

Analyse

Markedsgrunnlag nytt hotell i Fyresdal

Selvstendig hotellfaglig analyse med tomte vurdering, segmentmodell, kapasitetsanbefaling og økonomivurdering

20. MARS 2026

SP Hospitality
Sondre Prestegard



Innholdsfortegnelse

1	Sammen drag.....	3
2	Begrepsliste (definisjoner)	4
3	Bakgrunn	5
4	Problemstilling og mandat	6
5	Tomt og lokasjon – Prestestronda	6
6	Markedsgrunnlag og segmentlogikk.....	7
7	Konkurransesituasjon og benchmark	9
8	Vurdering av hotellstørrelse – 50 til 100 rom.....	10
9	Anbefalt hotellstørrelse og konseptuell hovedretning.....	11
10	Anbefalt hotellkonsept, rommiks og møtekapasitet.....	12
11	Økonomisk hovedcase – 70 rom.....	13
12	Sammenligningsmatrise – hotellstørrelse, etterspørsel og illustrativ leie.....	14
13	Sensitivitetsvurdering og stresstest av hotellcase.....	15
14	Investering og byggeteknisk vurdering	16
15	Illustrativ P&L og vurdering av leieevne	18
16	Samlet konklusjon og anbefaling.....	20
17	Kilder	21

1 Sammendrag

Denne analysen vurderer grunnlaget for etablering av et nytt hotell i Fyresdal med utgangspunkt i datasenterutbyggingen, det eksisterende reiselivsgrunnlaget, regional kurs-/konferanseetterspørsel og den strategiske betydningen av en sentrumsnær tomt ved Prestestronda. Analysen lander både antall romdøgn per segment, anbefalt hotellstørrelse, anbefalt møtekapasitet og en full P&L med vurdering av leiekapasitet.

- Datasenteret vurderes som casets kontraktsnære bærebjelke, med 12 000 garanterte romdøgn per år og behov for to møterom i full bruk.
- Ferie-/fritidssegmentet vurderes til 5 000 romdøgn i hovedcase, basert på reelt natur- og aktivitetsgrunnlag, men med disiplinert konvertering fra dagstur til hotellovernatting.
- Kurs-/konferanse- og offentlige grupper vurderes til 2 500 romdøgn i hovedcase. Dette bygger på at hotellet tilfører et profesjonelt møteprodukt lokalt, samtidig som datasenteret i seg selv gjør møtebruk til en kjernefunksjon.
- Øvrig lokal næring, arrangementer og supplerende trafikk er lagt til 800 romdøgn.
- Samlet hovedcase blir dermed 20 300 romdøgn årlig.
- Et hotell på 70 rom vurderes som beste hovedanbefaling. 75 rom er et godt alternativ med litt større fleksibilitet. 100 rom kan forsvares som et offensivt oppside-scenario, men ikke som hovedcase.
- Anbefalt møtekapasitet er to dedikerte møterom og én fleksibel sal/flerbruksarena. Hotellet bør ha tydelig møte- og serveringskapasitet, men ikke utvikles som et stort konferansehotell.
- Prestestronda styrker caset vesentlig ved å koble reiseliv, sentrumsnærhet, vannkontakt og datasenterrelatert trafikk i én og samme lokasjon.
- I et 70-roms hovedcase anslås total omsetning til ca. 62,6 MNOK. Dette gir en illustrativ årlig leie på ca. 17,8 MNOK, basert på 33 % av losji- og møteomsetning og 10 % av F&B-omsetning.

Oppsummerte hovedkonklusjoner

Nøkkelpremiss	Oppdatert vurdering
Datasenter	12 000 romdøgn per år + to møterom i full bruk
Hovedcase romdøgn totalt	20 300 per år
Anbefalt hotellstørrelse	70 rom (75 rom som sekundært alternativ)
Møtekapasitet	2 dedikerte møterom + 1 fleksibel sal
Omsetningsmiks	60 % losji / 20 % F&B / 20 % møte
Bærekraftig leiekapasitet	17,8 MNOK i 70-roms hovedcase

2 Begrepsliste (definisjoner)

ADR (Average Daily Rate) – Rominntekt / solgte rom (romdøgn).

EBITDA - Driftsresultatet før finansiering, skatt og regnskapsmessige avskrivninger

F&B – Food and Beverage.

FF&E – Fixture, furniture and equipment.

KK – Kurs og konferanse

LOS (Length of Stay) – Antall netter per booking.

LY (Last Year) – Sammenlignbar periode i fjor.

OpCo (Operating Company). Selskapet som driver hotellet

PropCo (Property Company). Selskapet som eier hotellet.

P&L (Profit and Loss Statement) Resultatregnskap

RevPAR (Revenue per Available Room) – Rominntekt / tilgjengelige rom (romdøgn).

