel, met een algemeen hotelconcept zoals beschreven in de kwalitatieve behoefteanalyse. 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 zijn de totale verwachte opbrengsten van het mogelijke hotel geprognosticeerd. Aan de hand van kerncijfers voor vergelijkbare projecten in de markt zijn de verwachte kosten beknopt geprojecteerd. De verwachte opbrengsten en kosten monden middels de 'Uniform System of Accounts for the Lodging Industry (11th edition)' uit in een schatting van de te verwachte Winst- en Verliesrekeningen voor de komende vijf jaren van de hotelexploitatie. Tevens is, op basis van kerncijfers in de markt, een schatting van een marktconforme huur vastgesteld.

i- Waardebepaling en haalbaarheid

Op basis van de resultaten uit de financiële analyse, is een geschatte cashflow opgesteld voor de eerste tien bedrijfsjaren van het aangegeven hotelconcept. 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 worden berekend, op basis van een geschat 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 een mogelijk hotel in Laren.

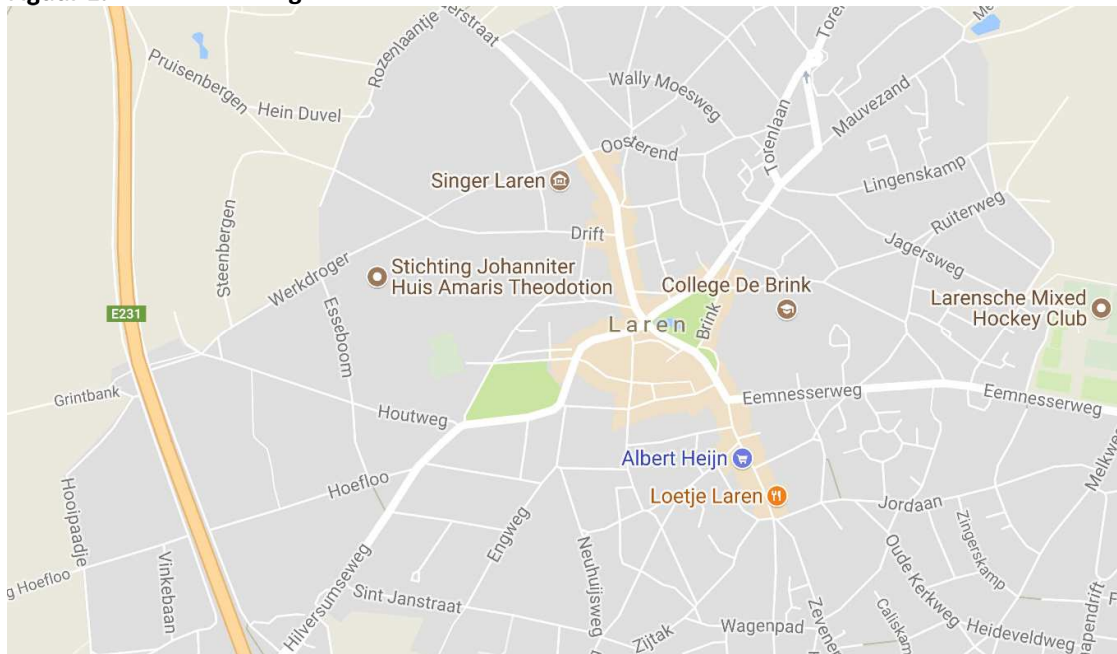
2 Locatieanalyse

Er is een beeld gegeven van Laren. Hierin is aandacht besteed aan elementen als huidige en verwachte toekomstige bereikbaarheid, zichtbaarheid, levendigheid, veiligheid en nabijheid van faciliteiten en potentiële hotelvraaggeneratoren. Hierbij richt het onderzoek zich vooral op het centrum van Laren. Tevens zijn de kenmerken van en voorzieningen in de directe omgeving van het centrum beschreven.

2.1 Laren en de aantrekkelijkheid van de directe omgeving

Laren is het oudste dorp en gemeente van de regio Het Gooi en Vechtstreek. Laren is bekend om de rustige ligging in het Goois Natuurreservaat en strategische ligging nabij uitvalswegen en grote steden. Op 1 januari 2018 heeft Laren 11.146 inwoners en is daarmee, samen met 32 andere gemeentes, een van de kleinste gemeenten van Nederland¹. De onderstaande figuur geeft een plattegrond van Laren weer en de locatie van de dorpskern van Laren.

Figuur 1. Plattegrond Laren



Bron: Google Maps, bewerkt door Horwath HTL

Het mogelijke hotel zal naar verwachting ontwikkeld worden in het authentieke centrum van Laren. Laren is een van de oudst bebouwde plekken in Het Gooi. Samen met Blaricum is Laren een van de rijkste gemeenten van Nederland. De directe omgeving, het centrum, biedt een rijke diversiteit aan horecagelegenheden en winkels: Laren heeft ongeveer 200 winkels en 12 restaurants, waarvan het grootste deel in de dorpskern gelegen is. Laren heeft een bruisende dorpskern met luxe high-end winkels, gezellige restaurants en terrassen. De Brink en het Hertenkamp zijn twee parken in het hart van Laren die het dorp groen kleuren.

Aan de Brink is tevens een kerk gevestigd: De Sint-Jansbasiliek. Het neogotische gebouw dateert uit 1924. De kerk organiseert regelmatig vieringen en is nog steeds actief.

Binnen een straal van circa tien wandelminuten bevinden zich het internationaal bekende Singer museum, Raadhuis Laren en de Larensche Mixed Hockey Club.

¹ Bron: Statline – Centraal Bureau voor de Statistiek 30-03-2018

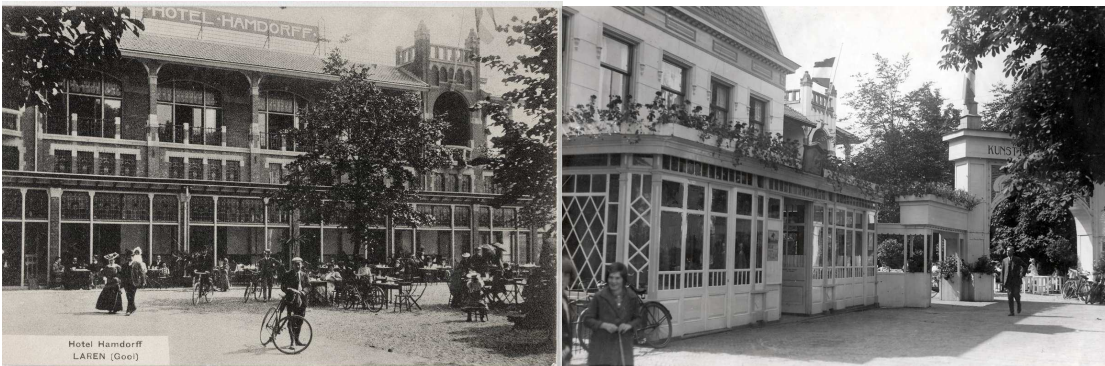
Figuur 2. Winkelstraat Nieuwstraat, Laren



Bron: Google Maps - Streetview

Laren heeft een lange traditie als kunstenaarsdorp. Al rond 1900 werden er kunsttentoonstellingen in Laren georganiseerd. Een populaire locatie voor grote schilderijtentoonstellingen was Hotel Hamdorff. Hotel Hamdorff werd in 1901 gebouwd. De schilder William Singer en zijn vrouw waren onder de eerste gasten. Zij richtten Singer Laren op in 1956: een uniek, particulier cultureel erfgoed dat bestaat uit een museum, theater en beeldentuin.² Hedendaags, toont het museum 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.³ Dankzij deze rijke geschiedenis van kunst in Laren zijn er nu nog tientallen ateliers gelegen in Laren.

Figuur 3. Hotel Hamdorff



Bronnen: Oneindig Noord-Holland en Regionale Bronnenbank

² Bron: Oneindig Noord-Holland – Gooi en Vecht: Kunst in Laren 24-07-2018

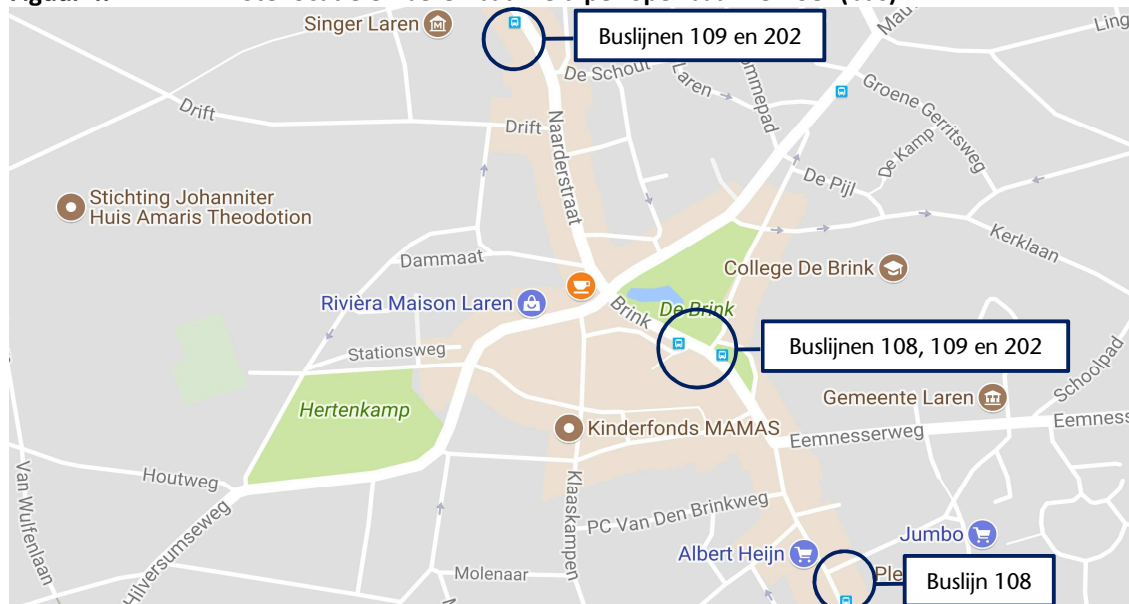
³ Bron: VVV Gooi & Vecht 24-07-2018

2.2 Bereikbaarheid

De bereikbaarheid van Laren is afhankelijk van de toegang tot openbaar vervoer op loop/autoafstand en de toegang tot snelwegen. In de onderstaande figuur zijn de bushaltes in het centrum aangegeven. De daaropvolgende figuren illustreren de ligging van het centrum van Laren ten opzichte van de omgeving van Laren. Ook zijn de dichtstbijzijnde treinstations en de belangrijke op- en afritten van de snelwegen in de buurt aangegeven.

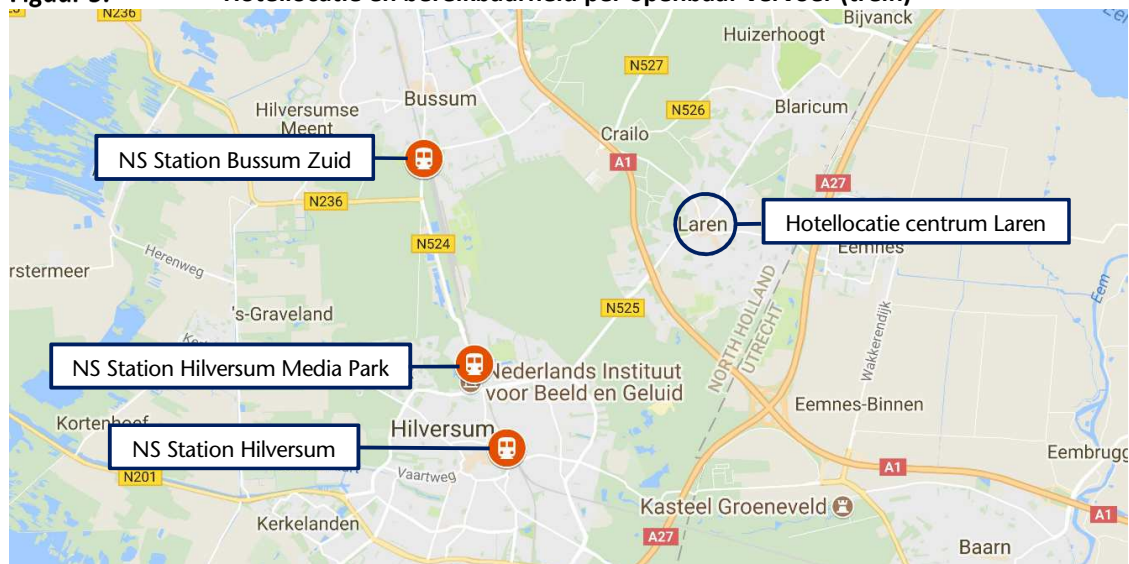
Buslijn 108 verbindt Laren met het Hilversum, Blaricum en Huizen. De eindhalte van de lijn is NS Station Hilversum. Buslijn 109 verbindt Laren met NS Station Bussum Zuid, NS Station Naarden-Bussum en NS Station Hilversum. Verder rijdt deze lijn door de gemeente Bussum, Eemnes, Baarn, en Hilversum. Buslijn 202 verbindt Laren met Eemnes, Blaricum, Naarden, Muiden, Diemen en Amsterdam.

Figuur 4. Hotellocatie en bereikbaarheid per openbaar vervoer (bus)



Bron: Google Maps, bewerkt door Horwath HTL

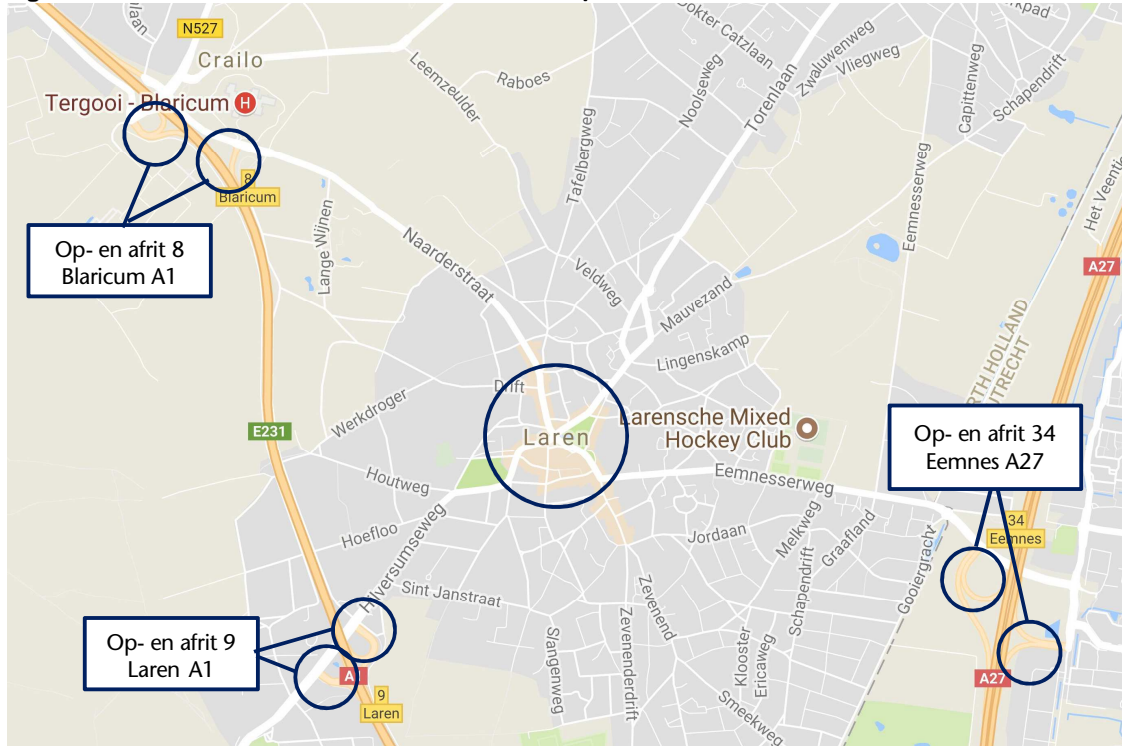
Figuur 5. Hotellocatie en bereikbaarheid per openbaar vervoer (trein)



Bron: Google Maps, bewerkt door Horwath HTL

NS Station Hilversum Media Park en NS Station Hilversum liggen op 9 minuten afstand per auto verwijderd van het centrum van Laren. Door de buslijnen 108 en 109 is het station NS Bussum Zuid op 15 minuten en het NS Station Hilversum op 21 minuten afstand met het openbaar vervoer verwijderd van het centrum van Laren.

Figuur 6. Hotellocatie en bereikbaarheid per auto



Bron: Google Maps, bewerkt door Horwath HTL

Ook al heeft de beoogde hotellocatie geen beschikbaarheid over een nabijgelegen treinstation 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. Dit is weergegeven in hoofdstuk 3.1.

De tabel op de volgende pagina toont de reistijden van de Nederlandse luchthavens. Vanaf 2020 zal ook de vernieuwde regionale luchthaven Lelystad Airport toegankelijk worden voor internationale vluchten. Ook zijn de reistijden van de zes grootste Nederlandse steden en grotere gemeenten in de omgeving, Hilversum, Amersfoort, Almere en Zeist, naar het beoogde centrumhotel in Laren.

Tabel 1. Bereikbaarheid beoogde centrumlocatie mogelijk hotel in Laren

Herkomst	Reistijd per openbaar vervoer ⁴	Afstand per auto in kilometers ⁵	Reistijd per auto ⁶
Utrecht	45	24	24
Amsterdam	47	31	30
Den Haag	90	85	63
Rotterdam	91	83	54
Eindhoven	106	111	68
Maastricht	208	198	119
Hilversum	21	5	9
Amersfoort	54	22	25
Almere Stad	58	23	20
Zeist	73	29	24
Amsterdam Airport Schiphol	57	41	27
Lelystad Airport	95	35	27
Rotterdam The Hague Airport	122	85	56
Eindhoven Airport	130	105	69
Maastricht Aachen Airport	221	187	112

Diverse bronnen 24-07-2018

Wat betreft de bereikbaarheid per auto van buiten Laren kan worden opgemerkt dat het beoogde hotel:

- Binnen een kwartier kan worden bereikt vanuit Hilversum.
- Binnen een half uur ook kan worden bereikt vanuit Utrecht, Amsterdam, Amersfoort, Almere Stad, Zeist, Amsterdam Airport Schiphol en Lelystad Airport.
- Binnen ruim een uur ook kan worden bereikt vanuit Rotterdam, Den Haag, Eindhoven, Rotterdam The Hague Airport en Eindhoven Airport.
- Vanuit Maastricht en Maastricht Airport bereikt kan worden binnen twee uur.

Wat betreft de bereikbaarheid per openbaar vervoer van buiten Laren kan worden opgemerkt dat het mogelijke hotel:

- binnen een half uur kan worden bereikt vanuit Hilversum.
- binnen een uur ook kan worden bereikt vanuit Utrecht, Amsterdam, Amersfoort, Almere Stad en Amsterdam Airport Schiphol.
- binnen ruim anderhalf uur ook kan worden bereikt vanuit Den Haag, Rotterdam, Zeist en Lelystad Airport.
- binnen circa twee uur is te bereiken vanuit Eindhoven en Rotterdam The Hague Airport.
- vanuit Eindhoven Airport kan worden bereikt met iets langer dan twee uur.
- vanuit Maastricht en Maastricht Aachen Airport binnen vier uur te bereiken is.
- De reistijd per openbaar vervoer is in alle gevallen langer dan de reistijd per auto.

De meeste hotelgasten hebben de voorkeur voor een hotel binnen ongeveer twintig minuten rijafstand van de attracties die ze willen bezoeken. Qua zakelijke attracties biedt de gemeente Laren en de directe omgeving van het mogelijke hotel een aantal mogelijkheden. Meer mogelijkheden liggen verspreid in de regio en zijn beschreven in paragraaf 3.2. Qua toeristische trekpleisters in Laren zijn vooral de winkels, de restaurants, ateliers en Singer Laren aantrekkelijk die allemaal op loopafstand gelegen zijn vanaf het centrum van Laren en het beoogde hotel. Andere toeristische attracties in de omgeving zijn binnen 20 autominuten te bereiken. Deze zijn beschreven in paragraaf 3.3.

⁴ Bron: www.9292.nl

⁵ Bron: Google Maps

⁶ Bron: Google Maps

Op basis van het voorgaande kan worden geconcludeerd dat de bereikbaarheid vanuit hotelvraaggeneratoren in Laren en de directe omgeving zowel per auto als, in mindere mate, per openbaar vervoer goed is. De bereikbaarheid van het mogelijke hotel ten opzichte van de vliegvelden, grote steden en grote gemeentes in de omgeving is per auto goed door de gunstige ligging nabij de A1 en de A27. Per openbaar vervoer is de bereikbaarheid van het beoogde hotel met de luchthavens, grote steden en grote gemeentes in de omgeving matig, ondanks de ligging nabij bushaltes, maar door het gebrek aan een treinstation.

