

HOTELANALYSE I NAKSKOV



Telling & Nesager

Hotelanalyse i Nakskov	3
1. Introduktion	3
Perspektivet på Nakskov bør være fremadrettet	3
2. Opgaveformulering	5
3. Sammenfatning.....	5
Markedet skal skabes – det skal blive attraktivt at søge til Nakskov i fremtiden.	6
Generelle forudsætninger for driften af et af de nævnte hoteller.....	10
Bemanding og driftsudgifter	11
Belægning.....	11
Grundlæggende nøgletal	12

Hotelanalyse i Nakskov

1. Introduktion

Perspektivet på Nakskov bør være fremadrettet

Nakskov er Lolland Kommunes største by. Nakskov er en by med en stor historie. Den frugtbare jords rigelige udbytte, fiskeriet og den stigende handel betød, at byen i 1500-tallet blev landets 7. rigeste by. Da industrialiseringen tog fart i midten af 1800-tallet, udviklede byen sig dramatisk. Havnen blev udbygget og uddybet ad mange omgange, i 1882 blev Sukkerfabrikken grundlagt og i 1916 Nakskov Skibsværft, der blev byens største virksomhed og grundlaget for en hel arbejderkultur på Vestlolland.

I løbet af 70erne oplevede byen imidlertid et voldsomt dyk i sin velstand. Især nedlæggelsen af værftet, afindustrialiseringen og koncentrationen af offentlige funktioner andre steder ramte hårdt i mange år med fald i beskæftigelsen, mindre økonomiske vækst end mange andre dele af Danmark, og få investeringer i ny overnatningskapacitet i Nakskov.

I de senere år er der tegn på, at udviklingen gradvist er ved at vende. Nakskov Havn er fortsat en driftig erhvervshavn. Udslibning af landbrugsprodukter til hele verden fylder godt i mængden af udslibet gods, og havnens fremtid ser lovende ud efter etableringen af MHI Vestas vindmølleproduktion i Nakskov for nogle år siden.

Samlet set har det betydet, at de overordnede befolkningsmæssige og erhvervsøkonomiske indikatorer i de senere år har stabiliseret eller udviklet sig positivt.

I de kommende år vil en række begivenheder på markant vis skabe positive muligheder for Nakskov. Det gælder etableringen af Femern forbindelsen, som i den årrække byggerierne finder sted vil løfte det økonomiske niveau på Lolland. Når den faste forbindelse er etableret, vil den give Nakskov helt nye muligheder for at udnytte nærheden til det store nordtyske marked og bedre forbindelser til hovedstadsområdet.

Hertil kommer, at der nu er vedtaget en plan for Nakskovs udvikling – Nakskov 2030. Planen indebærer, at Lollands Kommune, Realdania og A P Møller fonden i de kommende år investerer 150 mio. kr. i turistisk infrastruktur. Det forventes, at planen

vil blive løftestang for yderligere både almennyttige og kommercielle investeringer. Det er vurderingen, at investeringerne i kraft af denne plan vil give kommende investorer i blandt andet et nyt hotel en god ramme for deres investeringer.

Samlet set bør kommende investeringer i hotelkapacitet således ses i dette fremadrettede perspektiv, og ikke ud fra de vanskelige vilkår, der i en lang årrække fulgte byen.



2. Opgaveformulering

Den opgave, vi er blevet stillet, er at gennemføre en analyse og udarbejde et overordnet prospekt til brug for efterfølgende dialog med mulige investorer og operatører.

Prospektet skal således kunne anvendes til at give investorer og operatører et delvist afklarings- og beslutningsgrundlag for, om de ønsker at engagere sig i den ønskede hoteludvikling i Nakskov i de kommende år. Prospektet skal pege på konkrete beliggenheder og ejendomme, som i forhold til planen Nakskov 2030 og Nakskovs markedspotentiale vil være egnede at udvikle til hotelvirksomhed. Det er vores antagelse, at en lokalisering i gåafstand til byens centrum og havnen, hvor der er flest tilbud og aktiviteter er de områder vi skal fokusere på. Der foreligger allerede i planen forskellige forslag, som indgår i analysen. Der vil være tale om 3 – 5 mulige lokationer, alle beliggende i Nakskov midtby. Det er vurderingen, at det vil være i dette område ny hotelkapacitet med det ønskede formål mest realistisk kan udvikles. På baggrund af den indledende analyse, udvælges de lokationer, der vurderes at være de bedst egnede til en rentabel hotelinvestering.

I billedet indgår, at man fra flere sider ønsker at medvirke til udviklingen af turismen i området, og at man kan forvente at der afsættes midler til aktiviteter der kan bruges af hele det lokale samfund og at disse midler/aktiviteter i nogen grad kan ske i forbindelse med et hotel. Disse midler kan dog ikke indgå direkte i etablering af hotelkapacitet, nyt som gammelt.

