

Forudsætningsnotat til business cases Havbadehotel og Resort/Wavegarden

INDHOLD

1	Indledning og baggrund	2
2	Havbadehotel i Vorupør	2
2.1	Udgangspunkt	2
2.2	Konklusion business case Havbadehotel	3
2.3	Anlægsbudget	3
2.4	Finansiering	5
2.5	Investors kapitalbehov	5
2.6	Indtægter	5
2.7	Driftsudgifter	7
3	Resort/Wavegarden Cove i Klitmøller	7
3.1	Udgangspunkt	7
3.2	Konklusion business case Resort/Wavegarden Cove	8
3.3	Anlægsbudget	9
3.4	Finansiering	9
3.5	Indtægter Wavegarden Cove	10
3.6	Indtægter Resort	12
3.7	Driftsudgifter	13
3.8	Investor proces Resort/WG	14
3.9	Usikkerhed	14
4	Bilag	14

PROJEKTNR.

A129295

DOKUMENTNR.

n/a

VERSION

2

UDGIVELSESDATO

14. april 2020

BESKRIVELSE

Forudsætningsnotat business cases

UDARBEJDET

CASR

KONTROLLERET

KRBR

GODKENDT

KRBR

1 Indledning og baggrund

Dette notat beskriver de væsentlige konklusioner for de to business cases for hhv. Havbadhotellet i Vorupør og Resort/Wavegarden i Klitmøller. Forudsætningerne for beregningerne er også beskrevet. De to business cases skal tjene det formål at give et første overslag på den økonomiske bæredygtighed af projekterne. Det er efterfølgende nødvendigt med en yderligere kvalificering af økonomien i forbindelse med en mere målrettet dialog med investorer. Det er vigtigt at holde sig for øje, at nærværende beregninger er to vejledende eksempler, kan se anderledes ud, når grundlaget efter investor dialogen endeligt fastlægges.

Udover teamets egne undersøgelser har COWI teamet i forbindelse med udarbejdelsen af de to business cases været i dialog med Dansk Kyst og Naturturisme (DKNT), Claus Hyttel Skrubbeltrang. DKNT har på grundlag af sin lange erfaring med turisme og oplevelsesinvesteringer givet input og således bidraget til kvalificeringen af de økonomiske vurderinger. Ligeledes har Destination Lab fra Tyskland på samme måde bidraget til beregningerne – også set med potentielle tyske investorers øjne. Endelig har COWI haft dialog med lokale ejere, erhvervsdrivende mv.

I fortsættelse af nærværende projekt er det aftalt, at DKNT arbejder videre med de to business cases efter projektets afslutning. For så vidt angår investorprospekter er det ligeledes aftalt, at COWI leverer input til det format, som DKNT benytter på sin hjemmeside mv. til at tiltrække og drive dialogen med potentielle investorer.

Business cases er udarbejdet på engelsk med en sprogbrug og opsætning, der er genkendelig for både inden- og udenlandske investorer.

2 Havbadhotel i Vorupør

2.1 Udgangspunkt

Nye hoteller på turistdestinationer må gerne være karakteriseret ved at blive bygget op om et værdibaseret koncept, som går lidt tættere på folk. Der søges mere autentiske oplevelser - væk fra de stereotype koncepter. Sammen med stedet, hvor hotellet skal placeres, vil disse trends danne forudsætningerne for et projekt, hvor hotellet bliver en destination i sig selv. Havbadhotellet, som det er skitseret, har potentiale til at blive netop dette.

I relation til volumen opererer branchen med nogle minimumsnormer for hvor stort et hotel skal være, før der kan etableres en sund, kommerciel forretning. Det vurderes i dette tilfælde, at hotellet helst skal have mindst 80 værelser på selve kernehotellet og resten i tilknyttede ferielejligheder. I nærværende eksempel er der anvendt 80 værelser på kernehotellet og 32 lejligheder i tilknyttede, mindre bygninger i nærheden af hotellet. De 80 værelser på kernehotellet er fastsat ud fra, hvad der i skitseringen er vurderet at være plads til på arealet under hensyntagen til natur og landskab.

De tilknyttede lejligheder tænkes at have tekøkken eller lignende, men de drives i øvrigt som hotelværelserne og med den service, som er tilknyttet disse.