3 Omgevingsanalyse

In dit hoofdstuk zijn de infrastructuur en de demografische, economische en toeristische kenmerken van Laren en de regio Het Gooi & Vechtstreek geanalyseerd. Specifieke aandacht is besteed aan relevante ontwikkelingen die van belang kunnen zijn voor een hotelontwikkeling in Laren. De huidige en verwachte toekomstige staat van zakelijke en toeristische trekpleisters in de gemeente Laren en regio Het Gooi & Vechtstreek zijn in kaart gebracht.

3.1 Ligging en infrastructuur

De gemeente Laren is gelegen in het zuidwesten van de provincie Noord-Holland. Het is onderdeel van de regio Het Gooi & Vechtstreek. In de regio vallen de volgende gemeentes: Blaricum, Hilversum, Huizen, Laren, Weesp, Gooise Meren en Wijdmeren. De Provincie Noord-Holland heeft besloten om de gemeentes in het Gooi te fuseren waarbij het aantal gemeentes in de regio van 7 teruggedrongen zal worden naar 3. In 2016 zijn de gemeentes Bussum, Naarden en Muiden al gefuseerd tot de nieuwe gemeente Gooise Meren. Volgens de meest recente plannen zouden de andere gemeentes als volgt worden samengesteld. Hilversum zal in 2021 fuseren met Wijdmeren. Laren zal in datzelfde jaar worden gefuseerd met Huizen en Blaricum. Het is nog niet bekend bij welke gemeente Weesp wordt ondergebracht. Er is sprake dat de gemeente bij Amsterdam gevoegd zal worden, maar het zou ook kunnen dat Weesp bij de gemeente Gooise Meren gevoegd wordt. Na de bekendmaking van de gedwongen fusie is er vanuit alle gemeentes veel oppraak en weerstand. Hierdoor blijven de fusies van de huidige gemeentes nog onzeker ondanks dat deze afgedwongen worden door de Provincie.⁷

De ligging van de gemeente Laren is weergegeven in de volgende figuur. Laren wordt begrensd in het noordoosten door de gemeente Blaricum, in het noordwesten door de gemeente Huizen en Gooise Meren, in het zuidwesten door Hilversum. In het noordoosten wordt de gemeente begrensd door de Utrechtse gemeente Eemnes en in het zuidoosten door de Utrechtse gemeente Baarn. In de gemeente Laren zijn 3 heidegebieden gelegen: Westerheide, Zuiderheide en Noorderheide. Binnen de gemeentegrenzen liggen geen andere kernen.

Figuur 7. Zuidelijk deel Noord-Holland en ligging gemeente Laren



Bron: Website plaatsengids, bewerkt door Horwath HTL

De figuur op de volgende pagina geeft een overzicht van de ligging van Laren ten opzichte van het Nederlandse snelwegennet.

⁷ Bron: NH Nieuws d.d. 18-03-2018

Figuur 8. Ligging ten opzichte van het Nederlandse snelwegennet



Bron: Google Maps, bewerkt door Horwath HTL

De snelweg A1 loopt dwars door de gemeente 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 Laren 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 noordoosten 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.

Zoals in hoofdstuk 2 beschreven beschikt Laren niet over een treinstation. Het dichtstbijzijnde en grotere treinstation is NS Station Hilversum. NS Station Hilversum is verbonden met onder meer 11 intercitystations in 4 provincies en heeft een internationale verbinding met Duitsland. Deze verbindingen zijn weergegeven in de volgende tabel.

Zoals eerder aangegeven zijn de NS Stations Bussum Zuid en Naarden-Bussum ook dichtbij. Langs deze stations komen de sprinters vanaf Amsterdam Centraal en Hoofddorp richting Utrecht Centraal en Amersfoort Vathorst en vice versa zoals weergegeven in onderstaande tabel. Vanaf NS Station Naarden Bussum gaat ook de sprinter richting Almere centrum. Er stoppen op deze stations geen intercity's.

Tabel 2. Verbindingen met treinstations Hilversum

NS Station	Type Trein	Verbindingen
Hilversum	Sprinter	Hilversum, Hilversum Sportpark, Hollandsche Rading, Utrecht Overvecht, Utrecht Centraal
		Hilversum, Baarn, Amersfoort, Amersfoort Schothorst, Amersfoort Vathorst
		Hilversum, Hilversum Media Park, Bussum Zuid, Naarden-Bussum, Weesp, Diemen-Zuid, Duivendrecht, Amsterdam RAI, Amsterdam Zuid, Schiphol Airport, Hoofddorp
		Hilversum, Hilversum Media Park, Bussum Zuid, Naarden-Bussum, Weesp, Diemen, Amsterdam Science Park, Amsterdam Muiderpoort, Amsterdam Centraal
		Hilversum, Naarden-Bussum, Almere Poort, Almere Muziekwijk, Almere Centrum
	Intercity	Hilversum, Amersfoort, Amersfoort Schothorst
		Hilversum, Amersfoort
		Hilversum, Amersfoort, Apeldoorn, Deventer, Almelo, Enschede
		Hilversum, Duivendrecht, Amsterdam Zuid, Schiphol Airport, Hoofddorp
		Hilversum, Amsterdam Centraal
		Hilversum, Amersfoort, Apeldoorn, Deventer, Almelo, Hengelo, Bad Bentheim, Rheine, Osnabrück Hbf, Bad Oeynhausen, Minden, Hannover Hbf, Wolfsburg, Stendal, Berlijn Spandau, Berlijn Hbf, Berlijn Südkreuz, Berlijn Ostbahnhof

Bron: Nationale Spoorwegen – Verstrekkstaten d.d. 10-06-2018

3.2 Zakelijke aantrekkingskracht Het Gooi & Vechtstreek en Laren

3.2.1 Werkgelegenheid

Met eind 2016 circa 4.700 banen, een aantal dat ver onder het gemiddelde van alle Nederlandse gemeenten ligt, neemt Laren plaats 313 in van in totaal 390 plaatsen op de ranglijst van aantal banen per gemeente in Nederland⁸. Over het algemeen geldt dat een relatief grote werkgelegenheid perspectief biedt voor een hotelontwikkeling, afhankelijk van de omvang en het geografische en inhoudelijke werkveld van de bedrijven die de banen aanbieden. In de periode 2010-2016 nam het aantal banen in Laren en in de regio Het Gooi en Vechtstreek af met respectievelijk -1,6% en -0,2%, terwijl in heel Nederland het aantal banen toe nam met 0,2%. In diezelfde periode nam het werkloosheidspercentage van de beroepsbevolking in Laren relatief sterk toe met 1,2% ten opzichte van 1,0% in heel Nederland. In de regio Het Gooi en Vechtstreek nam de werkloosheid iets minder toe dan in Nederland met 0,9%. In 2016 ligt de werkloosheid in zowel Laren als in de regio Het Gooi en Vechtstreek op een gelijk niveau van 5,4%, wat een lager niveau is dan heel Nederland (6,0%).⁹

De volgende tabel toont de verdeling van werkzame personen in de regio en Laren. Hieruit blijkt dat de sector gezondheids- en welzijnszorg verreweg het grootste is in Laren met 32%. De daaropvolgende grootste sectoren zijn informatie en communicatie (11%) en specialistische zakelijke diensten (9%). Ook blijkt dat in Het Gooi en Vechtstreek de drie sectoren met de grootste werkgelegenheid handel (20%), gezondheids- en welzijnszorg (17%) en verhuur en overige zakelijke diensten (12%) zijn. In vergelijking met de top drie in heel Nederland (17% handel, 16% gezondheids- en welzijnszorg handel en 13% verhuur en overige zakelijke diensten) heeft de sector handel een relatief groot aandeel en hebben de sectoren gezondheids- en welzijnszorg en verhuur en overige zakelijke diensten een vergelijkbaar aandeel in de regio. Met een gezamenlijk aandeel van de top drie sectoren van 49% in de regio in vergelijking met 46% in heel Nederland 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.

Tabel 3. Verdeling werkzame personen in de regio en Laren, december 2016

	Het Gooi en Vechtstreek		Laren	
	Aantal	Aandeel	Aantal	Aandeel
Landbouw, bosbouw en visserij	400	0,4%	0	0,0%
Delfstoffenwinning	0	0,0%	0	0,0%
Industrie	0	0,0%	0	0,0%
Energievoorziening	0	0,0%	0	0,0%
Waterbedrijven en afvalbeheer	400	0,4%	0	0,0%
Bouwnijverheid	2100	2,0%	100	2,1%
Handel	21.200	20,1%	0	0,0%
Vervoer en opslag	1.900	1,8%	0	0,0%
Horeca	4.800	4,6%	300	6,4%
Informatie en communicatie	11.500	10,9%	500	10,6%
Financiële dienstverlening	3.400	3,2%	300	6,4%
Verhuur en handel van onroerend goed	1.500	1,4%	100	2,1%
Specialistische zakelijke diensten	6.500	6,2%	400	8,5%
Verhuur en overige zakelijke diensten	12.200	11,6%	100	2,1%
Openbaar bestuur en overheidsdiensten	3.300	3,1%	0	0,0%
Onderwijs	6.700	6,4%	0	0,0%
Gezondheids- en welzijnszorg	18.200	17,3%	1.500	31,9%
Cultuur, sport en recreatie	2.800	2,7%	200	4,3%
Overige dienstverlening	1.800	1,7%	100	2,1%
Alle economische activiteiten	105.300	100,0%	4.700	100,0%

Bron: Statline- Centraal Bureau voor de Statistiek, bewerkt door Horwath HTL

⁸ Bron: Statline – Centraal Bureau voor de Statistiek 09-08-2018

⁹ Bron: Statline – Centraal Bureau voor de Statistiek 09-08-2018

3.2.2 Bedrijvigheid

Behalve bedrijven in de zakelijke dienstverlening, genereren bedrijven met relatief veel banen, bedrijven met een internationaal of nationaal werkveld, ziekenhuizen, universiteiten en accommodaties voor externe bijeenkomsten zoals congrescentra en beursshallen doorgaans relatief veel hotelvraag.

Met in 2016 gemiddeld 2,7 banen per bedrijf, in vergelijking met gemiddeld 4,5 banen per bedrijf in heel Nederland, is een gemiddeld bedrijf in Laren aan de kleine kant¹⁰. In Laren zijn er volgens het adressenbestand van de Kamer van Koophandel in totaal 2.190 bedrijven gevestigd, waarvan twee Grootbedrijven met meer dan 250 voltijd medewerkers. Het aandeel van het Groot Bedrijf met 250 of meer voltijd banen in Laren is met 0,09% groter dan in heel Nederland (1.094 bedrijven, 0,07%)¹¹. Het betreft de bedrijven Stichting Amaris Zorggroep en Johanniter Huis Amaris Theodotion. De stichting heeft zorgwoningen, tijdelijk verblijf en thuiszorg in de regio Het Gooi & Vechtstreek en Eemland. Rekening houdend met de omvang van de bedrijven, de sector waarin de bedrijven actief zijn en het geografische werkveld van de bedrijven, wordt verwacht dat deze bedrijven nauwelijks zakelijke hotelvraag genereren. Op ongeveer 1% na, hebben alle overige bedrijven minder dan 10 voltijd medewerkers.¹² Hoewel Talpa Media BV meer dan 100 fulltime medewerkers heeft en in Hilversum is gevestigd, heeft de holding van Talpa tussen de 5 en 10 fulltime medewerkers en is gevestigd in Laren. Talpa is onder andere bekend van televisieprogramma's zoals The Voice, Weet ik veel? en De Jongens tegen De Meisjes of The Battle of The Sexes zoals het internationaal bekend is. Ondanks het relatief lage aantal fulltime medewerkers zal Talpa Holding NV regelmatig zakelijk bezoek ontvangen en wegens het internationale karakter waarschijnlijk ook internationaal bezoek. Dit zou hotelvraag kunnen genereren.

¹³

Laren beschikt zelf niet over een ziekenhuis of grote universiteit. Wel is er een Volksuniversiteit waar verschillende cursussen worden georganiseerd. In de omgeving zijn er wel meerdere hogescholen zoals Business School Notenboom en Schroevers in Hilversum. Ook liggen zeer nabij Laren, in zowel Blaricum als in Hilversum, twee Ter Gooi Ziekenhuizen. In Baarn bevindt zich ook nog het Meander Medisch Centrum. Deze ziekenhuizen zijn van formaat en rekening houdend met dat de ziekenhuizen in de grote steden steeds voller raken en steeds meer patiënten doorverwezen worden naar ziekenhuizen buiten de steden, kunnen deze ziekenhuizen mogelijk hotelvraag genereren.

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 horecavoorziening en kunnen er evenementen worden georganiseerd tot 150 personen. Ook Singer Laren accommodeert evenementen. Singer Laren heeft 13 zalen, inclusief de foyers en tuinen en kan tot 400 personen ontvangen. Op jaarbasis worden er circa 150 evenementen georganiseerd. Dat varieert van tentoonstellingen, voorstellingen tot zakelijke bijeenkomsten. Geschat wordt dat ongeveer de helft van de evenementen bestaat uit zakelijke bijeenkomsten. Hiervan betreft het circa 3 à 4 keer per jaar een meerdaagse bijeenkomst waarvoor accommodatie vereist is. Momenteel worden deze gasten door verwezen naar B&B's in Laren, Hotel-Restaurant Bellevue in Blaricum, Van der Valk Hotel De Witte Bergen in Eemnes en voorheen naar Hampshire Newport in Huizen. De partijen die de evenementen organiseren zijn doorgaans Nederlandse bedrijven, scholen en culture stichtingen.¹⁴

¹⁰ Bron: Statline – Centraal Bureau voor de Statistiek

¹¹ Bron: Adressenbestand van het handelsregister - Website Kamer van Koophandel

¹² Bron: Kamer van Koophandel – Handelsregister 09-08-2018

¹³ Bronnen: Website Talpa en Kamer van Koophandel – Handelsregister 04-09-2018

¹⁴ Bron: Singer Laren

3.3 Toeristische aantrekkingskracht Het Gooi & Vechtstreek en Laren

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 attracties in de omgeving zijn Naarden-Vesting, Muiderslot, forteiland Pampus, de Loosdrechtse Plassen, het Gooimeer en de Zuider- en Westerheide. Deze bezienswaardigheden trekken vooral historie- en kunstliefhebbers en toeristen die van water-, wandel- en fietssport houden aan.

De VVV organiseert wandeltochten en fietstochten in de regio Het Gooi en Vechtstreek, ook in Laren. De rijke natuur in de omgeving van Laren leent hier zich goed voor. Er zijn een tal aan bossen, plassen, heide en tuinen in de regio. In de gemeente Laren zijn meerdere natuurgebieden gelegen die onder de Natuurmonumenten en het Goois Natuurreservaat vallen: Verspreide Laarden Engen, een deel van het Mauvezand, Laarder eng, Postiljion, Westerheide en Zuiderheide.

De regio heeft ongeveer 17 musea waaronder het Geologisch museum Noord-Holland, Muiderslot, Museum Hilversum en het Huizer Museum. Zoals in hoofdstuk 2 beschreven heeft Laren een lange traditie als kunstenaarsdorp en beschikt Laren over Singer Laren. 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.¹⁵

Laren heeft ongeveer 200 winkels en 12 restaurants, waarvan het grootste deel in de dorpskern gelegen is. Het winkelaanbod van Laren heeft een reputatie bij kritische consumenten opgebouwd op het gebied van luxe en lifestyle. De Brink en het Hertenkamp zijn twee parken in het hart van Laren die het dorp groen kleuren.

Figuur 9. Naturomgeving regio Het Gooi en Vechtstreek



Diverse bronnen

¹⁵ Bron: VVV Gooi & Vecht 30-03-2018

3.4 Historische economische groei

Tijdens de laatste maanden van 2008 waren in Nederland de eerste tekenen van een economische crisis te merken, waarna de economie in 2009 een grote daling vertoonde. In 2010 en 2011 was sprake van een voorzichtig herstel, gevolgd door nieuwe, maar kleinere, dalingen in 2012 en 2013. In 2014 was er lichte groei, die in 2015 en 2016 in sterkere vorm doorzette. Daarmee liet Nederland de meest recente economische crisis achter zich. In 2017 zette deze groei nog sterker door. De volgende tabel toont dat gedurende het afgelopen decennium het COROP-gebied Het Gooi en Vechtstreek conjunctuurgevoeliger was dan Nederland en dat Het Gooi en Vechtstreek een kleinere gemiddelde economische groei per jaar kende dan Nederland in diezelfde periode. In de laatste vijf jaar is de economie gemiddeld jaarlijks sterker gestegen in de regio dan in heel Nederland.

Tabel 4. Ontwikkeling economische groei, in %

Locatie	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016*	2017*	Gem.	Gem. '13-'17
Nederland	1,7	-3,8	1,4	1,7	-1,1	-0,2	1,4	2,3	2,2	3,2	0,9	1,8
COROP Het Gooi en Vechtstreek	-1,9	-4,1	-1,4	-0,3	-2,4	-2,0	2,5	2,8	3,1	3,4	0,0	2,0

Bron: Statline – Centraal Bureau voor de Statistiek

* voorlopige cijfers, Gem. = gemiddelde 2008-2017

De cijfers van de economische groei van de provincie Noord-Holland zijn niet in de bovenstaande tabel opgenomen omdat deze sterk beïnvloed zijn door Amsterdam. De provincie had in het afgelopen decennium een gemiddelde jaargroei van 1,7% en de laatste 5 jaar een gemiddelde jaargroei van 3,2%, wat een beduidend sterkere groei is dan heel Nederland had in diezelfde periode.

3.5 Ontwikkelingen voor toekomstige groei in hotelvraag

Voor zover bekend bij Horwath HTL zijn er geen plannen voor projecten en ontwikkelingen vanuit de provincie, gemeente of andere instellingen die bij specifiek kunnen dragen aan de groei in hotelvraag en is er geen toeristisch beleid.

4 Aanbodanalyse

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 van de locatie. 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 mogelijke hotellocatie gelegen is. Door de nabijheid van de gemeentes Eemnes en Baarn zijn deze qua hotelaanbod ook meegenomen in deze studie. Ook gebaseerd op de locatie en het karakter van de gemeentes, is het aanbod in de gemeentes Wijdmeren en Weesp niet beschouwd als relevant voor de mogelijke hotelontwikkeling in Laren. De relevante regio is voor het gemak 'Het Gooi' genoemd.

4.1 Aanbod in Het Gooi en Vechtstreek/Het Gooi

4.1.1 Historisch 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 zowel de periode 2009-2018 als in de periode 2001-2018 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 zijn er in de periode 2009-2018 per saldo twee accommodatie meer en is het aantal kamers met 12 toegenomen. In de periode 2001-2018 zijn er per saldo 2 accommodatie minder en is het aantal kamers met 50 toegenomen. Gemiddeld zijn er 40 kamers per accommodatie in de regio en 41 kamers per accommodatie in Het Gooi. Het volledige overzicht van historische ontwikkeling van logies aanbod per gemeente in Het Gooi en Vechtstreek, Eemnes en Baarn is opgenomen in bijlage 1.

Tabel 5. Ontwikkeling logiesaanbod 2001-2018

	Nederland		Het Gooi en Vechtstreek		Het Gooi *	
	Aantal accomm.	Aantal kamers	Aantal accomm.	Aantal kamers	Aantal accomm.	Aantal kamers
2001	2.935	89.845	21	806	28	1.023
2002	2.925	90.807	22	815	29	1.032
2003	2.895	91.727	22	800	29	1.017
2004	2.886	95.993	21	786	28	1.002
2005	2.827	95.030	21	774	28	1.040
2006	2.758	95.620	21	783	28	1.051
2007	2.818	97.939	20	776	25	1.013
2008	2.870	99.317	19	774	25	1.011
2009	2.895	102.002	17	744	22	969
2010	3.005	104.566	17	748	22	973
2011	3.101	108.395	17	735	22	960
2012	3.152	110.230	18	815	23	1.047
2013	3.242	114.839	19	819	24	1.051
2014	3.308	119.611	19	819	24	1.051
2015	3.394	122.101	20	823	25	1.055
2016	3.447	124.249	20	823	25	1.055
2017	3.511	128.050	20	777	25	1.009
2018	3.568	133.732	19	756	24	988
Groei 2001-2018	22%	49%	-10%	-6%	-14%	-3%
Gem. jaarlijkse groei	1,2%	2,4%	-0,5%	-0,3%	-0,8%	-0,2%
Groei 2009-2018	23%	31%	12%	2%	9%	2%
Gem. jaarlijkse groei	2,2%	3,0%	0,1%	-0,2%	-0,3%	-0,2%

Bron: HorecaDNA Hotelsector Nederland, bewerkt door Horwath HTL

* Het Gooi en Vechtstreek zonder Wijdmeren en Weesp, inclusief Eemnes en Baarn

4.1.2 Huidige samenstelling

Sinds 1969 werden Nederlandse hotels met één tot en met vijf sterren ingedeeld, met als doel om gasten duidelijk te maken welke kwaliteit van kamers, faciliteiten en diensten en welke kwantiteit van faciliteiten en diensten ze mogen verwachten. De term 'hotel' was beschermd: alleen logiesaccommodaties met een classificatie van minimaal één ster mochten de term gebruiken. Echter, de afgelopen jaren sloten de normen van de Nederlandse Hotel Classificatie niet meer goed aan op de eigenschappen van de moderne Nederlandse hotelmarkt, kwam het steeds vaker voor dat hotels binnen eenzelfde sterrencategorie beduidend verschillende kwaliteitsniveaus boden en vervaagden grenzen tussen sterrencategorieën. Daarom is per 1 januari 2015 de verplichte deelname aan de verouderde Nederlandse Hotel Classificatie afgeschaft en wordt vanaf 1 januari 2016 de Nederlandse Hotel Classificatie opgevolgd door de Europese Hotel classificatie met deelname op vrijwillige basis. Verschillen tussen de Europese en de Nederlandse Hotel Classificatie zijn onder meer dat bij de Europese Hotel Classificatie er meer keuzevrijheid is om de vereiste punten te behalen en elke sterrencategorie een 'superior' niveau heeft voor hotels die extra's bieden. Ook zijn in de Europese Hotel Classificatie de normen aangepast naar de moderne stand van de techniek. De gegevens in de volgende twee tabellen zijn naar verwachting deels nog gebaseerd op de oude Nederlandse Hotel Classificatie en voor die hotels die de classificatieprocedure reeds hebben afgerond deels op de vrijwillige deelname aan de Europese Hotel Classificatie. Dat leidt tot grote aandelen in ongeclassificeerde hotels. De onderstaande tabellen geven achtereenvolgens de samenstelling van het logiesaanbod in 2018 weer van Nederland en Het Gooi. Het betreft geclassificeerde hotels en ongeclassificeerde logiesaccommodaties zoals hostels en pensions.

