



Horwath HTL Nieuwsbrief - oktober 2012

In deze Benelux editie van de Horwath HTL Nieuwsbrief:

- [Horwath HTL Hotel Event](#)
- [Hotelcontracten blijven maatwerk](#)
- [Aankondiging: "Hotelrends 2014"](#)
- [Fletcher Hotel-Restaurant Nautisch Kwartier geopend](#)
- [Handboek hotels en hotelvastgoed in Polen](#)
- [Horwath HTL Market Report: Ghana](#)

Quick Links

[Horwath HTL website](#)
[Email](#)
[Twitter](#)

Horwath HTL wereldwijd

[Horwath HTL telt 50 kantoren in 39 landen.](#)

Horwath HTL Hotel Event

In september organiseerde Horwath HTL voor de 17^e keer het jaarlijkse Horwath HTL Hotel Event. De bijeenkomst werd dit jaar gehuisvest door Ramada Apollo Amsterdam Centre. Het thema van het Event was Vastgoed en Hotelcontracten. In het Auditorium van de Hotelschool vond de plenaire sessie plaats met presentaties door Ewout Hoogendoorn van Horwath HTL, Casper Banz van Houthoff Buruma, Bram Hagemeier van Aedes Real Estate en Bas Tolmeijer van Apollo Hotels & Resorts. De aansluitende netwerkborrel vond, toepasselijk, plaats in Floor 17 van het Apollo hotel, met het indrukwekkende 360° uitzicht over Amsterdam.

De belangstelling voor de bijeenkomst was overweldigend groot, waardoor er zelfs extra stoelen moesten worden geplaatst in het Auditorium. Voor het pas geopende Ramada Apollo Hotel was dit het eerste grote congres. Uit de reacties en de online evaluatie blijkt dat het een groot succes was: het hotel scoorde een 8 als eventlocatie. Ook het Auditorium, de parkeergarage en Floor 17 werden goed beoordeeld, evenals het Event als geheel.

Meer over het Hotel Event 2012 is na te lezen op www.HorwathHTL.nl.

[Terug.](#)

Hotelcontracten blijven maatwerk

Het Horwath HTL Hotel Event 2012 stond in het teken van hotelvastgoed en hotelcontracten. Ewout Hoogendoorn, directeur van Horwath HTL, gaf een introducerende schets van de commerciële en cijfermatige aspecten. Rondom hotelinvesteringen heerst een zekere terughoudendheid, doordat hotels slechts een klein en specialistisch deel innemen van de onroerend goedmarkt. Bij hotelcontracten zijn, in vergelijking met andere vastgoedcontracten, bovendien veel partijen betrokken, waaronder ontwikkelaars, bouwers, gemeenten, investeerders, banken, exploitanten, franchisors en uiteindelijk de hotelgasten. Partijen zien door de bomen het bos niet meer en worden huiverig om in hotelvastgoed te investeren. Toch biedt het investeren in hotelvastgoed vaak juist voordelen: er is minder kans op leegstand, de panden

Horwath HTL publicaties

De volgende publicaties zijn te verkrijgen bij Horwath HTL:

[HOSTA 2012 rapport](#)
[Horwath HTL Global Hotel Market Sentiment Survey](#)
[De opmars van hotelketens – Nederlands ketenhotelaanbod in kaart gebracht](#)
[GOSTA 2010 rapport](#)
[Compensation & Benefits 2011](#)
[Nederland wordt wakker – Hotelbeleid](#)
[The Hotel Yearbook 2012](#)

HOSTA 2012 ook digitaal

[Het HOSTA 2012 rapport is ook digitaal verkrijgbaar via de site van Horwath HTL.](#)

HOSTA 2012 Hoteliers aanbieding

[Ontvang het HOSTA 2012 rapport in ruil voor een overnachting in uw hotel.](#)

worden beter onderhouden en de contracten hebben een veel langere looptijd. Omdat het zo'n specialisme is, is er bovendien minder concurrentie. Tenslotte biedt hotelvastgoed de mogelijkheid om meer spreiding in een portfolio aan te brengen, waardoor de risico/rendement verhouding kan worden geoptimaliseerd. De exploitatie kan gebeuren door de eigenaar zelf, via een huurcontract, via een managementcontract, of (in combinatie met een van de andere vormen) via een franchisecontract. De keuze is afhankelijk van elementen als de locatie, het gebouw, het concept, de wensen en beperkingen van de eigenaar en de wensen en beperkingen van de exploitant.