DKNT angiver, at der bør være en større grad af lejligheder frem for hotelværelser. Det medfører større og færre enheder, men til gengæld åbner det i højere grad også op for medfinansiering i form af frasalg af lejlighederne. At øge antallet af lejligheder er en fordel, hvis der kan findes arealer til det.

I nærværende eksempel er der beregnet frasalg af lejligheder. Det er i øvrigt en model, som er anvendt med succes i Tyskland.

De hoteller, som i dag eksisterer på Vestkysten med mindre end 80 værelser, kan have vanskeligt ved at opretholde en fornuftig drift, og er at betragte som hvad der i branchen kaldes en "con amore" investering. Når der anlægges en ren kommerciel betragtning på investeringen, bør de derfor ikke anvendes som sammenligningsgrundlag til et nyt Havbadehotel i Vorupør.

Kernehotellet er placeret på et areal, der ejes af Thisted Kommune. Ferielejlighederne opføres på omkringliggende arealer, som investor må erhverve efter aftale med de nuværende ejere.

2.2 Konklusion business case Havbadehotel

På det foreliggende grundlag kan et investorbudget se ud som følger:

Rental income to owner after operating costs	6.588.933
--	-----------

Investors forventninger til afkast af sin investering i Havbadhotellet forventes at være en klasse B beliggenhed, hvor klasse A anses for at være hoteller med central beliggenhed i storbyer. Afkast ansættes til 8% af den investerede kapital. Der opereres med realkredit- og bankfinansiering, hvilket der redegøres mere for i afsnit 2.4.

Yield demand	
Hotel	8,00%
Yield demand	2.096.000
Income	6.588.933
Surplus	4.492.933

Yield demand = investors afkastkrav

Det ses, at der ved et afkastkrav på 8% kræves et afkast på 2,1 mio. kr. I investorbudgettet er der hhv. ca. 6,6 mio. kr. (EBITDA) og 4,5 mio. kr. i reserve. Investors afkastkrav er beregnet af den kapital (26,2 mio. kr.), der skal leveres efter øvrig finansiering, hvilket der er redegjort for under afsnit 2.5.

Nedenfor gennemgås forudsætningerne for beregningen.

2.3 Anlægsbudget

Der er beregnet et konservativt anlægsbudget for havbadhotellet. Der er afsat en del parkeringspladser i terræn – herunder nogle i konstruktion under en klit.

Det er en dyr p-løsning, og det kan overvejes om dette areal kan konverteres til hotelareal, der er indtægtsgivende for på den måde lægge en reserve ind til brug for business casen.

Der tages udgangspunkt i 112 værelser/lejligheder af gennemsnitligt 25/50 m² svarende til 3.600 m². Hertil lægges et tilsvarende areal på 2.800 m² til fælles- og serviceområder til bl.a. spa og restaurant mv., således det samlede areal udgør i alt 6.400 m². Spa etableres med et mindre svømmebassin.

Et overslag over anlægsbudget på byggeriet ekskl. grund kan se ud som følger

Omkostning ekskl. moms og inventar	DKK
112 værelser/lejligheder, restaurant, spa og fælles-arealer i øvrigt	128.000.000
P-pladser, 120 stk. á 30 m ² , i alt 3.600 m ² . Der er afsat ca. 8. mio. til parkering under klit.	12.000.000
Uforudsete udgifter 20%	28.000.000
Rådgiver honorar 13%	22.000.000
I alt	190.000.000

Udover anlæg af hotel er der omkostninger til køb af grunde. Der er tale om det kommunale areal med parkering imellem klitterne, Havstokken nr. 9, og tre tilstødende privat ejede grunde, Havstokken nr. 3, 5 og 7, hvor der kan etableres lejligheder. Der er afsat 12 mio. kr. til køb af arealer.

