

Gjør drømmen om fritidsbolig til en lønnsom investering



NORWEGIAN
FJORDS
HOLIDAY

ALMESTRANDA | UMLEIEMODELL



Lev hyttedrømmen. Tjen på investeringen.

Drømmer du om en ny og attraktiv fritidsbolig, men innser at investeringen blir for stor, eller at anledningen til å bruke fritidsboligen ikke står i forhold til investeringen?

Da har utvikler i Norwegian Fjords Holiday løsningen for deg! Les mer om hvordan du kan skaffe deg en unik fritidsbolig på Almestranda, og samtidig tjene penger på investeringen.

Unik utleiemodell

Mulighet for god leieinntekt



Stort internasjonalt nettverk mot turoperatører

Vi har nettverk til over 600 turoperatører i store deler av verden. Dette nettverket vil vi benytte til å bygge et utleiemarked for Almestrand – til beste for våre kunder som ønsker å leie ut sin fritidsbolig. Sammen med regionens destinasjonsselskap (Destinasjon Ålesund & Sunnmøre); lokalt bookingselskap som skal være vertskap for turistene som leier fritidsboligene; og turoperatørene, skal vi bidra til å markedsføre og utvikle Almestrand til en attraktiv destinasjon.



Se etterfølgende regneeksempel på leieinntekt

Destinasjonsutvikling

Vi i Norwegian Fjords Holiday AS har lang og bred erfaring fra utvikling av attraktive reiselivsdestinasjoner. Vi har benyttet erfaringen til å utvikle konseptet for Almestrand til en attraktiv reiselivsdestinasjon for reisende fra innenlandske og utenlandske turistmarkeder.

I tillegg har vi erfaring fra etablering av utleiekonsepter som gir vinn-vinn for eier (utleier); internasjonale turoperatører som organiserer ferieturer; og turistene som ønsker å bo godt i moderne høykvalitets feriehus.



Regneeksempler leieinntekter

Antall utleiedøgn for dekning av lånekostnader - eksempel

Tallene under viser eksempel på hvor mange døgn utleie pr år som må til for å dekke renter og avdrag på lån for eier/utleier, under gitte vilkår.

Eksemplene simulerer scenarier der utleiepris er kr 5000 pr døgn (ekskl mva); kjøp av leilighet er finansiert med 70% lån; lånet nedbetales over 25 år som annuitet; og rente i lånets løpetid er 5%.

Med eksempelet vil kjøper dekke alle kostnader til renter og avdrag på lån til kjøp av feriehuset ved 87 utleiedøgn pr år (kr 239.000 pr år)

87 utleiedøgn pr år

kr 239.000 pr år

vil kunne dekke alle kostnader til renter og avdrag

50 utleiedøgn pr år vil kunne gi inntekt på

kr 137.500 pr år til utleier med eksempelet

100 utleiedøgn pr år vil kunne gi inntekt på

kr 275.000 pr år til utleier med eksempelet

150 utleiedøgn pr år vil kunne gi inntekt på

kr 412.500 pr år til utleier med eksempelet

Fordeling av utleieinntekter

Nedenstående tabell viser fordelingen av leieinntekt (ekskl. MVA) på de ulike aktører som er involvert i organisering av utleievirksomheten. Inntektssplittene som er angitt går til dekning av kostnader til destinasjonsutvikling, markedsføring/salg, bookingprosess, datasystemer (bl.a. Online bookingmotor, utleie-web, m.v.), provisjon til turoperatører og andre som er involvert i markedsføring/salg, m.v.

Avregningsmodell for utleie	Fordeling %	Fordeling Beløp år døgn (eksempel)
Brutto leieinntekt	100%	5 000
Provisjon turoperatør/distribusjon	20%	1 000
Kostnad bookingselskap/Incoming DMC	15%	750
Provisjon/adm NFH AS	10%	500
Netto leieinntekt til eier	55%	2 750

Kostnad med utvask og sengetøy tilfaller "handler", og holdes utenfor avregningsmodellen

Antall utleiedøgn vil bl.a. avhenge av hvor store deler av året Utleier ønsker å stille ferieboligen til disposisjon for utleie, hvilke sesonger utleie tilbys, etterspørsel i markedet m.v.

Eksemplene på beregninger representerer ingen garantier fra selger i forhold til oppnåelse av de inntekter som er inntatt i eksemplene. Eksemplene simulerer scenarier der utleiepris pr feriehus pr døgn er kr 5000 (ekskl mva);

Organisering

Modellen til høyre illustrerer hovedprinsippene i hvordan utleie av feriehusene tenkes organisert.

For eier/utleier (kjøper av feriehusene) vil det inngås en utleieavtale med Norwegian Fjords Holiday AS. Denne leieavtalen vil regulere hvordan utleieforholdet skal fungere, herunder hvordan avregning av inntekter skal skje, prisfastsettinger, utleiers egenbruk, vedlikehold/utbedring eventuelle skader, etc.

Det lokale bookingselskapet vil tiltre hovedprinsippene i Utleieavtalen, og dessuten inngå en egen samarbeidsavtale med Norwegian Fjords Holiday AS. Bookingselskapet vil dessuten håndtere reservasjonene som utleier booker til sitt egenbruk, og også være et supportsenter for tleier i så henseende. All operasjonell drift av tleieforholdet vil ivaretas av det lokale bookingselskapet.



Modellen vil gjøre at Norwegian Fjords Holiday AS og det lokale bookingselskapet ivaretar hele utleieoperasjonen, slik at du som eier/utleier av feriehuset kan ha et bekymringsfritt og enkelt eierskap og utleie, og konsentrere deg om å nyte ditt eget bruk av feriehuset.



Lokalt bookingselskap

Bekymringsfri og friksjonsfri utleie

Utleiekonseptet vil organiseres slik at det lokale bookingselskapet ivaretar alle vertskapsoppgaver knyttet til utleie, med mål om at utleievirksomheten blir så bekymringsløs og friksjonsfri som mulig for både utleier (leilighetseier) og leietaker (gjest).

Profesjonell drift og booking, dette kan du forvente:



Bookingprosess

Digital online bookingmotor, hvor utleier/eier selv kan reservere sin egenbruk, og gjester og turoperatører booker sine opphold



Innsjekk og utsjekk

All innsjekk og utsjekk av gjester. Digitale nøkkelsystemer forenkler prosessen.



Lintøy

Håndtering av lintøy (sengesett, håndduker) og forbruksartikler (toalettpapir, såper, med mer)



Sluttrengjøring

Vask og klargjøring for nytt utleie, evt. eiers egenbruk.



Markedsføring og salg

Løpende kontakt med turoperatører, SOME-markedsføring, messer, m.m.



Andre vertskapstjenester

Evt andre tjenester for våre gjester (ved, handling av mat før ankomst, bestilling av guide, turer, utleiebil, båtturer, med mer)

God tilgjengelighet i sentrale markeder

Ideelt for å organisere utleie av feriehus, med Fly & Drive pakker

Almestranda – tett på verden!

Benelux og Vest-Tyskland

Helårlig direkte flyrute fra Amsterdam til Vigra

Direktefly fra Nederland til Vigra - hele året - gir unik markedsadgang til svært store markeder i vest-Europa

Danmark

Direktefly fra København til Vigra om sommeren

Sommerruten fra København gir god tilgang til både Danske marked, og resten av verden, ved at SAS benytter København som hub i Europa.

Norge, andre

Stort antall flyavganger til Norge og Europa

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