Casper Banz, partner bij Houthoff Buruma advocaten, ziet een duidelijke voorkeur voor managementcontracten bij met name grote internationale ketens, omdat voor de keten een huurcontract het nadeel heeft dat de toekomstige huren op de balans moeten worden opgenomen. Voor de eigenaar biedt een huurcontract meer potentie: een variabel huurcontract kan een grote upside hebben, zonder de lasten van de daadwerkelijke exploitatie. In de praktijk biedt een huurcontract vaak een combinatie van vaste huur en winstgerelateerde huur, waarbij een minimale huurstroom wordt gegarandeerd door de hotelketen. De keten krijgt op haar beurt vaak een profit share bij de verkoop van het hotel. Managementcontracten zijn in verhouding minder eenvoudig eigenaar-vriendelijk te krijgen, omdat de operator ervan overtuigd moet worden dat de eigenaar ook zijn inbreng heeft in de overeenkomst. Toch valt er uiteindelijk over vrijwel alles te onderhandelen. De sleutel is, dat het economisch moet werken.

Bram Hagemeyer is als project directeur bij Aedes Real Estate betrokken geweest bij zowel het recent geopende The Manor Hotel als het geplande Andaz Amsterdam Hotel. Zijn ervaring is dat hotelvastgoed complexer is dan andere projecten, door de vele partijen die erbij betrokken zijn. Ook is de kapitaalintensiviteit hoog en is sprake van een lange doorlooptijd. Bij hotelvastgoedcontracten is dan ook altijd sprake van maatwerk. Na een ontwikkelingsproces van circa 5 jaar gaan de investeerder en exploitant een partnership aan van vaak 25 jaar. Bij een dergelijk lange doorlooptijd moeten beide partijen goed op de hoogte zijn van elkaars commitments. Het vertalen van deze lange termijnrelatie in een contract duurt dan ook vaak minimaal een jaar. Duidelijk is dat investeren in hotels een specialisme is, wat opgebouwd moet worden over een looptijd van jaren. Ook in deze specialistische markt geldt: zonder risico's geen rendement.

Bas Tolmeijer heeft met Apollo Hotels & Resorts in 2012 een aantal grote ontwikkelingen afgerond, waaronder de renovatie van het Crowne Plaza Promenade Hotel en natuurlijk de opening van het Ramada Apollo Amsterdam Centre. De realisatie van het Ramada Apollo kon binnen 2 jaar worden geklaard, mede doordat het traject goed begeleid werd en doordat in een vroeg stadium werd begonnen met het aanvragen van de vergunningen. Bij een conversie zoals het Ramada, van kantoorpand naar hotel, spelen verschillende specifieke succesfactoren met betrekking tot het pand. Belangrijk is niet alleen dat de ligging goed is, de omvang voldoende is voor minimaal 80 kamers, er voldoende parkeerruimte is en het gebouw zich fysiek leent voor omzetting naar hotel, maar ook dat het gebouw voldoende is afgeschreven om de investering realistisch te houden. Er moet immers nog steeds fors geïnvesteerd worden om het pand om te bouwen tot hotel. Daarbij moet de huur kloppen met de locatie: in Amsterdam kan tot 30% van de omzet aan huur worden betaald, maar daar buiten is dit eerder 15%. Het belangrijkste is echter, ook weer gezien de lange looptijd, dat er een goede relatie is tussen huurder en verhuurder.

De volledige verslagen, inclusief sheets, zijn te lezen op www.HorwathHTL.nl.

[Terug.](#)

Aankondiging: Hotelrends 2014

Door de focus op vastgoed en hotelcontracten was er tijdens het Horwath HTL Hotel Event dit jaar minder aandacht voor de uitkomsten het HOSTA 2012 rapport. Deze schade kan nu worden ingehaald tijdens het seminar "Hotelrends 2014". Dit seminar, georganiseerd door The Art of Living Well, vindt plaats op donderdag 22 november a.s. in Den Bosch.

