



Hotel, Tourism and Leisure

Haalbaarheidsstudie
Uitbreidingsplan
Kruisherenhotel Maastricht

2 FEBRUARI 2022

**Haalbaarheidsstudie
Uitbreidingsplan
Kruisherhotel Maastricht**



Hilversum, 2 februari 2022

[Redacted signature block]

CO Patrimonium B.V.

De heer [REDACTED]
St. Gerlach 70
6301 JD Valkenburg aan de Geul

[REDACTED]

Hilversum, 2 februari 2022

Geachte heer [REDACTED]

Hierbij hebben wij het genoegen u ons rapport aan te bieden aangaande het onderzoek en advies voor de uitbreiding van het Kruisherrenhotel te Maastricht.

Alhoewel de in het rapport opgenomen schattingen met zorg zijn opgesteld op basis van ons onderzoek en de informatie welke op het moment van de studie aan ons ter beschikking werd gesteld, kunnen wij geen garanties geven voor de realisatie ervan. Geen rekening is gehouden met de gevolgen van mogelijke verstoringen voortkomende uit wijzigingen in het politieke of economische beleid in Nederland, de rest van Europa of elders. Zoals gebruikelijk met betrekking tot marktonderzoek dienen onze conclusies te worden beschouwd als geldig voor een beperkte tijdsperiode en dienen ze te worden onderworpen aan regelmatige herziening.

Dit rapport is opgesteld ten behoeve van de voorlichting aan onze cliënt en voor hem betrokken partijen. Het is niet toegestaan dat deze rapportage wordt gepubliceerd, overgenomen of geciteerd, noch gedeeltelijk noch in zijn geheel, zonder onze voorafgaande goedkeuring, welke redelijkerwijs niet zal worden onthouden. Onze algemene voorwaarden zoals opgenomen in bijlage 5 zijn van toepassing.

Wij hebben de samenwerking met u bij de voorbereiding van dit rapport bijzonder op prijs gesteld en zijn gaarne bereid nadere toelichting te geven.

Hoogachtend,
HORWATH HTL

[REDACTED]

[REDACTED]

Inhoudsopgave

1	ACHTERGROND EN AANPAK	6
	1.1 ACHTERGROND	6
	1.2 METHODE VAN AANPAK	7
2	OMGEVINGSANALYSE	9
	2.1 INFRASTRUCTUUR EN BEREIKBAARHEID	9
	2.2 DEMOGRAFIE.....	10
	2.3 WERKGELEGENHEID.....	11
	2.4 GROTERE BEDRIJVEN.....	11
	2.5 KANTORENMARKT	12
	2.6 BEDRIJVENTERREINEN	12
	2.7 SAMENWERKINGSVERBANDEN.....	13
	2.8 ECONOMIE.....	13
	2.9 MOGELIJKE IMPACT COVID-19 OP NATIONALE ECONOMIE	14
	2.10CULTUUR, RECREATIE EN TOERISME	15
	2.11LOCATIE KRUISHERENHOTEL MAASTRICHT	16
3	CONCEPTANALYSE	18
	3.1 HUIDIG CONCEPT KRUISHERENHOTEL MAASTRICHT.....	18
	3.2 HUIDIGE EN HISTORISCHE RESULTATEN	22
	3.2.1 <i>Analyse historische en huidige kernresultaten</i>	22
	3.2.2 <i>Analyse huidige en historische winst- en verliesrekeningen</i>	22
	3.2.3 <i>Gemiste omzet door gebrek hotelkamers Kruisherenhôtel</i>	23
	3.2.4 <i>Gemiste omzet uit groepsaanvragen Kruisherenhôtel</i>	24
	3.3 NIEUWE SITUATIE	25
4	AANBODANALYSE	34
	4.1 ONTWIKKELING HOTELAANBOD	34
	4.2 HUIDIG AANBOD MAASTRICHT OVERZICHT.....	34
	4.3 HUIDIG AANBOD CONCURRERENDE MARKT	35
	4.4 TOEKOMSTIG AANBOD MAASTRICHT	37
5	VRAAGANALYSE	39
	5.1 HISTORISCHE GROEI HOTELOVERNACHTINGEN	39
	5.2 HISTORISCHE ONTWIKKELING HOTELRESULTATEN	40
	5.3 SEIZOENSPREIDING EN SEGMENTATIE	40
	5.4 MOGELIJKE IMPACT COVID-19 OP HOTELS	41
	5.5 VERWACHTE TOEKOMSTIGE GROEI HOTELOVERNACHTINGEN	42
6	SWOT ANALYSE UITBREIDING KRUISHERENHOTEL	44
7	FINANCIËLE ANALYSE	46
	7.1 ANALYSE MOGELIJKE TOEKOMSTIGE RESULTATEN	46
	7.1.1 <i>Analyse mogelijke toekomstige bezettingsgraden en gemiddelde kamerprijzen</i>	46
	7.1.2 <i>Geprognosticeerde winst- en verliesrekeningen</i>	47
	7.2 INVESTERINGSWAARDE KRUISHERENHOTEL.....	49
	7.2.1 <i>Contante waarde methodiek</i>	49
	7.2.2 <i>Yield / kapitalisatievoet</i>	49
	7.2.3 <i>Investeringswaarde vastgoed volgens de inkomstenmethode</i>	50
	7.3 INVESTERINGSBEGROTING	51
8	CONCLUSIE HAALBAARHEID	52
	8.1 HAALBAARHEID VANUIT DE GEMEENTELIJKE MARKTRUIMTE	52
	8.2 ONDERBOUWING NOODZAAK VAN UITBREIDING	52
	8.3 FINANCIËLE HAALBAARHEID.....	52

BIJLAGEN

1. WINST- EN VERLIESREKENING KRUISHERENHOTEL – NA UITBREIDING
2. DCF ANALYSE KRUISHERENHOTEL – NA UITBREIDING
3. WINST- EN VERLIESREKENING KRUISHERENHOTEL – NULSCENARIO
4. DCF ANALYSE KRUISHERENHOTEL – NULSCENARIO
5. ALGEMENE VOORWAARDEN

1 Achtergrond en aanpak

Dit hoofdstuk is bedoeld om inzicht te geven in de achtergrond en het doel van het onderzoek. De achtergrond is beschreven in de eerste paragraaf. In de tweede paragraaf zijn de wijze waarop het onderzoek is verricht en de wijze waarop de rapportage is opgebouwd toegelicht.

1.1 Achtergrond

Kruisherhotel Maastricht is een vijfsterren designhotel gelegen aan de Kruisherengang 19 te Maastricht. De locatie is in het centrum van Maastricht, in het voormalige 15^e-eeuwse Kruisherenklooster. Kruisherhotel Maastricht is in september 2005 geopend en biedt 60 hotelkamers en suites, restaurant, bar, terras en drie boardrooms. In 2017 werd het hotel, als eerste hotel in Limburg, officieel geclassificeerd als vijf sterren. Sindsdien ziet het hotel de bezettingsgraad en kamerprijs stijgen, waardoor regelmatig sprake is van ondercapaciteit. Dit geldt vooral in de weekenden, maar ook doordeweeks geldt dat voor groepen niet genoeg kamers en vergader-, diner en borrelfaciliteiten beschikbaar zijn. Ook het Maastricht Convention Bureau en het MECC hebben aangegeven dat er te weinig vijfsterrenaanbod is in Maastricht om meer kwalitatieve congressen binnen te halen.

Het Kruisherhotel heeft de mogelijkheid om uit te breiden, door het naastgelegen pand Sociëteit De Stuers bij het hotel te betrekken. Het rijksmonument, oorspronkelijk een ontmoetingsplaats voor de jeugd, dateert van begin 1900.

Beogd wordt een uitbreiding onder gelijkblijvend concept, te weten vijfsterren designhotel. De beoogde uitbreiding betreft circa 50 hotelkamers en (junior) suites, een multifunctionele ruimte (circa 150 pax), diverse multifunctionele kleinere ruimtes en een hoogwaardig restaurant en bar op de begane grond aan de straatzijde van het pand. De uitbreiding kan deels worden gerealiseerd in het bestaande pand Sociëteit De Stuers, en deels door herontwikkeling van het niet-monumentale gedeelte op de binnenplaats. De uitbreiding zal met het bestaande hotel worden verbonden door middel van een dichte, glazen loopbrug. Hierdoor kan gebruik gemaakt blijven worden van de bestaande entree en receptie van het Kruisherhotel.

De visie en ambitie van Oostwegel Collection is om samen met de nabijgelegen Maastricht Institute of Arts een 'nieuw stuk stad' te creëren, voor zowel lokalen als bezoekers. De ontwikkeling sluit aan op de behoefte aan meer verblijfstoerisme in de stad en de behoefte aan meer vijfsterrenhotelkamers. Ook genereert de geplande uitbreiding een aanvullende economische spin-off voor de stad en de buurt. Kruisherhotel Maastricht genereert sinds de opening veel positieve aandacht in onder meer magazines en blogs en trekt bezoekers met een hoog bestedingsniveau. Met de geplande uitbreiding van het hotel kan naar verwachting een verdere impuls worden gegeven aan de uitstraling van het hotel en het gebied.

Om de hoteluitbreiding mogelijk te maken zal een bestemmingsplanwijziging moeten plaatsvinden. Het vigerende hotelbeleid staat gemeentelijke medewerking hieraan alleen toe in het geval van een positieve haalbaarheidsstudie.

Uit het Toetsingskader Hotels Maastricht blijkt dat voor een uitbreiding van een bestaand hotel met minder dan 140 hotelkamers de haalbaarheid moet worden aangetoond met een haalbaarheidsstudie als de uitbreiding meer dan 7 kamers betreft. Indien de uitbreiding een nieuw concept betreft, moet worden aangetoond dat het nieuwe concept ten minste 15% tot 20% additionele vraag genereert voor Maastricht.

De geplande uitbreiding van 50 kamers vormt 83% van de bestaande 60 kamers. De uitbreiding van Kruisherhotel Maastricht betreft geen wijziging van het concept. Een vernieuwend concept is

geen vereiste voor een uitbreidingsplan. Er hoeft daarom niet aangetoond te worden dat het concept additionele vraag oplevert.

Wel wordt door de gemeente bekeken:

- Waarom uitbreiding noodzakelijk is. Dit dient de initiatiefnemer aan te tonen door inzicht te bieden in de meerjarenontwikkeling van de bezetting in het verleden, eventuele boekingsproblemen en de verwachte bezetting.
- Of het plan (qua aantal reguliere kamers) past binnen de gemeentelijke marktruimte.

Procedureel adviseert de gemeente Maastricht:

1. Eerst een principeverzoek in te dienen voor het initiatief. Het plan wordt, voor zover mogelijk, integraal beoordeeld op ruimtelijke ordening, verkeer, welstand, wonen e.a.;
2. Indien dit positief is, kan de haalbaarheidsstudie verder uitgewerkt worden;
3. Indien dit ook positief is, dient een formele omgevingsvergunning te worden aangevraagd.

Volgens het genoemde toetsingskader zijn dit de onderdelen die de haalbaarheidsstudie moet bevatten:

1. Algemene informatie (algemene informatie, een omschrijving van het concept en een SWOT-analyse waarbij de SWOT-analyse een uitgebreide onderbouwing moet hebben)
2. Onderbouwing van de noodzaak voor uitbreiding, inclusief aantonen dat het plan past binnen de gemeentelijke marktruimte.
3. Haalbaarheidsanalyse door middel van vijfjarige exploitatiebegroting inclusief kapitaalslasten op basis van een investeringsbegroting.

1.2 Methode van aanpak

a. Omgevingsanalyse

Aandacht zal worden besteed aan de locatie, de ligging ten opzichte van Maastrichtse trekpleisters en de bereikbaarheid per openbaar vervoer en auto, zowel in de huidige omstandigheden als in de verwachte toekomstige omstandigheden. Tevens zal een beknopt beeld worden geschetst van de ruimere omgeving, waarbij onder meer wordt ingegaan op de belangrijkste demografische, economische en toeristische kenmerken en ontwikkelingen. Onder meer zal worden ingegaan op de ontwikkeling en potentie van Maastricht als congresstad.

b. Conceptanalyse

In de conceptanalyse zal worden ingezoomd op de krachten en zwaktes van het bestaande hotelconcept. Naast een beschrijving van het huidige product zal ook worden ingegaan op de historische resultaten, inclusief de ontwikkeling van bezettingsgraden en kamerprijzen en de momenten waarop eventuele boekingsproblemen ontstonden door een tekort aan beschikbare kamers. In de analyse zal ook worden ingegaan op de uitbreidingsplannen en met name op de manier waarop het concept oplossingen biedt voor eventuele zwaktes en bedreigingen, en hoe het krachten en kansen kan ondersteunen.

c. Aanbodanalyse

In de aanbodanalyse zal eerst de concurrerende markt worden geïdentificeerd. Daarna zullen de volgende kenmerken van de individuele concurrenten in kaart worden gebracht: locatie, ketenbinding, classificatieniveau, beoordelingsniveau, aantal kamers, faciliteiten en diensten. Vervolgens zal voor die karakteristieken worden gezocht naar gezamenlijke kenmerken. Tot slot zal mogelijke uitbreiding van de concurrerende markt in kaart worden gebracht.

d. Vraaganalyse

In de vraaganalyse zal aandacht worden besteed aan de ontwikkeling en het huidige niveau van de gemiddelde bezettingsgraad, kamerprijs en opbrengst per beschikbare kamer in de concurrerende markt. Hetzelfde zal worden gedaan voor de segmentatie in de concurrerende markt. Tot slot zal een indicatie worden gegeven van mogelijke groei in vraag naar kamernachten in de concurrerende markt, op basis van historische economische groei, historische groei van hotelovernachtingen, projecties van economische groei en relevante ontwikkelingen in Maastricht. Hierin zal ook een analyse worden gemaakt van de internationale, nationale en lokale impact van de COVID-19 pandemie op de vraag naar hotels.

e. SWOT-analyse

De SWOT-analyse zal een schema bevatten van de in de voorgaande onderdelen geobserveerde krachten (strengths), zwaktes (weaknesses), kansen (opportunities) en bedreigingen (threats), gevolgd door een conclusie over de manier waarop de uitbreiding oplossingen biedt voor eventuele zwaktes en bedreigingen en krachten en kansen kan ondersteunen.

f. Analyse van toekomstige resultaten

Op basis van de bevindingen uit de eerdere onderdelen en met gebruikmaking van onder meer een fair share analyse, zal een indicatie worden gegeven van de verwachte bezetting en kamerprijzen in de eerste vijf operationele jaren na de geplande uitbreiding. Deze indicatie zal de basis vormen voor de mogelijke kameromzet. Vervolgens zullen de verwachte omzetten uit de bestaande en geplande F&B en vergaderfaciliteiten worden geraamd, waarna de te verwachten overige omzetten, kosten en vaste lasten zullen worden geprojecteerd aan de hand van historische informatie en kerncijfers voor vergelijkbare projecten, rekening houdend met de effecten van de schaalvergroting op efficiency en de verschillende kostenverhoudingen. De geprojecteerde opbrengsten en kosten zullen middels de 'Uniform System of Accounts for the Lodging Industry (11th edition)' uitmonden in een schatting van de te verwachten winst- en verliesrekeningen. De resultaten hiervan zijn de bruto bedrijfsresultaten voor de exploitatie, waarvan nog vaste lasten, zoals vervangingskosten voor de inrichting onroerende zaak belasting en onroerend goed verzekering, moeten worden betaald. De kasstromen zullen worden uitgedrukt in geschatte werkelijke bedragen in euro, op basis van de verwachte inflatiepercentages.

g. Investeringsbegroting

De investeringsbegroting omvat aankoopkosten grond en gebouw, (ver)bouwkosten, kosten voor inrichting en bijkomende / overige kosten. De investeringsbegroting wordt gebaseerd op prijsopgaven aan te leveren door Oostwegel Collection, en geverifieerd aan de hand van algemeen geldende bouwkosteninformatie.

h. Concluderende haalbaarheidsanalyse

In de concluderende haalbaarheidsanalyse zal de haalbaarheid in de markt, in relatie tot de gemeentelijke marktruimte en voor het hotelproduct zelf worden beschreven en zal de financiële haalbaarheid worden getoetst door de investeringswaarde af te zetten tegen de investeringsbegroting.

2 Omgevingsanalyse

In dit hoofdstuk is een beeld geschetst van Maastricht als werkomgeving. Hierbij is voornamelijk aandacht geschonken aan infrastructurele, demografische, economische en toeristische kenmerken die relevant zijn voor de hotelmarkt, zowel in de huidige situatie als met betrekking tot de toekomst.

2.1 Infrastructuur en bereikbaarheid

Maastricht is gelegen in het meest zuidelijke deel van de provincie Limburg en biedt Nederland toegang tot zowel Duitsland als België.

Bereikbaarheid per auto en openbaar vervoer

De A2 verbindt Maastricht met de Randstad en loopt in het zuiden over in de E25 richting Luik en vandaar naar andere delen van België. De A79 verbindt Maastricht met Heerlen en vervolgens via de E314 met Aken, vanwaar diverse snelwegen naar andere grote Duitse steden leiden.¹

Per trein is Maastricht te bereiken via NS Stations Maastricht Centraal, Maastricht Randwyck en Maastricht Noord. Directe verbindingen op NS Station Maastricht Centraal hebben betrekking op onder meer Heerlen, Sittard, Roermond, Weert, Eindhoven, Den Bosch, Utrecht, Amsterdam en het Belgische Luik. NS Station Maastricht Randwyck ligt bij de wetenschappelijke en zakelijke samenschooling van het Maastricht UMC+, het MECC en de Brightlands Maastricht Health Campus. NS Station Maastricht Noord ligt bij Bedrijventerrein Beatrixhaven², het grootste bedrijventerrein van Maastricht. Het station is onderdeel van de Park + Ride voorziening met 516 parkeerplaatsen in Maastricht-Noord.³ Vanaf Maastricht Centraal zijn zowel Maastricht Randwyck en Maastricht-Noord met 3 minuten per trein te bereiken.⁴

De volgende tabel toont afstanden en reistijden van en naar verschillende middelgrote en grote steden in Nederland, België en Duitsland per auto en per openbaar vervoer. Per auto is Maastricht over het algemeen beduidend beter bereikbaar vanuit de Belgische en Duitse steden dan vanuit de Nederlandse steden. Vanuit de Belgische en Duitse steden is de bereikbaarheid per openbaar vervoer echter beduidend minder goed.

Tabel 1. Afstanden en reistijden diverse steden – Maastricht Centrum*

Stad	Reistijd in minuten per openbaar vervoer	Afstand in kilometer per auto	Reistijd in minuten per auto
Luik (BE)	35	35	30
Aken (DE)	55	40	30
Eindhoven	60	90	60
Düsseldorf (DE)	130	110	65
Keulen (DE)	115	115	70
Den Bosch	85	125	75
Antwerpen (BE)	130	110	75
Brussel (BE)	100	115	80
Utrecht	115	180	105
Rotterdam	135	200	115
Schiphol	160	220	120
Amsterdam	145	210	125
Den Haag	160	230	140

Bronnen: Google Maps, (Internationale) Treinplanner Nationale Spoorwegen

*afstanden en reistijden weergegeven in eenheden van vijf

¹ Bron: Google Maps

² Bron: Google Maps

³ Bron: Website Maastricht Bereikbaar

⁴ Bron: Website Nationale Spoorwegen

Bereikbaarheid per vliegtuig

Maastricht is bereikbaar vanuit 7 Nederlandse, Belgische of Duitse vliegvelden, die allemaal binnen circa 90 autominuten van de stad liggen, en waarvan er twee meerdere intercontinentale bestemmingen bieden.⁵

De meest nabije luchthaven is het kleinere Maastricht-Aachen Airport (MAA), dat op een paar kilometer afstand ligt van Maastricht. In 2014 nam de Provincie Limburg het verliesgevende MAA over, met behulp van fondsen van de gemeenten Beek, Heerlen, Maastricht en Sittard-Geleen. Begin 2016 werd bekend dat Trade Centre Global Investments BV vanaf medio 2016 voor een periode van minstens tien jaar de exploitatie zal overnemen, met als doel zowel het passagiersvervoer als het vrachtverkeer nieuw leven in te blazen. Sinds 2019 is ook exploitatie in handen van de Provincie Limburg gevallen. In 2019 telde de luchthaven 23 bestemmingen, 11 luchtvaartmaatschappijen. De luchthaven telden dat jaar 1.316 passagiersvluchten en 1.676 vrachtluchten. In samenwerking met Aviation Valley bood de luchthaven werkgelegenheid voor 1.760 personen in 2019. Uit een rapport uit 2014 blijkt dat 10% van de Limburgse bedrijven omzet genereert dankzij de aanwezigheid van de luchthaven.⁶ MAA biedt ook een goed geoutilleerd Jet Center aan, voor de afhandeling van vluchten met privé jets. Gedurende TEFAF gebruiken bijvoorbeeld circa 80 jets deze service. De gebruikers zijn doorgaans mensen die ook gast in vijfsterrenhotels zijn.

Luchtverbindingen met zakensteden als Amsterdam, Berlijn en Londen dragen naar verwachting bij aan de ontwikkeling van het zakelijke klimaat in Zuid-Limburg en daarmee mogelijk op indirecte wijze ook aan de ontwikkeling van hotelvraag. Momenteel biedt MAA voornamelijk toeristische bestemmingen. Er zal nog steeds sprake zijn van een zekere directe potentie tot het genereren van hotelvraag, maar het is onwaarschijnlijk dat MAA, waar het passagiersvervoer is gedomineerd door budgetluchtvaartmaatschappijen, grote directe hotelvraag van reizigers of luchtvaartbemanningen genereert. Het belang van MAA voor TEFAF is echter groot; de beschikbaarheid van een luchthaven in de directe omgeving is voor gasten van TEFAF nogal eens van doorslaggevende aard om te komen. Sommige reizigers besparen kosten door met een budgetluchtvaartmaatschappij naar een goedkopere luchthaven te vliegen dan waar ze uiteindelijk moeten zijn, waardoor het mogelijk is dat een deel van de passagiers van MAA niet in de omgeving van MAA zal verblijven. Verwacht wordt dat reizigers die comfort gedurende hun vlucht inruilen voor lagere prijzen bij een budgetluchtvaartmaatschappij op een goedkopere luchthaven niet vaak kiezen voor het comfort van extra overnachtingen voor vertrek of na terugkomst. Zij die dat wel doen, bijvoorbeeld diegenen met intercontinentale vluchten, die overigens op MAA niet worden aangeboden, zullen veelal de voorkeur geven aan hotels op of in de buurt van het luchthaventerrein. Tot slot vliegen bemanningen van budgetluchtvaartmaatschappijen zo veel mogelijk binnen dezelfde dienst terug om kosten te besparen.

De vrachtluchten van en naar MAA zijn belangrijk om te vermelden omdat piloten, met name van Qatar, regelmatig overnachtingen boeken in het Kruisherhotel. Qatar heeft voor de komende jaren overnachtingen gecontracteerd.

2.2 Demografie

Op 1 januari 2020 telde Maastricht 121.575 inwoners. Sinds 2018, toen Maastricht 122.723 inwoners telde, neemt de bevolking af. In 2020 is het aantal inwoners in Maastricht het sterkst gedaald van alle Limburgse gemeenten. Door de pandemie bleef een instroom van arbeidsmigranten of internationale studenten uit. Daarnaast overleden mensen als gevolg van het

⁵ Bron: Website Bezoek Maastricht

⁶ Bron: Website Maastricht Aachen Airport

virus. Naar verwachting is het aantal inwoners in Maastricht met 18% gedaald in 2050 ten opzichte van 2020, terwijl voor Nederland een groei van circa 12% wordt verwacht.