TY (This Year) – Sammenlignbar periode i år.

3 Bakgrunn

I Fyresdal planlegges etablering av et hyperscale datasenter på Molandsmoen. For hotellprosjektet er det særlig den langsiktige driftsfasen som er relevant. Analysen tar derfor utgangspunkt i stabil etterspørsel etter åpning, ikke i midlertidig byggeplassaktivitet.

Datasenteret representerer et helt avgjørende nytt hotellgrunnlag. Denne analysen konkretiserer segmentfordelingen og oversetter markedet til et anbefalt hotellprodukt med tydelig kapasitets- og økonomilogikk.



4 Problemstilling og mandat

Hovedspørsmålet i denne analysen er om en samlet etterspørsel i Fyresdal gir grunnlag for hotell, og i så fall hvilken størrelse, konseptretning, møtekapasitet og driftsmodell som vil være mest robust.

Analysen vurderer spesielt fem forhold:

- Om datasenterets etterspørsel er sterk nok til å fungere som bunnplate i prosjektet
- Hvor stort fritids- og ferievolum et nytt hotell realistisk kan konvertere
- Hvor mye offentlig KK, mindre grupper og annen møteaktivitet som kan forsvares
- Hvilken tomt som gir best grunnlag for et kommersielt bærekraftig hotell
- Hvor mange rom som bør bygges, og hvilken leiekapasitet dette kan gi

5 Tomt og lokasjon – Prestestronda

Valg av tomt er en sentral del av hotellcasen i Fyresdal. For et hotell i et lite marked er beliggenhet ikke bare et arkitekt- eller regulerings spørsmål; det er en del av forretningslogikken. Etter vår vurdering fremstår området i bakkant av Prestestronda som den klart sterkeste hotelltomten i kommunen.

Tomtens styrke ligger i kombinasjonen av sentrumsnærhet, vannkontakt, opplevelseskvalitet og funksjonell tilgjengelighet. Et hotell her vil kunne koble tradisjonell fritids- og opplevelsesturisme med næringsrelatert trafikk, prosjektpersonell og møteaktivitet knyttet til datasenteret.

Prestestronda er derfor ikke bare en tomt som kan bebygges. Den er en tomt som kan gi prosjektet et bredere etterspørselsgrunnlag, høyere attraktivitet og bedre helårslogikk enn mer perifere alternativer. Det er hotellfaglig avgjørende.

Tomtevalget vurderes også som viktig fordi det gjør det mulig å utvikle et hotell som er tett koblet til reiselivsmotorene i kommunen. Et sentrumsnært vannnært hotell vil stå vesentlig sterkere i sommer- og skuldersesong enn et rent prosjektorientert hotell på en mindre attraktiv tomt.

6 Markedsgrunnlag og segmentlogikk

6.1 Datasenter – kontraktsnær grunnetterspørsmål

Datasenteret er casets klart viktigste driver, og er helt avgjørende m.h.t. hotelletablering i Fyresdal. Tilbakemelding fra EdgeConneX tilsier hotellrelatert etterspørsmål på rundt 12 000 romdøgn per år i stabil driftsfase. I tillegg er det skissert at datasenteret vil garantere et tilsvarende nivå i en innledende periode på 10 år. Dette gir prosjektet en vesentlig sterkere risikoprofil enn et ordinært distrikts-hotellcase.

Det mest oppsiktsvekkende er ikke bare volumet, men at datasenteret også opplyser at de vil trenge to møterom i full bruk. Møtekapasitet er dermed ikke et tilleggsmoment, men en del av grunnstrukturen i caset.

6.2 Ferie / fritid – fra besøksvolum til hotellfangst

Fyresdal har et etablert natur- og aktivitetsbasert reiselivsgrunnlag. Tretoppvegen, vannet, aktivitetstilbud og sommersesongen skaper allerede betydelig besøksvolum. Samtidig er en stor del av trafikken dagsturisme eller alternative overnattingsformer. Det riktige analytiske grepet er derfor ikke å telle alle besøkende som potensielle hotellgjester, men å vurdere hva et nytt profesjonelt hotell realistisk kan konvertere.

I denne analysen er ferie/fritidssegmentet lagt til 5 000 romdøgn i hovedcase, fordelt på perioden mai-september, helger og ferie. Tallet forutsetter at hotellet får riktig tomt, god standard og en tydelig sommer- og helgeprofil, men uten at man forutsetter urealistisk høy konvertering av hele besøksgrunnlaget.

6.3 KK / offentlige grupper – fra tillegg til bærebjelke nummer tre

Lokal næring og arrangementer kan ikke behandles som ett grovt samlet segment når hotellet skal dimensjoneres konkret. Vi skiller derfor tydelig ut kurs/konferanse, offentlige grupper og mindre private grupper som eget segment.

