

HOTELVASTGOED TRENDUPDATE 05

16-12-2008

Komend jaar op de kleintjes letten !

Over de krediet crisis en de bijkomende uitdagingen voor de hotel sector gaat **Invast Hotels** in deze update niet in, maar wel op een andere uitdaging, namelijk die van de kleinere hotels in Nederland.

Er zijn in Nederland op dit moment circa 2.181 geclassificeerde hotels. Daarnaast zijn er ook nog 814 logiesverstrekkende bedrijven die niet geclassificeerd zijn. Het totaal aan logiesverstrekkende bedrijven in Nederland is 2.995. Van deze logiesverstrekkende bedrijven zijn er **1.743 met minder dan 20 kamers**. 543 hiervan zijn pensions of bedrijven die logiesverstrekking hebben als nevenactiviteit.

Er zijn dus circa 1.200 hotels in Nederland zijn met minder dan 20 kamers. Bij benadering liggen 176 hotels hiervan in één van de vier grote steden, wat overeenkomt met 14,6 %. Daarnaast liggen er bij benadering 144 hotels in één van de 20 grootste gemeenten en grotere toeristische plaatsen. Gezamenlijk is dit 26,6%, wat betekent dat bijna *driekwart van deze categorie hotels gelegen zijn buiten grote of toeristische steden*.

Veel van deze hotels zijn familiehotels, hotels die overgedragen worden van generatie op generatie. Een groot aantal van deze hotels is gevestigd op plaatsen waar het voor grotere ketens commercieel gezien minder aantrekkelijk is om zich te vestigen. Om deze reden en daarnaast natuurlijk de vaak unieke sfeer van deze hotels, vervullen familiehotels dan ook een speciale functie binnen de Nederlandse hotelmarkt.

Maar hoe ziet de toekomst voor deze hotels er nu uit? Is het nog steeds interessant voor een volgende generatie om het hotel te gaan exploiteren? Wil de volgende generatie wel 24/7 een hotelexploitatie drijven? En als de volgende generatie niet geïnteresseerd is in overname, wat zijn dan de mogelijkheden voor opvolging of verkoop?

Bij gebrek aan opvolging zijn de opties onder meer:

- verkoop als hotelbedrijf (management buy in) jonger stel oid
- inhuren hotelmanager, hotelbedrijf wordt belegging
- verkoop hotel, maar voornamelijk vastgoed tbv andere gebruiksfunctie. Eventueel zelf doen.



Bij de eerste optie komt er geld vrij voor de verkopend hotel eigenaar om bijvoorbeeld te kunnen gaan genieten van andere geneugten dan werken of het vrijgekomen kapitaal te investeren in een nieuw project. Het is belangrijk om te beseffen dat bij verkoop niet enkel de prijs een rol speelt. Juist bij deze familiehotels is de emotionele verbondenheid van de eigenaar vaak erg groot en van invloed tijdens het verkoopproces. Mocht men het hotel als een vorm van belegging aan willen houden zou men kunnen overwegen een externe hotelmanager in te huren.

In het geval dat het doorzetten of verkoop van de hotelexploitatie geen voldoende oplossing is, kan een functieverandering van het hotel wellicht een uitkomst bieden. Hierbij valt te denken aan bijvoorbeeld het verbouwen van het hotel tot appartementen. Door de toenemende vergrijzing en daarmee de toenemende vraag naar hotels met een zorgfunctie, zou ook dit perspectief kunnen bieden voor de opvolging bij kleinere hotels.

De kleinere hotels hebben een bijzondere plaats binnen de hotelmarkt in Nederland. Om juist bij opvolging een groter inzicht te verkrijgen naar de meest optimale mogelijkheden start **Invast Hotels** begin 2009 met een onderzoek naar deze specifieke groep en zal komend jaar goed op de 'kleintjes' gaan letten. In de tweede helft van volgend jaar presenteren wij in deze nieuwsbrief de resultaten.

Auteur: Niels Wubs