In Maastricht is sprake van een relatief sterke vergrijzing. Het feit dat tegelijkertijd het aandeel studenten relatief groot is en er sprake is van een relatief sterke vergroening geeft extra druk op de potentiële beroepsbevolking. In de periode 2010-2021 was de potentiële beroepsbevolking in Maastricht voortdurend kleiner dan het nationale gemiddelde. Het werkloosheidspercentage in Maastricht was in 2020 4,8%. Dit ligt boven het nationale gemiddelde van 3,8%.⁷

2.3 Werkgelegenheid

Maastricht telde 75.530 banen verdeeld over 11.270 vestigingen in 2020. Dit is een stijging in het aantal banen van 0,6% ten opzichte van 2019 en 6,1% ten opzichte van 2016. Met betrekking tot de verdeling van werkgelegenheid over sectoren bestaat de top drie in Maastricht, net als in Nederland, uit Overheid en zorg (36%), Zakelijke dienstverlening (24%) en Handel, vervoer en horeca (23%). Wel is de samenstelling in Maastricht anders dan in Nederland. Zo hebben de sectoren Overheid en zorg en Zakelijke dienstverlening beduidend grotere aandelen in Maastricht dan in Nederland en heeft de sector handel een beduidend kleiner aandeel. Het relatief grote aandeel van gezondheids- en welzijnzorg bevestigt het belang van Life Sciences & Health in de Maastrichtse economie. Uit de praktijk blijkt dat zakelijke dienstverlening doorgaans de meeste zakelijke vraag in een hotelmarkt genereert, te meer in het geval van grote en/of internationale zakelijke dienstverleners. Die laatste zijn er in Maastricht niet in hoge mate, maar getuige het relatief grote aandeel in de Maastrichtse werkgelegenheid zijn er tegenwoordig wel relatief veel kleinschalige zakelijke dienstverleners. Dit beeld wordt bevestigd door groei in het aandeel banen in financiële en zakelijke diensten. Er zijn cq komen echter zeker grotere bedrijven in Maastricht, zoals VodafoneZiggo, Mercedes Customer Care, Medtronic, onder andere op het Avantisterrein Amazon distributiecentrum dat er aan komt.

2.4 Grotere bedrijven

Het AZM werkt onder de noemer Maastricht UMC+ nauw samen met de medische faculteit van de Universiteit Maastricht (UM). In totaal heeft Maastricht UMC+ circa 8.300 werknemers. Hiermee is het de grootste werkgever van Maastricht en eveneens van Zuid-Limburg. Onder meer vanwege het maatschappelijke en economische belang, de omvang en het internationale karakter behoort Maastricht UMC+ tot de grootste zakelijke vraaggeneratoren in de Maastrichtse hotelmarkt .

Met ruim 4.400 werknemers, is de UM één van de andere grootste Maastrichtse en Zuid-Limburgse werkgevers. Tegenwoordig komt circa 50% van de nagenoeg 20.000 bij de UM ingeschreven studenten uit het buitenland en komt 40% van de academische stafleden uit het buitenland. Ook voor de UM geldt dat het, onder meer vanwege het maatschappelijke en economische belang, de omvang en het internationale karakter, tot de grootste zakelijke vraaggeneratoren in de Maastrichtse hotelmarkt behoort. De verschillende faculteiten zijn verdeeld over verschillende gebouwen, waarvan het merendeel is gelegen in de historische binnenstad.

De Maastricht School of Management, gelegen bij de Brightlands Maastricht Health Campus, is op een kleinere schaal actief, maar is vanwege de internationale en nationale reikwijdte wel ook een noemenswaardige zakelijke vraaggenerator in de Maastrichtse hotelmarkt.

Een andere belangrijke speler in het Maastrichtse zakelijke klimaat en de Maastrichtse hotelmarkt, en eveneens gelegen bij de Brightlands Maastricht Health Campus, is beurs- en congresgebouw MECC. Het MECC heeft als belangrijkste doel economische spin-off en werkgelegenheid te creëren voor de stad Maastricht, het delen van kennis en om de verbindende factor te zijn tussen MUMC+, UM en Brightlands Maastricht Health Campus.

⁷ Bron: CBS Statline, Maastricht in Cijfers

Behalve het MECC en een scala aan andere aanbieders van zaalruimte voor externe bijeenkomsten heeft Maastricht ook een eigen congresbureau dat zich inzet voor versterking van de zakelijke groepsmarkt. Volgens het Maastricht Convention Bureau liggen de kansen van Maastricht voor zakelijke groepsbijeenkomsten tegenwoordig vooral op de internationale markt en daarbinnen op congressen met een koppeling met de Brightlands Maastricht Health Campus.

Twee andere grote Maastrichtse werkgevers, die echter vanwege de aard van de werkzaamheden op het gebied van telefonische ondersteuning minder potentie bieden voor de hotelmarkt, zijn Vodafone en Teleperformance. DSM is definitief van plan om in 2023 het kantoor van Heerlen te verhuizen naar Maastricht, hetgeen een boost voor de stad betekent. Het kantoor moet vooral een ontmoetingsplek worden waar DSM ook klanten kan uitnodigen. Dit geeft potentie voor hotelovernachtingen. Accenture in Heerlen genereert circa 1.100 kamernachten voor de Maastrichtse hotelmarkt. Ook Sappi en Mosa zijn grotere bedrijven die belangrijk zijn voor de Maastrichtse markt.

Over het geheel genomen heeft Maastricht relatief veel kleinschalige bedrijven. Van de circa 5.600 economisch actieve bedrijfsvestigingen die zijn ingeschreven bij het Handelsregister behoort slechts 0,14% tot het grootbedrijf met 250 of meer werknemers en behoort maar liefst 99,86% tot het midden- en kleinbedrijf (MKB). Met deze percentages blijkt het marktaandeel van het MKB de afgelopen jaren bovendien te zijn toegenomen.

Een mogelijke grote toekomstige werkgever is het Einstein Telescope Project. De Einstein Telescoop (ET) is een grootschalige internationale onderzoeksinfrastructuur die gedurende een halve eeuw het universum zal bestuderen aan de hand van zwaartekrachtsgolven. Het laboratorium zal grotendeels ondergronds gelegen zijn, en omvat een complex van 30 km tunnels in de vorm van een gelijkzijdige driehoek. Het project omvat een investering van bijna 2 miljard en genereert 34.000 FTE werkgelegenheid tijdens de constructie, en 1.500 FTE structureel. De vestigingslocatie is nog niet bekend. Eén van de mogelijke locaties is in Zuid-Limburg.⁸

2.5 Kantorenmarkt

De decentrale ligging ten opzichte van het Nederlandse economische centrum en de economische structuur van Maastricht bieden weinig voeding voor een sterke kantorenmarkt. Voor het eerst sinds 2009 was het aanbod in kantoorruimte medio 2019 zo laag, 67.000m². Dit is een daling van 11% ten opzichte van medio 2018. Medio 2019 was 10.800m² kantoorruimte opgenomen. Dit was een stijging van 86% ten opzichte van medio 2018. De stijging in opname van kantoorruimte, en als gevolg daarvan de daling in aanbod, komt voornamelijk door de aanhoudende vraag naar kantoren in Nederland. Eind 2019 kende de kantorenmarkt een hoogtepunt met een enorme vraag naar kantoorruimte. Als gevolg van de pandemie kende 2020 een sterke vraaguitval naar kantoorruimte. Maastricht zag een daling van 46% in opname volume. Gemiddeld werd tijdens het eerste half jaar van 2020 40% minder kantoorruimte opgenomen. Een terugval in de vraag leidde niet direct naar een daling in opname. Het aanbod in Maastricht daalde met 24% ten opzichte van medio 2019. Door de vroege corona-uitbraak in het zuiden van Nederland werd in kantorenmarkten van Maastricht een terugval veroorzaakt, en daalde de opname fors.

2.6 Bedrijventerreinen

Het oppervlak aan werklocaties, bestaande uit bedrijventerreinen en stedelijke dienstenlocaties, is in de regio Maastricht & Mergelland tegenwoordig beduidend kleiner dan in Parkstad Limburg, Midden-Limburg, de Westelijke Mijnstreek en Noord-Limburg en ook de uitgifte is er tegenwoordig relatief klein. Dit bevestigt dat de grote industrialisatie van Maastricht tot het verleden behoort.

⁸ Bronnen: Universiteit Gent, De Limburger

Van alle Maastrichtse werklocaties is de meeste werkgelegenheid en zijn de meeste vestigingen te vinden in Randwyck, Beatrixhaven en Céramique. De grootste werklocatie is Bedrijventerrein Beatrixhaven nabij NS Station Maastricht Noord. Dit is een van de weinige bedrijventerreinen in de regio waar zware bedrijvigheid zich mag en nog kan vestigen en één van de grootste regionale multimodale bedrijventerreinen op het gebied van transport. Gezien de korte afstanden zijn de bedrijventerreinen in Parkstad Limburg echter zeker van belang voor de hotelvraag, evenals het bedrijventerrein rondom MAA, waar onder andere Deloitte en KPMG zijn gevestigd.

2.7 Samenwerkingsverbanden

Net als vier andere regio's in Zuidoost Nederland is Zuid-Limburg gaan samenwerken met Zuidoost-Brabant om de toptechnologieregio van daar verder te kunnen laten groeien. Brainport 2020 werd opgesteld, de strategische visie en het uitvoeringsprogramma om heel Zuidoost-Nederland door middel van een versterkt vestigingsklimaat door te ontwikkelen tot toptechnologieregio van wereldformaat. Sinds 2020 is Brainport Netwerk bekend als ENZuid. Dit is een samenwerkingsverband tussen de triple helix regio's, provincies, Brightland campussen en Regionale Ontwikkelingsmaatschappijen. ENZuid streeft ernaar om de regionale triple helix netwerken van overheid, bedrijfsleven en kennisinstellingen te verbinden en een springplank te beiden voor gezamenlijke acties, zoals innovatieve projectontwikkeling, lobbyvoering en het strategisch benutten Rijks- en EU fondsen⁹

Economische Samenwerking Zuid-Limburg (ESZL) heeft de ambitie om een van de aantrekkelijkste regio's in Europa te zijn om te wonen en werken. Daarbij wordt voornamelijk aandacht besteed aan een groter welvaartsniveau. ESZL telt drie meerjarige programma's: Onderwijs & Arbeidsmarkt, MKB & Innovatie en Economie & Vestigingsklimaat. In voorgaande jaren was een vergelijkbaar samenwerkingsverband gaande onder de naam Limburg Economic Development (LED).¹⁰

Maastricht maakt tevens deel uit van het stedelijk netwerk Euregio Maas-Rijn met het grensoverschrijdende stedelijke netwerk MHAL als kerngebied (Maastricht, Heerlen, Aken en Luik met Hasselt en Genk). In overleg met het Rijk en buurlanden wordt gezocht naar oplossingen voor problemen als gevolg van verschillen in wet- en regelgeving en verschillen in bevoegdheden. Prioritaire thema's hierbij zijn arbeidsmarkt, onderwijs, zorg, openbaar vervoer en economie en innovatie met als doel om meer grensoverschrijdende samenwerking mogelijk te maken en de ontwikkeling van Zuid-Limburg te versterken.

2.8 Economie

Analyse historische bbp-groei (voor COVID-19)

De vraagontwikkeling naar hotelkamers heeft zich historisch op een gelijke wijze ontwikkeld als de Nederlandse economie, met meestal een grotere impact op de vraag vanuit de zakelijke markt en een minder groot effect in de toeristische markt. Nationaal en internationaal werden de jaren 2009 tot 2013 gedomineerd door de kredietcrisis en de Eurocrisis. Voor Nederland was dit duidelijk zichtbaar in de afnemende groei of krimp (in 2009, 2012 en 2013).

In de volgende tabel is de economische groei in het afgelopen decennium in het COROP-gebied¹¹ Zuid-Limburg weergegeven, in vergelijking met de economische groei in de provincie Limburg en heel Nederland. Uit de gegevens blijkt dat de economische groei in Limburg en de regio Zuid-Limburg iets

⁹ Bron: Website ENZuid

¹⁰ Bron: Website ESZL, meer vandaag d.d. 21 december 2017

¹¹ De naam COROP komt van Coördinatie Commissie Regionaal OnderzoeksProgramma. Dit was de naam van de commissie die in 1971 de indeling van Nederland in COROP-gebieden ontwierp. In totaal zijn er in Nederland 40 COROP-gebieden. Twee provincies (Flevoland en Utrecht) zijn elk in hun geheel één COROP-gebied, de overige zijn een gedeelte van één provincie en bestaan uit een aantal gemeenten.

hoger is dan gemiddeld in Nederland. Zowel in de provincie als in de regio lijkt sprake te zijn van een grotere conjunctuurgevoeligheid dan gemiddeld in Nederland.

Tabel 2. Economische groei 2010-2020

Locatie	'10	'11	'12	'13	'14	'15	'16	'17	'18	'19*	'20*	Gem.
Nederland	1,3	1,6	-1,0	-0,1	1,4	2,0	2,2	2,9	2,4	1,7	-3,7	1,0
Provincie Limburg	2,1	2,9	-1,8	0,3	0,8	3,4	3,5	2,6	1,5	0,3	-4,0	1,1
Regio Zuid-Limburg	4,2	3	-2,9	-0,4	0,2	5,4	4,5	1,7	0,9	-0,3	-4,4	1,1

Bron: Centraal Bureau voor de Statistiek

* voorlopige cijfers

2.9 Mogelijke impact COVID-19 op nationale economie

Door de uitbraak van COVID-19 raakte de Nederlandse economie in 2020 in een recessie. Volgens de voorlopige cijfers is het bruto binnenlands product (bbp) in 2020 met 3,7% gedaald ten opzichte van 2019. In de provincie Limburg komt de krimp naar verachting uit op -4,0%.¹²

In het tweede kwartaal van 2020 werd landelijk de sterkste krimp gemeten, -9,7%.¹³ Een dergelijke krimp is niet eerder door het CBS gemeten. De daling van het bbp is voor meer dan de helft toe te schrijven aan de sterk gedaalde consumptie door huishoudens. Verder namen ook de investeringen en het handelssaldo sterk af. De krimp in Nederland was wel kleiner dan gemiddeld in de eurozone en in de ons omringende landen zoals Duitsland, het Verenigd Koninkrijk en België.¹⁴

De crisis is uitzonderlijk omdat er zowel verminderde productie als vraaguitval is, als de crisis langer duurt kunnen er ook problemen in de financiële sector ontstaan. De beperkingen legden sommige sectoren nagenoeg stil, in andere sectoren werd de productie geraakt doordat werknemers niet inzetbaar waren, of doordat de aanvoer van onderdelen haperde. De vraagkant van de economie werd eveneens geraakt door de contactbeperkingen, maar ook doordat de uitvoer stakte, en doordat huishoudens en bedrijven aankopen en investeringen uitstelden. Naarmate de crisis langer duurt wordt het waarschijnlijker dat er in binnen- of buitenland ook problemen in de financiële sector ontstaan, via de huizenmarkt of door oninbare leningen.

De grootste onzekerheden zijn het verloop van de pandemie, de doorwerking van de contactbeperkingen en de effectiviteit van het beleid in binnen- en buitenland. De duur van de contactbeperkingen die nodig zijn om de verspreiding van het virus in te dammen, is cruciaal voor de economische impact. Daarbij is ook onzeker hoe diep de contactbeperkingen precies ingrijpen op de economie, het op deze manier tot stilstand komen van delen van de economie is niet eerder vertoond. Een andere onzekerheid is of steunmaatregelen succesvol zijn, en of problemen in de financiële sector uitblijven. Deze onzekerheden zijn er ook voor het buitenland, waarbij in het bijzonder de vraag is of ook landen met een slechtere uitgangspositie in staat zijn de economische schok het hoofd te bieden.¹⁵

Het CPB heeft in het Centraal Economisch Plan 2021 drie scenario's gehanteerd. In de basisraming, die ervan uitgaat dat in Nederland en andere Europese landen de vaccinatiegraad geleidelijk oploopt en beperkingen kunnen worden afgeschaald, groeit de economie in 2021 naar verwachting met ruim 2% en in 2022 met 3,5%. De werkloosheid, die mede door de steunmaatregelen tot nu toe laag is gebleven, stijgt tot 5% om in de loop van volgend jaar af te nemen tot 4,5%.

¹² Bron: Statline CBS, 22 april 2021

¹³ Bron: Statline CBS, 26-03-2021

¹⁴ Bron: CBS, 14 augustus 2020

¹⁵ Bron: CPB, 26-03-2020

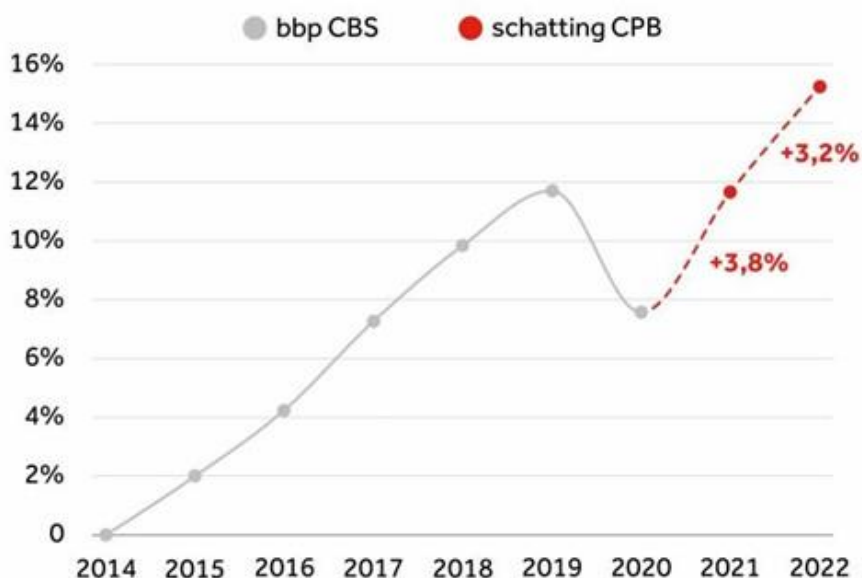
In het pessimistische scenario veroorzaken nieuwe coronavarianten in het najaar opnieuw een uitbraak. In dit scenario is in 2021 opnieuw sprake van krimp (-0,8%) en blijft de groei in 2022 beperkt (+0,8%).

In het optimistische scenario zorgen positieve verwachtingen voor een krachtiger herstel na het opheffen van de contactbeperkingen. In dit scenario loopt de economische groei op tot 2,6% in 2021 en 5,1% in 2022.¹⁶

Het CPB bericht in juni 2021 dat de Nederlandse economie sneller gaat groeien dan verwacht. Dat staat in de ramingen in de concept-MEV (macro-economische verkenningen) van het Centraal Planbureau (CPB), een belangrijke economische adviseur van het kabinet.

De verwachting is dat de economie dit jaar met 3,8 procent groeit, en volgend jaar met 3,2 procent. Als die voorspellingen uitkomen, dan is het bruto binnenlands product van 2021 vrijwel gelijk aan dat van 2019:

Figuur 1. Groeiverwachting CPB Nederlandse economie, juni 2021
 Procentuele verandering van het bruto binnenlands product ten opzichte van 2014



Bron: CBS / CPB

2.10 Cultuur, recreatie en toerisme

Limburg heeft een sterke toeristische identiteit en een sterk toeristisch imago, resulterend in een relatief groot aantal gasten en overnachtingen. De hele provincie met de verschillende bestemmingen wordt door meerdere partijen en op meerdere manieren sterk in de markt gezet. Voorbeelden zijn de website van de VVV Limburg, de website Hart van Limburg, de website van de VVV Midden-Limburg, de website van de Visit Zuid-Limburg en de vele lokale VVV-kantoren, -agentschappen en informatiepunten.

Meer dan in andere grote en middelgrote Nederlandse steden, worden Maastrichtse bezoekers aangetrokken door een brede combinatie van trekpleisters in de plaats van één of twee dominerende trekpleisters. De historische rijkdom, de Bourgondische sfeer en het uitgebreide en gevarieerde winkelaanbod zijn de belangrijkste trekpleisters. Daarnaast is Maastricht een actieve evenementenstad, met meerdere evenementen die behalve daggasten ook veel verblijfgasten trekken.

¹⁶ Bron: CPB – Centraal Economische Plan 2021, 31-03-2021

Tijdens haar lange geschiedenis heeft Maastricht veel verschillende tijdperken meegemaakt. Deze hebben hun stempel op de stad gedrukt, onder meer door het nalaten van monumenten en van artefacten die tegenwoordig in verschillende lokale musea te zien zijn. Een belangrijk cultureel evenement in Maastricht is 'The European Fine Art Fair' (TEFAF) die wordt beschouwd als de meest vooraanstaande kunstbeurs ter wereld en trekt al meer dan 25 jaar lang jaarlijks vele internationale bezoekers aan. In 2019 kwam circa 30% van de bezoekers uit Nederland en 70% uit het buitenland, waaronder Europa, de VS, Zuid-Amerika, China en het Midden-Oosten.¹⁷ Het aantal bezoekers lag in 2019 op ongeveer 70.000.¹⁸

Maastricht staat ook bekend als culinaire hoofdstad van Nederland. De stad beschikt maar liefst over 3 restaurants met in totaal 3 Michelinsterren, dit in vergelijking met in totaal 111 Nederlandse restaurants met één of meerdere Michelinsterren.¹⁹ Tot slot trekt het sinds nagenoeg 39 jaar grootste eet-evenement van Nederland 'Preuvenemint' jaarlijks meer dan 100.000 bezoekers.²⁰ Maastricht Culinair biedt een netwerk van fine dining en dining restaurants.

Maastricht kent een uitgebreid winkelaanbod. Het centrum biedt veel winkelketens, Entre Deux en Mosae Forum. Mosea biedt een overdekt winkelcentrum met bijzondere architectuur in het centrum van Maastricht. Daarnaast is het Stokstraatkwartier nabij het Onze Lieve Vrouweplein, het oudste deel van de stad met her en der restanten uit het Romeinse en Middeleeuwse stadsverleden, uitgegroeid tot het meest exclusieve winkelgebied van de regio. De stadswijk Wyck, aan de andere kant van de Maas, wordt gezien als hip en nieuw. In het Jekerkwartier zijn naast op ook veel horeca en ambachtelijke winkels gevestigd. In de regio liggen Designer Outlet Roermond (50 kilometer van Maastricht, 8,4 miljoen bezoekers in 2019²¹) en Maasmechelen Village (20 kilometer van Maastricht, circa 2,5 miljoen bezoekers per jaar²²), die ook veel internationale bezoekers trekken.

In 2018 nam de TEFAF plaats 42 in op de ranglijst van grootste entreeheffende publieksevenementen in Nederland en trok in 2019 70.000 bezoekers en nam André Rieu op 't Vrijthof de 27^e plaats in en trok in 2019 meer dan 100.000 bezoekers uit 99 landen. Beide jaarlijks terugkerende evenementen trekken een aanzienlijke hoeveelheid verblijfsgasten. Andere evenementen met een grote aantrekkingskracht zijn onder meer de Amstel Gold Race, dat in 2018 plaats 23 innam op de ranglijst van grootste vrij toegankelijke publieksevenementen, Carnaval en Magisch Maastricht.²³ De Amstel Gold Race trok in 2019 250.000 bezoekers, waarvan 25% uit het buitenland kwam. De bezoeken van ploegen, deelnemers, toeschouwers en media zorgden voor € 20,7M aan uitgaven in de directe regio.