Vår vurdering er at dette segmentet bør legges til 2 500 romdøgn i hovedcase. Begrunnelsen er tredelt: For det første tilsier datasenterets behov at hotellet uansett må ha reell møtekapasitet. For det andre finnes det i dag ikke et tilsvarende profesjonelt hotell- og møteprodukt lokalt. For det tredje viser referansemarkedene i regionen – blant annet Vrådal og Morgedal – at denne typen etterspørsmål faktisk finnes når produktet er riktig.

Dette tallet er ikke basert på troen på et stort konferansemarked. Det bygger på en nøktern forventning om at hotellet vil kunne ta mindre offentlige samlinger, prosjektmøter, opplæring, tekniske samlinger, kurs, arbeidsseminarer og grupper med overnatting.

6.4 Øvrig lokal næring og arrangement

I tillegg til datasenter, fritid og kurs/konferanse er det lagt inn 800 romdøgn fra øvrig lokal næring, arrangementer og supplerende trafikk. Dette representerer en moderat og realistisk restkategori, uten at caset gjøres avhengig av store volumer herfra.

6.5 Samlet segmentmodell - nytt hovedcase

Segmentmodell

Segment	Romdøgn	Kommentar
Datasenter	12 000	Kontraktsnær base / mulig garanti
Ferie / fritid	5 000	Moderate, men konkrete overnattingseffekter fra reiseliv og sommertrafikk
KK / offentlige grupper	2 500	Mindre offentlige/private samlinger, opplæring, grupper og prosjektmøter
Lokal næring / arrangement øvrig	800	Supplerende volum utover de tre hovedbenene
Samlet hovedcase	20 300	Robust og konkretisert segmentmodell

Det viktige analytiske poenget er at hotellet nå må vurderes som et flerbruksprodukt med tre tydelige bærebjelker: datasenter, fritid og møte-/gruppeaktivitet. Dette er et vesentlig sterkere og mer komplett case enn et rent prosjekt- eller fritidshotell.

7 Konkurransesituasjon og benchmark

Fyresdal har i dag begrenset hotellkapasitet. Det lokale markedet består i hovedsak av mindre gjestehus, camping og hytter. De nærmeste reelle hotellkonkurrentene ligger i Vrådalen, Morgedal og ved Gautefall, mens Dalen Hotel representerer et mer premium preget destinasjonsprodukt. Dette betyr at et nytt hotell i Fyresdal i begrenset grad vil møte direkte lokal fullservice-konkurranse.

Lokale overnattingsalternativer

Overnattingssted	Type	Estimert kapasitet	Standard	Gjeste vurdering
Fyresdal Gjeste hus	Gjeste hus / B&B	ca. 10–15 rom	Enkel	~8,4
Telemark Camping & Motel	Motell / camping	rom + hytter	Enkel	~8+
Fossumsanden Camping	Camping / hytter	hytter / plasser	Enkel	~8,5
Lokale hytter / gårdsopphold	Hytter	spredt kapasitet	Varierende	Varierende

Regionale hotellkonkurrenter

Hotell	Lokasjon	Rom	Standard	Gjeste vurdering
Straand Hotel	Vrådalen	ca. 125	Fullservice	~8,5
Morgedal Hotel	Morgedal	ca. 70	Resort / kurs	~8,6
Gautefall Hotel	Gautefall	ca. 50	Fjellhotell	~8+
Dalen Hotel	Dalen	ca. 49	Historisk premium	~9+

Indikativ styrke-/svakhetsvurdering

Konkurrent	Styrker	Svakheter
Fyresdal Gjeste hus	Lokalt vertskap, personlig service	Liten kapasitet, begrensede fasiliteter
Telemark Camping / Motel	Rimelig og fleksibelt	Lav standard for forretningsmarked
Straand Hotel	Fullservicehotell, konf, kjent prod.	Ligger 40–50 minutter unna Fyresdal
Morgedal Hotel	Sterk kurs- og konferanseprofil	Avstand og svakere kobling til datasentertrafikk
Gautefall Hotel	Resortprofil og aktivitetstilbud	Sesongpreget etterspørsel og mindre relevant for corporate
Dalen Hotel	Sterk opplevelsesprofil og høy std.	Lite direkte treff mot datasenter- og prosjekttrafikk

Konkurranserbildet tilsier at et nytt hotell i Fyresdal ikke bør kopiere de regionale resortene. Det bør heller ta en tydelig posisjon som moderne, robust og flerbruksorientert hotell med sterk corporate-base og et reelt, men moderat møte- og fritidsben. Quality Hotel Vrådal understøtter at regionen faktisk kan bære både fritid og møteaktivitet, men Fyresdal bør løse dette i en mer kompakt og kostnadsbevisst form.

