

Vandsportscenter Halskov – økonomi og realiserbarhed

V/ ADM. DIREKTØR BRIAN GARDNER MOGENSEN, REALISE APS

Hvad har vi analyseret og regnet på?

Elementer

Afklaring af koncept for vandsportscenter

Vurdering af markedsgrundlag for vandsportscenter

Vurdering af markedsgrundlag for hotel, restauranter m.v.

Vurdering af markedsgrundlag for boliger, kontor og detail

Beregninger af effekter af realisering af vandsportscenter

Vurdering af byggeretsværdien af for leje, og ejerboliger, detail og serviceerhverv ved Halskov Færgehavn

Opstilling af business cases

Koncept for Vandsportscenter

- Vandsportscenteret skal være "verdensklasse" med et unikt produkt/indhold på et meget højt internationalt niveau.
- Fokus er på Special Interest Tourism (SIT) i f.eks. dykning, snorkling, udspring, roning, surfing, kajak, kano, jetski m.v. Segmentet bruger penge – mange penge – på det der hjælper dem med at give en helt særlig oplevelse.
- Der arbejdes med vandsportscenterets koncept i et entydigt kommercielt perspektiv – der skal kunne tjenes penge på vandsportsaktiviteterne.
- Planen har den nødvendige fleksibilitet ift. ønsker fra potentielle investorer.

Strategi for udvikling af Vandsportscenter

Strategi:

- hvor centret indrettes med vandaktiviteter af så høj klasse, at man kan tiltrække de bedste af de bedste inden for fx dykning. Når disse mennesker bruger (og dermed blåstempler) centret vil almindelige brugere følge efter – det gælder turister, lokale etc.
- at kun ved at være ”verdensklasse” vil centret kunne tiltrække gæster, opmærksomhed, omtale, kommercielle aktører etc. Kun ”verdensklasse” vil kunne sætte centret på landkortet på sigt.
- ved at tiltrække de bedste inden for en aktivitet, vil de næstbedste, tredjebedste, amatørerne, familierne m.fl. følge efter. Det vil kunne give et boost til vandsportsklubberne, som får ”verdensklasse” faciliteter / omgivelser.
- klubberne er vigtige, da deres tilstedeværelse betyder, at der ikke startes fra scratch – de er med til at kvalificere og troværdiggøre aktiviteterne – og give liv ikke mindst. De har også et netværk, som kan aktiveres.
- Det er ”verdensklasse” aktiviteterne, der skal fremhæves / kommunikeres
- Er stedet ikke ”verdensklasse” bliver det blot endnu en park / et aktivitetsområde ved vandet.

Markedsgrundlag - Vandsportsdestinationer i DK

Sted	Speciale
Amager Strandpark	Vandsportscenter
Aarhus vandsportscenter	Vandsportscenter
Cold Hawaii - Klitmøller	Surfing
Kite one - Hvide Sande	Kitesurfing
Aalborg Friluftsbad	Havnebad med udspringstårn
Salling Auqa Park- Glyngøre	Dykning
KiteVest - Thorsminde	Kitesurfing
Hanbjerg Marina - Holstebro	Grejbank
Aqua Regia Park – Waren Tyskland	Dykning og udspringstårn

Markedsgrundlag – Udvalgte destinationers effekter

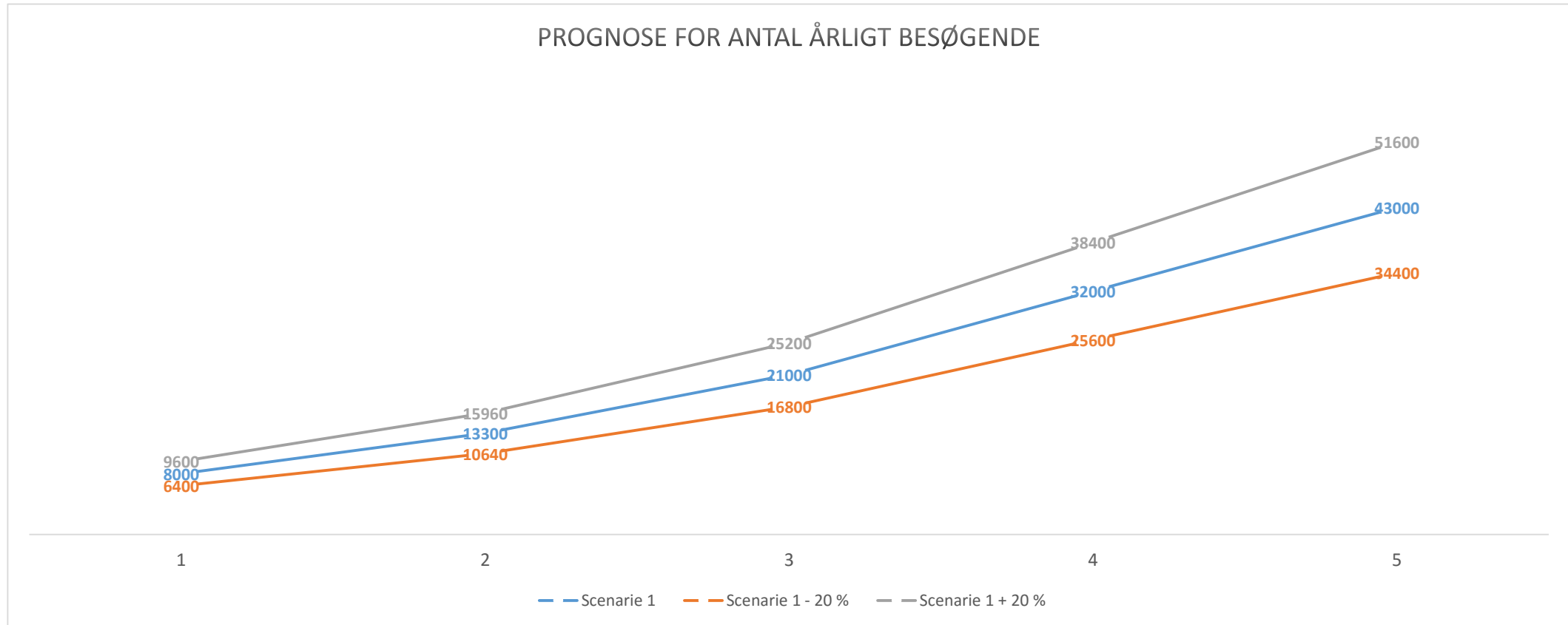
Destination	Forventede effekter	Anlægsomkostning
Søndervig Feriepark	620.000 årligt overnattende	750 mio. kr. – 1 mia. kr.
Løkken Klithotel	,-	25 mio. kr.
Aquapark Vordingborg	130.000 ugegæster / 75.000 dagsgæster	1,3 mia. kr.
Nordals Ferieressort	560.000 gæster om året	1,3 mia. kr.
Safari Lodge Knuthenborg	40-50.000 årlige overnatninger	Ikke anført
Besøgscenter Stevns Klint	50.000 turister om året	Ikke anført
Blåvand Strandpark	25 mio. kr. i omsætning om året	60 mio. kr.
Svendborg – Øhavs-center - Christiansminde	10.000 overnatninger om året	Ikke anført
Gribskov - New Nordic Coast	30-40.000 gæster om året	Ikke anført
Mechlenburg- Vorpommeren - Aqua Regia Park	53.000 dykkere om året	Ikke anført

