



FEASIBILITYANALYSE FERIEHUS I NYE RAMMER FORRETNINGSMODELLER

Dansk Kyst- og Naturturisme har som en del af "Handlingsplan for kyst- og naturturismen i Danmark 2016-2018" igangsat projektet "Feriehus i nye rammer", der ønsker at undersøge og efterfølgende teste, hvordan der kan etableres ny og markedsrelevant overnatningskapacitet i kyst- og naturturismen.

Udgangspunktet for projektet er, at de seneste års vækst i kyst- og naturturismen har været drevet af feriehus, og at efterspørgslen på feriehus flere steder overstiger udbuddet. Samtidig udfordres campingpladser og lystbådehavne af stagnation i overnatningstal og deraf uudnyttet kapacitet.

Med "Feriehus i nye rammer" ønsker vi at undersøge, om ny, feriehuslignende overnatningskapacitet kan tænkes ind i nye rammer. Vel at mærke rammer, der allerede er udlagt til turismemæssige formål, og hvor der således allerede er basis for at udvikle ift. kritisk masse af gæster samt udbud af oplevelser og supplerende produkter.

Feasibilityanalysen har haft som mål at undersøge forretningspotentiallet ift. at etablere ny overnatningskapacitet på hhv. campingpladser og i lystbådehavne. De præsenterede scenarier forsøger at vise forbehold samt nødvendige dispensationer, men de er ikke udtømmende og vil altid skulle justeres ifm. realising. Til gengæld giver scenarierne bud på, hvordan selve forretningsmodellerne kan se ud, hvordan investeringer forrentes, størrelsen af afkast og længden af payback-periode.

Scenarierne er i vores øjne et relevant og nødvendigt bud på, hvordan der fremadrettet kan sikres markedsrelevant overnatningskapacitet, og hvordan anvendelsen af eksisterende overnatningskapacitet kan gentænkes.

Tak til Feriehusudlejernes Brancheforening, Campingrådet og Foreningen af Lystbådehavne i Danmark for deltagelse i analysens følgegruppe.

Dansk Kyst- og Naturturisme
November 2017



HASLØV & KJÆRSGAARD

Feasibilityanalysen er udarbejdet af et konsulentteam fra Nordic Hotel Consulting (NHC) og Hasløv & Kjærsgaard bestående af:

Jan B Bjarnason, NHC
Sarah Sonne Larsen, NHC
Knud Larsen, NHC
Dan Hasløv, H&K
Charlotte Buhl, H&K
Dennis Larsen, H&K

Forord	2
Definition	4
Hovedkonklusioner af kortlægningsfasen	5
Kriterier og forudsætninger	10
Valgte scenarier – et overblik	13
Campingpladser	16
C.1 Hytter/mobile enheder	16
C.2 Resort	22
C.3 Feriehuse	24
C.4 Fuld udstykning til feriehuse/afvikling	27
Lystbådehavne	30
L.1 Feriehuse på land	30
L.2 Feriehuse på vand (husbåde)	32
L.3 Havnehotel/resort	36
L.4 Lystbåde til udlejning	38
Andre alternativer	41
Konkluderende bemærkninger	42

DEFINITION

En god forretningsmodel er skræddersyet. Der findes altså ikke nogen standardmodel eller "one size fits all". Derfor præsenteres et katalog af forskellige muligheder for at introducere ny overnatningskapacitet på en campingplads eller i en lystbådehavn. Det er tanken, at forretningsmodellerne, belyst gennem en række scenarier, og deres delelementer kan kombineres på forskellig vis til gavn for den individuelle campingplads og/eller lystbådehavn med udgangspunkt i deres individuelle muligheder og begrænsninger.

En forretningsmodel er den plan en virksomhed implementerer for at skabe en omsætning og tjene et overskud. Forretningsmodellen indeholder de funktioner og komponenter, som virksomheden bruger til at skabe en omsætning og holde styr på sine omkostninger. Planen beskriver i bund og grund, hvordan en virksomhed tjener penge. Den kan både være simpel eller kompleks.

(Kilde: <http://www.invested.dk>)

Forud for udarbejdelsen af nærværende publikation om mulige forretningsmodeller for ny overnatningskapacitet i dansk kyst- og naturturisme er udarbejdet en omfattende kortlægningsrapport, som afdækker tre delområder, der tilsammen danner rammen om udviklingspotentialer for ny, feriehuslignende kapacitet i regi af campingpladser og lystbådehavne. Kortlægningsrapporten har således fokus på de reguleringsmæssige, de økonomiske og de markedsrelevante forhold og opsummeres indledningsvis i det følgende.

INTRO TIL KORTLÆGNINGSRAPPORTEN

Regeringen præsenterer i "Den Nationale Strategi for Dansk Turisme" fra 2016 et mål om, at Danmark skal have en tredjedel flere turister i 2025 i forhold til i 2015 – svarende til 17 mio. flere overnatninger. For kyst- og naturturismen svarer det til 8,6 mio. flere overnatninger.

Strategien adresserer dog også en central udfordring ift. at kunne indfri dette mål, nemlig at efterspørgslen efter attraktiv og markedsrelevant overnatningskapacitet flere steder overstiger udbuddet

Derfor lægger strategien op til, at det skal være attraktivt at udvikle og investere i nye overnatnings tilbud, hvilket blandt andet en modernisering af planloven skal understøtte.

REGULERINGSMÆSSIG KORTLÆGNING

Fra den reguleringsmæssige kortlægning stod det klart, at der er visse begrænsninger på det planmæssige område, men dog ikke i en grad der sætter en stopper for udvikling af ny kapacitet på campingpladser eller lystbådehavne. De vigtigste lovgivninger, der skaber muligheder, men også skaber flest udfordringer i forhold til udvikling af ny,

feriehuslignende kapacitet på campingpladser og i lystbådehavne, er bl.a. planloven, naturbeskyttelsesloven, campingreglementet og sommerhusloven.

Den nye, moderniserede planlov trådte i kraft pr. 15. juni 2017 og giver bl.a. mulighed for at:

- Der med et landsplandirektiv kan udlægges 6.000 nye sommerhuse i kystnærhedszonen. Forudsætning for tilladelse til udlæg af nye sommerhuse er bl.a., at kommunerne samtidig tilbagefører i alt 5.000 ubebyggede sommerhusgrunde. Kommunerne kan i den forbindelse ansøge om omplacering og udlæg af nye sommerhusgrunde i perioden d. 15. juni til 15. oktober 2017, mens den endelige udpegnings af sommerhusområder for omplacering og udlæg sker i et samlet landsplandirektiv, der forventes udstedt i efteråret 2018.
- Pensionister må bo i deres sommerhus efter 1 års ejerskab, hvor det tidligere var 8 år.
- Feriehuse beliggende i sommerhusområder kan bruges ubegrænset til overnatning fra 1. marts til 31. oktober.
- Feriehuse kan fremover udlejes og benyttes 43 uger om året.
- Kommunerne har mulighed for at udpege og efterfølgende ansøge om udviklingsområder indenfor kystnærhedszonen, hvor de kan planlægge for udvikling af byer og landsbyer samt give tilladelse til virksomheder og anlæg svarende til de generelle regler i landzone.
- Der gives mulighed for op til 15 nye forsøgsprojekter, der skal understøtte vækst i turismeerhvervet herunder ferieboliger, hotel mv. Der skal dog først ryddes op i landets eksisterende arealreservationer til turismeformål.

Naturbeskyttelsesloven omfatter bl.a. bestemmelser om klitfredning og beskyttelseslinjer herunder strandbeskyttelseslinjen. Strandbeskyttelseslinjen omfatter i princippet alle de danske kyster med undtagelse af den jyske vestkyst, som er omfattet

af klitfredningen. Formålet med strandbeskyttelsen er at sikre en generel friholdelse af kystområderne (typisk i et bælte på 300 m fra strandbredden) for indgreb, der ændrer den nuværende tilstand og anvendelse.

Der må som udgangspunkt inden for strandbeskyttelsen ikke etableres bygninger, hegn, opstilles campingvogne eller lignende

Der må ikke foretages udstykning, matrikulering eller arealoverførsel. Lystbådehavne og de arealer, der i lokalplan er udlagt til havneformål, er undtaget fra strandbeskyttelsen. Det gælder alene moler, kajer og andre konstruktioner, der er nødvendige for havnens funktion som havn. Hoteller, boliger eller restauranter anses ifølge Kystdirektoratet ikke som havneformål, og tilladelse hertil skal gives i en lokalplan. Mens kystnærhedszonen generelt betragtes som en planlægningszone, betragtes arealet inden for strandbeskyttelseslinjen og klitfredningen som en forbudszone.

Lov om sommerhuse og camping m.v. (sommerhusloven) bestemmer bl.a., at man som privatperson kun kan udleje 1-2 sommerhuse, som man også selv benytter. Dette gælder også sommerhuse, hvoraf man kun ejer en andel. I henhold til loven udgør ægtepar én juridisk person og kan også maksimalt udleje 2 sommerhuse. I denne sammenhæng betragtes husbåde som sommerhuse, og udlejning af husbåde behandles tilsvarende udleje af andre ferieboliger. Al anden udlejning af sommerhuse betragtes som erhvervsmæssig og kræver en tilladelse, hvilket kan være vanskeligt at opnå.

Sommerhusloven giver endvidere ministeren mulighed for at foreskrive regler for campingpladser i campingreglementet. Med reglementet fastsættes bestemmelse om, at en campingplads skal have minimum 100 overnatningsenheder, samt at udlejning kun må ske i perioden 1. marts til 31. oktober. Herudover kan der opnås tilladelse til vintercampering med kortere ophold. Det eksisterende campingreglement tillader campinghytter på op til 35 m². Hytterne må udgøre max 20% af den totale kapacitet og max. 60 i alt. Erhvervsministeren har igangsat en revision af campingreglementet, hvori der lægges op til lempelser på antallet (ingen absolut max grænse, men max 30% af den samlede kapacitet) samt størrelsen (op til 45m²) af campinghytter, ligesom der muligvis gives tilladelse til at sammenbygge campinghytter uden intern adgang mellem de enkelte hytter. Det er i skrivende stund uklart, hvor omfattende lempelserne vil være, samt hvornår det nye campingreglement vedtages.

ØKONOMISK KORTLÆGNING

Den økonomiske kortlægning viste bl.a., at den udlejningsomsætning, en campingplads opnår for en hytte, er tre til fire gange højere end for en grøn teltplads, som tabellen herunder illustrerer. Det betyder, at driftsøkonomien kan forbedres med flere enheder af denne type overnatningskapacitet, hvilket kan være med til at skabe en solid indtjening.

Campingpladsers økonomiske gennemsnitstal (målt pr. overnatningsenhed)

i DKK ex moms pr. enhed	< 200 pladser		200-300 pladser		> 300 pladser	
	2015	Gns. 11-15	2015	Gns. 11-15	2015	Gns. 11-15
Omsætningssiden						
Totalomsætning (vægtet gennemsnit pr. enhed)	10.600	9.930	9.450	9.330	10.200	10.170
Omsætning pr. teltplads	7.700	7.150	8.250	8.150	8.000	8.270
Omsætning pr. campinghytte	32.500	29.800	30.500	27.660	45.500	39.400

Kilde: Deloitte

Veldrevne campingpladser har et diversificeret udbud af overnatningsprodukter fx hytter, grønne pladser, mobilhomes, luksustelte m.v. Flere campingpladser fokuserer i disse år på at sikre en positiv strategisk udvikling fx ved at stifte en professionel bestyrelse.

Det kan være vanskeligt at indhente kapital og opnå finansiering til fx at købe en campingplads, eller hvis man allerede har én, til at iværksætte kapacitetsudvidelse, renoveringsprojekter, udbygning af faciliteter m.v. Dette kan have flere årsager:

- Et utilstrækkeligt datagrundlag for branchen generelt.
- Campingpladser har generelt en lav egenkapital og har vanskeligt ved at opnå finansiering.
- Ofte er en campingplads' succes bundet op på vedkommende, der driver den, og de resultater han/hun/de skaber.

Feriehuse, som lejes ud, er gennemsnitlig optaget i 15,5 uger om året, dvs. en periode på knap 4 måneder. Der er en relativ høj prisforskel afhængigt af sæson, beliggenhed i landet, størrelse og faciliteter.