8 Vurdering av hotellstørrelse – 50 til 100 rom

Når datasenteret i snitt tar om lag 33 rom per dag, blir hotellstørrelse et kritisk strategisk spørsmål. Et for lite hotell kan gi høy utnyttelse på papiret, men vil i praksis bli for trangt til å ta sommertrafikk, grupper og offentlig KK. Et for stort hotell vil derimot få for lav romutnyttelse i basis-scenarioet.

Vurdering av hotellstørrelse

Antall rom	Tilgjengelige romdøgn	Belegg ved 20 300 romdøgn	Vurdering
50	18 250	111,2 %	Urealistisk. Faller bort umiddelbart.
55	20 075	101,1 %	Urealistisk. Ingen buffer.
60	21 900	92,7 %	Svært stramt. For lite handlingsrom.
65	23 725	85,6 %	Mulig, men fortsatt hardt belastet.
70	25 550	79,5 %	Best balanse mellom volum, fleksibilitet og økonomi.
75	27 375	74,2 %	Sterkt alternativ med mer operativ luft.
80	29 200	69,5 %	Mulig, men mer offensivt.
85	31 025	65,4 %	Mer offensivt og høyere risiko.
90	32 850	61,8 %	Fremdeles et sterkt case.
95	34 675	58,5 %	Offensivt. Krever noe høyere etterspørsel enn basis.
100	36 500	55,6 %	Oppside og mulig, ikke hovedcase.

Tabellen viser tydelig at 55–60 rom blir for lite dersom hotellet både skal ta datasenterets garanterte volum, være relevant for fritidsmarkedet og samtidig ha plass til offentlig KK og grupper. 100 rom er på sin side et fullt mulig oppside-scenario, men krever et høyere totalvolum enn dagens hovedcase.

9 Anbefalt hotellstørrelse og konseptuell hovedretning

Etter vår vurdering er 70 rom det mest robuste hovedalternativet. Dette nivået gir tilstrekkelig kapasitet til å håndtere datasenterets sterke grunnvolum, samtidig som hotellet får nok fleksibilitet til å ta ferie-/fritidsmarked, grupper og offentlig KK uten å oppleves fullbooket fra dag én.

75 rom fremstår som et godt sekundært alternativ dersom man ønsker litt mer vekst og operativ luft. 65 rom er et mulig nedre nivå, men vurderes som relativt stramt. 100 rom kan forsvares som et strategisk oppsidealternativ dersom man ønsker å bygge for en langt høyere langsiktig ambisjon, men det er ikke vår hovedanbefaling i basis-scenarioet.

Sammenfatning av anbefalt størrelsesintervall

Alternativ	Hotellfaglig vurdering
65 rom	Mulig, men relativt stramt gitt datasenterets grunnbelastning.
70 rom	Hovedanbefaling. Veldig god balanse mellom volum, fleksibilitet og leiekapasitet.
75 rom	Godt alternativ med mer operativ buffer og noe svakere effektivitet.
100 rom	Oppside men mulig. Krever høyere etterspørsel enn dagens hovedcase.

10 Anbefalt hotellkonsept, rommiks og møtekapasitet

Hotellet bør utvikles som et moderne, effektivt og flerbruksorientert hotell – ikke som et stort konferansehotell, men heller ikke som et rent prosjekt- eller arbeidshotell. Produktet må kunne levere på tre områder samtidig: corporate/prosjekt, fritid og møte-/gruppeaktivitet.

Dette tilsier en tydelig møte- og F&B-profil. Datasenterets møtebehov, sannsynlig offentlig KK og sommertrafikk gjør det lite hensiktsmessig å tenke et minimalt serveringskonsept eller for små møterom.

Anbefalt funksjonsprogram

Funksjon	Anbefaling
Rom	70 rom i hovedcase.
Rommiks	Ca. 49 standard dobbeltrom. 10 superior/familie, 4 long-stay/studio, 7 universelt utformede rom
Møterom 1	60–70 m ² / ca. 24 i klasserom / 18–20 styrebord / 35–40 kino
Møterom 2	35–40 m ² / ca. 12–16 deltakere
Fleksibel sal	90–120 m ² flerbruksrom for opplæring, mindre konferanser, grupper og arrangement
F&B	Frokost, møtebevertning og kompakt sportsbar/lobbybar med lunsj- og middagsservering
Operativ profil	God standard, kompakt drift, tydelig flerbrukslogikk uten overdimensjonert konferanseapparat
Treningsrom	Treningsrom med et godt utvalg av ulike treningsapparater.

Det viktige poenget er at hotellet må være stort nok og komplett nok til å fungere som et reelt lokalt hotellprodukt. Hvis møte- og F&B-delen blir for defensiv, mister prosjektet evnen til å konvertere offentlig KK, sommergrupper og deler av fritidsmarkedet.

