

Gjer draumen om fritidsbustad til ein lønsam investering

ALMESTRANDA - UTLEIEMODELL

Sunnmøres **mest**
attraktive
fjordhytter

Drøymer du om ein ny og attraktiv fritidsbustad, men innser at investeringa blir for stor, eller at høvet til å nytte fritidsbustaden ikkje står i forhold til investeringa? Då har vi i Norwegian Fjords Holiday AS løysinga for deg! Les meir om korleis du kan skaffe deg ein unik fritidsbustad på Almestranda, og samstundes tena pengar på investeringa.



NORWEGIAN
FJORDS
HOLIDAY



NORWEGIAN
FJORDS
HOLIDAY

Unik utleiemodell

Moglegheit for god leigeinntekt

Sjå påfølgande
rekneeksempel på
leigeinntekt



Destinasjonsutvikling

Me i Norwegian Fjords Holiday AS har lang og brei erfaring frå utvikling av attraktive reiselivsdestinasjonar. Vi har nytta denne erfaringa til å utvikle konseptet for Almestranda til ei tiltrekkande reiselivsdestinasjon for reisande frå innanlandske og utanlandske turistmarknader.

I tillegg har vi erfaring frå etablering av utleiekonsept som gir ein vinn-vinn-situasjon for eigar (utleigar), internasjonale turoperatørar som organiserer ferieturar, og turistar som ønskjer å bu godt i moderne, høgkvalitets feriehus.

Stort internasjonalt nettverk mot turoperatørar

Vi har eit nettverk som omfattar over 600 turoperatørar i store delar av verda. Dette nettverket vil vi nyttiggjere oss av for å bygge eit utleiemarked for Almestranda – til beste for våre kundar som ønskjer å leige ut sin fritidsbustad. Saman med destinasjonsselskapet for regionen (Destinasjon Ålesund & Sunnmøre), det lokale bookingselskapet som skal vera vertskap for turistane som leiger fritidsbustadene, og turoperatørane, skal vi bidra til å marknadsføre og utvikle Almestranda til ei attraktiv destinasjon.

2



Rekneeksempler leigeinntekter

ANTAL UMLEIGEDØGN FOR DEKNING AV LÅNEKOSTNADER - EKSEMPEL

Tala under viser eit eksempel på kor mange dagar utleige per år som må til for å dekke renter og avdrag på lånet for eigar/utleigar, under gitte vilkår.

Eksempla simulerer scenarier der utleigeprisen er kr 5000 per dag (ekskl. mva); kjøp av leilegheit er finansiert med 70% lån; lånet blir nedbetalt over 25 år som annuitet; og renta i lånet si løpetid er 5%.

Med eksempelet vil kjøpar dekke alle kostnader til renter og avdrag på lån til kjøp av feriehuset ved 87 utleigedøgn per år (kr 239.000 per år).

Eksempla i boblene til høgre viser inntekt ved ulike nivå for utleige, med same føresetnader som i eksempelet over.

87 utleigedøgn per år vil kunne dekkje alle kostnader til renter og avdrag – kr 239.000 per år.

50 utleigedøgn per år vil kunne gi inntekt på kr 137.500 per år til utleigaren med dette eksempelet

100 utleigedøgn per år vil kunne gi inntekt på kr 275.000 per år til utleigaren med dette eksempelet

150 utleigedøgn per år vil kunne gi inntekt på kr 412.500 per år til utleigaren med dette eksempelet

FORDELING AV UMLEIGEINNTEKTER

Nedanfor tabellen viser fordelinga av leigeinntekt (ekskl. MVA) til dei ulike aktørane som er involverte i organiseringa av utleieverksemda. Inntektssplittane som er oppgitt, går til dekning av kostnader til destinasjonsutvikling, marknadsføring/sal, bookingprosess, datasystem (m.a. online bookingmotor, utleienettstad, m.v.), provisjon til turoperatørar og andre som er involverte i marknadsføring/sal, m.v.

Avrekningsmodell for utleige	FORDELING %	FORDELING BELØP PR DØGN (EKSEMPEL)
Brutto leigeinntekt:	100%	5 000
Provisjon turoperatør/distribusjon:	20%	1 000
Kostnad bookingselskap/Incoming DMC:	15%	750
Provisjon/adm NFH AS:	10%	500
Netto leigeinntekt til eigar:	55%	2750
<i>Kostnaden for utvask og sengetøy tilfaller operatøren og blir halde utanfor avrekningsssystemet.</i>		

