

# Hotel bezorgt vakantiepark een nieuw topsegment

20-01-2016 09:13

*Camping en bungalowpark Marveld in Groenlo (Achterhoek) opende in maart 2015 hotel 'Havezate Marveld'. "Een logische aanvulling op het bestaande aanbod.", vertelt ondernemer Edwin Bomers: "Deze nieuwe accommodatievorm voorziet in de opkomende behoefte aan steeds meer luxe en comfort. Het aanbod van bungalows en hotels zal de komende jaren steeds meer naar elkaar toe groeien."*



Dit artikel verscheen al eerder in vakblad [Recreatief Totaal 5, 2015](#)[/caption] **Havezate** De hotelaccommodatie 'Havezate Marveld' is zeker geen standaard hotel. De architectuur is gebaseerd op een oud kasteel dat ooit op het terrein heeft gestaan; compleet met gracht en ophaalbrug. Qua comfort is dit onderkomen verre van middeleeuws, met 36 ruime (80 m<sup>2</sup>) 4-persoons kamers en één luxe torensuite. De gasten van het hotel kunnen gebruik maken van luxe wellness-voorzieningen met een zwembad. [gallery ids="40876,40877,40878"] **Duurzaam** Geheel in lijn met de rest van het bedrijf is ook dit hotel volgens de richtlijnen van GreenKey ingericht. Er zijn diverse technieken gebruikt om zo duurzaam mogelijk te werken w.o.:

- Gebruik van een warmtewisselaar die gebruik maakt van warmte-opslag in de grond - Ledverlichting in het hele gebouw - Gebruik van hout met het fsc-keurmerk - En een stevige isolatie met triple thermopane

Deze laatste duurzame maatregel leverde een dure les op: De isolatie blijkt ook de signalen van mobiele telefoons te blokkeren. Dat is te herstellen met kleine kastjes om het mobiele bereik binnen het hotel weer te herstellen. [caption id="attachment\_40884" align="alignright" width="200"]



Intercom en keycardscanner bij de entree[/caption] **Geen extra personeel** Nog een opmerkelijke keuze in de bedrijfsvoering; er is nauwelijks personeel aanwezig in het hotel. De exploitatie van deze nieuwe accommodatie gebeurt met de bestaande personeelsomvang van het vakantiepark. Zelfs de receptie is onbemand. Als een nieuwe gast bij de deur arriveert dan kan de receptie van het bungalowpark, middels een cameraverbinding, de gast welkom heten en binnen laten. Vanuit de vakantiepark-receptie wordt dan een sprintje getrokken naar de hotelreceptie, waar de gast wordt opgevangen en naar de kamer begeleid. De gast merkt volgens Bomers niet eens dat de receptioniste buiten het hotel verblijft. Terugkerende gasten kunnen zichzelf, middels een keycard, binnenlaten. Voor de wellness met het zwembad is geen toezicht nodig. Die valt onder de wetgeving voor hotelzwembaden. Alleen tijdens het ontbijt is er een gastvrouw aanwezig. De schoonmaak van de kamers is uitbesteed aan CSU/Albatros; een specialist in hotelverzorging. [gallery ids="40880,40881,40882"] Bomers legt uit dat de bescheiden personeelsomvang te maken heeft met het exploitatiemodel: "Normaal is het lastig voor een hotel met 'slechts' 37 kamers om een gezonde exploitatie te realiseren. Daarvoor zijn de kosten te hoog. Door slim met de planning van personeel om te gaan, kunnen we hier wel een goed rendement halen." Ook de ruime opzet is een bewuste keuze geweest. Bomers: "De kamers van 80 m2 zijn natuurlijk bijzonder ruim. We hadden makkelijk meer kamers kunnen inpassen in het ontwerp. Maar als die langere tijd onbezet blijven, dan schiet je je doel voorbij. Nu bieden we heel veel ruimte, luxe en comfort aan onze gasten. En dat zien we terug in de waardering online en in het gastenboek." [caption id="attachment\_40883" align="alignright" width="300"]



