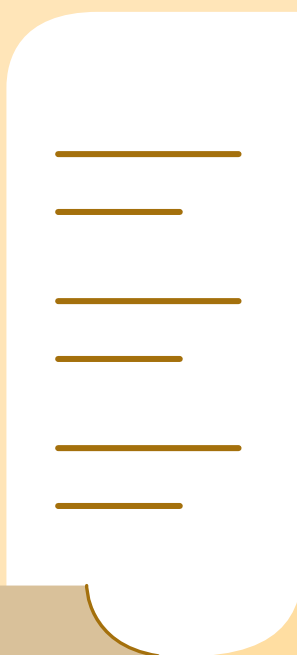


Tina Froböse

Rekordinflation, explodierende Energiekosten ...

Wie Hotels durch die Krise kommen und warum Hotelinvestments interessant bleiben



SELECT

HOTEL ADVISORY SERVICES

Kurzvorstellung

Aufgrund unserer langjährigen Erfahrung in der internationalen Hotellerie sind wir dazu in der Lage, Stärken eines Hotels zu erkennen und hervorzuheben, oder aber Herausforderungen zu mindern. Gerade die aktuellen Herausforderungen stellen Hotelinvestoren vor wichtige, strategische Entscheidungen, z.B. der möglichen Nachvermietung. Durch den richtigen Zugang und das nötige Vertrauen zu Top-Entscheidern der Hotellerie, Banken und Investoren bringen wir unsere Kunden mit den richtigen Partnern zusammen und stehen auch als Strategieberater in der Langfristplanung sowie dessen Umsetzung zur Seite.

USPs des Unternehmens

Ein besonderes Alleinstellungsmerkmal ist die umfassende Marktkenntnis jenseits der üblichen Standorte. Wir erkennen die Hidden Champions an Potenzialstandorten und liefern Investoren die richtigen Assets und Entscheidungsgrundlagen in Zeiten zunehmender Herausforderungen.

Track Record

Wir unterstützen Fondsgesellschaften und Banken, wie die Swiss Life oder die Hamburg Commercial Bank, aber auch internationale Investoren, wie LCN Capital Partners New York.

Die gute Nachricht zuerst: Seit dem Wegfall der Corona-Restriktionen im Mai dieses Jahres erlebt der Reiseverkehr eine beispiellose Renaissance. Dies hatte zur Folge, dass die Hotellerie in diesem Sommer nicht nur Preissteigerungen von bis zu 35 %, sondern zeitgleich eine Rekordnachfrage registrieren konnte. Und das obwohl die zahlungskräftige Klientel aus Asien und den USA noch nicht vollständig zurückgekehrt ist. Sicherlich hinkt mancherorts die Performance den vorpandemischen Zeiten hinterher. Dieser Umstand dürfte allerdings weitgehend den umfangreichen Reiserestriktionen und dem Lockdown bis einschließlich April dieses Jahres geschuldet sein. Es ist genau diese Resilienz, die die Hotellerie ausmacht und von anderen Assetklassen, wie z.B. dem Einzelhandel, unterscheidet.

Ebenso einzigartig sind die langfristigen Pachtverträge, die ein Hotelinvestment durch umfangreiche Wertsicherungsklauseln gegen die Inflation abschirmen. Wertsicherungsklauseln orientieren sich üblicherweise an Veränderungen des deutschen Verbraucherpreisindex („VPI“). Je nach Ausgestaltung kann die Inflation entweder voll auf die Pacht durchschlagen, oder aber abgemildert werden. So zum Beispiel, wenn eine Pachtanpassung nicht jährlich, sondern in größeren Intervallen oder erst nach einer gewissen Anlaufphase vorgenommen wird. Zusätzlich werden sogenannte Hurdle Rates eingezogen, die eine Pachtanpassung erst bei einer Veränderung des VPI um 5 % oder mehr ermöglicht und die Veränderung nur zu einem Teil, z. B. zwischen 70-85 %, weitergegeben wird. Ein weiteres Instrument, das einen gewissen Inflationsschutz bietet, sind Verträge, die neben der Fixpacht einen variablen Anteil z. B. in Form einer Umsatzbeteiligung vorsehen. Allerdings sind Wertsicherungsklauseln auch immer in Verbindung mit der individuellen

Leistungsfähigkeit eines Hotels zu sehen. Denn was nützt dem Verpächter eine umfangreiche Pachtanpassung, wenn eine anhaltend hohe Inflationsrate die Ertragskraft des Hotels zusehends belastet?