Konservativt estimat på antal årlige besøgende

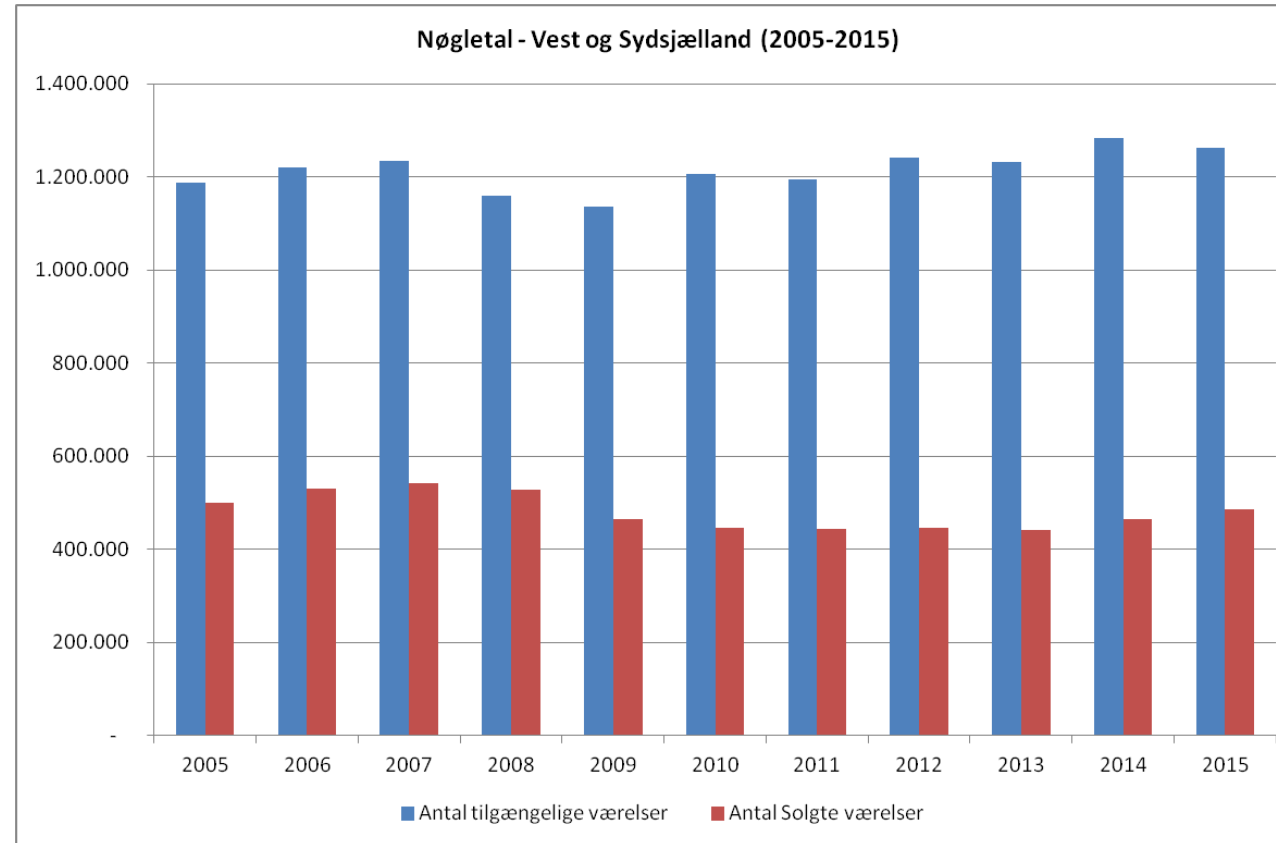
Med afsæt i en screening af faktiske og forventede besøgstal i en række danske og udenlandske destinationer samt konkurrencesituationen estimeres det, at der kan forventes:

- 43.000 årlige gæster fordelt med **36.000 endagsturister** og **7.000 overnattende turister** 5 år efter åbning.
- Der er tale om et konservativt estimat, hvor f.eks. mesterskaber, events og særlige begivenheder ikke er lagt til grund for estimatet på årlige antal gæster.

