

# 01/2015 fin@nzwelt

Online-Magazin

Das Fachmagazin für Financial Intermediaries



## Die Macher im Vertrieb 2014



# Hotels – Geld verdienen im Schlaf

Die Assetklasse der Hotelinvestments ist zurück.  
Institutionelle Investoren entdecken sie neu.

Wir schreiben das Jahr 2008. Die Finanz- und Wirtschaftskrise hat die gesamte Weltwirtschaft in Beschlag genommen. Nach dem Platzen der Immobilienblase in den USA waren die Folgen für die komplette Finanzindustrie enorm. Nicht nur jenseits des Atlantiks, auch in Europa waren die Auswirkungen zu spüren. Teilweise leiden einzelne Länder noch heute unter den Auswirkungen der Finanzkrise, die die eigenen strukturellen Schwächen erbarmungslos offengelegt hat.

Immobilieninvestoren haben ihre Investitionskriterien überprüft und neu geordnet. Seit 2011 kann man das Ansteigen der Immobilieninvestitionen weltweit verfolgen. Eine Assetklasse war bis 2008 sehr beliebt, ist dann allerdings ignoriert worden und feiert seit 2013 ein starkes Comeback: Hotels!

Seit 2008 hat sich der Hotelmarkt nicht nur gut erholt, er hat sich weiterentwickelt und zum Teil neu definiert. All diese Punkte, verbunden mit der Knappheit von attraktiven Alternativen im Immobilienbereich, lässt die Hotels für Investoren zu Objekten der Begierde werden. Eine völlig neue Klasse im Bereich der Hotelinvestments sind die 2 Sterne-Plus bzw. 3 Sterne-Business-Hotels wie Motel One und B&B oder Hampton by Hilton. Diese Low-Budget Hotels an stark frequentierten Standorten, mit schlanken Serviceangeboten und hohem Qualitätsstandard, sind mit einem Pachtvertrag unterlegt, eine sehr stabile Investition. Diese Investments schlagen dabei die gewöhnliche Office-Immobilie oft um Längen. Nicht nur die Rendite ist höher, auch der Standort ist langfristig attraktiver und man hat in der Regel nur einen Mieter bzw. Pächter.

## ***Vor jedem Investment gibt es Fragen, die sich jeder Investor stellen muss.***

**Welcher Vertrag?** Bei der Betrachtung von Hotelinvestments hat man es meist mit drei verschiedenen Vertragstypen zu tun.

- **Der Pachtvertrag** mit einem stabilen bonitätsstarken Pächter ist der Liebling aller Investoren. Hat man doch eine über Jahre, meist sogar Jahrzehnte, steigende Pacht und damit einen steigenden Wert des Objekts. An attraktiven Standorten übernimmt der Pächter oft auch noch die Instandhaltung der Immobilie und muss bei Auszug eine umfangreiche Renovierung durchführen.
- **Der Managementvertrag** ist hierzu das genaue Gegenteil. Dies ist der Vertragsliebhaber der großen angelsächsischen Hotelkonzerne. Hier trägt der Investor nicht nur das Risiko der Immobilie, sondern ist auch noch am Betrieb des Hotels beteiligt. Dieser Vertragstyp ist international der am meisten verbreitete und wird auch in Deutschland im 5 Sterne-Bereich immer beliebter.
- **Der Hybridvertrag** ist eine Vertragsvariante der neueren Art. Der Investor erhält eine feste Pacht und ist zusätzlich am Ertrag des Hotelbetriebs beteiligt. Sicherlich eine Variante mit Chancen für beide Seiten.

In der Vergangenheit haben die Hotelinvestments oft ein Schattendasein geführt und wurden als Betreiberimmobilie in den Bereich der Spezialinvestments geschoben. Zu Unrecht, wenn man sich die Entwicklung anschaut. Hotels in den 2 Sterne+ bis hin zu 4 Sternen in Citylagen mit einem soliden Pächter sind

zu sehr attraktiven Investments geworden. Neben der Standortfrage ist die Auswahl des Betreibers die wichtigste Frage für den Investor. Der Betreiber sollte über entsprechende Erfahrung und Kapitalstärke verfügen. Wenn dann noch ein internationaler Brand wie Steigenberger, Hilton oder Marriott hinzukommt, kann sich das Investment auszahlen.

**Welche Hotelnutzung?** Ein Hotelinvestment hat mehr Facetten als andere Immobilien. Die Frage ist immer auch mit der Nutzung des Hotels gekoppelt. Beim klassischen Investment liegt der Focus auf Business-Hotels. Investitionen im Resort-Bereich sind deutlich schwieriger und Risikoreicher.