Feriehusene ejes typisk af private, og markedet for salg af sommerhuse er p.t. stigende

Frasalg af enheder i resort kontekst er meget svingende og i høj grad et spørgsmål om timing.

Der er et yderst begrænset datagrundlag, når det gælder lystbådehavne. Endvidere er der relativt langt imellem lystbådehavne med overnatningsfaciliteter, som er organiseret i en driftsorganisation.

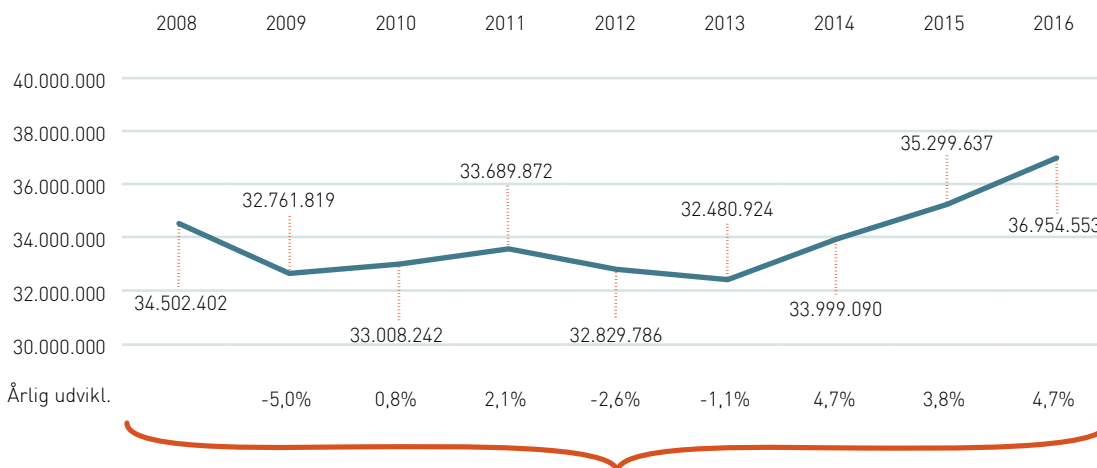
MARKEDSMÆSSIG KORTLÆGNING

Den markedsræssige kortlægning viste, at dansk turisme og herunder kyst- og naturturismen er i vækst.

Det gælder for alle overnatningsformer undtagen campingpladser og lystbådehavne, som ikke har taget del i væksten og i stedet har oplevet stagnerende og endda nedadgående overnatningstal. Det er på trods af, at camping er den mest populære overnatningsform for danskere, der holder ferie i Danmark.

Omvendt, er overnatningstallet steget markant for både feriehus og hoteller.

Kyst- og naturturisternes overnatninger i Danmark 2008-2016



Kilde: VisitDenmark og Dansk Kyst- og Naturturisme

Samlet udvikling
2008-2016
7,1%

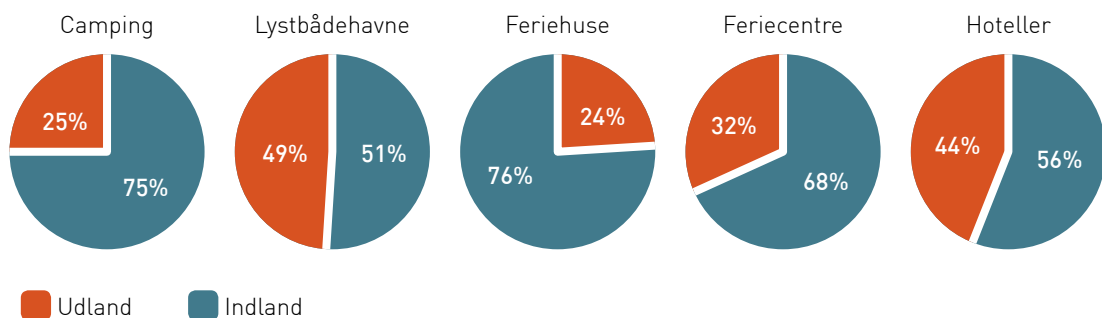
Når man taler kyst- og naturturisme, er det særligt feriehusene, der trækker gæster til

Campingpladser har overvejende danske gæster (75%), mens feriehusene har 76% udenlandske gæster. Ens for de forskellige overnatningstyper er, at de udenlandske gæster primært kommer fra vore nørmarkeder Tyskland, Sverige og Norge, hvor førstnævnte udgør det absolutte hovedmarked. I Danmark udgør udenlandske kyst- og naturturister en relativ høj andel overnatningerne, mens vore nabolande er præget af en større intern efterspørgsel. Det bevirker, at Danmark er i primær konkurrence med vore besøgendes egne hjemlande.

Blandt kyst- og naturturister er de primære rejsegrupper "familier med børn" og "par", især blandt danskere, mens man ser en højere diversitet i rejsegrupper blandt udenlandske besøgende. Det betyder, at der er brug for en bred vifte af overnatningsprodukter, i mange størrelser, til at imødekomme de forskellige typer af rejsende og rejsegruppelørelser. Den gennemsnitlige opholdslængde for kyst- og naturturister er 5,4 nætter, og døgnforbruget udgør 490 DKK pr. person. Der er en tendens mod kortere, men flere ferier, hvilket har potentiale til at øge kapacitetsudnyttelse i skuldersæsonen.

Campingpladser og lystbådehavne er mange i antal, med henholdsvis 444 og 350 på landsplan. Begge har et relativt højt udbud af enheder pr. plads eller havn med hhv. 192 campingenheder og 160 bådpladser som gennemsnitstal.

Procent fordeling - Danske og udenlandske overnatninger 2016



Kilde: Danmarks Statistik

Danske campingpladser - et overblik primo 2017													
Stjerner	Antal	Faciliteter for autocampere		Svømmebassin		Mobilhomes til udlejning		Campingvogne til udlejning		Telte til udlejning		Hytter	
		Antal	%	Antal	%	Antal	%	Antal	%	Antal	%	Antal	%
1	41	22	54	5	12	0	0	12	29	3	7	30	73
2	74	67	91	20	27	3	4	29	39	6	8	61	82
3	299	297	99	153	51	24	8	116	39	34	11	289	97
4	21	21	100	20	95	2	10	16	76	2	10	21	100
5	7	7	100	7	100	2	29	6	86	2	29	7	100
Total	442	414	94	205	46	31	7	179	40	47	11	408	92

Kilde: Campingrådet

Der er ca. 222.000 feriehuse i Danmark. Kun omkring 17% af feriehusene udlejes, og det er vanskeligt at vurdere, hvordan den nye planlov vil påvirke dette procenttal.

Der er 528 hoteller i Danmark (med over 40 senge) og 80 feriecentre. I forbindelse med regeringens forsøgsordning er der flere resort- og feriecenterprojekter under opsejling, som dog stadig for de flestes vedkommende er på det tidlige projektstadium. Ifølge HORESTA er der 1.750 hotelværelser på vej i provinsen heriblandt flere badehoteller.

KORTLÆGNINGENS BETYDNING FOR FORRETNINGSMODELLERNE

Kortlægningsdelen har haft funktion som en form for tragt, hvor mulighederne for kapacitetsudvidelse er blevet begrænset af, hvad der er tilladt, hvad der økonomisk giver mening og udbudsefterspørgselssituationen. Efter kortlægningen var det relativt enkelt at udpege de forretningsmodeller for kapacitetsudvidelse, der havde potentiale til at gøre en forskel i camping-regi og på lystbådehavne.

Kortlægningen bekræfter, at der er stor efterspørgsel efter feriehuse

Vi tolker begrebet "feriehus" relativt bredt, når vi skal integrere det i forretningsmodellerne. Det skyldes bl.a., at der er reguleringsmæssige samt økonomiske begrænsninger i forhold til udelukkende at skulle udvide kapaciteten med feriehuse i den klassiske forstand, herunder størrelsesbegrænsning i campingreglementet, høje investeringsomkostninger pr. enhed m.v. Derfor ser vi på feriehuslignende kapacitet, som inkluderer campinghytter, klassiske feriehuse, mobilhomes, luksuriøse safaritelte, husbåde, lystbåde samt endda hotellignende byggeri. De har alle det til fælles, at de tilbyder en vis komfort samt kvalitet, og de er valgt ud fra:

- At de passer ind i de juridiske rammer
- Deres potentiale til at generere en omsætning
- Fordi der er efterspørgsel på disse typer af overnatningskapacitet.

Vigtige overvejelser bag valg af forretningsmodeller

- Hvad er der efterspørgsel efter?
- Hvilke lovgivningsmæssige muligheder er der?
- Hvad giver mening rent økonomisk?
- Hvad er realistisk og anvendeligt for mange?

Mange campingpladser og lystbådehavne vil kunne drage nytte af at implementere ny overnatningskapacitet. Der er dog nogle forudsætninger for at opnå succes med at introducere en sådan ny kapacitet. De mest centrale er:

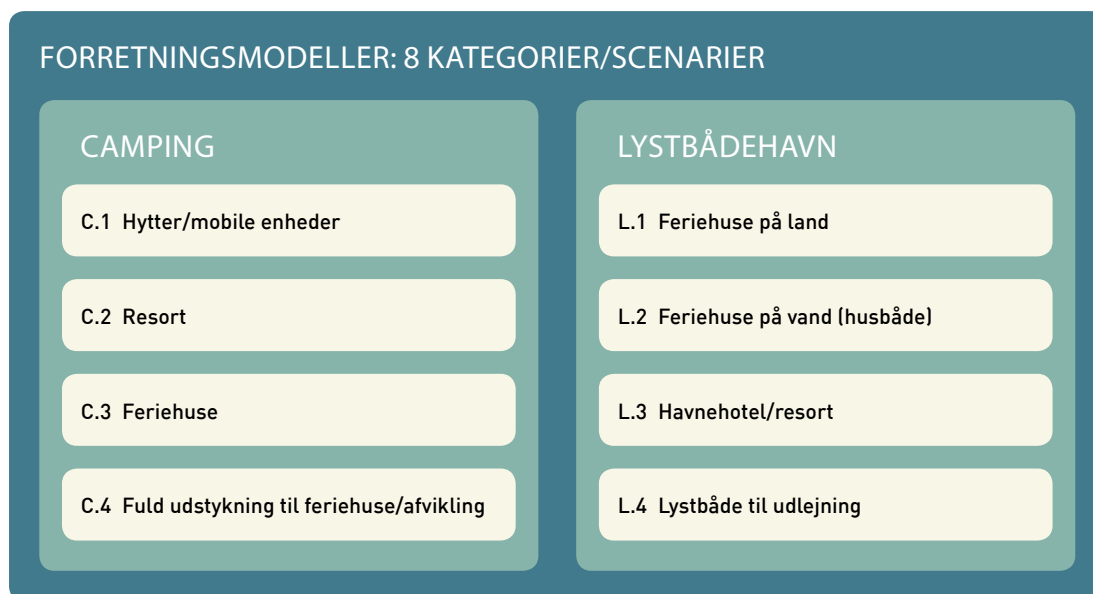
- En visionær og forretningsorienteret driftsorganisation
- Der skal være en høj efterspørgsel i forvejen (fx oplevelsesudbud på campingpladsen eller i lystbådehavnen og/eller et attraktivt lokalmiljø)
- Eksisterende "turismeramme" hvor kommunen prioriterer turismeudvikling, i form af udarbejdede "sammenhængende turistpolitiske overvejelser"/potentialeplan og tilstedeværelsen af en effektiv turismeorganisation m.v.
- Gode lånemuligheder, hvilket kræver egenkapital og/eller gennemarbejdet forretningsplan, samt budgetmateriale
- Godt forarbejde ved bl.a. at sikre rentabiliteten af den enkelte kapacitetsudvidelse gennem udarbejdelse af feasibilityanalyse.