Die postpandemische Aufholjagd scheint der Hotellerie wohl nur eine Verschnaufpause eingeräumt zu haben, denn das gleichzeitige Auftreten unterschiedlicher Entwicklungen stellt die Branche in diesem Winter vor eine immense Belastungsprobe: Wertsicherungsklauseln lassen die Pacht zum Teil kräftig ansteigen. Wer noch Fachkräfte findet, muss deutlich tiefer in die Tasche greifen und Lohnsteigerung von 15 % und mehr hinnehmen. Zusätzlichen Druck erzeugen die Lebensmittelkosten, die ebenfalls zweistellig zulegen. Während manche Betriebskonzepte eine hohe Bruttomarge liefern und etwaige Kostensteigerungen weitgehend abfedern können, sofern die Marge nicht bereits durch eine hohe Fixpacht ausgereizt ist, tun sich gerade Fullservicehotels deutlich schwerer im Umgang mit den jüngsten Kostensteigerungen. Denn es gibt bekanntlich auch noch das seit einiger Zeit omnipräsente Thema „Energie“. Da die meisten Hotelgesellschaften mehrjährige Energielieferverträge abschließen, sind aktuelle Kostensteigerungen noch nicht vollständig bei den Hotels angekommen. Dies dürfte sich jedoch mit den Verhandlungen von Anschlussverträgen ändern und in der Folge zusätzlichen Druck auf die Margen ausüben. Die explodierenden Energiekosten sind dabei längst nicht alles: Vielmehr beschäftigt die Branche im Moment auch die grundsätzliche Verfügbarkeit von Energie. Die Unwägbarkeiten des anstehenden Winters zwingen Hotelgesellschaften dazu, sich auch auf Worst-Case-Szenarien einzustellen, wie z. B. die in der Presse immer wieder als „Gas-Triage“ betitelte Rationierung im Falle einer Versorgungsnotlage. Die Schweizer

Politik diskutiert bereits die Schließung von Hotel-Pools und Saunen. Damit entfällt jedoch gerade für Ferienhotels, die auch in Deutschland zwischenzeitlich zu Ganzjahresbetrieben ausgebaut worden sind, die Geschäftsgrundlage. Wochenendgäste und Urlauber dürften im Winter kaum dazu bereit sein, 250 Euro und mehr für eine Übernachtung in den Bergen oder an der See auszugeben, wenn der Wellnessbereich geschlossen bleibt. Ganz zu schweigen von möglicherweise kühlen Zimmern. Eine Rationierung von Gas für systemrelevante Branchen zulasten anderer Branchen stellt besonders neuere Hotelimmobilien vor massive Herausforderungen. Anders als früher wurden in modernen Hotelimmobilien viele Materialien verbaut, die schnell anfangen zu schimmeln, wenn die Raumtemperatur unter eine kritische Marke absinkt. Ähnlich wie in Zeiten von Corona weicht das üblicherweise langfristige Denken eines Asset Managers nun wieder einem Management auf Sicht. Denn die Energiekrise kann sich ebenfalls auf die Vermieterseite auswirken, wenn der Betreiber durch das Absinken der Raumtemperatur einen Mietmangel geltend machen kann.

Auf einen schwierigen Winter haben sich viele Hotelbetreibergesellschaften bereits im Sommer vorbereitet. So wurden Kapitalpartner an Bord geholt, oder aber Fusionen mit anderen Betreibergesellschaften eingeleitet. Ziel ist es, nicht nur über hinreichend Kapital zu verfügen, sondern auch strategisch besser aufgestellt zu sein, um durch Fusionen bzw. vergrößerte Plattformen wichtige Synergien und Skaleneffekte insbesondere mit Blick auf Energieversorgungsverträge zu realisieren.

Die aktuelle Energiekrise dürfte den Handlungsdruck im Rahmen der EU-Taxonomie (ESG) zusätzlich erhöhen. In dem Zusammenhang ist positiv hervorzuheben, dass die rege

Bautätigkeit der vergangenen Jahre zu einer Vielzahl moderner Hotelimmobilien führte, die über eine z. T. deutlich höhere Energieeffizienz verfügen als ältere Betriebe aus den 1990er oder 2000er Jahren. Die älteren Betriebe bedürfen, ähnlich wie ältere Immobilien aller anderen Assetklassen, einer energetischen Ertüchtigung. Hier wird häufig argumentiert, dass die energetische Ertüchtigung von Hotelimmobilien weitgehend ertragsneutral sei. Dies ist nur teilweise zutreffend. Je nachdem wie sich die Energiekosten in Zukunft entwickeln, wird nicht nur der Energiebedarf gedrosselt, sondern zugleich dessen Kosten. Ferner wird bei Geschäftsreisen ein immer größerer Wert auf Nachhaltigkeit gelegt. Zwischenzeitlich fordern Geschäftsreise-Verbände wie der VDR von Hotels CO₂-Ausweise, die den CO₂-Fussabdruck einer Reise bzw. eines Aufenthalts abbilden. Insofern helfen ESG-relevante Investitionen den Hotels ihren Ertrag und damit die Pacht zu sichern.