2.11 Locatie Kruisherhotel Maastricht

Kruisherhotel Maastricht is gelegen aan de Kruisherengang 19 te Maastricht. Het hotel ligt in het centrum van Maastricht, hemelsbreed op circa 200 meter van de Basiliek van Sint Servaas. Ook het Vrijthof, de Markt, de Sint Servaas Basiliek en de Universiteit van Maastricht liggen op loopafstand. De wetenschappelijke en zakelijke samenscholing van onder meer het Academisch Ziekenhuis Maastricht (AZM), Maastricht expositie- en congrescentrum (MECC) en Maastricht School of

¹⁷ Bron: Website Chapeau Magazine, d.d. 17 maart 2019

¹⁸ Bronnen: Nieuwsbericht 1limburg, d.d. 24 maart 2019

¹⁹ Bron: Website Guide Michelin d.d. 29 maart 2021

²⁰ Bron: Website Preuvenemint

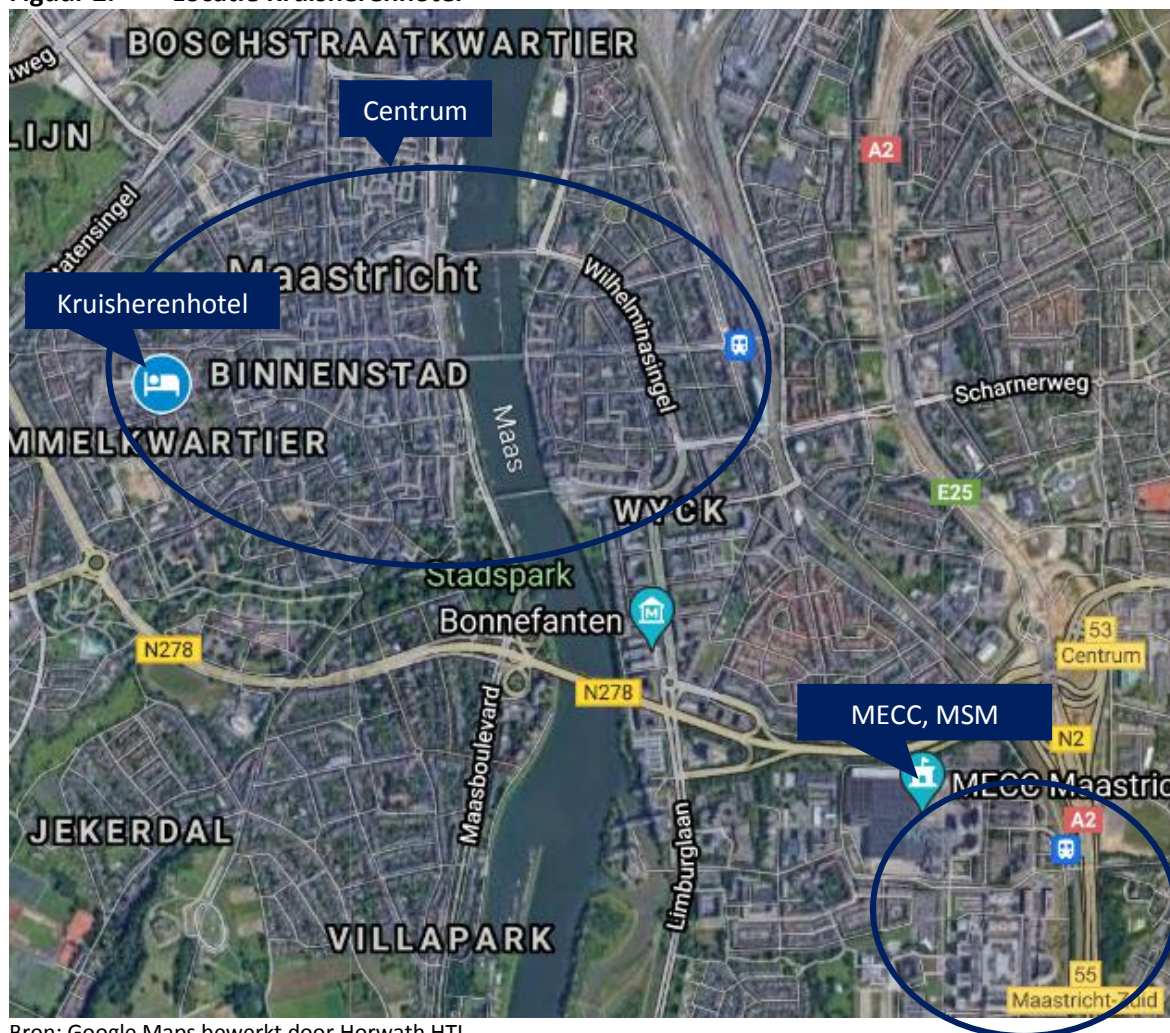
²¹ Bron: Website WijLimburg, d.d. 16 november 2020

²² Bron: Website Radio2, d.d. 12 november 2018

²³ Bronnen: TOP50 Ranglijst Entreeheffende Evenementen - Respons, TOP50 Ranglijst Vrij Toegankelijke Evenementen - Respons

Management (MSM) op de Brightlands Maastricht Health Campus, met een eigen treinstation, ligt op ongeveer 4 kilometer.²⁴

Figuur 2. Locatie Kruisherhotel



Bron: Google Maps bewerkt door Horwath HTL

²⁴ Bron: Google Maps

3 Conceptanalyse

In de conceptanalyse wordt ingezoomd op de krachten (strengths) en zwaktes (weaknesses) van het bestaande hotelconcept. Naast een beschrijving van het huidige product wordt ingegaan op de historische resultaten, inclusief de ontwikkeling van bezettingsgraden en kamerprijzen en de momenten waarop eventuele boekingsproblemen ontstonden door een tekort aan beschikbare kamers. In de analyse wordt ook ingegaan op de uitbreidingsplannen en met name op de manier waarop het concept oplossingen biedt voor eventuele zwaktes en bedreigingen, en hoe het krachten en kansen kan ondersteunen. In de locatieanalyse wordt aandacht besteed aan de locatie, de ligging ten opzichte van Maastrichtse trekpleisters en de bereikbaarheid per openbaar vervoer en auto, zowel in de huidige omstandigheden als in de verwachte toekomstige omstandigheden.

3.1 Huidig concept Kruisherhotel Maastricht

Het Kruisherhotel Maastricht is een vijfsterrenhotel gevestigd in het 15^e-eeuwse Kruisherenklooster. In 2003 begon de restauratie en herbestemming van het klooster en kloosterkerk. In september 2005 openden het hotel zijn deuren. Het ontwerp van het hotel is verzorgd door SATIJNPLUS architecten. In 2005 ontving het hotel de Monumentenprijs van de Gemeente Maastricht (Victor de Stuerspenning). Het interieurontwerp van Henk Vos werd erkend met de European Design Award. In 2011 werd het hotel uitgeroepen tot beste hotel van het jaar volgens de Nederlandse GaultMillaugids. In 2017 won het hotel de Dutch Hotel Award, een onderscheiding voor het hotelbedrijf waarvan het managementteam zich op een unieke manier onderscheidend heeft gemanifesteerd.²⁵ In 2019 won Kruisherhotel de “Grand Prix Best Charming Hotel in Europe” van Prix Villégiature.²⁶ Het Kruisherhotel is het enige vijfsterrenhotel in Maastricht. Het Kruisherhotel Maastricht is lid van Design Hotels en van het Marriott Bonvoy loyaliteitsprogramma. Het hotel telt 60 kamers, een vergaderzaal, een restaurant, terras en een wijnbar.

De Oostwegel Collection is sterk in het herbestemmen van Rijksmonumenten en er vervolgens goed voor te zorgen. De focus van de Oostwegel Collection ligt daarbij op gasten met een hoog bestedingspatroon.

²⁵ Bron: website Dutch Hotel Awards

²⁶ Bron: website Prix Villégiature, d.d. 14 oktober 2019

Figuur 3. Huidige gebouw



Bron: Oostwegel Collection

Figuur 4. Ingang Kruisherenhotel Maastricht



Bron: Oostwegel Collection

Hotelkamers

Het hotel beschikt over 60 hotelkamers, waarvan 28 suites. Alle kamers beschikken over een flatscreen televisie, kluis, airconditioning en minibar. Elke kamer is gedecoreerd met een uniek kunstwerk en gedicht. De kamers hebben een oppervlakte van 25 tot 35 m². De suites hebben een oppervlakte van 35-50 m².

Figuur 5. Junior Suite



Bron: Oostwegel Collection

Vergaderruimte

Het hotel beschikt over een bijzonder beperkte vergadercapaciteit met één vergaderzaal van 26 m². Deze boardroom is gevestigd in de bovengrondse wijnkelder van het hotel en heeft een capaciteit van 16 tot 20 personen, met audiovisuele faciliteiten en WiFi.

Figuur 6. Leonardo's Boardroom Kruisherhotel



Bron: Oostwegel Collection

F&B voorzieningen

In het relatief kleine restaurant wordt lunch en diner geserveerd. Het restaurant is gevestigd op de entresol van de kerk en is omringd met muurschilderingen en glas in lood ramen. 's Ochtends wordt hier het ontbijt geserveerd voor de hotelgasten. Onder leiding van de chef de cuisine worden Franse en regionale gerechten bereid.

Hoewel het restaurant bijzonder wordt gewaardeerd door de markt, is het door de geringe capaciteit lastig om een goed rendabel concept neer te zetten.

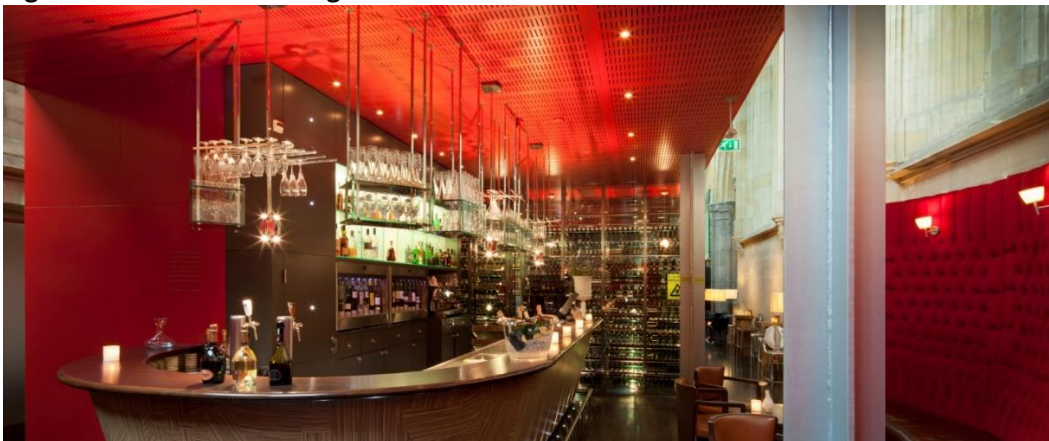
Figuur 7. Restaurant



Bron: Oostwegel Collection

De Winebar Rouge & Blanc is een bovengrondse glazen wijnkelder waar vroeger het koor gehuisvest was. Naast wijn en gastronomische hapjes worden hier ook thee, koffie en Limburgse vlaai geserveerd.

Figuur 8. Winebar Rouge & Blanc



Bron: Oostwegel Collection

In de vroegere zijkapellen van de kerk zijn drie lounge hoekjes gemaakt. In het kerkgedeelte bevindt zich tevens de receptie, lobby, bibliotheek en glazen lift.

3.2 Huidige en historische resultaten

3.2.1 *Analyse historische en huidige kernresultaten*

In onderstaande tabel zijn de behaalde kernresultaten Kruisherrenhotel weergegeven.

Tabel 3. Historische kernresultaten Kruisherrenhotel Maastricht

Boekjaar*	2017	2018	2019	2020	Gem. 2017-2019
Occ in %	65,0	66,2	68,0	50,5	66,4
ARR in €	230	234	235	230	233
RevPAR in €	150	155	160	116	155
Omzet in € x 1.000	5.490	5.739	5.818	3.665	5.682

Bron: Winst- en verliesrekeningen Kruisherrenhotel via opdrachtgever

Occ = bezettingsgraad

ARR = average room rate = gemiddelde kamerprijs

RevPAR = revenue per available room = omzet per beschikbare kamer

De gemiddelde bezettingsgraad van het Kruisherrenhotel Maastricht was in de periode 2018-2019 vrij stabiel op circa 67%. In 2020 daalde deze relatief licht naar 50,5%. Relatief doet het hotel het daarmee – in de coronatijd – goed ten opzichte van de concurrentie, zoals is te zien in Hoofdstuk 5. Ook de gerapporteerde gemiddelde kamerprijs was in 2017-2019 stabiel op € 233. De opbrengst per beschikbare kamer bleef hierdoor in de periode 2017-2019 stabiel op € 147. In 2021 is de gemiddelde kamerprijs zelfs sterk gestegen naar € 268, tot en met augustus 2021.

De bezettingsgraad van het Kruisherrenhotel Maastricht lag iets onder het gemiddelde van de Maastrichtse hotelmarkt en op vergelijkbaar niveau met de lokale concurrentieset zoals gedefinieerd in paragraaf 4.3. In 2020 lag de bezettingsgraad zelfs aanzienlijk boven de gemiddelde markt en concurrentie, zoals weergegeven in paragraaf 5.2. De gemiddelde kamerprijs van het Kruisherrenhotel ligt ook nog eens circa 2x hoger dan het niveau in de concurrerende markt. In 2020 lag de kamerprijs zelfs 2,3x hoger. Hetzelfde geldt in grote lijnen voor de RevPAR, hetgeen aantoont dat er voor Kruisherrenhotel een bijzonder duidelijke markt is.

De totale omzet van Kruisherrenhotel Maastricht lag in de periode 2017-2019 op gemiddeld € 5,7 miljoen.

3.2.2 *Analyse huidige en historische winst- en verliesrekeningen*

De winst- en verliesrekeningen van Kruisherrenhotel Maastricht zijn weergegeven in onderstaande tabel voor de boekjaren 2018 en 2019.

Tabel 4. Historische winst- en verliesrekeningen Kruisherhotel Maastricht

Boekjaar	2018		2019	
	in € x 1.000	in %	in € x 1.000	in %
Omzet Kamers	3.194	55,6	3.259	56,0
Omzet F&B	2.110	36,8	2.111	36,3
Omzet Overig	435	7,6	449	7,7
Omzet totaal	5.739	100	5.818	100
Inkoopkosten	673	11,7	571	9,8
Personeels- en overige kosten	3.795	66,1	4.101	70,5
EBITDAR	1.271	22,2	1.145	19,7

Bron: Winst- en verliesrekeningen Kruisherhotel Maastricht, via opdrachtgever
 EBITDAR = Earnings Before Interest, Depreciation, Amortization and Rent

Uit de tabel blijkt dat de kameromzet in de genoemde twee boekjaren circa 56% van de totale omzet uitmaakt, en de F&B omzet circa 36%.

3.2.3 Gemiste omzet door gebrek hotelkamers Kruisherhotel

De mogelijke uitbreiding met 50 kamers die in dit rapport aan de orde is, is onder andere ingegeven door de vraag naar meer kamers in de afgelopen jaren. Ter illustratie: in 2019 was het hotel op 111 dagen meer dan 90% volgeboekt, 30% van het jaar met name in maart, mei, juli, september, oktober, november en december. Aanvragen zijn afgewezen vanwege te beperkte beschikbaarheid. In 2020, tijdens de pandemie, had het hotel op 46 dagen een bezettingsgraad vanaf 90%. In de maanden augustus en september van 2020 behaalden het hotel 10 of meer dagen waarin de bezettingsgraad >90% was. Dit geeft aan dat, zodra de reisbeperkingen het toestonden, de vraag naar dit product sterk bleef, zeker in vergelijking met de rest van Nederland.

Hieronder staat een overzicht met het totaal aantal dagen per jaar met >90% bezetting (>54 kamers), waar dus verhoogde vraag zichtbaar is voor 5* kamers in Maastricht. In totaal waren dit 111 dagen in 2019, 46 dagen in 2020 en 32 dagen in 2021 (per 24 september).

Tabel 5. Aantal dagen met bezettingsgraad boven de 90% in 2019 en 2020

	2019	2020
Januari	3	6
Februari	4	6
Maart	10	-
April	7	-
Mei	13	-
Juni	5	-
Juli	14	2
Augustus	9	13
September	12	10
Oktober	10	7
November	11	-
December	13	-
Totaal	111	46

Bron: Oostwegel Collection

3.2.4 Gemiste omzet uit groepsaanvragen Kruisherhotel

Naast volle bezetting in de kamers, werden ook groepen afgewezen vanwege te beperkte voorzieningen. Dit gebeurde zowel door de week als in het weekend.

Hieronder staan verschillende overzichten van omzetverlies waarbij de groepsaanvraag vanuit het Kruisherhotel aantoonbaar is afgewezen. Dit is vanwege te weinig M&E ruimte en/of te weinig kamers beschikbaar. De totale gemiste omzet uit groepsaanvragen was € 364.000 in 2019 en € 219.000 in 2020. Dit geeft niet de totale gemiste omzet weer; er zijn uiteraard ook bedrijven die de beperkte capaciteit kennen van het hotel en daarom niet aankomen met een vraag die te groot is.

Tabel 6. Gemiste omzet uit groepsaanvragen - 2019

	Kamers	F&B	Totaal
Midweek	€ 130.201	€ 67.831	€ 198.032
Weekend	€ 82.209	€ 83.534	€ 165.743
Totaal gemiste omzet	€ 212.410	€ 151.365	€ 363.775

Bron: Oostwegel Collection

Tabel 7. Gemiste omzet uit groepsaanvragen - 2020

	Kamers	F&B	Totaal
Midweek	€ 82.126	€ 29.155	€ 111.281
Weekend	€ 32.775	€ 74.573	€ 107.573
Totaal gemiste omzet	€ 114.901	€ 103.728	€ 218.629

Bron: Oostwegel Collection

De gemiste omzet uit groepsaanvragen kan worden gesegmenteerd naar verschillende soorten groepen. 'Zakelijk' bestaat uit groepen van onze gecontracteerde corporate accounts en andere groepen die bij elkaar komen voor een zakelijk doel. 'Group tour' is een georganiseerde groep met tourleider. 'Leisure' bestaat uit groepen die willen komen als vrije tijdsbesteding; voorbeelden zijn een familie of vriendengroep, sportteam of muziekvereniging.

Tabel 8. Gemiste omzet per groepssegment in 2019

	Kameromzet	F&B omzet	Totaal
Zakelijk	€ 178.631	€ 124.018	€ 302.649
Group Tour	€ 6.938	€ 2.944	€ 9.881
Leisure	€ 26.841	€ 24.403	€ 51.244
Totaal gemiste omzet	€ 212.410	€ 151.365	€ 363.775

Bron: Oostwegel Collection

Tabel 9. Omzet per groepssegment in 2020

	Kameromzet	F&B omzet	Totaal
Zakelijk	€ 73.793	€ 63.500	€ 137.293
Group Tour	€ 2.738	€ 1.400	€ 4.138
Leisure	€ 38.370	€ 38.828	€ 77.198
Totaal gemiste omzet	€ 114.901	€ 103.728	€ 218.629

Bron: Oostwegel Collection

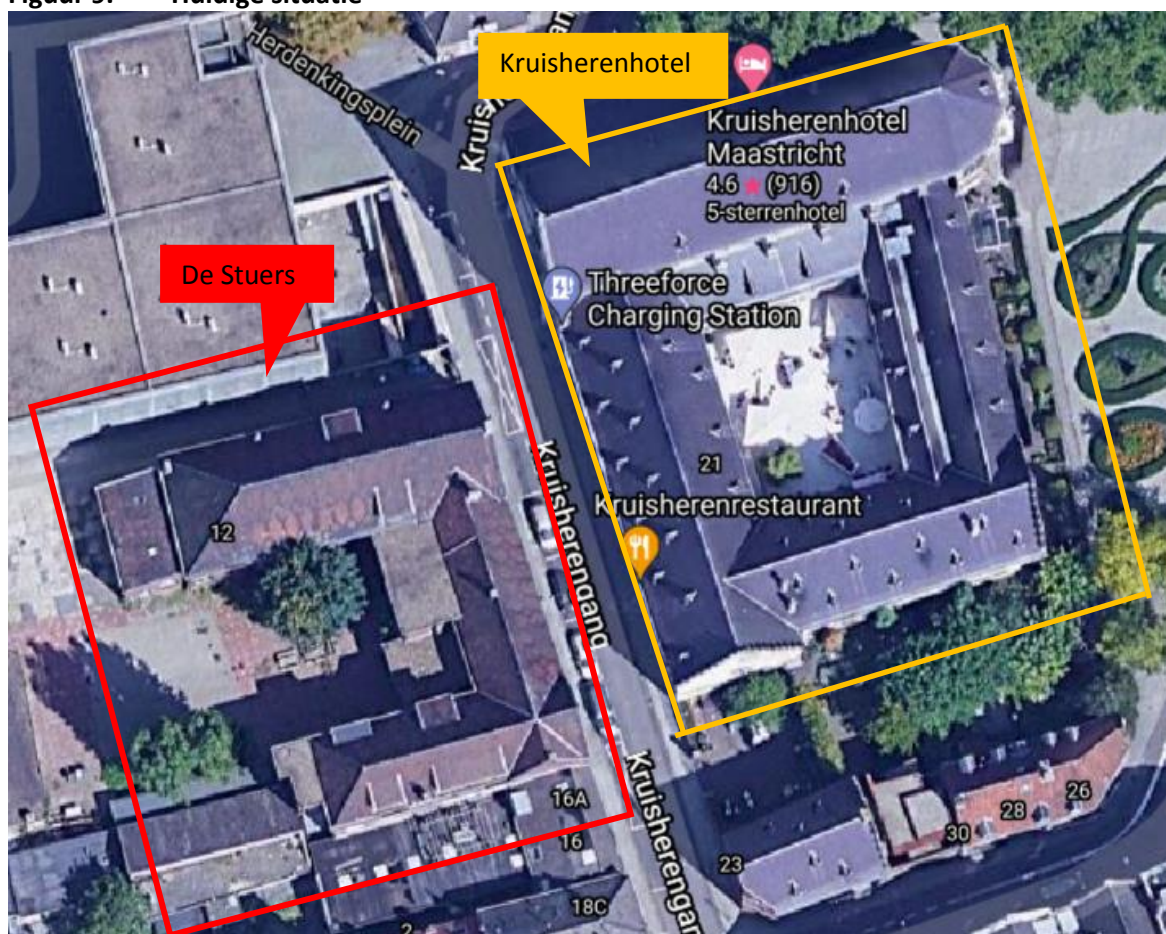
Het grootste deel van de gemiste omzet uit groepsaanvragen komt uit het zakelijke groepssegment. Dit impliceert dat de geplande uitbreiding kan helpen meer zakelijke groepen naar Maastricht te trekken. Zoals gezegd is de werkelijke gemiste omzet naar verwachting nog groter, omdat veel potentiële aanvragers al weten dat de huidige capaciteit van Kruisherhotel ontoereikend is voor de betreffende groep of evenement. Deze onzichtbare, additionele gemiste vraag kan derhalve niet gekwantificeerd worden.

3.3 Nieuwe situatie

Het concept van het hotel blijft ongewijzigd, maar het aanbod van kamers en voorzieningen wordt uitgebreid. De uitbreiding wordt gerealiseerd door het pand De Stuers bij het hotel te betrekken en een verbinding tussen De Stuers en het huidige hotel te creëren. Daarmee kunnen toevoegingen worden gecreëerd waarmee het huidige concept kan worden gecompleteerd waardoor een sterkere en rendabelere positie van het Kruisherhotel ontstaat.

De Stuers is een Rijksmonument gelegen aan de Kruisherengang 12. Dit pand is begin 1900 gebouwd in neo-gotische stijl naar ontwerp van P.J.H. Cuijpers in de tijd waarin het Kruisherenklooster zijn eerste herbestemming ontving. Het pand was lange tijd in gebruik als vakbondsgebouw, sociëteit en is nu onderdeel van Maastricht Institute of Arts.²⁷

Figuur 9. Huidige situatie



Bron: Google Maps, bewerkt door Horwath HTL

De verbinding tussen de twee panden zal worden gevormd uit een glazen brug over de Kruisherengang. Zo kunnen gasten droog en veilig tussen beide gebouwen bewegen, waardoor de huidige infrastructuur geheel blijft gehandhaafd. De hoofdingang blijft de koperen tunnel van het Kruisherhotel Maastricht. De huidige receptie zal blijven fungeren als toekomstige receptie voor beide gebouwen.

Het Kruisherhotel is al jaren een goede buur en wil dit ook blijven. De kwaliteitsimpuls die de miljoeneninvestering biedt is van toegevoegde waarde voor de gehele stad maar vooral ook voor de directe omgeving.

²⁷ Bron: Website Rijksmonumenten

Op woensdag 9 juni 2021 hebben Edwin Jacobs, directeur van de Maastricht Institute of Arts, architect Francine Houben en eigenaar van het Kruissherenhotel Camille Oostwegel een presentatie gegeven aan de burens met als thema: 'Onze Buurt, op bezoek bij De Buren'. Edwin Jacobs vertelde over een stuk geschiedenis van de locatie, de architecten die de gebouwen behorende tot de Maastricht Institute of Arts hebben ontworpen, de ontwikkeling van de huisvesting en de herhuisvesting, de plannen voor de tuin en een ontmoetingsruimte met diverse activiteiten.

Camille Oostwegel vertelde vanuit het perspectief van Sociëteit De Stuers, de kansen die worden gezien in de (door)ontwikkeling en de ambitie die wordt nagestreefd op maatschappelijk, sociaal en het duurzaamheidsvlak.

Francine Houben vertelde over kansen en de ontwikkeling van de wijk, en ook over materiaalgebruik en duurzaamheid en de kans die er is om de stad te vergroenen en hittestress te verminderen.

De uitkomst van deze bijeenkomst was een verbinding met elkaar te maken ook om bloot te leggen dat deze wijk het verdient om ontdekt te worden.

Op 8 december 2021 is er wederom een bijeenkomst met de buurt gepland.

