

Solid start på 2018 for de norske storbyhotellene

Januar ble, i likhet med november ifjor, en måned der alle storbyene på oversikten til **Benchmarking Alliance** hadde vekst i antall solgte hotellrom. **HRR** – Peter Wiederstrøm, Wiederstrøm Hotel Consulting (Tekst & Grafikk)

Oslo

Tross mange rom ute av drift: Oslo med Fornebu og Gardermoen er et like stort hotellmarked som Bergen, Stavanger-regionen og Trondheim med flyplass tilsammen. Det rommer også landets største hotell, *Radisson Blu Plaza Hotel*. Administrerende direktør *Tarje Hellebust* kan konstatere at hovedstadens hoteller fikk bokført en RevPAR-vekst på 6,1 % fra januar ifjor, tross en treg start.

- Januar kom i gang litt senere enn ifjor, og dette gav en liten nedgang i forretningstrafikken. Det var også et fall i ferie/fritid og på reisegrupper. Dette ble kompensert med en fin oppgang innen konferanse og i fullpris-segmentet, påpeker han. Romprisene økte med 4 %, og bikket med det så vidt 1000-lappen, eksklusiv MVA og frokost. Bare Tromsø hadde høyere januar-priser.

- Det er en konsekvens av den nevnte vridningen i salgsmiks fra ferie/fritid til konferanse og full-pris, forklarer Hellebust, som også viser til at hans 678 nyrenoverte rom er med å trekke opp prisenivået. Men Hellebust er klar på at hotellromprisene i Oslo er for lave.

- Et eksempel er en analyse fra september 2017 utført av «cheaprooms.co.uk». Der ligger Oslo på en 15. plass over de dyreste hovedsteder i Europa, langt bak København, Reykjavik og Stockholm.

Fredrikke Næss som er direktør på *Grand Hotel Oslo by Scandic* melder om en «pen økning» i snittpris.

- Og vi har opplevd større etterspørsel på internasjonale forretningsgrupper, legger hun til.

Bergen

I Bergen kom det hele syv nye hoteller ifjor, og i januar var romkapasiteten smått utrolige 31 % høyere enn i januar 2017. RevPAR falt med 12,6 % etter en etterspørselsvekst på pene 17,7 % og et prisfall på 2,6 %. *Kjetil Smørås* står bak fem av byens hoteller, alle under paraplyen *De Bergenske*. Han oppsummerer januar slik:

- Vi er glade for økningen i etterspørselen, men veksten er ikke sterk nok til å dekke inn at Bergen har 31 % flere rom å tilby. I sum blir januar svakere enn på lenge.

Vi ser en betydelig priskonkurransesituasjon i markedet, til glede for våre gjester, men den vil kanskje bli mer synlig i tallene senere i år. Det var lave priser også ifjor i januar, og dermed faller man altså fra et lavt fjorårsnivå. Husk også at hotellene må forholde seg til at Staten tar 2 % av vår omsetning på grunn av moms-økningen. Hotellene prøver nok også å demme opp for tapene ved ikke å rabattere mer enn nødvendig i de svake vintermånedene.

Kjetil Smørås har fått *Hotel Zander K* og *Hotel Bergen Børs* inn i hotellfamilien *De Bergenske* siden ifjor.

- Dette har gitt økning i konferanse-segmentet og vi selger totalt sett flere rom enn ifjor.

Stavanger

Stavanger-markedet fortsetter fremgangen, dog fremdeles fra «historisk» lave nivåer. Januar ble nok en måned med vekst i etterspørselen. Man maktet faktisk å øke rombelegget litt tross for betydelig vekst i tilbudet. RevPAR økte med 5,8 %.

Lars Roalkvam er direktør og regionsansvarlig for *Quality Hotels Region Stavanger*. Han opplyser at hans *Nordic Choice Hotels* tar markedsandeler.

- Gjenåpningen av *Radisson Blu Atlantic Hotel* gav beleggsgang i sentrum, men vi i *Nordic Choice* holdt stand bedre enn markedet, sier Roalkvam, som melder om et rombelegg som ble «boostet» gjennom mye vær med påfølgende forsinkelser og innstillinger.



Lars Roalkvam er direktør og regionsansvarlig *Quality Hotels* i Stavanger. Han ser positiv utvikling i regionen.

Hvilke «segmenter» økte og hvilke gikk ned?

- Vi registrerte en økning i forretnings-trafikken gjennom uken, spesielt i sentrum. Helgevolumet ble løftet gjennom økt ferie/fritid og event/konferanse, i tillegg til det nevnte været.

Romprisene økte med 2,7 %. NOK 868 er ikke så sprekt, men det hold faktisk til 5. plass på listen med de 11 største byene.