Der præsenteres i det følgende en række forskellige forretningsmodeller sat ind i tænkte scenarier. Til disse hører en række forbehold og forudsætninger:

- Samtlige kapacitetstyper forudsættes at være af en god kvalitet og standard inden for deres individuelle produktgrupper, med mindre andet nævnes specifikt.
- Med mindre andet står angivet, er alle priser ex moms.
- Driftsøkonomiske beregninger repræsenterer et normalt år, efter den nye kapacitet er kørt op i drift (typisk år 3 eller 4).
- De økonomiske beregninger fremgår i nutidskroner.
- Forretningsmodellerne er udregnet med udgangspunkt i 4% rente på banklån.
- Der er store forskelle på, hvilke priser og belægning man kan opnå, afhængigt af hvor i landet man befinder sig. Det betyder en vis usikkerhed i de angivne antal solgte uger samt udlejningspriser. De er dog sat konservativt-realistiske hele vejen igennem og med udgangspunkt i vor omfattende dataindsamling.
- Anlægsudgifterne er sat med udgangspunkt i empirisk dataindsamling gennem telefoninterviews med adskillige campingpladser, lystbådehavne, producenter af mobile enheder og/eller ferie-typehuse, håndværksfirmaer osv.
- Driftsberegningerne tager udgangspunkt i udlejede uger med få undtagelser, der er baseret på dagssalg. Vi ved, at mange af de kapacitetstyper, som fremgår af de øvrige scenarier, også kan (endda med fordel i flere tilfælde) lejes ud på dagsbasis eller weekendbasis, men for nemheds skyld har vi valgt at anvende "udlejede uger" som udgangspunkt for omsætningsberegningerne
- Udgifter til el, vand og varme viderefaktureres til gæsten, med mindre andet står angivet (fx ved hotel, hvor det er operatørens udgift)
- Flere af posterne (både indtægter og udgifter) tager udgangspunkt i normtal og informationer, som er indhentet fra campingpladser, lystbådehavne, brancheorganisationer m.v., og som er tilpasset det enkelte scenarie. Der vil optræde visse estimater, som vurderes at være valide og markedskonforme, men de må kun betragtes som indikative og vejledende
- Merinvestering i forbindelse med anlæg af ny kapacitet er i hvert scenarie sat til 50.000 DKK pr. enhed. Det går til fx kloakering, tilførsel af strøm og vand, parkeringsplads m.v. I praksis vil der være stor forskel på, hvad denne post udgør, fordi der vil være et forskelligt udgangspunkt. Måske er der allerede tilført strøm og vand eller anlagt tilstrækkelig mange parkeringspladser
- I forbindelse med opførelse af et stort antal nye enheder, må man også påregne investering i at udvide fællesfaciliteter og evt. etablere flere oplevelsesmuligheder. Det afgrænser vi os fra at regne på i det følgende, men det er en investering, man må forvente, når man udvider på kapacitetssiden, og den vil påvirke afkastet.
- Beregningerne er holdt på et overordnet plan for overskuelighedens skyld. Dvs. at fx ejendoms-skat, forsikringsudgifter m.v. ikke er inkluderet.





Forretningsmodellerne er mange-facetterede, men inddeler sig her i fire kategorier under hver af de to hovedkategorier: campingpladser og lystbådehavne.

Flere af ovennævnte kategorier eller scenarier indeholder flere del-scenarier, fx C.1 hvor vi belyser henholdsvis en udvidelse med få hytter, en med et højere antal hytter samt en udvidelse med mobile enheder.

Under hvert scenarie kan man holde sig inden for den nuværende lovgivning bl.a. campingreglementet, ligesom man kan forsøge at rykke ved de nuværende reguleringsmæssige begrænsninger. Det er også muligt at vælge forskellige drifts- og ejerskabsløsninger samt kombinere kapacitet på kryds og tværs, afhængigt af hvilke muligheder og begrænsninger der er på de enkelte campingpladser og lystbådehavne, når det gælder fx efterspørgsel, fysiske rammer, reguleringsmæssige forhold, finansieringsmuligheder, driftsorganisation m.v.

Ideen med scenarierne er, at de fordeler sig inden for spektret af mulige udviklingsscenarier

De enkelte scenarier, som præsenteres i det følgende, er eksempler til illustration af implementering af ny overnatningskapacitet.

Ikke alle cases er lige realistiske og lige økonomisk favorable, men alle er relativt positive og værdiforøgende. Nogle campingpladser og lystbådehavne har måske ikke mulighed for at benytte sig af de mest økonomisk favorable modeller pga. reguleringsmæssige begrænsninger eller for høje investeringsomkostninger, men de kan måske benytte sig af andre modeller, som stadig kan have betydning og skabe værdi for den enkelte campingplads/lystbådehavn enten direkte eller indirekte.

C.1 HYTTER/MOBILE ENHEDER

I dette scenarie er der tale om en middelstor 3-stjernet campingplads, som i dag har 200 grønne teltpladser og 40 campinghytter.

Pladsen har en høj belægningsprocent, er familiedrevet og beliggende i naturskønt område

Der er en del attraktive kvaliteter og aktiviteter at byde gæsterne i nærmiljøet og på pladsen. Campingpladsen har åbent fra 1. april til 30. september. Man har et ubebygget grønt areal på ca. 1.500 m² beliggende i kystnærhedszonen, men udenfor strandbeskyttelseslinjen.

Campingpladsen ønsker at udvide sin kapacitet og ser på tre alternative løsningsmuligheder, hvor man overvejer konsekvenser og potentialer ved de forskellige scenarier:

- Få hytter: En lille udvidelse med investering i fem nye hytter.
- Flere hytter: En større udvidelse med investering i 30 nye hytter i to forskellige størrelser.
- Mobilhomes: En større udvidelse i form af leasing af 30 mobile enheder.

De tre mulige del-scenarier analyseres i det efterfølgende.

FÅ HYTTER

I dette del-scenarie arbejdes med en begrænset kapacitetsudvidelse på 5 nye campinghytter på 35 m² hver, fuldt udstyret med møblement, toilet og bedefaciliteter. De fem hytter kan nemt rummes på campingpladsens ledige areal. Efter udvidelsen udgør campingpladsens kapacitet således 200 grønne teltpladser og 45 campinghytter.

Reguleringsmæssige konsekvenser

Udvidelsen har ingen lokalplansmæssige forhindringer og følger endvidere reglerne i det nuværende campingreglement med en hyttekapacitet på max 20% af den samlede kapacitet og hytter af max 35 m² hver.

Ejerskab

I eget regi.

Drift

De fem nye hytter indgår i pladsens eksisterende drift.

Investering og driftsøkonomi

Hver hytte udgør en investering på 400.000 DKK = 2 millioner DKK for 5 hytter. Hertil skal regnes ekstra anlægsudgifter fx til vand- og strømtilførsel ved hytterne, parkeringsareal og lignende (estimeret til 50.000 DKK pr. enhed).

Campinghytterne udlejes i gennemsnit 15 uger pr. år til en gennemsnitlig ugepris på 3.500 DKK ex moms, hvilket resulterer i en årlig omsætning pr. hytte på 52.500 DKK. Derudover kan man forvente en mindre meromsætning, som følge af en øget gæstevolumen og deres øvrige forbrug på campingpladsen, som bringer totalomsætningen pr. hytte op på 58.800 DKK.

Den lave ekstrakapacitet udløser ikke betydelige udgifter til fx mere personale

C.1: Få hytter - Opsummering af analyseresultater for ny kapacitet	
Totalinvestering	2.250.000
Totalomsætning i et normalår	294.000
Totalomsætning pr. ny enhed i et normalår	58.800
Totale driftsudgifter i et normalår	30.000
Driftsoverskud i et normalår	264.000
Forrentning af kontantinvesteringen fra drift	11,7%
Payback-periode (år)	8,5
Forrentning af egenkapital (ved 60% banklån og 40% egenkapital)	23,3%

Opsummering af analyseresultater og delkonklusion

Den følgende tabel opsummerer driftsøkonomien og forrentningen af den nye kapacitet.

Scenariet med en begrænset udvidelse på 5 nye, fuldt udstyrede campinghytter skulle være reelt muligt at gennemføre for de fleste veldrevne campingpladser og specielt de store 4-5 stjernede pladser og størstedelen af de 3-stjernede pladser.

Selv med relativt konservative antagelser vedrørende investeringsomkostningen pr. hytte, den gennemsnitlige udlejningspris og det gennemsnitlige antal udlejningsuger, så vil en begrænset kapacitetsudvidelse som 5 hytter kunne give en reel meromsætning på knap 300.000 DKK i et normalt år, svarende til knap 60.000 DKK pr. ekstra hytte.

Den samlede investering vil kunne tilbagebetales på 8,5 år (payback periode), og forrentningen på kontantinvesteringen (den totale investering) er beregnet til 11,7%, mens forrentningen på egenkapitalen (i dette scenarie 40% af den samlede investering) er beregnet til mere end 23%. Forrentningen af egenkapitalen vil blive endnu større, hvis der vil kunne opnås et realkreditlån på 60% af investeringen, et banklån på 20% og en egenfinansiering på 20%.

Denne forretningsmodel vil også kunne anvendes til lidt større faseinddelte kapacitetsudvidelser fordelt over en passende årrække.

FORRENTNING AF KONTANTINVESTERINGEN

– er driftsoverskuddet før renter og skat fra investeringen sat i forhold til investeringen.

FORRENTNING AF EGENKAPITALEN

– er driftsoverskuddet efter renter (før skat) sat i forhold til egenkapitalen til investeringen.

Sensitivitet

Der er foretaget en lang række sensitivitetsanalyser, som viser, at scenariet med få hytter ikke synes at være følsomt over for afvigelser i omsætningen, i form af en højere eller lavere udlejningspris og/eller færre eller flere udlejningsuger. Dog vil stigninger i den samlede omsætning, i form af enten stigning i den gennemsnitlige ugentlige udlejningspris eller i antal udlejede uger, have en relativ stor positiv effekt på afkastet/forrentningen af den samlede investering. Tilsvarende vil lavere investeringsomkostninger resultere i relative større stigninger i forrentningen. For eksempel vil en 20% lavere investeringsomkostning, svarende til 320.000 DKK pr. hytte mod de oprindelige 400.000 DKK, resultere i en forrentning af den samlede investering på 14,3%, eller næsten 30% højere end i udgangspunktet. Dette ville fx kunne opnås ved at anskaffe hytter på knap 30 m² i samme kvalitet som de oprindelige 35 m² store hytter.

FLERE HYTTER

I dette del-scenarie ser campingpladsen på en betydelig større kapacitetsudvidelse på hytteområdet med i alt 30 nye, fuldt udstyrede hytter fordelt på to forskellige hyttetyper på henholdsvis 35 m² og 45 m². Det vil nok kun være de mest veldrevne og finansielt solide campingpladser, som vil være i stand til at gennemføre en sådan udvidelse, der også kræver nedlæggelse af noget af den eksisterende kapacitet af grønne pladser. Af de i alt 30 nye campinghytter er 20 hytter på 35 m², som følger retningslinjerne i det eksisterende campingreglement, mens de 10 større hytter på hver 45 m² planlægges ud fra en forventning om en lempelse af det nuværende regulativ med hensyn til størrelsen af hytterne, deres totale antal og deres andel af pladsens samlede antal enheder.

De ti hytter på 45 m² kan etableres på det ca. 1.500 m² ledige areal, som campingpladsen allerede er forudsat at have til rådighed, mens de tyve hytter på 35 m² vil kræve nedlæggelse af nuværende grønne teltpladser i forholdet 1:1.

Reguleringsmæssige konsekvenser

Mens kapacitetsudvidelsen ingen lokalplansmæssige konsekvenser har, vil den planlagte udvidelse være i modstrid til det eksisterende campingreglement, både med hensyn til hyttestørrelsen for de store 45 m²-hytter og med hensyn til antal campinghytter og deres andel af pladsens samlede antal enheder. Derfor forudsættes det, at det eksisterende campingreglement revideres i henhold til de planlagte lempelser inkl. forøgelse af den maksimale hyttestørrelse til 45 m², fjernelse af max antal hytter og forøgelse af den maksimale hytteandel fra 20% til 30% af den samlede kapacitet. Sker disse lempelser ikke, vil der skulle ansøges om dispensation hos Erhvervsstyrelsen.

Ejerskab

I eget regi.

Drift

Indgår i pladsens normale drift, men pga. det højere antal hytter er der regnet med en halv ekstra fuldtidsstilling.