Centrale hal / Entree[/caption] **Gezinnen,**

**buitenlanders en zakelijk** Met de komst van de Havezate ziet Bomers ook nieuwe doelgroepen op zijn bedrijf verschijnen. De hotelaccommodatie voegt een nieuw topsegment en is daarmee een automatisch verlengstuk van het verblijfsrecreatieve aanbod. Zij nemen deze topospositie over van de luxe bungalow met sauna. De meest opvallende verrassing was de grote populariteit onder zakelijke gasten. Die groep maakt nu zo'n 30% van de totale gastenlijst uit. Dat is veel meer dan van tevoren ingeschat. Bomers: "De zakelijke gast stelt vooral de grote ruimte op prijs. Daar kunnen zij na afloop van hun werkdag relaxen of nog even doorwerken. Ook het snelle internet is voor deze groep een belangrijk keuzecriterium." [caption id="attachment\_40886"

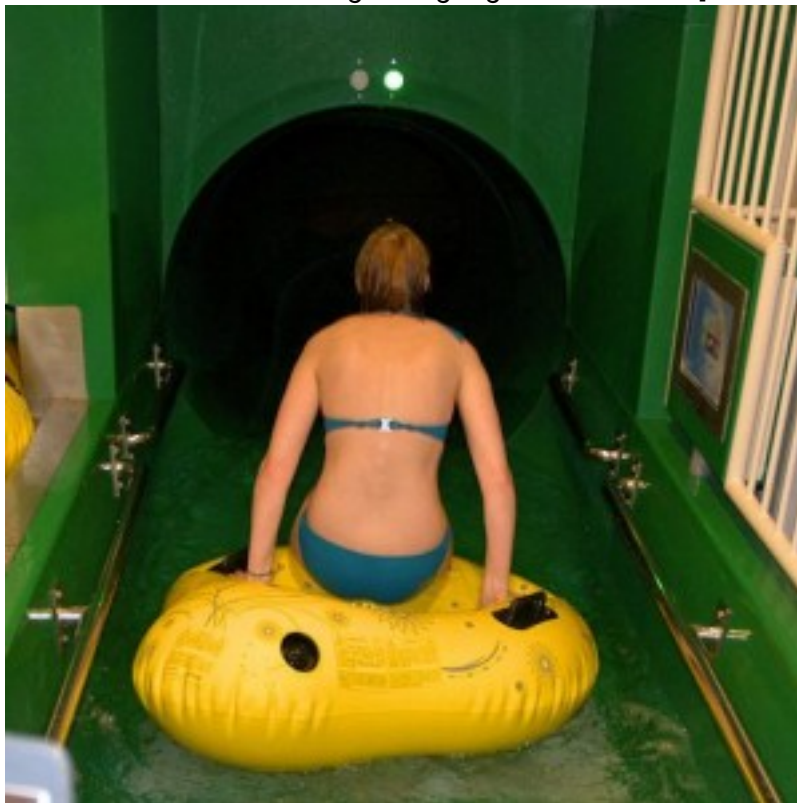


align="alignright" width="300"]

Edwin

Bomers[/caption] Buitenlandse gasten weten de weg naar het nieuwe hotel ook al goed te vinden. Bomers: "Duitsers en Belgen kiezen sowieso al vaker voor een hotelaccommodatie tijdens hun vakantie. Via booking.com worden we makkelijk gevonden. Zo hadden we laatst een groep uit het Midden-Oosten op bezoek. Die bleken vooral te hebben gekozen voor de accommodatie vanwege de wellness en de hoge waarderingsscore op booking.com." Een Belgisch hoteljournalist kwam tijdens een persreis in de Havezate terecht. Dankzij zijn positieve recensie hebben veel Belgen het nieuwe kasteel inmiddels ook ontdekt. De Duitse gast is volgens Bomers vaak bijzonder kwaliteitsbewust: "Dat komt goed uit, want dat zijn wij ook." De doelgroep waar het hotel zich ook prima voor leent zijn de gezinnen die een familiekamer zoeken. Bomers ziet

een verschuiving in het boekingsgedrag: "De bungalow blijft nog altijd populair bij families. Daar zien we al jaren dat de comfortwensen omhoog gaan. Een hotelaccommodatie met familiekamer is ook op de Nederlandse markt in opkomst. Ten opzichte van een bungalow biedt een hotel net wat meer privacy." [caption id="attachment\_40885" align="alignright" width="298"]



Hier kunnen weinig hotelzwebaden tegen op...