Figuur 10. Nieuwe situatie met verbinding



Bron: Oostwegel Collection

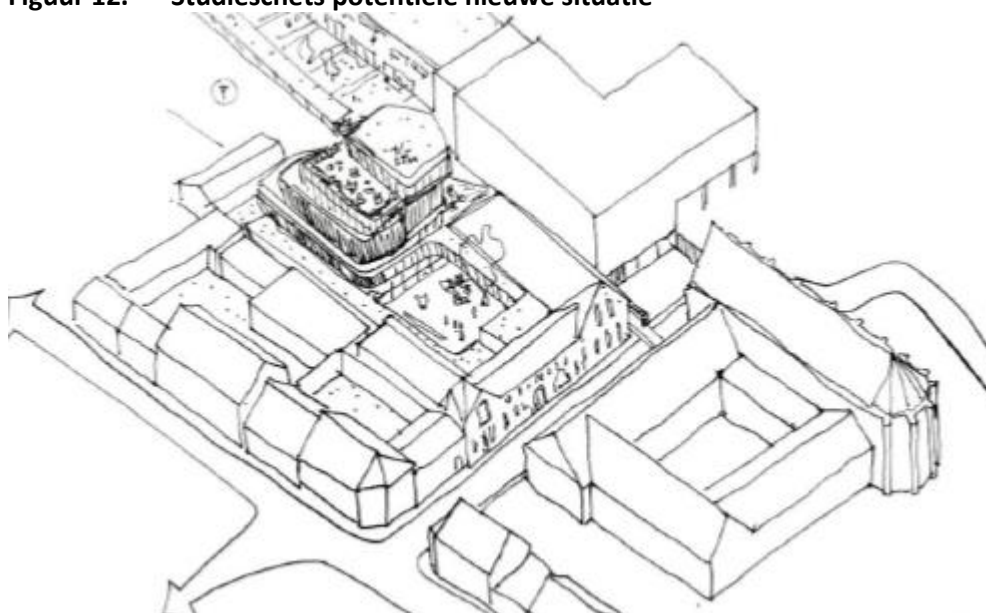
In de Stuers komen 50 kamers, een exclusief restaurant met circa 80 couverts en een bar met circa 20 plaatsen, multifunctionele zalen, een wellness/ fitness. Een deel van de nieuwe kamers en voorzieningen komt in een nieuwbouw, waarmee de Stuers wordt uitgebreid. Het gebouw zal worden voorzien van goede klimaatbeheersing.

Figuur 11. Huidige situatie Stuers



Bron: Oostwegel Collection

Figuur 12. Studieschets potentiële nieuwe situatie



Bron: Oostwegel Collection

In het huidige gebouw van De Stuers komen 18 kamers, multifunctionele ruimtes, garderobe en restaurant. In nieuwbouw komen 32 kamers, spa, fitness en een multifunctionele ruimte. Alles in het hotel dient bereikbaar te zijn met de lift.

Bij de plannen hoort het creëren van een dynamische binnenplaats die open is voor het publiek.

Potentie uitbreidingsplan

Het MCB, MECC en Maastricht Marketing hebben in interviews onafhankelijk van elkaar aangegeven dat er ook met de uitbreiding van het Kruisherhotel te weinig vijfsterrenkamers zijn in Maastricht. 'Te weinig vijfsterrenkamers' is uiteraard een subjectief begrip. Wanneer wordt gekeken naar de verhoudingen vijfsterren ten opzichte van overige kamers in andere steden in Nederland dan zijn daar uiteenlopende constatering te maken. De eerste vraag die moet worden beantwoord is 'wat is een

vijfsterrenhotel?’ Volgens de CBS Statline statistieken zijn er in Nederland 146 vijfsterrenhotels met in totaal 7.739 kamers, een gemiddelde van 53 kamers. Amsterdam telt volgens het CBS 24 vijfsterrenhotels met in totaal 4.202 kamers, een gemiddelde van 175 kamers. De definitie van het CBS van een vijfsterrenhotel is niet bekend.

Sinds 1969 werden Nederlandse hotels in één tot en met vijf sterren ingedeeld. Eerst volgens de Benelux Hotel Classificatie, later volgens de Nederlandse Hotel Classificatie. De normen van de Nederlandse Hotel Classificatie sloten echter niet meer goed aan op de eigenschappen van de moderne Nederlandse hotelmarkt. Daarom is in 2015 de verplichte deelname aan de verouderde Nederlandse Hotel Classificatie afgeschaft. Sinds 1 januari 2016 worden Nederlandse hotels op vrijwillige basis geclassificeerd volgens de Europese Hotel Classificatie. De classificatie wordt bepaald aan de hand van een combinatie van verplichte criteria en een puntentelling. Hotels met een hoge score kunnen de toevoeging “superior” krijgen. In Nederland valt de hotelclassificatie onder de verantwoordelijkheid van Koninklijke Horeca Nederland. De daadwerkelijke beoordeling is uitbesteed aan de website hotelsterren.nl. Het Kruisherrenhotel heeft de vijfsterrenclassificatie via deze organisatie verkregen. De classificatie heeft een geldigheid van maximaal vier jaar en dient derhalve periodiek te worden herzien. Wanneer dit niet gebeurt, vervalt de classificatie.

In 2015 telde Nederland circa 3.500 geclassificeerde hotels. Anno 2021 zijn nog maar 1.095 hotels officieel geclassificeerd. CBS rekent echter onder ‘hotels’ ook pensions, jeugdaccommodaties, Bed & Breakfasts en ‘appartementen met dienstverlening’. Het lijkt erop dat de verschillende classificaties hierbij zijn samengevoegd. Zo heeft stichting Bed & Breakfasts 410 B&B’s in Nederland geclassificeerd, waarvan 85 met ‘vijf tulpen’.

Volgens de officiële classificatie van hotelsterren.nl voldoen 30 hotels aan de criteria voor een vijfsterren of vijfsterren superior classificatie, waarvan 16 in Amsterdam. Hotel De L’Europe, toch een wereldbekend vijfsterrenhotel, zit daar overigens niet bij. Hetzelfde geldt voor Hilton Amsterdam, Hyatt Regency Amsterdam, Renaissance Hotel Amsterdam, W Amsterdam en zelfs het Waldorf Astoria Amsterdam. Daarnaast zijn 2 van de 16 vijfsterrenclassificaties in Amsterdam formeel verlopen. Een objectieve toets van wat een verantwoord aantal vijfsterrenkamers in een stad als Maastricht zou moeten zijn is dus al niet mogelijk omdat er geen eenduidige informatieset is.

In Roermond, een stad met ongeveer 450 hotelkamers, is één officieel vijfsterrenhotel (Het Arresthuis) met 40 kamers. Hotel De Echoput is het enige vijfsterrenhotel in de gemeente Apeldoorn, met 42 kamers op een totaal van ongeveer 1.300 kamers. In Noordwijk zijn Hotel van Oranje en Huis ter Duin met 429 vijfsterrenkamers op een totaal van ongeveer 1.400 kamers bepalend voor de hotellerie daar. Duidelijk mag zijn dat de verhouding met het totaal aantal kamers in een marktgebied nog niet veel zegt.

Doorgaans zijn de ‘echte’ top vijfsterren hotels - de ‘luxury hotels’ zoals ze worden gezien en ervaren door de hotelgasten - de smaakmakers van een stad. Meestal zijn dat hotels gevestigd in monumentale panden in het centrum van de stad. Hierbij kan worden gedacht aan Hotel Des Indes in Den Haag, Hotel De L’Europe, het Amstel Hotel en het Conservatorium Hotel in Amsterdam, Grand Hotel Karel V in Utrecht. Steden als Eindhoven, Rotterdam bieden helaas geen ‘iconische’ vijfsterrenhotels. Met het huidige Kruisherrenhotel heeft Maastricht al wel een iconisch vijfsterrenhotel in het aanbod, maar de capaciteit van zowel kamers als restauratieve voorzieningen is nog bijzonder beperkt. Met de geplande aanvulling op zowel het gebied van de kamers als restauratief kan het Kruisherrenhotel worden ontwikkeld tot een speler in de categorie van bovengenoemde Nederlandse top van ‘luxury’ hotels. Daarmee wordt het een extra trekker van het hogere toeristische segment van Maastricht. Door de karakteristieke monumentale panden, de locatie en de aangegeven invulling kan het Kruisherrenhotel zich onderscheiden van het Grand Hotel Maastricht. De verwachting is evenwel dat beide hotels naar elkaar versterkend werken in de markt, omdat er dan voor de ‘vijfsterren gasten’ een breder aanbod

is waar ze uit kunnen kiezen. Uiteindelijk zal dat leiden tot een groter aandeel van het hoogwaardig toerisme. Dat past in de gekozen strategie van de gemeente Maastricht.

Alle top vijfsterrenhotels bieden ook een toprestaurant, met heel vaak een Michelinster. Dat de Oostwegel Collection in staat is een goed restaurant te bieden is genoegzaam bewezen. Door voor het Kruisherrenhotel te kiezen voor de samenwerking met de bekende chef Sergio Herman is de verwachting nog reëler dat een unieke vijfsterrenpropositie wordt geboden die Maastricht sterker op de kaart zal zetten voor het high-end toeristische en high-end zakelijke segment.

De beoogde marktsegmentatie voor de uitbreiding van het Kruisherrenhotel zal veranderen ten opzichten van de huidige businessmix en dat is ook logisch en juist de kans voor het hotel. In tabel 10 is aangegeven hoe de segmentatie verandert.

Tabel 10. Omzet per groepssegment vanaf opening

Market segment	KHM + STUERS			nieuwe business mix	huidige business mix	Verschil nieuw - huidig
	Rooms	ADR	Revenue			
Brand Retail	6688	€ 272	€ 1.819.262	29%	32%	-3%
OTA Retail	4024	€ 265	€ 1.066.464	17%	20%	-3%
Brand Restricted	607	€ 310	€ 188.200	3%	3%	0%
OTA Restricted	1004	€ 250	€ 250.933	4%	4%	0%
Packages	251	€ 250	€ 62.733	1%	1%	0%
Discount	0	€ 190	€ -	0%	1%	-1%
OTA Consortia	2641	€ 285	€ 752.798	12%	2%	10%
OTA Corporate	0		€ -	0%	0%	0%
Mariott Bonvoy	836	€ 150	€ 125.466	2%	1%	1%
Total Retail non-contracted	16052	€ 266	€ 4.265.856	68%	64%	4%
Corporate LRA	1176	€ 160	€ 188.200	3%	6%	-3%
FIT/Wholesale/Touroperators	0	€ 170	€ -	0%	1%	-1,0%
Total Retail contracted	1176	€ 160	€ 188.200	3%	7%	-4%
Group Leisure	1757	€ 250	€ 439.132	7%	10%	-3%
Group Business	6273	€ 200	€ 1.254.663	20%	15%	5%
Group Tour	405	€ 155	€ 62.733	1%	2%	-1%
Group Corporate	392	€ 160	€ 62.733	1%	2%	-1%
Total Group	8827	€ 206	€ 1.819.262	29%	29%	0%
Complimentary	100		€ -	0%	0%	0%
Internal	0		€ -	0%	0%	0%
Total other	100	€ -	€ -	0%	0%	0%
COMBINED TOTALS	26098	€ 240	€ 6.273.317	100%	100%	0%
Occupancy	65%	RevPar	€ 156	100%	100%	0%

Bron: Oostwegel Collection

Een nieuwe toevoeging in ontwikkeling in het vijfsterrensegment is het Grand Hotel. Hoewel niet heel veel bekend is van het Grand Hotel Boschstraat, zijn de tekeningen in te zien op internet. Daaruit blijkt dat er in het souterrain een klein restaurant en een kleine wijnbar zijn gepland en op de begane grond vijf kleine boardrooms. Het biedt 58 kamers, waarvan een stuk of 8 van meer dan 40 m² lijkt het, de meeste kamers lijken rond de 30 m². De verwachting is dat het een vijfsterren rating krijgt en dus van een goed niveau zal zijn, maar het verwachte luxe niveau van Kruisherrenhotel lijkt hoger te liggen en lijkt dus een andere categorie. Evengoed is de verwachting, en ervaring uit andere steden, dat een wat breder en gevarieerd aanbod in het hoge segment juist meer gasten naar een plaats trekt. Zowel voor het Grand Hotel als voor het Kruisherrenhotel is het dus bijzonder positief dat beiden in de markt komen.

Daarnaast is Kruisherrenhotel dusdanig uniek in het aanbod; gebouw, concept, serviceaanbod en servicebeleving dat er weinig concurrentie op dat niveau zal zijn. Zoals ook blijkt uit het haalbaarheidsonderzoek is er in de nabije omgeving geen plan voor andere vijfsterrenhotels.

In de visie en op basis van de rijke ervaring van de Oostwegel Collection is 65% een bescheiden bezettingspercentage. Tegen de tijd van opening heeft het Kruisherhotel zo'n 20 jaar een goede reputatie als tophotel in de stad. Kruisherhotel is lid van Design Hotels. Design Hotels is onderdeel van Marriott en biedt toegang tot het Marriott Bonvoy loyaliteitsprogramma met meer dan 120 miljoen leden. Het trekt daarmee een onderscheidend en internationaal luxe segment aan. De exclusieve collectie van Design Hotels staat voor een portfolio van hotels van over de hele wereld met hypermoderne design en architectuur en unieke creatieve expressie, doordrenkt van de geschiedenis, cultuur en de aard van de omgeving.

Figuur 13. Open binnenplaats



Bron: Oostwegel Collection

Hotelkamers

Elk van de geplande 50 nieuwe hotelkamers is tenminste 25 m² en beschikt over een eigen badkamer met minimaal een inloofdouche. Met de uitbreiding van 60 naar 110 kamers kan het Kruisherhotel een beduidend beter product aanbieden aan congressen in het MECC en georganiseerd door het Maastricht Convention Bureau. Samen met de uitgebreidere voorzieningen ontstaat een hotelproduct waar voor congressen een hoogwaardig hoofdkwartier kan worden geboden, terwijl de toeristische markt daarnaast ook nog kan worden bediend.

Tabel 11. Overzicht geplande kameruitbreiding Kruisherhotel Maastricht

Type	Oppervlakte in m ²	Aantal
Cosy Plus	30-35	6
Junior Suite	35-40	24
Signature	25	15
Suite	50	3
Penthouse suite	95	2
Totaal		50

Bron: Oostwegel Collection

Restaurant en bar

Camille Oostwegel en Sergio Herman hebben een intentieverklaring met elkaar getekend om een uniek hoogwaardig fine casual restaurantconcept te ontwikkelen en te exploiteren in het Stuersgebouw. Deze samenwerking en de komst van voormalig 3-sterrenchef Sergio Herman zal een geweldige boost zijn voor de gastronomische ambitie die de stad Maastricht en ook Oostwegel Collection nastreeft. De samenwerking tussen Camille Oostwegel en Sergio Herman is gebaseerd op een aantal pilaren die beide bedrijven en personen verbinden, te weten: food, fashion, design, art & music.

De boost die dit onderscheidende concept gaat geven aan de regio zal ongekend zijn, het zal ook een positieve invloed hebben op de andere hotels en restaurants in de stad en ook op aantrekkelijkheid als werkgever in de horeca.

Het voorgenomen concept is een hoogwaardig fine-casual restaurant te openen in het Stuersgebouw. De oppervlakte die nu voorzien is is 220 M2 in de restaurantruimte plus 30 M2 voor private dining in een naastgelegen ruimte. In totaal dus 250 M2 nieuwe restaurantoppervlakte. Daarnaast zullen culinaire evenementen plaatsvinden in de nieuwe zaal voor 150 personen, die gecatered zullen worden door het restaurant. Verder zal een terras worden gerealiseerd, waardoor ook in de zomerse maanden een effectieve uitbreiding van de ‘omzet vierkante meters’ beschikbaar is.

Het F&B concept is heel belangrijk voor de concurrentiepositie en aantrekkingskracht van het hotel en daarmee ook direct gelinkt aan de bezetting van kamers. Volgens een onderzoeksrapport van Deloitte uit 2018²⁸, is een hoge kwaliteit bar en restaurant niet meer iets wat een hotel onderscheidt maar zelfs één van de vijf belangrijkste basiselementen voor gasten, voornamelijk uit het lifestyle en luxe segment.

Een sterk F&B concept vertelt een verhaal en heeft daardoor aantrekkingskracht uit zichzelf, zeker als er een internationaal gerenommeerde 3-sterrenchef zijn naam er aan verbindt. In combinatie met het bestaande unieke verhaal van Kruisherhotel Maastricht een bijzondere combinatie.

Er zijn in Maastricht in 2021 drie restaurants die bekroond zijn met één Michelinster (Belugalovesyou, Toutafait en Rantrée), dat is voor een stad met het karakter van Maastricht te weinig. De stad heeft in algemeenheid de positie van ‘gastronomische hoofdstad van Nederland’ verloren. Gezien de kennis en kwaliteit die gebracht wordt door de Sergio Herman Group in samenwerking met Oostwegel Collection en hun jarenlange ervaring en passie voor gastronomie wordt dit concept iets dat een gat in de bovenkant van de markt gaat vullen. In februari 2022 start Oostwegel Collection samen met Sergio Herman Group met het marktonderzoek en de sessies om de exacte invulling van het concept te gaan bepalen. De gebundelde krachten van deze twee ervaren partijen in dit hoge segment vormen een bijzonder sterke basis.

De F&B omzet is als volgt opgebouwd in het startjaar:

²⁸ Next-gen hotel guests have checked in; Deloitte 201

Omzet uit bestaande F&B faciliteiten in het huidige Kruisherhotel (27% van het totaal), omzet uit nieuw restaurant met Sergio Herman Group plus een terras (65% van het totaal) en nieuwe omzet uit Meetings & Events die plaatsvinden in de multifunctionele ruimte (8% van het totaal). De omzet voor het nieuwe restaurant is als volgt opgebouwd:

- 80 stoelen in het restaurant plus de bar en private dining (30) maakt 110 stoelen.
- 4 dagen in de week lunch met een bezettingspercentage van 70% en 5 dagen in de week diner met een bezettingspercentage van 80%.
- Gemiddelde besteding food per gast: 90 euro.
- Gemiddelde besteding beverage per gast: 50 euro

De omzetten en inslagpercentages zijn zeer zorgvuldig opgebouwd en de gemiddelde bestedingen en bezettingspercentage van het restaurant zijn ook getoetst met de Sergio Herman Group en vergeleken met hun huidige restaurants.

Multifunctionele ruimtes

Deze ruimtes op de begane grond zijn multi-inzetbaar voor zowel een board meeting of klassikale settings, alsook private dining, chill room of muzieklokaal. De zalen beschikken over dimbare verlichting, goede akoestiek en audiovisuele mogelijkheden. Daarnaast is er een grote zaal waar tot 150 deelnemers bijeen kunnen komen, waarmee een unieke situatie wordt gecreëerd in het centrum van Maastricht. Er is geen andere mogelijkheid om met een dergelijk aantal mensen samen te komen. In deze ruimte kunnen vergaderingen en bruiloften georganiseerd worden. Als er geen evenement gaande is, wordt de ruimte ingedeeld als coworking space en/of expositie ruimte. De maximale capaciteit van deze grote ruimte moet onderverdeeld kunnen worden over diverse kleinere ruimten, voor gebruik door subgroepen.

De concurrentiematrix hieronder laat zien dat er slechts twee hotels zijn die op dit moment een grotere zalencapaciteit aanbieden: Crowne Plaza en Amrâth Grand Hotel de L'Empereur. Maar deze hotels hebben een 4* classificatie, een ander service niveau en doelgroep en liggen in stadsdeel Wyck bij het station dus niet in het gedeelte van de stad waar Kruisherhotel zich bevindt. Op dit moment is er dus geen capaciteit voor 150 personen in het centrum van de stad in een vergelijkbaar hotel.

	Kruisherhotel	Hotel Monastère	Derlon Hotel	Amrâth Hotel DuCasque	Le Theatre	Crowne Plaza	Amrâth Grand Hotel de L'Empereur	Beaumont Hotel	Design Hotel
Classificatie	5*	4*	4*	4*	4*	4*	4*	4*	4*
Prijsniveau	€€€	€€	€€	€€	€€	€€	€€	€	€€
Locatie	Centrum	Centrum	Centrum	Centrum	Centrum	Wyck	Wyck	Wyck	Wyck
Label	Design Hotels	Vondel Hotels	-	Amrâth Hotels	-	IHG	Amrâth Hotels	-	Eden Hotels
Bouwjaar	15de eeuw	14de eeuw	1870	1932	-	1978	1902	1912	1990
Laatste renovatie	2005	2018	-	2021	2017	2012	2016	2004	2009
Aantal kamers	60	52	50	45	20	174	149	69	105
Aantal vergaderruimten	1	1	2	-	-	9	7	1 (open maart 2022)	1
Max. capaciteit theater	12	12	60	-	-	400	300	18	55
Restaurant	Restaurant Kruisher	Café Louis (Bistro)	Brasserie Louis	Alleen ontbijt	Brasserie Revue	Restaurant 'de Mangerie'	Grand Restaurant de l'Empereur	Brasserie Harry's	Alleen ontbijt
Bar	Wijnbar Rouge & Blanc	Hotelbar	-	-	-	Le Club d'Artagnan	Hotelbar	Founders Bar	-

Parkeren

Voor het huidige hotel is reeds een adequate parkeervoorziening. Er zijn verschillende opties om dit uit te breiden. Kruisherhotel zal in ieder geval voorzien in een passend mobiliteitsplan voor het uitgebreide hotel.

In de begroting is een verdubbeling van de huidige huurkosten voor een bedrag van €180.000 per jaar. Daar staat een Valet Parking omzet tegenover van €460.000. Dit is op basis van 120 parkeerplekken gehuurd in een naastgelegen garage.

Hoofdkantoor Oostwegel Collection

Oostwegel Collection heeft besloten het hoofdkantoor van het familiebedrijf na 25 jaar te verhuizen van Valkenburg a/d Geul naar Maastricht en het een plek te geven in de uitbreiding van het Kruisherhotel. Het bedrijf brengt hiermee 25 FTE eigen arbeidsplaatsen extra naar de stad.

De uitbreiding zal tevens ruimte bieden voor een reserveringskantoor met een vijftal werkplekken en een eet- en kleedruimte voor werknemers. Voor gasten komen er toiletfaciliteiten en een garderobe. Daarnaast komen er opslagruimten, technische ruimten en op elke verdieping komt een uit het zicht zijnde werkruimte voor housekeeping, alsmede een goederenlift.

Werkgelegenheid

Het huidige Kruisherhotel biedt 60 FTE eigen arbeidsplaatsen. Met de uitbreiding van het hotel naar het Stuersgebouw worden er 55 FTE extra eigen arbeidsplaatsen gecreëerd. Het hotel werkt met derden voor schoonmaak en groenonderhoud en ook daar zullen veel meer FTE ingezet moeten worden dus de impact op de werkgelegenheid is zeer positief.

Verskillende profitcenters

Alle hierboven genoemde aparte profit centers zullen inderdaad een versterkend effect op elkaar hebben, maar hebben elkaar niet persé nodig om succesvol te zijn. Het succes van het F&B concept hangt niet af van de beschikbaarheid van een zaal noch andersom. Ze hebben ieder hun eigen aantrekkingskracht. De zaal omdat er weinig is aan deze kant van de rivier en omdat het multi purpose wordt en het concept als aantrekkingskracht voor Maastricht in z'n totaliteit. Ze zijn ook volledig apart bekeken als profit centers bij het maken van de budgetten en dus niet eens het versterkende karakter, wat wel opgebouwd zal worden.

4 Aanbodanalyse

In de aanbodanalyse wordt eerst de concurrerende markt geïdentificeerd. Daarna worden de volgende kenmerken van de individuele concurrenten in kaart gebracht. Vervolgens wordt voor die karakteristieken gezocht naar gezamenlijke kenmerken. Tot slot wordt een mogelijke uitbreiding van de concurrerende markt in kaart gebracht.

4.1 Ontwikkeling hotelaanbod

In 2020 was respectievelijk 12% van het aantal Nederlandse hotels gevestigd in de provincie Limburg met 8% van het aantal hotelkamers. Hotels in de provincie zijn gemiddeld dan ook van een kleinere omvang (24 kamers) dan de hele Nederlandse markt (37 kamers). Daarnaast blijkt ook dat er sprake was van een sterk lagere groei in het aantal kamers in Limburg (8%) in vergelijking met de Nederlandse hotelmarkt (33%). Hotels in Maastricht zijn met 43 kamers per hotel beduidend groter dan in Limburg en ook groter dan de Nederlandse hotelmarkt. Het afgelopen decennium was de groei in het aantal kamers in Maastricht (26%) beduidend hoger dan in Limburg (8%) maar lager dan de gemiddelde nationale groei (33%).

