



Informasjon fra Skien Vekst AS v/ daglig leder Geir Vala til kommunedirektør

Ifm. med møtet vi hadde på ditt kontor 26. august, så ble vi enige om at jeg skulle forsøke å innhente en benchmarking på hotelldrift. Dette er forsåvidt levert av Cushman & Wakefield, ref. korrespondanse under ved e-post av 3. september. Som de nevner er en del av tallmaterialet ikke offentlig tilgjengelig og nøkkeltallene de har i tabellen er en guidance. Hotellene i Grenland rapporterer om et godt år så langt i 2026. Det gjør jo også Hotell fritidsparken.

Som nevnt flere ganger, så er vår primære holdning at Skien Vekst er et eiendomsselskap, som eier bygningsmassen. Grunnleggende blander vi oss lite opp i, har hverken mandat, juridisk eller faglig godt nok grunnlag for å blande oss opp i driften til våre mange leietakere, som finnes i ulike bransjer. Vedtaket fra styret i Skien Vekst lyder:

Sak 33/2026: EVENTUELT SALG AV EIENDOMMEN HOTELL FRITIDSPARKEN /
UTLEIE TIL PRIVAT AKTØR.

Vedtak: Styret i Skien Vekst har diskutert bystyresaken vedrørende et mulig salg av bygningsmassen til Hotell Fritidsparken, mulige interessenter og videre samarbeid med Fritidsparken for et eventuelt privateid hotell.

Dersom pågående prosess medfører et ønske om salg av eiendommen, så er styret positive til at det iverksettes en salgsprosess og at eiendommen selges på fornuftige økonomiske vilkår.

Mulige kjøpere vil kunne være rene investormiljøer eller kjøpere som selv ønsker å etablere hotelldrift, lignende og legge til rette for annen type virksomhet i lokalene.

Vi er i nær kontakt med og har god oversikt over transaksjonsmarkedet for kjøp og salg av eiendommer. Generelt kan sies at som følge av betydelig økning de siste årene i byggekostnader og lånekostnader, så iverksettes lite nybygging for tiden. Også markedet for salg er særdeles utfordrende og salgsprosesser tar lang tid eller gjennomføres ikke. Vi ser også yieldbetraktninger fra kjøpermarkedet som medfører til dels betydelig lavere salgspriser enn tilfellet var for 2-4 år siden. Markeder er volatile, så vi vil se bedre salgsvilkår og priser i fremtiden.

Når det gjelder investering i hotelleiendommer lokalt, så har Hotell Nora prosjektet over en lengre periode ikke klart å komme i mål med å hente investortvillig kapital. Men som beskrevet i vårt styrevedtak over, dersom pågående prosess medfører et ønske om salg av Eiendommen Hotell fritidsparken, så er styret positive til at det iverksettes en salgsprosess og at eiendommen selges på fornuftige økonomiske vilkår.

Mtp. alternativ driver til Skien Fritidspark av selve hotelldriften så må dette godkjennes av Skien Vekst som gårdeier. Det er tatt inn en klausul i leiekontrakten fra 2018 som sier:

“Selskapsmessige endringer som kan forringe leierens økonomiske stilling overfor utleier, krever utleiers skriftlige samtykke.” Hvem som eventuelt skal kjøpe/overta driften av hotellet vil ha stor betydning for vårt leieforhold med tanke på sikkerhet for huseleiebetaling og andre forhold.

Når det gjelder vurderinger relatert til mulig alternativ hotelldriften, så ble vi i siste møte enige om at vi skulle forsøke å få frem en benchmarking for bransjen. Ref. e-post under fra Cushman & Wakefield.

- Personalkostnader hos Hotell fritidsparken utgjør en større andel av driftsinntektene enn for bransjen.
- Som det fremgår av tabellen til C&W, så er EBITDA marginer til dels lave i bransjen og ned mot 1 %. Hotell fritidsparken er innenfor disse måltallene eksempelvis i 2024 og 2026. Videre har jeg oppfattet at overskuddet pr. juli 2026 også er vesentlig høyere enn de presenterte tallene. Dette som følge av etterslep med faktureringen.
- Dersom Hotell fritidsparken fortsetter å bedre tallene som trenden viser (bortsett fra 2025), så er det vel gode grunner for å beholde hotelldriften hos fritidsparken slik dette er organisert i dag. Men mulig eierne har andre argumenter enn de rent økonomiske for at fritidsparken ikke bør drive med hotelldrift.

Min innstilling er at sannsynligheten er liten for å kunne gjennomføre en salgsprosess for eiendommen til fornuftige økonomiske vilkår i dagens marked. Timingen er ikke riktig og vil kunne medføre «støy» både hos ansatte, kunder og samarbeidspartnere i tillegg til ressursbruk som potensielt ikke resulterer i et salg.

Når det gjelder eventuell annen driver av hotellet, så må Fritidsparken og eventuelt styre/eiere der mene noe om det. Den foreløpig enkle analysen som er gjort viser at de økonomiske resultatene og nøkkeltall for Hotell fritidsparken utvikler seg i riktig retning. Personalkostnadene er for høye ift. driftsinntekter, men også dette nøkkeltallet er i klar bedring. Så kan det selvsagt være andre vurderinger som gjør at en vurderer annen driver av hotellet.

Kort tilbakemelding på hotelltallene.

Nøkkeltall som belegg, rompris og RevPAR er ikke offentlige, og deles ikke på enkelthotellnivå. Det beste vi kan hente ut er et sammenslått snitt for et utvalg hoteller i regionen fra Benchmarking Alliance. Med så få enheter og en del spredning i segment blir et slikt snitt lite treffsikkert for det enkelte objektet, og vi tror det gir begrenset merverdi.

Når det gjelder driftstallene er de vedlagte spennene erfaringsbaserte og indikative, ikke observerte tall. Ferie- og destinasjonshoteller ligger typisk noe høyere på varekostnad og er mer sesongavhengige, noe som gjerne gir tynnere margin etter husleie. Spennet er stort, og vi vil ikke slå fast et nivå for det enkelte objektet.

Kostnader og marginer

	Totalt	Ferie-hotell
Varekostnader	8-12%	14-18%
Personalkostnader	35-45%	35-45%
Andre kostnader	15-20%	16-22%
EBITDAR	30-40%	20-30%
Husleie	20-28%	16-22%
EBITDA	5-15%	1-8%