Groot zwemparadijs met waterglijbanen op het park. [/caption] **Relatie met het vakantiepark** De gasten van het hotel worden helemaal in de watten gelegd. Zo is het ontbijt net een stukje luxer dan in de standaard restaurants op het vakantiepark. De gasten van het hotel mogen gebruik maken van de recreatieve voorzieningen op Marveld Recreatie (o.a. het subtropisch zwembad en de animatie). Andersom zijn de wellnessvoorzieningen in het hotel exclusief voor de hotelgasten. De relatie met het vakantiepark en haar uitgebreide voorzieningen zorgt dat 'De Havezate' een voorsprong heeft op reguliere hotels; zeker voor de leisure-doelgroep met kinderen. De foodservice op het park (restaurants en snackbar) wordt voor alle accommodatievormen ingezet. 's Avonds kunnen de hotelgasten eten in het restaurant van het park. Bomers voorziet dat de recreatie-exploitatie nog wel wat kan leren van de hotellerie. Op zijn bedrijf wordt vanaf 2016 voor het eerst gewerkt met flexibele aankomst en vertrekdata voor de bungalows, waar voorheen 'weekend', 'midweek' of 'week' de enige keuzes waren. **Financiering / investering** (toelichting door de Vakantiemakelaar) In de bungalowsector worden veel parken gefinancierd door de bungalows te verkopen; vaak als belegging. Voor Marveld Recreatie was dit geen issue, omdat het hotel met eigen middelen werd gefinancierd. We vroegen daarom aan Frank de Groot van Vakantiemakelaar of dit veelgebruikte financieringsmodel ook kan worden toegepast op een hotel of appartementencomplex? Daarop kan De Groot volmondig "Ja" antwoorden: "Hotels die per kamer als investering worden aangeboden zijn in Nederland een relatief nieuw fenomeen. Op De Koog in Texel hebben we afgelopen jaar de verkoop van 38 hotelappartementen begeleid. Die waren snel uitverkocht. De kopers zagen dit als een uitstekende belegging." Toch plaatst De Groot wel enkele kanttekeningen bij dit financieringsmodel voor hotels: "In de verblijfsrecreatie zal een deel van de kopers van een bungalow dit doen voor eigen gebruik. Dat wordt in een hotel lastig omdat er vaak hogere exploitatielasten zitten op een hotel. Daarmee kom je uit op een vrij hoge beheers bijdrage. Bij een aankoop voor eigen gebruik kan de emotionele waarde van een pand soms ook hoger liggen dan de waarde bij commerciële exploitatie. Van die 'meerwaarde' is bij een hotel minder sprake." **Hotel en bungalow groeien naar elkaar toe** Frank de

Groot van de Vakantiemakelaar ziet bij recente hotelprojecten steeds vaker voorzieningen die je eigenlijk alleen in een bungalow zou verwachten; zoals een keuken en een salon. Andersom worden bungalows steeds luxer en neemt de dienstverlening onderdelen over uit de hotelsector; zoals bijvoorbeeld een ontbijtservice. Ook Bomers ziet de deze twee accommodatievormen steeds meer mixen. Alleen al het feit dat hij een hotelexploitatie naast het vakantiepark realiseert is daarvan al een bewijs. Nu is Bomers wel opgeleid als hotello, dus wat dat betreft is de Havezate 'back to the roots': "Voor mij staat bij een horecabedrijf de gastvrijheidsleer centraal. Dat betekent dat je je gasten wilt verwennen. Veel recreatiebedrijven hebben dat niet goed in de vingers. Het is een teken aan de wand als een recreatiebedrijf zijn restaurant uitbesteed. Lekker eten is voor mij een van de belangrijkste onderdelen van de gastvrijheid. Dat wil je toch in eigen hand houden?"

**Meer informatie:** [www.marveld.nl](http://www.marveld.nl) [www.vakantiemakelaar.nl](http://www.vakantiemakelaar.nl)

Redactie