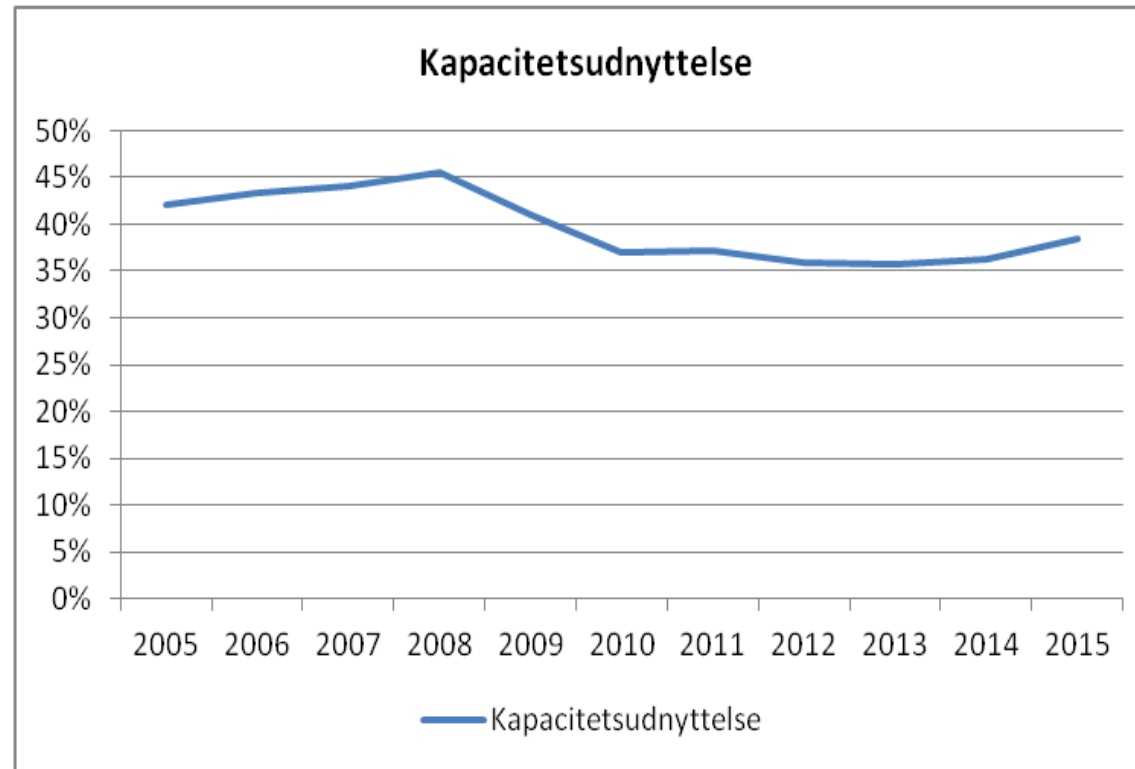
Følsomheder på antal årligt besøgende



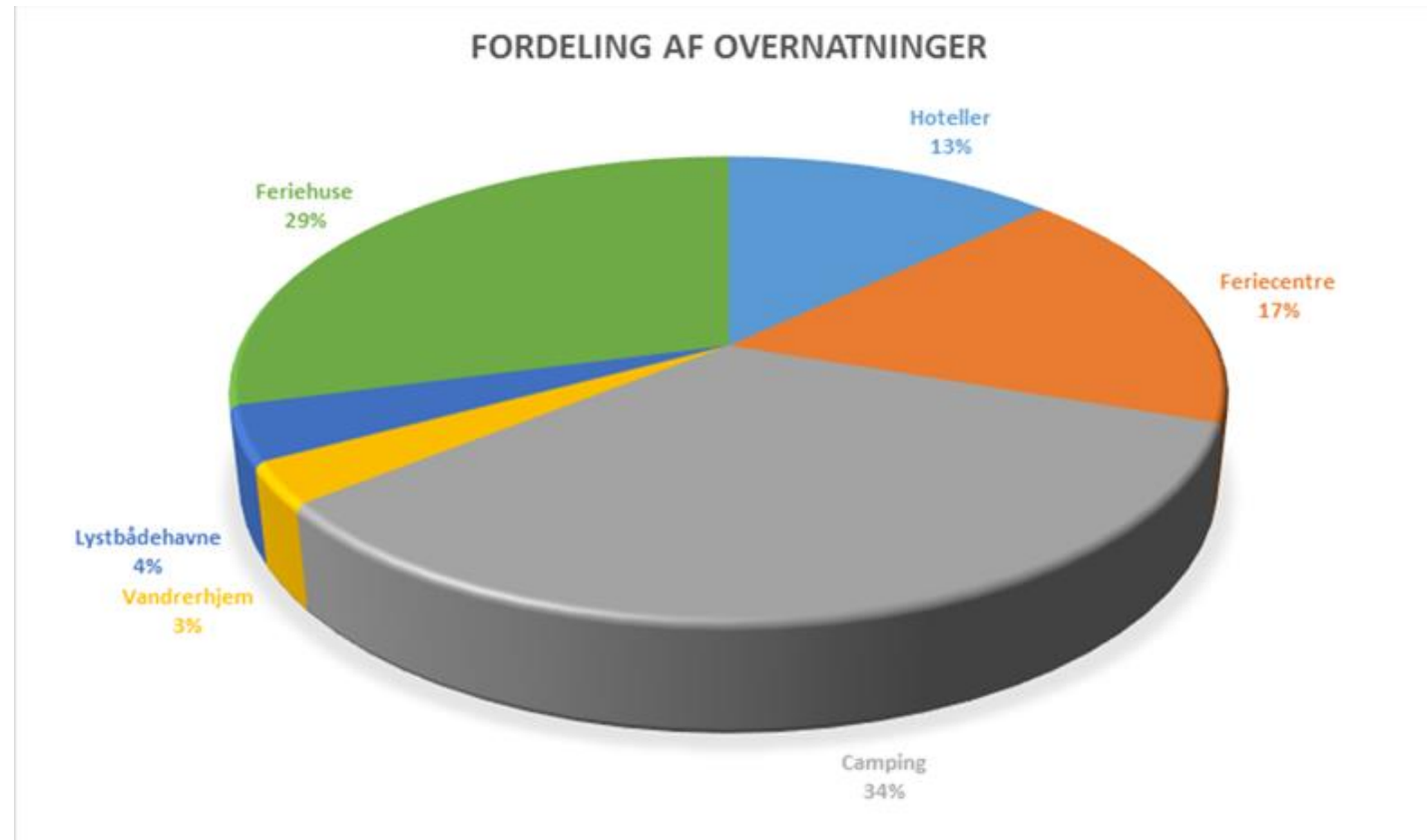
Hotel – tilgængelige- og solgte værelser i Vest- og Sydsjælland



Hotel – kapacitetsudnyttelse – Vest- og Sydsjælland



Fordeling af de 7.000 overnatninger 5 år efter åbning af vandsportscenter



Ikke umiddelbart grundlag for nyt hotel projektområdet

- Der er ikke umiddelbart behov for et hotel i projektområdet 5 år efter åbning af vandsportscenteret. Dette skyldes at der er en kapacitetsudnyttelse på under 40% på de eksisterende udbudte hotelværelser i området. Med andre ord vil de eksisterende hoteller i området kunne absorbere den andel af de overnattende gæster til Vandsporscenteret, der efterspørger hotelovernatning 5 år efter åbning.
- Dermed kan det ikke fuldstændig afvises, at der ikke kan være behov for et hotel i projektområdet. Men det kræver en nærmere afdækning i en egentlig hotelanalyse.
- Der er behov for spisesteder, café, iskiosk i projektområdet med afsæt i det estimerede antal besøgende i vandsportscenteret 5 år efter åbning.