Rommiksen bør utformes i tråd med gjeldende lovkrav til universell utforming. Minst 10 % av rommene må være universelt utformet. I et 70-roms hotell innebærer dette minimum 7 universelt utformede rom, og kravet må legges inn som premiss allerede i planleggingen av romstruktur, korridorer og badløsninger.

Som serveringskonsept anbefales en amerikansk inspirert sportsbar (med spill-bord) med full à la carte. Et slikt konsept kan betjene boende gjester, møte- og kursgjester, sommertrafikk og lokal etterspørsel, samtidig som det gir hotellet en tydeligere identitet og en mer robust F&B-motor enn en enkel lobbybar eller ren, tradisjonell hotellrestaurant.

11 Økonomisk hovedcase – 70 rom

Den økonomiske modellen nedenfor bygger på følgende hovedforutsetninger: 20 300 solgte romdøgn, ADR på 1 850 kroner og en omsetningsfordeling på 60 % losji, 20 % F&B og 20 % møte. Dette er en offensiv, men sammenhengende miks gitt datasenterets møtrowsbehov og ønsket om å utvikle et reelt flerbruksprodukt.

Nøkkelforutsetninger – 70-roms hovedcase

Nøkkeltall	70-roms hovedcase
Tilgjengelige romdøgn	25 550
Solgte romdøgn	20 300
Belegg	79,5 %
ADR	1 850 kr
RevPAR	1 470 kr
Romomsetning	37,56 MNOK
F&B-omsetning	12,52 MNOK
Møteomsetning	12,52 MNOK
Total omsetning	62,59 MNOK

Illustrativ P&L – 70-roms hovedcase

P&L-linje	MNOK	% av omsetning
Total omsetning	62,6	100,0 %
Varekost	7,5	12 %
Personalkost	20	32 %
Andre driftskostnader	11,9	19 %
EBITDA før leie	23,2	37 %
Illustrativ årlig leie (33/10-case)	17,8	28,4 %
Resultat etter leie	5,4	8,6 %

Leie er i sammenligningsmatrisen vurdert som et 33/10-case, der årlig leie beregnes som 33 % av losji- og møteomsetning og 10 % av F&B-omsetning. Med omsetningsfordeling 60 % losji, 20 % F&B og 20 % møte gir dette en effektiv leie på 28,4 % av total omsetning. Denne modellen er brukt for å gjøre hotellstørrelsene direkte sammenlignbare og forankre leien tydeligere i omsetningsgrunnlaget.

12 Sammenligningsmatrise – hotellstørrelse, etterspørsel og illustrativ leie

Valg av hotellstørrelse er en av de mest sentrale vurderingene i prosjektet. Et hotell som bygges for lite vil avvise relevant etterspørsel i perioder med trykk fra datasenter, ferie/fritid, grupper og kurs-/konferanseaktivitet. Et hotell som bygges for stort vil på den andre siden få svakere kapasitetsutnyttelse og mer krevende økonomi dersom markedet ikke utvikler seg i tråd med ambisjonene.

I denne analysen er det lagt til grunn et hovedcase med 20 300 solgte romdøgn årlig. For hotellalternativer med større kapasitet enn hovedalternativet er det lagt til grunn at ekstra tilgjengelige romdøgn utover basisnivået får en fyllingsgrad på 50 %. Dette reflekterer at større hotell i praksis vil kunne fange etterspørsel som ellers ville blitt avvist i topper, sommerperioder, kurs-/konferansesammenheng og gruppebestillinger.

Det er videre lagt til grunn følgende omsetningsfordeling i matrisen: 60 % losji, 20 % F&B og 20 % møte. Illustrativ leie er vurdert etter en 33/10-modell, det vil si 33 % av losji og møte og 10 % av F&B.

Sammenligningsmatrise – hotellstørrelse, volum og illustrativ leie (33/10-case)

Antall rom	Tilgjengelige romdøgn	Solgte romdøgn	Belegg	ADR (kr)	Losji (MNOK)	F&B (MNOK)	Møte (MNOK)	Total omsetning (MNOK)	Illustrativ leie 33/10 (MNOK)	Vurdering
50	18 250	18 250	100,0 %	1 850	33,8	11,3	11,3	56,3	16,0	For lite. Hotellet blir fullt og mister relevant etterspørsel.
55	20 075	20 075	100,0 %	1 850	37,1	12,4	12,4	61,9	17,6	Fortsatt for lite. Ingen buffer for topper og grupper.
60	21 900	20 300	92,7 %	1 850	37,6	12,5	12,5	62,6	17,8	Svært stramt. Høy utnyttelse, men lite fleksibilitet.
65	23 725	20 300	85,6 %	1 850	37,6	12,5	12,5	62,6	17,8	Nedre forsvarlige nivå. Kan fungere, men er fortsatt hardt belastet.
70	25 550	20 300	79,5 %	1 850	37,6	12,5	12,5	62,6	17,8	God balanse. Sterkt hovedalternativ.
75	27 375	21 213	77,5 %	1 850	39,2	13,1	13,1	65,4	18,6	Meget godt alternativ. Bedre evne til å ta topper og sesongtrykk.
80	29 200	22 125	75,8 %	1 850	40,9	13,6	13,6	68,2	19,4	Også sterkt. Noe mer offensivt, men fortsatt interessant.