Investment	DKK	Price pr. room/apt. (112)
Construction cost	190.000.000	
Land purchase	12.000.000	
Inventory	12.000.000	
Total	214.000.000	1.910.714

Inventory = inventar til hotellet udover køkken og spa

Havstokken nr. 3 er i august 2019 handlet til 1.450.000 kr. Det antages på dette grundlag, at nr. 3, 5 og 7 kan erhverves for ca. 1.750.000 pr. stk. i gennemsnit, i alt en investering på 5.250.000 kr. Herefter er der ca. 6.250.000 kr. til nr. 9, som er ejet af Thisted kommune. Parkeringsarealet er i vurderingsøjemed et usædvanligt areal, eftersom der er få eller ingen sammenlignelige arealer i området. Det vil kræve en erhvervsmæglervurdering tilnærmelsesvis at fastslå værdien af arealet, og prisen vil være meget afhængig af hvilken aktivitet, som kan tillades på arealet.

Udover grundkøb skal der investeres i inventar, som er anslået til ca. 12 mio. kr. Samlet set bliver investeringen på 214 mio. kr. Ved 112 værelser/lejligheder svarer det til en omkostning på ca. 1.9 mio. kr. pr. værelse, hvilket er højt sammenlignet med andre hotelprojekter. Værelsespris antages normalt til at være mellem 1.4 og 1.7 mio. kr., men omstændighederne omkring havbadhotellet er

antageligvis mere komplicerede end gennemsnittet, hvilket også er afspejlet i overslaget. Det kan f.eks. være hensyn til beliggenhed i følsom natur, mere kompliceret byggeri end ved et fritliggende hotel og andre lokale hensyn.

2.4 Finansiering

Realkredit og banker finansierer i udgangspunktet hoteller, men på dette foreløbige stade kan institutterne ikke udtale sig specifikt. Det er derfor antaget, at investor kan realkreditfinansiere 50% af hotelbyggeriet og grundkøbet, som tilsammen udgør i alt ca. 202 mio. kr. - til en ydelse af 2,25%. Hertil forventes en bankfinansiering på 20% af byggeriet med en ydelse på ca. 5%.

Leverage (excluding inventory)	DKK	Yield p.a.
Realkredit 50%	101.000.000	2,25%
Bank 20%	40.400.000	5,00%
Total	141.400.000	

Leverage = (gearing eller funding) belåning

Hotellejlighederne påtænkes frasolgt for derigennem at bidrage til at nedbringe finansieringsbehovet – se under afsnit 2.5 nedenfor. Udlejningen af de frasolgte lejligheder vil blive varetaget af hotellet, og køber er garanteret et antal uger til eget brug og får et afkast af købesummen. Udlejning via hotellet vil være et vilkår for køb lejligheder.

2.5 Investors kapitalbehov

Under forudsætning af fremmedfinansiering på knapt ca. 141 mio. kr. som angivet i afsnit 2.4 samt frasalg af 32 lejligheder til en samlet pris af ca. 46,6 mio. kr., fremkommer investors kapitalbehov som følger:

	DKK
Investment	214.000.000
Sales of apartments	46.400.000
Funding, realkredit and bank	141.400.000
Capex (investment)	26.200.000

Salgsprisen af lejlighederne svarer ca. til m² prisen for tilsvarende lejligheder på Havstokken eller knapt 29.000 kr./m². Investor skal levere kapital (capex) på ca. 26 mio. kr. og have beløbet forrentet til 8%. Det svarer til beløbet ansat ovenfor i afsnit 2.2 på knap 2,1 mio. kr. om året.

2.6 Indtægter

For at fastlægge indtægtssiden på Havbadhotellet gennemgås nogle grundlæggende elementer. De er

- Occupancy rate – belægningsprocent
- Stay overs – overnatninger
- Turnover unit/week – omsætning pr. enhed pr. uge

- Turnover unit/year – omsætning pr. enhed pr. år

2.6.1 Belægningsprocent

Belægningsprocenten er fastlagt med udgangspunkt i tilsvarende projekter i drift og hvordan branchen vurderer sæsoner på Vestkysten og i Nordtyskland. Belægningsprocenten er fordelt henover året med en højsæson, midtsæson og en lavsæson.

	<i>Weeks</i>	<i>Weeks</i>	<i>Weeks</i>
Occupancy rate	8	28	16
Type	Highseason	Midseason	Lowseason
Hotel rooms, 80	90%	75%	60%
Apartments, 32	90%	65%	40%

2.6.2 Antal overnatninger

Antallet af overnatninger er et estimeret bud på, hvad Havbadhotellet kan tiltrække. Estimatet kan danne udgangspunkt for en beregning, men det kan variere.