Investering og driftsøkonomi

Der er konservativt regnet med en investering på 400.000 DKK pr. enhed for hver af de 20 hytter på 35 m² og 520.000 DKK pr. enhed for hver af de 10 hytter på 45 m². I alt en investering på 13,2 millioner DKK. Hertil skal regnes ekstra anlægsudgifter til fx kloakering ved hytterne, parkeringsareal og lignende (estimeret til 50.000 DKK pr. enhed). Den samlede investering bliver derfor på knap 15 millioner DKK (14.700.000 DKK). Beløbet finansieres via banklån (60%) efter fremvisning af grundig forretningsplan for udvidelsen. Resten af investeringen (40%) egenfinansieres.

Som i det tidligere del-scenarie med en lille kapacitetsudvidelse regnes også her med en konservativ antagelse om, at campinghytterne i gennemsnit kun udlejes i 15 uger pr. år. til en gennemsnitlig ugepris på 3.500 DKK ex moms for hytterne på 35 m² og 4.000 DKK ex moms for de større hytter på 45 m². Årsomsætning pr. enhed er således 52.500 DKK for hytterne på 35 m² og 60.000 DKK for hytterne på 45 m². Den samlede hytteomsætning bliver 1.650.000 DKK. Hertil kommer et afledt merforbrug på 30 DKK pr. personovernatning, svarende til i alt knap 300.000 DKK på årsbasis.

C.1: Flere hytter - Investerings-breakdown

	Hytter af 35 m ²	Hytter af 45 m ²	Total
Investering pr. enhed	400.000	520.000	
Evt. nødvendige merinvesteringer pr. enhed	50.000	50.000	
Totalinvestering	9.000.000	5.700.000	14.700.000
Totalinvestering pr. enhed	450.000	570.000	

C.1: Flere hytter - Opsummering af analyseresultater for ny kapacitet	
Totalinvestering	14.700.000
Totalomsætning i et normalår	1.739.250
Totalomsætning pr. ny enhed i et normalår	57.975
Totale driftsudgifter i et normalår	431.963
Driftsoverskud i et normalår	1.307.288
Forrentning af kontantinvesteringen fra drift	8,9%
Payback-periode (år)	11,2
Forrentning af egenkapital (ved 60% banklån og 40% egenkapital)	16,2%

Samtidig er der medregnet et omsætningstab som følge af nedlæggelsen af 20 eksisterende grønne teltpladser, hvor der er regnet med et årligt tab på 10.500 DKK pr. teltplads inkl. tab af afledt omsætning fra de tidligere teltgæster.

Af betydelige udgifter skal man påregne en halv ekstra fuldtidsstilling til 150.000 DKK pr. år, som følge af den forøgede hyttekapacitet.

Opsummering af analyseresultater og delkonklusion

Den følgende tabel opsummerer driftsøkonomien og forrentningen af den nye kapacitet.

I dette del-scenarie er der tale om en større kapacitetsudvidelse og kvalitetsforbedring på hytteområdet med en betydelig investering på knap 15 mio. DKK. Scenariet vil derfor kun være interessant for, og kunne gennemføres af, de mest veldrevne og finansielt solide campingpladser.

Selv med relativt konservative antagelser vedrørende investeringsomkostningen pr. hytte, den gennemsnitlige udlejningspris og de gennemsnitlige antal udlejningsuger, så vil investeringen på de knap 15 mio. DKK stadig resultere i en betydelig årlig meromsætning og driftsoverskud på henholdsvis godt 1,7 mio. DKK og godt 1,3 mio. DKK i et normalt driftsår. Samtidig opnås en rimelig forrentning på kontantinvesteringen på lige under 9% og en tilbagebetalingsperiode på godt 11 år.

Ses kun på forrentningen af egenkapitalen, opnås en forrentning på over 16% i eksemplet med 60% bankfinansiering og 40% egenfinansiering.

Sensitivitet

De foretagne sensitivitetsanalyser viser, at scenariet er relativt følsomt over for afvigelser i omsætningen i form af højere eller lavere udlejningspriser og/eller færre eller flere udlejningsuger. Således vil afvigelser på 20% enten i den gennemsnitlige ugentlige udlejningspris eller i antallet af udlejede uger resultere i både ændret driftsoverskud og forrentning af den samlede investering på 24-28%. Tilbagebetalingsperioden viser sig særlig følsom over for negative afvigelser i omsætningen. En 20% nedgang i den gennemsnitlige ugentlige udlejningspris eller i antallet af udlejede uger vil resultere i en 32-40% længere tilbagebetalingsperiode i forhold til udgangssituationen. Det er derfor vigtigt at sikre optimale udlejningspriser og udlejningsperiode.

Derimod synes scenariet ikke at være særligt følsomt over for ændringer i investeringsomkostninger. For eksempel vil en 20% højere investeringsomkostning resultere i en 15,7% lavere forrentning af den samlede investering og en 18,8% længere tilbagebetalingsperiode.

MOBILE ENHEDER

I dette del-scenarie overvejer vores 3-stjernede campingplads at lease 30 mobilhomes i stedet for at investere i flere hytter. De 30 nye mobilhomes er hver på 25 m² og regnes som mobile enheder. Det beregnes, at halvdelen af de 30 mobilhomes kan placeres på det ca. 1.500 m² ledige areal, som pladsen har til rådighed, mens de resterende 15 enheder kræver nedlæggelse af eksisterende grønne teltpladser i forholdet 1:1.

Efter udvidelsen udgør campingpladsens kapacitet således 255 enheder heraf 185 grønne teltpladser, 40 campinghytter og 30 mobile enheder.

Reguleringsmæssige konsekvenser

Som i de to øvrige del-scenarier vil den planlagte kapacitetsudvidelse ingen lokalplansmæssige konsekvenser få. Derimod kan der blive tale om at indhente dispensation i forhold til det eksisterende campingreglements bestemmelse om max 60 campinghytter eller max 20% af den samlede kapacitet – afhængigt af om de 30 mobilhomes anses som fuldt mobile enheder eller medregnes som hyttekapacitet (som nævnt i kortlægningsanalysen er dette i øjeblikket en gråzone og ifølge branchen op til den enkelte kommune).

Ejerskab

De nye enheder anskaffes via en finansiel leasingaftale med et professionelt leasingfirma for en periode på 7½ år (90 måneder). Ved finansiel leasing køber leasinggiveren produktet hos en leverandør og leaser det til leasingtageren over en længere periode, hvorefter det leasede kan sælges af leasinggiveren for restværdien. Ofte vil det være leasingtageren, som køber enhederne, men dette må ikke implicit nævnes i leasingkontrakten.

Drift

Indgår i pladsens normale drift, men pga. det større samlede antal hytter og mobile enheder er der regnet med en halv ekstra fuldtidsstilling.

Investering

Der er som sådan ingen investering, idet de 30 mobilhomes leases. Man skal dog regne med en vis udbetaling i form af en ekstraordinær leasingafgift ved aftalens indgåelse, som her konservativt er sat til 20% af leasingfirmaets anskaffelsespris for de mobile enheder ifølge gængs praksis. Der er også regnet med en restværdi på 20% af anskaffelsesværdien, dvs. 50.000 DKK ved leasingperiodens udløb. I dette del-scenarie er der taget udgangspunkt i en anskaffelsespris på 250.000 DKK pr. enhed, fuldt udrustet med møblement, toilet og bad. På den baggrund vil campingpladsen skulle "investere" 50.000 DKK pr. enhed, eller i alt 1.5 mio. DKK for de 30 enheder.

Driftsøkonomi

I lighed med de to foregående hytte-scenarier er der i dette del-scenarie konservativt regnet med, at de mobile enheder udlejes i gennemsnit 15 uger pr. år til en gennemsnitlig ugepris på 3.500 DKK ex moms. Årsomsætning pr. enhed er således også her 52.500 DKK, mens den samlede årsomsætning for den nye kapacitet bliver på godt 1,6 millioner DKK. Hertil kommer et afledt merforbrug på 30 DKK pr. personovernatning, svarende til godt 330.000 DKK på årsbasis.

Den gennemsnitlige månedlige leasingafgift er estimeret til 2.100 DKK på basis af en ca. 7½-årig leasingperiode med en forrentning på 6%. I praksis betales en lavere leasingydelse i vinterperioden end i sommerperioden. Af øvrige udgifter skal man påregne vedligehold m.m., ligesom der er påregnet en halv ekstra fuldtidsstilling til 150.000 DKK pr. år, som følge af kapacitetsforøgelsen. Samtidig er der medregnet et omsætningstab som følge af nedlæggelsen af 15 eksisterende grønne teltpladser, hvor der er regnet med et årligt tab på 10.500 DKK pr. teltplads inkl. tab af afledt omsætning fra de tidligere teltgæster.

C.1: Mobilehomes - Opsummering af analyseresultater for ny kapacitet	
Totalomsætning i et normalår	1.748.250
Totalomsætning pr. ny enhed i et normalår	58.275
Totale driftsudgifter i et normalår	1.071.000
Driftsoverskud i et normalår	677.250

Opsummering af analyseresultater og delkonklusion

Den følgende tabel opsummerer driftsøkonomien og forrentningen af den nye kapacitet.

I dette del-scenarie er der tale om en rimelig kapacitetsudvidelse og produktdiversificering. Der er dog konservativt regnet med samme udlejningspriser og samme udlejningsperiode som i de to foregående hytte-scenarier, selvom produktdiversificeringen kunne give anledning til en meromsætning på basis af en højere udlejningspris og/eller en større efterspørgsel (længere udlejningsperiode).

De 30 leasede enheder giver en meromsætning på lige godt 1,9 millioner DKK på årsbasis i et normalår, svarende til en totalomsætning pr. enhed på ca. 63.500 DKK inklusive afledt meromsætning. Men da der samtidig nedlægges 15 grønne teltpladser, skal der regnes med et indtægtstab på 157.500 DK og dermed en samlet totalomsætning på ca. 1,75 mio. DKK eller 58.275 DKK pr. ny enhed i et normalår. Samtidig beregnes driftsoverskuddet for den nye kapacitet til ca. 677.000 DKK på årsbasis, igen for et normalår.

Scenariet har den fordel, at der ikke er tale om egentlige investeringer, da de nye enheder leases. Dog vil der være tale om en vis udbetaling i form af den ekstraordinære leasingafgift ved opstarten, svarende til omkring 1,5 mio. for de i alt 30 enheder, ligesom driftsoverskuddet påvirkes negativt af den løbende betaling af leasingafgift. Modellen illustrerer, hvordan man kan udvide sin kapacitet ganske betydeligt uden at skulle rejse finansiering i en størrelsesorden, som det fx ses i det foregående del-scenarie med anskaffelse af 30 nye hytter til en samlet investering på 14,7 mio. DKK.

Sensitivitet

De udarbejdede sensitivitetsanalyser viser, at leasing-scenariet ikke overraskende er relativt følsomt over for afvigelser i omsætningen i form af højere eller lavere udlejningspriser og/eller færre eller flere udlejningsuger. Således vil ændringer på 20% enten i den gennemsnitlige ugentlige udlejningspris eller i antallet af udlejede uger resultere i et ændret driftsoverskud i størrelsesordenen 46-56%. Her skal det erindres, at både udlejningspris og antal udlejningsuger i udgangssituationen er sat konservativt.

Til gengæld synes scenariet ikke at være særligt følsomt over for afvigelser i den månedlige leasingafgift, fx som følge af en højere anskaffelsespris af de mobile enheder eller en kortere leasingperiode. En 20% højere månedlig leasingafgift resulterer i et nogenlunde tilsvarende fald i driftsoverskuddet, på ca. 22%.

C.2 RESORT

Den eksisterende ramme udgør en større 4-stjer-
net campingplads med 300 teltpladser og 55
campinghytter. Pladsen er godt drevet med høj
belægningsprocent, og der eksisterer allerede et
udbud af forskellige aktiviteter, ligesom pladsen er
placeret i nærheden af en større turistattraktion.
Campingpladsen har opnået tilladelse til at have
helårsåbent, hvilket uden tilladelse er i strid med
campingreglementet.

Man vil nu opgradere til resort/feriecenter med
udgangspunkt i den eksisterende campingplads.

I forbindelse med omdannelsen til resort tilføres:

- 35 nye bungalows af 60 m²
- 5 mindre unika-feriehuse
- 10 luksuriøse safaritelte

For at gøre plads til nævnte nye kapacitet inddrages
100 teltpladser. En sådan større kapacitetsudvidelse
nødvendiggør også investering i flere faciliteter og
oplevelser til de øgede gæstevolumener.