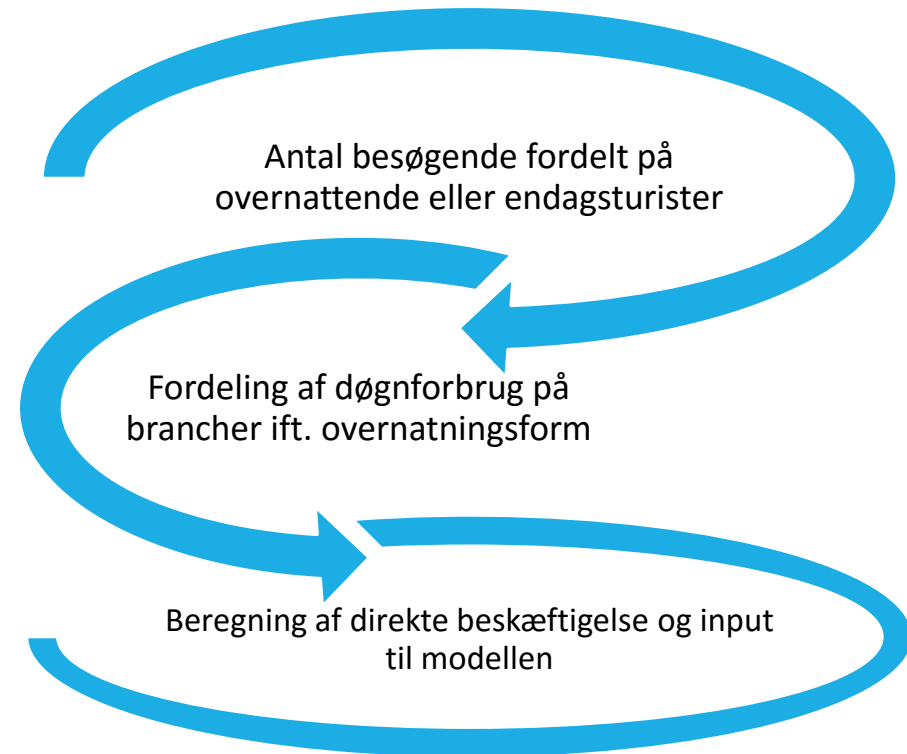
Forudsætninger for Business Case for Slagelse Kommune

Forudsætninger:

- Omkostninger = 30 mio. kr. som afholdes af Slagelse Kommune med henblik på at gøre projektområdet investorparat og attraktivt.
- Øvrige omkostninger er forudsat afholdt af fonde og private/institutionelle investorer og derfor ikke kommunale omkostninger, der skal forrentes.
- Indtægter = Det forøgede skattegrundlag som Slagelse Kommune vil opleve som følge af et realiseret Vandsportscenter.
- Alle omkostninger og gevinster er tilbagediskonteret i nutidsværdier.

Metode for beregning

- Anvendt Vækstmodel for Slagelse Kommune
- Der tages i beregninger udgangspunkt i **Nye** turister til Slagelse kommune
- Estimat = 36.000 endagsturister og 7.000 overnattende turister
- På baggrund af overnatningsform og døgnforbrug for de forskellige grupper beregnes et forbrug fordelt på brancher.
- Omsætningen pr. medarbejder gør at den direkte beskæftigelseseffekt kan beregnes.
- Fordeling af overnatningsform baseres på erfaringstal.