	<i>Highseason</i>	<i>Midseason</i>	<i>Lowseason</i>
Stay overs 70.000 - 80.000 (persons)		Rooms	Apartments
Number		80	32
Stay over rooms, two beds	8.064	23.520	10.752
Stay over apartments, four beds	6.451	16.307	5.734
Total	14.515	39.827	16.486

For hotelværelser regnes med en belægning på 2 personer pr. overnatning og for lejligheder med 4 personer pr. overnatning. Der er mulighed for ekstra opredninger i både værelser og lejligheder, men det er ikke medregnet i ovennævnte tal. I alt er der regnet med ca. 71.000 personovernatninger. Flere lejligheder vil øge antallet af overnatninger.

2.6.3 Omsætning pr. værelse pr. uge

Her fastlægges prisen for at leje et værelse eller en lejlighed i de forskellige sæsoner. Prisen er fastlagt med udgangspunkt i andre projekter i drift på Vestkysten.

	<i>Highseason</i>	<i>Midseason</i>	<i>Lowseason</i>
Turnover/unit/pr. week			
Type	Highseason	Midseason	Lowseason
Rooms	9.000	4.500	3.000
Apartments	10.500	5.400	3.900
Restaurant/Spa (50% of room/apartment turnover)	9.750	4.950	3.450

Turnover = omsætning

Her ses restaurant og spa mv. som indtægtskilde udover værelser og lejligheder. Indtægten beregnes til halvdelen af omsætningen på værelser og lejlighederne.

2.6.4 Omsætning pr. værelse pr. år

Ovennævnte ugeomsætning skal konverteres til en årsomsætning, der danner grundlag for den samlede lejeindtægt i budgettet. Nedenstående tal er derfor ugeomsætningen multipliceret med antal enheder (værelser/lejligheder) og antal uger i sæsonen.

Turnover/unit/year

Type	Highseason	Midseason	Lowseason
Rooms	5.184.000	7.560.000	2.304.000
Apartments	604.800	786.240	199.680
Restaurant/Spa	2.894.400	4.173.120	1.251.840
Total	8.683.200	12.519.360	3.755.520

Ca. 75% af indtægten på lejlighederne gives til køberne af disse som afkast og er fratrukket ovennævnte indtægt. Den samlede indtægt pr. år er beregnet til knapt 25 mio. kr.

2.7 Driftsudgifter

Fastlæggelse af driftsudgifter er taget med udgangspunkt i et branche benchmark og udgør 60% af omsætningen. Beløb efter drift (GOP, Gross Operating Profit) vil sædvanligvis blive delt med 2/3 til investor og 1/3 til operatøren. Der findes mange varianter af sådanne driftsaftaler og nedenstående er et eksempel.

Operating cost/split

Type	Highseason	Midseason	Lowseason
Operation costs 60%	5.209.920	7.511.616	2.253.312
GOP (Gross Operating Profit)	3.473.280	5.007.744	1.502.208
Hotel Owner 66% of GOP	2.292.365	3.305.111	991.457
Operator 33% of GOP	1.146.182	1.652.556	495.729

Hotelejers andel af GOP (investor branchebegreb) udgør i alt ca. 6,6 mio. kr. hvilket er indsat i investorbudgettet ovenfor under afsnit 2.2.

3 Resort/Wavegarden Cove i Klitmøller

3.1 Udgangspunkt

En Wavegarden er et nyt oplevelsesprodukt, som er ukendt blandt oplevelses- og turismeinvestorer generelt. Der er ikke branche- eller normtal at tage afsæt i ved etablering af en business case. COWI har været i dialog med den virksomhed i Spanien, som udbyder og producerer Wavegarden (WG) på verdensplan, og tilgængelige informationer på de eksisterende WG i England er undersøgt. Ligeledes har DKNT også givet værdifuldt input gennem at påpege normer fra projekter, som under disse forudsætninger kan være sammenlignelige.

COWI haft også dialog med ejeren af Nystrup Camping, der i dag har det tilstødende areal, hvor der kan tænkes etableret en WG. Gennem ham og hans mægler har COWI modtaget markedsinput for så vidt angår grundlag for at etablere et Resort med afsæt i den eksisterende Nystrup camping.