- Det at det er et hotell i et høyere prisleie (*Atlantic, red.anm*) som kommer inn igjen, gjør at markedet klarer å holde snittprisen i midtuke på tross av lavt beleggsgnivå. I tillegg var det økende forretningstrafikk, og man økte belegget i helgene og kunne ta ut bedre priser.

Roalkvam er betinget optimist med tanke på fortsettelsen.

- Det er en underliggende aktivitet i markedet som beveger seg i riktig retning, men vi vil nok enda ha svingninger gjennom året.

Trondheim

Trondheim med flyplasshoteller (i *Stjørdal* kommune) hadde 8,5 % vekst i RevPAR i januar, etter 2,3 % prisvekst og en oppgang i rombelegget på 6,1 %. Sistnevnte blant annet på grunn av at to hoteller stengte ned i 2017, og man dermed har lavere kapasitet i år.

- RevPAR for sentrale Trondheim er den beste i en januar måned siden 2012, riktignok uten «indeksregulering». Prisen viste en positiv trend gjennom siste halvdel av 2017. Dette tar vi med videre inn i 2018, og hotellene kan således sies å ha lyktes med å dytte MVA-økningen over på kundene, uttaler *Eivind Askeland*, som er direktør på *Quality Hotel Augustin*. Han forklarer at årlige arrangementer som *Enova*-konferansen, *Kursdagene* og *EERA DeepWind* bidro til å bære konferanse-segmentet i januar.

- Noen mellomstore årlige event'er er flyttet til tidlig februar, hvilket kan påvirke bildet noe.

Tromsø

Tromsø-hotellene maktet å øke RevPAR

med nær 14 %, tross en rompris på godt over 1 000-lappen og belegg på nærmere 85 % i januar ifjor.

- Det var et bedre trykk de første 10 dager i forhold til januar sist år, forklarer *Poul-Henrik Remmer*, direktør på *Scandic Ishavshotel*, som ikke ser noen vekst på konferansemarkedet der Tromsø fortrenger trafikk til andre byer.

- Fremgang ser vi vel mest på det individuelle fritidssegment hvor vi på *Scandic Ishavshotel* har hatt stor suksess med våre nye familierom. Samtlige 44 har vært fullbooket fra 16. desember til og med 7. januar. Det har vært utrolig mange familier fra hele verden, ikke minst mange gjester fra Syd-Europa, med blant annet Italia, Frankrike, Spania, Sveits, Tyskland og Nederland. Dette er i stor grad velstående personer som er veldig reisevante og har store forventninger til kvalitet på rommene og servicen generelt.

Romprisene i Tromsø økte med hele 12 %, enda belegget kun økte med 1,7 %.

- Prisene har gjort et skikkelig hopp, og det er vel som forventet presset opp av etterspørselen. 86 % belegg er bra, men jeg hadde trodd at byen skulle komme opp på nesten 90 totalt. Ishavshotellet var et godt stykke over 90 %, og med en romfaktor på høye 1,8 hadde vi over 10.500 gjester bare i januar, forteller Remmer, som kan melde om ekstra trykk på konferanserommene også.

- *Artic Frontiers* har flyttet konferansene inn til byen fra Universitetet, så de store hoteller har fått fylt konferansesalene sine, og det er jo bra.

Poul-Henrik Remmer håper ellers at flere byer i Nord «henger seg på» og utnytter vinteren.

- Men det går ikke av seg selv. Det kommer jo ikke gjester bare for å bo på hotell. De kommer for å oppleve vinteren og nordlys. Det betyr at alle typer aktiviteter må etableres i byene og synliggjøres for kjøper via de rette distribusjonskanaler.

Kristiansand

I Kristiansand økte rombelegget med rundt 27 %, tross en vekst i etterspørselen på bare 1,9 %. Forklaringen er enkel.

- Som vi ser er jo økningen i belegg et resultat av redusert kapasitet, sier direktør *Håvard Solum*, som på sitt *Scandic Kristiansand Bystranda*, fikk bokført et rombelegg på nesten 60 %.

- Hvilket naturligvis er et fantastisk bra januar-nivå, med tanke på at vi ligger i Kristiansand, fastslår han.

Romprisene steg med 8,8 % i byen, men fra et svært lavt nivå.

- En god utvikling mot 2017. Det er også

positivt å se at siden 2016 har snittprisen økt med 16 %, så vi får håpe og tro at prisene er på vei i riktig retning. Men vi har mye å gå på fra før. Så blir det også spennende å se om næringen klarer å opprettholde denne positive trenden nå som det vil komme en del ny kapasitet i løpet av året, sier Solum, som ser konturene av en fin februar. Og han melder om «all time high» for sitt Bystranda i 2017.