Ewout Hoogendoorn, directeur van Horwath HTL, zal als keynote speaker tijdens het seminar een actueel beeld geven van de huidige trends binnen de hotellerie, en een terugblik geven aan de hand van de uitkomsten van het

HOSTA rapport.

Hotelrends 2014 wordt voor de tweede keer georganiseerd en biedt verdieping en inspiratie om de branche verder te ontwikkelen. Na de plenaire sessie vinden work-out sessies plaats waarin de hotelbranche vanuit verschillende invalshoeken wordt benaderd en de laatste trends en innovaties worden geïntroduceerd. Hotelrends 2014 is een initiatief van The Art of Living Well te Den Bosch.

Inschrijven voor het seminar kan op www.hotel-visie.nl. Als gastspreker mogen wij voor een zeer beperkt aantal relaties 40% korting aanbieden op het inschrijfgeld. Als u hiervan gebruik wilt maken, stuurt u dan s.v.p. vooraf een e-mail aan info@horwathhtl.nl. Het aanbod geldt voor de eerste 10 inschrijvers.

[Terug.](#)

Fletcher Hotel-Restaurant Nautisch Kwartier geopend

Eind september is het [Fletcher Hotel-Restaurant Nautisch Kwartier](#) in Huizen officieel geopend. Het hotel, dat sinds april operationeel is, is het eerste nieuwbouwproject van Fletcher Hotels. De officiële opening betrof niet alleen het hotel, maar het hele nautisch centrum. Het Nautisch Kwartier heeft de uitstraling van een Zuiderzeedorpje, inclusief dorpsschool, café aan de haven, dokterswoning, kruidenierswinkeltje en visafslag.

Het driesterren-plus hotel telt 80 hotelkamers, een restaurant, wijnlounge en een vergader- en evenementenlocatie. De totale investering bedroeg circa € 17 miljoen.

Horwath HTL heeft in opdracht van Fletcher Hotels de haalbaarheidsstudie voor de hotelontwikkeling uitgevoerd.

[Terug.](#)

Handboek hotels en hotelvastgoed in Polen

Horwath HTL heeft, in samenwerking met TPA Horwath, de derde editie van de jaarlijkse Poland Hotel Guidebook gepubliceerd. Het handboek is gericht op investeerders, eigenaars, hotelbedrijven en andere partijen betrokken bij hotellerie en vastgoed in Polen. Het boek geeft een analyse van de ontwikkelingen in de Poolse hotelindustrie over de afgelopen jaren en een overzicht van de te verwachten ontwikkelingen voor de komende 12 maanden. Ook bevat het boek uitgebreide informatie over investeringsplannen en de verschillende ontwikkelingsfasen.

Het handboek is gratis te downloaden vanaf www.HorwathHTL.nl.

[Terug.](#)

Horwath HTL Market Report: Ghana

Horwath HTL brengt maandelijks het Horwath HTL Market Report uit, waarin steeds de lokale situatie wordt beschreven van een internationale hotelmarkt. Het laatste market report, over de hotelmarkt in Ghana, is opgesteld door ons kantoor in Parijs en is gratis te downloaden vanaf www.HorwathHTL.nl. Ook de eerder verschenen rapporten over Nederland, Londen, Brazilië, China en Ierland zijn hier verkrijgbaar.

[Terug.](#)

Horwath HTL is met 50 kantoren in 39 landen 's werelds grootste en voornaamste consultant op het gebied van de gastvrijheidsbranche. Horwath biedt een wereldwijd netwerk, dat zowel voor lokale als internationale projecten kan worden ingezet. Door onze betrokkenheid in duizenden projecten, in de loop van vele jaren, hebben we een omvangrijke en diepgaande kennis opgedaan die inspeelt op de behoeften van hotelorganisaties, ontwikkelaars, vastgoedondernemingen, financiële instellingen en investeerders.

Kreeg u deze nieuwsbrief doorgestuurd? U kunt zich gratis aanmelden via info@HorwathHTL.nl of het bestelformulier op www.HorwathHTL.nl.

Indien u deze nieuwsbrief niet meer wilt ontvangen, kunt u zich afmelden via info@HorwathHTL.nl.