Businesscasen for projektet i Klitmøller tager udgangspunkt i en kombination af et Resort/campingsite og en Wavegarden. Det er der flere årsager til. Hovedsageligt skyldes det, at WG i Spanien ikke på et så tidligt stade vil oplyse noget om driftsudgiften ved en WG – medmindre man underskriver et Non Disclosure Letter. Det vil i givet fald forpligte COWI til ikke at dele oplysningerne. Ligeledes opererer et WG-projekt med en park udover selve det tekniske bølgeanlæg, der indeholder forskellige aktiviteter og gerne overnatningsmuligheder.

Det er derfor forudsat, at en WG bør etableres med et tilhørende Resort, der kan bidrage til driften af en WG, hvis det skulle vise sig at være nødvendigt. Samtidig kan finansieringen være en udfordring, da en WG er et forholdsvis nyt investeringsobjekt.

Businesscasen skal ses samlet, men vil for investorbudgettet være opdelt i hhv. Resort og WG.

3.2 Konklusion business case Resort/Wavegarden Cove

På det foreliggende grundlag kan indtægtssiden se ud som følger:

Income Wavegarden	26.375.000
Operating cost	14.500.000
Staff cost	6.500.000
EBITDA	5.375.000

Income Resort	46.635.000
Operating cost owner	2.000.000
Operator, 40% of income	18.654.000
EBITDA	25.981.000

EBITDA = indtægt før finansiering, skat og afskrivninger

Investering i et Resort på Vestkysten er et kendt investeringsobjekt, og i dagens marked kan afkastforventningen sættes til 7% i modsætning til en WG. Der kan nok forventes interesse for en WG, men eftersom vi kun kan antage en driftsudgift, og når referencerne fra andre WG på indtægtssiden er få, så ansættes afkastforventningen til 10%. I dagens marked afspejler det en risikabel investering. I tillæg har det i et engelsk projekt (Snowdonia) har det været nødvendigt med offentlige tilskud til etableringen.

Som nævnt skal en WG samtænkes med et Resort eftersom Resort kan supportere drift og finansiering af en WG. En WG kan til gengæld bidrage meget til belægningsprocent og omsætning på Resort og i området som helhed. Således samtænkes andre WG projekter også med en park/overnatning. Ifølge DKNT kan det til dels sammenlignes med et skisportssted med lift/piste anlæg og hoteller, der også ses på samme måde.

Overordnet vurderes det på dette grundlag, at der er en business case til stede for et samlet projekt med en WG og et Resort.

Nedenfor gennemgås forudsætningerne for beregningen.

3.3 Anlægsbudget

Wavegarden angiver på sin hjemmeside en anlægsomkostning på 12 mio. EUR på et anlæg på 120 x 120 m for selve bølgeanlægget. Det er omregnet til DKK ved kurs 7,5 til 90 mio. kr. Der skal tages højde for forskel i omkostningsniveauet mellem Spanien og Danmark. De fleste dele produceres i Spanien, og meget af anlægget opstilles af spanske arbejdere. Kun det grundlæggende grave- og installationsarbejde udføres af dansk arbejdskraft. Omregningsfaktoren ansættes derfor til 1,5 hvilket giver en omkostning for etablering på 135 mio. DKK. Hertil er der grundkøb, hvor COWI er bekendt med, at grunden har været til salg for 6 mio. kr. i 2019.

Investment WG and Resort	DKK
Wavegarden construction	135.000.000
Land purchase WG only	6.000.000
Resort inkl. land purchase	100.000.000
Total investment	241.000.000

Anlægsbudgettet for Resortet tager udgangspunkt i det eksisterende Nystrup Camping, der er til salg for omkring 17 mio. kr. Derudover afsættes 83 mio. kr. til anlæg af park til WG med servicefaciliteter, flere hytter og pladser mv. Tallet er fremkommet på grundlag af erfaringer fra DKNT, hvoraf etablering af hytter mv. udgør ca. 50 mio. kr. og til stier, veje, belysning og udbygning af servicefaciliteter udgør ca. 33 mio. kr.

Samlet udgør investeringen 241 mio. kr.