85	31 025	23 038	74,3 %	1 850	42,6	14,2	14,2	71,0	20,2	Offensivt alternativ. Krever god uttelling i flere segmenter.
90	32 850	23 950	72,9 %	1 850	44,3	14,8	14,8	73,8	20,9	Tydlig vekstscenario. Større risiko knyttet til kapasitetsutnyttelse.
95	34 675	24 863	71,7 %	1 850	46,0	15,3	15,3	76,7	21,8	Høyt ambisjonsnivå. Må ses som et offensivt scenario.
100	36 500	25 775	70,6 %	1 850	47,7	15,9	15,9	79,5	22,6	Mulig vekstscenario, men forutsetter betydelig bredde og høy markedsevne.

Sammenligningsmatrisen viser at hotellalternativer på 50–60 rom blir for små i lys av den etterspørselen prosjektet er ment å betjene. Disse alternativene vil raskt bli fylt opp av datasenterrelatert trafikk og vil i begrenset grad kunne ta imot ferie/fritid, grupper og kurs-/konferanseaktivitet i perioder med høy etterspørsel.

Alternativer på 65–80 rom fremstår som de mest relevante. Innenfor dette intervallet ligger den beste balansen mellom kapasitet til å håndtere datasenterets grunnetterspørsel, rom for ferie-/fritidsmarkedet, tilstrekkelig bredde for kurs-/konferanse og grupper, og en kapasitetsutnyttelse som fortsatt gir sterk økonomi.

Et hotell på 70 rom fremstår som det mest balanserte alternativet. Et hotell på 75 rom fremstår også som et sterkt alternativ dersom man ønsker noe større bredde og bedre evne til å fange opp topper i sommer, grupper og offentlig kurs-/konferanseaktivitet. Et hotell på 100 rom er et mulig vekstscenario, og bør diskuteres som et alternativ til hovedanbefalingen i denne rapporten.

13 Sensitivitetsvurdering og stresstest av hotellcase

For å teste robustheten i hotellprosjektet er det hensiktsmessig å skille mellom et konservativt case, et hovedcase og et oppsidecase. Prosjektet har en uvanlig sterk grunnmur i form av dokumentert og kontraktsnær etterspørsel fra datasenteret, samtidig som det også finnes potensial innen ferie/fritid, offentlig kurs-/konferanse, grupper og servering.

Det er særlig viktig å forstå hvorfor den illustrerte leieevnen i prosjektet fremstår som høy. Dette skyldes dels at caset faktisk er sterkt, men også at flere positive drivere virker samtidig: høy rometterspørsel, møtevolum, sportsbar med full à la carte og relativt gunstig byggekost.

I stresstesting er det lagt til grunn en driftsmodell med personalkostnad på 32 % av total omsetning og ADK på 19 % av total omsetning. ADK omfatter administrasjon, distribusjon,

salg og markedsføring, IT og systemer, samt eiendom, energi, vedlikehold, forsikring og øvrige driftskostnader.

Scenario	Solgte romdøgn	ADR	Romomsetning	Omsetningsmiks	Total omsetning	Personalkost 32 %	ADK 19 %	Vurdering
Konservativt	19 000	1 800 kr	34,2 MNOK	65 / 18 / 17	52,6 MNOK	16,8 MNOK	9,9 MNOK	Robust og bankvennlig case
Hovedcase	20 300	1 850 kr	37,6 MNOK	60 / 20 / 20	62,6 MNOK	20 MNOK	11,9 MNOK	Sterkt og realistisk hovedscenario
Oppside	22 500	1 900 kr	42,8 MNOK	58 / 22 / 20	73,7 MNOK	23,6 MNOK	14 MNOK	Offensivt scenario med tydelig vekstforutsetning

Stresstesten viser at prosjektet fremstår som økonomisk interessant også i et konservativt scenario. Det er et klart styrketegn og underbygger at datasenteret gir prosjektet en uvanlig solid basis.

Hovedcasen er sterkt, men ikke nødvendigvis urealistisk. Den relativt høye leieevnen i modellen er ikke først og fremst et resultat av en urimelig leiemodell, men av at prosjektet kombinerer høy og delvis kontraktsnær rometterspørsel med tilleggspotensial innen møtevirksomhet og servering.