Tabel 12. Historische ontwikkeling hotelaanbod*

	Nederland		Provincie Limburg		Maastricht	
	Hotels	Kamers	Hotels	Kamers	Hotels	Kamers
2010	3.005	104.566	394	9.644	50	2.302
2011	3.101	108.395	407	9.773	51	2.331
2012	3.152	110.230	413	10.009	50	2.362
2013	3.242	114.839	417	10.032	53	2.430
2014	3.308	119.611	425	10.110	56	2.475
2015	3.394	122.101	434	10.045	57	2.479
2016	3.447	124.237	432	10.025	57	2.514
2017	3.511	128.038	426	10.024	58	2.558
2018	3.566	133.674	431	10.291	62	2.786
2019	3.665	138.489	440	10.608	65	2.928
2020	3.805	139.125	439	10.458	67	2.904
Groei	27%	33%	11%	8%	34%	26%

Bron: HorecaDNA / bewerkt door Horwath HTL

*Behalve geclassificeerde hotels, bevat dit ook ongeclassificeerde pensions, Bed & Breakfasts, hostels en appartementen met hoteldienstverlening. Als peildatum geldt de maand juli

4.2 Huidig aanbod Maastricht overzicht

Sinds 1969 worden Nederlandse hotels met één tot en met vijf sterren ingedeeld, met als doel om gasten duidelijk te maken welke kwaliteit van kamers, faciliteiten en diensten en welke kwantiteit van faciliteiten en diensten ze mogen verwachten. Echter, de afgelopen jaren sloten de normen van de Nederlandse Hotel Classificatie (NHC) niet meer goed aan op de eigenschappen van de moderne Nederlandse hotellerie, kwam het steeds vaker voor dat hotels binnen eenzelfde sterrencategorie beduidend verschillende kwaliteitsniveaus boden en vervaagden grenzen tussen sterrencategorieën. Daarom is per 1 januari 2015 de verplichte deelname aan de verouderde NHC afgeschaft en is de NHC vanaf 1 januari 2016 opgevolgd door de Europese Hotel Classificatie (EHC). Op dit moment bevinden veel hotels zich nog in de transitiefase. Bovendien is deelname aan de EHC niet verplicht. Om deze redenen zijn er nu geen statistieken beschikbaar die een realistisch beeld geven van de segmentatie van het hotelaanbod in Nederland en dus Maastricht.

Ondanks de beperkte groei in het afgelopen decennium, is de hotelmarkt van Maastricht nog steeds opvallend groot. Volgens een overzicht van HorecaDNA bestond het geregistreerde hotelaanbod in Maastricht op 8 oktober 2020 uit 67 hotels met 2.904 kamers. Hiervan hebben er tweeëntwintig meer

dan veertig kamers. Deze grotere hotels zijn weergegeven in de volgende tabel. Onder meer het volgende kan worden opgemerkt:

- met een ketengraad van 73%, en maar weinig grotere internationale ketens, is de ketenbinding niet opmerkelijk
- met uitzondering van het vijfsterren Kruisherrenhotel, drie driesterrenhotels en één tweesterrenhotel, hebben de hotels volgens Booking.com allemaal een viersterrenniveau (marktaandeel van 86% op basis van het aantal kamers)
- met een gemiddelde beoordeling van 8,1 en zestien beoordelingen ter hoogte van 8,0 of hoger, wordt de kwaliteit over het algemeen als goed tot zeer goed beoordeeld
- iets meer dan 70% heeft een ligging binnen het centrum en iets minder dan 30% heeft een ligging buiten het centrum
- de omvang varieert sterk van 274 tot 41 kamers, met een gemiddelde van 105 kamers

Tabel 13. Grotere hotels in Maastricht

Naam ²⁹	Keten	* ³⁰	B ³¹	Centrum ³²	Kamers ³³
NH Maastricht	NH	4	8,0	nee	274
Apart Hotel Randwyck	-	4	7,1	nee	200
Van der Valk Hotel Maastricht	Van der Valk	4	8,2	nee	190
Crowne Plaza Maastricht	InterContinental	4	7,9	ja	174
Select Hotel Apple Park Maastricht	Novum	4	7,7	nee	166
Grand Hotel de L' Empereur	Amrâth	4	7,6	ja	149
Bastion Hotel Maastricht Centrum	Bastion Hotels	4	7,7	ja	123
Hotel Beaumont	-	4	8,6	ja	121
Designhotel – Maastricht	Hampshire	4	8,3	ja	105
The Student Hotel Maastricht	The Student Hotel	4	8,8	ja	98
Novotel Maastricht	Accor	4	7,9	nee	92
Buitenplaats Vaeshartelt	-	3	8,3	nee	84
easyHotel Maastricht City Centre	easyHotels	2	8,1	ja	74
Townhouse Maastricht	LBG Hotels & Spaces	4	8,2	ja	69
Dormio Hotel De Prins van Oranje	-	4	8,4	nee	60
Kaboom Maastricht ³⁴	LBG Hotels & Spaces	3	8,3	ja	79
Kruisherrenhotel Maastricht	Oostwegel Collection/ Marriott Bonvoy	5	8,8	ja	60
Hotel Mabi	LBG Hotels & Spaces	4	8,3	ja	55
Hotel Monastère	-	4	8,2	ja	52
Hotel Derlon	-	4	8,1	ja	50
Hotel The Dutch	-	3	8,9	ja	49
Hotel Du Casque	Amrâth	4	7,7	ja	45
Hotel Bigarré	-	4	8,3	ja	41
Totaal: 23 hotels	-	-	-	-	2.410

* = kwaliteitsniveau uitgedrukt in sterren zoals aangemeld bij Booking.com

B = gemiddelde beoordeling van gasten die via Booking.com hebben gereserveerd

4.3 Huidig aanbod concurrerende markt

In onderstaande tabel zijn de hotels weergegeven die de primaire concurrentie vormen voor het Kruisherrenklooster Maastricht. Dit zijn luxe viersterrenhotels met minimaal 40 kamers, gelegen in en het centrum van Maastricht. Zoals eerder benoemd zijn er geen andere vijfsterrenhotels in Maastricht.

²⁹ Bron: Lijst HorecaDNA d.d. 8 oktober 2020

³⁰ Bron: Booking.com (11-08-2021)

³¹ Bron: Booking.com (21-12-2017)

³² Bronnen: Lijst HorecaDNA d.d. 8 oktober 2020, Horwath HTL

³³ Lijst HorecaDNA d.d. 8 oktober 2020

³⁴ Bron: Booking.com

Tabel 14. Primaire concurrentie Kruisherhotel Maastricht

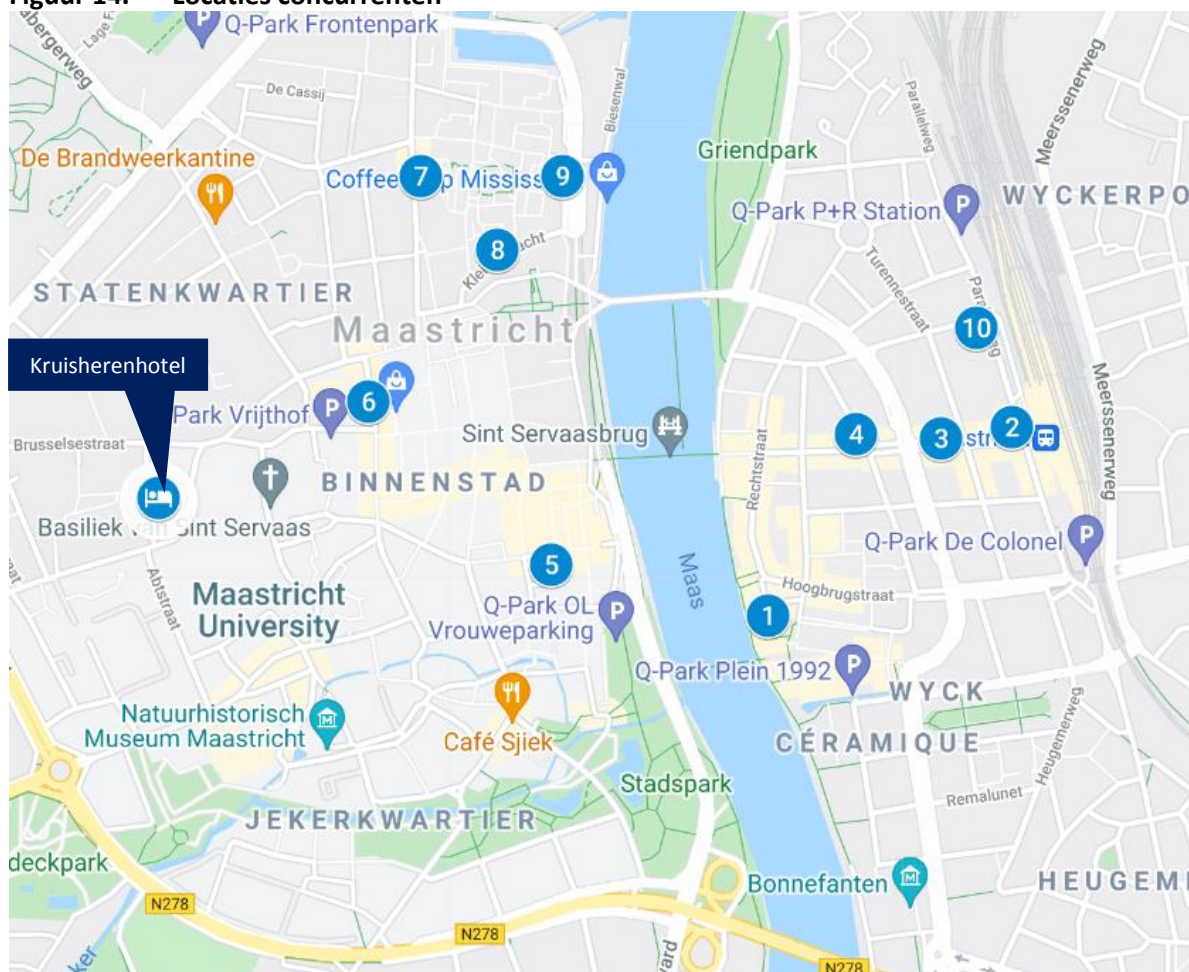
	Hotel	Classificatie*	Aantal kamers	Beoordeling**
	Kruisherhotel Maastricht	5	60	8,8
1	Crowne Plaza Maastricht	4	174	7,9
2	Amrâth Grand Hotel de L'Empereur	4	149	7,6
3	Designhotel Maastricht	4	105	8,3
4	Hotel Beaumont	4	75	8,6
5	Derlon Hotel Maastricht	4	50	8,1
6	Amrâth Hotel DuCasque	4	45	7,7
7	Hotel Monastère	4	52	8,3
8	Hotel Mabi	4	55	8,3
9	Hotel Bigarré	4	41	8,3
10	Townhouse Maastricht	4	69	8,2
	Totaal		875	8,2

Bronnen: nl.hotels.com, Google Maps, Booking.com, individuele hotelwebsites

* Hotel Classificatie in sterren volgens Booking.com

** Gemiddelde waardering van bezoekers op Booking.com d.d. 30 november 2020

The Student Hotel Maastricht en Bastion Hotel Maastricht Centrum zijn gericht op andere doelgroepen en daarmee geen primaire concurrent voor het Kruisherhotel. Het Kruisherhotel heeft binnen de concurrentie de hoogste beoordeling volgens Booking.com ontvangen. In de volgende figuur zijn de locaties van de concurrerende hotels weergegeven.

Figuur 14. Locaties concurrenten


Bron: Google Maps

Bewerking: Horwath HTL

4.4 Toekomstig aanbod Maastricht

De gemeente Maastricht laat al jarenlang alleen hotels met een meerwaarde toe. Over de jaren is het aanbod gegroeid. Met name in de laatste vier jaar kwamen er een aantal nieuwe hotels bij, zoals The Student Hotel (3*), easyHotel (budget), Hotel Monastère (4*), Dormio Hotel De Prins van Oranje (4*) en The Green Elephant (budget). In 2020 is de marktruimte opnieuw onderzocht. Volgens de gemeente is er tot 2029 ruimte voor 292 hotelkamers. Op het moment van bekendmaking, maart 2021, waren er plannen voor 196 hotelkamers. Dat laat in de ogen van de gemeente ruimte voor 96 nog te plannen kamers.³⁵

Op het moment van schrijven zijn er twee hotelprojecten bekend bij de gemeente Maastricht. In de onderstaande tabel zijn de plannen opgesomd.³⁶

Tabel 15. Relevante hotelontwikkelingen

	Naam project/initiatief	Locatie	Sterren	Kamers	Mogelijke opening	Status
1	Grand Hotel Maastricht	Boschstraat	5	55	2023	Hard
2	Palace Hotel Maastricht ³⁷	Lage Barakken	4	96 + 45 appt.	nnb	Hard
	Totaal			196		

Bron: Gemeente Maastricht

Onderstaande afbeelding laat de locaties zien van de geïnventariseerde relevante hotelontwikkelingen.

Figuur 15. Locaties relevante hotelontwikkelingen



Bron: Google Maps

Bewerking: Horwath HTL

³⁵ Bron: Website Limburger d.d. 26 juni 2019, 24 oktober 2019 en 25 oktober 2019

³⁶ Bron: Gemeente Maastricht

³⁷ Bron: Website Limburger d.d. 7 juni 2019 en 24 januari 2020

Er zijn twee plannen geïdentificeerd in de gemeente Maastricht. Deze hotels zouden beiden in het centrum komen te liggen. Het plan voor een vijfsterren Grand Hotel Maastricht op de Boschstraat is goedgekeurd door de gemeente. Het plan voor het Palace Hotel lijkt eveneens een hard plan, maar dat is nog niet definitief.

5 Vraaganalyse

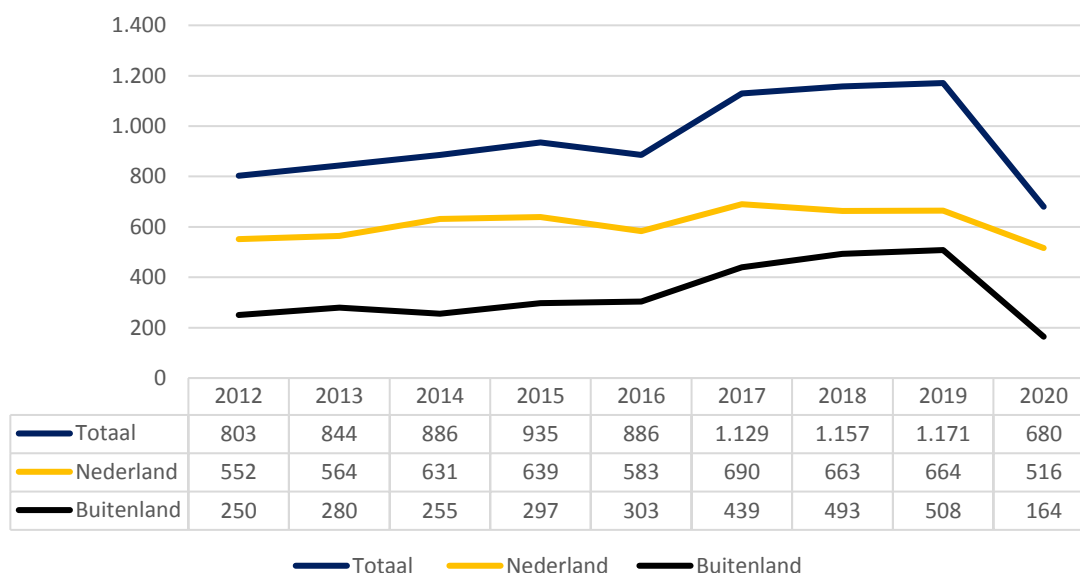
In de vraaganalyse wordt aandacht besteed aan de ontwikkeling en het huidige niveau van de gemiddelde bezettingsgraad, kamerprijs en opbrengst per beschikbare kamer in de concurrerende markt. Hetzelfde wordt gedaan voor de segmentatie in de concurrerende markt. Tot slot wordt een indicatie gegeven van mogelijke groei in vraag naar kamernachten in de concurrerende markt, op basis van historische economische groei, historische groei van hotelovernachtingen, projecties van economische groei en relevante ontwikkelingen in Maastricht.

5.1 Historische groei hotelovernachtingen

De onderstaande figuur toont de ontwikkeling in hotelovernachtingen in de gemeente Maastricht. De gemiddelde jaarlijkse groei in het aantal overnachtingen in Maastricht tussen 2012 en 2019 was 5,9%. Dit ligt boven het Nederlandse gemiddelde van 4,8% jaarlijkse groei.

De groei van buitenlandse overnachtingen was met 11,0% per jaar sterker dan de groei van binnenlandse overnachtingen (3,0%). Het aandeel buitenlandse hotelovernachtingen nam hierdoor toe van 31% tot 43%.

Figuur 16. Hotelovernachtingen gemeente Maastricht (x 1.000)



Bron: Statline – Centraal Bureau voor de Statistiek, bewerkt door Horwath HTL

* behalve geclassificeerde hotels, ook ongeclassificeerde pensions, Bed & Breakfasts, hostels en appartementen met hoteldienstverlening

Ook voor de gemeente Maastricht geldt dat het aantal overnachtingen in 2020, onder invloed van de coronacrisis, sterk is gedaald. Het aantal overnachtingen in 2020 daalde met 42% ten opzichte van 2019. De daling trof voornamelijk het aantal zakelijke hotelovernachtingen (56%) en had een lichter effect op het aantal toeristische hotelovernachtingen (-35%).³⁸ De sterkste daling, 83%, vond plaats in april, toen een groot deel van de hotels gesloten was. Opvallend is ook dat in juli de daling om 19% ging. Hieruit blijkt dat het aantal overnachtingen in Maastricht tijdens de zomer hoger lag dan in veel andere delen van het land.

Uit de gegevens in de volgende tabel blijkt dat de gemiddelde jaarlijkse groei in hotelovernachtingen in Limburg beduidend kleiner is dan in Nederland exclusief Amsterdam en dat de gemiddelde jaarlijkse groei in hotelovernachtingen in Maastricht juist beduidend groter is dan in Nederland exclusief

³⁸ Bron: CBS Statline

Amsterdam. De grote stijging in het aantal overnachtingen in 2017 in Maastricht komt deels door de opening van vakantiepark Dousberg.³⁹

Tabel 16. Gemiddelde groei in hotelovernachtingen

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Gem. '12-'19
Nederland	0,6%	4,6%	5,1%	6,6%	7,9%	5,8%	3,1%	-36%	-0,3%
Limburg	-3,5%	3,9%	4,9%	-1,6%	10%	8,8%	-1,3%	-28%	-0,9%
Maastricht	5,1%	5,0%	5,5%	-5,2%	27,4%	2,5%	1,2%	-42%	-0,1%

Bron: Statline – Centraal Bureau voor de Statistiek / bewerkt door Horwath HTL

* Dit betreft alle soorten hotels, hostels en Bed & Breakfasts met minstens 5 bedden en appartementen met hoteldienstverlening.

5.2 Historische ontwikkeling hotelresultaten

Als naar de hotelmarkt van Maastricht wordt gekeken, en het gedeelte daarvan wat het concurrentie set vormt, zijn er twee sub-segmenten te onderscheiden. De meeste hotels liggen in het centrum. Deze hotels zijn verspreid door het centrum van de stad en genieten van de sfeer en attracties van het stadshart. Een kleiner aantal hotels is gelegen in de buurt van de snelweg rondom de stad. Hotels in de ring liggen bijvoorbeeld bij het MECC, het ziekenhuis, of de snelweg. Kruisherhotel Maastricht is gelegen in het centrum van de stad en vindt daar zijn concurrentieset zoals aangegeven in paragraaf 5.3.

Hieronder volgt een overzicht van de ontwikkeling van de bezettingsgraden en kamerprijzen van 2016 tot en met 2020.

Tabel 17. Kamerprijs

	2016	2017	2018	2019	2020*
Hotelmarkt Maastricht	€102	€106	€107	€105	€91
Concurrentieset	€114	€119	€120	€120	€101
Kruisherhotel	€221	€230	€234	€235	€230

Bron: Horwath HTL

*) voorlopige resultaten

Tabel 18. Bezettingsgraad

	2016	2017	2018	2019	2020*
Hotelmarkt Maastricht	71,1%	73,3%	70,2%	70,5%	42,9%
Concurrentieset	61,4%	62,4%	68,1%	68,4%	44,9%
Kruisherhotel	61,0%	65,0%	66,2%	68,0%	51,0%

Bron: Horwath HTL

*) voorlopige resultaten

5.3 Seizoenspreiding en segmentatie

Hotelvraag kan onderverdeeld worden naar vijf segmenten: het individuele zakelijke segment, het zakelijke groepssegment dat ook wel het MICE (Meetings, Incentives, Conferences, Events) segment wordt genoemd, het individuele toeristische segment, het toeristische groepssegment en het segment 'overig'. Bij het laatste 'overig' kan worden gedacht aan luchtvaartgerelateerde vraag en vraag vanuit het gezondheidstoerisme.

Nederlandse hotels zijn seizoensgebonden. Zakelijk verblijf vindt voornamelijk plaats in de perioden september-oktober en april-juni⁴⁰, terwijl toeristisch verblijf zich concentreert in de lente- en

³⁹ Bron: Website Limburger d.d. 6 augustus 2018

⁴⁰ Bron: Statline – Centraal Bureau voor de Statistiek

zomermaanden, met een duidelijke piek in augustus. Een soortgelijke spreiding kan ook vastgesteld worden op weekbasis. In verband met deze seizoens- en weekinvoeden in de Nederlandse hotelmarkt is het voor het behalen van een gezonde bezetting van belang om een gebalanceerde verdeling te hebben van zakelijke en toeristische overnachtingen, bij voorkeur circa 60% zakelijke overnachtingen en circa 40% toeristische overnachtingen, ervan uitgaande dat overnachtingen vanuit het segment 'overig' evenredig zijn verdeeld over de zakelijke en toeristische segmenten.

Uit onderstaande tabel blijkt een verdeling in de Nederlandse markt van 40% zakelijk, 57% toeristisch en ca. 3% overig. Als de segmentatie in de regio Maastricht wordt vergeleken met de nationale hotelmarkt exclusief Amsterdam & Schiphol, dan blijkt dat de zakelijke segmenten een kleiner aandeel hebben in de regionale markt. De toeristische segmenten zijn juist sterker vertegenwoordigd en hebben een groter aandeel in de regionale markt dan in de nationale markt. Hoewel voor Maastricht zowel zakelijke als toeristische gasten belangrijk zijn, lijkt het toeristische segment de boventoon te voeren. De primaire concurrentie heeft een marktsegmentatie die vergelijkbaar is met de regionale segmentatie.

Tabel 19. Marktsegmentatie in de hotelmarkt van 2019, in %

	Nederland	Nederland, exclusief Amsterdam & Schiphol	regio Maastricht	Primaire concurrentie
Zakelijk individueel	27	35	27	27
Zakelijk groep	13	14	12	14
Zakelijk totaal	40	49	39	41
Toeristisch individueel	51	42	53	55
Toergroepen	6	6	5	5
Toeristisch totaal	57	48	58	60
Overig	3	3	3	-
Totaal*	100	100	100	100

Bron: HOSTA – Horwath HTL

* Wegens afronding kan de som van de individuele marktaandeelen afwijken van 100%.

De samenwerkende hotels (SAHOT) in Maastricht geeft aan dat het Maastrichtse hotelaanbod – vóór de coronacrisis - in het weekend vol zit, maar vanwege een gebrek aan zakelijke hotelvraag nog steeds moeilijkheden ondervindt met het vullen van kamers gedurende weeknachten. Dit laatste komt meer tot uiting in de gemiddelde marktsegmentatie van de concurrerende hotels. Waar het gezamenlijke marktaandeel van de zakelijke segmenten in de Nederlandse hotelmarkt exclusief de hotelmarkt van Amsterdam & Schiphol in 2019 49% en in de Maastrichtse hotelmarkt 39% bedroeg, was het in de concurrerende markt 41%. Daarbij is, in vergelijking met de hele Maastrichtse hotelmarkt, in de concurrerende markt sprake van iets meer zakelijke groepsvraag.