3.4 Finansiering

Der er flere muligheder for at etablere en WG og Resort. Nedenfor gennemgås en model, som baserer sig på et leasingarrangement med finansiering og drift af WG samt frasalg af campinghytter til en ekstern investor. Derimod kan et Resort/camping godt finansieres delvist. F.eks. kan Nystrup camping i dag finansieres af en bank med op til 50% finansiering. Finansiering af Wavegarden og Resort splittes op for derefter tilsammen at give et billede af mulighederne.

Funding Wavegarden	DKK	Cost of funds	
		Yield	DKK
Investor capex (land plot)	6.000.000	10,00%	600.000
Leasing, 100%	135.000.000	13,00%	17.550.000
Total funding	141.000.000		18.150.000
EBITDA Wavegarden			5.375.000
Total			-12.775.000

Capex = investors egenkapital

Bortset fra arealanskaffelse tænkes WG anlægget at blive leaset af enten WG-producenten og dennes bank eller en tilsvarende finansielle institution. Denne konstruktion kendes fra f.eks. skisportssteder. Leasingafgiften dækker finansiering, drift og afskrivninger på anlæg. Ydelsen kan ansættes til ca. 13% af anlægsudgiften.

Derudover har investor et afkastkrav på 10% af sin investering, som vedrører køb af areal.

Samlet giver det en udgift på 18.150.000 kr. mod en indtægt på 5.375.000 kr. efter investors driftsudgifter. Bemærk, at disse omkostninger er konservativt ansat, eftersom COWI ikke kan få oplysninger om dette. Forholdet mellem investors driftsomkostning og leasingafgiften kan være usikker, idet der kan være sammenfald mellem visse driftsomkostninger og hvad som kan være indeholdt i leasingafgiften. Det kan først afdækkes, når en potentiel investor får adgang til driftsoplysninger fra WG-producenten.

Underskud kan på denne baggrund foreløbig opgøres til 12.775.000 kr., som skal finansieres af Resortet.

Funding Resort	DKK	Yield	DKK
Sales 100 cabins (egenkapital)	50.000.000	7,00%	3.500.000
Investor capex	25.000.000	7,00%	1.750.000
Realkredit funding, 25%	25.000.000	2,25%	562.500
Total funding	100.000.000		5.812.500
EBITDA Resort			25.981.000
Total			20.168.500

Finansieringen af Resort baserer sig blandt andet på frasalg af hytter for ca. 50% af den samlede anlægssum. Herefter forventes investor sammen med et realkreditselskab at frembringe resten af finansieringen. På grundlag af EBIDTA indtægten, som der redegøres for nedenfor under 3.5, vil der være et overskud på 20.168.500 kr. der kan supportere en WG. Herefter ser det samlede budget ud som følger

Total Wavegarden	-12.775.000
Total Resort	20.168.500
Reserve	7.393.500

Der er en samlet reserve på knapt 7,4 mio. kr.

3.5 Indtægter Wavegarden Cove

For at fastlægge indtægtssiden på Resort og WG gennemgås nogle grundlæggende elementer. Resort og Wavegarden holdes adskilt i denne sektion. De er for WG

- Reference entréindtægter – referencer fra tilsvarende Wavegarden Cove
- Turnover Wavegarden Cove – omsætning for en Wavegarden Cove

Sæsonen for en WG vil være anderledes end ved et hotel eller et Resort. Det skyldes at surfere har et mere robust forhold til vejret og derfor er aktive i længere tid henover sommer- og vinterhalvåret.

3.5.1 Referencer for indtægter Wavegarden

Der er etableret nogle få WG i Asien/Australien og to i England. Desuden er der iflg. Wavegarden i Spanien flere projekter i pipelinen. COWI har indhentet information om indtægter for WG ved Bristol og Snowdonia i det nordlige Wales.

Ligeledes findes der en variant af en WG med en konstant bølge i stedet for successive bølger i Himlabadet i Sverige. I Bristol er der ca. 150.000 besøgende om året. Beløb er angivet i DKK.

Reference admission fees, Wavegarden

<i>Time</i>	<i>(Himlabad SE)</i>	<i>The Wave Bristol</i>	<i>Snowdonia</i>
30 minutes	430	-	-
1 hour without instructor	-	350	350
2 hours with instructor	-	480	510

3.5.2 Indtægter Wavegarden

Der anlægges et konservativt udgangspunkt i sammenligning med WG-anlægget i Bristol med 150.000 besøgende. Det er reduceret med 1/3, og der antages derfor i alt 100.000 besøgende i Klitmøller, hvoraf halvdelen er surfere og den anden halvdel besøgende, som også betaler for at komme ind. Herefter er angivet en fordeling mellem forskellige billettyper.