Den største sensitiviteten ligger i hvor mye møte- og F&B-omsetning hotellet faktisk klarer å ta ut over tid. Dersom sportsbar-/restaurantkonseptet lykkes godt og hotellet får reell uttelling på offentlig kurs-/konferanse og grupper, kan oppsiden bli betydelig. Dersom disse delene utvikler seg svakere enn ventet, vil prosjektet fortsatt kunne fremstå som godt, men med lavere samlet leieevne.

14 Investering og byggeteknisk vurdering

Utbyggingsmodell og byggekost er avgjørende for prosjektets gjennomførbarhet. I et case som Fyresdal er dette særlig viktig, fordi prosjektets attraktivitet ikke bare avhenger av etterspørsel og drift, men også av at investeringsnivået holdes innenfor det markedet kan bære.

Det legges til grunn at byggekostnaden for hotellet kan estimeres til ca. 2,3 MNOK per rom.

Etter vår vurdering er dette et realistisk og forsvarlig nivå i dette prosjektet, forutsatt modulbasert bygging av romfløyene, en effektiv planløsning, moderat funksjonsnivå og en rasjonell byggemåte. Uten modulbygg forventes høyere byggekost. Sandholdig grunn, parkering på overflaten og lav tomtebelastning trekker kostnadsbildet ned sammenlignet med mange andre hotellprosjekter.

Modulbasert bygg legges til grunn som hovedløsning i prosjektet. For et hotell i Fyresdal vurderes modulbygg som særlig godt egnet i romfløyene, både for å korte ned byggetiden, styrke kostnadskontrollen og øke graden av standardisering. Fellesarealer, sportsbar, lobby

og møte-/konferansedel kan eventuelt løses mer tradisjonelt eller som hybrid. Dersom prosjektet ikke bygges på modul, må det påregnes høyere byggekost enn nivået som er lagt til grunn i denne analysen.

Som serveringsdel anbefales en amerikansk inspirert sportsbar med full à la carte. Dette gir hotellet en tydelig identitet, et bedre grunnlag for å ta både intern og ekstern F&B-omsetning, og en mer robust serveringsmotor enn en enkel hotellbar eller en tradisjonell restaurant uten tydelig konsept.

Alternativ	Indikativ investering ved 2,3 MNOK/rom	Kommentar
65 rom	149,5 MNOK	Nedre forsvarlige nivå. Stramt på kapasitet.
70 rom	161,0 MNOK	Best balanse mellom marked, kapasitet og investering.
75 rom	172,5 MNOK	Sterkt alternativ med større fleksibilitet.
80 rom	184,0 MNOK	Mer offensivt, men fortsatt interessant.
100 rom	230,0 MNOK	Tydelig vekstscenario med høyere risiko.

Etter vår vurdering har prosjektet flere egenskaper som styrker gjennomførbarheten og bidrar til å holde byggekostnaden lavere enn i mange andre hotellprosjekter: relativt enkel tomt, gunstige grunnforhold, overflateparkering, lav tomtebelastning, høy grad av standardiserbare hotellrom og modulbygg som hovedløsning. Samtidig må det forventes høyere byggekost dersom prosjektet gjennomføres uten modulbasert utbygging av romfløyene.

15 Illustrativ P&L og vurdering av leieevne

Den økonomiske bærekraften i prosjektet avhenger av at hotellet oppnår en riktig kombinasjon av romvolum, møteomsetning, serveringsomsetning og kostnadskontroll. Hotellet er tenkt som et flerbruks hotell med sterk base i datasenterrelatert trafikk, meningsfull andel ferie/fritid, offentlig kurs-/konferanse og grupper, amerikansk sportsbar med full à la carte, og møtefunksjoner som skal kunne brukes aktivt gjennom året.

Det er lagt til grunn følgende hovedforutsetninger i basisalternativet: 70 rom, 25 550 tilgjengelige romdøgn, 20 300 solgte romdøgn, 79,5 % belegg, ADR 1 850 kr og RevPAR 1 471 kr. Segmentgrunnlaget er 12 000 romdøgn fra datasenter, 5 000 fra ferie/fritid, 2 500 fra kurs-/konferanse og offentlige grupper, og 800 fra øvrig lokal næring og arrangement.

Omsetningsfordelingen er satt til 60 % losji, 20 % F&B og 20 % møte. Med 20 300 solgte romdøgn og ADR 1 850 kr blir romomsetningen 37,6 MNOK. Når losji utgjør 60 % av totalen, gir dette en illustrert totalomsetning på 62,6 MNOK.