Tabel 6. Samenstelling logiesaanbod Nederland, 2018

	Hotels	Kamers	Gem. # kamers	Marktaandeel kamers
Vijfsterren	30	4.477	149	3%
Viersterren	436	44.998	103	35%
Driesterren	554	22.739	41	17%
Tweesterren	84	2.689	32	2%
Eén ster	11	300	27	0%
Ongeclass.	2.409	56.431	23	43%
Totaal	3.524	131.688	37	100%

Bron: HorecaDNA, Lijst Hotels en Pensions-B&B's d.d. 04-07-2018, bewerkt door Horwath HTL

Tabel 7. Samenstelling logiesaanbod Het Gooi*, 2018

	Hotels	Kamers	Gem. # kamers	Marktaandeel kamers
Vijfsterren	-	-	-	0%
Viersterren	5	445	89	53%
Driesterren	1	46	46	5%
Tweesterren	-	-	-	0%
Eén ster	-	-	-	0%
Ongeclass.	12	358	30	42%
Totaal	18	849	47	100%

Bron: HorecaDNA, Lijst Hotels en Pensions-B&B's d.d. 04-07-2018, bewerkt door Horwath HTL

* Het Gooi & Vechtstreek exclusief Wijdmeren en Weesp, inclusief Eemnes en Baarn

In de nationale hotelmarkt is het ongeclassificeerde segment het grootst, gevolgd door het viersterrensegment en op afstand gevolgd door het driesterrensegment. Het vijfsterren segment heeft het kleinste aantal hotels, maar deze hotels hebben gemiddeld gezien wel veruit het grootste aantal kamers per hotel. Het is gebruikelijk dat de gemiddelde omvang van Nederlandse hotels daalt naarmate het niveau lager is. Als de samenstelling van de regionale hotelmarkt wordt vergeleken met de samenstelling van de nationale hotelmarkt blijkt dat in de provinciale hotelmarkt de een- twee- en vijfsterrensegmenten helemaal niet zijn vertegenwoordigd en dat het viersterrensegment en het ongeclassificeerde segment sterker zijn vertegenwoordigd. Wat opvalt aan het gemiddelde aantal

kamers per hotel is dat het viersterrensegment een relatief groot en het driesterrensegment gemiddeld een relatief iets kleiner aantal kamers per hotel heeft dan de nationale hotelmarkt.

4.1.3 Huidig aanbod in de regionale markt

De onderstaande tabel geeft het huidige totale aanbod weer in de regio in 2018. De daaropvolgende figuur toont de locaties van alle hotels in de regio exclusief Wijdmeren en Weesp en inclusief Eemnes en Baarn. Het betreft geclassificeerde en ongeclassificeerde hotels en logiesaccommodaties zoals hostels en pensions. De ongeclassificeerde logiesaccommodaties zijn vervolgens door Horwath HTL ingedeeld naar sterrenklasse om het aanbod te specificeren. Daardoor verandert de samenstelling van het aanbod in 2 tweesterrenhotels met 13 kamers, 7 driesterrenhotels met 191 kamers en 9 viersterrenhotels met 645 kamers.

Ondanks dat Laren beschikt over circa 7 B&B's zijn deze niet opgenomen in de onderstaande tabel en in de lijst van logiesaccommodaties van HorecaDNA. Echter zijn deze B&B's wel meegenomen in de analyse van de mogelijke kamerprijzen in paragraaf 5.3 om een beeld te krijgen van accommodatie in Laren.

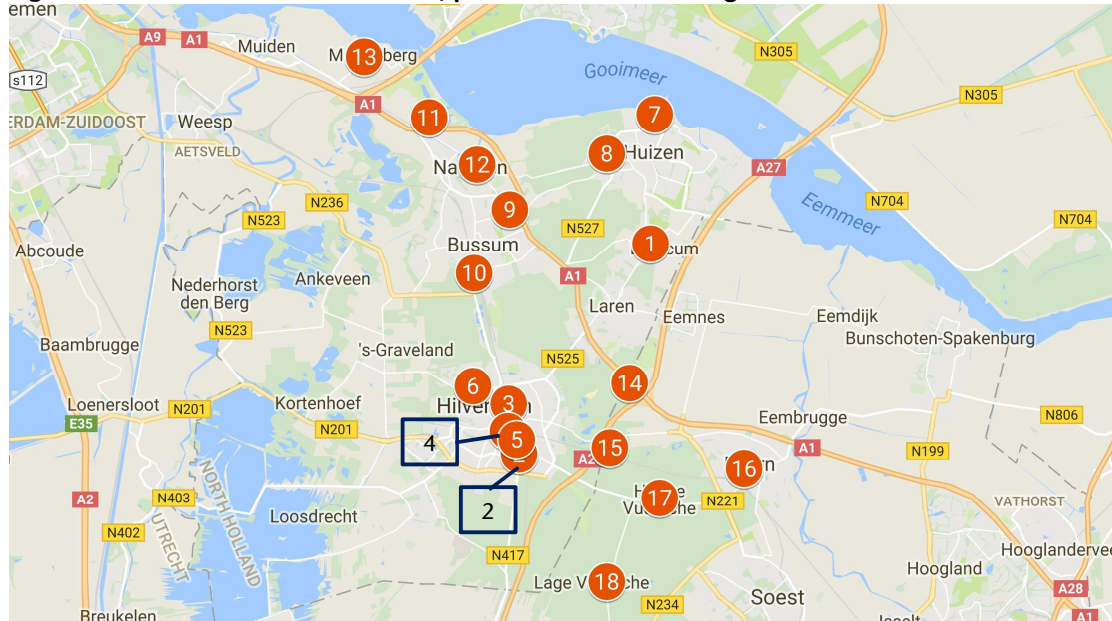
Tabel 8. Logiesaccommodaties in Het Gooi in 2018

	Hotel	Classificatie	Indeling*	Kamers	Plaats
Blaricum					
1	Hotel Restaurant Bellevue	Ongeclass.	2	9	Blaricum
Hilversum					
2	Amrâth Hotel Lapershoek	4	4	80	Hilversum
3	Tulip Inn Media Park Hilversum	3	3	46	Hilversum
4	Hotel Gooiland	Ongeclass.	4	56	Hilversum
5	Hotel Ravel	Ongeclass.	3	19	Hilversum
6	Hotel Villa Trompenberg	Ongeclass.	3	16	Hilversum
	<i>Totaal</i>			217	
Huizen					
7	Fletcher Hotel Nautisch Kwartier	Ongeclass.	4	80	Huizen
8	Willy's Bed and Breakfast	Ongeclass.	2	4	Huizen
	<i>Totaal</i>			84	
Gooische Meren					
9	NH Jan Tabak Hotel	4	4	87	Bussum
10	Bastion Hotel Bussum-Zuid	Ongeclass.	3	64	Bussum
11	NH Naarden Hotel	4	4	128	Naarden
12	Vesting Hotel Naarden	4	4	14	Naarden
13	Hotel Restaurant Het Rechthuis	Ongeclass.	3	14	Muiderberg
	<i>Totaal</i>			307	
Laren					
	-			-	
Eemnes					
14	Van der Valk Hotel De Witte Bergen	4	4	136	Eemnes
Baarn					
15	Conferentiecentrum Drakenburgh	Ongeclass.	4	44	Baarn
16	Hotel Promenade & Restaurant Cosa	Ongeclass.	3	21	Baarn
17	Kasteel De Hooge Vuursche	Ongeclass.	4	20	Baarn
18	Café-Restaurant Hotel De Kastanjehof	Ongeclass.	3	11	Lage Vuursche
	<i>Totaal</i>			96	
Totaal Aanbod Het Gooi & Vechtstreek, Eemnes en Baarn: 18 hotels, 849 kamers					

Bron: HorecaDNA, Lijst Hotels en Pensions-B&B's d.d. 04-07-2018, bewerkt door Horwath HTL

*) door Horwath HTL

Figuur 10. Locaties alle hotels, pensions-B&B's in de regio

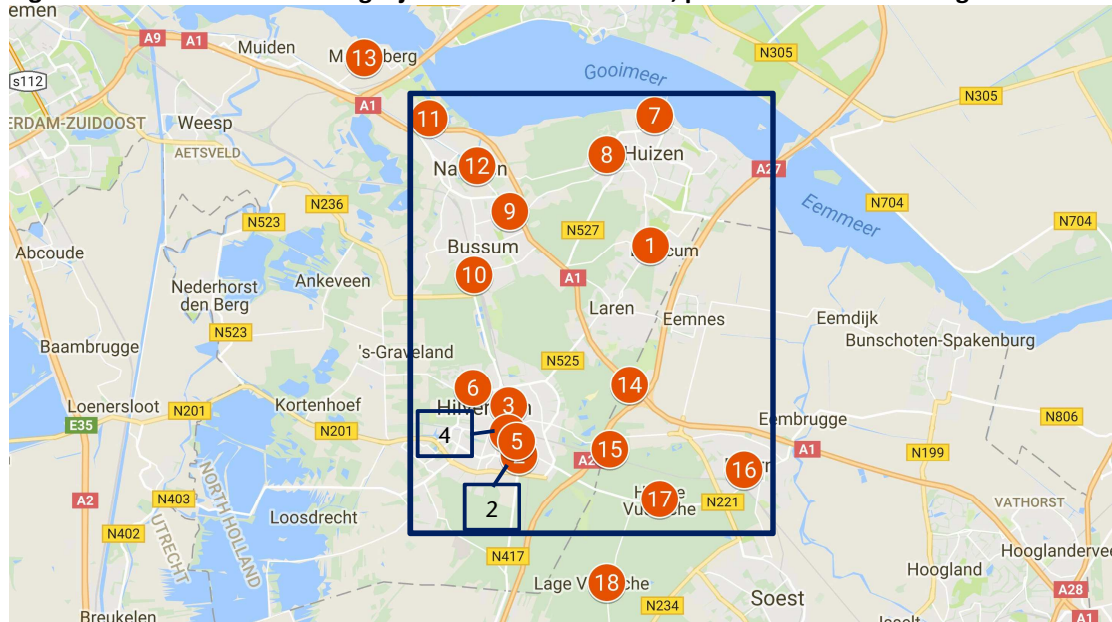


Bron: Google maps, bewerkt door Horwath HTL

4.2 Concurrerend aanbod

Om de concurrentie van het mogelijke hotel in Laren te bepalen, is ten eerste geselecteerd op de locatie in Het Gooi en Vechtstreek, Eemnes en Baarn. De onderstaande figuur toont het kader rondom Laren waarvan verwacht wordt dat de hotels die gelegen zijn binnen dit kader zullen concurreren met een mogelijk hotel in Laren.

Figuur 11. Locaties mogelijk concurrerende hotels, pensions-B&B's in de regio



Bron: Google maps, bewerkt door Horwath HTL

Uit de bovenstaande figuur blijkt dat Café-Restaurant Hotel Kastanjehof op de Laagsche Vuursche en Hotel-Restaurant Het Rechthuis in Muiderberg te ver van Laren af liggen om te concurreren met het mogelijke hotel.

Na het vaststellen van de concurrerende hotels op basis van de locatie ten opzichte van Laren, zijn de volgende logiesaccommodaties uitgesloten omdat deze geen typerend hotelkarakter hebben:

- Willy's B&B in Huizen, met 4 kamers;
- Conferentiecentrum Drakenburg in Baarn, met 44 kamers;
- Kasteel Hooge Vuursche in Baarn, met 20 kamers.

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 in het aanbod.

In hoofdstuk 7 is bepaald en beschreven aan wat voor soort concept voor een mogelijk hotel er behoefte is in de gemeente Laren en de regio. Afhankelijk van het beoogde concept zal onderscheid gemaakt kunnen worden in concurrerende markt tussen hotels die relevanter zijn en hotels die minder relevant zijn voor het mogelijke hotel in Laren.

Tabel 9. Karakteristieken concurrenten

	Hotel	Locatie	Aantal kamers	Class*	B*	Faciliteiten/diensten
1	Hotel Promenade	Baarn	21	3	7,2 (604)	Restaurant, bar, terras, 1 zaal
2	Hotel-Restaurant Bellevue	Blaricum	9	2	7,9 (5)	Restaurant, bar, terras, 1 zaal
3	Fletcher Hotel Nautisch Kwartier	Huizen	80	4	8,0 (1.210)	Restaurant, bar, terras, 8 zalen (603 m²)
4	Bastion Hotel Bussum Zuid	Bussum	64	3	7,4 (646)	Restaurant, bar
5	NH Jan Tabak	Bussum	87	4	8,2 (556)	Restaurant, bar, terras, 15 zalen (718 m²)
6	Vesting Hotel Naarden	Naarden	14	4	9,1 (429)	Restaurant, bar, terras 1 zaal
7	NH Naarden	Naarden	128	4	7,5 (926)	Restaurant, bar, terras, 12 zalen (604 m²), fitness, sauna, 21 apt.
8	Van der Valk Hotel De Witte Bergen	Eemnes	136	4	7,2 (899)	Restaurant, bar, 16 zalen (1.830 m²)
9	Hotel Villa Trompenberg	Hilversum	16	3	9,3 (283)	Ontbijtrestaurant, tuin
10	Tulip Inn Mediapark (Amrâth)	Hilversum	62	3	7,7 (751)	Restaurant, bar, terras, 3 zalen (190 m²), fitness, sauna, 16 appartementen
11	Hotel Gooiland	Hilversum	56	4	8,5 (902)	Ontbijtrestaurant, grand café, 5 zalen (354 m²)
12	Hotel Ravel	Hilversum	19	3	7,8 (247)	Ontbijtrestaurant, bar, terras
13	Amrâth Hotel Lapershoek	Hilversum	80	4	7,3 (446)	Restaurant, bar, terras, 10 zalen (856 m²),
Totaal 13 hotels, 772 kamers						

Bronnen: Websites individuele hotels 23-07-2018 en * Booking.com

B = gemiddelde beoordeling (op basis van aantal beoordelingen) apt=appartementen

Van de 13 hotels behoren er 7 tot een hotelketen (83% van de concurrerende hotelkamers). Van de 7 hotels, behoren er 5 tot een Nederlandse hotelketen (Fletcher Hotel Nautisch Kwartier, Bastion Hotel Bussum Zuid, Van der Valk Hotel De Witte Bergen, Tulip Inn Mediapark en Amrâth Hotel Lapershoek) en 2 tot een internationale hotelketen (NH Jan Tabak en NH Naarden). Over het algemeen geldt dat deze hotels gemiddeld groter zijn dan de hotels zonder ketenbinding.

Het gemiddelde van de mogelijk concurrerende markt betreft een drie tot viersterrenclassificatie. De gemiddelde beoordeling op Booking.com is 7,9. 8 hotels scoren hetzelfde als gemiddeld of lager. Uit de praktijk blijkt dat een hotel als 'erg goed' wordt beschouwd vanaf 8,0/8,5. Ook geldt dat hoe meer beoordelingen een hotel heeft, des te betrouwbaarder de gemiddelde beoordeling. Er kan worden geconcludeerd dat de meerderheid van hotels in de huidige concurrerende markt verouderd zijn en niet meer voldoen aan de gewenste kwaliteit van de hedendaagse gast. Uiteraard met uitzonderingen daargelaten.

Qua faciliteiten heeft de gemiddelde concurrent een volwaardig restaurant dat zowel ontbijt, lunch als diner serveert, een bar, een terras en de meerderheid beschikt over vergaderruimte.

De onderstaande figuur toont de concurrenten op de kaart.

Figuur 12. Locaties concurrerende hotels



Bron: Google maps, bewerkt door Horwath HTL

4.3 Toekomstig aanbod

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. Voor zover bekend zijn er tot op heden nog geen plannen dat het klooster zou worden herontwikkeld tot hotel.¹⁶

Naast de mogelijke ontwikkeling van een hotel in Laren, zijn er geen andere plannen voor toekomstige hotelontwikkelingen bij Horwath HTL bekend.

¹⁶ Bron: HilversumNieuws.nl - Klooster Monnikenberg Hilversum mag hotel worden d.d. 21-09-2017

5 Vraaganalyse

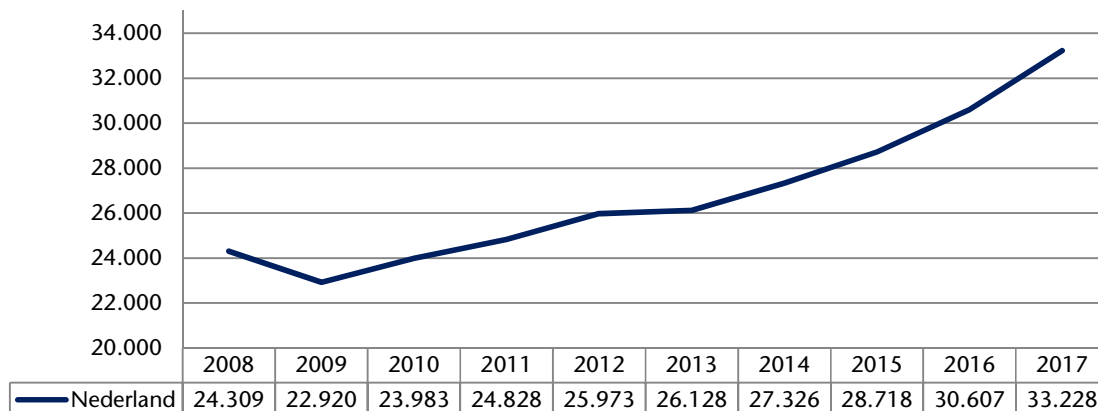
In dit hoofdstuk is de vraag naar hotelkamers in de regio Het Gooi en Vechtstreek beschreven. De analyse van de vraagzijde van de markt bestaat uit een analyse van de huidige vraag en verwachtingen ten aanzien van de toekomstige ontwikkelingen van de vraag in Laren en de regio. In deze analyse zijn de historische en verwachte ontwikkelingen in de verschillende marktsegmenten van de lokale hotelmarkt onderzocht.

5.1 Historische ontwikkeling hotelovernachtingen Nederland

De onderstaande figuur geeft de ontwikkeling van hotelovernachtingen weer in hotels in Nederland. Deze gegevens zijn voor de individuele gemeenten als voor de regio niet beschikbaar. Voor de provincie Noord-Holland als voor de provincie Utrecht zijn deze wel beschikbaar, maar zouden deze een vertekend beeld kunnen geven door de sterke invloed van de grote steden Amsterdam en Utrecht. Daarom zijn deze niet meegenomen. Naar verwachting zal de regio zich vergelijkbaar als de Nederlandse markt exclusief Amsterdam & Schiphol ontwikkelen.

In Nederland is er geen enkele hotelmarkt die zich qua aantrekkingskracht en resultaten kan meten aan de hotelmarkt van Amsterdam. Bovendien heeft deze hotelmarkt een relatief groot marktaandeel. Daarom is Amsterdam in deze paragraaf buiten beschouwing gelaten. Voor alle cijfers in de onderstaande grafiek geldt dat behalve geclassificeerde hotels, het ook ongeclassificeerde pensions, B&B's, hostels en appartementen met hoteldienstverlening betreft. Vanaf 2012 is een andere methodiek gebruikt voor de gegevensverzameling, wat betekent dat dat de groei zoals in de figuur getoond voor 2012 iets afwijkt van de werkelijke groei.