Turnover Wavegarden Cove

<i>Guests/year</i>	<i>100.000</i>	<i>Mix %</i>	<i>Revenue</i>
Surfers	50.000	-	-
2 hours with instructor	500	40%	10.000.000
1 hour without instructor	350	55%	9.625.000
Day pass	1.200	5%	3.000.000
Visitors with surfer	50.000	-	-
Admission fee	75	100%	3.750.000
Total			26.375.000

Dette er kontrolleret med maksimumkapaciteten og sæsoner, hvor der er antaget en fordeling henover året. Nedenfor er angivet en maksimumskapacitet for et 120 m. anlæg.

Capacity 120 m. model

<i>Maximum surfers pr. hour</i>	<i>Hours/day</i>	<i>Surfers/day</i>
70	10	700

Der er foretaget en kontrolberegning af antal surfere. Der antages 10 timers åbningstid hver dag i højsæsonen. I de øvrige sæsoner er det forudsat, at WG er åben i 80 dage fordelt på weekender, efterårsferie, påske mv. Der er regnet med at WG er lukket i vintermånederne. Uden for højsæsonen er der regnet med, at WG er åben 8 timer pr. dag (der er opsat belysning). Herefter er antallet af surfere reduceret med hhv. 20% og 60% af hensyn til en konservativ beregning. Det giver knap 50.000 surfere på et år, hvilket er overensstemmende med antal surfere beregnet ovenfor under omsætning.

Sanity Check, surfers p.a.

	<i>Best Case</i>	<i>Reduction 0,8-0,4</i>
High Season, 8 weeks (10 hrs)	39.200	31.360
Weekend, 40 weekends (8 hrs)	44.800	17.920
Total	84.000	49.280

Reduktionen fordeler sig med 0,8 på højsæson og med 0,4 i weekender.

3.6 Indtægter Resort

For at fastlægge indtægtssiden på Resort gennemgås nogle grundlæggende elementer. De er

- Occupancy rate – belægningsprocent
- Stay overs – overnatninger
- Turnover unit/week – omsætning pr. enhed pr. uge
- Turnover unit/year – omsætning pr. enhed pr. år

3.6.1 Belægningsprocent

Belægningsprocenten er fastsat med udgangspunkt i tilsvarende projekter i drift og hvordan branchen vurderer sæsoner på Vestkysten og i Nordtyskland. Belægningsprocenten er ligesom ved Havbadhotellet fordelt henover året med en højsæson, midtsæson og en lavsæson.

Occupancy and time	<i>Weeks</i>	<i>Weeks</i>	<i>Weeks</i>
	8	28	16
<i>Type</i>	<i>Highseason</i>	<i>Midseason</i>	<i>Lowseason</i>
Camping, 250 sites	90%	55%	0%
Cabins, 100 with 5 beds	90%	65%	40%
Autocampers, up to 100	90%	65%	20%

Resortet skal have en vis volumen, og der skal tænkes i at udvide det med afsæt i det eksisterende Nystrup camping og inddrage arealer udenom WG, så der etableres et samlet park/Resort med 250 campingpladser (det er der i dag), omkring 100 hytter og tilsvarende antal til autocampere.

3.6.2 Antal overnatninger

Antallet af overnatninger er et overslag over hvad Resort og WG tilsammen kan tiltrække.

Stay overs 200-250.000 (persons)	<i>Highseason</i>	<i>Midseason</i>	<i>Lowseason</i>
	Camping	Cabins	Autocampers
Number	250	100	100
Camping	37.800	80.850	-
Cabins	20.160	50.960	17.920
Autocampers	10.080	25.480	4.480
Total	68.040	157.290	22.400

For camping regnes med en belægning på 3 personer pr. overnatning, for hytter med 4 personer og for autocamper 2 personer. Disse tal er multipliceret med antal dage (uger) i sæsonerne og antal enheder. Der regnes ikke med campinggæster i lavsæsonen. Samlet er der regnet med ca. 248.000 personovernatninger.