Nakskov 2030-planen og Lolland Kommune giver således muligheder for tilskud til ombygning, som også kan tjene almennyttige formål (byens dagligstue), midler fra byfonden til investeringer, der skaber bygningsmæssig/arkitektonisk værdi for byen, muligheder for kommunale driftsaktiviteter i bygningen, som giver synergi.

3. Sammenfatning

Vi har analyseret og vurderet følgende:

- Udvikling i befolkning i Nakskov/Lolland
- Udvikling i erhvervsstruktur
- Infrastruktur og tilgængelighed

- Nakskov i perspektiv af 2030 planen
- Detailhandlen
- Events & attraktioner
- Natur og terroir

Desuden set på Hotelmarkedet i Nakskov området, herunder

- Udvikling i efterspørgsel og udbud
- Målgruppeanalyse

Desuden set på:

- Sammenlignelige destinationer
- Beskrivelse af hotelmuligheder/koncepter

Og endelig set på:

- Driftsforudsætningerne for hver enkelt hotel/lokalisering i Nakskov

Med baggrund heri er vi nået frem til følgende konklusioner og anbefalinger:

Markedet skal skabes – det skal blive attraktivt at søge til Nakskov i fremtiden.

Når initiativet Nakskov Plan 2030 gennemføres, vil der blive behov for nye og bedre overnatningsmuligheder i byen. Realiseringen heraf vil også bidrage til at virkeliggøre visionerne og målene i Initiativet Nakskov 2030. Vi vurderer, at væksten i efterspørgslen og målene i Initiativet Nakskov 2030 kan tilfredsstilles ved en kapacitet på cirka 100-120 værelser.

Det indebærer, at der skal ske en vækst i antal af solgte værelser på 380% frem mod 2030 for at kunne skabe en belægning på 40-55% over perioden 2021-2028, hvis man har de 3 hoteller/lokaliseringer til rådighed der i denne rapport behandles.

Hotelbelægningen i Lolland Kommune udgør i dag 40%. Med de indsatser der planlægges for Nakskov i Nakskov 2030 tror vi, at man kan opnå en belægning på 55% og nærme sig landsgennemsnittet på 61% (2019). Imidlertid vil selv en belægning på 55% ikke kunne få de enkelte hoteller til at løbe rundt på normale økonomiske betingelser.

Vi har set på 3 forskellige lokaliseringer, der hver kan rumme 30-35 værelser.

Alle har plads og indhold til etablering af et mindre hotel på 30-35 værelser. I ønsket om at anskueliggøre de enkelte hotellers mulighed for udvikling hhv. etablering har vi forenklet driftsformen i sit udgangspunkt til kun at indeholde overnatning, mens restaurantdelen, herunder morgenmad placeres enten i samme bygning eller hos nabocafeen. Det giver også bedst mulighed for at optimere driften, både hos hotellet og forpagtere af restauranten. Med kun 30-35 værelser kan man ikke forvente at generere et overskud, der under normale omstændigheder kan forsvare både drift og investering. Med mindre naturligvis både belægning og opnåede gennemsnitspriser er væsentligt over de forventninger vi med baggrund i vores erfaring har angivet. Det vanskeliggør at skabe interesse fra potentielle investorer og/eller operatører. Vi anser, det derfor for mest hensigtsmæssigt, at søge efter investorer for hvem det er vigtigt at området, kommunen eller hele landsdelen udvikles positivt og/eller der kan skabes synergi i forhold til eksisterende forretning – således, at man ser tilfredsstillende forrentning af investeret kapital. Vi har derfor i nærværende kalkulationer lagt til grund, at man som investor vil stille sig tilfreds med kun 6% af den investerede kapital. Det skal tilføjes, at en professionel operatør sædvanligvis stiller sig tilfreds med et afkast der svarer til halvdelen af det en investor opnår, altså her 6+3%.

Det vil givet være fremmede for investorinteressen, såfremt dele af investeringerne kan bæres af fonde eller lignende med lavere forrentningskrav. Det kunne, som nævnt i pkt. 2 opgaveformuleringen, eventuelt være de dele af investeringen, som kunne have en almennyttig interesse, eksempelvis kvaliteten af bygningsfacader, materialer og fællesfunktioner, der er åbne for lokalbefolkningen. Set i forhold til de investeringer der skal gøres hotel for hotel og de driftsforventninger der kan lægges ind i "ligningen", så må man således finde alternative finansieringsmuligheder, hvor der ikke - eller i meget lille omfang stilles krav til forrentning. Det er dog oplagt at udviklingen i Nakskov 2030 giver forventninger om tilførsel af hotelkapacitet.