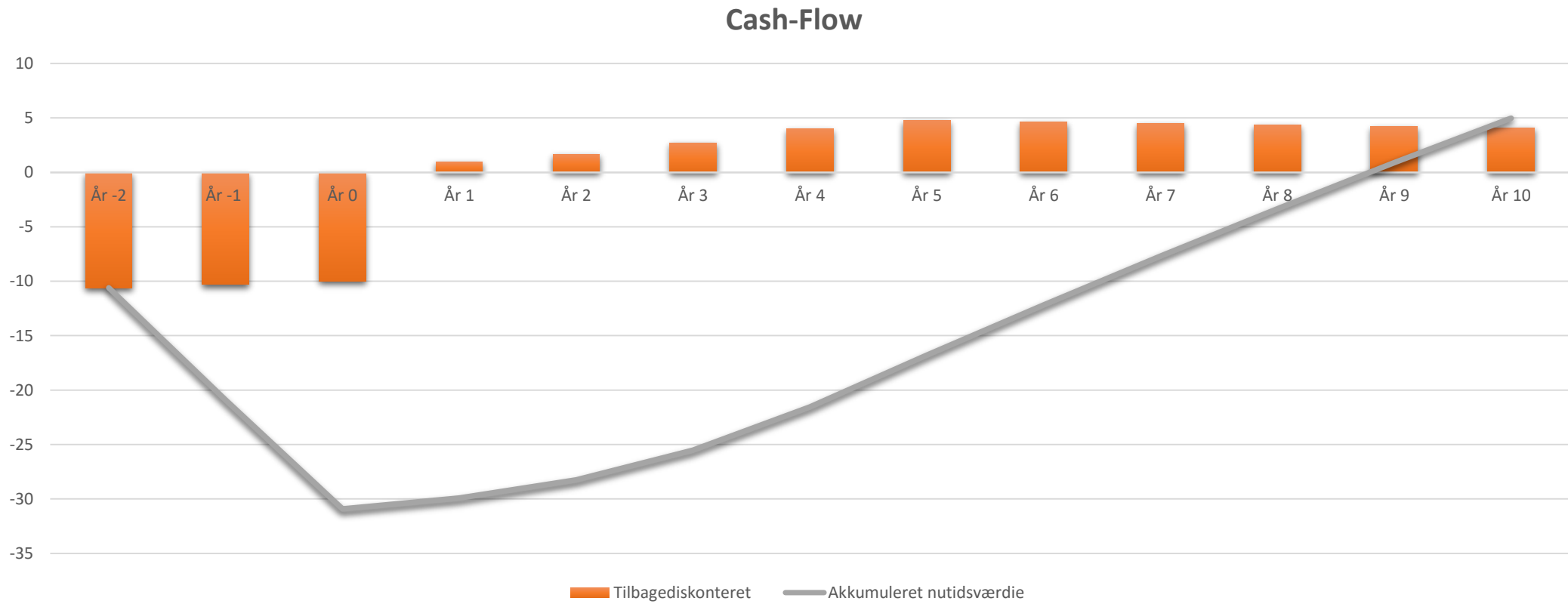


Årsresultat

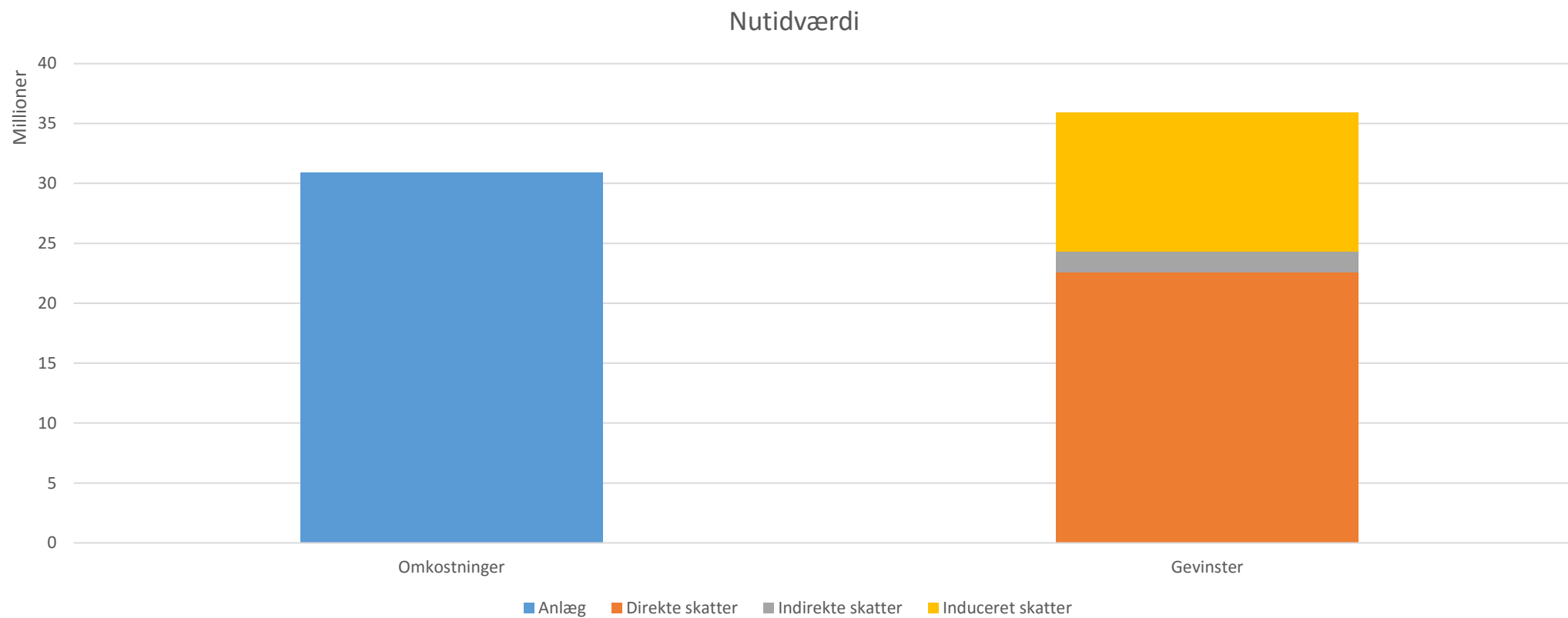
Slagelse Kommune

Drift	Generel aktivitet	Husholdningers Forbrug	Total
Beskæftigelse , Antal Personer			
Direkte beskæftigelse	81		81
Indirekte	3		3
Inducerede		22	22
Total beskæftigelse	84	22	107
Indkomstskabelse (Bruttoværditilvækst) Mill. Kr			
Direkte indkomst	15		15
Indirekte	1		1
Induceret		7	7
Total	16	7	23
Skatter , Mill. Kr			
Direkte	3		3
Indirekte (Indirekte+ Indkomst-)	0		0
Inducerede (Indirekte+Indkomst-)		2	2
Total	4	2	6
Produktionsværdi , Mill. Kr			
Direkte	44		44
Indirekte	2		2
Inducerede		12	12
Total	46	12	58