Efter udvidelsen bliver kapaciteten i alt:

- 200 campingpladser
- 55 alm. campinghytter
- 35 store hytter/bungalows
- 5 små unika-hytter (tematiserede)
- 10 luksuriøse safaritelte

Reguleringsmæssige konsekvenser

Pladsen er beliggende i et sommerhusområde
uden for strandbeskyttelseslinjen, hvilket muliggør
en omdannelse til resort med den forudsætning, at
man får gennemført en ændring i plangrundlaget,
specielt en lempelse af campingreglementet.

Ovenstående nye kapacitetssammensætning og
-volumen strider ligeledes imod campingreglemen-
tet, hvorfor statusændringen til resort/feriecenter
er nødvendigt.

Ejerskab

Den nye kapacitet ejes af feriecenteret, men det
er sandsynligvis nødvendigt at involvere en med-
investor for at realisere udvidelsen.

Drift

Resortet drives under én professionel driftsorgani-
sation i feriecenter-regi.

Investering og driftsøkonomi

Campinghytterne udlejes i gennemsnit 20 uger pr.
år til 5.350 DKK. Unika-enhederne udlejes i gen-
nemsnit 22 uger pr. år til 7.000 DKK. Teltene lejes
ud i gennemsnit 12 uger pr. år til en gennemsnitlig
ugepris på 4.900 DKK. Årsomsætning i alt fra ny
kapacitet = 5,1 mio. DKK. Hertil kommer ekstra
meromsætning, som den øgede gæstetilstrømning
genererer, hvilket er sat til 30 DKK pr. person/døgn,
som skabes af den nye overnatningskapacitet.
Tilsammen knap 5,8 mio. DKK.

C.2: Resort - Driftsøkonomi relateret til ny kapacitet

	Store hytter	Unika-hytter	Luksustelte	Total
Totalomsætning fra ny kapacitet	4.296.250	827.750	651.000	5.775.000
Negativ omsætning fra 100 nedlagte grønne pladser				1.050.000
Totale driftsudgifter				1.700.000
Driftsoverskud				3.025.000

C.2: Resort - Investering				
	Store hytter	Unika-hytter	Luksustelte	Total
Totalinvestering	25.550.000	5.250.000	2.000.000	32.800.000

Af udgifter skal man påregne vedligehold, salg og markedsføring m.m. for at tiltrække og servicere gæsterne. Det er estimeret til at udgøre ca. 1,7 mio. DKK på årsbasis. Samtidig fratrækkes den omsætning, man ville have haft fra de 100 grønne pladser, som nedlægges. Derefter står man tilbage med godt 3 mio. DKK i driftsoverskud.

For investeringsdelens vedkommende er regnet med 680.000 pr. "hytte" * 35 = 23,8 mio. DKK. Samt 1 mio. DKK pr. unika-enhed * 5 = 5 mio. DKK. Derudover 150.000 pr. safaritelt * 10 = 1,5 mio. DKK. I alt: 32,8 mio. DKK. Hertil lægges 50.000 pr. enhed (gennemsnit), som dækker bl.a. strømtilførsel, p-pladser, evt. tilførsel af flere fælles faciliteter m.v. I alt en investering på 32,8 mio. DKK.

Opsummering af analyseresultater og delkonklusion

Dette scenarie tager udgangspunkt i en campingplads, som udvikles til et resort ved at kombinere flere former for overnatningskapacitet. Research viser, at større og resort-lignende campingpladser med en høj samt varieret kapacitet ofte opnår en bedre driftsøkonomi og kan tiltrække flere gæster. Det passer endvidere med glamping-trenden, og feriegæsters efterspørgsel efter mere komfortable og oplevelsesbaserede ferier.

Der er tale om en omfattende investering, som dog udløser et meroverskud på over 3 mio. DKK om året. Det er sandsynligvis ikke et stort antal campingpladser, der har mulighed for at foretage sådan en større udvidelse, men kapacitetstilførslen kan også ske i etaper, så der udvikles i et organisk tempo. Selvom der er tale om en høj investeringssum, kan man opnå en forrentning af kapitalinvesteringen på 9,2% og en tilbagebetalingsperiode på knap 11 år. Tabellen herunder opsummerer driftsøkonomien og forrentning af den nye kapacitet.

Sensitivitet

Dette resort scenarie er relativt følsomt over for udsving i udlejningspris og især udlejningsperiode, mens ændringer i investeringssummen har mindre indflydelse.

C.2: Resort - Opsummering af analyseresultater for ny kapacitet	
Totalinvestering	32.800.000
Totalomsætning i et normalår	4.725.000
Totalomsætning pr. ny enhed i et normalår	94.500
Totale driftsudgifter i et normalår	1.700.000
Driftsoverskud i et normalår	3.025.000
Forrentning af kontantinvesteringen fra drift	9,2%
Payback-periode (år)	10,8
Forrentning af egenkapital (ved 60% banklån og 40% egenkapital)	17,1%

C.3 FERIEHUSE

I dette scenarie undersøges, hvordan campingpladser kan frasælge en del af deres jord til private med henblik på etablering af feriehus. I scenariet opføres der 15 nye, mellemstore feriehus på den frasolgte jord. Der opfordres til, at feriehusene lader feriehusene indgå i driften, når ejer ikke selv anvender dem. Campingpladsen nedlægger 50 grønne teltpladser til formålet, hvilket frigiver 5.000 m². Derudover ejer campingpladsen et grønt rekreativt område på 1.500 m², som ikke er bebygget. Det giver tilsammen 6.500 m² jord, som kan udstykkes og frasælges. Pladsen er godt drevet. Der eksisterer allerede et fint udbud af forskellige aktiviteter, ligesom pladsen er beliggende naturskønt, men uden for strandbeskyttelseslinjen på en populær destination. Flere af pladsens campinghytter og fællesfaciliteter har dog behov for en snarlig opgradering/opfriskning. Man ønsker bl.a., at indtægterne fra frasalg af jorden skal anvendes til disse formål.

Reguleringsmæssige konsekvenser

Campingpladsens beliggenhed er afgørende ift., hvorvidt dette scenarie kan lade sig gøre. Således kan lade det sig gøre, hvis campingpladsen er beliggende i sommerhuszone. Hvis campingpladsen befinder sig i byzone, kan arealer udlagt til camping med en ændring af kommune- og lokalplan omdannes til boligområde og udstykkes. Kommunen kan beslutte, at flexboligordningen gælder i området, hvormed de udstykkede ejendomme kan anvendes som fritidsboliger og lejes ud. Hvis campingpladsen er beliggende i landzone, er det ikke muligt at udstykke til nyt sommerhusområde, med mindre kommunen har ansøgt og får bevilget et antal sommerhuse i det kommende landsplandirektiv, eller der kommer en ny ansøgningsrunde.

Sommerhuslovens regler er gældende, hvilket betyder, at man skal finde 8-15 købere, eftersom man i dag kun må eje 1-2 feriehus til udlejning pr. husstand. Det skal samtidig nævnes, at der en udfordring forbundet med sædvanlig momsfrigivelse ved udlejning af sommerhuse. Således er der tilsyneladende en EU-afgørelse om, at lejere af sådanne feriehus ikke må bruge campingpladsens faciliteter (som bade-, legeland m.m.), da dette i givet fald anses som en del af en pakkerejse, og udlejningen af feriehusene dermed ikke er fritaget for moms. Der synes dog at være mulighed for fortsat momsfritagelse, såfremt der i grundejerforeningen er en tinglyst pligt til at betale til fællesaktiviteter (på campingpladsen).

Ejerskab

Private ejer feriehusene og tilhørende grund.

Drift

Feriehusene udlejes af campingpladsen, når ejerne ikke selv anvender dem. Herfor modtager ejerne en årlig indtægt, som er en andel af indtjeningen fra udlejningen.

Investering og driftsøkonomi

Der er ikke umiddelbart nogen investering for campingpladsen andet end et mægler-fee for frasalg af de udstykkede sommerhusgrunde til private. Frasalg af feriehusgrundene kan foregå gradvis i en organisk proces, der følger efterspørgslen. Hver af de 15 grunde forventes solgt til omkring 400.000 DKK stykket, dvs. 6 mio. DKK i alt, som kan bruges til andre investeringer på campingpladsen fx til en opgradering af ældre campinghytter og/eller nye faciliteter. Det forventes, at feriehusene udlejes gennem campingpladsen i gennemsnitligt 20 uger pr. år til 5.500 DKK. Årsomsætning pr. enhed udgør da 110.000 DKK ex moms, men det skal opdeles med 60% til ejerne (66.000 DKK til hver husejer) og 40% til campingpladsen (44.000 DKK pr. enhed).

Inden for kystnærhedszonen er det ikke muligt at planlægge for og udstykke nye sommerhuse

C.3: Delvis udstykning - Opsummering af analyseresultater for ny kapacitet

Indtægter fra frasalg af land	6.000.000
Totalomsætning i et normalår (fratrullet husejers 60%)	660.000
Meromsætning fra flere gæster	283.500
Totale driftsudgifter i et normalår	325.000
Negativ omsætning fra 50 inddragede grønne pladser	525.000
Driftsoverskud i et normalår	93.500

Opsummering af analyseresultater og delkonklusion

Tabellen viser campingpladsens omsætning og driftsresultat fra den nye kapacitet. Til de førnævnte 660.000 skal man lægge den meromsætning, de nye gæster genererer. Omvendt skal man modregne det omsætningstab, der sker som følge af nedlæggelsen af 50 grønne teltpladser og de driftsudgifter, der er forbundet med bl.a. markedsføring af nye enheder. Efter disse mellemregninger har campingpladsen en gennemsnitlig årlig omsætning på i alt 93.500 DKK. For feriehusejernes vedkommende opnår de en forrentning på 4,1%, hvis de kan holde sig inden for en investeringsramme på 1,4 mio. DKK for både køb af grund samt opførelse af feriehus. I dette scenarie spiller man med på det populære sommerhusmarked, hvor efterspørgslen er høj, og overnatningerne stiger år for år. Ved at udstykke er man heller ikke underlagt campingreglementets restriktioner mht. antal kvadratmeter pr. enhed. Det er vigtigt, at man forsøger at opfordre køberne til at udleje deres feriehus gennem campingpladsen, når ejerne ikke selv benytter dem. Campingpladsen opnår et driftsoverskud på relativt beskedne 93.500 DKK (i et normalår) ved at facilitere udlejningen af de 15 enheder for ejerne. Vigtigst er dog den indtægt, campingpladsen får ved frasalg af jord. Den kapitalfrigørelse på 6 mio. DKK kan betyde utrolig meget i forbindelse med udvikling eller forbedring af faciliteterne. En sådan forbedring af kvaliteten vil også have

en afledt effekt på udlejningspris og belægning for campingpladsens øvrige (in-house) kapacitet. For feriehusejernes vedkommende kan de regne med en forrentning på 4,1%. Der er altså flere fordele for ejerne også, bl.a. glæden ved sit eget feriehus, værditilvækst over tid samt en rimeligt god forrentning. En realisering af scenariet er på nuværende tidspunkt først og fremmest afhængig af, hvilken zone campingpladsen ligger i. Eftersom både potentiale og relevans umiddelbart vurderes at være størst blandt campingpladser beliggende i landzone som en del af større destinationer, vil en realisering af dette scenarie enten kræve, at kommunen allerede har ansøgt om et antal sommerhuse på det pågældende areal i det kommende landsplandirektiv, eller at der kommer en ny ansøgningsrunde.

Sensitivitet

Campingpladsens driftsoverskud er meget lidt følsomt over for udsving på prissiden, men lidt mere følsomt, når det gælder belægning. Til gengæld påvirkes husejernes afkast i høj grad af udsving i omsætningsparametrene samt i investeringssummen. Campingpladsen oplever altså en meget lavere grad af følsomhed end feriehusejerne.



C.4 FULD Udstykning til feriehuse/afvikling

I dette scenarie udstykkes en hel campingplads og sælges fra til private som fritidsgrunde, hvorpå der kan opføres sommerhuse. Campingpladsens driftsorganisation og fælles aktiviteter lukkes ned.

Ligesom i scenarie C.3 vil dette scenarie kun kunne lade sig gøre, hvis Erhvervsministeren/Erhvervsstyrelsen giver tilladelse til etablering af de nye feriehuse (se neden for under "Reguleringsmæssige konsekvenser").