Vi har taget udgangspunkt i, at hotellerne fremover lever op til dagens krav. At de hver især kan tilbyde et differentieret koncept, således som senere beskrevet. I det perspektiv har vi anset en belægning på 55% vil være opnåeligt for hvert enkelt hotel over tid, og med en gennemsnitspris/år der ligger på 1.000kr./nat inkl. moms og morgenmad (2022-priser).

Det er vores opfattelse at både belægning og pris i dag i Nakskov generelt ligger en del under de forudsatte 1000kr. pr. nat.

I lyset af et forventet hotelbehov i forbindelse med etableringen af Femernforbindelsen, som givet vil skabe et øget pres på hotellerne på Lolland, anbefaler vi at udviklingen af hotelkapacitet sker i etaper, således man efter åbning af forbindelsen vil være parate til at servicere et stigende antal hotelgæster.

Derudover anbefaler vi, at de hoteller der vil blive udviklet samkøres, således man ikke lander i en situation, hvor de udkonkurrerer hinanden. Derved vil man kunne åbne og lukke for kapacitet tilpasset efterspørgsel. Desuden vil man kunne minimere en række omkostninger til administration, salg/marketing m.m.

Rækkefølgen på hvilken lokation man bør starte med, er vilkårlig og vil afhænge af, hvad der passer en eventuel interesseret operatør, og om markedet har udviklet sig som forventet. Det vigtigste er at man hurtigt får etableret et kvalitetshotel i byen, hvilket i vores vurdering vil kunne ske i 2022.

Undervejs i perioden frem til 2030 kan det overvejes at supplere hotelkapaciteten med indfasning af kapacitet fra nærliggende byhuse, - også med bed&breakfast status, således man opfanger yderligere et nyt publikum – de der gerne vil være i byen en uges tid. Denne kapacitet vil hensigtsmæssigt kunne administreres af hotellet. Byhusenes kapacitet er dog af et så begrænset omfang, at det ikke nævneværdigt vil påvirke driftsresultatet for et hotel.

Alternativet kan man overveje at udskyde etableringen af ny hotelkapacitet til 2026 hvor man vil have et bedre grundlag for at vurdere tilførsel 100 nye værelsesenheder – således man på det tidspunkt kan udvikle et helt nyt hotel på en ny lokalisering tæt på byens centrum.

Vi finder dog, at den mest optimale udvikling vil være, at man vælger én lokalisering som over tid kan udvides fra ca. 30-35 værelsesenheder til de anviste 100 værelser. I den forbindelse kan det være nyttigt at vide, at et nyt hotel med ca. 100 værelser og begrænset tilbud i.f.t. konferencer, rekreation m.v. vil lægge beslag på 3-4000m². En gradvis udvidelse frem mod 2030 kan overvejes realiseret ved erhvervelse af annekser i nærliggende ejendomme.

På nuværende tidspunkt vil det være vanskeligt, uden seriøs finansiel opbakning fra aktører med lavere forrentningskrav, at finde en kommerciel operatør til enten ét eller flere hoteller. Vi anbefaler i påkommende tilfælde, at man i første omgang søger kontakt til operatører der allerede driver hotelvirksomhed i regionen, hvorved de evt. kan se fordele i en større samdrift. I næste omgang ser vi mulighed i at søge samarbejde med operatører der i dag har hoteller med koncepter der kan sammenlignes med et eller flere af de koncepter vi har beskrevet som mulige udviklingsplatforme for de enkelte hoteller. På lidt længere sigt ser vi muligheder i samarbejder med operatører der har virksomheder i Nordtyskland og eventuelt Sydsverige, som ser et samarbejde over Østersøen som en markedsmæssig styrke.

Vi skal ikke undlade at påpege, at der rundt om i Danmark findes både attraktive hoteller og dygtige operatører, der får deres virksomheder til at fremstå mere rentable og brandmæssigt førende. Derfor har vi afslutningsvist indarbejdet et scenarie/skøn over driftsøkonomien for et hotel ved en belægning på 70% i hotellets 4 driftsår – men her er der brug for, at man har fundet den endelige operatør og at vedkommende bidrager med et stærkt brand og koncept, der ligger udover det vi umiddelbart kan se og stå inde for.

Det er som nævnt et marked som skal skabes, og det kræver fokuseret og kontinuerlig indsats. Lolland Kommunes handlekraft og de målrettede initiativer giver grobund for en markant udvidelse af Nakskovs attraktionskraft både i forhold til kultur, eksisterende erhverv og ikke mindst turismeerhvervet.

De naturskønne områder omkring Nakskov og særligt Nakskov fjord er også et stort trækplaster for turister. Det er således oplagt at fokusere på disse aktiver for at overbevise investorer om at Nakskov er en gunstig case med mulighed for udvikling. Muligheden for udvikling understøttes ydermere af de indikerede forbedringer og opdateringer i infrastrukturen, som muliggør fremtidens ønsker om en central beliggenhed tæt på både Øresundsområdet og de store nordtyske byområder.