Cash-Flow



Cost-benefit

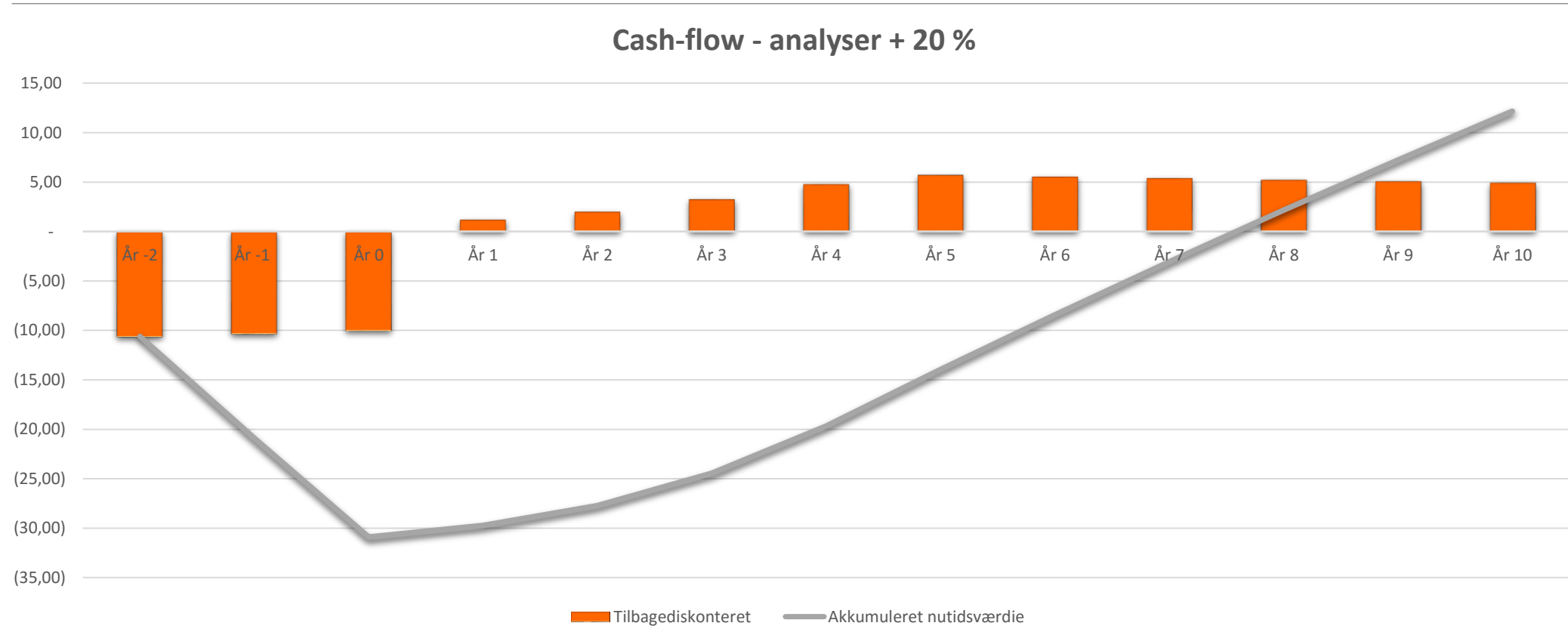


Årsresultat ved 20% flere besøgende

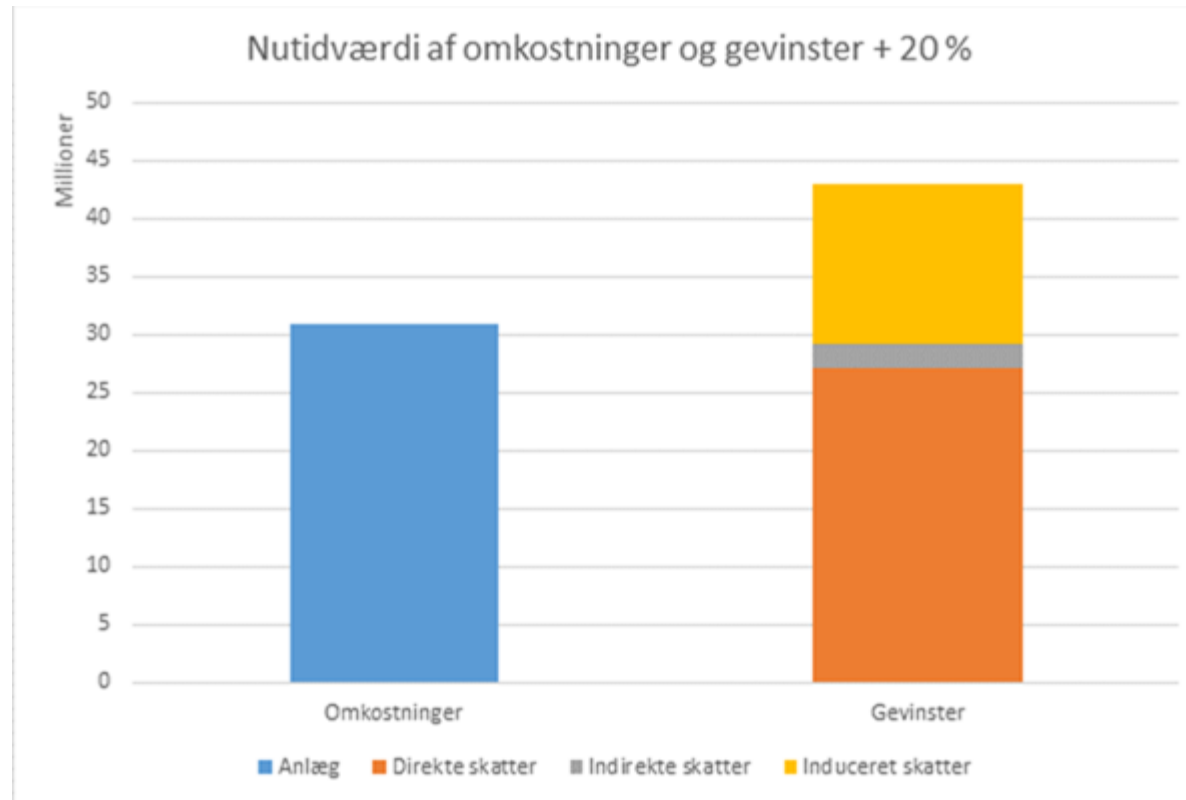
Slagelse Kommune

Drift	Generel aktivitet	Husholdningers Forbrug	Total
Beskæftigelse, Antal Personer			
Direkte beskæftigelse	98		98
Indirekte	4		4
Inducerede		27	27
Total beskæftigelse	101	27	128
Indkomstskabelse (Bruttoværditilvækst) Mill. Kr			
Direkte indkomst	18		18
Indirekte	1		1
Induceret		9	9
Total	19	9	27
Skatter, Mill. Kr			
Direkte	4		4
Indirekte (Indirekte+ Indkomst-)	0		0
Inducerede (Indirekte+Indkomst-)		2	2
Total	4	2	7
Produktionsværdi, Mill. Kr			
Direkte	53		53
Indirekte	2		2
Inducerede		14	14
Total	55	14	69