Figuur 13. Hotelovernachtingen Nederland, exclusief Amsterdam (x 1.000)



Bron: Statline – Centraal Bureau voor de Statistiek, bewerkt door Horwath HTL

Voor de nationale hotelmarkt exclusief de hotelmarkt van Amsterdam was 2007 een topjaar, waarna sprake was van relatief grote dalingen in het aantal overnachtingen in 2008 en 2009, zo blijkt uit de gegevens in de bovenstaande figuur. Ondanks deze dalingen was het aantal overnachtingen in 2017 veel groter dan tien jaar eerder. In de Nederlandse hotelmarkt exclusief de hotelmarkt van Amsterdam was het aantal hotelovernachtingen in 2017 49% groter dan in 2008.

Ook blijkt uit de vorige figuur dat, ondanks de recente economische crisis, de Nederlandse hotelmarkt exclusief Amsterdam is gegroeid in aantallen gasten en overnachtingen. De gemiddelde jaarlijkse groei in het aantal overnachtingen in Nederlandse hotels tussen 2008 en 2017 is 2,8%.

5.2 Historische ontwikkeling hotelresultaten Nederland

Ongeveer 65% van het nationale geclassificeerde en ongeclassificeerde hotelaanbod bestaat uit geclassificeerde hotels op een drie-, vier- of vijfsterren niveau. De meeste één- en tweesterrenhotels zijn kleinschalige familiehôtels die er vaak geen professionele administratie op na houden en die vaak niet deelnemen aan benchmarksystemen. Van de ongeclassificeerde hotels is onbekend hoeveel hotels kleinschalig zijn, maar naar verwachting is dit ongeveer 20%. Daarom is over de resultaten van de resterende circa 20% heel weinig informatie beschikbaar en heeft de informatie in de volgende alleen betrekking op de resultaten van hotels op een drie-, vier- of vijfsterren niveau.

Onderstaande tabel geeft de gemiddelde resultaten van de drie-, vier- en vijfsterrenhotels in Nederland. De herstelfase van de Nederlandse crisis duurde tot de nieuwe piek in 2007. In 2008 en 2009 was een nieuwe daling zichtbaar, met sterke dalingen in 2009. In 2010 en 2011 nam de omzet per beschikbare kamer licht toe. Hoewel het aantal overnachtingen in 2012 en vooral 2013 toenam, nam het aanbod ook toe. Hierdoor was het herstel niet zichtbaar in de marktresultaten, met name in de gemiddelde kamerprijs. De resultaten voor 2014 geven een stijging in zowel bezettingsgraad als gemiddelde kamerprijs aan. Sinds 2014 zijn de resultaten blijven toenemen. De cijfers voor 2017 zijn voorlopig en de cijfers van 2018 zijn schattingen van de hoteliers.

Tabel 10. Resultaten 3-, 4- en 5* hotels Nederland

		'08	'09	'10	'11	'12	'13	'14	'15	'16	'17**	'18***
3*	RevPAR	55	43	46	49	51	55	55	64	68	78	83
	ARR	79	72	70	74	75	78	76	87	91	96	99
	%	89	60	65	67	68	70	72	74	76	82	83
4*	RevPAR	70	57	60	63	63	59	60	68	73	78	82
	ARR	103	91	92	94	95	90	89	97	99	103	105
	%	68	63	65	67	66	66	68	70	74	76	78
5*	RevPAR	124	99	121	128	128	121	131	141	151	147	154
	ARR	182	155	181	186	190	181	192	203	213	198	202
	%	68	64	67	69	67	67	68	69	71	74	76
3-5*	RevPAR	71	58	61	66	65	63	63	72	77	85	90
	ARR	105	93	93	98	98	94	91	101	104	111	114
	%	68	62	65	67	67	67	69	71	74	77	79

Bron: HOSTA-database - Horwath HTL

RevPAR = omzet per beschikbare kamernacht in €

ARR = gemiddelde kamerprijs in €

% = bezettingsgraad in

* sterren

** voorlopige cijfers

*** verwachting van de hoteliers

Zoals eerder in deze paragraaf gesteld heeft bovenstaande tabel alleen betrekking op drie-, vier-, en vijfsterrenhotels. Onderstaande tabel bevat wel enkele cijfers over het tweesterrensegment die de laatste vier jaar verzameld zijn. Steeds vaker worden tweesterrenhotels professioneel geëxploiteerd en hebben daarom steeds vaker een professionele administratie.

Omdat de concurrerende markt zich buiten de grote steden bevindt en om een realistisch beeld van de Nederlandse markt te weergeven, zijn de markten Amsterdam en Schiphol niet meegenomen in onderstaande gemiddeldes. Wat opvalt is dat alle cijfers op een lager niveau liggen dan in de Nederlandse markt inclusief Amsterdam & Schiphol. Ook lijkt de Nederlandse hotelmarkt exclusief Amsterdam & Schiphol conjunctuurgevoeliger. Het gemiddelde van de drie-, vier-, en vijfsterrenhotels in de periode 2012-2017 is een gemiddelde bezettingsgraad van 65%, een gemiddelde kamerprijs van €82 en een gemiddelde omzet per beschikbare kamernacht (RevPAR) is €53.

Tabel 11. Resultaten 2-, 3-, 4- en 5* hotels Nederland excl. Amsterdam & Schiphol

		'08	'09	'10	'11	'12	'13	'14	'15	'16	'17**	'18***
2*	RevPAR	n.b.	n.b.	n.b.	n.b.	n.b.	n.b.	36	36	34	38	44
**Excl.	ARR							82	70	70	70	72
A'dam	%							47	47	58	61	61
3*	RevPAR	47	36	35	38	39	43	43	49	55	53	56
**Excl.	ARR	74	67	64	65	65	71	66	74	80	73	75
A'dam	%	63	54	56	58	60	61	65	66	68	73	74
4*	RevPAR	59	50	50	51	50	47	48	54	59	62	65
**Excl.	ARR	92	84	83	83	82	78	77	83	85	87	89
A'dam	%	64	60	60	61	61	61	63	65	69	71	73
5*	RevPAR	107	83	77	80	81	69	80	79	89	94	99
**Excl.	ARR	170	155	149	142	149	126	132	126	140	136	139
A'dam	%	63	54	51	56	55	54	60	63	64	69	71
3-5*	RevPAR	58	48	47	49	48	48	48	54	59	63	66
**Excl.	ARR	91	82	81	81	80	79	76	83	86	89	91
A'dam	%	64	59	59	60	60	60	63	65	69	71	73

Bron: HOSTA-database - Horwath HTL

RevPAR = omzet per beschikbare kamernacht in €

ARR = gemiddelde kamerprijs in €

% = bezettingsgraad in %

* sterren

** voorlopige cijfers

*** verwachting van de hoteliers

5.3 Resultaten van de hotelmarkt in Het Gooi & Vechtstreek

Er is onvoldoende informatie beschikbaar om de historische ontwikkeling van de kernresultaten in de regionale hotelmarkt weer te geven. Er is wel voldoende informatie beschikbaar om goed onderbouwde schattingen weer te geven van de historische ontwikkeling van de kernresultaten in de concurrerende hotelmarkt in de periode 2012-2017. Deze schatting is gebaseerd op een respons van 62% in 2012, 2013, 2016 en 2017 en 72% in 2014 en 2015.

Als deze schattingen worden vergeleken met de gemiddelde resultaten in de Nederlandse hotelmarkt inclusief Amsterdam & Schiphol blijkt dat in de concurrerende markt de gemiddelde bezettingsgraad, de gemiddelde kamerprijs en de gemiddelde omzet per kamer op een beduidend lager niveau liggen. Als de schattingen worden vergeleken met de gemiddelde resultaten in de Nederlandse hotelmarkt exclusief Amsterdam & Schiphol blijkt dat de concurrerende markt ook hier beduidend lager presteert dan de Nederlandse drie-, vier-, en vijfsterrenhotels. Wel blijkt dat de concurrerende markt betere resultaten behaalt dan de gemiddelde Nederlandse tweesterrenhotels, exclusief de tweesterrenhotels in de hotelmarkt van Amsterdam & Schiphol. Dit is opvallend omdat de concurrerende markt vooral uit drie- en viersterrenhotels bestaat.

Omdat het gevoelige informatie betreft kan er geen informatie worden gegeven over de kernresultaten in de concurrerende hotelmarkt op individuele hotelbasis. Wel kan worden aangegeven dat voor de bezettingsgraden en de gemiddelde kamerprijzen grote verschillen zichtbaar zijn. Voor de bezettingsgraad in 2017 geldt in de concurrerende markt een bandbreedte van iets minder dan 55% tot iets meer dan 90%. Voor de gemiddelde kamerprijs in de concurrerende markt geldt een bandbreedte van iets meer dan €50 tot iets meer dan €70. Wat betreft zowel de gemiddelde bezettingsgraad als de gemiddelde kamerprijs in de concurrerende markt kan worden geconcludeerd dat er sprake is van relatief grote spreiding.

Uit de historische cijfers van de concurrerende hotels blijkt een lagere gemiddelde jaargroei van de resultaten dan in de Nederlandse hotelmarkt exclusief Amsterdam & Schiphol.

De schatting voor 2018 is gebaseerd op de verwachte gemiddelde groei van de resultaten van de Nederlandse hotels exclusief Amsterdam & Schiphol Nederlandse. Deze komen voort uit de verwachtingen van de Nederlandse hoteliers en zijn opgenomen in de Horwath HTL Market Sentiment Survey. De schattingen voor 2018 dienen met voorzichtigheid te worden beschouwd.

Tabel 12. Resultaten concurrerende hotels in de regio Het Gooi en Vechtstreek

	2012	2013	2014	2015	2016	2017*	2018**	Gem. '12-'17
Occ. in %	56	57	64	66	67	65	66	62
ARR in €	70	65	60	62	64	65	67	64
RevPAR in €	39	37	38	41	43	42	44	40

Bron: HOSTA database - Horwath HTL

RevPAR = omzet per beschikbare kamer

ARR = gemiddelde kamerprijs

Occ = bezettingsgraad

* Voorlopige cijfers

** Verwachting van hoteliers

Opvallend is dat de gemiddelde kamerprijs van de 7 B&B's in Laren €113 exclusief ontbijt en toeslagen is. Dit is gebaseerd op een 'scrape' van booking.com en de individuele websites van de B&B's. De bezetting van deze B&B's is onbekend. Rekening dient worden te houden met het feit dat deze B&B's geen professionele operatie hebben waardoor ze niet alleen ander publiek trekken maar ook minder. De eigenaren van deze B&B's runnen deze vaak zelf, hebben weinig tot geen vaste lasten, en hebben een andere primaire bron van inkomsten waardoor het geen must is een hoge bezetting te behalen voor hun B&B's. Door een hogere prijs te hanteren, concurreren deze B&B's minder met de hotels. Ondanks de hoge prijzen van de B&B's blijkt hieruit dat er wel vraag is naar logiesaccommodatie in Laren van hoog niveau.

Uit een studie van MMGY Global in 2013 blijkt dat naar verwachting leisure gasten met een hoger inkomen eerder in een B&B zullen verblijven dan leisure gasten met een lager inkomen.¹⁷ Uit het onderzoek van Bed & Breakfast Europe en Hogeschol Stenden uit 2014 blijkt dat vooral paren zonder kinderen verblijven in B&B's.¹⁸

5.4 Marktsegmentatie en seizoensspreiding

5.4.1 Relatie marktsegmentatie en 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.

Nederlandse hotels zijn seizoensgebonden. Zakelijk verblijf vindt voornamelijk plaats in de perioden september-oktober en april-juni¹⁹, 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 zaterdag. Zondag is voor beide markten een weinig populaire dag.

¹⁷ Bron: Website Hotelpropeller d.d. 22-04-2013

¹⁸ Bron: Bed & Breakfast in Europa – Bezetting, omzet en andere kerncijfers 2015

¹⁹ Bron: Statline – Centraal Bureau voor de Statistiek

In verband met deze seizoens- en weekinvoeden 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 topjaar 2007 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 nog geen kentering plaatsgevonden. De cijfers voor 2017 zijn voorlopig en kunnen daarom een vertekend beeld geven.

Tabel 13. Marktsegmentatie nationale hotelmarkt *, in %

	2012	2013	2014	2015	2016	2017***	Gem.
Zakelijk individueel	34	33	30	33	33	26	32
Zakelijk groep	17	17	16	14	15	16	16
<i>Zakelijk totaal</i>	<i>51</i>	<i>50</i>	<i>46</i>	<i>47</i>	<i>48</i>	<i>42</i>	<i>47</i>
Toeristisch individueel	40	42	44	44	44	47	44
Toergroepen	7	7	7	7	5	8	7
<i>Toeristisch totaal</i>	<i>47</i>	<i>49</i>	<i>51</i>	<i>51</i>	<i>49</i>	<i>55</i>	<i>50</i>
Overig	3	2	3	3	3	3	3
Totaal**	100	100	100	100	100	100	100

Bron: HOSTA-database – Horwath HTL

* Nederlandse drie-, vier- en vijfsterrenhotels exclusief hotels in Amsterdam & Schiphol

** wegens afronding kan de som van de individuele marktaandelen afwijken van 100%

*** voorlopige cijfers

5.4.2 Marktsegmentatie vergeleken

In de volgende tabel is de segmentatie in concurrerende hotelmarkt vergeleken met de segmentatie in de nationale hotelmarkt. Op basis van de gegevens hierin kan worden geconcludeerd dat in de concurrerende hotelmarkt zowel de zakelijke segmenten als de toeristische segmenten een vrijwel gelijke aandelen hebben. Voor hoteliers is het tegenwoordig lastig om de segmentatie van de gasten bij te houden, omdat zakelijke reizigers hun reis steeds meer combineren met ontspanning en toeristen tijdens hun reis zich steeds vaker bezighouden met zakelijke activiteiten. Daarom moeten de cijfers van de schatting van de segmentatie in de volgende tabel met voorzichtigheid worden behandeld. Toch is het aannemelijk dat de schatting van de segmentatie overeenkomt met het werkelijke op basis van het toeristisch aantrekkelijke klimaat en het zakelijk iets minder aantrekkelijke klimaat van Laren en de regio beschreven in paragraaf 3.2 en 3.3.

Tabel 14. Marktsegmentatie 2017 vergeleken, in %

	Nationale hotelmarkt, exclusief Amsterdam & Schiphol	Concurrerende hotelmarkt*
Zakelijk individueel	26	27
Zakelijk groep	16	15
Toeristisch individueel	47	45
Toergroepen	8	10
Overig	3	3
Totaal	100	100

Bron: HOSTA-database – Horwath HTL

* schatting van de marktsegmentatie van een respons van 72% verdeeld over vijf verschillende jaren

5.5 Verwachte toekomstige groei hotelovernachtingen

Relatie economische groei en groei hotelovernachtingen

De hotellerie is een conjunctuurgevoelige sector en is sterk verbonden met de economische ontwikkeling, ook wel de ontwikkeling van het bruto nationaal product. Vooral de verwachtingen voor de zakelijke segmenten zijn nauw verbonden met economische ontwikkelingen. In tijden van economische groei neemt het aantal zakelijke hotelovernachtingen vaak in beduidend sterkere mate toe, terwijl het aantal zakelijke hotelovernachtingen afneemt als sprake is van een negatieve

economische groei. De toeristische segmenten zijn minder vatbaar voor economische veranderingen. In economisch hoogtij neemt het aantal toeristische hotelovernachtingen doorgaans minder sterk toe als het aantal zakelijke hotelovernachtingen. Hier staat tegenover dat ook wanneer het slecht gaat met de economie mensen willen blijven recreëren. Wel gaan ze hiervoor minder ver weg en blijven ze liever dicht bij huis. Dit wil zeggen dat het aantal buitenlandse toeristen in slechte economische omstandigheden veelal afneemt, terwijl het aantal binnenlandse toeristen vaak juist toeneemt. Echter, naar verwachting compenseert laatstgenoemde toename eerstgenoemde afname niet geheel.

Uit ervaring is gebleken dat een volledige economische cyclus in de Nederlandse hotelserie gemiddeld 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 nulgroei, één hersteljaar en vijf jaren van groei. Zoals eerder in dit hoofdstuk bleek, bevindt de hotelmarkt zich op dit moment in een groeifase. Zonder de terroristische aanslagen in Europa en de Brexit zou misschien sprake zijn geweest van nog grotere groei. In deze studie is ervan uitgegaan dat in de relevante regio 2017 tot en met 2021 groeijaren zijn, in 2022 geen sprake zal zijn van groei en in 2023 sprake zal zijn van groei op halve krachten, waarna een nieuwe cyclus met grotere groei zal starten in 2024.

Historische ontwikkeling economie en hotelovernachtingen

In paragraaf 3.4 bleek dat gedurende het afgelopen decennium het COROP-gebied Het Gooi en Vechtstreek een lagere gemiddelde economische jaargroei kende dan Nederland: 0,0% ten opzichte van 0,9%, maar dat gedurende de afgelopen vijf jaar de regio een hogere gemiddelde economische jaargroei kende dan Nederland: 2,0% ten opzichte van 1,8%. Met betrekking tot de ontwikkeling in economie kan in het algemeen worden geconcludeerd dat over een langere periode genomen de regio zich minder sterk heeft ontwikkeld dan Nederland, maar ook dat over een kortere periode genomen de economische groei in de regio op een iets hoger niveau ligt dan in Nederland exclusief Amsterdam & Schiphol. In paragraaf 5.1 bleek dat gedurende het afgelopen decennium Nederland exclusief Amsterdam & Schiphol de gemiddelde jaargroei in hotelovernachtingen 2,8%.

Rekening houdend met de omvang van de lokale economieën, lijkt het goed mogelijk dat de gemiddelde economische jaargroei in de regio iets lager dan het Nederlandse niveau ligt. Uit paragraaf 3.4 en 5.1 werd duidelijk dat de gehele relevante regio conjunctuurgevoeliger is dan heel Nederland, hoewel er verschillen zijn in de intensiteit. Voor groei in hotelovernachtingen waren geen getallen beschikbaar voor de regio en de gemeente Laren, maar naar verwachting ligt deze op het gemiddelde Nederlandse niveau exclusief Amsterdam & Schiphol.

Verwachte ontwikkeling hotelovernachtingen

In juni 2018 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 2,9% in 2018²⁰. Voor de middellange periode 2018-2021 werd in oktober 2017 voor heel Nederland een jaarlijkse economische groei geprojecteerd van gemiddeld 1,6%²¹. Voor de lange periode 2015-2030 is voor heel Nederland een jaarlijkse economische groei van 1,4% geprojecteerd²², nog steeds groter dan de gemiddelde economische groei van 0,9% in het afgelopen decennium. Op basis van de historische groei van de economie zal naar verwachting zal de economie in de regio min of meer gelijk zijn aan of iets lager dan de landelijke groei.

²⁰ Bron: Kortetermijnraming december 2017 – Centraal Plan Bureau

²¹ Bron: Actualisatie middellangetermijn verkenning 2018-2021 – Centraal Plan Bureau

²² Bron: Long term outlook economy The Netherlands – The Economist Intelligence Unit

Op basis van de nationale resultaten en de resultaten van de concurrerende markt zal naar verwachting het aantal hotelovernachtingen in de regio minder sterk toenemen dan het aantal in Nederland (exclusief Amsterdam en Schiphol). Naar verwachting zullen de resultaten van concurrerende hotels in de regio minder sterk stijgen als de landelijke resultaten, maar wel dezelfde verhouding ten opzichte van de resultaten van Nederlandse hotels (exclusief Amsterdam en Schiphol) behouden.

Er zijn verder geen ontwikkelingen bekend die mogelijk een invloed zullen hebben op toekomstige hotelvraag in de regionale en daarmee ook de concurrerende hotelmarkt zoals beschreven in paragraaf 3.5.

De volgende tabel toont de groeiverwachtingen in de concurrerende hotelmarkt per segment die voor de komende tien jaren zijn gevormd, 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 15. Verwachte groei hotelovernachtingen, in %

	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	Gem.
Zakelijk individueel	2,5	2,5	2,5	2,5	0	1,3	2,5	2,5	2,5	2,5	2,1
Zakelijk groep	2,5	2,5	2,5	2,5	0	1,3	2,5	2,5	2,5	2,5	2,1
Toeristisch individueel	3,5	3,5	3,5	3,5	0	1,8	3,5	3,5	3,5	3,5	2,9
Toergroepen	3,5	3,5	3,5	3,5	0	1,8	3,5	3,5	3,5	3,5	2,9
Gemiddeld*	3,1	3,1	3,1	3,1	0,0	1,5	3,1	3,1	3,1	3,1	2,6

Bron: Horwath HTL

* Dit betreft een gewogen gemiddelde, uitgaande van afgeronde marktaandelen van 27% voor het individueel zakelijke segment, 15% voor het zakelijke groepssegment, 48% voor het individueel toeristische segment en overige en 10% voor het toeristische groepssegment op basis van de gegevens in tabel 14.

