

## Hotelimmobilien Höhenflug unaufhaltsam

Winfried D.E. Völcker

**Der Hotelinvestmentmarkt schloss 2016 erneut mit einem Hoch im Transaktionsvolumen ab. Der Höhenflug dieser Spezialimmobilie scheint unaufhaltsam. Eine von zehn Immobilientransaktionen ist mittlerweile eine Hoteltransaktion – als Asset Klasse gefragt wie noch nie.**

Niedrigzinsen ermöglichen trotz weiter steigender Objektpreise moderate Renditen – Vierprozenter sind der Normalfall. Auch Fünfprozenter gehen, wenn der Kaufpreis passt und der „Renovierungstau“ nicht drückt. Drei Prozent vom Umsatz jährlich in die Bauerneuerung investiert - das wär 's gewesen...

Will man seinen „Share“ am boomenden Hotelmarkt, so steht nach zwanzig Jahren Lebenszeit eine Generalüberholung des Objekts an: Technik, Gerätschaften, F&E, Konzept.

Messlatte für einen angemessenen „Fair Market Share“ könnte der 16er Belegungsdurchschnitt von 70,5% sein und die Zimmerdurchschnittsrate (ARR) von über 100 Euro, die sich aus Netto-Netto-Zimmerraten zwischen 40 und 440 Euro errechnet...

Was treibt Erlöse? Was generiert nachhaltige Erträge? Der stärkste Generator für Hotelenerfolg ist immer noch das Zwillingsspaar: „Konzept & Betreiber“. Nicht selten entstehen so erst gute Lagen...

Ein weiterer Generator ist der „klassische Veranstaltungsmarkt“ mit Meetings, Incentives und Konferenzen. 2,45 Mio. Veranstaltungen wurden in 2016 von 117 Mio. Teilnehmern besucht und brachten der Hotellerie 95 Mio. Übernachtungen: Jede dritte Hotelübernachtung resultiert aus dem MICE Markt.

Da sich die Saisonalität dieses Umsatz-Generators auf Frühjahr und Herbst konzentriert, mit deutlichen Rückgängen zu den Ferienzeiten, verhält sich dieser Markt komplementär zum privaten Reisemarkt (Leisure), wodurch sich beide Segmente weitgehend kompensieren und für eine hohe Auslastung sorgen.

Millionen Business-/Firmenkunden sind mit ihrer Hotelauswahl Multiplikatoren in dreifacher Hinsicht: Sie entscheiden (mit) über künftige Veranstaltungsdestinationen und sie fühlen instinktiv, welcher Ort für die ganze Familie mehr als Reiseziel, nämlich Reisemotiv sein könnte.

Vom Gesamtübernachtungsaufkommen in Deutschland mit bald einer halben Milliarde Übernachtungen entfallen ca. 60% auf Business- und 40% auf Leisure-Gäste. Experten sehen einen Switch nach 60% Leisure und 40% Business, wobei Business weiterhin stark wachsen wird. Das hat mit dem Arbeitsverhalten und der Demografie zu tun: Business und Leisure verschmelzen immer mehr. Man muss sicher kein Hotelexperte sein um zu begreifen, dass sich das auf die Konzeption sowie Produkt- und Angebotspalette von Hotels auswirken sollte, will Hotel weiterhin ganz vorne dabei sein.

Kultur- und Eventreisen, Städtereisen, Kurzurlaub oder Wellness-Auszeit sind attraktive Reisemotive. Shopping und eine illustre Gastronomie die die Bedürfnisse, Geschmäcker und Gelüste der zahlungswilligen Gäste befriedigt, macht die Buchungsentscheidung klar. Deutschlands Kurorte - viele märchenhaft schön, mit großer Tradition, ausdrucksstarker Baukunst und natürlichen „Quellen der Wellness“ haben mit MICE und WELLNESS die Chance sich doppelt neu zu erfinden.

Deutsche Hotelimmobilien sind auch deswegen so beliebt, weil sie auf sicherem Grund und Boden stehen. Das verspricht eine gute Zukunft. Richtig viel Spaß mit Hotelimmobilien werden die haben die, die was von den mannigfachen Facetten des Hotelhandwerks verstehen: kreative Betreiber mit Hands-on-Vermögen, Erfahrung und Umsetzungsstärke, die es eben vermögen Hotels marktgerecht zu positionieren und zu führen, deren persönliches Wohlergehen vom Wohlergehen der Firma abhängt. Das sichert den Betreiber, die Rendite und befördert die Wertschöpfung.

Doch egal wie groß der Erfahrungsfundus eines Hotelbetreibers sein mag, ohne Market Research, ohne eine tiefgehende Marktanalyse keine Neuausrichtung, kein Konzept-Upgrade, keinen Euro für den Turn-Around!

Das Sammeln relevanter Daten ist eine Sache. Die unternehmerische Interpretation eine andere.

Und wie sollte so eine „Economic Feasibility-Study“ aussehen?

Das Market Research Programm (MRP) der VHC Völcker Hospitality besteht aus neun Bausteinen. Hier die Kurzfassung:

1. **Site Review:** Detaillierte Mikro-Standort und Umfeldanalyse. Bewertung der Nachfragegeneratoren, der Attraktionen sowie der räumlichen und zeitlichen Dimensionen.
2. **Market Demand Quantification:** Untersuchung

des Hotelmarktes nach Angebot und Nachfrage, Chancen und Risiken, Gästeanalysen, Trends und allen anderen marktrelevanten Fakten.