In 2020 is de marktsegmentatie sterk beïnvloed door de coronacrisis. Voor de primaire concurrentie was in 2020 naar schatting het toeristisch individuele segment verreweg het grootst (82%), gevolgd door zakelijk individueel (11%), zakelijk groep (5%) en toergroepen (3%).

5.4 Mogelijke impact COVID-19 op hotels

Over heel 2020 komt de gemiddelde bezettingsgraad van de Nederlandse hoteliers naar verwachting 45% lager uit dan in 2019: een gemiddelde bezetting van 42,7%. In Amsterdam & Schiphol is de daling aanzienlijk sterker dan in de rest van het land. Door de grote afhankelijkheid van de luchthaven en het internationale reisverkeer, daalt de bezettingsgraad in de hoofdstad met 58%, van 85,3% naar 35,4%. De gemiddelde kamerprijs in Amsterdam & Schiphol daalt naar verwachting van € 151 naar € 117, een daling van 23%. In de rest van het land daalde de bezettingsgraad met 36% en de gemiddelde kamerprijs met 19%.

Benadrukt wordt dat de projecties sterk afhankelijk zijn van enerzijds de ontwikkeling van een vaccin of geneesmiddel en anderzijds van de verdere verspreiding van het Covid-19 virus en eventuele nieuwe contactrestricties. In lijn met de uitgangspunten voor de projecties van het CPB wordt er voor de landelijke projecties van uitgegaan dat naar verwachting in de tweede helft van 2021 grote stappen zijn gemaakt waardoor er geen grootschalige nieuwe contactbeperkingen nodig zijn. Hierdoor kan het herstel in 2021 doorzetten.

Voor de landelijke hotelmarkt worden de volgende projecties gehanteerd :

- 2020: daling bezettingsgraad 45% ten opzichte van 2019, daling in kamerprijs 20%
- 2021: herstel bezettingsgraad tot 20% onder niveau van 2019, stabilisering kamerprijs
- 2022: bezettingsgraad hersteld tot niveau van 2019, kamerprijs tot 10% onder niveau
- 2023: kamerprijs hersteld tot niveau 2019.

5.5 Verwachte toekomstige groei hotelovernachtingen

De hotellerie is een conjunctuurgevoelige sector en is sterk verbonden met de economische ontwikkeling, ook wel de ontwikkeling van het bruto nationaal product. In tijden van economische groei neemt het aantal zakelijke hotelovernachtingen vaak in beduidend sterkere mate toe, terwijl het aantal zakelijke hotelovernachtingen afneemt als sprake is van een negatieve economische groei. De toeristische segmenten zijn minder vatbaar voor economische veranderingen.

Als gevolg van de coronacrisis zal het aantal overnachtingen in Maastricht sterk dalen. Uitgaande van de scenario's zoals hiervoor beschreven, wordt voor het doel van deze studie aangenomen dat de maatregelen tegen de spreiding van het virus eind 2020 grotendeels zullen zijn opgeheven, waardoor vanaf 2021 een terugkeer naar normalisatie mogelijk wordt. Verwacht wordt dat het aantal overnachtingen dan in 2022 terug op het niveau zal zijn van voor de coronacrisis. Na deze inhaalslag zal het aantal overnachtingen naar verwachting blijven groeien, maar op een lager niveau dan in de periode 2013-2019. De volgende tabel toont de groeiverwachtingen in de primaire concurrerende hotelmarkt Maastricht per segment die voor de komende tien jaren zijn gevormd, op basis van al het bovenstaande, waaronder de relatie van economische groei met groei in zakelijke en toeristische hotelvraag, de historische economische groei, de historische groei in hotelovernachtingen, de historische ontwikkelingen van hotelresultaten, de verwachte ontwikkeling van de economie en relevante ontwikkelingen en de impact van de coronacrisis.

Rekening houdend met een gewogen gemiddelde op basis van de huidige marktsegmentatie, alsmede de dalingen en het verwachte herstel na de coronacrisis, is de gemiddelde jaarlijkse groei van het totaal aantal overnachtingen in Maastricht in de periode 2021-2030 circa 8%.

Tabel 20. Verwachte groei hotelovernachtingen primaire concurrentie Maastricht, in %

	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Zakelijk individueel	50	35	5,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0
Zakelijk groep	50	40	10	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5
Toeristisch individueel	40	20	3,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5
Toergroepen	40	25	2,0	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5
Gemiddeld*	42	23	4,1	2,6	2,6	2,6	2,6	2,6	2,6	2,6

Bron: Horwath HTL

* Dit betreft een gewogen gemiddelde, uitgaande van de huidige en toekomstige marktsegmentatie in Maastricht

Verwachtingen groei aantal overnachtingen Kruisherhotel

Op 16 juni 2021 zijn door Camille Oostwegel en Ewout Hoogendoorn gesprekken gevoerd met de heer Jurgen Moors van het Maastricht Convention Bureau en daarna met de heer Frank Mimpfen en mevrouw Kayleigh Heergrave van het MECC. Beide partijen gaven duidelijk aan behoefte te hebben aan een sterk en goed vijfsterrenproduct in Maastricht. Het Kruisherhotel past

uitstekend in dit beeld, maar is aan de kleine kant. Een sterker aanbod op dit niveau, ondersteund door het karakter van het lokale familiehotel, zou ondersteunend kunnen werken bij het aantrekken van meer congressen en conferenties voor Maastricht.

Ook is gesproken met mevrouw Emmelyn Gijzen van Maastricht Marketing. Vanuit het perspectief van de stad Maastricht om meer 'hoogwaardige' leisure gasten naar Maastricht te trekken gaf zij aan dat het Kruisherhotel daarin een belangrijke rol heeft. Het bijzonder duidelijke en luxe hotelproduct in het oude centrum van de stad, gerund door een professionele lokale partij, spreekt deze doelgroep bijzonder aan. Hoewel Maastricht zich graag profileert als een bourgondische plaats met hoogwaardige culinaire faciliteiten, is het voor wat dat laatste betreft toch niet heel sterk vertegenwoordigd. De invulling van het restaurant met Sergio Herman biedt een unieke mogelijkheid om dit te verbeteren.

Uit de genoemde gesprekken is afgeleid dat het Kruisherhotel een bijzondere positie in de markt inneemt en dat een uitbreiding van de faciliteiten uitstekend aansluiten op de keuzes van de stad, het MECC en Maastricht Marketing. Hoewel niet exact kwantitatief aan te geven, wordt aangenomen dat het Kruisherhotel met de uitbreiding een substantieel aantal extra kamernachten zal genereren.

6 SWOT Analyse uitbreiding Kruisherhotel

De concluderende SWOT-analyse bevat een schema van de in de voorgaande onderdelen geobserveerde krachten (strengths), zwaktes (weaknesses), kansen (opportunities) en bedreigingen (threats), gevolgd door een conclusie over de manier waarop de uitbreiding oplossingen biedt voor eventuele zwaktes en bedreigingen en krachten en kansen kan ondersteunen.

Tabel 21. Interne krachten en zwaktes (Strengths & Weaknesses)

Krachten	Zwaktes
Aantrekkelijke centrumligging naast de Sint Servaas Basiliek en op loopafstand van het Vrijthof	Niet gelegen in de directe omgeving van Brightlands Maastricht Health Campus en de grote vraaggeneratoren daar
Situering in Rijksmonument met grote zichtbaarheid	Niet gelegen in de directe omgeving van het MECC
Vijfsterrenhotel in bijzonder gebouw	Veel openbare ruimte, minder direct winstgevend
Onderdeel van internationale hotelketen Marriott, via Design Hotels, waardoor gebruik kan worden gemaakt van Marriott Bonvoy reserveringssysteem en loyaliteitsprogramma	Hogere investering door bouwen in Rijksmonument
Veel faciliteiten aan te bieden aan zowel de zakelijke als toeristische reiziger	Hotel verspreid over groot oppervlakte, niet alle faciliteiten en kamers zijn samen gegroepeerd
Grote hotelkamers, veel suites	
Nieuwe publiek toegankelijke tuin, mogelijke manier om meer gasten aan te trekken	
Nieuw hotel dat aan eisen van moderne gast voldoet	
Ontwikkeling van betrouwbare partners die sinds lange tijd actief zijn in de hotelmarkt in het algemeen en in Maastricht in het bijzonder en daardoor de lokale markt goed kennen en er een stevig netwerk hebben	
Exclusief restaurant & bar-concept met wereldberoemde chef Sergio Herman	
Eigen bar en restaurant	
Eigen wellness- en fitnesscentrum	
Ontwerp door architect met wereldwijde faam: Francine Houben	
Zeer hoogwaardig interieur ontwerp	
Het hotel is onderdeel van de Oostwegel Collection en leunt daarmee ook op alle expertise voor ondersteunende teams zoals Commercieel, Financiën, HR, Strategie, etc. De Oostwegel Collection is nationaal en internationaal bekend en staat hoog aangeschreven in de markt	

Bron: Horwath HTL

Tabel 22. Externe kansen (Opportunities)*

Kansen
Relatief dichtbij grote en middelgrote Belgische en Duitse steden
Relatief goede bereikbaarheid per openbaar vervoer vanuit andere locaties in Nederland
Relatief goede bereikbaarheid per vliegtuig door zeven luchthavens binnen een rijafstand van ongeveer een uur
Eigen luchthaven (zonder verbindingen met zakensteden, alleen lichte invloed directe hotelvraag)
Relatief veel bedrijven en banen in zakelijke dienstverlening
Relatief veel hotelvraag vanuit de internationale Universiteit Maastricht
Relatief veel hotelvraag vanuit het internationale Academisch Ziekenhuis Maastricht en de health campus
Relatief veel hotelvraag vanuit de internationale Maastricht School of Management
Veel vraag naar vijfsterrenhotelkamers vanuit het MECC en Maastricht Convention Bureau
Veel vraag naar vijfsterrenhotelkamers vanuit Maastricht Marketing
Aanwezigheid van congres- en expositiecentrum, MECC recent uitgebreid
Historisch sterke aantrekkingskracht in internationale en nationale zakelijke groepsmarkt
Zuid-Limburg steeds actiever als onderdeel van toptechnologieregio
Sterke toeristische aantrekkingskracht Limburg
Sterke toeristische aantrekkingskracht Zuid-Limburg
Sterk toeristische aantrekkingskracht Maastricht
Meerdere facetten van toeristisch product Maastricht (historie, cultuur, gastronomie, detailhandel, evenementen, heuvellandschap)
Professionele branding van provincie, regio en stad
Actieve gemeente m.b.t. health campus
Actieve gemeente m.b.t. beurzen en congressen
Actieve gemeente m.b.t. cultuur en recreatie
Actieve gemeente m.b.t. modestad
Sturend hotelbeleid heeft groei concurrerend hotelaanbod vertraagd en zal dit mogelijk blijven doen
Sterke historische groei hotelovernachtingen Maastricht
Relatief hoge opbrengsten per beschikbare kamer in vergelijking met concurrenten

Bron: Horwath HTL

Tabel 23. Externe bedreigingen (Threats)*

Bedreigingen
Onduidelijk hoe de coronacrisis en de gevolgen ervan zullen ontwikkelen
Relatief ver van Nederlandse economisch centrum
Realisatie van het hotelontwikkelingsplan voor Grand Hotel kan leiden tot concurrentie op het gebied van vijfsterren
Alle bekende hotelontwikkelingsplannen hebben betrekking op vijfsterrenhotels: daarmee zou het Kruisherhotel zijn positie als enige vijfsterrenhotel in Maastricht verliezen
Mogelijke concurrentie van verschillende vergadercentra in de omgeving
Veel restaurants in Maastricht
Kantorenmarkt grotendeels vervangingsmarkt
Vergrijzing en bevolkingsafname voorspeld binnen Maastricht

Bron: Horwath HTL

Tijdens het uitvoeren van de SWOT-analyse is vooral gekeken naar de externe kansen en bedreigingen die specifiek van belang zijn voor de locatie en het concept van Kruisherhotel Maastricht en minder naar kansen en bedreigingen voor de gehele Maastrichtse hotelmarkt.

7 Financiële analyse

Voor het hotel is aan de hand van de marktanalyse een inschatting gemaakt van de te verwachten kamerprijzen en bezettingsgraden. Hierin is tevens een inschatting meegenomen van de invloed van de huidige economische situatie.

Vervolgens zijn de totale opbrengsten van het hotel geprognoseerd. Aan de hand van historische informatie van het hotel en kerncijfers voor vergelijkbare projecten in de markt zijn de te verwachten kosten geprojecteerd. De te verwachten opbrengsten en kosten worden middels de 'Uniform System of Accounts for the Lodging Industry (11th edition)' uit in een schatting van de te verwachten winst- en verliesrekeningen voor de eerste vijf jaren van het hotel.

7.1 Analyse mogelijke toekomstige resultaten

De mogelijke toekomstige bezettingsgraden van Kruisherhotel Maastricht zijn geraamd aan de hand van de analyses in voorgaande hoofdstukken. Hierbij is per marktsegment geanalyseerd wat de huidige vraag- en aanbodverhoudingen zijn en hoe deze zich in de komende jaren zullen ontwikkelen. Vervolgens is ingeschat hoe het hotel de komende jaren zal presteren in vergelijking met de overige hotelmarktconcurrentie. De projecties zijn uitgewerkt voor twee scenario's: het scenario met de geplande uitbreiding en een nulscenario zonder uitbreiding.

Hierbij zijn, naast het aantal kamers en de historische resultaten van het hotel, de volgende uitgangspunten gehanteerd:

- Het hotel is een going-concern. De verwachting is dat de winst- en verliesrekening van het huidige concept in 2019 wordt geëvenaard in 2023 en in 2024 en 2025 stabiel zal zijn.
- De beoogde opening van de uitbreiding is in september 2025, wanneer het hotel 20 jaar bestaat.
- Aangenomen wordt dat het Grand Hotel Boschstraat in 2023 zijn eerste volle jaar draait
- De vijfjaarsprojecties gaan in op 1 januari 2026, de start van het eerste volledige jaar van exploitatie.
- De geanalyseerde periode loopt van daarmee van 2026 tot en met 2031.
- Huidige en toekomstige concurrentie zoals weergegeven in de aanbodanalyse.
- Huidige en toekomstige vraag zoals weergegeven in de vraaganalyse.
- Het product zoals beschreven in de conceptanalyse. Hierbij is als bijzonder uitgangspunt gehanteerd dat de geplande uitbreiding wordt uitgevoerd zoals in dit rapport aangegeven.
- Inflatie (HICP) is conform de projecties van het Centraal Planbureau gesteld op 1,9% in 2021 en 1,8% in 2022. Vanaf 2023 wordt – in lijn met het langjarig gemiddelde en het beleid van de Europese Centrale Bank, de inflatie gesteld op 2,0% per jaar.

7.1.1 Analyse mogelijke toekomstige bezettingsgraden en gemiddelde kamerprijzen

In de periode 2017-2019 was de gemiddelde bezettingsgraad van het Kruisherhotel Maastricht 66,4%. In 2020 is de bezetting sterk gedaald als gevolg van de coronacrisis en de daaruit voortvloeiende lockdown, ondanks relatief goede resultaten in de maanden juli-augustus. De coronamaatregelen in 2021 hebben opnieuw tot sterk lagere bezettingsgraden geleid, maar verwacht wordt dat naarmate het aantal vaccinaties toeneemt, er ruimte komt voor herstel en dat in 2023 de markt weer is hersteld tot op het niveau van 2019.

Verwacht wordt dat Kruisherhotel Maastricht in het eerste projectiejaar 2026 een bezettingsgraad van circa 61% zal kunnen behalen. In de jaren daarna stijgt de bezettingsgraad naar verwachting. Er wordt uitgegaan van een stabiele bezettingsgraad van circa 68%, iets boven het niveau van 2017-2019.

De gemiddelde kamerprijs (ARR) lag in de periode 2017-2019 eveneens stabiel op € 233, en bleef in 2020 op € 230. In 2021 stijgt de gemiddelde kamerprijs sterk tot € 268. Uitgaande van het scenario waarin de uitbreiding per 2026 is gerealiseerd, wordt verwacht dat de gemiddelde kamerprijs voorzichtig zal stijgen. Verwacht wordt dat de kamerprijs (inclusief inflatie) in het eerste projectiejaar op een niveau van € 254 uitkomt, en stabiliseert op circa € 286 in 2030. Na 2030 groeit de gemiddelde kamerprijs alleen nog met inflatie.

Tabel 24. Verwachte kernresultaten 2026-2030 – Na uitbreiding

	2026	2027	2028	2029	2030
Aantal kamers	110	110	110	110	110
Occ in %	61%	63%	64%	66%	68%
ARR (€) incl. inflatie	254	264	275	281	286
RevPAR. (€) incl. inflatie	155	167	176	185	195

Bron: Horwath HTL

Occ = bezettingsgraad

ARR = average room rate = gemiddelde kamerprijs

RevPAR = revenue per available room = omzet per beschikbare kamer

In het nulscenario, zonder de geplande uitbreiding, blijven de bezettingsgraad en gemiddelde kamerprijs op een vergelijkbaar niveau als voor 2020. De bezettingsgraad blijft naar verwachting – zonder uitbreiding en dus zonder de verwachte impuls vanuit het nieuwe restaurant – stabiel op circa 65%. De gemiddelde kamerprijs stijgt in dit scenario alleen met inflatie. De RevPAR in het stabiele jaar 2030 ligt dan in het nulscenario naar verwachting circa 10% onder het niveau in het scenario na uitbreiding.

Tabel 25. Verwachte kernresultaten 2026-2030 – Nulscenario

	2026	2027	2028	2029	2030
Aantal kamers	60	60	60	60	60
Occ in %	65%	65%	65%	65%	65%
ARR (€) incl. inflatie	248	253	258	263	268
RevPAR. (€) incl. inflatie	161	165	168	171	175

Bron: Horwath HTL

Occ = bezettingsgraad

ARR = average room rate = gemiddelde kamerprijs

RevPAR = revenue per available room = omzet per beschikbare kamer

7.1.2 *Geprognosticeerde winst- en verliesrekeningen*

De geprognosticeerde winst- en verliesrekeningen voor 2026 en 2030 staan in de volgende tabel. De volledige winst- en verliesrekeningen voor de eerste periode van tien jaar (2026-2035) zijn opgenomen in bijlage 1. Na het vijfde exploitatiejaar geldt voor alle cijfers alleen inflatiecorrectie.

Tabel 26. Verwachte winst- en verliesrekening 2026-2030 – Na uitbreiding

	2026		2030	
	in € x1.000	in %	in € x1.000	in %
Omzet Kamers	6.207	43,2	7.815	43,2
Omzet Voedsel	5.897	41,1	7.425	41,1
Omzet Dranken	1.946	13,6	2.450	13,6
Omzet Overig	310	2,2	391	2,2
Omzet totaal	14.360	100,0	18.081	100,0
<i>Inkoopkosten totaal</i>	<i>2.158</i>	<i>15,0</i>	<i>2.717</i>	<i>15,0</i>
<i>Loonkosten totaal</i>	<i>5.637</i>	<i>39,3</i>	<i>6.309</i>	<i>34,9</i>
<i>Directe exploitatiekosten totaal</i>	<i>1.649</i>	<i>11,5</i>	<i>1.962</i>	<i>10,9</i>
<i>Indirecte exploitatiekosten totaal</i>	<i>2.007</i>	<i>14,0</i>	<i>2.242</i>	<i>12,4</i>
Bruto bedrijfsresultaat	2.909	20,3	4.850	26,8
Bijdrage onroerendezaakbelasting	36	0,3	45	0,3
Verzekeringen	36	0,3	45	0,3
Vervangingsreserve inrichting	287	2,0	723	4,0
Management fee	359	2,5	452	2,5
<i>Vaste lasten totaal</i>	<i>718</i>	<i>5,0</i>	<i>1.266</i>	<i>7,0</i>
Netto bedrijfsresultaat (voor financieringskosten en inkomstenbelasting)	2.191	15,3	3.584	19,8

Bron: Horwath HTL

Commissies aan Online Travel Agencies

In de begroting zijn deze kosten opgenomen onder de directe exploitatiekosten. Specifiek is voor kosten commissie OTA het bedrag van €375.000 opgenomen in het eerste jaar.

In het nulscenario, zonder uitbreiding, blijven de omzet- en kostenverhoudingen naar verwachting op eenzelfde niveau als in de huidige situatie voor 2020.

Tabel 27. Verwachte winst- en verliesrekening 2026-2030 – Nulscenario

	2026		2030	
	in € x1.000	in %	in € x1.000	in %
Omzet Kamers	3.529	55,7	3.820	55,7
Omzet Voedsel	1.765	27,9	1.910	27,9
Omzet Dranken	582	9,2	630	9,2
Omzet Overig	459	7,2	497	7,2
Omzet totaal	6.335	100,0	6.857	100,0
<i>Inkoopkosten totaal</i>	<i>646</i>	<i>10,2</i>	<i>699</i>	<i>10,2</i>
<i>Loonkosten totaal</i>	<i>2.101</i>	<i>33,2</i>	<i>2.274</i>	<i>33,2</i>
<i>Directe exploitatiekosten totaal</i>	<i>717</i>	<i>11,3</i>	<i>776</i>	<i>11,3</i>
<i>Indirecte exploitatiekosten totaal</i>	<i>786</i>	<i>12,4</i>	<i>850</i>	<i>12,4</i>
Bruto bedrijfsresultaat	2.085	32,9	2.257	32,9
Bijdrage onroerendezaakbelasting	16	0,3	17	0,3
Verzekeringen	16	0,3	17	0,3
Vervangingsreserve inrichting	127	2,0	274	4,0
Management fee	158	2,5	171	2,5
<i>Vaste lasten totaal</i>	<i>317</i>	<i>5,0</i>	<i>480</i>	<i>7,0</i>

Netto bedrijfsresultaat (voor financieringskosten en inkomstenbelasting)	1.769	27,9	1.777	25,9
---	--------------	-------------	--------------	-------------

Bron: Horwath HTL

7.2 Investeringswaarde Kruisherhotel

Middels een discounted cashflow analyse is de contante waarde van de toekomstige kasstromen en de waarde na tien jaar berekend.

7.2.1 Contante waarde methodiek

Het contant maken van de cashflows naar het jaar 2026 kan met verschillende percentages gebeuren, afhankelijk van het gewenste rendement op het Eigen Vermogen.

De disconteringsvoet is opgebouwd uit:

- kosten Lang Vreemd Vermogen (K_v) * % LVV van Totale Lang Vermogen
- gewenst rendement Eigen Vermogen (K_e) * % EV van Totale Lang Vermogen

Voor de waardering van het geheel van vastgoed, exploitatie en inrichting, worden de volgende factoren gehanteerd:

- De K_v wordt constant geacht op 3,0% op basis van ervaringscijfers. Voor K_e is uitgegaan van 18% (dus 18% rendement op eigen vermogen), gebaseerd op een samenstelling van het verwachte vereiste rendement gedurende de looptijd van de tienjarige eigendomsperiode en de fictieve verkoop in het elfde jaar.
- De verhouding lang vreemd vermogen/eigen vermogen wordt gesteld op 60%/40%. De disconteringsvoet bedraagt daarmee $2,5\% \times 60\% + 18\% \times 40\% = 8,7\%$.

7.2.2 Yield / kapitalisatievoet

De continue waarde (aan het einde van jaar 10) wordt geraamd door de verwachte cashflow in jaar elf te kapitaliseren met een kapitalisatievoet. Voor het ramen van een marktconforme kapitalisatievoet werd gekeken naar referenties bij verschillende vormen van hotels:

- Op basis van recente verkoopwaardes van **hotels** zoals bekend bij Horwath HTL liggen de yields in de bandbreedte van **circa 5,4% tot 7,5%**. Kanttekeningen die hierbij gemaakt moeten worden zijn dat de referentietransacties plaatsvonden in de Randstad, deels zijn gebaseerd op ontwikkelingen (in tegenstelling tot operationele hotels) en hotels betroffen die zijn aangesloten bij andere hotelketens. Voor yields van hoteltransacties buiten de randstad zijn geen referenties bekend. De referentietransacties van hotels worden derhalve beschouwd als slecht vergelijkbaar.
- Kantoren: de netto aanvangsrendementen voor kantorenvastgoed in de vijf grote steden in Nederland varieerden in het jaar 2019 van circa 3,0% in Amsterdam en circa 4,3% in Rotterdam, Den Haag en Utrecht tot circa 5,3% in Eindhoven.⁴¹
- De referentiewaarden dateren echter allemaal van voor de coronacrisis. De concrete invloed van de huidige crisis op de vastgoedmarkt, en specifiek de yields, is nog niet bekend. Het overheersende beeld is echter dat investeerders hogere aanvangsrendementen zullen vereisen. Voor de hotelvastgoedmarkt geldt bovendien dat deze zeer hard geraakt is, en dat er nog veel onzekerheid is over de duur van het herstel.