3.6.3 Omsætning pr. enhed pr. uge

Her fastlægges prisen for at leje en plads eller en hytte i de forskellige sæsoner. Prisen er fastlagt med udgangspunkt i andre projekter i drift på Vestkysten.

Turnover/unit/week

Type	<i>Highseason</i>	<i>Midseason</i>	<i>Lowseason</i>
Camping	4.000	2.500	1.500
Cabins	9.500	7.500	5.000
Autocampers	3.000	2.000	1.000

3.6.4 Omsætning pr. enhed pr. år

Ovennævnte ugeomsætning skal konverteres til en årsomsætning, der danner grundlag for den samlede lejeindtægt i investorbudgettet. Nedenstående tal er derfor ugeomsætningen multipliceret med antal enheder (pladser/hytter) og antal uger i sæsonen.

Turnover/unit/total

Type	<i>Highseason</i>	<i>Midseason</i>	<i>Lowseason</i>
Camping	7.200.000	9.625.000	-
Cabins	6.840.000	13.650.000	3.200.000
Autocampers	2.160.000	3.640.000	320.000
Total	16.200.000	26.915.000	3.520.000

Den samlede indtægt pr. år er beregnet til 46.635.000 kr. hvilket er indsat i investorbudgettet ovenfor under afsnit 3.4.

3.7 Driftsudgifter

For så vidt angår driftsudgifterne til en WG, så er dette tal usikkert eftersom Wavegarden i Spanien ikke oplyser dette til andre en slutinvestorerne jf. forklaring ovenfor i indledningen. Efter samråd med DKNT er driften fremfundet ved at sammenligne med et skisportssted, der har lift/piste anlæg og hotel/overnatning. For disse anlæg er der et lille over/underskud på lift/piste delen, og overnatningsdelen har som regel et større overskud, der kan supportere det tekniske anlæg i budgettet. Sammenhængen er, at en WG ligesom et lift/piste anlæg er

en investering i en oplevelse, som trækker gæster til og derfor øger belægnin- gen på overnatningsstedet, forlænger sæsonen og giver mulighed for en højere pris pr. overnatning. Hertil kommer indtægter fra salg af mad, drikke, tøj, surf udstyr mv.

Det vurderes på den baggrund, at driftsudgiften på en WG udgør ca. 80% af en- treindtægterne, i alt 21 mio. kr. fordelt på drift 14.5 mio. kr. og personaleom- kostning 6.5 mio. kr. Som nævnt kan der være sammenfald mellem driftsom- kostninger og leasingafgiften.

I relation til driftsudgifter for Resortet er der taget udgangspunkt i, at drift og operatør udgør knapt halvdelen af indtægten.

3.8 Investor proces Resort/WG

Ovennævnte eksempel (leasing af WG-anlæg) er den business case, DKNT vil af- søge først. Skulle det i stedet vise sig mere opportunt at se på andre modeller, vil disse være

- > En stærk national eller international operatør, der har finansiell styrke til at bære hele økonomien mod sikkerhedsstillelse til en bank eller realkreditsel- skab. Denne konstruktion kendes på større resort projekter i udlandet eller
- > En kombination af investor egenkapital suppleret med kapital fra en inve- steringsfond – evt. i kombination med en finansiering/tilskud fra anden side

3.9 Usikkerhed

Investeringsprocessen er i en indledende fase, hvor der er mange ubekendte faktorer. Det betyder, at beregningerne er baseret på en lang række forudsæt- ninger og sammenligningspriser. Beregningerne tjener alene det formål på dette indledende stade at finde et grundlag for at komme i dialog med potentielle in- vestorer. Der er en risiko for, at indtægter og udgiftsposter kan ændre sig, når der i senere faser foretages nærmere undersøgelser.

Ud over oplysningsgrundlaget er der med et tidsmæssigt perspektiv altid en ri- siko for ændringer i markeds- og konjunkturforhold og dermed renteniveau, fi- nansieringsmuligheder og investors afkastforventninger.

4 Bilag

Bilag 1. Excel med beregningerne for Havbadehotel i Vorupør

Bilag 2. Excel med beregningerne for Resort/Wavegarden Cove