På campingpladsen forefindes i dag 120 grønne pladser med ganske få fællesfaciliteter og oplevelser tilknyttet. Arealet udgør i alt 12.000 m². Herpå kan opføres 24 sommerhuse af 100 m² på grunde af 500 m² hver.

Dette scenarie skitserer en ikke ualmindelig situation, hvor en mindre campingplads i de senere år har haft vanskeligt ved at skabe en positiv bundlinje pga. en begrænset volumen af overnatningssteder. Det par, som i dag ejer og driver pladsen, nærmer sig pensionsalderen. De har en gæld på 5 mio. til banken.

Reguleringsmæssige konsekvenser

Campingpladsens grund befinder sig i et sommerhusområde i kystnærhedszonen. Det er nødvendigt, at man følger den nye planlovs bestemmelser, hvor det bl.a. er en forudsætning, at kommunerne tilbagefører ubebyggede sommerhusgrunde for at modtage tilladelse til nye. I den forbindelse har kommunerne kunnet ansøge om omplacering og udlæg af nye sommerhusgrunde i kystnærhedszonen i perioden d. 15. juni til 15. oktober 2017. Den endelige udpegning af sommerhusområder for omplacering og udlæg sker i et samlet landsplandirektiv, der forventes udstedt efteråret 2018.

Ejerskab

Feriehusene og tilhørende grund ejes af private, som frit kan disponere over deres fritidsejendom og enten leje ud eller lade være.

Drift

Ingen. Campingpladsens driftsorganisation lukkes.

Økonomi

Jorden udstykkes og sælges fra til private, som på deres grund selv kan bygge deres drømmeferiehus. Hver grund sælges til 400.000 pr. styk, hvilket giver en samlet salgsindtægt til campingpladsens ejerpar på 9,6 mio. DKK. Efter at have betalt deres gæld til banken, står de tilbage med en fortjeneste på 4,6 mio. DKK.

Delkonklusion

Dette scenarie illustrerer, hvordan man eventuelt vil kunne lukke en campingplads ned, fx hvis nuværende ejer ikke kan eller vil fortsætte, og det ikke er muligt at finde en køber fx pga. finansieringsvanskeligheder – en meget almindelig problematik. Mange mindre campingpladser har svært ved at opnå en positiv bundlinje, hvilket også gør det vanskeligt at sælge. Det er hverken givtigt for ejerparret eller for campingbranchen generelt, hvor et alt for stort udbud af pladser konkurrerer om gæsterne.

En realisering af scenariet er dog helt afhængig af, at der opnås tilladelse fra Erhvervsministeren/Erhvervsstyrelsen til opførelse af de nye sommerhuse som en del af det kommende landsplandirektiv for omplacering og udlæg af nye sommerhusgrunde i kystnærhedszonen – herunder at kommunen er i stand til samtidig at tilbageføre et tilsvarende antal sommerhusgrunde.

Idet fristen om ansøgning ift. omplacering og udlæg af nye sommerhusområder var d. 15. oktober 2017 vil dette scenarie enten kræve, at kommunen allerede har ansøgt, eller at der kommer en ny ansøgningsrunde.

L.1 FERIEHUSE PÅ LAND

Dette scenarie tager udgangspunkt i en større lystbådehavn med 300 bådpladser, heraf 20 gæstpladser og en del aktivitet gennem Boatflex (eller lignende portal). Der er toiletter og bedefaciliteter på havnen samt fælleskøkken. Det er en attraktiv marina med kiosk, butikker samt et par caféer og restauranter. Havnen er selvejende, beliggende i en købstadlignende by med attraktivt kulturliv og smuk omkringliggende natur.

På lystbådehavnens areal ligger et større antal gamle fiskerhuse, hvoraf en del er gået i forfald. Kommunen har via en ny lokalplan givet tilladelse til ombygning og/eller erstatning af op til 20 fiskehuse til små feriehus (havnehytter med status af sommerhuse) på ca. 35 m².

Scenariet kendes i praksis fra Tyskerhavnen ("Æ Gammel Havn") i Hvide Sande Havn

Reguleringsmæssige konsekvenser

Alle landarealer på lystbådehavne er omfattet af planloven og administreres af den pågældende kommune, der giver byggetilladelse i henhold til gældende lokalplan, byggeplan og naturbeskyttelsesloven m.fl. Der er således behov for, at en lokalplan giver tilladelse til anlæg af ferieboliger med de tidsmæssige og ressourcemæssige krav, dette stiller.

De etablerede ferieboliger er ligeledes omfattet af sommerhuslovens bestemmelser om erhvervs-mæssig udlejning, hvilket bl.a. betyder, at private kun kan eje og udleje 1-2 ferieboliger. Det vil være muligt at eje og drive flere end 2 hytter fx i dette tilfælde 20 havnehytter, såfremt de drives på hotel-lignende vilkår, dvs. at de enten drives i forbindelse med et eksisterende hotellignende byggeri, eller at der i det mindste tilbydes morgenmad til lejerne fra en eksisterende café eller lignende. Da ferieboligerne er beliggende i byzone, er de ikke omfattet af sommerhuslovens begrænsninger i antal udlejningsuger, og de berøres heller ikke af den nye

planlovs bestemmelser vedrørende omplacering og udlæg af nye sommerhusgrunde.

Det forudsættes, at det pågældende areal ikke er berørt af strandbeskyttelseslinjen, idet dette i givet fald ville have vanskeliggjort, og måske umuliggjort, projektet.

Ejerskab

Havnehytterne etableres af juridiske årsager af et firma eller en ejendomsudvikler og sælges uden grund til private med en opfordring om at skulle udlejes gennem et professionelt udlejningsbureau. Dvs. køberne ejer selve hytterne, mens lystbådehavnen ejer grunden og modtager en månedlig/årlig grundleje i en 99-årig udlejningsperiode. I Danmark forhindrer sommerhusloven p.t., at en ejendomsudvikler kan udleje mere end 2 ikke-solgte ferieboliger i perioden, indtil de bliver solgt.

Drift

Feriehusejerne udlejer selv enhederne gennem lokale feriehusudlejningsbureauer. Der er ingen fælles driftsorganisation, og enhederne fungerer i princippet som almindelige feriehuse.

Investering og driftsøkonomi

400.000 DKK ex moms pr. havnehytte, svarende til en samlet investering på 8 mio. DKK. + ekstra-udgifter til fx parkeringsplads, kloakering m.v. (sat til 50.000 DKK pr. hytte). De sælges videre til private til opførelsesprisen.

På grund af den fordelagtige beliggenhed ved en aktiv lystbådehavn antages feriehusejerne at kunne udleje havnehytterne i gennemsnit 18 uger hver pr. år. til en gennemsnitlig ugepris på 3.500 DKK ex moms. På denne basis forventes ejerne at kunne tjene omkring 63.000 DKK om året i udlejning, der efter fratræk af udgifter til udlejningsbureau (30% af bruttolejen) giver et resultat på 44.100 DKK.

Delkonklusion

Dette scenarie, med ombygning af et relativt betydeligt antal havnehytter i et eksisterende havnemiljø frasolgt til private og udlejet gennem professionelle feriehusudlejningsbureauer, ser ud til at være en af de få forretningsmodeller for øget overnatningskapacitet i forbindelse med lystbådehavne, som rent faktisk kan realiseres på trods af en manglende driftsorganisation.

Samtidig er scenariet med salg af små feriehus (havnehytter) relativt attraktivt for feriehus ejerne, der ikke kun opnår et dækningsbidrag til deres husudgifter, men opnår en reel forrentning af deres investering på 5%, hvilket må betragtes som helt acceptabelt.

Lystbådehavnen forventes at opnå en direkte lejeindtægt fra hver af de 20 hyttegrunde på 18.000 DKK ex moms pr. enhed (1.500 DKK pr. måned), svarende til i alt 360.000 DKK

Herudover vil lystbådehavnen få indirekte gavn af det afledte forbrug, hyttegæsterne lægger i havnens diverse økonomiske aktiviteter.

Sensitivitet

De udførte sensitivitetsanalyser viser, at dette scenarie ikke er følsomt over for afvigelser i omsætningen fra fx en højere eller lavere udlejningspris og/eller et ændret antal udlejningsuger i relation til driftsresultat. Således vil en afvigelse på 20% enten i den gennemsnitlige ugentlige udlejningspris eller i antallet af udlejede uger resultere i tilsvarende ændringer i driftsresultatet.

Til gengæld er forrentningen af feriehus ejernes investering særdeles følsom over for afvigelser i omsætningen, enten i form af højere eller lavere udlejningspris og/eller færre eller flere udlejningsuger, hvor ændringer på 10 henholdsvis 20% i omsætningen resulterer i en ændret forrentning på 20 henholdsvis 40%. Forrentningen er dog noget mindre følsom over for ændringer i investeringsomkostningen.

L.2 FERIEHUSE PÅ VAND (HUSBÅDE)

Dette scenarie tager udgangspunkt i den samme større lystbådehavn som i scenarie L.1 ovenfor. Lystbådehavnen har 300 bådpladser, heraf 20 gæstepladser og en del aktivitet gennem Boatflex (eller lignende portal). Der er toiletter og bedefaciliteter på havnen samt fælleskøkken. Det er en attraktiv marina med kiosk, butikker samt et par caféer og restauranter. Havnen er selvejende, beliggende i en købstadlignende by med attraktivt kulturliv og smuk omkringliggende natur. Lystbådehavnen har et større ledigt basinareal til rådighed.

Scenariet analyserer mulighederne for etablering af feriehuse på vand i form af husbåde. Der tages udgangspunkt i mindre og relativt billige husbåde, der vil kunne huse 2-4 personer.

Idet etablering af feriehuse på vand i form af husbåde også er underlagt sommerhuslovens bestemmelser om erhvervsmæssig udlejning, vil de enkelte husbåde skulle erhverves af private, som udlejer gennem feriehusudlejningsbureau. Scenariet analyserer driftsøkonomi og rentabilitet for den enkelte husbådejer, men ser også på konsekvenserne for lystbådehavnen ved et større antal husbåde.

Reguleringsmæssige konsekvenser

Kystdirektoratet ser husbåde som en naturlig forekomst i havne og sidestiller disse med lystbåde. Det betyder, at der som udgangspunkt kan udlægges husbåde i en havn, hvis havnen selv ønsker det. Husbåde og flydende boliger er som bygninger på land omfattet af byggeloven og bygningsreglementet. Der skal dermed indhentes byggetilladelse til indretning af en feriebolig i en husbåd. Herudover er husbåde omfattet af husbådereglementet, der er en teknisk forskrift om husbåde og flydende konstruktioners stabilitet, flydeevne m.v. Udlejning af husbåde er ligeledes omfattet af sommerhuslovens (Lov om sommerhuse og camping) regler om udleje af ferieboliger. Endelig kan der være krav om, at der skal foreligge en lokalplan, som tillader etablering af husbåde i lystbådehavnen.

Ejerskab og drift

Private ejere som udlejer gennem feriehusudlejningsbureau.

Investering og driftsøkonomi

Der er i scenariet regnet med en investering på 1 mio. DKK pr. husbåd ex moms. Prisen er baseret på et konkret eksempel med importerede husbåde indkøbt via en tysk mægler. Hertil 50.000 DKK pr. enhed til dækning af evt. ekstraomkostninger i forbindelse med adgangsforhold.

Den benyttede investeringspris er betydeligt lavere end prisen på de danskbyggede husbåde, der findes på markedet i dag, da der er tale om en anden type produkt ift. størrelse, design og produktion.

Investeringen finansieres via banklån (60%) og 40% egenfinansiering. Der kan ikke opnås realkreditlån for husbåde, idet disse ikke tildeles matrikelnumre, hvilket kan risikere at have negativ indflydelse på finansieringen.

Husbådene udlejes hver i gennemsnit i 30 uger pr. år til en gennemsnitlig ugepris på 4.500 DKK ex moms. Årsomsætning pr. enhed er således 135.000 DKK ex moms.

Af udgifter skal man påregne leje af anlægsplads til lystbådehavnen (sat til 15.000 DKK pr. år), kommission til udlejningsbureau, vedligehold m.m. Specielt kommissionen til udlejningsbureau vejer betydelig, idet vi ifølge branchenormen antager en kommission på 30% af lejeindtægterne. På denne basis beregnes de årlige driftsudgifter til 60.500 DKK pr. husbåd i et normalår.