In de visie van Horwath HTL moeten de volgende factoren ook worden meegewogen bij het vaststellen van een marktconforme kapitalisatievoet voor het Kruisherhotel:

⁴¹ Bron: JLL (2019), uit het rapport Outlook 2020-2022 van Syntrus Achmea Real Estate & Finance

- a) De uitbreiding wordt uitgevoerd conform het aangegeven plan
- b) het hotelconcept, met de kracht van de merknaam Oostwegel Collection en de support van Marriott via Design Hotels en het Marriott Bonvoy reserveringssysteem, kan naar verwachting goed aansluiten op de vraagzijde van de markt na de coronacrisis
- c) het Kruisherhotel Maastricht beschikt dan over adequate faciliteiten op vijfsterrenniveau, waaronder een hoogwaardig restaurant, vergaderfaciliteiten en leisurevoorzieningen, en is daarmee geschikt voor zowel zakelijke als toeristische gasten, wat als een risicoverlagend aspect wordt beschouwd.
- d) de locatie is goed bereikbaar en heeft voldoende parkeergelegenheid.

Door Horwath HTL wordt verwacht dat voor dit type hotel de kapitalisatievoet in de huidige markt tussen de 6,0% en 8,0% ligt.

Rekening houdend met de hierboven beschreven factoren wordt verwacht dat de kapitalisatievoet voor het hotel met vastgoed, exploitatie en inrichting in jaar 11 **6,7%** zal bedragen.

7.2.3 *Investeringswaarde vastgoed volgens de inkomstenmethode*

De volgende tabel toont de geraamde bedrijfseconomische waarde van het vastgoed van Kruisherhotel Maastricht. De jaarlijkse kasstromen zijn contant gemaakt middels de disconteringsvoet zoals bepaald in paragraaf 7.2.1. De contante waarde van het hotel over 10 jaar is berekend door het delen van de verwachte kasstroom in jaar 11 door de kapitalisatievoet, zoals bepaald in paragraaf 7.2.2. Vervolgens is dit bedrag eveneens contant gemaakt door middel van de disconteringsvoet. Zie voor de volledige cashflow en netto contante waarde berekeningen de bijlagen.

Tabel 28. Raming investeringswaarde Kruisherhotel – na uitbreiding per 2026

	Kruisherhotel Maastricht
Contante waarde gegenereerde cashflows	20.787.713
Contante waarde van het hotel over 10 jaar	26.108.051
CW Cashflow (afgerond)	46.900.000
Waarde per kamer	426.364

Bron: Horwath HTL

Tabel 29. Raming investeringswaarde Kruisherhotel - nulscenario per 2026

	Kruisherhotel Maastricht
Contante waarde gegenereerde cashflows	11.284.906
Contante waarde van het hotel over 10 jaar	12.489.148
CW Cashflow (afgerond)	23.770.000
Waarde per kamer	396.167

Bron: Horwath HTL

De verwachte investeringswaarde van het vastgoed van het Kruisherhotel Maastricht bedraagt volgens de inkomstenmethode € 46.900.00. In het nulscenario, zonder uitbreiding, bedraagt de verwachte toekomstige investeringswaarde € 23.770.000. De verwachte investeringswaarde neemt derhalve als gevolg van de geplande uitbreiding toe met € 23.130.000. Deze waarden zijn ramingen van de toekomstige investeringswaarde en gelden niet als marktwaarde conform de regels van NRVT of RICS.

7.3 Investeringsbegroting

De eigenaar heeft de volgende investeringsbegroting opgesteld.

Tabel 30. Gekozen uitgangspunten voor aankoop en exploitatie De Stuers:

	Datum	Bedrag in Euro
Aankoop De Stuers gebouw	1-9-2023	1.900.000
Investering in gebouw(en)	2023-2025	18.100.000
Totale investering		20.000.000

Bron: Oostwegel Collection

De totale investeringskosten voor de geplande uitbreiding bedragen € 20.000.000.

8 Conclusie haalbaarheid

8.1 Haalbaarheid vanuit de gemeentelijke marktruimte

De actuele marktruimte voor de gemeente Maastricht is berekend in het rapport 'Actualisatie marktruimte hotelsector Maastricht' van maart 2021. In de studie wordt door ZKA voor de de marktruimte, zoals die voor de gemeente Maastricht is bepaald, uit van een normbezetting van 65-70%. In 2019 bleef de gemiddelde bezettingsgraad in Maastricht achter op deze norm vanwege de forse aanbodgroei in voorgaande jaren. Ook heeft de pandemie invloed op het hotelproduct. Volgens het realistische scenario in deze studie herstelt het toeristische segment redelijk snel, in 2022. Voor het zakelijke en het MICE-segment wordt een herstel verwacht van de bezettingsgraad verwacht in 2023. Voor de MICE-markt wordt het langzaamste herstel verwacht, waardoor de prognose is dat de uitbreiding van het MECC vanaf 2025/2026 verzilverd wordt. In deze analyse, waarop het hotelbeleid van Maastricht gebaseerd wordt, wordt geconcludeerd dat er in Maastricht tot 2029 ruimte is voor 292 nieuwe hotelkamers. Hiervan zijn 196 hotelkamers al opgenomen in de harde planvoorraad. Uit de marktruimtebepaling van maart 2021 blijkt dat er naast de harde planvoorraad nog ruimte is voor 96 kamers in het realistische scenario. In het realistisch+ en het optimistische scenario wordt ervan uitgegaan dat het Einstein Telescope project in Zuid Limburg landt.

Tabel 31. Marktruimte per scenario t/m 2029

	Pessimistisch	Realistisch	Realistisch+	Optimistisch
Kamernachten 2029	708.619	762.653	800.649	808.726
Benodigd aantal kamers	2.880	3.100	3.254	3.287
Marktruimte	72	292	446	479
Harde planvoorraad	196	196	196	196
Resterende marktruimte	-124	96	250	283

Bron: Eindrapport Actualisatie marktruimte hotelsector Maastricht d.d. maart 2021

8.2 Onderbouwing noodzaak van uitbreiding

De uitbreiding van Kruisherhotel Maastricht wordt bijzonder kansrijk geacht omdat het extra aantal kamers wordt toegevoegd aan een bestaand concept dat zich in de Maastrichtse markt meer dan bewezen heeft en zelfs een leidende rol kan worden toebedeeld. De uitbreiding aan de bovenkant van de markt speelt nadrukkelijk in op de wensen van zowel het MECC, Maastricht Convention Bureau en Maastricht Marketing.

Het huidige Kruisherhotel Maastricht heeft, ondanks zijn sterke positie in de markt, als vijfsterrenhotel echter (te) beperkte faciliteiten om op de lange termijn succesvol te blijven. Zoals aangegeven in de analyses hierboven is het aantal kamers dat kan worden geboden nogal eens te klein. Ook de vergader- en F&B faciliteiten zijn relatief beperkt en het hotel zou een veel sterkere positie op de markt kunnen neerzetten met een uitbreiding van de beschikbare faciliteiten. Ook vanuit de vraagzijde is aangegeven dat hieraan behoefte is.

8.3 Financiële haalbaarheid

De investeringswaarde van het hotel na uitbreiding is per 2026 berekend en gesteld op afgerond € 46.900.000. De waarde is gedefinieerd als de waarde voor het gehele hotel, inclusief vastgoed, grond, exploitatie en inrichting. In de huidige staat, zonder de geplande uitbreiding, is de verwachte waarde in 2026 gesteld op € 23.270.000. Uit de raming van investeringswaarde blijkt derhalve, dat de geplande uitbreiding resulteert in een verwachte toename van de waarde met € 23.130.000. De totale investeringskosten voor de geplande uitbreiding bedragen € 20.000.000.

Wanneer de investeringswaarde van de uitbreiding wordt afgezet tegen de aangegeven investeringsbegroting is de uitbreiding financieel haalbaar.

BIJLAGEN

1. WINST- EN VERLIESREKENING KRUISHERENHOTEL – NA UITBREIDING
2. DCF ANALYSE KRUISHERENHOTEL – NA UITBREIDING
3. WINST- EN VERLIESREKENING KRUISHERENHOTEL - NULSCENARIO
4. DCF ANALYSE KRUISHERENHOTEL - NULSCENARIO
5. ALGEMENE VOORWAARDEN

Expressed in current (inflated) Euros

Kruissherenhotel Maastricht
Na uitbreiding
POTENTIAL CASH FLOW FROM OPERATIONS AVAILABLE
FOR DEBT SERVICE AND INCOME TAXES
2026 THROUGH 2030

	YEAR 1 - 2026				YEAR 2 - 2027				YEAR 3 - 2028				YEAR 4 - 2029				YEAR 5 - 2030			
	Amount (000'S)	Ratio	Per Available Room	Per Occupied Room	Amount (000'S)	Ratio	Per Available Room	Per Occupied Room	Amount (000'S)	Ratio	Per Available Room	Per Occupied Room	Amount (000'S)	Ratio	Per Available Room	Per Occupied Room	Amount (000'S)	Ratio	Per Available Room	Per Occupied Room
REVENUES:																				
Rooms	€ 6.207	43,2 %	€ 56.429	€ 253	€ 6.681	43,2 %	€ 60.737	€ 264	€ 7.070	43,2 %	€ 64.274	€ 275	€ 7.437	43,2 %	€ 67.608	€ 281	€ 7.815	43,2 %	€ 71.050	286
Food	5.897	41,1	53.607	240,69	6.347	41,1	57.700	250,87	6.717	41,1	61.060	261,35	7.065	41,1	64.227	266,60	7.425	41,1	67.497	271,97
Beverage	1.946	13,6	17.890	79,43	2.094	13,6	19.041	82,79	2.216	13,6	20.150	86,24	2.331	13,6	21.195	87,98	2.450	13,6	22.274	89,75
Minor Operated Departments	310	2,2	2.821	12,67	334	2,2	3.037	13,20	354	2,2	3.214	13,76	372	2,2	3.380	14,03	391	2,2	3.552	14,31
Total Revenues	14.360	100,0	130.547	586,13	15.457	100,0	140.514	610,93	16.357	100,0	148.697	636,45	17.205	100,0	156.411	649,25	18.081	100,0	164.373	662,31
COST OF SALES:																				
Food	1.769	12,3	16.082	72,21	1.904	12,3	17.310	75,26	2.015	12,3	18.318	78,40	2.120	12,3	19.268	79,98	2.227	12,3	20.249	81,59
Beverage	389	2,7	3.538	15,89	419	2,7	3.808	16,56	443	2,7	4.030	17,25	466	2,7	4.239	17,60	490	2,7	4.455	17,95
Minor Operated Departments	51	0,4	467	2,10	53	0,3	484	2,10	55	0,3	497	2,13	57	0,3	515	2,14	59	0,3	533	2,15
Total Cost of Sales	2.210	15,4	20.087	90,19	2.376	15,4	21.602	93,92	2.513	15,4	22.845	97,78	2.642	15,4	24.022	99,71	2.776	15,4	25.237	101,69
PAYROLL & RELATED EXPENSES:																				
Rooms	1.462	10,2	13.288	59,66	1.507	9,7	13.698	59,56	1.545	9,4	14.046	60,12	1.593	9,3	14.477	60,09	1.641	9,1	14.920	60,12
Food & Beverage	2.792	19,4	25.379	113,94	2.892	18,7	26.292	114,31	2.982	18,2	27.109	116,03	3.070	17,8	27.908	115,84	3.160	17,5	28.727	115,75
Minor Operated Departments	86	0,6	778	3,49	89	0,6	806	3,50	91	0,6	829	3,55	94	0,5	858	3,56	98	0,5	888	3,58
Administration & General	665	4,6	6.043	27,13	679	4,4	6.173	26,84	693	4,2	6.301	26,97	708	4,1	6.437	26,72	723	4,0	6.575	26,49
Marketing	418	2,9	3.796	17,05	426	2,8	3.872	16,84	434	2,7	3.950	16,91	443	2,6	4.029	16,72	452	2,5	4.109	16,56
Property Operation & Maintenance	216	1,5	1.964	8,82	221	1,4	2.006	8,72	225	1,4	2.048	8,77	230	1,3	2.092	8,68	235	1,3	2.137	8,61
Total Payroll Expenses	5.637	39,3	51.248	230,09	5.813	37,6	52.847	229,77	5.971	36,5	54.282	232,34	6.138	35,7	55.800	231,62	6.309	34,9	57.356	231,11
OTHER OPERATING EXPENSES																				
Rooms	983	6,8	8.934	40,11	1.032	6,7	9.378	40,77	1.067	6,5	9.701	41,52	1.119	6,5	10.172	42,22	1.172	6,5	10.657	42,94
Food & Beverage	666	4,6	6.055	27,18	702	4,5	6.378	27,73	732	4,5	6.652	28,47	760	4,4	6.913	28,69	790	4,4	7.182	28,94
Minor Operated Departments	17	0,1	156	0,70	18	0,1	161	0,70	18	0,1	166	0,71	19	0,1	172	0,71	20	0,1	178	0,72
Total Operating Expenses	1.666	11,6	15.144	67,99	1.751	11,3	15.918	69,21	1.817	11,1	16.519	70,70	1.898	11,0	17.256	71,63	1.982	11,0	18.017	72,60
UNDISTRIBUTED OPERATING EXPENSES:																				
Administration & General	648	4,5	5.887	26,43	666	4,3	6.059	26,34	683	4,2	6.208	26,57	703	4,1	6.389	26,52	723	4,0	6.575	26,49
Marketing	463	3,2	4.208	18,89	474	3,1	4.305	18,72	484	3,0	4.398	18,82	495	2,9	4.499	18,67	506	2,8	4.602	18,54
Franchise Fee	62	0,4	564	2,53	67	0,4	607	2,64	71	0,4	643	2,75	74	0,4	676	2,81	78	0,4	710	2,86
Utilities	464	3,2	4.222	18,96	490	3,1	4.360	18,96	492	3,0	4.474	19,15	508	3,0	4.618	19,17	524	2,9	4.767	19,21
Property Operation & Maintenance	432	3,0	3.931	17,65	447	2,9	4.059	17,65	458	2,8	4.165	17,83	473	2,7	4.300	17,85	488	2,7	4.438	17,88
Total Undistributed Expenses	2.069	14,4	18.813	84,47	2.133	13,8	19.390	84,31	2.188	13,4	19.888	85,12	2.253	13,1	20.482	85,02	2.320	12,8	21.093	84,99
TOTAL EXPENSES	11.582	80,7	105.292	472,74	12.073	78,1	109.757	477,21	12.489	76,4	113.534	485,94	12.932	75,2	117.561	487,99	13.387	74,0	121.703	490,38
INCOME BEFORE FIXED CHARGES	2.778	19,3	25.256	113,39	3.383	21,9	30.757	133,72	3.868	23,6	35.163	150,50	4.274	24,8	38.850	161,26	4.694	26,0	42.671	171,93
OTHER DEDUCTIONS:																				
Real Estate Tax	36	0,3	326	1,47	39	0,3	351	1,53	41	0,3	372	1,59	43	0,3	391	1,62	45	0,3	411	1,66
Insurance on buildings and content	36	0,3	326	1,47	39	0,3	351	1,53	41	0,3	372	1,59	43	0,3	391	1,62	45	0,3	411	1,66
Reserve for Fixed Asset Replacement	287	2,0	2.611	11,72	464	3,0	4.215	18,33	654	4,0	5.948	25,46	888	4,0	6.256	25,97	723	4,0	6.575	26,49
Base Management Fee	359	2,5	3.264	14,65	386	2,5	3.513	15,27	409	2,5	3.717	15,91	430	2,5	3.910	16,23	452	2,5	4.109	16,56
Total	718	5,0	6.527	29,31	927	6,0	8.431	36,66	1.145	7,0	10.409	44,55	1.204	7,0	10.949	45,45	1.266	7,0	11.506	46,36
CASH FLOW AVAILABLE FOR DEBT SERVICE AND INCOME TAXES (EBITDA)	€ 2.060	14,3 %	€ 18.729	€ 84	€ 2.456	15,9 %	€ 22.326	€ 97	€ 2.723	16,6 %	€ 24.754	€ 106	€ 3.069	17,8 %	€ 27.901	€ 116	€ 3.428	19,0 %	€ 31.164	€ 126

STATISTICS (Rounded) :

Number of Rooms	110	110	110	110
Average Annual Occupancy	61%	63%	64%	66%
Average Annual Room Rate	€ 253,50	€ 264,25	€ 275,25	€ 280,75
Average Annual RevPAR	€ 154,50	€ 166,50	€ 176,00	€ 185,25
Number of Annual Occupied Rooms	24.500	25.300	25.700	26.500

NOTES:

1. All percentages are to total revenue.
2. The comments and assumptions contained in the accompanying report are an integral part of these prospective financial analyses.
3. Totals may not add due to rounding.

Print date: 10-sep-21

Source: Horwath HTL, Hilversum

DISCOUNTED CASH FLOW ANALYSIS
Kruisherenhotel Maastricht
Na uitbreiding

<u>Period</u>	<u>Year</u>	<u>Cash Flow Available For Debt Service And Income Taxes</u>	<u>Residual Value (1)</u>	<u>Present Value Factor (2) & (3)</u>	<u>Present Value Amount</u>
	1	2026	€ 2.060.144	0,9600	€ 1.977.701
	2	2027	2.455.839	0,8831	€ 2.168.868
	3	2028	2.722.970	0,8125	€ 2.212.314
	4	2029	3.069.147	0,7474	€ 2.293.992
	5	2030	3.428.082	0,6876	€ 2.357.197
	6	2031	3.496.644	0,6326	€ 2.211.905
	7	2032	3.566.577	0,5819	€ 2.075.569
	8	2033	3.637.908	0,5354	€ 1.947.636
	9	2034	3.710.666	0,4925	€ 1.827.589
	10	2035	3.784.880	0,4531	€ 1.714.941
Reversion	2036		€ 57.620.555	0,4531	26.108.051

<u>Reversion Calculation</u>	
Year:	2036
CF Available For DS&IT:	€ 3.860.577
Capitalization Rate:	6,7%
Sales Price:	€ 57.620.555
Less Selling Costs (4):	€ 0
Net Reversion:	€ 57.620.555

Present Value of Cash Flows:	€ 20.787.713
Present Value of Reversion:	€ 26.108.051
Initial Investment	
Net Present Value:	€ 46.895.763
Less Conversion Costs(5):	€ 0

Value at 2026 (Rounded):	€ 46.900.000
Value Per Room:	€ 426.364

<u>Cost of Capital - Discounting</u>		
40,0%	equity and	60,0% debt
18,0%	cost of equity	
2,5%	cost of debt	

Notes:

- (1) Cash Flow Available for Debt Service and Income Taxes in the exit year was capitalized at 6,7 percent.
- (2) Income was discounted to net present value using a 8,7 percent discount rate.
- (3) Analysis uses mid-point discounting.

Expressed in current (inflated) Euros

Kruissherenhotel Maastricht
Nulscenario zonder uitbreiding
**POTENTIAL CASH FLOW FROM OPERATIONS AVAILABLE
FOR DEBT SERVICE AND INCOME TAXES
2026 THROUGH 2030**

	YEAR 1 - 2026				YEAR 2 - 2027				YEAR 3 - 2028				YEAR 4 - 2029				YEAR 5 - 2030			
	Amount (000'S)	Ratio	Per Available Room	Per Occupied Room	Amount (000'S)	Ratio	Per Available Room	Per Occupied Room	Amount (000'S)	Ratio	Per Available Room	Per Occupied Room	Amount (000'S)	Ratio	Per Available Room	Per Occupied Room	Amount (000'S)	Ratio	Per Available Room	Per Occupied Room
REVENUES:																				
Rooms	€ 3.529	55,7 %	€ 58.822	€ 249	€ 3.600	55,7 %	€ 59.998	€ 254	€ 3.672	55,7 %	€ 61.198	€ 259	€ 3.745	55,7 %	€ 62.422	€ 264	€ 3.820	55,7 %	€ 63.670	€ 269
Food	1.765	27,9	29.411	124,27	1.800	27,9	29.999	126,76	1.836	27,9	30.599	129,29	1.873	27,9	31.211	131,88	1.910	27,9	31.835	134,52
Beverage	582	9,2	9.706	41,01	594	9,2	9.900	41,83	606	9,2	10.098	42,67	618	9,2	10.300	43,52	630	9,2	10.506	44,39
Minor Operated Departments	459	7,2	7.647	32,31	468	7,2	7.800	32,96	477	7,2	7.956	33,62	487	7,2	8.115	34,29	497	7,2	8.277	34,97
Total Revenues	6.335	100,0	105.585	446,13	6.462	100,0	107.697	455,06	6.591	100,0	109.850	464,16	6.723	100,0	112.048	473,44	6.857	100,0	114.288	482,91
COST OF SALES:																				
Food	529	8,4	8.823	37,28	540	8,4	9.000	38,03	551	8,4	9.180	38,79	562	8,4	9.363	39,56	573	8,4	9.551	40,35
Beverage	116	1,8	1.941	8,20	119	1,8	1.980	8,37	121	1,8	2.020	8,53	124	1,8	2.060	8,70	126	1,8	2.101	8,88
Minor Operated Departments	69	1,1	1.147	4,85	70	1,1	1.170	4,94	72	1,1	1.193	5,04	73	1,1	1.217	5,14	74	1,1	1.242	5,25
Total Cost of Sales	715	11,3	11.911	50,33	729	11,3	12.150	51,34	744	11,3	12.393	52,36	758	11,3	12.640	53,41	774	11,3	12.893	54,48
PAYROLL & RELATED EXPENSES:																				
Rooms	741	11,7	12.353	52,19	756	11,7	12.600	53,24	771	11,7	12.852	54,30	787	11,7	13.109	55,39	802	11,7	13.371	56,50
Food & Beverage	751	11,9	12.517	52,89	766	11,9	12.768	53,95	781	11,9	13.023	55,03	797	11,9	13.281	56,13	813	11,9	13.549	57,25
Minor Operated Departments	115	1,8	1.912	8,08	117	1,8	1.950	8,24	119	1,8	1.989	8,40	122	1,8	2.029	8,57	124	1,8	2.069	8,74
Administration & General	253	4,0	4.223	17,85	258	4,0	4.308	18,20	264	4,0	4.394	18,57	269	4,0	4.482	18,94	274	4,0	4.572	19,32
Marketing	158	2,5	2.640	11,15	162	2,5	2.692	11,38	165	2,5	2.746	11,60	168	2,5	2.801	11,84	171	2,5	2.857	12,07
Property Operation & Maintenance	82	1,3	1.373	5,80	84	1,3	1.400	5,92	86	1,3	1.428	6,03	87	1,3	1.457	6,15	89	1,3	1.486	6,28
Total Payroll Expenses	2.101	33,2	35.017	147,96	2.143	33,2	35.717	150,92	2.186	33,2	36.432	153,94	2.230	33,2	37.160	157,02	2.274	33,2	37.904	160,16
OTHER OPERATING EXPENSES																				
Rooms	529	8,4	8.823	37,28	540	8,4	9.000	38,03	551	8,4	9.180	38,79	562	8,4	9.363	39,56	573	8,4	9.551	40,35
Food & Beverage	188	3,0	3.129	13,22	192	3,0	3.192	13,49	195	3,0	3.256	13,76	199	3,0	3.321	14,03	203	3,0	3.387	14,31
Minor Operated Departments	23	0,4	382	1,62	23	0,4	390	1,65	24	0,4	398	1,68	24	0,4	406	1,71	25	0,4	414	1,75
Total Operating Expenses	740	11,7	12.335	52,12	755	11,7	12.582	53,16	770	11,7	12.833	54,22	785	11,7	13.090	55,31	801	11,7	13.352	56,42
UNDISTRIBUTED OPERATING EXPENSES:																				
Administration & General	253	4,0	4.223	17,85	258	4,0	4.308	18,20	264	4,0	4.394	18,57	269	4,0	4.482	18,94	274	4,0	4.572	19,32
Marketing	177	2,8	2.956	12,49	181	2,8	3.016	12,74	185	2,8	3.076	13,00	188	2,8	3.137	13,26	192	2,8	3.200	13,52
Franchise Fee	35	0,6	588	2,49	36	0,6	600	2,54	37	0,6	612	2,59	37	0,6	624	2,64	38	0,6	637	2,69
Utilities	184	2,9	3.062	12,94	187	2,9	3.123	13,20	191	2,9	3.186	13,46	195	2,9	3.249	13,73	199	2,9	3.314	14,00
Property Operation & Maintenance	171	2,7	2.851	12,05	174	2,7	2.908	12,29	178	2,7	2.966	12,53	182	2,7	3.025	12,78	185	2,7	3.086	13,04
Total Undistributed Expenses	821	13,0	13.681	57,81	837	13,0	13.954	58,96	854	13,0	14.233	60,14	871	13,0	14.518	61,34	889	13,0	14.808	62,57
TOTAL EXPENSES	4.377	69,1	72.944	308,21	4.464	69,1	74.403	314,38	4.553	69,1	75.891	320,67	4.645	69,1	77.409	327,08	4.737	69,1	78.957	333,62
INCOME BEFORE FIXED CHARGES	1.958	30,9	32.641	137,92	1.998	30,9	33.294	140,68	2.038	30,9	33.959	143,49	2.078	30,9	34.639	146,36	2.120	30,9	35.331	149,29
OTHER DEDUCTIONS:																				
Real Estate Tax	16	0,3	264	1,12	16	0,3	269	1,14	16	0,3	275	1,16	17	0,3	280	1,18	17	0,3	286	1,21
Insurance on buildings and content	16	0,3	264	1,12	16	0,3	269	1,14	16	0,3	275	1,16	17	0,3	280	1,18	17	0,3	286	1,21
Reserve for Fixed Asset Replacement	127	2,0	2.112	8,92	194	3,0	3.231	13,65	264	4,0	4.394	18,57	269	4,0	4.482	18,94	274	4,0	4.572	19,32
Base Management Fee	158	2,5	2.640	11,15	162	2,5	2.692	11,38	165	2,5	2.746	11,60	168	2,5	2.801	11,84	171	2,5	2.857	12,07
Total	317	5,0	5.279	22,31	388	6,0	6.462	27,30	461	7,0	7.690	32,49	471	7,0	7.843	33,14	480	7,0	8.000	33,80
CASH FLOW AVAILABLE FOR DEBT SERVICE AND INCOME TAXES (EBITDA)	€ 1.642	25,9 %	€ 27.361	€ 116	€ 1.610	24,9 %	€ 26.832	€ 113	€ 1.576	23,9 %	€ 26.270	€ 111	€ 1.608	23,9 %	€ 26.795	€ 113	€ 1.640	23,9 %	€ 27.331	€ 115

STATISTICS (Rounded) :

Number of Rooms	60	60	60	60
Average Annual Occupancy	65%	65%	65%	65%
Average Annual Room Rate	€ 248,00	€ 253,00	€ 258,00	€ 263,00
Average Annual RevPAR	€ 161,25	€ 164,50	€ 167,75	€ 174,50
Number of Annual Occupied Rooms	14.200	14.200	14.200	14.200

NOTES:

- All percentages are to total revenue.
- The comments and assumptions contained in the accompanying report are an integral part of these prospective financial analyses.
- Totals may not add due to rounding.