Cash-Flow ved 20% flere gæster



Cost-benefit ved 20% flere gæster

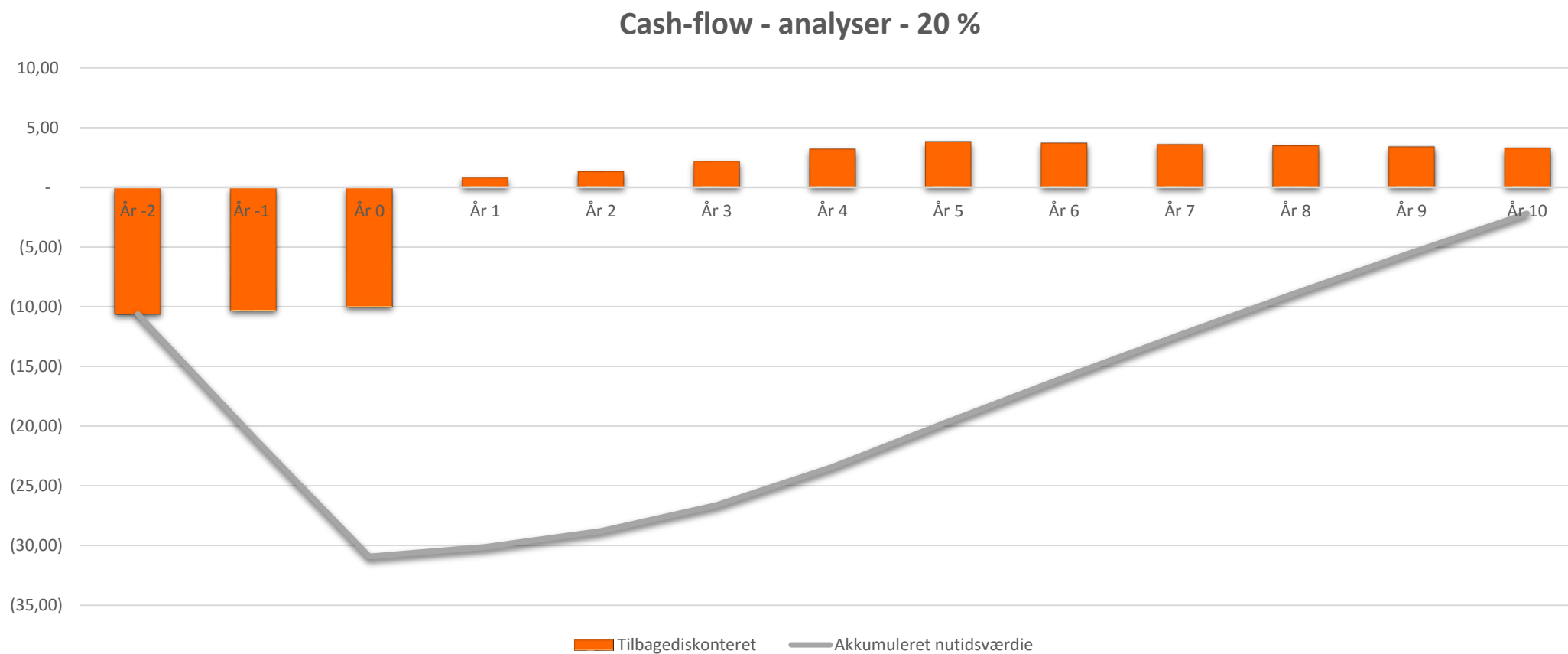


Årsresultat ved 20% færre besøgende

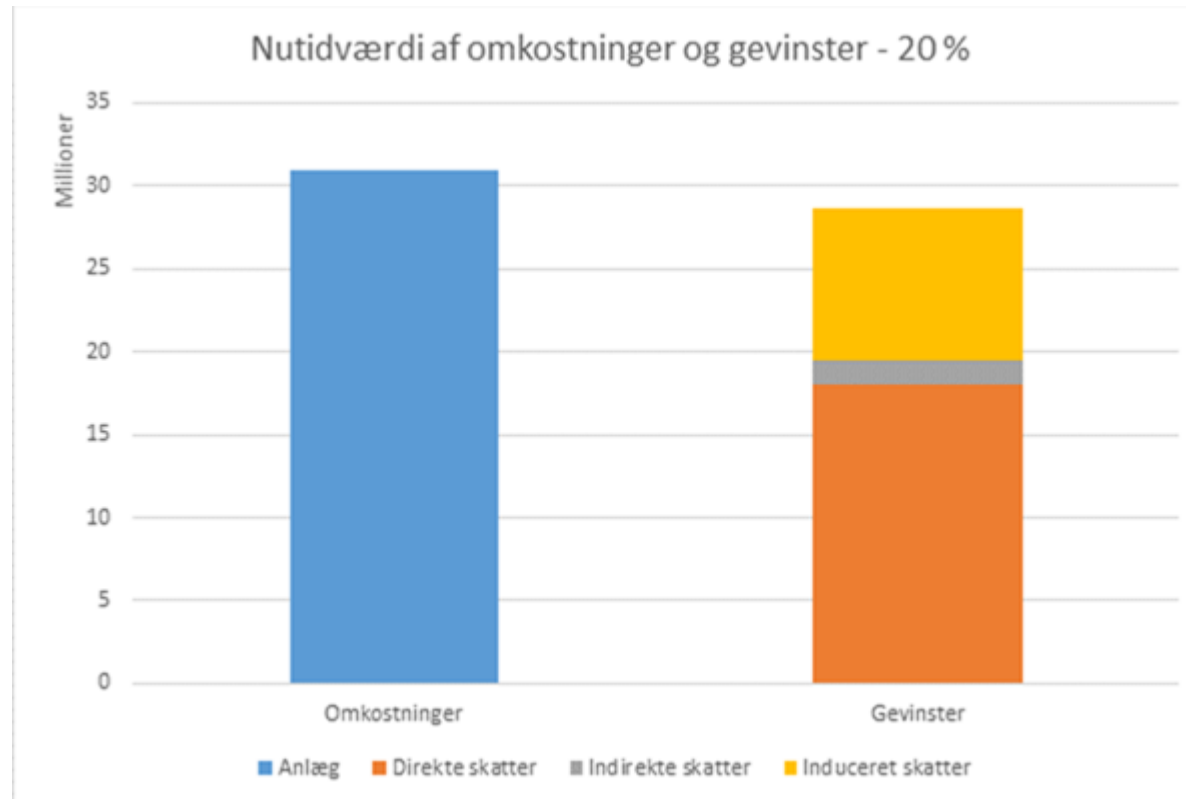
Slagelse Kommune

Drift	Generel aktivitet	Husholdningers Forbrug	Total
Beskæftigelse, Antal Personer			
Direkte beskæftigelse	65		65
Indirekte	2		2
Inducerede		18	18
Total beskæftigelse	68	18	85
Indkomstkabelse (Bruttoværditilvækst) Mill. Kr			
Direkte indkomst	12		12
Indirekte	1		1
Induceret		6	6
Total	13	6	18
Skatter, Mill. Kr			
Direkte	3		3
Indirekte (Indirekte+ Indkomst-)	0		0
Inducerede (Indirekte+Indkomst-)		1	1
Total	3	1	4
Produktionsværdi, Mill. Kr			
Direkte	35		35
Indirekte	2		2
Inducerede		10	10
Total	37	10	46

Cash-Flow ved 20 % færre gæster



Cost-benefit ved 20% færre gæster



Mulighed for yderligere gevinster

- Mesterskaber
- Koncerter
- Særlige events

Disse muligheder er ikke inkluderet i beregningen.

Byggeretsværdier

Formål:

- At fastslå markedsværdien af byggeretterne, dvs. den bedst opnåelige kontante pris til hvilken et salg af byggeretterne, vil kunne effektueres uden forbehold og på kontant basis på vurderingstidspunktet i en sædvanlig handel mellem en villig sælger og en interesseret køber.

Grundlag:

- Vurderingen er foretaget i overensstemmelse med de europæiske vurderingsstandarder og retningslinjer udfærdiget af The European Group of Valuers Association (TEGoVA).
- Vurderingen er i overensstemmelse med bestemmelserne i Practice Statement and Relevant Guidance Notes indeholdt i RICS Appraisal and Valuation Standards (Version 9).

Vurdering af byggeretsværdier

Formål	Pris
Ejerbolig: Tæt-lav bebyggelse	400 kr. pr. m2 byggeret
Detailhandel	900 kr. pr. m2 byggeret
Ejerbolig: Etagebyggeri (<i>ingen kommerciel værdi</i>)	250 kr. pr. m2 jord
Lejebolig (<i>ingen kommerciel værdi</i>)	250 kr. pr. m2 jord
Serviceerhverv (<i>ingen kommerciel værdi</i>)	150 kr. pr. m2 jord

Det vurderes, at en udvikling af Halsskov Færgehavn vil påvirke efterspørgslen og byggeretsværdierne i området i opadgående retning.

Indtægtsscenarier

Scenarier	Kr.
400 kr. pr. m2 byggeretsværdi – boliger – dagens situation	312.729.600
800 kr. pr. m2 byggeretsværdi – boliger – projektsituation ved realisering af vandsportscenter	625.459.200

Beregnet på baggrund af salg af 781.824 m2 jord

Tiltrækning af private investorer

Det vurderes at være muligt at tiltrække private investorer til en række af vandsportsaktiviteterne i vandsportscenteret f.eks.