Bei Hotels, die aufgrund der Vielzahl gleichzeitig auftretender Kostensteigerungen die vertraglich vereinbarte Pacht nicht vollständig leisten können, empfiehlt es sich, stattdessen einen Blick auf die FF&E Reserven zu richten. Mit dem zunehmenden Verdrängungswettbewerb der letzten Jahre haben sich die Intervalle für Refurbishments deutlich verkürzt. Vorbei sind die Zeiten, in denen ein Zimmer-Makeover alle 10 Jahre ausreichte, um am Markt neu durchzustarten. Heute sind es eher 6-7 Jahre, in denen das Design eines Zimmerprodukts schlicht obsolet wird und das Objekt in seiner Wettbewerbsfähigkeit zurückfällt. Denn was hilft es, wenn Hotels heute ihre indexierten Mieten bedienen und morgen keine hinreichenden Budgets für ein Refurbishment mehr vorhanden sind? In diesem Zusammenhang wäre auch zu überlegen, inwiefern die Fixpacht in schweren

Zeiten gesenkt werden könnte, um in besseren Zeiten von der guten Performance bzw. dem steigenden Umsatz zu profitieren.

Werden Hotels in Zukunft trotz den aktuellen Herausforderungen attraktive Investments bleiben? Ganz klar: Es kommt drauf an. In den Sommermonaten dieses Jahres wurde wieder besonders deutlich, was die Hotellerie auszeichnet: die Resilienz des Reiseverkehrs. Kaum wurden die pandemiebedingten Reisebeschränkungen aufgehoben, war die Reisefreude der Menschen kaum zu bremsen. Was die Branche ebenso auszeichnet, ist ihre Anpassungsfähigkeit und Innovationskraft. Gerade in puncto Kostenersparnisse werden nun Arbeitsprozesse an der Rezeption und dem Back Office noch weiter digitalisiert. Durch das strategische Wachstum von Betreibergesellschaften werden durch regionales Clustering weitere Skaleneffekte vorangetrieben. Vormals starre Stellenbeschreibungen werden aufgebrochen und Mitarbeiter kommen abteilungsübergreifend zum Einsatz, um nur einige Beispiele zu nennen. Aber nicht nur auf der Kostenseite tut sich einiges. Die Hotellerie hat in den letzten Jahren immer wieder unter Beweis gestellt, dass sie im Zuge der hohen Bautätigkeit nicht einfach den Status Quo tradierter Hotelkonzepte

kopiert, sondern Standorte innovativ mit passgenauen Produkten bespielt. Von Design & Lifestyle, über Longstay-Angebote, kreative Lobbykonzepte bis hin zu Co-Working, hybriden Tagungen und Apps oder facettenreiche Gastronomie – kaum eine andere Branche sprudelt vor Ideenreichtum und dessen Umsetzung wie die Hotellerie. Nicht zuletzt jüngste Preissteigerungen zeugen von einer hohen Wettbewerbsfähigkeit und deren Akzeptanz am Markt. Diese Innovationskraft haben sich in jüngster Vergangenheit auch einige Quartiersentwicklungen zunutze gemacht. Während in früheren Zeiten ein Hotel vor allem als Schallschutzriegel geplant wurde, werten die Hotelkonzepte die Quartiere heute zusätzlich auf.

Gerade mit Blick auf den langfristigen Werterhalt dürften Hotels darum auch in Zukunft interessante Chancen-Risiko-Profile liefern. Nichtsdestotrotz gilt mehr denn je, potenzielle Hotelinvestments individuell zu prüfen. Neben innovativen Konzepten und ESG-Konformität sind besonders B- und C-Standorte interessant. Denn an diesen Locations nehmen gerade die neuen, modernen Hotels internationaler Brands eine starke Marktposition ein, während häufig lukrative Nachfragepotenziale zugrunde liegen. Die Zeit ist spannend für antizyklische Investments. ■

DIE AUTORIN



Tina Froböse

Bevor Tina Froböse die SELECT gründete, war sie bereits 13 Jahre in der Beratung tätig, davon 7 Jahre als Managing Partner der BBG-Consulting. Sie erwarb ihren MBA an der US-amerikanischen Johnson & Wales University in Providence, Rhode Island, nachdem sie ihr Fachstudium an der Hotelfachschule

Dortmund absolvierte. Zu ihren weiteren beruflichen Stationen zählen WestLB AG New York und TUI Hotels & Resorts.

SELECT HOTEL ADVISORY SERVICES

Königsallee 14, 40212 Düsseldorf, Deutschland

T: +49 211 13866500, t.froboese@select-hoteladvisory.com