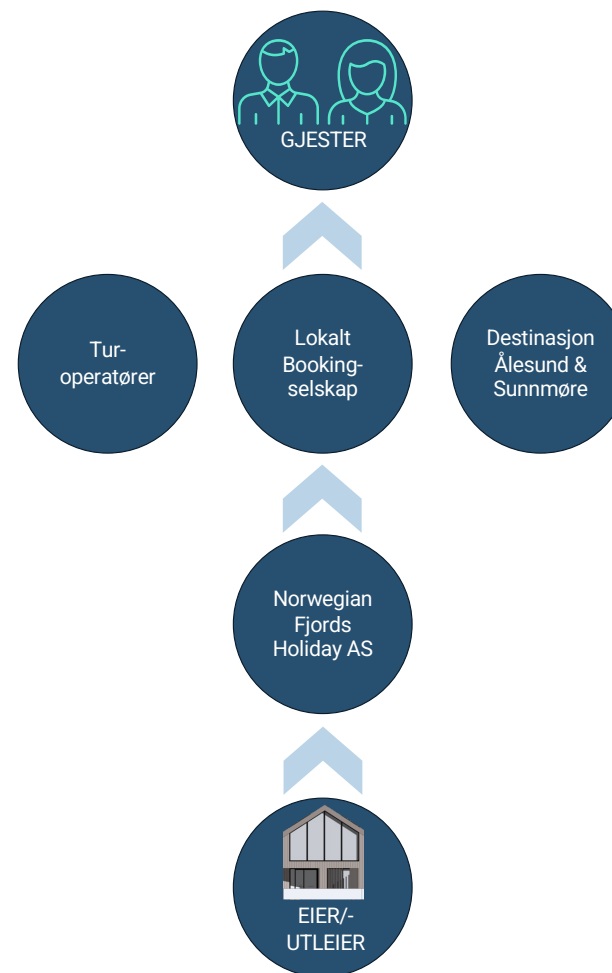
Organisering

Modellen til høgre illustrerer hovudprinsippa i korleis utleige av feriehusa er tenkt organisert.

For eigar/utleiar (kjøpar av feriehusa) vil det bli inngått ein Utleieavtale med Norwegian Fjords Holiday AS. Denne leigeavtalen vil regulere korleis utleigeforholdet skal fungere, inkludert korleis avrekning av inntekter skal skje, prisfastsetting, utleiar si eiga bruk, vedlikehald/utbetring av eventuelle skader, osv.

Det lokale bookingselskapet vil følgje hovudprinsippa i Utleieavtalen og inngå ein eigen samarbeidsavtale med Norwegian Fjords Holiday AS. Bookingselskapet vil òg handtere reservasjonane som utleiar gjer for si eiga bruk, og fungere som eit støttesenter for utleiar i den samanheng. All operasjonell drift av utleigeforholdet vil bli teken hand om av det lokale bookingselskapet.

Modellen vil sikre at Norwegian Fjords Holiday AS og det lokale bookingselskapet tar vare på heile utleigeoperasjonen, slik at du som eigar/utleiar av feriehuset kan ha eit bekymringsfritt og enkelt eigarskap og utleie, og konsentrere deg om å nyte di eiga bruk av feriehuset.



Lokalt bookingselskap

Bekymringsfri og friksjonsfri utleige



Utleigekonseptet vil bli organisert slik at det lokale bookingselskapet tek hand om alle vertskapsoppgåver knytte til utleige, med mål om at utleigeverksemda blir så bekymringslaus og friksjonslaus som mogleg for både utleigar (leileigheitseigar) og leigetakar (gjest).

Typiske oppgåver som det lokale bookingselskapet skal ivareta inkluderer blant anna:

Bookingprosess

Digital, online bookingmotor der utleigar/eigar sjølv kan reservere si eiga bruk, og gjester samt turoperatørar kan booke sine opphald.

Innsjekk og utsjekk

Alt innsjekk og utsjekk av gjester. Digitale nøkkelsystem forenkler prosessen.

Lintøy

Handtering av lintøy (sengesett, handdukar) og forbruksartiklar (toalettpapir, såpar, med meir).



Sluttreingjering

Vask og klargjering for ny utleige, eventuelt eigar si eiga bruk.

Markadsføring og sal

Løpande kontakt med turoperatørar, SOME-marknadsføring, messer, m.m.

Andre vertskapstenester

Eventuelt andre tenester for våre gjester (ved, handtering av mat før ankomst, bestilling av guide, turar, utleiebil, båtturar, med meir).

God tilgjengelegheit i sentrale marknader

Ideelt for å organisere utleige av feriehus, med Fly & Drive-pakkar



Benelux og Vest-Tyskland

Heilårleg direkte flyrute fra Amsterdam til Vigra

Direktefly frå Nederland til Vigra - heile året - gir ein unik marknadstilgang til svært store marknader i Vest-Europa

Danmark

Direktefly fra København til Vigra om sommaren

Sommarruta frå København gir god tilgang både til det danske markedet og resten av verda, då SAS nyttar København som eit knutepunkt i Europa.

Norge, andre

Stort antall flyavgangar til Norge og Europa

Mange direktefly frå bl.a. Oslo, Bergen, Stavanger, Trondheim, Gdansk, Vilnius, m.fl.