- Dykning
 - Udspring
 - Kabelbane
 - Havnebad
 - Bølgebåd
- Det vurderes, at de enkelte aktiviteter som udgangspunkt er for små til at skabe forretning, men at vandsportsaktiviteterne samlet set eller flere sammen er interessante.

Sammenfatning af resultater

Elementer	Resultater
Afkklaring af koncept for vandsportscenter	<ul style="list-style-type: none"> • Verdensklasse • Special Interest Tourism • Kommercielt perspektiv / forretningsmæssigt rentabelt
Vurdering af markedsgrundlag for vandsportscenter	<ul style="list-style-type: none"> • 43.000 årlige gæster fordelt med 36.000 endagsturister og 7.000 overnattende turister 5 år efter åbning
Vurdering af markedsgrundlag for hotel, restauranter m.v.	<ul style="list-style-type: none"> • Ikke umiddelbart behov for hotel i projektområdet. Men det bør undersøges nærmere i en konkret hotelanalyse • Der vil være behov for spisesteder, café, iskiosk i projektområdet
Vurdering af markedsgrundlag for boliger, kontor og detail	<ul style="list-style-type: none"> • Ikke efterspørgsel efter boliger, kontor og detail i dagens situation. Dette kan formentlig ændres hvis Vandsportscenteret realiseres
Beregninger af effekter af realisering af vandsportscenter	<ul style="list-style-type: none"> • Samlet set en god business case for Slagelse Kommune • 6 mio. kr. i forøget skattegrundlag pr. år efter fuld indfasning • En kommunal investering på 30 mio. kr. vil være tjent hjem efter 9 år
Vurdering af byggeretsværdien af for leje, og ejerboliger, detail og serviceerhverv ved Halsskov Færgehavn	<ul style="list-style-type: none"> • 400 kr. pr. m2 byggeret til bolig – tæt/lav bebyggelse • 900 kr. pr. m2 byggeret til detail • 250 kr. pr. m2 jord til ejerbolig - etagebyggeri • 250 kr. pr. m2 jord til lejebolig • 150 kr. pr. m2 jord til serviceerhverv

Proces skitse

Politisk beslutning

- En eller flere investorer?
- Salg eller udlejning?
- Retningslinjer?

Identificering af potentielle investorer

- Enkeltstående aktiviteter, samlede aktiviteter (ressort-lignende), øvrige udviklingsområder

Udarbejdelse af målrettet prospekt til hver investor emne

- Inkl. Plan, planforhold, lokalplan, økonomi og markedsforhold (skatter, grundskyld, beskæftigelse, bosætning etc.)

Separate møder med udvalgte investorer

- Justering og bearbejdning

Nye møder med investorer

Aftale og salg/udlejning

Udvikling/realisering