6 Kwantitatieve behoefteanalyse

Het rapport bevat een kwantitatieve behoefteanalyse voor de periode van de eerstkomende tien jaar. Verwacht toekomstig aanbod in aantallen is geconfronteerd met de huidige en verwachte toekomstige vraag in aantallen, waardoor een eerste beeld van de behoefte aan een hotel in Laren is ontstaan.

6.1 Ruimtevrage

Een analyse van de ruimtevrage in een hotelmarkt is bij voorkeur gebaseerd op de huidige verhoudingen van vraag en aanbod in de betreffende hotelmarkt, de verwachte toekomstige groei in vraag in de betreffende hotelmarkt en een wenselijke gemiddelde bezettingsgraad in de betreffende hotelmarkt voor een gezond ondernemersklimaat in het betreffende gebied. Omdat de bezettingsgraad slechts één van de twee communicerende vaten van de opbrengst per beschikbare kamer en daarmee van de mogelijke kameromzet is, dient hierbij rekening te worden gehouden met het huidige prijsniveau in de betreffende hotelmarkt.

Een hotelmarkt is doorgaans ondersteunend aan de economie. Voor het succes van bepaalde zakelijke en toeristische trekpleisters in een economie is het noodzakelijk dat er ook op de wat drukkere momenten in het jaar voldoende hotelcapaciteit aanwezig is en dat er over het geheel genomen sprake is van een gepast kamerprijsniveau. Bij het vaststellen van een wenselijke gemiddelde bezettingsgraad in een hotelmarkt voor een gezond ondernemersklimaat in het betreffende gebied dient daarom te worden gezocht naar precies die gemiddelde bezettingsgraad waarbij gehoor wordt gegeven aan deze noodzaak en waarbij tegelijkertijd in principe alle hotels een gezonde en duurzame exploitatie zouden moeten kunnen draaien, uitgaande van de juiste combinatie van locatie, concept en management bij de verschillende hotels. Als de gemiddelde bezettingsgraad in een hotelmarkt op een hoger niveau komt te liggen dan de vastgestelde gemiddelde wenselijke bezettingsgraad voor een gezond ondernemersklimaat in het betreffende gebied ontstaat er behoefte aan uitbreiding van het aanbod in de betreffende hotelmarkt. Als de gemiddelde bezettingsgraad in een hotelmarkt op een lager niveau komt te liggen dan de vastgestelde gemiddelde wenselijke bezettingsgraad voor een gezond ondernemersklimaat in het betreffende gebied zal het langzaam moeilijker gaan worden voor hotels om een gezonde en duurzame exploitatie te kunnen draaien. Hotels waarvoor geen sprake is van de juiste combinatie van locatie, concept en management zullen hier het eerst last van gaan krijgen. Eventuele aanpassingen in concept en management van de betreffende hotels die hierdoor noodzakelijk worden kunnen een positieve uitwerking op de kwaliteit van de betreffende hotelmarkt hebben. Hotels waarvoor wel sprake is van een goede combinatie van locatie, concept en management zullen hiervan pas later last gaan krijgen en zullen bovendien in eerste instantie gebruik kunnen maken van een opgebouwde buffer. Er bestaat daarom een zekere marge tussen de daadwerkelijke gemiddelde hotelbezettingsgraad en de vastgestelde wenselijke gemiddelde hotelbezettingsgraad voor een gezond ondernemersklimaat in het betreffende gebied.

Een wenselijke gemiddelde bezettingsgraad voor een analyse van ruimtevrage in een Nederlandse hotelmarkt buiten Amsterdam & Schiphol ligt vaak tussen de 60% en de 70%, waarbij de precieze wenselijke gemiddelde bezettingsgraad afhangt van de karakteristieken van de betreffende hotelmarkt (bijvoorbeeld de niveaus van bezettingsgraad en gemiddelde kamerprijs gedurende de afgelopen jaren en het aantal piekmomenten in een jaar) en de hoogte van de kosten en vaste lasten in het betreffende gebied (bijvoorbeeld prijzen voor grond en vastgoed en kosten voor ketenbinding). De gemiddelde bezettingsgraad waarbij er een ongezond ondernemersklimaat ontstaat ligt voor een Nederlandse hotelmarkt buiten Amsterdam & Schiphol doorgaans tussen de 55% en 65%, waarbij de precieze gemiddelde bezettingsgraad afhankelijk is van de hiervoor genoemde karakteristieken van de betreffende hotelmarkt.

Voor de ruimtevraag naar nieuwe hotelkamers in de relevante regio Het Gooi en Vechtstreek, exclusief Wijdmeren en Weesp en inclusief Eemnes en Baarn, is uitgegaan van een wenselijke bezettingsgraad van 68%. Hierbij is uitgegaan van een doorsnee wenselijke bezettingsgraad in een Nederlandse hotelmarkt buiten Amsterdam & Schiphol van 65%. Er is een ophoging van 3% toegepast om rekening te houden met een relatief lage gemiddelde gerealiseerde bezettingsgraad, een relatief lage gemiddelde kamerprijs en een relatief grote spreiding. Andere verhogende effecten als gevolg van extra kosten door bijvoorbeeld de relatief sterke positieve invloed van één hotel op de gemiddelde bezettingsgraad in de relevante regio en de relatief hoge vaste lasten voor grond en vastgoed en een noodzaak tot ketenbinding zijn naar verwachting tevens niet van toepassing. Er is geen verlaging op de wenselijke bezettingsgraad van 65% toegepast om rekening te houden met bijvoorbeeld een relatief hoge gemiddelde gerealiseerde bezettingsgraad in de relevante regio. Andere mogelijk verlagende effecten door bijvoorbeeld een relatief hoge gemiddelde kamerprijs en door relatief weinig spreiding met als gevolg relatief veel pieken in bezetting zijn naar verwachting niet van toepassing.

Door de verhoging van 3% toe te passen op de wenselijke bezettingsgraad van 65%, wordt de wenselijke bezettingsgraad 68%. Ter vergelijking: deze wenselijke bezettingsgraad van 68% ligt boven het gemiddelde in de Nederlandse hotelmarkt exclusief Amsterdam & Schiphol in 2012-2017 en ligt ruim boven het gemiddelde in de relevante markt in 2012-2017.

De volgende tabel toont de stappen die zijn ondernomen in het vaststellen van de ruimtevraag naar nieuwe hotelkamers in de relevante regio. De daaropvolgende tabel toont de uitgangspunten die zijn gehanteerd.

Tabel 16. Ondernomen stappen ruimtevraaganalyse

1	Bepalen van het aantal afgenomen kamernachten in hotels op 3/4* niveau in 2017 gebaseerd op het aantal beschikbare kamers in hotels op 3/4* niveau op 04-07-2018, de gemiddelde bezettingsgraad in hotels op 3/4* niveau in 2017 en 365 dagen
2	Herleiden van het aantal verwachte af te nemen kamernachten in hotels op 3/4* niveau voor elk jaar in de periode 2018-2027 door het vermenigvuldigen van het aantal afgenomen (2017) of verwachte af te nemen (2018-2027) kamernachten in hotels op 3/4* niveau in het voorgaande jaar met het verwachte groeipercentage voor hotelvraag in het betreffende jaar
3	Berekenen van het aantal benodigde kamernachten in hotels op 3/4* niveau op een wenselijke gemiddelde bezettingsgraad voor elk jaar in de periode 2018-2027 door het aantal verwachte af te nemen kamernachten in hotels op 3/4* niveau te delen door de wenselijke gemiddelde bezettingsgraad voor hotels op 3/4* niveau en dan door 365 of 366 dagen
4	Berekenen van het aantal beschikbare kamernachten in hotels op 3/4* niveau voor elk jaar in de periode 2018-2027 door het aantal beschikbare kamers op 04-07-2018 en het aantal zekere nieuwe kamers te vermenigvuldigen met 365 of 366 dagen
5	Verminderen van het aantal benodigde kamernachten in hotels op 3/4* niveau met het aantal beschikbare kamernachten in hotels op 3/4* niveau voor elk jaar in de periode 2018-2027
6	Delen van het resultaat van voorgaande stap door 365 of 366 dagen om op de ruimtevraag in kamers in hotels op 3/4* niveau uit te komen
7	Vermenigvuldigen van het resultaat van voorgaande stap met de verhouding van het totale hotelaanbod en het hotelaanbod op 3/4* niveau op 04-07-2018 om uit te komen op de ruimtevraag in kamers in alle hotels

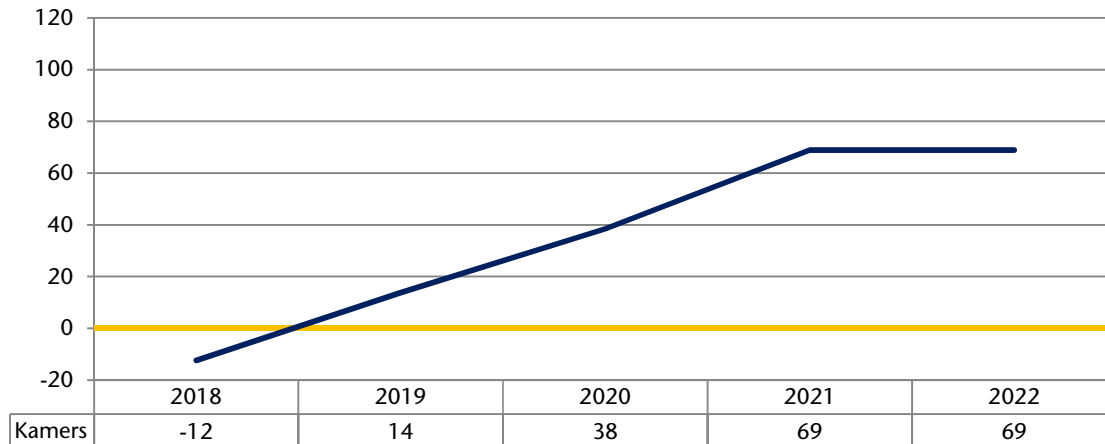
Bron: Horwath HTL

Tabel 17. Uitgangspunten ruimtevraaganalyse

	Getallen	Op basis van informatie uit
Aantal beschikbare 3/4* hotelkamers op 04-07-2018 in Het Gooi (Het Gooi & Vechtstreek, exclusief Wijdemeren en Weesp, inclusief Eemnes en Baarn)	836	Paragraaf 4.1.3 (aangenomen dat het aanbod op 01-01-2018 hetzelfde was als in augustus 2018)
Gemiddelde bezettingsgraad 2017 in de concurrerende markt	65%	Paragraaf 5.2
Verwachte gemiddelde groei hotelvraag 2018-2022, rekening houdend met conjuncturele schommelingen	2,6%	Paragraaf 5.4
Wenselijke gemiddelde bezettingsgraad	68%	Paragraaf 6.1
Aantal zekere nieuwe 3/4* hotelkamers met opening in 2018-2022	0	Paragraaf 4.3
Verhouding totale hotelaanbod en 3/4* hotelaanbod op 04-07-2018 <i>Totaalaantal hotelkamers in de regio exclusief Wijdemeren en Weesp, inclusief Baarn en Eemnes (849) delen door het aantal hotelkamers in het drie- en viersterrensegment in de regio exclusief Wijdemeren en Weesp, inclusief Baarn en Eemnes in 2017 (836)</i>	102%	Paragraaf 4.1.2, tabel 7 en paragraaf 4.1.3 (aangenomen dat het aanbod op 04-07-2018 hetzelfde was als in augustus 2018)

Bron: Horwath HTL

De volledige berekening van de ruimtevraag naar nieuwe hotelkamers in de relevante regio in de komende vijf jaar is opgenomen in bijlage 2. De volgende figuur toont het resultaat. Het gaat hierbij om cumulatieve aantallen hotelkamers. Geconcludeerd kan worden dat de relevante regio nu al een ruimtevraag kent van -12 kamers, die oploopt tot 69 kamers in 2022.

Figuur 14. Berekende marktruimte in de relevante regio


Bron: Horwath HTL

6.2 Behoeft

Over het toekomstige aanbod dat in regionale behoeftebepalingen moet worden geconfronteerd met de berekende ruimtevraag om te komen tot een conclusie over de kwantitatieve behoefte aan een hotelontwikkeling bestaan verschillende opvattingen.

Volgens Horwath HTL moet bij het berekenen van de ruimtevraag rekening worden gehouden met alle bestaande hotelkamers en alle nieuwe hotelkamers van hotels die al in aanbouw zijn en moet bij het confronteren van toekomstige aanbod met de berekende ruimtevraag rekening worden gehouden met een inschatting van mogelijke nieuwe hotelkamers voor alle bekende hotelontwikkelingsplannen op

basis van de combinatie van toezeggingen van investeerders en exploitanten en planologische mogelijkheden.

In paragraaf 4.3 is aangegeven dat er geen plannen bekend zijn van mogelijk toekomstig hotelaanbod in de relevante regio, exclusief een mogelijke hotelontwikkeling in Laren. Hierdoor blijft de in paragraaf 6.1 berekende ruimtevraag 69.

De ruimtevraaganalyse is gebaseerd op een groot aantal verschillende factoren, waarbij het soms noodzakelijk was om harde cijfers en feiten aan te vullen met aannames en verwachtingen over ontwikkelingen in de toekomst. Het is daarom verstandig om de berekende ruimtevraag van 69 kamers tot en met 2023 te beschouwen als indicatie of leidraad. Het is waarschijnlijk dat de daadwerkelijke ruimtevraag in de praktijk in een bandbreedte van 10% rondom 69 kamers ligt, bijvoorbeeld tussen de circa 62 kamers en circa 76 kamers.

Er dient rekening gehouden te worden met het feit dat in het geval dat het moment van openen 2020 zou zijn, er ruimte zal zijn voor circa 38 kamers, wat een krappe markt is voor een hotelontwikkeling.

Ook dient er rekening te worden gehouden met ontwikkelingsplannen in de regio die op moment van schrijven nog niet bekend zijn. Dit kan zijn de ontwikkeling van een nieuw hotel, maar ook de uitbreiding van een bestaand hotel, dat naar verwachting meer voor de hand ligt. Ook heeft toename in professionele B&B's effect op de vraag naar hotelaccommodatie.

Concluderend, rekening houdend met de onderkant van de bandbreedte van de ruimtevraag van circa 62 kamers in 2021 en 2022, de ruimte voor 38 kamers in 2020, mogelijke uitbreiding van het huidige aanbod en om een ongezond ondernemersklimaat te voorkomen, zal naar verwachting een mogelijk hotel in de regio de beste potentie hebben met 38 tot 62 kamers.

Al het voorgaande in overweging nemende kan worden geconcludeerd dat er vanuit een kwantitatief oogpunt behoefte is aan 38 tot 62 hotelkamers in de regio Het Gooi & Vechtstreek, exclusief Wijdmeren en Weesp en inclusief Eemnes en Baarn in 2022.

Dit houdt in dat wanneer er geen andere ontwikkelingen in de regio Het Gooi en Vechtstreek, exclusief Wijdmeren en Weesp en inclusief Eemnes en Baarn zullen plaatsvinden, er ruimte is voor circa 38 tot 62 kamers in Laren in 2022.

7 Kwalitatieve behoefteanalyse

In dit hoofdstuk is een kwalitatieve behoefteanalyse gemaakt waarin is onderzocht waar in de regionale markt de grootste behoefte aan lijkt te zijn en wat de aansluiting is van de beoogde hotelontwikkeling qua kwaliteiten in locatie en concept.

De kwaliteit van het beoogde hotel 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 Laren, is een nadere analyse gegeven van het totaalconcept, en hoe dit wordt gepositioneerd in de markt. Hierbij is voor het hotelconcept onder meer ingegaan op ketenbinding, positionering, sterrenclassificatie, en ook op kamergroottes, Food & Beverage voorzieningen en overige faciliteiten.

7.1 Afwegingen met betrekking tot locatie

In Nederland bestaat de grootste behoefte aan hotels die het meest voldoen aan de volgende locatielkwaliteiten:

- meerdere en verschillende zakelijke attracties van enige omvang in een straal van circa twintig autominuten
- meerdere en verschillende toeristische attracties van enige omvang in een straal van circa twintig autominuten
- goede bereikbaarheid per auto, inclusief voldoende parkeergelegenheid in een straal van maximaal ongeveer vijf wandelminuten, het liefst door een ligging in een straal van tien autominuten van een afrit/oprit van een snelweg
- goede bereikbaarheid per openbaar vervoer, het liefst door een ligging in een straal van vijf wandelminuten van een treinstation
- levendige centrumlocatie of juist rustgevende natuurlocatie
- veilige omgeving

In de gemeente Laren zijn de meeste grotere en kleinere zakelijke vraaggeneratoren, inclusief accommodaties voor externe zakelijke bijeenkomsten, verspreid door de gemeente. Toch bevindt een groot deel zich in de dorpskern. De toeristische vraaggeneratoren van Laren zijn voornamelijk het winkelgebied in de dorpskern, het culturele aanbod, de heide en andere natuur in de omgeving en regio. Ten opzichte van deze toeristische vraaggeneratoren heeft Laren op zich, en de potentiële locaties voor het hotel een gunstige ligging.

Tevens is zowel het mogelijke hotel als Laren goed te bereiken per auto en beschikt het dorp over voldoende parkeerplekken. Door de komst van een hotel zou daar mogelijk wel druk op komen te staan²³, en dient er rekening gehouden te worden met de parkeerfaciliteiten bij het potentiële hotel. Het beoogde hotel en Laren zijn, in mindere mate als per auto, ook met openbaar vervoer redelijk te bereiken met meerdere bushaltes op enkele minuten wandelafstand. Ook is het centrum van Hilversum met circa 20 autominuten te bereiken.

Het dorp van Laren biedt zowel genoeg levendigheid als een rustige natuurlocatie in de omgeving. Een locatie voor het beoogde hotel rond de dorpskern, de Brink, zal naar verwachting een positieve uitwerking hebben op het hotel, het dorp en de gasten. Een mogelijk hotel in Laren voldoet aan in ieder geval vijf van de zes genoemde locatielkwaliteiten. De uitzondering is de enigszins matige bereikbaarheid per openbaar vervoer door het gebrek aan een treinstation.

²³ Bron: Hotel in het Centrum van Laren-Stedenbouwkundige Verkenning 3 Mogelijke Locaties, BDP d.d. 12-04-2018

7.2 Afwegingen met betrekking tot concept

7.2.1 Positionering

In paragraaf 4.1.2 werd al vastgesteld dat in Nederland de drie- en viersterren segmenten de grootste marktaandeelen hebben. In de meeste Nederlandse hotelbestemmingen bestaat hier ook de meeste vraag naar. Grootchalige vraag naar hotels op een vijfsterrenniveau is er vrijwel alleen in gebieden met een grote internationale aantrekkingskracht zoals Amsterdam, Amsterdam Airport Schiphol, Den Haag en Rotterdam. Grootchalige vraag naar hotels op een nul-, één- of tweesterren niveau is er vooralsnog vooral in diezelfde gebieden met een grote internationale aantrekkingskracht en in internationale universiteitssteden zoals Utrecht, Eindhoven en Maastricht. In paragraaf 4.1.2 bleek ook dat in de regionale hotelmarkt het viersterrensegment relatief sterk is vertegenwoordigd, terwijl het driesterren segment een iets kleiner marktaandeel heeft. Uit de omgevingsanalyse (hoofdstuk 3), aanbodanalyse (hoofdstuk 4) en vraaganalyse (hoofdstuk 5) blijkt dat er weldegelijk vraag is naar een hotel op een hoogwaardig viersterrenniveau in Laren. Omdat er naar verwachting geen grootchalige vraag zal zijn zoals in de grotere steden, en op basis van de kwantitatieve behoefteanalyse (hoofdstuk 6), lijkt er vraag te zijn naar een kleinschalig luxe hotel. Dit wordt doorgaans een boutique hotel genoemd.

Een bijzonder concept zou eigen vraag kunnen genereren. Dat houdt in dat er gasten zouden kunnen zijn die specifiek voor het bijzondere concept naar het beoogde hotel gaan, waarbij de andere hotels in de relevante markt niet eens worden overwogen. Hiermee zou het beoogde hotel aanvullende vraag genereren op de bestaande hotelvraag.

Tevens in paragraaf 4.2 werd geconcludeerd dat de waarderingen van de concurrerende hotels op Booking.com over het algemeen vrij laag zijn. Met een gemiddelde van 7,9, zijn er 8 hotels die onder het gemiddelde scoren. De lage waarderingen hebben waarschijnlijk voornamelijk te maken met de veroudering van de hotels. Een nieuw hotel, met een luxe karakter, professionele operatie en een moderne inrichting zal daarom positief bijdragen aan het huidige aanbod in de markt.

Op basis van hoofdstuk 3 en hoofdstuk 5.4.2 zal naar verwachting het toeristische segment aanzienlijk groter zijn dan het zakelijke segment. Verwacht wordt dat het beoogde hotel vooral het toeristische segment zal aantrekken mede door de aantrekkelijkheid van de natuurlijke omgeving dat zich goed leent voor wandel- en fietssport, het aanbod aan cultuur in de regio en in Laren en het high end winkelaanbod in Laren. Zakelijke gasten zullen naar verwachting zakendoen in de omgeving en om meerdaagse bijeenkomsten in het Singer Laren bezoeken.