3. **Competitive Analysis:** X-Ray der Wettbewerber für die eigene, Konkurrenz überlegene Betriebskonzeption.
4. **Facilities & Concept Recommendations:** Empfehlung eines überragenden Betriebskonzepts mit Raumprogramm, Flächenbedarf nach Erlösbereichen, Standards, Kategorie und Label.
5. **Forecast of Income & Expences:** Betriebswirtschaftliche Erlös- & Kostenrechnung (EBITDA), auf Basis der Neuausrichtung mit entsprechenden Investitionen.
6. **Economic Value Estimate:** Unternehmenswertberechnung auf Basis des DCF.
7. **Estimate of total Project-Cost:** Baukosten-/Gestehungskosten, bzw. Revitalisierung- bzw. Modernisierungs- und Ingangsetzungskosten Turn Key overall, (Löffelfertig) bzw. nach einzelnen Profit Center.
8. **Return on Investment Analysis (ROI):** Investitions- und langfristige Rentabilitätsberechnung.
9. **Hotel Operator Recommendations & Contracting:** Empfehlungen für den passenden Betreiber, Betreibersuchauftrag. Beratung bei den Betreibervertragsmodalitäten.

Erfolg hat man nicht, man schafft ihn sich.

## Brandaktuell

**Leipzig:** **publity** hat einen neuen Auftrag zur Verwertung eines Portfolios notleidender Kredite (NPL) mit einer Forderungshöhe von rd. 831 Mio. Euro von einem internationalen Investor erhalten. Damit steigt das Volumen des gesamten Portfolios auf ca. 3,2 Mrd. Euro.

Das NPL-Geschäft ist die zweite Säule des Kerngeschäfts Co-Investments des Unternehmens. Das neue NPL Portfolio umfasst ca. 980 Immobilien-Kredite, die überwiegend von deutschen Großbanken stammen.

**Bonn:** **Capital Bay** hat eine Wohnanlage mit 12.500 qm Wohn- und 8.100 qm Gewerbefläche sowie 780 PKW-Stellplätze erworben. Verkäufer ist **FFIRE**. Der Kaufpreis liegt im zweistelligen Millionenbereich. Die Immobilie wurde 2015 und 2016 aufwändig saniert.

## Leistungsspektrum erweitert

Die **vdpResearch GmbH** prognostiziert seit Jahren auf der Basis eines ökonomischen Strukturmodells die Entwicklung der Preis- und Mietentwicklung für acht Objektarten auf dem Wohn- und Gewerbeimmobilienmarkt in Deutschland. Um die Preis- und Mietentwicklung räumlich zu differenzieren, werden die Immobilienpreise bzw. -mieten der einzelnen Segmente für alle 402 kreisfreien Städte und Landkreise erfasst. Die Prognosen, die bisher für einen Horizont von fünf Jahren erstellt wurden, fließen u. a. beim LGD-Grading der vdpExpertise GmbH ein. Diese von der CRR geforderte Bestimmung der Erlösquoten bei Ausfall des Kreditnehmers ist seit über einem Jahrzehnt wesentlicher Parameter für die Ermittlung der Eigenkapitalunterlegung der Kreditinstitute im fortgeschrittenen Ansatz. Die im LGD-Grading verwendete Zerlegung der zeitunabhängigen Erlösquote bei einer Verwertung unter Zwang von der Marktpreisentwicklung macht die Prognose der künftigen Immobilienmarktentwicklung zu einem zentralen Thema. Mit Inkrafttreten von International Financial Reporting Standard 9 (IFRS 9) zum 1.1.2018 sind Banken und Versicherungen zukünftig verpflichtet, Modelle zur Erfassung von (langfristigen) Wertminderungen ((lifetime) expected credit loss) zu etablieren. Dadurch entsteht bei Banken und Versicherungen ein hoher Bedarf an langfristigen Prognosen, die zudem das Simulieren verschiedener ökonomischer Szenarien ermöglichen. Aus diesem Grund werden zukünftig die 5-Jahres-Prognosen der vdpResearch um sieben Jahre verlängert, sodass der Zeithorizont bei den Langfristprognosen insgesamt 12 Jahre umfassen wird. Neben der Basisprognose, die auf Grundlage der von vdpResearch gesetzten Entwicklung der exogenen Modellvariablen beruht, können je nach Bedarf ökonomische Stressszenarien und Wirkungsanalysen vorgenommen werden.

## Prognose erfüllt

**Frankfurt:** Die **DIC Asset** hat im vergangenen Jahr einen FFO von 47 Mio. Euro erzielt. Das sind 2 Mio. Euro weniger als im Vorjahr. Der FFO je Aktie liegt bei 0,69 Euro (VJ: 0,72 Euro). Das Asset under Management stieg um 0,3 Mrd. Euro auf 3,5 Mrd. Euro. Das Konzernergebnis wird durch die Refinanzierung mit 56,3 Mio. Euro belastet. Das bereinigte Konzernergebnis liegt bei 26,9 Mio. Euro und damit 6,2 Mio. Euro höher als im Vorjahr. Die Aktionäre erhalten eine Dividende von 40 Cent je Aktie und damit 3 Cent mehr als 2015.