Omsetningspost	Beløp
Losji	37,6 MNOK
F&B	12,5 MNOK
Møte	12,5 MNOK
Total omsetning	62,6 MNOK

Det er lagt til grunn en mer konservativ og etter vår vurdering mer realistisk driftsmodell enn i et enklere hotellprodukt. Dette skyldes at hotellet skal håndtere bredere F&B-drift, møte- og gruppeaktivitet, høy helårsaktivitet og variasjon mellom boende, kurs, grupper og sommertrafikk.

Følgende hovedforutsetninger legges til grunn for driften: personalkostnad 32 % av total omsetning, ADK 19 % av total omsetning og varekost beregnet særskilt. ADK omfatter administrasjon, distribusjon, salg og markedsføring, IT og systemer, samt eiendom, energi, vedlikehold, forsikring og øvrige driftskostnader.

Post	Beløp
Total omsetning	62,6 MNOK
Personalkostnad	-20,0 MNOK
ADK	-11,9 MNOK
Varekost	-7,5 MNOK
EBITDA før leie	23,2 MNOK

For å vurdere prosjektets leiebæreevne er det lagt til grunn en 33/10-modell, det vil si 33 % av losji og møte og 10 % av F&B. Med omsetningsfordelingen i hovedscenariet gir dette en illustrativ årlig leie på ca. 17,8 MNOK.

Den illustrerte leien fremstår som høy sammenlignet med mange andre hotellprosjekter. Dette kan både være et uttrykk for at prosjektet faktisk er sterkt, og for at flere sterke forutsetninger virker i samme retning i modellen. På denne bakgrunn vurderes det som mer hensiktsmessig å operere med et realistisk leieintervall enn med ett absolutt nivå.

- Konservativt realistisk leieintervall: 14,5–15,5 MNOK
- Sterkt hovedscenario: 15,5–16,5 MNOK
- Oppsidepotensial: over 16,5 MNOK

Prosjektet vurderes samlet som økonomisk sterkt, samtidig som illustrert leie bør behandles som et intervall og ikke som et fast forhandlingsnivå. Dette gir et mer robust og troverdig beslutningsgrunnlag.

16 Samlet konklusjon og anbefaling

Denne analysen peker klart i retning av at et hotell i Fyresdal er vesentlig mer interessant enn det som følger av et tradisjonelt distriktscase. Datasenteret gir prosjektet en sjelden sterk grunnetterspørsel, samtidig som tomten ved Prestestronda styrker caset betydelig ved å koble reiseliv, sentrumsnærhet, vannkontakt og næringsrelatert trafikk i ett og samme prosjekt.

Samtidig vil det være analytisk svakt å redusere prosjektet til et rent datasenterhotell. Fritidsgrunnetlaget, offentlig kurs-/konferanse, grupper og sportsbar-/restaurantkonseptet gjør at prosjektet bør forstås som et flerbruks hotell med tre bærebjelker: datasenter, ferie/fritid og møte-/gruppeaktivitet.

Den samlede anbefalingen er derfor følgende:

- Tomten ved Prestestronda bør legges til grunn som foretrukket hotelltomt.
- Hotellstørrelsen bør dimensjoneres til 70 rom i hovedcase.
- 75 rom er et godt alternativ dersom man ønsker større fleksibilitet og noe mer vekst.
- 100 rom bør behandles som et oppside- og vekstscenario, ikke som hovedanbefaling.
- Hotellet bør ha to dedikerte møterom og én fleksibel sal, samt en tydelig serveringsprofil med amerikansk sportsbar og full à la carte.
- Minst 10 % av rommene må være universelt utformet. I et 70-roms hotell innebærer dette minimum 7 universelt utformede rom.
- Illustrert leie i 33/10-modell viser et sterkt potensial, men realistisk leie bør behandles som et intervall.

Det viktigste strategiske poenget er at prosjektet bør utvikles som et profesjonelt hotell med tilstrekkelig bredde til å være relevant både for næringsliv, grupper og reiseliv. Gjennomføres prosjektet med riktig størrelse, riktig tomt og riktig konsept, vurderes det som et av de mest interessante hotellcasene i denne typen marked.

17 Kilder

Kilder (utvalg):

Benchmark Alliance (BA) – Mo i Rana compset (helår 2024 og helår 2025)

Proff.no - Regnskaps- og selskapsinformasjon

SSB.no Statbank - overnattingsstatistikk for hotell i Norge og Vestland

Hotels.com - Gjestevurdering

Disclaimer

Denne rapporten er basert på informasjon innhentet av SP Hospitality fra Benchmarking Alliance, SSB, offentlige registre, lokale aktører og åpne kilder, samt egne faglige vurderinger. Det er lagt vekt på kvalitetssikring, men vi kan ikke garantere fullstendighet eller riktighet i alle data. Rapporten bør brukes sammen med øvrige prosjektdokumenter og faglige vurderinger.

© SP Hospitality 2026