7.2.2 Ketenbinding

Bij de keuze van een reiziger voor een hotel speelt steeds vaker ook de keten en het merk van het betreffende hotel een rol. Medio 2015 heeft wereldwijd onderzoek van Egencia Global Traveler Survey nog het belang van ketens en merken voor zakenreizigers aangetoond. Volgens dit onderzoek verblijft maar liefst 49% van de zakenreizigers altijd in een hotel van dezelfde hotelketen en hetzelfde hotelmerk en kiezen zakenreizigers ook voor een hotel van een hotelmerk als het betreffende hotel niet erg dichtbij hun gewenste locatie ligt²⁴. Redenen hiervoor kunnen zijn grotere bekendheid van het hotel onder meer door een veelzijdig reserveringssysteem van de keten (websites, applicatie, call centre, intra-hotel boekingen), groter vertrouwen in en grotere vertrouwdheid met het product en de dienstverlening van het hotel door de grote ervaring van de keten, door eigen ervaring van reizigers met andere hotels van dezelfde keten en/of hetzelfde merk en door uniformiteitseisen voor bepaalde merken, deelname aan een loyaliteitsprogramma, gebruikmaken van combinatieaanbiedingen binnen partnerships en de aanwezigheid van corporate contracten. Daarom kan ketenbinding zorgen voor een sterkere concurrentiepositie van de betreffende hotels. Toevoeging van een sterk merk van een sterke keten kan

²⁴ Bron: Nieuwsbericht Hospitality Management d.d. 29-07-2015

een plaats zelfs aantrekkelijker maken en ervoor zorgen dat reizigers juist deze plaats kiezen voor hun hotelverblijf.

Ook uit recent onderzoek van Horwath HTL blijkt dat steeds meer kleinschalige hotels zich aansluiten bij grote hotelketens en grote hotelmerken. Dit jaar behoort inmiddels 59% van de hotelkamers tot een hotelketen of hotelmerk, ten opzichte van 35% rond 2000. In paragraaf 4.2 bleek dat met 83% de ketengraad nog groter is in de concurrerende hotelmarkt dan in de nationale hotelmarkt. De ketengraad in de gehele regionale markt is met 73% ook beduidend groter dan in de nationale markt. Ook werd vastgesteld dat het hier vooral om nationale ketens gaat. Binnen de regionale markt lijkt voor nieuwe hotels binding aan een internationale of nationale hotelketen bijna een voorwaarde voor succes te zijn.

Veel nationale ketens hebben een voorkeur voor hotels met minimaal circa 80 kamers, veel internationale ketens hebben een voorkeur voor hotels met minimaal circa 120 kamers en veel internationale ketens hebben voor hun topmerken een voorkeur voor hotels met minimaal circa 200 kamers. De voornaamste reden hiervoor heeft te maken met het kunnen realiseren van schaalvoordelen en daardoor efficiëntie in de bedrijfsvoering. Toch worden de ketengebonden hotels steeds kleiner. Dit komt omdat steeds vaker zowel de nationale als internationale ketens hotels openen buiten de grote steden. Voorbeelden van hotelketens die kleinschaligere hotels in hun portfolio hebben zijn hieronder beschreven. Op basis van het karakter van Laren, het huidige aanbod in de markt en de kwantitatieve behoefteanalyse is bij deze voorbeelden ingegaan op nationale en internationale ketens of merken die:

- een vier- tot hoogstaand viersterrenclassificatie hebben met een vijfsterrenkarakter en een luxe uitstraling;
- over hotellocaties beschikken buiten de G4;
- een groot aandeel (>25%) hebben aan hotels hebben die kleinschaliger zijn, dus hotels die over minder dan 80 kamers beschikken.

Amrâth Hotels beschikt over 14 hotels, waarvan 5 kleinschaligere hotels. Hiervan zijn er 4 gelegen in Maastricht, Born, Breda en Nijmegen. Ook heeft Amrâth twee hotels in Hilversum: Amrâth Hotel Lapershoek Arenapark (80 kamers) en Tulip Inn Media Park (46 kamers). Amrâth beschikt als keten over drie- tot vijfsterrenhotels en heeft alle hotels zelf in eigendom.

Pillows Hotels heeft op dit moment twee hotels in Nederlands: Anna van den Vondel in Amsterdam met 38 kamers en Pillows Grand Hotel Ter Bosch in Zwolle met 41 kamers. Hoewel het ene hotel in de hoofdstad ligt, ligt het Grand Hotel Ter Bosch in een middelgrote plaats en zijn beide hotels kleinschalig.

Best Western Hotels heeft op moment van schrijven 28 hotels in Nederland, waarvan 17 hotels minder dan 70 kamers hebben. De locaties van deze hotels liggen verspreid door Nederland en heeft stedelijke locaties, maar ook locaties in kleinere plaatsen zoals Putten, Uithoorn en Harderwijk.

De Bilderberg keten beschikt over 17 hotels waarvan 7 met minder dan 80 kamers. Ook bij de Bilderberg liggen de locaties verspreid door het land. Ondanks een aantal stedelijke hotellocaties hebben de Bilderberg hotels vooral een locatie in een naturomgeving zoals in de plaatsen Wolfheze, Tegelen, Heelsum en Hoevelaken.

Hampshire is vorig jaar gescheiden van Eden Hotels en het merk gekocht is door 3 hoteliers. 20 van de 26 Hampshire hotels hebben minder dan 70 kamers. De hotels hebben stedelijke locaties, maar het merendeel van de hotels is gelegen in kleinere plaatsen zoals, Ruurlo, Veghel, Lochem en Uden.

Een uitzondering op de voorgestelde criteria van voorbeelden is Vondel Hotels. Vondel Hotels beschikt over kleinschalige hotels, maar deze hebben doorgaans wel een stedelijke locatie. Vondel Hotels heeft ook een aantal serviced apartments en B&B's. De kleinschalige hotels zijn onder andere Hotel Roemer

met 37 kamers en Hotel JL No. 76 met 39 kamers, beide gelegen in Amsterdam, en Hotel Monastère in Maastricht met 52 kamers.

Een minder bekende keten in Nederland, maar vrij groot in het buitenland is Relais et Chateaux. Zij beschikken over 540 hotels over de wereld waarvan 3 in Nederland. De hotels aangesloten bij Relais & Chateaux zijn Kasteel Engelenburg in Brummen met 41 kamers, Hotel Landgoed De Roode Koper in Ermelo met 30 kamers en Manoir Restaurant Inter Scaldes in Kruiningen en 12 kamers.

Ondanks de ruime omvang van het aantal kleinschalige Fletcher hotels (65 van de 85 hotels) zijn deze niet meegenomen in de voorbeelden omdat Fletcher doorgaans een driesterrenkarakter heeft en alleen een enkel hotel een viersterrenkarakter heeft.

7.2.3 Kamers en faciliteiten

Zoals blijkt uit hoofdstuk 6, is er naar verwachting een mogelijke behoefte naar een hotel in de regio van 32 tot 62 kamers. Volgens de hotelsterren ranking van Europese Hotel Classificatie behoren bij een hoogstaand viersterrenhotel behoren onder meer ruime kamers met 2 zitgelegenheden per bed, waarvan één comfortabele, met bijzettafel, persoonlijke verzorgingsartikelen, en een minibar met dranken en snacks. 's Avonds is er een extra inspectie en wordt het bed klaargemaakt voor de nacht en op z'n minst is er 16 uur per dag roomservice beschikbaar.²⁵ Volgens Tripsavvy dragen een consistent design en hoge kwaliteit meubels door het hotel heen positief bij aan het luxe karakter van een hotel.²⁶

Ook blijkt uit de eisen van de EHC dat een uitgebreid ontbijt aanbieden aan de hotelgasten benodigd is, zeker voor een luxer hotel. Als deze ruimte overdag niet gebruikt wordt, is dat niet alleen zonde van de ruimte, maar kan er minder omzet gegenereerd worden. Ook aangezien er voor een uitgebreid ontbijt bijna dezelfde inrichting benodigd is, is het opzetten van een restaurant dat zowel ontbijt als lunch en diner serveert een logisch gevolg. Daar komt bij dat de ruimte overdag ook gebruikt zou kunnen worden voor gasten die een kop koffie willen drinken, of misschien in de ruimte willen werken. Het is daarom belangrijk dat er een ruimte gecreëerd wordt met meerdere functies en een bijzonder concept.

Sinds een aantal jaar passen de upscale hotels zich aan de behoefte van de hedendaagse reizigers en restaurantgasten. In plaats van een uniek concept te creëren voor het restaurant, worden restaurants vaak op het laatste moment als een aanvulling op hotel neergezet, omdat het als een 'must have' wordt gezien. Om het restaurant tot z'n recht te laten komen en goed ontvangen te worden bij zowel de hotelgasten als andere restaurantgasten zoals de lokale bevolking, moet het concept van het restaurant uniek in de markt worden gezet en worden behandeld als een op zichzelf staand bedrijf, afzonderlijk van maar ook aansluitend aan het hotel.²⁷

Buiten de kamers en het restaurant om, wordt er geadviseerd om ten minste één ruimte te creëren om bijeenkomsten van groepen te faciliteren. Dit kan zijn het faciliteren van interne groepen of externe groepen voor zowel vrijetijds- als/of zakelijke doeleinden. Met vrijetijdsdoeleinden wordt private dining, een borrel of een receptie bedoeld. Met zakelijke doeleinden wordt er gedacht aan vergaderingen of netwerkevenementen.

²⁵ Bron: Hotelsterrenranking Europese Hotel Classificatie

²⁶ Bron: Tripsavvy d.d. 07-01-2018

²⁷ Bron: Shift, Andrew Sheivachman d.d. 06-01-2016

7.2.4 Sub-conclusie met betrekking tot concept

Op basis van het voorgaande in paragraaf 7.2.1, 7.2.2 en 7.2.3, lijkt binnen de gemeente Laren met betrekking tot conceptuele kwaliteiten de grootste behoefte te bestaan aan en de meeste kansen te liggen voor een kleinschalig hotel op een hoogwaardig viersterrenniveau met ketenbinding met een hotelketen of -merk die ervaren is met kleinschalige hotels in buitenstedelijke locaties. Geadviseerd wordt dat het hotel ruime kamers aan zal bieden met overige faciliteiten en aspecten volgens de EHC-richtlijnen. Verder zal een bijzonder en uniek horecaconcept dat zowel op zichzelf staand is, maar ook aansluitend is aan het hotel positief bijdragen aan de hotelvraag, het huidige aanbod van hotel-restaurants in de regio en het horeca-aanbod in Laren. Daarnaast is het belangrijk om te beschikken over een zaal om zowel vrijetijds-/toeristische als zakelijke groepen te kunnen accommoderen.

7.3 Afwegingen met betrekking tot beleid

In de Stedenbouwkundige Verkenning van BDP wordt gesteld dat *“het hotel bij zou kunnen dragen aan de (nu nog missende) levendigheid die men voor ogen heeft voor de 3 locaties. Dit kan bijvoorbeeld door aan te sluiten bij het voorzieningenaanbod of door een terras te maken aan grenzend aan de openbare ruimte. In de Centrumvisie van de gemeente wordt benoemd dat er in principe geen uitbreiding van het aanbod in horeca gewenst is. Er is echter wel een positieve houding ten opzichte van horeca die met variëteit en innovatie het centrum versterkt. Hierbij valt te denken aan ontbrekende gelegenheden zoals bijvoorbeeld een lunchroom of een ‘coffee-to-go’. Ook het hotel zou hierop kunnen inspelen. Een laatste aanknopingspunt uit de Centrumvisie, is de wens het kunstzinnig, cultureel en creatief centrum’ te stimuleren. Het hotel kan bijvoorbeeld aansluiting zoeken bij de behoeften van de bezoekers van Singer Laren. De directie van het Singer heeft ook aangegeven een groot voorstander te zijn van de realisatie van een hotel in Laren. Net zoals in de Welstandsnota, wordt ook in de Centrumvisie het behoud van het dorpse groene karakter als uitgangspunt genoemd. Duidelijk mag zijn, dat er een sterke wens is dat nieuwe ontwikkelingen in het teken staan van behoud en het versterken van dit karakter”*²⁸

7.4 Behoefte

Op basis van de observaties in paragraaf 7.1, 7.2 en 7.3 kan worden geconcludeerd dat er vanuit een kwalitatief oogpunt behoefte lijkt te zijn aan een luxe boutique hotel met een hoogwaardig viersterrenniveau in het centrum van Laren, dat beschikt over een uniek restaurantconcept, een terras, een zaal, een uitstraling die bijdraagt aan het groene dorpse karakter en faciliteiten waarbij de EHC-richtlijnen worden gevolgd.

²⁸ Bron: Hotel in het Centrum van Laren-Stedenbouwkundige Verkenning 3 Mogelijke Locaties, BDP d.d. 12-04-2018

8 Analyse van de potentiële hotellocaties

Aan de hand van de Stedenbouwkundige Verkenning van 3 mogelijke locaties voor een hotel in het centrum van Laren van BDP (12-04-2018) is een analyse gemaakt van de kwaliteiten en potentie van deze locaties. Er is gekeken naar de grootte van het beoogde hotel en het ontwerp voor het aantal kamers. Verder zijn de drie locaties geanalyseerd aan de hand van de ligging in het dorp, bereikbaarheid en aantrekkelijkheid van de directe omgeving (gebouwen naast de locaties, uitzicht, etc.).

8.1 Introductie van de potentiële locaties

Onderstaande figuur toont de potentiële locaties voor een hotel in Laren. De potentiële hotellocaties uit de stedenbouwkundige verkenning zijn Torenlaan 1 (1), Burgemeester van Nispen van Sevenaerstraat 6 (2) en Stationsweg 1 (3). De volgende beschrijvingen zijn overgenomen uit de stedenbouwkundige verkenning.

“Alle drie de potentiële ontwikkellocaties liggen aan de hoofdontsluitingswegen van de dorpskern. Dit levert enerzijds een goede bereikbaarheid en zichtbaarheid op, anderzijds brengt het een relatief hoge verkeersdruk en parkeerdruk met zich mee. Buiten de parkeerterreinen in Laren wordt er veel langs de wegen en aan de Brink geparkeerd. Ondanks dat er een groot parkeerterrein aangrenzend aan de locaties ‘Rabobank’ en de Stationsweg ligt, is het voor alle locaties van belang dat de volledige parkeervraag op eigen terrein wordt opgelost. De parkeerdruk in het centrum van Laren mag ten gevolge van mogelijke ruimtelijke ontwikkelingen niet worden vergroot.

Aan de Torenlaan 1 is een gebouw van de verffabriek ‘Brink & Thuys’ bewaard gebleven. Dit pand dateert uit ca. 1878, verkeert in redelijke staat en is op dit moment in gebruik als verfwinkel (onder dezelfde naam). Ook zijn op deze locatie een mix van kantoren en twee woningen te vinden, zonder noemenswaardig verleden of historische rol.

Op de locatie Burgemeester van Nispen van Sevenaerstraat 6, de huidige locatie van het Rabobankkantoor, staat een gebouw uit een betrekkelijk recente bouwperiode (1986).

Het gebouw waar op dit moment restaurant ‘Golden River’ in is gehuisvest (Stationsweg 1), was ooit het stationshotel voor de tramverbinding met Hilversum en Huizen. Het gebouw dateert uit ca. 1910, maar is niet in opperbste staat en heeft door de jaren heen de nodige minder geslaagde transformaties ondergaan.”

Figuur 15. Luchtfoto van Laren met indicatie van de drie locaties



Bron: Hotel in het Centrum van Laren-Stedenbouwkundige Verkenning 3 Mogelijke Locaties, BDP d.d. 12-04-2018

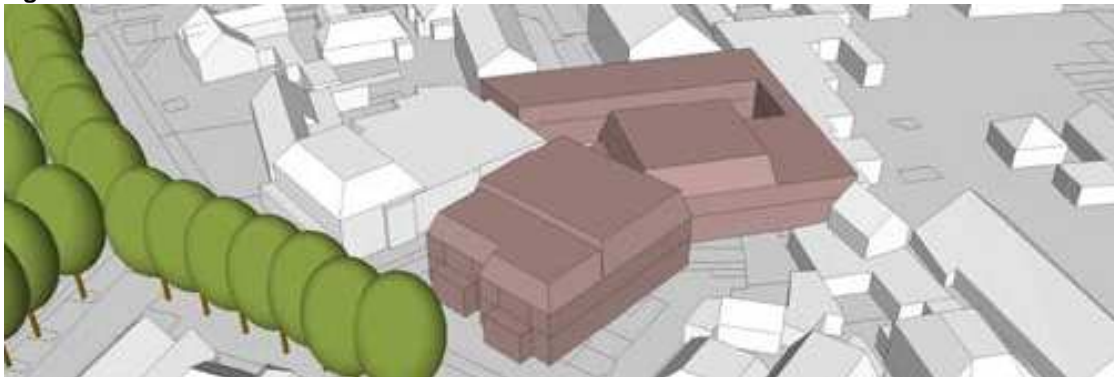
8.2 Torenlaan 1 'Brink'

*"Door het huidige gebruik van het achterliggende terrein voor kantoren en bedrijven en de bebouwing op de erfgrans te plaatsen, valt op deze locatie een vrij grote bouwmassa op een compacte wijze in te passen. Door de ligging nagenoeg direct aan de Brink, is de locatie goed geschikt voor de inpassing van een hotel. Met het oog op de gewenste maximale bouwhoogte is op deze locatie een hotel met ca. 55 kamers (en 3 ruime of 5 tot 6 kleinere appartementen) in te passen. Een hotel op deze plek versterkt de aanlooproute naar het Foodcluster ten noorden van de Brink. Door samenwerking met de omringende horeca kunnen positieve synergiën ontstaan."*²⁹

Op deze locatie bestaat de mogelijkheid om een samenwerking aan te gaan met een bestaande, lokale horeca-aanbieder die aan de achterzijde van het pand nagenoeg aangrenzend gelegen is. Daarnaast is deze locatie bijna direct aan de Brink, wat de meest centrale ligging is ten opzichte van de andere locaties. Voor de realisatie van een hotel op deze locatie zal de huidige bebouwing worden gesloopt.

Als het aantal kamers wordt vergeleken met de uitkomst van de kwantitatieve behoefteanalyse, kan worden geconcludeerd dat er naar verwachting in 2021 en 2022 ruimte zal zijn voor de geplande 55 kamers op deze locatie. Als het hotel eerder opent, betreedt het hotel een krappe markt, wat tot een minder gezond ondernemersklimaat in de eerste jaren kan leiden.

Figuur 16. Plan voor hotel aan de Torenlaan



Bron: Hotel in het Centrum van Laren-Stedenbouwkundige Verkenning 3 Mogelijke Locaties, BDP d.d. 12-04-2018

8.3 Burgermeester van Nispen van Sevenaerstraat 6 'Rabobank'

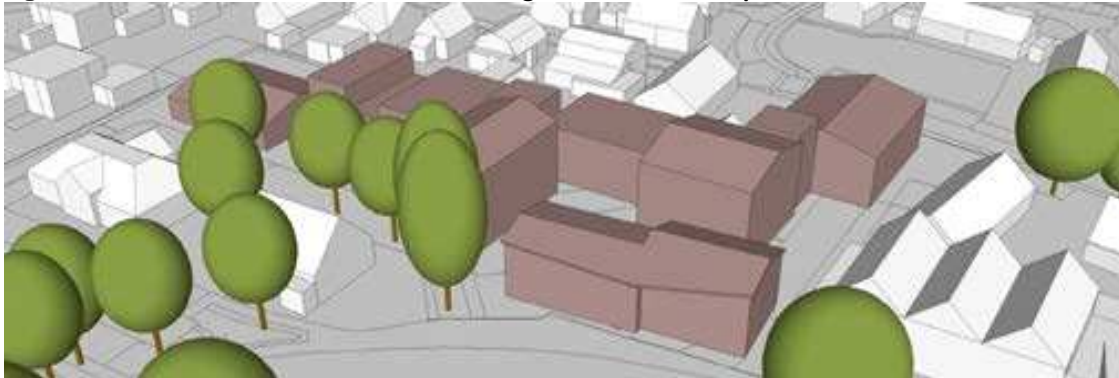
*"Deze locatie is de grootste van de drie onderzochte locaties. Aan de Burgemeester Van Nispen Van Sevenaerstraat kan een hotel zich op een goede manier tonen. De locatie ligt niet direct aan de Brink maar wel dicht in de buurt van restaurants en cafés in het centrum. Door aan de noord- en westzijde te grenzen aan de achtertuinen van particuliere woonbebouwing is het gebruik van de hele locatie voor een hotelontwikkeling niet wenselijk. Tevens is het niet mogelijk om op de erfgrans te bouwen. Geluidsoverlast op de bestaande woningen dient voorkomen te worden. De opzet met een bebouwing rondom een binnenplaats en de beperking van het hotelvolume op het oostelijke deel van de locatie maakt dit mogelijk. In dit geval is hier een hotel van ca. 59 kamers en enkele appartementen te realiseren."*²⁸

Het aantal geplande kamers van 59 aan de Burgemeester van Nispen tot Sevenaerstraat zit aan de bovengrens als het aantal beoogde kamers wordt vergeleken met de uitkomst van de kwantitatieve behoefteanalyse. Een aandachtspunt voor deze locatie is ook de nabijheid van de woningen en tuinen die aan de achterzijde van het perceel zijn gesitueerd.