Print date: 10-sep-21

Source: Horwath HTL, Hilversum

DISCOUNTED CASH FLOW ANALYSIS
Kruisherenhotel Maastricht
Nulscenario zonder uitbreiding

<u>Period</u>	<u>Year</u>	<u>Cash Flow Available For Debt Service And Income Taxes</u>	<u>Residual Value (1)</u>	<u>Present Value Factor (2) & (3)</u>	<u>Present Value Amount</u>
	1	2026	€ 1.641.689	0,9600	€ 1.575.991
	2	2027	1.609.905	0,8831	€ 1.421.784
	3	2028	1.576.192	0,8125	€ 1.280.599
	4	2029	1.607.716	0,7474	€ 1.201.666
	5	2030	1.639.871	0,6876	€ 1.127.598
	6	2031	1.672.668	0,6326	€ 1.058.096
	7	2032	1.706.121	0,5819	€ 992.877
	8	2033	1.740.244	0,5354	€ 931.679
	9	2034	1.775.049	0,4925	€ 874.252
	10	2035	1.810.550	0,4531	€ 820.366
Reversion	2036		€ 27.563.591	0,4531	12.489.148

<u>Reversion Calculation</u>	
Year:	2036
CF Available For DS&IT:	€ 1.846.761
Capitalization Rate:	6,7%
Sales Price:	€ 27.563.591
Less Selling Costs (4):	€ 0
Net Reversion:	€ 27.563.591

Present Value of Cash Flows:	€ 11.284.906
Present Value of Reversion:	€ 12.489.148
Initial Investment	
Net Present Value:	€ 23.774.054
Less Conversion Costs(5):	€ 0

Value at 2026 (Rounded):	€ 23.770.000
Value Per Room:	€ 396.167

<u>Cost of Capital - Discounting</u>		
40,0%	equity and	60,0% debt
18,0%	cost of equity	
2,5%	cost of debt	

Notes:

- (1) Cash Flow Available for Debt Service and Income Taxes in the exit year was capitalized at 6,7 percent.
- (2) Income was discounted to net present value using a 8,7 percent discount rate.
- (3) Analysis uses mid-point discounting.

Bijlage 5 Algemene Voorwaarden

Artikel 1: Definities

In deze algemene voorwaarden wordt verstaan onder:

- 1.1 Horwath HTL: Horwath Consulting B.V. handelend onder de naam Horwath HTL.
- 1.2 Offerte: Het schriftelijke aanbod van Horwath HTL om tegen een bepaalde prijs bepaalde Taxaties te verrichten of diensten te verlenen aan opdrachtgever.
- 1.3 Opdrachtgever: De wederpartij van Horwath HTL, de natuurlijke of rechtspersoon met wie Horwath HTL een overeenkomst sluit.
- 1.4 Opdracht: De opdracht van de opdrachtgever aan Horwath HTL tot het verlenen van diensten en/of verrichten van Taxaties.
- 1.5 Opdrachtbevestiging: Het door Opdrachtgever ondertekende document waarin de Opdracht is vastgelegd door Horwath HTL.
- 1.6 Overeenkomst: Iedere overeenkomst, waaronder begrepen Opdrachten, die tussen Opdrachtgever en Horwath HTL tot stand komt betreffende de levering van diensten of het verrichten van Taxaties door Horwath HTL aan Opdrachtgever.
- 1.7 Partijen: Horwath HTL en Opdrachtgever.
- 1.8 Taxatie: De waardebeoordeling van onroerende zaken in de ruimste zin van het woord.
- 1.9 Vergoeding: De door de Opdrachtgever verschuldigde vergoeding aan Horwath HTL voor de door Horwath HTL verrichte diensten en/of Taxaties.
- 1.10 Voorwaarden: Deze algemene voorwaarden.

Artikel 2: Toepasselijkheid

- 2.1 Deze Voorwaarden zijn van toepassing op alle aanbiedingen, Offertes, Opdrachten en op alle gesloten Overeenkomsten tussen Horwath HTL en Opdrachtgever tot het verrichten van werkzaamheden en/of diensten, en/of Taxaties en/of tot het geven van adviezen en zijn van toepassing op alle daarmee verband houdende (rechts) handelingen van Horwath HTL.
- 2.2 De toepasselijkheid van eventuele afwijkende algemene voorwaarden of bedingen van de Opdrachtgever wordt door Horwath HTL uitdrukkelijk van de hand gewezen.
- 2.3 Indien en voor zover er sprake mocht zijn van een discrepantie tussen de Overeenkomst dan wel de Opdracht enerzijds en deze Voorwaarden anderzijds, prevaleert de Overeenkomst dan wel de Opdracht.
- 2.4 Indien en voor zover er sprake mocht zijn van een discrepantie tussen de Nederlandse tekst van de Voorwaarden en enige vertaling daarvan, dan prevaleert de Nederlandse tekst te allen tijde.

Artikel 3: Totstandkoming overeenkomst

- 3.1 Alle aanbiedingen van Horwath HTL, in welke vorm ook gedaan, zijn vrijblijvend en binden Horwath HTL slechts na ontvangst door Horwath HTL van de door Opdrachtgever voor akkoord getekende schriftelijke Opdrachtbevestiging of Overeenkomst. Aan eventueel later te maken aanvullende afspraken of bevestigingen, welke afwijken van de Opdrachtbevestiging of de Overeenkomst, is Horwath HTL slechts gebonden indien deze afspraken of bevestigingen schriftelijk door Horwath HTL zijn bevestigd.
- 3.2 De Opdracht komt tot stand op het moment dat Horwath HTL de Opdrachtbevestiging heeft ontvangen.
- 3.3 Alle Opdrachten worden aanvaard met uitsluiting van de artikelen 7:404, 7:407 lid 2 en 7:408 lid 1 van het Burgerlijk Wetboek.

Artikel 4: Vergoeding en kosten

- 4.1 Tenzij uitdrukkelijk anders vermeld, zijn de prijzen in de door Horwath HTL uitgebrachte Offertes exclusief BTW en andere heffingen van overheidswege en belastingen.
- 4.2 Bij een Overeenkomst tussen Horwath HTL en de Opdrachtgever kan een honorarium op basis van uren of een van tevoren tussen Partijen overeengekomen vast tarief of anderszins worden overeengekomen, ook als die niet in deze Voorwaarden nader zijn geregeld. Daarbij kan rekening worden gehouden met de inhoud, strekking en doel van de Overeenkomst.
- 4.3 Kosten, die geen deel uitmaken van het honorarium maar die verband houden met de uitvoering van een Opdracht, kunnen aan de Opdrachtgever in rekening worden gebracht, daaronder begrepen reis- en verblijfskosten, te vermeerderen met BTW.
- 4.4 Horwath HTL is gerechtigd om vooruitbetaling te vragen en reeds verrichte werkzaamheden tussentijds in rekening te brengen.
- 4.5 Alle wijzigingen in de Opdracht, hetzij in opdracht van de Opdrachtgever, hetzij op last van derden, hetzij als gevolg van het feit, dat door welke omstandigheid dan ook een andere uitvoering noodzakelijk is, worden, wanneer daaraan meerdere kosten verbonden zijn, als meerwerk beschouwd. Horwath HTL is gerechtigd zulk meerwerk tegen de alsdan geldende tarieven van Horwath HTL bij Opdrachtgever in rekening te brengen.

Artikel 5: Te verstrekken gegevens door de Opdrachtgever

- 5.1 De Opdrachtgever zal Horwath HTL tijdig voorzien van alle nodige of in redelijkheid gevraagde informatie in de gewenste vorm en wijze om Horwath HTL in staat te stellen de Overeenkomst op een goede manier uit te voeren. Horwath HTL bepaalt wat moet worden verstaan onder het tijdig ter beschikking stellen, de gewenste vorm en de gewenste wijze.
- 5.2 De Opdrachtgever accepteert dat Horwath HTL gerechtigd is om zich te verlaten op de juistheid, volledigheid en betrouwbaarheid van alle informatie die Horwath HTL heeft ontvangen van de Opdrachtgever, ook indien de gegevens en bescheiden van derden afkomstig zijn. Horwath HTL gaat ervan uit dat de informatie die zij krijgt aangeleverd door of vanwege de Opdrachtgever of welke zij in verband met het uitvoeren van de Opdracht anderszins verkrijgt correct en compleet is en op Horwath HTL rust geen onderzoeksplicht ter zake.
- 5.3 Voor rekening en risico van de Opdrachtgever zijn de door Horwath HTL gemaakte extra kosten en extra uren, alsmede overige schade voor Horwath HTL, vanwege het niet, niet tijdig of niet behoorlijk verschaffen door de Opdrachtgever van de uitvoering van de Overeenkomst noodzakelijke gegevens.
- 5.4 Horwath HTL heeft het recht om de uitvoering van de Overeenkomst op te schorten tot het moment dat de Opdrachtgever aan artikel 5.1 genoemde verplichting heeft voldaan.

Artikel 6: Uitvoering en levering

- 6.1 Horwath HTL voert alle door haar aangegane Overeenkomsten naar beste weten en kunnen uit, maar staat niet in voor enig beoogd resultaat.
- 6.2 Horwath HTL is gerechtigd de Overeenkomst naar eigen inzichten uit te voeren en heeft het recht om de uitvoering van de Overeenkomst of een deel ervan te sub-contracteren.
- 6.3 Horwath HTL zal de nodige deskundigheid en zorgvuldigheid betrachten bij het leveren van diensten waartoe opdracht gegeven is en zal de Opdrachtgever informeren wanneer het duidelijk wordt dat de Overeenkomst moet worden aangepast.
- 6.4 De door Horwath HTL opgegeven leveringstermijnen zijn altijd indicatief en niet bindend voor Horwath HTL. Aan opgegeven leveringstermijnen kunnen derhalve geen rechten worden ontleend. De overschrijding ervan geeft de Opdrachtgever geen recht tot ontbinding of schadevergoeding, tenzij uitdrukkelijk en schriftelijk anders is overeengekomen. Bij niet tijdige levering dient de Opdrachtgever Horwath HTL schriftelijk in gebreke te stellen alvorens het verzuim intreedt.
- 6.5 Behoudens andersluidende schriftelijke afspraken in de Opdrachtbevestiging of de Overeenkomst, is het Opdrachtgever niet toegestaan om ten aanzien van de onroerende zaak of zaken waarop de Opdracht betrekking heeft, opdrachten van gelijke of vergelijkbare strekking aan derden te geven gedurende de duur van de Opdracht.
- 6.6 De rapporten worden digitaal aangeleverd.
- 6.7 Slechts Opdrachtgever kan enigerlei rechten ontlenen aan de resultaten – waaronder begrepen Taxaties – van de werkzaamheden van Horwath HTL uit hoofde van de Overeenkomst en derden kunnen geen rechten ontlenen aan deze werkzaamheden. Opdrachtgever vrijwaart Horwath HTL tegen alle aanspraken van derden als gevolg van het gebruik van de resultaten van de Overeenkomst door Horwath HTL.
- 6.8 Horwath HTL kan, afhankelijk van de aard van de te verrichten diensten, als gevolg van onder meer de Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme (Wwft) verplicht zijn om (i) de identiteit van haar opdrachtgevers vast te stellen en de identiteit vast te stellen van uiteindelijke begunstigde(n), (ii) vast te stellen of sprake is van een politiek prominente persoon en om (iii) ongebruikelijke transacties in de zin van de Wwft bij de daarvoor ingestelde autoriteiten te melden. Op basis van de Wwft is het Horwath HTL verboden om aan een opdrachtgever te melden dat zij een ongebruikelijke transactie heeft gemeld. Opdrachtgever bevestigt hiermee bekend te zijn. Opdrachtgever verplicht zich jegens Horwath HTL alle relevante feiten en omstandigheden te melden die voor de toepassing van de Wwft en het op basis daarvan uit te voeren cliëntonderzoek relevant zijn.

Artikel 7: Betaling

- 7.1 In het geval een Opdracht wordt verstrekt door meer dan één Opdrachtgever, is ieder van hen hoofdelijk aansprakelijk voor alle verplichtingen die voor hen jegens Horwath HTL voortvloeien uit of verband houden met de Opdracht.
- 7.2 Behoudens andersluidende schriftelijke afspraken in de Opdrachtbevestiging of Overeenkomst, zijn vorderingen op Opdrachtgever wegens een verschuldigde Vergoeding opeisbaar op het moment zoals gebruikelijk is voor de specifieke dienst en uiterlijk indien en zodra de Opdracht is uitgevoerd of om een andere reden eindigt.
- 7.3 Alle aan Opdrachtgever in rekening gebrachte bedragen dienen zonder korting, verrekening of inhouding te worden voldaan binnen 14 dagen na factuurdatum of zoveel eerder als de via de werkzaamheden van Horwath HTL tot stand gekomen overeenkomst wordt uitgevoerd door de daarbij betrokken partijen dan wel de Opdracht om een andere reden eindigt. Opdrachtgever is niet gerechtigd om enige betalingsverplichting jegens Horwath HTL op te schorten.
- 7.4 Als de Opdrachtgever de door hem verschuldigde bedragen niet binnen de gestelde betalingstermijn voldoet, is hij zonder enige aanmaning of ingebrekestelling in verzuim. In dat geval zijn alle vorderingen van Horwath HTL op Opdrachtgever, uit welke hoofde dan ook, terstond opeisbaar. Opdrachtgever is in het geval van verzuim vanaf de dag van verzuim een rente verschuldigd van 1% per kalendermaand. Als de Opdrachtgever een natuurlijk persoon is zal vanaf de vervaldag rente verschuldigd zijn over het uitstaande bedrag ter hoogte van de wettelijke rente als bedoeld in artikel 6:119 BW. De minimaal verschuldigde rente is 1% per kalendermaand. Naast het verschuldigde bedrag is Opdrachtgever gehouden tot vergoeding van de door Horwath HTL te maken buitengerechtelijke en gerechtelijke incassokosten.

Artikel 8: Ontbinding en opzegging

- 8.1 Horwath HTL heeft het recht de verplichtingen uit de overeenkomst op te zeggen met inachtneming van een opzegtermijn van een (1) maand, zonder dat hierbij een schadeverplichting voor Horwath HTL ontstaat.
- 8.2 Horwath HTL heeft het recht de verplichtingen uit de Overeenkomst op te schorten of de Overeenkomst zonder voorafgaande ingebrekestelling geheel of gedeeltelijk te ontbinden als de Opdrachtgever zijn verplichtingen niet, niet tijdig of niet behoorlijk nakomt, zonder dat hierbij een schadeverplichting voor Horwath HTL ontstaat. Dit is ook het geval als de Opdrachtgever in staat van faillissement wordt verklaard of een verzoek tot surséance van betaling indient.
- 8.3 De kosten van alle tot dan toe geleverde diensten en de schade die Horwath HTL lijdt zijn onmiddellijk opeisbaar en zullen door Opdrachtgever worden vergoed.

Artikel 9: Aansprakelijkheid en vrijwaring

- 9.1 Behoudens opzet of bewuste roekeloosheid aan de zijde van Horwath HTL of haar leidinggevenden is Horwath HTL niet aansprakelijk en niet gehouden tot enige vergoeding van enige directe of indirecte schade van welke aard dan ook, waaronder begrepen bedrijfsschade, productieverlies, huurderiving, deriving van de omzet en/of winst en waardevermindering van producten dan wel aan personen zowel bij de Opdrachtgever als bij derden, die is ontstaan ten gevolge van gebreken in de prestatie en uitgevoerde werkzaamheden dan wel door gebreken in de verstrekte rapporten, adviezen en overige door Horwath HTL verstrekte gegevens.
- 9.2 In alle gevallen waarin Horwath HTL gehouden is tot betaling van enige schadevergoeding, is de aansprakelijkheid van Horwath HTL beperkt tot een bedrag van 1,5 maal de factuurwaarde van de Overeenkomst, zulks met een maximum van 25.000 euro voor alle schadegevallen tezamen, tenzij anders bepaald is in de Opdrachtbevestiging of de Overeenkomst.
- 9.3 Horwath HTL is slechts aansprakelijk voor gedragingen van door haar bij de uitvoering van de Opdracht ingeschakelde derden indien en voor zover zij deze aansprakelijkheid uitdrukkelijk schriftelijk heeft aanvaard. De aansprakelijkheid van Horwath HTL als bedoeld in dit artikel is beperkt tot maximaal het bedrag, dat zij ter zake op deze derden heeft verhaald.
- 9.4 Het in de drie voorafgaande leden bepaalde geldt eveneens, indien Opdrachtgever schadevergoeding vordert op grond van een van een ander overgenomen of verkregen recht.
- 9.5 Horwath HTL is in ieder geval niet aansprakelijk voor schade die mede is veroorzaakt door of vanwege de Opdrachtgever verstrekte onjuiste of onvolledige informatie of vanwege de omstandigheid dat informatie afkomstig van publieke bronnen onjuist is.

Artikel 10: Termijn voor klachten

- 10.1 Opdrachtgever dient klachten binnen dertig (30) dagen nadat de Opdrachtgever redelijkerwijs bekend kon zijn met het gebrek schriftelijk en met redenen omkleed kenbaar te maken aan Horwath HTL, zulks op straffe van verval van het recht tot het instellen van een klacht of vordering.
- 10.2 In overeenstemming met de geldende richtlijnen van de Royal Institution of Chartered Surveyors en het NRTV hanteert Horwath HTL een klachtenprocedure. Indien Opdrachtgever een klacht heeft met betrekking tot een Opdracht kan Opdrachtgever contact opnemen met Horwath HTL-vestiging in Hilversum.

Artikel 11: Vervaltermijnen

- 11.1 Onverminderd het bepaalde in artikel 10, vervallen alle vorderingsrechten en andere bevoegdheden van Opdrachtgever jegens Horwath HTL in verband met de Opdracht na het verstrijken van twaalf (12) maanden na voltooiing van de Opdracht of, in geval van schade, in ieder geval na twaalf (12) maanden na het moment waarop de Opdrachtgever bekend werd of redelijkerwijs bekend kon zijn met het bestaan van deze rechten en bevoegdheden, tenzij voordien een klacht is ingediend volgens het bepaalde in artikel 10.

Artikel 12: Intellectueel eigendom

- 12.1 Alle uit de Overeenkomst voortvloeiende rapporten en producten, inclusief daarbij behorende begrotingen en rekenmodellen, blijven te allen tijde het intellectuele eigendom van Horwath HTL.
- 12.2 Het is niet toegestaan om de door Horwath HTL verstrekte informatie, zoals rapporten of begrotingen, op wat voor manier dan ook bekend te maken aan derden zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Horwath HTL.
- 12.3 Het gebruiksrecht gaat in nadat betaling door Opdrachtgever heeft plaatsgevonden en aan de overige op Opdrachtgever rustende verplichtingen zijn voldaan. Het is Opdrachtgever dan toegestaan stukken te vermenigvuldigen voor gebruik binnen de eigen organisatie voor zover passend binnen het doel van de Opdracht.

Artikel 13: Data Privacy

- 13.1 Wanneer Horwath HTL persoonsgegevens van de Opdrachtgever verwerkt die zij in het kader van de (uitvoering van) de Overeenkomst van de Opdrachtgever heeft ontvangen, zal zij deze verstrekte persoonsgegevens op behoorlijke en zorgvuldige wijze verwerken conform toepasselijke nationale wetgeving op het gebied van bescherming persoonsgegevens.
- 13.2 Persoonsgegevens zullen niet zonder schriftelijke toestemming aan derden verstrekt worden, dan wel een derde daartoe toegang te geven, met uitzondering van derden die door Horwath HTL bij de uitvoering van de Overeenkomst worden ingeschakeld.

- 13.3 De verstrekte persoonsgegevens zullen door Horwath HTL niet worden gebruikt voor (commerciële) activiteiten ten behoeve van Horwath HTL en/of derden, tenzij bekendmaking geschiedt op grond van een wettelijke verplichting of rechterlijk bevel.

Artikel 14: Vertrouwelijkheid

- 14.1 Opdrachtgever zal de door Horwath HTL verstrekte informatie, zoals de inhoud van Taxaties, rapporten, adviezen of andere al dan niet schriftelijke uitingen van Horwath HTL, op geen enkele wijze bekend maken of aan derden verstrekken, tenzij enige nationale wetsbepaling, voorschrift of andere (beroeps)regel tot bekendmaking verplicht. Opdrachtgever zal Horwath HTL hiervan onmiddellijk in kennis stellen.
- 14.2 Horwath HTL is gerechtigd om aan relaties de naam van Opdrachtgever en de hoofdlijnen van de verrichte werkzaamheden te vermelden, tenzij anders schriftelijk overeengekomen in de Opdrachtbevestiging.
- 14.3 Horwath HTL en Opdrachtgever zullen hun verplichtingen op grond van dit artikel aan door hen in te schakelen derden opleggen.

Artikel 15: Toepasselijk recht en geschillen

- 15.1 Nederlands recht is van toepassing op alle Opdrachten, Overeenkomsten en deze Voorwaarden.
- 15.2 Alle geschillen tussen Opdrachtgever en Horwath HTL, voortvloeiende uit of verband houdend met de Opdracht, daaronder begrepen geschillen omtrent Vergoeding, kosten en de nakoming van betalingsverplichtingen, zullen in eerste aanleg worden voorgelegd aan de bevoegde rechter te Amsterdam.



Horwath HTL™

Hotel, Tourism and Leisure

Van Hengellaan 2
1217AS Hilversum
The Netherlands
Tel. +31 (0)35-7732605
www.HorwathHTL.nl
e-mail: info@HorwathHTL.nl