Generelle forudsætninger for driften af et af de nævnte hoteller

- Alle hoteller har en mulig kapacitet på 30-35 værelser
- Vi anvender det samme udgangspunkt servicemæssigt, nemlig at alle hoteller er Bed & Breakfast hoteller - dog således at morgenmaden i princip indtages i en restaurant der kan være bortforpagtet.
- Vi forudsætter, at det er muligt at tiltrække investorer, der vil være tilfredse med et afkast på 6%. og som skal findes hos aktører, der i forvejen er aktive i regionen og som eventuelt kan se en synergi i forhold til deres eksisterende forretning. Det kan heller ikke afvises, at den overforsyning med kapacitet, og den sensitivitet i markedet, der med Covid 19 – er skabt for storbymarkedet, kan lede til at investorer i de kommende år vil være mere interesserede i at søge investeringer i kyst- og naturdestinationer, hvor de sædvanlige afkastkrav kan være vanskeligere at opnå.
- Vi forudsætter, at investor og operatør deler driftsresultatet i forholdet 2:1, hvilket er vores erfaring for, hvad man i almindelighed ser i markedet.

Bemanning og driftsudgifter

På hvert hotel vil der være følgende bemanning:

- Fra 06:30-08:00 1 person
- Fra 08:00-14:30 1 person
- Fra 14:00-21:00 1 person
- En af disse er den daglige receptions/hotelchef
- Rengøring er outsourcet og koster ca. 65 kr./solgt værelse
- Desuden en driftsledelse – på 1/3 deltid.

Åben 365 dage om året, indebærer følgende omkostninger:

- 14,5 time pr. dag – 5292 timer/år a kr. 200 alt inkl. 1.058.000 kr.
- Tillæg receptionschef 75.000 kr./år.
- Afløsere og uddannelse 225.000 kr./år
- Driftsledelse & tilsyn: 250.000 kr./år
- Samlede årlige gage/lønudgifter 1,6 mio.kr.

Belægning

Vi tager udgangspunkt i, at man på Lolland i dag har ca. 40% belægning, og at man med et nyt hotel – samt en positiv udvikling for området over tid, kan opnå følgende belægning:

År	Belægning
2021	40%
2022	45%
2023	50%
2024	55%

Vi forventer ingen udvikling i 2020 tal til 2021. Efter 2024 bliver det mere usikkert at vurdere belægningen.

Grundlæggende nøgletal

Med den påtænkte udvikling af området, de mange initiativer og med Nakskov 2030, tror vi at man vil kunne opnå en gennemsnitlig værelsespris på 1.000kr. inkl. moms og morgenmad – eksklusiv moms/morgenmad 700kr. (2022 priser hele vejen).

	2021	2022	2023	2024	2025
Kapacitet/år	12.775	12.775	12.775	12.775	12.775
Belægning	40%	45%	50%	55%	55%
Antal solgt	5.110	5.750	6.400	7.030	7.030
Snit pris	700	700	700	700	700
Værelsesomsætning	3.577tkr..	4.025tkr.	4.480tkr.	4.920tkr.	4.920tkr.
Rengøring	330tkr.	375tkr.	420tkr.	460tkr.	460tkr.
Gage-og lønudgifter	1.600tkr.	1.600tkr.	1.600tkr.	1.600tkr.	1.600tkr.
Øvrige variable omk.15% af oms.	540tkr.	670tkr.	740tkr.	875tkr.	875tkr.
Energi, vedligeholdelse, forsikringer o. lign	900	900	900	900	900
Resultat før fordeling mellem ejer og lejer samt ejd. skatter	207tkr.	480tkr.	820tkr.	1085 tkr.	1085 tkr.

Kilde: Telling & Nesager, 2020.

Nærværende rapport er udarbejdet på grundlag af vores research, markedskendskab og de oplysninger, som er blevet stillet os til rådighed på tidspunktet for rapportens udfærdigelse. Telling & Nesager giver dog ingen garantier, og kan ikke drages til ansvar for resultaterne af de beslutninger, som træffes på grundlag af denne rapport. I sin egenskab af et markedsstudie vil indholdet af nærværende rapport være validt i en begrænset tidsperiode og bør opdateres og ajourføres med jævne mellemrum.

Telling & Nesager erklærer herved ikke på nogen måde, ved slægtskab eller andet, at være i afhængighedsforhold til adkomsthaver eller rekvirent, eller i øvrigt at have nogen økonomisk eller anden uvedkommende interesse i rapportens udfald.

Rapporten er udarbejdet i tæt samarbejde med strategisk rådgiver Lars Bernhard Jørgensen.

Hellerup 25. september 2020.

Preben Nesager

Telling & Nesager



Partner

Troels Rasmussen

Telling & Nesager



Projektkoordinator

Telling & Nesager