²⁹ Bron: Hotel in het Centrum van Laren-Stedenbouwkundige Verkenning 3 Mogelijke Locaties, BDP d.d. 12-04-2018

In februari 2018 heeft Horwath HTL een studie uitgevoerd voor deze locatie voor een hotel met zelfs 70 kamers. Daaruit bleek dat de conversie van het huidige gebouw naar een hotel wat praktisch niet uitvoerbaar lijkt.

Figuur 17. Plan voor hotel aan de Burgermeester van Nispen van Sevenaerstraat



Bron: Hotel in het Centrum van Laren-Stedenbouwkundige Verkenning 3 Mogelijke Locaties, BDP d.d. 12-04-2018

8.4 Stationsweg 1

“Deze locatie is de kleinste van de drie onderzochte locaties en ligt het verst af van het centrum. Door de ligging aan het hertenkamp maakt deze locatie deel uit van de groene entree naar het centrum. Ook deze locatie heeft een prominente ligging en is nagenoeg alzijdig in het zicht. Om het groene karakter van de omgeving te versterken dient de locatie een groene rand te krijgen. Een kleinschalige invulling van deze locatie is zeer belangrijk. Daarom kan hier maximaal een hotel met ca. 28 kamers gerealiseerd worden. Er zijn twee mogelijkheden voor de bebouwing: een langgerekt volume of twee losse volumes.”³⁰

In april 2018 heeft Horwath HTL een studie gedaan voor de haalbaarheid van een hotel op deze locatie. Hieruit bleek dat naar verwachting twee losse volumes een negatief effect zouden kunnen hebben op de exploitatie van het beoogde hotel. Vanwege efficiëntie redenen werd daarom voor deze locatie een langgerekt volume geadviseerd. Het door BDP aangegeven aantal van 28 te realiseren kamers past het binnen de kwantitatieve behoefte aan hotelkamers in de regio. Echter vanuit bedrijfseconomisch oogpunt zijn 28 kamers aan de lage kant.

Figuur 18. Plan voor hotel aan de Stationsweg



Bron: Hotel in het Centrum van Laren-Stedenbouwkundige Verkenning 3 Mogelijke Locaties, BDP d.d. 12-04-2018

³⁰ Bron: Hotel in het Centrum van Laren-Stedenbouwkundige Verkenning 3 Mogelijke Locaties, BDP d.d. 12-04-2018

8.5 Conclusie met betrekking tot de locatie en het concept

Uit de voorgaande paragrafen blijkt dat er al verschillende potentiële hotellocaties rond het centrum aan de orde zij geweest. Deze drie mogelijke locaties zijn Torenlaan 1, Burgermeester van Nispen van Sevenaerstraat 6 en Stationsweg 1.

Uit de kwantitatieve behoefteanalyse (hoofdstuk 6) blijkt dat er behoefte lijkt te zijn aan 38 tot 62 hotelkamers in de regio Het Gooi & Vechtstreek, exclusief Wijdmeren en Weesp en inclusief Eemnes en Baarn in 2022. Dit zou betekenen dat wanneer er geen andere ontwikkelingen in de regio zullen plaatsvinden, er in 2022 in Laren ruimte kan zijn voor circa 38 tot 62 kamers.

Uit de kwalitatieve behoefteanalyse (hoofdstuk 7) kan worden geconcludeerd dat er behoefte lijkt te zijn aan een luxe boutique hotel met een hoogwaardig viersterrenniveau in het centrum van Laren, dat beschikt over een uniek restaurantconcept, een terras, een zaal, een uitstraling die bijdraagt aan het groene dorpse karakter en faciliteiten waarbij de EHC-richtlijnen worden gevolgd.

Voor het vervolg van deze studie is uitgegaan van een hotel met 50 kamers in het centrum/ de dorpskern van Laren met het algemene concept van een kleinschalige luxe boutique hotel met hoog viersterrenniveau met een uniek restaurant, een terras en hoogwaardige faciliteiten en services volgens de EHC-richtlijnen.

9 Financiële analyse

In dit hoofdstuk zijn de winst- en verliesrekeningen voor de komende jaren geprognosticeerd voor het mogelijke hotel in Laren zoals beschreven in paragraaf 8.5. 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 prognoses van de te verwachten opbrengsten- en kostenstructuur de verwachte winst- en verliesrekeningen opgesteld. Tevens is, op basis van kencijfers in de markt, een schatting van een marktconforme huur vastgesteld. Alle prognoses gemaakt in dit hoofdstuk zijn gebaseerd op het algemene concept van een mogelijk hotel zoals beschreven en geadviseerd in paragraaf 8.5. Een exacte invulling van het concept zou andere resultaten kunnen generen dan in dit hoofdstuk beschreven.

9.1 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 een centrumlocatie in Laren met 50 kamers is 2020
- Het hotelconcept en de -locatie zoals algemeen beschreven in paragraaf 8.5
- 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
- Vraag in de concurrerende markt in de vorm van bezettingsgraden en segmentatie zoals beschreven in de vraaganalyse
- Ontwikkeling van de vraag in de concurrerende markt zoals beschreven in de vraaganalyse
- Het inflatiepercentage bedraagt gemiddeld 2,1% per jaar in de periode 2019-2021³¹ en 2% in de daaropvolgende jaren

Uit de analyse blijkt dat het mogelijke hotel in het hart van het bruisende dorpshart van Laren ligt. In vergelijking met de concurrerende markt heeft Laren een matige bereikbaarheid per openbaar vervoer, maar wel een goede verbinding met stations en de snelwegen in de buurt waardoor de bereikbaarheid per auto relatief goed is. Doordat Laren een relatief klein dorp is, is er vrij weinig zakelijke activiteit, maar het trekt door de historie, cultuur, winkels en natuur wel recreatief toerisme aan.

Aangegeven is dat het lastig zal worden het hotel door een keten of brand te laten exploiteren, maar dat er steeds meer boutique hotelmerken en -ketens opkomen die over kleinschalige hotels beschikken, ook buiten de steden. Kijkend naar de behoefteanalyse blijkt dat er in Laren behoefte zal zijn voor een luxe kleinschalig boutique hotel met circa 50 kamers omdat dit in de huidige concurrerende markt nog niet aangeboden wordt, waardoor het een unieke positie kan verkrijgen in de markt. Ook zal een bijzonder horecaconcept positief bijdragen aan de hotelvraag omdat het zich zal onderscheiden van de andere bestaande concepten in Laren en de regio en van de hotel-restaurants in de concurrerende markt. Door de beperkte ruimte zal de gemiddelde concurrent meer zalenaanbod hebben dan het beoogde hotel in Laren, waardoor het hotel, ook in combinatie met het karakter van Laren, minder zakelijke vraag zal generen dan een gemiddelde concurrent.

De volgende paragraaf toont de resultaten die uit deze analyse voortkomen.

³¹ Bron: Middellangetermijn-verkenning 2018-2021 Oktober 2017 & Juniraming 2018– CPB

9.2 Verwachte resultaten

9.2.1 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 op een centrumlocatie in Laren in een stabiel jaar een penetratie zal behalen die ongeveer gelijk aan het fair share ligt in de markt. De onderstaande tabel toont de verwachte marktpenetraties per segment voor het beoogde hotel in de eerste vijf volledige operationele jaren. De daaropvolgende tabel toont projecties voor segmentatie.

Tabel 18. Verwachte marktpenetratie in %

	2020	2021	2022	2023	2024
Zakelijk individueel	85%	90%	95%	95%	95%
Zakelijk groep	84%	86%	88%	90%	90%
Toeristisch individueel	95%	100%	105%	105%	105%
Toeristisch groep	88%	90%	93%	95%	95%
Totaal	90%	94%	98%	100%	100%

Bron: Horwath HTL

* wegens afronding kan de som van de marktpenetraties per segment afwijken van 100%

Tabel 19. Verwachte marktsegmentatie beoogde hotel

	2020	2021	2022	2023	2024
Zakelijk individueel	25%	25%	25%	25%	25%
Zakelijk groep	14%	13%	13%	13%	13%
Toeristisch individueel	51%	52%	52%	52%	52%
Toeristisch groep	10%	10%	10%	10%	10%
Totale segmentatie	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: Horwath HTL

* wegens afronding kan de som van de marktpenetraties per segment afwijken van 100%

9.2.2 Verwachte bezettingsgraden, kamerprijzen en opbrengst per kamer

De uitgangspunten voor de verwachte groei van de vraag, marktpenetratie en beoogde concurrenten, leiden tot de verwachte bezettingsgraden zoals weergegeven in de onderstaande tabel. Hierin zijn ook de verwachte gemiddelde kamerprijzen weergegeven. De verwachte gemiddelde kamerprijs zal beduidend lager dan de gemiddelde kamerprijs van de B&B's in Laren, maar beduidend hoger liggen dan de gemiddelde kamerprijs in de concurrerende markt in de periode 2012-2017, omdat het hotel naar verwachting zal worden gepositioneerd aan de bovenkant van de markt.

Tabel 20. Verwachte resultaten beoogde hotel Stationsweg

	2020	2021	2022	2023	2024
Bezettingsgraad in %	60%	65%	68%	69%	72%
ARR (excl. Inflatie) in €	70	75	78	80	80
ARR (incl. Inflatie) in €	73	80	85	89	90
RevPAR (incl. inflatie) in €	44	52	58	62	65

Bron: Horwath HTL

RevPAR = omzet per beschikbare kamernacht

ARR = gemiddelde kamerprijs

Occ = bezettingsgraad

9.3 Geprognosticeerde winst- en verliesrekening

Voor de omzet, kosten en vaste lasten van de exploitatie van het beoogde hotel in Laren (met een algemeen concept zoals beschreven in hoofdstuk 7) in de eerste vijf volledige operationele jaren zijn de volgende uitgangspunten gehanteerd:

- Omzet Kamers komt voort uit het aantal kamers (50), het aantal dagen per jaar (365 of 366), de projecties van bezettingsgraden en kamerprijzen (paragraaf 7.2.2)
- Omzet Voedsel en Omzet Dranken is gebaseerd op de verhouding van omzet voedsel en totale omzet bij een gemiddeld viersterrenhotel en een gemiddeld hotel in de provincie in 2016 volgens de HOSTA 2017, uitgaande van het restaurant met een uniek concept zoals omschreven in hoofdstuk 7
- Omzet Kleine Operationele Afdelingen is gebaseerd op de verhouding van omzet overig en totale een gemiddeld vier-/vijfsterrenhotel en een gemiddeld hotel in de provincie in 2016 volgens de HOSTA 2017, uitgaande van omzet uit onder meer verhuur en andere services
- De kosten in 2024 zijn gebaseerd op de verhoudingen bij een gemiddeld viersterrenhotel, een gemiddeld vijfsterrenhotel en een gemiddeld hotel in de provincie in 2016 volgens de HOSTA 2017, rekening houdend met een opbouw in efficiëntie vanaf het eerste jaar.
- Aangenomen is dat de huur voor de verwachte Winst- en Verliesrekening een marktconforme huur is. Deze is vastgesteld op 20% van de totale omzet en geanalyseerd in paragraaf 9.4
- De managementkosten zijn gebaseerd op ervaringsgetallen van Horwath HTL
- De reserve voor inrichting is in 2020 1%, in 2021 2%, in 2022 3% en in 2023 en 2024 4% om rekening te houden met opbouw
- Onroerendzaakbelasting en onroerend goed verzekeringen zijn niet in de Winst & Verliesrekening opgenomen van de exploitatie, omdat deze voor rekening van vastgoedeigenaar zullen zijn en verwerkt zijn in de huur. Deze zijn wel opgenomen in de Winst & Verliesrekening van de vastgoedeigenaar.

Na het vijfde en aangenomen stabiele jaar wordt aangenomen op alle cijfers alleen inflatiecorrectie van toepassing is. De volgende tabel toont de verwachte winst- en verliesrekening van het beoogde hotel voor het vijfde en aangenomen stabiele jaar. De volledige verwachte winst- en verliesrekeningen voor de jaren 2020 tot en met 2024 zijn opgenomen in bijlages 4 en 6.

Tabel 21. Verwachte Winst- en Verliesrekening mogelijk hotel Laren, 50 kamers, 2024

	in € x 1.000	In %
Omzet Kamers	1.180	62,9
Omzet Voedsel	472	25,2
Omzet Dranken	165	8,8
Omzet Kleine Operationele Afdelingen	59	3,1
Totaal omzet	1.876	100,0
Inkoopkosten Voedsel	142	7,5
Inkoopkosten Dranken	35	1,8
Inkoopkosten Kleine Operationele Afdelingen	15	0,8
Totale inkoopkosten	191	10,2
Loonkosten Kamers	236	12,6
Loonkosten Voedsel & Dranken	261	13,9
Loonkosten Kleine Operationele Afdelingen	15	0,8
Loonkosten Administratie & Algemeen	141	7,5
Loonkosten Marketing	19	1,0
Loonkosten Onderhoud	19	1,0
Totaal loonkosten	690	36,8
Overige directe kosten Kamers	94	5,0
Overige directe kosten Voedsel en Dranken	27	1,5
Overige directe kosten Kleine Operationele Afdelingen	9	0,5
Totaal overige directe kosten	131	7,0
Administratie & Algemeen	94	5,0
Marketing	56	3,0
Energie	41	2,2
Onderhoud	47	2,5
Totaal indirecte kosten	238	12,7
Bruto Bedrijfsresultaat	626	33,4
Huur	375	20,0
Reserve voor vervanging van inrichting	75	4,0
Managementkosten	38	2,0
Totale vaste lasten	488	26,0
Zuiver bedrijfsresultaat (EBITA)	138	7,4

Bron: Horwath HTL

9.4 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 22. Huur hotelvastgoed, 2016

	Percentage van totale omzet (%)
Nederland	24,3
Amsterdam & Schiphol	23,7
Provincie	21,0
3* Nederland	23,3
4* Nederland	21,4
5* Nederland	28,3

Bron: Horwath HTL

Voor het mogelijke hotel in Laren met een centrumlocatie lijkt een variabele huurvergoeding van 20% 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 20% als marktconform huurpercentage hebben de kengetallen, de ligging in het dorpshart van Laren en het hoogwaardig viersterrenniveau als basis gediend, samen met goede verbindingen met het Nederlandse wegennet en een redelijk aanbod aan toeristische trekpleisters. Daarnaast is rekening gehouden met een lichte neerwaartse druk vanuit de dorpse omgeving zonder treinstation en met relatief weinig aanbod aan zakelijke trekpleisters. Over het algemeen geldt dat bij hotels zonder restaurant het huurpercentage hoger ligt dan bij hotels die wel beschikken over een restaurant. Het restaurant zorgt namelijk wel voor meer omzet, maar heeft hogere exploitatiekosten dan kamers. Per saldo wordt er dan met een lager huurpercentage in absolute zin toch meer huur gegenereerd.

Daarna is het huurpercentage van 20% gecontroleerd op haalbaarheid voor mogelijke huurders. Met een huur van 20% van de omzet wordt het zuivere bedrijfsresultaat van de exploitatie geraamd op 7%, zo blijkt uit de projecties voor de winst- en verliesrekeningen voor de exploitatie zoals aangegeven in paragraaf 9.3.

Op basis van de projecties voor de winst- en verliesrekeningen voor de exploitatie zoals vastgesteld in paragraaf 9.3, loopt de marktconforme huur van 20% van de omzet in het eerste volledige operationele jaar van in totaal €255.000 en €5.662 per kamer op tot in totaal €375.000 en per kamer €7.210 in het vijfde en stabiele operationele jaar.

Tabel 23. Huur potentieel (kosten in € x 1.000)

	2020	2021	2022	2023	2024	Gemiddeld
Totale omzet	1.274	1.507	1.670	1.785	1.876	1.622
Bruto Bedrijfsresultaat	354	462	539	595	626	515
EBITDA	61	100	122	131	138	111
Marktconforme huur	255	301	334	357	375	324
Huur per kamer in €	5.662	6.696	7.420	7.932	8.339	7.210

Bron: Horwath HTL

De bovenstaande tabel geeft inzicht in de eerste vijf operationele jaren en de marktconforme huur vastgesteld op 20% van de totale omzet. De geprojecteerde huur ligt in verhouding net onder het gemiddelde van het viersterren segment en de provincies in Nederland. In vergelijking met de benchmark van 21,3% en 20,9% in 2016 kan de huur als laag worden beschouwd, echter zijn in de benchmark van viersterrenhotels ook de grote steden verwerkt en in de cijfers van de provincies ook grotere steden verwerkt.

10 Waardebepaling en haalbaarheid

Op basis van de resultaten uit de financiële analyse, is een geschatte cashflow opgesteld voor de eerste tien bedrijfsjaren van het aangegeven hotelconcept. 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 worden berekend, op basis van een geschat 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 een mogelijk hotel Laren. Alle prognoses gemaakt in dit hoofdstuk zijn gebaseerd op het algemene concept van een mogelijk hotel zoals beschreven en geadviseerd in hoofdstuk 7 en 8. Een exacte invulling van het concept zou andere resultaten kunnen generen dan in dit hoofdstuk beschreven.

10.1 Contante waarde methodiek

Het contant maken van de cashflows kan met verschillende percentages gebeuren, afhankelijk van het gewenste rendement op het Eigen Vermogen.

De discount rate 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

Op basis van een huurcontract met in het algemeen goede condities en garanties wordt de K_v wordt constant geacht op 3,0%. Voor K_e is uitgegaan van 18% (dus 18% rendement op eigen vermogen). De verhouding lang vreemd vermogen / eigen vermogen wordt gesteld op 60% / 40%. De discount rate bedraagt daarmee $3,0\% \times 60\% + 18,0\% \times 40\% = 9,0\%$. De continue waarde (aan het einde van 10 jaar) wordt geraamd door de verwachte cashflow in jaar elf te kapitaliseren met een capitalisation rate. Voor deze berekening is de cap rate gesteld op 7,0%. De discount rate en cap rate zijn sterk afhankelijk van de goedgeheid van de investeerder en huurder.

10.2 Cashflow Analyse

Aan de hand van geprognosticeerde cashflows en netto contante waarden is een waardebepaling gemaakt zoals te zien is in de onderstaande tabellen. Zie bijlage 5 en 7 voor de volledige cashflow en contante waarde berekeningen.

Tabel 24. Waardebepaling voor vastgoed (in, €, waarde 1 januari 2020)

	Vastgoed
Contante waarde gegenereerde cashflows	€ 1.936.874
Contante waarde van het hotel over 10 jaar	€ 2.298.537
CW Cashflow (afgerond)	€ 4.240.000
CW Cashflow per kamer (afgerond)	€ 84.800

Bron: Horwath HTL

Tabel 25. Waardebepaling voor exploitatie (in, €, waarde 1 januari 2020)

	Exploitatie
Contante waarde gegenereerde cashflows	€ 822.484
Contante waarde van het hotel over 10 jaar	€ 981.346
CW Cashflow (afgerond)	€ 1.800.000
CW Cashflow per kamer (afgerond)	€ 36.000

Bron: Horwath HTL

Wanneer de investeerder tevens de exploitant is zouden de waarden van de exploitatie en het vastgoed kunnen worden opgeteld. Zoals voorgesteld in hoofdstuk 9 is er voor deze studie aangenomen dat de investeerder en de exploitant niet dezelfde partij zullen zijn. De totale waarde van vastgoed per 1 januari 2020 is daarom berekend en gesteld op € 4.240.000, wat neer komt op € 84.800 per kamer. De vastgoedwaarde is gedefinieerd als de waarde voor de grond en de bouw van het casco plus. Casco plus houdt in: het casco, de scheidingswanden, badkamers en gebouwgebonden installaties. Dit is exclusief de inrichting. De specificaties worden doorgaans aangegeven in een demarcatielijst en zijn sterk afhankelijk van de afspraken tussen de verhuurder en huurder.

Deze waarde betreft een indicatie van de vastgoedwaarde van een mogelijk hotel met een concept zoals beschreven in hoofdstuk 7. Er dient rekening gehouden te worden met de exacte invulling van het concept en de exacte locatie aangezien deze van grote invloed kunnen zijn op de resultaten en de waarde. Ook dient er rekening gehouden te worden met de bouwkosten van het mogelijke hotel, die bij een luxer hotel hoger liggen dan bij bijvoorbeeld een budgethotel. Daar komt bij dat de grondkosten in de regio ook relatief hoog zijn. Tevens dient rekening gehouden te worden met de afspraken die gemaakt worden tussen de huurder en verhuurder die de resultaten en de waarden kunnen beïnvloeden.