L.2: Husbåde - Opsummering af analyseresultater for ny kapacitet		
	1 husbåd	10 husbåde
Totalinvestering	1.050.000	10.500.000
Totalomsætning i et normalår	135.000	1.350.000
Totale driftsudgifter i et normalår	70.500	705.000
Driftsoverskud i et normalår	64.500	645.000
Forrentning af kontantinvesteringen fra drift	6,1%	6,1%
Payback-periode (år)	16,3	16,3
Forrentning af egenkapital (ved 60% banklån og 40% egenkapital)	9,4%	9,4%

Opsummering af analyseresultater og delkonklusion

Den følgende tabel opsummerer driftsøkonomien og forrentningen for en enkelt husbåd samt for 10 husbåde i alt.

På baggrund af en relativt høj ugentlig udlejningspris samt en forventning om en 30 ugers udlejningsperiode (der dog stadig er konservativ i forhold til rapporter om 40-45 ugers udlejning af husbåde på Vestkysten) kan der opnås en årsomsætning på 135.000 DKK pr. husbåd i et normalår med et tilsvarende driftsresultat på 64.500 DKK. Samtidig opnås en forrentning på kontantinvesteringen på 6,1% og en tilbagebetalingsperiode på godt 16 år. Ses kun på forrentningen af egenkapitalen opnås en forrentning på over 9,4% i det tænkte eksempel med 60% bankfinansiering og 40% egenfinansiering.

Som indledningsvis nævnt er investeringsomkostningerne for anskaffelse af husbåde til turismemæssig overnatningskapacitet en stor udfordring

for at etablere ny kapacitet i lystbådehavnene.

Nedenstående tabel viser en oversigt over forrentningen og tilbagebetalingsperioden ved en anskaffelse af en enkelt husbåd i forskellige prisklasser, men til udlejning efter samme antagelser som ovenfor. Ved investeringer på en million og derunder vil private investorer opnå en ret attraktiv forrentning på 6,1% ved 1 mio. DKK og 8,1% ved 0,75 mio. DKK ex moms. Selv ved en investering på 1,5 mio. DKK giver det en forrentning på 4,2%. Forrentningen mindskes dog markant med en stigende investeringsomkostning og bliver kun begrænset interessant ved anskaffelsesbeløb pr. enhed på 2 mio. ex moms og derover. Derfor må disse påregnes at skulle anskaffes af private, som ikke nødvendigvis ser det som en investering med høj profit, men som selv ønsker at have en husbåd i en lystbådehavn til egen gavn og glæder og herudover får dækket en del af udgifterne gennem udlejning.

L.2: Husbåde - Alternative investeringsomkostninger		
Investering pr. husbåd	Afkast af totalinvestering	Payback-periode
Udgangs-case: 1,0 mio. DKK	6,1%	16,3
0,75 mio. DKK	8,1%	12,4
1,5 mio. DKK	4,2%	24,0
2,0 mio. DKK	3,1%	31,8
3,5 mio. DKK	1,8%	55,0

Scenariet set fra lystbådehavns synspunkt

Mens husbådene er privatejede og udlejes gennem professionelle udlejningsbureauer, vil lystbådehavnen opnå en direkte lejeindtægt fra hver af de 10 husbåde på ca. 15.000 DKK ex moms pr. enhed (1.250 DKK pr. måned), svarende til i alt 150.000 DKK. Endvidere kan lystbådehavnen også overveje "management" ift. udlejning, nøgleudlevering samt rengøring. Endeligt vil lystbådehavnen få indirekte gavn af det afledte forbrug gæsterne lægger i havnens diverse økonomiske aktiviteter, ligesom de besøgende vil være med til at skabe fornyet liv på havnen.

Uanset de givne udfordringer vedrørende etablering af husbåde vil scenariet naturligvis i teorien kunne "opgraderes" til endnu større kapaciteter, ligesom etablering af husbåde kunne være en del af et større resort med flere forskellige overnatningstyper. Et eksempel er den planlagte Admiral Marina ved Knudshoved, hvor der ikke alene arbejdes med et meget stort antal feriehuse på vand (100+), men også med flere tusinde lystbådepladser samt et hotelprojekt.

Sensitivitet

De udførte sensitivitetsanalyser viser, at scenariet er relativt følsomt over for afvigelser i omsætningen i form af højere eller lavere udlejningspris og/eller færre eller flere udlejningsuger. Således vil ændringer på 20% enten i den gennemsnitlige ugentlige udlejningspris eller i antallet af udlejede uger resultere i både ændret driftsoverskud og forrentning af den samlede investering på næsten 30%. Det er derfor vigtigt at sikre optimale udlejningspriser og udlejningsperiode.



LYSTBÅDEHAVNE

L.3 HAVNEHOTEL/RESORT

I dette scenarie ønsker man at opføre et havne-badehotel med 55 værelser. Hotellet får en gourmetrestaurant, som også betjener havnens øvrige gæster og andre drop-ins.

I den nuværende lystbådehavn findes 300 båd-pladser, og den er beliggende på en populær destination med mange oplevelsesmuligheder hele året. Der er diverse indkøbsmuligheder, cafeer o.l. samt et livligt havnemiljø det meste af året. I nærområdet forefindes flot natur samt diverse kulturelle oplevelser.

Reguleringsmæssige konsekvenser

Lystbådehavnen har et ubenyttet areal i byzone, som er udlagt til havneformål, og er desuden undtaget fra strandbeskyttelsen. Herpå kan opføres et hotel, efter at arealet er omdannet til fritids- og ferieformål.

Havnen kan ikke eje hotellet, men den kan eje grunden og leje den ud til ejeren af hotelejendommen, som udlejer hotellet på en 15-årig kontrakt til en hoteloperatør. Havnen modtager en leje for grunden på et estimeret beløb på 150.000 DKK pr. år.

Ejerskab

Grund = havnen.

Ejendom = et ejendomsselskab.

Drift

En dygtig hoteloperatør eller forpagter varetager den daglige drift af både værelser og restaurant.

Investering og driftsøkonomi

Med en forventet årlig belægningsprocent på 45% og en gennemsnitspris pr. overnatning på 620 DKK opnås en værelsesomsætning på 5 mio. DKK, og med en F&B omsætning på 7,7 mio. DKK giver det en totalomsætning på knap 12,7 mio. DKK.

Opsummering af analyseresultater og delkonklusion

Den følgende tabel opsummerer driftsøkonomien og forrentningen af den nye kapacitet.

L.3: Havnehotel - Opsummering af analyseresultater for ny kapacitet	
Totalinvestering	46.750.000
Totalomsætning i et normalår	12.687.125
Totalomsætning pr. ny enhed i et normalår	230.675
Totale driftsudgifter i et normalår	9.538.849
Driftsoverskud i et normalår	3.148.276
Huslejeindtægt til ejer	2.537.425
Forrentning af kontantinvesteringen fra drift (uden fratræk af husleje)	6,7%
Payback-periode (år)	18,4
Forrentning af egenkapital (ved 60% banklån og 40% egenkapital)	10,8%

Hotellet bygges til 850.000 DKK pr. værelsesenhed, hvilket giver en samlet anlægsinvestering på 47,7 mio. DKK.

Det er vanskeligt at tilføre ny kapacitet i lystbådehavne, fordi der i de fleste tilfælde ikke eksisterer en overnatningskapacitet i forvejen. Man skal derfor skabe en ny driftsenhed, hvor udfordringen er at nå op på en kritisk masse af enheder, så man kan dække driftsudgifter og skabe et overskud. Derfor dette scenarie med en model, hvor der kan opnås et relativt højt antal overnatningsenheder.

Lystbådehavnen vil typisk ikke kunne drive eller eje hotellet, men vil i stedet leje grunden ud og modtage en lejeindtægt på den. Derudover er en afledt effekt i det forbrug, hotelgæsterne har i lystbådehavnens butikker og cafeer, og som indirekte kan være med til at hæve lejertilfredshed, lejeniveauer og lystbådehavnens generelle attraktivitet.

I scenariet vil et 55-værelses hotel kunne give en forrentning på kontantinvesteringen på 6,7% og et årligt driftsoverskud på godt 55.000 DKK pr. værelsesenhed. Det bør være muligt for en operatør eller forpagter at skabe en positiv drift, hvorfor man bør kunne tiltrække disse.

Et havnehotel kan også indgå i en form for re-sortmodel, hvor man på lystbådehavnens arealer også tilføjer anden kapacitet som fx husbåde, små feriehusse på land og lignende.

Sensitivitet

Havnehotellet er ikke specielt følsomt over for afvigelser i værelsespris og især ikke i belægningsprocenten. For sidstnævntes tilfælde vil et fald i belægningsprocenten på 10% således kun betyde en reduktion af driftsoverskuddet svarende til 5,5%, ligesom forrentningen kun vil forringes med 4,5%. Hotellet er en smule mere følsomt over for ændringer i investeringsomkostningerne.

L.4 LYSTBÅDE TIL UDLEJNING

I dette scenarie vil en lystbådehavn indkøbe 10 ikke-sejlende, brugte lystbåde, der indrettes og udstyres, så de kan udlejes som overnatningsenheder. At lystbådene er ikke-sejlende skal forstås sådan, at det er hensigten at indkøbe bådene til udlejning og ikke med sejlads for øje.

Lystbådehavnen råder over et ledigt vandareal, som kan benyttes til placering af de nyindkøbte, ikke-sejlende lystbåde

Det skal dog nævnes, at der er nogle juridiske udfordringer i og med, at lystbådehavne måske ikke må eje og drive overnatningskapacitet. Når vi alligevel har valgt at medtage denne model, er det for at undersøge et scenarie, som branchen har udvist interesse for. Et alternativ til denne case kunne være organisering af et antal eksisterende fastliggere i havnen, som kun i mindre omfang benytter deres både til sejlads, og som ser en forretning eller et indkomstsupplement ved at udleje bådene til overnatningsformål.

Der er tale om den samme større lystbådehavn med 300 bådpladser på en populær feriedestination som i scenarie L.1 og L.2. Der er diverse indkøbsmuligheder, cafeer o.l. samt et livligt havnemiljø det meste af året. I nærområdet forefindes flot natur samt diverse kulturelle oplevelser.

Reguleringsmæssige konsekvenser

Der er ikke umiddelbart nogle reguleringsmæssige konsekvenser forbundet med denne model.

Den formodede ejerskabsmodel, hvor lystbådehavnen indkøber og ejer de brugte lystbåde, kan muligvis være en udfordring, idet dette område udgør lidt af en gråzone. Hvis det viser sig, at lystbådehavnen ikke må eller kan stå som indkøber eller ejer af lystbådene, kunne dette eventuelt organiseres af en projektudvikler eller et interessentselskab af lystbådehavnens eksisterende bådejere.

Ejerskab og drift

Ejes af lystbådehavnen og drives af lystbådehavnen med aftale om mulighed for morgenmad på en af havnens cafeer, således at der er tale om hotellignende drift. Bådene udlejes gennem Boatflex-portalen (el.lign.), som tager en kommission på 12% af udlejningsprisen. Udlevering/aflevering af nøgler sker på havnekontoret.

Investering og driftsøkonomi

Brugte lystbåde kan købes i mange prisklasser fra under 100.000 DKK til flere millioner. I det tænkte eksempel er der regnet med en gennemsnitlig indkøbspris på 200.000 DKK pr. båd ex moms, svarende til en samlet investering på 2 mio. DKK for 10 både. Hertil estimeres en meromkostning på 25.000 pr. enhed til evt. uforudsete udgifter. Den samlede investering er således 2,25 mio. DKK.

Det antages, at 60% finansieres via banklån (4%) og resten som egenkapital (40%).

Bådene udlejes til 500 DKK pr. døgn. Forventet årlig belægningsprocent på ca. 25%, svarende til 100 solgte bådovernatninger af 500 DKK = 50.000 DKK pr. båd og en samlet indtægt på 500.000 for 10 både.

Opsummering af analyseresultater og delkonklusion

Dette scenarie med lystbåde til udlejning genererer et driftsoverskud i et normalt driftsår på 395.000 DKK, og med en samlet investering på 2.250.000 DKK kan man opnå en forrentning af kontantinvesteringen på 17,6% og en tilbagebetalingsperiode på knap 6 år.

