

Stabile Renditen und Cashflows

WERTZUWACHS Club Deals bieten für private Anleger ideale Strukturen, um in Hotels zu investieren.

Peer Bender

Trotz der Herausforderungen, die die Coronapandemie mit sich brachte, blickt die Hotelindustrie zuversichtlich in die Zukunft. Seit 2020 kämpft sie weltweit um die Rückkehr zur Normalität, und obwohl die niedrigen Transaktionsvolumen, die 2022 von den Hotelinvestmentmärkten verzeichnet wurden, dies spiegeln, lohnt sich ein genauerer Blick auf dieses sehr vielseitige Segment. Die langfristigen Perspektiven der Hotelindustrie entwickeln sich positiv, und es zeichnet sich bereits in einigen Märkten eine erfreuliche Trendwende ab.

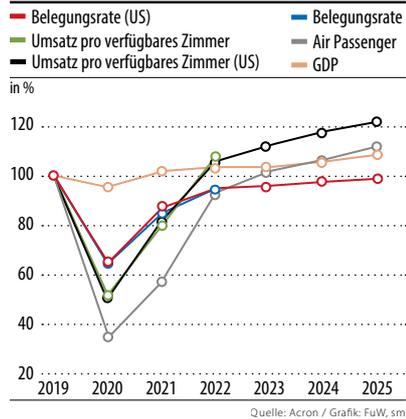
So verzeichnete beispielsweise Europa inklusive der Schweiz im ersten Quartal trotz hoher Finanzierungskosten sowie wirtschaftlicher und geopolitischer Unsicherheiten eine gesunde Hotelinvestitionsstätigkeit (+18% gegenüber dem ersten Quartal 2022). Die Transaktionspipeline deutet zudem auf einen weiteren Anstieg in der zweiten Hälfte des Jahres hin. Noch stärker im Aufwind befindet sich der grösste Hotelmarkt der Welt, Amerika. In den USA – wo mehr als 5 Mio. Hotelzimmer zur Verfügung stehen – wurde in Bezug auf die Nachfrage 2022 der dritthöchste Stand seit Beginn der Aufzeichnungen vermeldet.

STEIGENDE NACHFRAGE

Gemäss Branchenzahlen ist der Umsatz pro verfügbares Zimmer (RevPAR), die wichtigste Leistungskennzahl der Branche, um 8,1% gestiegen. Er hat sich damit 2022 auf nominaler Basis vollständig von der Covid-19-Pandemie erholt, ein wesentlicher Treiber war dabei der rege Inlandtourismus.

Ein ähnliches Bild zeichnet sich in Europa ab: Der durchschnittliche RevPAR der Hotels stieg 2022 stark und lag nur noch rund 3% unterhalb des Durchschnittswerts vor der Pandemie. Für 2023 rechnen Experten mit einer weiter steigenden Nachfrage, die vor allem aus der Zunahme der Geschäftsreisen, den anhaltenden Nachholeffekte bei Freizeitreisen und der Rückkehr der Touristen aus Fern-

Ausblick für den US-Hotelmarkt bleibt positiv



ost getrieben wird. Durch die fortwährende Erholung der weltweiten Hotelmärkte spielen sie für Investoren wieder ihre langfristigen Stärken aus: Investments in Hotelimmobilien weisen einen attraktiven operativen Cashflow auf und bieten tendenziell eine höhere Rendite als Büro- oder Einzelhandelsimmobilien, die derzeit unter Druck stehen. Kein Wunder also, dass sich in den vergangenen Jahren neben klassischen Hotelinvestoren auch weitere Immobilienunternehmen zunehmend für dieses Segment interessieren.

Allerdings sind Hotels als klassische Betreiberimmobilien keineswegs triviale Investitionsobjekte, es gilt, eine Reihe von besonderen Kriterien zu beachten. Beispielsweise sind Bonität und Qualität des Betreibers von entscheidender Bedeutung für den Investitionserfolg. Auch die Gestaltung des Vertrags mit den Betreibern erfordert ausgewiesenes Know-how.

STANDORT ENTSCHEIDET

Vor allem aber gilt für Hotels noch mehr als für andere Immobilien: Der Standort ist entscheidend. Langfristigen Erfolg versprechen Standorte, die nicht duplizierbar (sogenannte Trophy Assets) sind und mit einem klaren Profil Gäste anziehen. Dazu zählt beispielsweise das «Sable at Navy Pier» in Chicago (USA), das auch zum Portfolio von Acron gehört. Über allem muss bei einem Investment, nicht

nur bei Hotels, immer der Schutz des Kapitals der Investoren stehen. Als besonders zielführend hat sich zudem vor dem Hintergrund der Zinswende die Strategie erwiesen, im Rahmen einer Asset-Recovery-Strategie zugeflossenes Fremdkapital in Eigenkapital zu wandeln und damit das Hotelinvestment langfristig zu stärken. Da die Kapitalisierungskosten voraussichtlich mittelfristig hoch bleiben, wird im Rahmen der Recovery-Kapitalerhöhungen die Basis gelegt, sich auch in einem herausfordernden Zinsumfeld solide zu (re-)finanzieren.

Mit speziellen Investmentstrukturen können neben Institutionellen auch private und semiprofessionelle Anleger in diese attraktive Anlageklasse investieren. Ein Beispiel dafür sind die sogenannten Club Deals.

Hier schliesst sich eine überschaubare Anzahl von Investoren unter der fachkundigen Leitung eines Deal-Initiators zu einer Gesellschaft zusammen. Der Zweck der Gesellschaft ist ausschliesslich darauf ausgerichtet, ein passendes Objekt zu erwerben, es gegebenenfalls zu modernisieren, zu betreiben und anschliessend nach einigen Jahren mit einem Wertzuwachs zu veräussern.

TRANSPARENTE STRUKTUREN

Die Vorteile der Club-Deal-Struktur liegen auf der Hand: Investoren können Objekte erwerben, für die normalerweise vielleicht Kapital oder Zugang fehlen. Die Interessen aller Anleger sind gleichlaufend, und die Abstimmungs- und Entscheidungswege sind bei Club-Strukturen kurz und transparent.

Bei der Strukturierung des Club Deal kommt dem Deal-Initiator eine besondere Aufgabe zu: Er achtet auf die Auswahl des zu erwerbenden Objekts und eine weitgehend homogene Zusammensetzung des Investorenkreises. Bei der Auswahl eines Partners für einen Club Deal sollten potenzielle Investoren daher auf einen gewissen Track Record von erfolgreich umgesetzten Deals speziell bei Hotelimmobilien achten.

Peer Bender, CEO, Acron, Zürich