Bijlagen

Bijlage 1: Historisch hotelaanbod gemeenten Het Gooi & Vechtstreek, Eemnes en Baarn

	Blaricum		Hilversum		Huizen		Weesp		Wijdmeren		Gooise Meren		Eemnes		Baarn		Totaal Gooi & Vechtstreek		Totaal Eemnes en Baarn		Totaal Gooi & Vechtstreek, Eemnes en Baarn	
	hotels	kamers	hotels	kamers	hotels	kamers	hotels	kamers	hotels	kamers	hotels	kamers	hotels	kamers	hotels	kamers	hotels	kamers	hotels	kamers	hotels	kamers
'01	1	10	8	284	1	61	1	20	5	168	5	263	1	100	6	117	21	806	7	217	28	1023
'02	1	10	9	293	1	61	1	20	5	168	5	263	1	100	6	117	22	815	7	217	29	1032
'03	1	10	9	293	1	61	1	20	5	153	5	263	1	100	6	117	22	800	7	217	29	1017
'04	1	10	8	274	1	61	1	20	5	158	5	263	1	100	6	116	21	786	7	216	28	1002
'05	1	10	8	274	1	61	1	20	5	146	5	263	1	150	6	116	21	774	7	266	28	1040
'06	1	10	8	262	1	61	1	33	4	129	6	288	1	150	6	118	21	783	7	268	28	1051
'07	1	10	8	262	1	61	1	33	4	129	5	281	1	150	4	87	20	776	5	237	25	1013
'08	1	9	8	278	1	61	1	33	4	124	4	269	1	130	5	107	19	774	6	237	25	1011
'09	1	9	7	265	1	61	1	33	4	108	3	268	1	130	4	95	17	744	5	225	22	969
'10	1	9	6	256	1	61	1	33	4	107	4	282	1	130	4	95	17	748	5	225	22	973
'11	1	9	6	240	1	61	1	33	4	99	4	293	1	130	4	95	17	735	5	225	22	960
'12	1	9	6	240	2	141	1	33	4	99	4	293	1	136	4	96	18	815	5	232	23	1047
'13	1	9	6	240	3	145	1	33	4	99	4	293	1	136	4	96	19	819	5	232	24	1051
'14	1	9	6	240	3	145	1	33	4	99	4	293	1	136	4	96	19	819	5	232	24	1051
'15	1	9	6	240	3	145	2	37	4	99	4	293	1	136	4	96	20	823	5	232	25	1055
'16	1	9	6	240	3	145	2	37	4	99	4	293	1	136	4	96	20	823	5	232	25	1055
'17	1	9	6	241	2	84	2	37	4	99	5	307	1	136	4	96	20	777	5	232	25	1009
'18	1	9	5	217	2	84	2	37	4	99	5	310	1	136	4	96	19	756	5	232	24	988
Groei	0,0%	-10,0%	-37,5%	-23,6%	100,0%	37,7%	100,0%	85,0%	-20,0%	-41,1%	0,0%	17,9%	0,0%	36,0%	-33,3%	-17,9%	-9,5%	-6,2%	-28,6%	6,9%	-14,3%	-3,4%
Gem. Jaar Groei	0%	-1%	-2%	-1%	7%	5%	6%	5%	-1%	-3%	1%	1%	0%	2%	-2%	-1%	0%	0%	-1%	1%	-1%	0%

	Groei vraag %	Toekomstige vraag in 3/4* kamernachten	Benodigd 3/4* aanbod in kamernachten bij 68%	Beschikbaar 3/4* aanbod in kamernachten	Ruimtevrage in 3/4* kamernachten	Ruimtevrage in 3/4* kamers	Ruimtevrage in kamers
2017		198.341					
2018	0,031	204.490	300.720	305.140	-4.420	-12	-12
2019	0,031	210.829	310.042	305.140	4.902	13	14
2020	0,031	217.364	319.654	305.976	13.678	37	38
2021	0,031	224.103	329.563	305.140	24.423	67	69
2022	0	224.103	329.563	305.140	24.423	67	69

Bijlage 3: Hotelsterren ranking volgens de Europese Hotel Classificatie

 HOTELSTERREN RANKING				
★	★★	★★★	★★★★	★★★★★
Dit zijn de minimale verplichte normen voor de betreffende sterrencategorie. Per categorie komen er minimale verplichte normen bij. Bij enkele normen is er een alternatieve invulling mogelijk in overleg.				
 100% van de kamers beschikt over douche/WC of bad/WC	 Ontbijtbuffet	 Receptie, 14 uur per dag geopend, 24 uur per dag intern en extern telefonisch bereikbaar	 Receptie, 16 uur per dag geopend, 24 uur per dag intern en extern telefonisch bereikbaar en 24 uur per dag beschikbaar	 Receptie, 24 uur per dag geopend en bemand, 24 uur per dag intern en extern telefonisch bereikbaar
 Dagelijkse schoonmaak van de kamer	 Leeslamp naast het bed	 Loungeruimte bij de receptie	 Lobby met zitgelegenheid; warme en/of koude dranken verkrijgbaar	 Meertalige receptiemedewerkers
 tv met afstandsbediening op alle kamers	 Toegang tot internet in de hotelkamer of gemeenschappelijke ruimte	 Bagageservice op verzoek beschikbaar	 Ontbijtbuffet met bediening of vergelijkbaar ontbijt met menukaart	 Valet Parkeerservice, conciërge, loopjongen
 1 stoel en een tafel of bureau	 Betaling met bankpas of creditcard	 Warme en/of koude dranken aanwezig op de kamer	 Warme en/of koude dranken 16 uur per dag verkrijgbaar via roomservice of een minibar op de kamer	 Persoonlijke ontvangst, voor iedere gast met bloemen of een geschenk op de kamer
 Zeep of wasgel bij de wastafel	 Wasgel of douchegel bij de douche/badkuip	 Telefoon is aanwezig op de kamer	 Badjas en slippers op verzoek beschikbaar	 Receptiehal met meerdere zitplaatsen; warme en/of koude dranken verkrijgbaar
 1 badhanddoek per persoon	 Linnenplank	 Haardroger op verzoek beschikbaar	 Extra verzorgingsartikelen	 Minibar (met dranken en snacks)
 Openbare telefoon beschikbaar voor gasten	 Persoonlijke verzorgingsartikelen (bijv. tandenborstel, tandpasta, scheerset)	 Gezichtsdoekjes / tissuebox aanwezig op de kamer	 Groot planchet (of droge plaats bij wastafel voor twee ruime toiletassen)	 Warme en/of koude dranken en maaltijden 24 uur per dag verkrijgbaar via roomservice
 Fysiek aanwezige receptie		 Passpiegel	 Make-up of scheerspiegel	 Persoonlijke verzorgingsartikelen in flesjes
 Warme en/of koude dranken verkrijgbaar in het hotel		 Voldoende plaats of een rek voor koffers/bagage	 1 zitgelegenheid, in ieder geval één stoel per bed, 1 comfortabele zitgelegenheid (gestoffeerde stoel/bank) met bijzettafel/wandtafel	 Internetapparaat op verzoek beschikbaar in de kamer
 Uitgebreid ontbijt		 Waszak op de kamer (bijv. plastic of linnen)		 Kluis in de kamer
 Mogelijkheden voor veilig bewaren van waardevolle eigendommen		 Naaigerei op verzoek verkrijgbaar; schoenpoetsgerei op verzoek verkrijgbaar		 Strijkservice (binnen 1 uur gereed) en schoenpoetservice
		 Aanbieden van was- en strijkservice (gereed volgens afspraak)		 Extra kamerinspectie 's avonds, incl. klaarmaken van het bed
		 Extra dekens en kussen op verzoek beschikbaar		 Mystery guesting
		 Gesystemiseerd klachtenbeheersysteem		

Expressed in current (inflated) Euros

Luxe Boutique Hotel
Centrumlocatie in 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	€ 801	62,9 %	€ 16.024	€ 73	€ 948	62,9 %	€ 18.950	€ 80	€ 1.050	62,9 %	€ 21.000	€ 85	€ 1.122	62,9 %	€ 22.448	€ 88	€ 1.180	62,9 %	€ 23.602	90
Food	320	25,2	6.410	29,14	379	25,2	7.580	31,85	420	25,2	8.400	33,87	449	25,2	8.979	35,35	472	25,2	9.441	36,03
Beverage	112	8,8	2.243	10,20	133	8,8	2.653	11,15	147	8,8	2.940	11,85	157	8,8	3.143	12,37	165	8,8	3.304	12,61
Minor Operated Departments	40	3,1	801	3,64	47	3,1	948	3,98	53	3,1	1.050	4,23	56	3,1	1.122	4,42	59	3,1	1.180	4,50
Total Revenues	1.274	100,0	25.479	115,81	1.507	100,0	30.131	126,60	1.670	100,0	33.390	134,64	1.785	100,0	35.692	140,52	1.876	100,0	37.526	143,23
COST OF SALES:																				
Food	96	7,5	1.923	8,74	114	7,5	2.274	9,55	126	7,5	2.520	10,16	135	7,5	2.694	10,61	142	7,5	2.832	10,81
Beverage	24	1,8	471	2,14	28	1,8	557	2,34	31	1,8	617	2,49	33	1,8	660	2,60	35	1,8	694	2,65
Minor Operated Departments	11	0,9	229	1,04	13	0,8	253	1,06	13	0,8	269	1,09	14	0,8	281	1,11	15	0,8	295	1,13
Total Cost of Sales	131	10,3	2.623	11,92	154	10,2	3.084	12,96	170	10,2	3.407	13,74	182	10,2	3.634	14,31	191	10,2	3.821	14,58
PAYROLL & RELATED EXPENSES:																				
Rooms	183	14,4	3.670	16,68	202	13,4	4.047	17,00	216	12,9	4.310	17,38	225	12,6	4.491	17,68	236	12,6	4.720	18,02
Food & Beverage	172	13,5	3.436	15,62	208	13,8	4.158	17,47	232	13,9	4.638	18,70	248	13,9	4.967	19,55	261	13,9	5.225	19,94
Minor Operated Departments	11	0,9	229	1,04	13	0,8	253	1,06	13	0,8	269	1,09	14	0,8	281	1,11	15	0,8	295	1,13
Administration & General	109	8,6	2.188	9,95	121	8,0	2.413	10,14	128	7,7	2.570	10,36	134	7,5	2.678	10,54	141	7,5	2.814	10,74
Marketing	15	1,1	292	1,33	16	1,1	322	1,35	17	1,0	343	1,38	18	1,0	357	1,41	19	1,0	375	1,43
Property Operation & Maintenance	15	1,1	292	1,33	16	1,1	322	1,35	17	1,0	343	1,38	18	1,0	357	1,41	19	1,0	375	1,43
Total Payroll Expenses	505	39,7	10.106	45,94	576	38,2	11.515	48,38	624	37,4	12.473	50,29	657	36,8	13.130	51,69	690	36,8	13.806	52,69
OTHER OPERATING EXPENSES																				
Rooms	73	5,8	1.468	6,67	81	5,4	1.619	6,80	86	5,2	1.724	6,95	90	5,0	1.796	7,07	94	5,0	1.888	7,21
Food & Beverage	18	1,4	360	1,64	22	1,4	436	1,83	24	1,5	486	1,96	26	1,5	521	2,05	27	1,5	548	2,09
Minor Operated Departments	7	0,5	138	0,63	8	0,5	152	0,64	8	0,5	162	0,65	8	0,5	168	0,66	9	0,5	177	0,68
Total Operating Expenses	98	7,7	1.966	8,94	110	7,3	2.207	9,27	119	7,1	2.372	9,56	124	7,0	2.486	9,79	131	7,0	2.613	9,97
UNDISTRIBUTED OPERATING EXPENSES:																				
Administration & General	73	5,7	1.459	6,63	80	5,3	1.609	6,76	86	5,1	1.713	6,91	89	5,0	1.785	7,03	94	5,0	1.876	7,16
Marketing	44	3,4	875	3,98	48	3,2	965	4,06	51	3,1	1.028	4,14	54	3,0	1.071	4,22	56	3,0	1.126	4,30
Utilities	32	2,5	642	2,92	35	2,3	708	2,97	38	2,3	754	3,04	39	2,2	785	3,09	41	2,2	826	3,15
Property Operation & Maintenance	36	2,9	729	3,32	40	2,7	804	3,38	43	2,6	857	3,45	45	2,5	893	3,51	47	2,5	938	3,58
Total Undistributed Expenses	185	14,5	3.705	16,84	204	13,6	4.086	17,17	218	13,0	4.352	17,55	227	12,7	4.534	17,85	238	12,7	4.766	18,19
TOTAL EXPENSES	920	72,2	18.401	83,64	1.045	69,3	20.891	87,78	1.130	67,7	22.603	91,14	1.189	66,6	23.785	93,64	1.250	66,6	25.006	95,44
INCOME BEFORE FIXED CHARGES	354	27,8	7.078	32,17	462	30,7	9.240	38,82	539	32,3	10.787	43,50	595	33,4	11.907	46,88	626	33,4	12.521	47,79
OTHER DEDUCTIONS:																				
Lease	255	20,0	5.096	23,16	301	20,0	6.026	25,32	334	20,0	6.678	26,93	357	20,0	7.138	28,10	375	20,0	7.505	28,65
Reserve for Fixed Asset Replacement	13	1,0	255	1,16	30	2,0	603	2,53	50	3,0	1.002	4,04	71	4,0	1.428	5,62	75	4,0	1.501	5,73
Management Fee	25	2,0	510	2,32	30	2,0	603	2,53	33	2,0	668	2,69	36	2,0	714	2,81	38	2,0	751	2,86
Total	293	23,0	5.860	26,64	362	24,0	7.231	30,38	417	25,0	8.348	33,66	464	26,0	9.280	36,54	488	26,0	9.757	37,24
CASH FLOW AVAILABLE FOR DEBT SERVICE AND INCOME TAXES	€ 61	4,8 %	€ 1.218	€ 6	€ 100	6,7 %	€ 2.009	€ 8	€ 122	7,3 %	€ 2.439	€ 10	€ 131	7,4 %	€ 2.628	€ 10	€ 138	7,4 %	€ 2.764	€ 11

STATISTICS (Rounded) :

Number of Rooms	50	50	50	50
Average Annual Occupancy	60%	65%	68%	72%
Average Annual Room Rate	€ 73,00	€ 79,75	€ 84,75	€ 90,25
Average Annual RevPAR	€ 44,00	€ 52,00	€ 57,50	€ 64,75
Number of Annual Occupied Rooms	11.000	11.900	12.400	13.100

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: 17-aug-18

Source: Horwath HTL, Amsterdam

DISCOUNTED CASH FLOW ANALYSIS

Luxe Boutique Hotel Centrumlocatie in 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	€ 60.895	0,9587	€ 58.381
	2	2021	100.426	0,8796	€ 88.330
	3	2022	121.973	0,8069	€ 98.424
	4	2023	131.375	0,7403	€ 97.258
	5	2024	138.187	0,6792	€ 93.854
	6	2025	140.951	0,6231	€ 87.826
	7	2026	143.770	0,5717	€ 82.186
	8	2027	146.645	0,5245	€ 76.908
	9	2028	149.578	0,4811	€ 71.969
	10	2029	152.570	0,4414	€ 67.347
Reversion	2030		€ 2.223.160	0,4414	981.346

<u>Reversion Calculation</u>	
Year:	2030
CF Available For DS&IT:	€ 155.621
Capitalization Rate:	7,0%
Sales Price:	€ 2.223.160
Less Selling Costs (4):	€ 0
Net Reversion:	€ 2.223.160

Present Value of Cash Flows:	€ 822.484
Present Value of Reversion:	€ 981.346
Initial Investment	
Net Present Value:	€ 1.803.829
Less Conversion Costs(5):	€ 0

Value at 2020 (Rounded):	€ 1.800.000
Value Per Room:	€ 36.000

<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

Luxe Boutique Hotel
PropCo
Centrumlocatie in 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	€ 801	62,9 %	€ 16.024	€ 73	€ 948	62,9 %	€ 18.950	€ 80	€ 1.050	62,9 %	€ 21.000	€ 85	€ 1.122	62,9 %	€ 22.448	€ 88	€ 1.180	62,9 %	€ 23.602	€ 90
Food	320	25,2	€ 6.410	€ 29	379	25,2	€ 7.580	€ 32	420	25,2	€ 8.400	€ 34	449	25,2	€ 8.979	€ 35	472	25,2	€ 9.441	€ 36
Beverage	112	8,8	€ 2.243	€ 10	133	8,8	€ 2.653	€ 11	147	8,8	€ 2.940	€ 12	157	8,8	€ 3.143	€ 12	165	8,8	€ 3.304	€ 13
Minor Operated Departments	40	3,1	€ 801	€ 4	47	3,1	€ 948	€ 4	53	3,1	€ 1.050	€ 4	56	3,1	€ 1.122	€ 4	59	3,1	€ 1.180	€ 5
TOTAL REVENUES	1.274	100,0	25.479	115,81	1.507	100,0	30.131	126,60	1.670	100,0	33.390	134,64	1.785	100,0	35.692	140,52	1.876	100,0	37.526	143,23
TOTAL EXPENSES	920	72,2	18.401	83,64	1.045	69,3	20.891	87,78	1.130	67,7	22.603	91,14	1.189	66,6	23.785	93,64	1.250	66,6	25.006	95,44
INCOME BEFORE FIXED CHARGES	354	27,8	7.078	32,17	462	30,7	9.240	38,82	539	32,3	10.787	43,50	595	33,4	11.907	46,88	626	33,4	12.521	47,79
PROPERTY COMPANY																				
REVENUES:																				
Lease - % of total revenues	255	20,0 %	5.096	23,16	301	20,0 %	6.026	25,32	334	20,0 %	6.678	26,93	357	20,0 %	7.138	28,10	375	20,0 %	7.505	28,65
TOTAL LEASE REVENUES	255	20,0	€ 5.096	€ 23	301	20,0	€ 6.026	€ 25	334	20,0	€ 6.678	€ 27	357	20,0	€ 7.138	€ 28	375	20,0	€ 7.505	€ 29
DEDUCTIONS:																				
Adm. & Gen.	3	0,3	64	0,29	4	0,3	75	0,32	4	0,3	83	0,34	4	0,3	89	0,35	5	0,3	94	0,36
Real Estate Taxes	6	0,5	127	0,58	8	0,5	151	0,63	8	0,5	167	0,67	9	0,5	178	0,70	9	0,5	188	0,72
Insurance on Building and Contents	6	0,5	127	0,58	8	0,5	151	0,63	8	0,5	167	0,67	9	0,5	178	0,70	9	0,5	188	0,72
Outside maintenance	19	1,5	382	1,74	23	1,5	452	1,90	25	1,5	501	2,02	27	1,5	535	2,11	28	1,5	563	2,15
TOTAL DEDUCTIONS	35	2,8	701	3,18	41	2,8	829	3,48	46	2,8	918	3,70	49	2,8	982	3,86	52	2,8	1.032	3,94
CASH FLOW AVAILABLE FOR DEBT SERVICE AND INCOME TAXES	€ 220	17,3 %	€ 4.395	€ 20	€ 260	17,3 %	€ 5.198	€ 22	€ 288	17,3 %	€ 5.760	€ 23	€ 308	17,3 %	€ 6.157	€ 24	€ 324	17,3 %	€ 6.473	€ 25

STATISTICS (Rounded) :

Number of Rooms	50	50	50	50
Average Annual Occupancy	60%	65%	68%	69%
Average Annual Room Rate	€ 73,00	€ 79,75	€ 84,75	€ 88,50
Average Annual RevPAR	€ 44,00	€ 52,00	€ 57,50	€ 61,50
Number of Annual Occupied Rooms	11.000	11.900	12.400	12.700

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: 17-aug-18

DISCOUNTED CASH FLOW ANALYSIS

Luxe Boutique Hotel PropCo Centrumlocatie in Laren

Period	Year	Cash Flow Available For Debt Service And Income Taxes	Residual Value (1)	Present Value Factor (2) & (3)	Present Value Amount
1	2020	€ 219.755		0,9587	€ 201.610
2	2021	259.882		0,8796	218.737
3	2022	287.992		0,8069	222.382
4	2023	307.844		0,7403	218.084
5	2024	323.666		0,6792	210.361
6	2025	330.139		0,6231	196.851
7	2026	336.742		0,5717	184.209
8	2027	343.477		0,5245	172.380
9	2028	350.347		0,4811	161.309
10	2029	357.353		0,4414	150.950
Reversion	2030		€ 5.207.150	0,4414	2.298.537

<u>Reversion Calculation</u>	
Year:	2030
CF Available For DS&IT:	€ 364.501
Capitalization Rate:	7,00%
Sales Price:	€ 5.207.150
Less Selling Costs (4):	€ 0
Net Reversion:	€ 5.207.150

Present Value of Cash Flows:	€ 1.936.874
Present Value of Reversion:	€ 2.298.537
Initial Investment	
Net Present Value:	€ 4.235.410
Less Conversion Costs(5):	€ 0

Value at 2020 (Rounded):	€ 4.240.000
Value Per Room:	€ 84.800

<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: 17-aug-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