**Welche Destination?** Auch hier gelten in Deutschland die Big 7 als erste Wahl. Allen voran die 7-Night-Cities mit Hamburg, Berlin und München –



diese Städte sind für die Assetklasse Hotel einfach ein Muss. Bei den Städten Stuttgart, Düsseldorf und Hannover muss man schon genauer hinschauen, handelt es sich doch um 5-Night-Cities – also um fast lupenreine Business-Standorte. Diesen Städten fehlt oft das Wochenendgeschäft mit Touristen. Eine Ausnahme ist sicherlich Frankfurt, das als 5-Night-City zu betrachten ist, aber mit dem Flughafen Rhein-Main eine nicht zu verkennende Komponente aufweisen kann, die für eine sehr große zusätzliche Auslastung sorgt. Auch die vielen Messen in Frankfurt bescheren den Hoteliers zusätzliche Nachfrage. Eine Besonderheit bieten die kleineren Städte für diese Investitionen. Oftmals haben Städte mit rund 100.000 Einwohnern eine sehr gut aufgestellte Kongress- und Eventlocation, aber keine Übernachtungsinfrastruktur. Daher ist die Ausnutzung der Kongress- und Eventhalle limitiert. Gelingt es einen direkten Standort in unmittelbarer Nähe eines solchen Zentrums zu sichern und ein auf diese Gäste abgestelltes Konzept zu realisieren, hat man ein solides Investment mit attraktiver Rendite. Am Beispiel des KuTaZ, dem Kultur- und Tagungszentrums in Worms, lässt sich dies sehr gut darstellen. Mit rund 220 Veranstaltungen pro Jahr ist dieses Zentrum sehr gut gebucht. Dort entwickelt die B & S Consulting GmbH & Co. KG in Mainz, gerade ein Hotel

mit 155 Zimmern und 300 Betten. Diese „Bettenburg“ hat geringe laufende Kosten, schlanke Strukturen und bietet dem Investor eine optimale Rendite. Der Betreiber verzichtet auf Tagungsräume und nutzt das angeschlossene KuTaZ.

**Microlage?** Die Standortfrage ist innerhalb der Stadt das A und O. Hotels in der Innenstadt mit guter Verkehrsbindung sind dabei erste Wahl. Die Frage nach den zusätzlichen Einrichtungen lässt sich nicht immer klar beantworten. Einige Betreiber setzen mittlerweile auf schlanke Service-Strukturen und bieten im Gegenzug dafür größerer Zimmer mit qualitativ hochwertigen Betten. Bei diesen Hotels gibt es oftmals keine Restaurants, da der Gast es vorzieht im Umfeld des Hotels seine Abende zu verbringen. Traditionelle Betreiber bieten dem Gast immer noch Sauna, Fitnessräume und natürlich die Hotelbar. Auch das Angebot an Tagungsräumen hängt vom Konzept des Betreibers und dem entsprechenden Brand ab.

Die Renditen für diese Assetklasse liegen derzeit bei laufenden Betrieben um die 6 - 7 %. Berücksichtigen muss man bei neuen Projekten eine Opening-Phase – die Zeit, bis sich das Hotel etabliert hat. In absoluten Toplagen und mit langfristigen Pachtverträgen kann die Rendite auch schon mal unter 6 % liegen.

**Eine weitere Neuerung findet man bei einer Analyse der einzelnen Hoteltypen.** Die Unterscheidung nach Sternen verschwindet bei dem einen oder anderen und wird durch die Frage nach Long Stay (i. d. R. bei mehr als 3 Übernachtungen) bzw. Short Stay (bei bis zu 3 Nächten) ersetzt. Die Hotels bieten dafür unterschiedliche Zimmer mit differenter Ausstattung. Die Longstay-Zimmer haben dabei eine kleine Pantry-Kitchen für die gelegentliche Selbstversorgung des Gastes und eine zusätzliche echte Sitzgelegenheit mit kleinem Tisch und Stühlen. Auch sind die Zimmer der Longstay-Variante etwas größer.

**Ein Nischenprodukt sind bisher noch die Boutique-Hotels.** Eine oftmals nicht klar zu klassifizierende Hotelparte mit einem stark wachsenden Bereich. Der Marketingbegriff Boutique-Hotel kommt aus den USA und beschreibt persönlich geführte, individuelle, kleine und nicht selten luxuriöse Hotels. Diese Hotels unterstreichen ihren Charme durch ein hohes Maß an Individualität und Komfort, gepaart mit einem hohen Wiedererkennungswert. Und genau dieses Segment findet man immer stärker im City-Businessbereich als Kontrast zu den großen Hotelketten mit ihrem uniformen Auftreten.

Hans J. Bär,  
CEO Financial Solutions St. Gallen AG