L.4: Lystbåde til udlejning - Opsummering af analyseresultater for ny kapacitet

Totalinvestering	2.250.000
Totalomsætning i et normalår	500.000
Totalomsætning pr. ny enhed i et normalår	50.000
Totale driftsudgifter i et normalår	105.000
Driftsoverskud i et normalår	395.000
Forrentning af kontantinvesteringen fra drift	17,6%
Payback-periode (år)	5,7
Forrentning af egenkapital (ved 60% banklån og 40% egenkapital)	26,6

Scenariet illustrerer, hvordan man kan introducere ny kapacitet i havnebassinet med brugte lystbåde som overnatningskapacitet. I scenariet er bådene relativt billige at indkøbe, og selvom overnatningsprisen er tilsvarende lav, opnår man en årlig omsætning pr. enhed på 50.000 DKK og en forrentning på kontantinvesteringen på 17,6%. Fordi det er en billig måde at udvide overnatningskapaciteten på, eller kan være det, afhængigt af hvilke lystbåde man indkøber, er der tale om en kapacitetsopbygning eller -udvidelse, som en hel del lystbådehavne kan være med på.

Scenariet viser en løsning, som der kan være interesse for blandt lystbådehavne, bl.a. fordi det er en relativt enkel og fleksibel måde at introducere overnatningskapacitet på. Det skal dog nævnes, at der er nogle juridiske udfordringer i og med, at lystbådehavne måske ikke må eje og drive overnatningskapacitet – en uklarheds-problematik, der er beskrevet i vor kortlægningsanalyse. Når vi alligevel har valgt at medtage denne model, er det for at undersøge og regne på et scenarie, som branchen har udvist interesse for samt for at fremhæve, at der er behov for en revision af den eksisterende lovgivning, som bl.a. giver lystbådehavne mulighed for at eje og/eller drive overnatningskapacitet i en vis udstrækning.

Sensitivitet

Projektet er kun lidt følsomt over for afvigelser i udlejningspris og/eller antal udlejningsnætter (belægning) målt på driftsoverskuddet. Det samme gør sig gældende ved afvigelser i investeringsomkostningerne.

Ren Boatflex-model

En lystbådehavn kan reklamere for Boatflex på havnens arealer samt på internettet og på den måde inspirere medlemmer til at leje deres både ud en gang imellem, når de ikke selv anvender dem. Selvom der ikke er nogen direkte merindtægt til havnen fra sådan en model, er der nogle vigtige afledte effekter bl.a. mere liv i lystbådehavnen, øget attraktivitet, stigende omsætning i butikker og på spisesteder, hvilket potentielt kan lede til, at en havn kan hæve huslejen i butiks- og restaurant-lejemål samt bådpladslejen. Nogle lystbådehavne forsøger p.t. at introducere en mindre gæstebetalning, som havnen modtager, når et medlem lejer sin båd ud, bl.a. fordi det betyder øget brug af havnens faciliteter såsom toiletter, bad m.v.

For de enkelte bådejere vil der være en direkte indtægt svarende til udlejningen minus kommission til Boatflex

Andre driftsudgifter, så som leje af bådplads, vedligehold m.m., vil bådejerne skulle afholde, uanset om de udlejer eller ej.



SKIBSHOTEL

I lystbådehavn-regi kan man også arbejde med en løsning for et flydende hotel i form af enten indkøb og ombygning af et gammelt sejlskib til hotel eller vandrerhjem/hostel (som bl.a. ses i Stockholm) eller bygning af et hotelskib/hotelbåd á la Copenhagen Living Hotel i Københavns Havn.

**PRÆFABRIKEREDE
HUSE/CONTAINERE**

En anden mulighed kan være opstilling af præfabrikerede huse/ombyggede containere m.v. på attraktive arealer, der er reserveret til andet formål. Businesscasen kan være at flytte enhederne til en ny beliggenhed hvert 3. år, hvis ikke der kan opnås forlængelse af tilladelsen. Der er ikke kommet en vejledning, men man kan forestille sig indretning af ferielejligheder (med morgenmadsrestaurant af hensyn til enkeltejerskab) på campingpladser og havne. Det kan som eksempel være campingpladsen, der lejer enhederne til at supplere campingproduktet eller en havn, der udlejer et areal til en operatør.

**USETE
KOMBINATIONER**

Potentielt kan man også forsøge at kombinere forretningsmodel-elementerne på en hidtil uset måde, eksempelvis husbåde i en leasing eller timeshare-model, hvilket potentielt kan åbne op for mere gangbare løsninger mht. introduktion af ny kapacitet i lystbådehavne. Men det har dog vist sig, at disse potentielle modeller kan støde på flere udfordringer.

En god forretningsmodel er skræddersyet. Der findes altså ikke nogen standardmodel eller "one size fits all". Man kan ekspandere overnatningskapaciteten med:

- Forskellige kapacitetstyper
- Få eller mange nye overnatningsenheder
- En vifte af forskellige ejerskabsscenarier
- Forskellige muligheder i driftssammenhæng med fx udlicitering eller samarbejdsaftaler

De enkelte elementer af forretningsmodellerne kan kombineres på forskellig vis til gavn for den individuelle campingplads eller lystbådehavn med udgangspunkt i deres forskellige muligheder og begrænsninger. I det foregående er gennemgået forretningsmodeller for en række tænkte scenarier og del-scenarier for at anskueliggøre, hvordan de forskellige forretningsmodel-elementer kan implementeres og eventuelt sammensættes.

De udviklede forretningsmodeller skal betragtes som illustrative eksempler, men det er vigtigt at understrege, at de danske campingpladser og lyst-

bådehavne varierer på utallige punkter, bl.a. hvor meget tilgængeligt areal de har, hvilke lokalplaner og planmæssige forhold de er underlagt, typen af den destination de er beliggende i/ved, hvilket udbud af faciliteter og aktiviteter de tilbyder gæsterne, hvilken driftsorganisation der er til stede, adgang til investeringskapital samt ejerskabsforhold.

Derfor er det tanken, at de enkelte campingpladser og lystbådehavne kan lade sig inspirere af forretningsmodellerne i de beskrevne tænkte scenarier, og derefter udarbejde deres egen skræddersyede forretningsmodel for den kapacitetsudvidelse, de selv vil/kan implementere.

En økonomisk opsummering af de udviklede forretningsmodeller ses i tabellen herunder. Her oplystes driftsøkonomiske indikatorer, som totalomsætning og driftsoverskud pr. overnatningsenhed, samt den beregnede forrentning på totalinvesteringen og tilbagebetalingsperioden for de forskellige forretningsmodeller.

Forretningsmodeller for ny overnatningskapacitet - en opsummering

	Antal nye enheder	Investering pr. enhed	Totalomsætning pr. enhed	Driftsoverskud pr. enhed	Afkast af totalinvestering	Payback-periode (år)
Camping						
C.1 Hytter/mobile enheder						
• Få hytter	5	450.000	58.800	52.800	11,7%	8,5
• Flere hytter	30	490.000	57.975	43.576	8,9%	11,2
• Mobilehomes	30	*	58.275	35.700	*	*
C.2 Resort	50	656.000	94.500	60.500	9,2%	10,8
C.3 Feriehuse	15	**	**	**	**	**
C.4 Fuld udstykning til feriehus/afvikling	24	**	**	**	**	**
Lystbådehavne						
L.1 Feriehuse på land	20	**	**	**	**	**
L.2 Feriehuse på vand (husbåde)***	1	1.050.000	135.000	64.500	6,1%	16,3
L.3 Havnehotel/resort	55	850.000	230.675	57.241	6,7%	18,4
L.4 Lystbåde til udlejning	10	225.000	50.000	39.500	17,6%	5,7

* Da de mobile enheder er leasede, er der reelt ingen investering for campingpladsen og dermed ingen forrentning og payback.

I disse scenarier er der tale om salg til/investering af private og dermed ingen investering og driftsscenarier for campingplads eller lystbådehavn. * Selv om der også her er tale om salg til/investering af private, er der foretaget en analyse af driften af en enkelt husbåd

En sammenligning på tværs af forretningsmodellerne skal foretages med stor forsigtighed, idet modellerne varierer i sammensætning af overnatningsenheder og i flere tilfælde beskuer driften ud fra et privat ejersynspunkt. Derfor er efterfølgende opstilling af observationer og konklusioner i punktformat måske mere hensigtsmæssig:

- Selv ved anvendelse af konservative antagelser vedr. de driftsøkonomiske forhold viser de valgte forretningsmodeller generelt "pæne" driftsoverskud pr. udlejningsenhed mellem 35.000-65.000 DKK
- Tilsvarende viser forretningsmodellerne generelt helt acceptable forrentninger på totalinvesteringen inkl.:
 - Campinghytter: 9-12%
 - Resort/havnehotel: 7-9%
 - Husbåd: 6%
 - Lystbåde til udlejning: 17%+
- Campingpladser har den fordel ift. udviklingsmuligheder, at der allerede eksisterer overnatningskapacitet, og at der er en driftsorganisation. Lystbådehavne kan udfordres af, at der som udgangspunkt ikke er eksisterende overnatningskapacitet og dermed heller ikke nogen driftsorganisation. Slutelig synes der at være en vis gråzone relateret til, hvilke økonomiske aktiviteter en lystbådehavn må involvere sig i.
- De mest lovende forretningsmodeller synes for campingpladser at være de modeller, som øger kapaciteten af campinghytter og/eller mobile enheder, samt udvikling af resort.
- Leasing af mobile enheder kan være et godt alternativ til investering i ny hyttekapacitet, idet der vil kunne opnås en mindre direkte investering – men til gengæld vil leasinggiften for de mobile enheder formindske driftsoverskuddet.
- Nogle modeller kan kun realiseres gennem frasalg af grund og/eller udlejningsenheder, bl.a. fordi der ikke kan opnås tilstrækkelig volumen til at investeringen kan finansieres via driften.
- I disse "frasalgsscenarioer" viser analyserne, at de private købere vil kunne opnå forrentninger af deres investering på 4-6% og et årligt driftsover-

skud i størrelsesordenen ca. 22.500 DKK for en lille havnehytte, ca. 58.000 DKK for et mellemstort sommerhus og 64.500 DKK for en middelstor husbåd.

- Mulighederne for hel eller delvis udstykning af campingpladser til sommerhusgrunde vil være begrænset af den reviderede planlovs bestemmelser om omplacering og udlæg af nye sommerhusgrunde – inklusive den udløbne tidsfrist for kommuner til at ansøge herom, der var fastsat til 15. oktober 2017.
 - For lystbådehavne viser lystbådmodellen en lovende rentabilitet ligesom havnebadehotelsmodellen, på trods af sin forskellighed fra feriehusproduktet, udviser udviklingspotentiale. Havnehotellet har bl.a. også den fordel at have en vis volumen, som kan være med til dels at sikre vækst i kyst- og naturturismen og dels at give liv til lystbådehavne.
 - Den medtagne forretningsmodel vedr. etablering af husbåde i lystbådehavne udviser en acceptabel driftsøkonomi og forrentning, men det er væsentligt at bemærke, at den manglende mulighed for optagelse af realkreditlån er en barriere, da der er tale om en relativ stor investering.
- Udover de så godt som obstruktive restriktioner i forbindelse med naturbeskyttelseslovens bestemmelser om strandbeskyttelseslinjen (og andre naturbeskyttelseslinjer) og klitfredningslinjen er de væsentligste barrierer for udviklingen af ny feriehusbaseret overnatningskapacitet bl.a.:
- Det eksisterende campingreglements begrænsning vedrørende antal, andel og størrelse af campinghytter.
 - Sommerhuslovens bestemmelser vedrørende erhvervsmæssig udlejning samt det maksimale antal enheder, der må ejes og udlejes pr. person/husstand.
 - Selvom planloven giver mulighed for anlæg af netto 1.000 nye sommerhuse, svarende til en samlet kapacitetsforøgelse på 2-3%, kan bestemmelserne vedrørende nødvendig tilbageføring af eksisterende, ubebyggede sommerhusgrunde virke hæmmende for visse kommuner.



Skeelslundvej 99, 1.
DK-9440 Aabybro
info@kystognaturturisme.dk