Kristiansund

Kristiansund opplevde en pen økning i etterspørselen i januar. Antall solgte rom steg med 7,9 %.

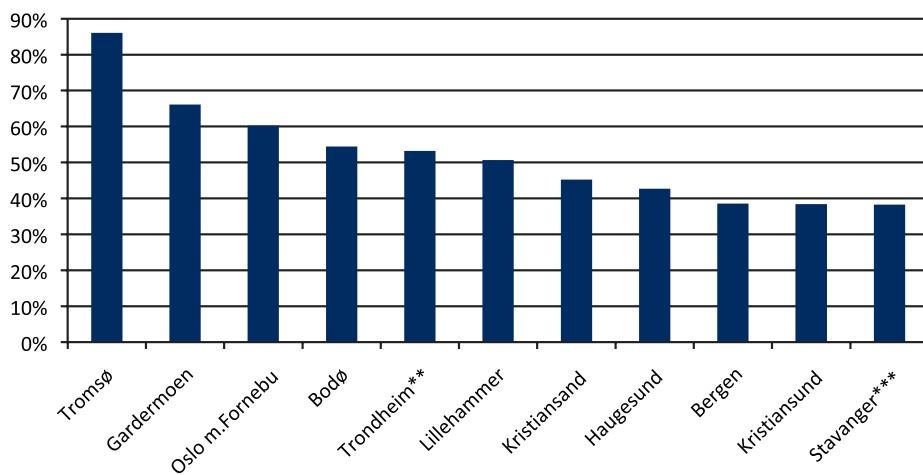
- Økningen er et resultat av at aktiviteten innen offshore-næringen har snudd og således ført til større aktivitet fra

heliport og landbaserte støttetjenester. Offshore-relatert virksomhet har gått noen runder med kostnadskutt, noe som gjenspeiles i en snittpris som har negativ utvikling, oppsummerer *John O. Ferstad*, som er direktør på *Quality Hotel Grand Kristiansund*. Priskuttet betrakter Ferstad som en «dugnad», der hotellbransjen har vært med å bidra. Men som han tillegger:

- Dette er en trend som må snu. Det har blitt kommunisert at når bransjen igjen tjener gode penger, må vi justere opp prisene.

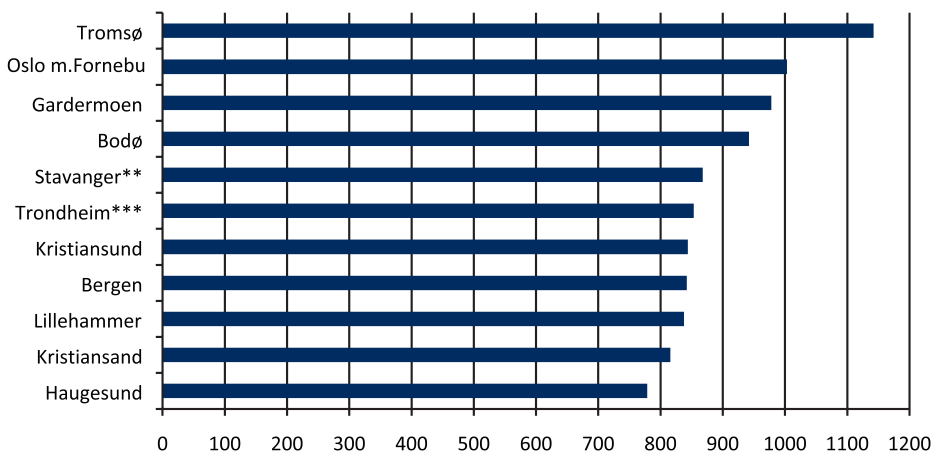
I tillegg til den nevnte offshore-veksten, opplevde Ferstad «pen utvikling» innen konferanse og fritid for sitt *Quality Hotel Grand*.

Hotellrombelegg* januar 2018



Kilde: Benchmarking Alliance, bearbejdet av Wiederstrøm Hotel Consulting
 (*) Hotellrombelegg er antall solgte rom i prosent av antall tilgjengelige rom
 (**) Trondheim er inklusiv flyplasshoteller (Stjørdal kommune)
 (***) Stavanger er inklusiv Sola, Sandnes og Jæren

Hotellrompris* januar 2018



Kilde: Benchmarking Alliance, bearbejdet av Wiederstrøm Hotel Consulting
 (*) Hotellrompris er losjinnntekt eks. MVA per solgte rom
 (**) Stavanger er inklusiv Sola, Sandnes og Jæren
 (***) Trondheim er inklusiv flyplasshoteller (Stjørdal kommune)