

Neue Herausforderungen und Chancen auf dem Hotel(immobilien)-Markt – 1. Halbjahr 2022



Nach mehr als 2,5 Pandemie Jahren, die viele Industrien wiederholt mit diversen Herausforderungen konfrontiert und der Assetklasse Hotellerie zum Teil jegliche Geschäftsgrundlage genommen haben, ist Covid-19 im 1. Halbjahr 2022 aus heutiger Sicht, beherrschbarer geworden. Städte / urbane Destinationen holen nach einem absoluten Tiefpunkt im Q1 2022 im Jahresverlauf auf; Leisure-Destinationen verzeichnen weiterhin eine hohe Nachfrage.

Aktuelle Nachfrageentwicklung in der Stadthotellerie

Anfang 2022 war mit der Omikron-Welle, nach wie vor geltenden Homeoffice Regelungen, dem Rückgang an Dienstreisen und fehlenden MICE Veranstaltungen (Messen, Kongressen, Seminaren, etc.) ein neuer Tiefpunkt erreicht. Trotz geöffneten Hotels fielen die Auslastungen vielerorts auf ein Rekordtief (-50% an Übernachtungen in München,

Frankfurt, Köln). Ab dem 2. Quartal, gleich nach Ostern, folgte in vielen Städten ein schnelles „Comeback“ – in einigen Destinationen stärker – wie in Hamburg mit +3,1% an Übernachtungen im 2. Quartal geg. 2019; andere Märkte mit langsamerer Erholung (Berlin, Frankfurt noch -15% Übernachtungen in Q2 2022 vgl. mit 2019). Auch, wenn viele Marktteilnehmer in der Stadthotellerie in der Lage sind, Preise weiter hochzuhalten, bewegt sich die für die Hotellerie relevante Kennzahl „RevPAR“ in vie-



Kurzvorstellung

mrp hotels ist ein führendes Beratungsunternehmen aus dem Bereich Hotellerie. mrp unterstützt seine Kunden in allen Projektphasen – von der Standortsuche über Hotelentwicklung bis hin zu Transaktionsmanagement, Performanceanalysen und technischem Consulting. Mit vier Standorten in Europa (Amsterdam, Wien, Berlin und München) verfügt das Team über umfangreiches Fachwissen aus den entsprechenden Hotelmärkten.

USPs des Unternehmens

In allen Projektphasen werden Sie von kompetenten Teammitgliedern betreut. Bei uns arbeiten keine Ja-Sager, sondern starke Persönlichkeiten. Viele waren als Operations- und Immobilienexperten oder als Senior Executives internationaler Hotels tätig. Unsere Partner gehen gemeinsam mit jungen, engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern den Problemen auf den Grund und finden die richtige Lösung.

Track Record

Wer als Eigentümer, Hotelentwickler, Investor, Bank oder Hotelier rund um eine Hotelimmobilie Entscheidungen treffen muss, steht ständig vor neuen Herausforderungen, die Zeit und Ressourcen beanspruchen. Wir entlasten Sie und bringen Ihr Business voran. Zu den Kunden gehören renommierte Unternehmen wie die Signa, Deka Immobilien, Raiffeisen Capital Management, LOISIUM Hotels, die S+B Gruppe oder B&B Hotels.

len Städten aufgrund der fehlenden Auslastung - weiterhin reduziertes (internationales) MICE Geschäft als auch weniger asiatische Gäste – im 1. Halbjahr 2022 mit ca. 30 – 40% unter dem Niveau von 2019.

Aktuelle Einflussfaktoren auf die Hotellerie 2022 (und darüber hinaus)

Trotz anziehendem Marktgeschehen in den letzten Monaten bleibt die

Hotellerie auch in diesem Jahr nicht ohne Herausforderungen. Derzeit lösen Post-Corona Marktentwicklungen (Russland-Ukraine-Krieg, Inflation, steigende Energiekosten) sowie die Sorge vor einem schwachen Winter (erneute Corona-Restriktionen, hohe Energiekosten, steigende Refinanzierung, etc.) allgemeine Marktunsicherheit aus und beeinflussen sowohl im privaten Bereich als auch bei Unternehmen das Ausgabeverhalten (Konsumreduktion) sowie respektive Reisekostenbudgets. Dem-

zufolge bleibt die Nachfrage geringer (als noch in 2019) und führt zu weniger Umsatz. Mit einer „Rückkehr der Rate“ ist erst dann wieder zu rechnen, wenn auch das Volumen zurück ist. Aufgrund der aktuellen Kostensteigerungen wird eine stärkere Nachfrage benötigt werden, um Raten oberhalb des 2019er Niveaus durchsetzen zu können und Kostensteigerungen auszugleichen.

Gleichzeitig steigen operative Kosten, u.a. aufgrund des Mitarbeiter- und Fachkräftemangels (zum Teil Anstieg der Mindestlöhne um +15%) sowie steigenden Energiekosten (Schätzungen aktuell bei +50 bis 100 %). Erhöhte Kosten lassen sich bei weniger Nachfrage allerdings nicht 1:1 anhand von Preissteigerungen an den Gast weitergeben. In der Folge sind Auswirkungen auf Businesspläne zu spüren: reduzierte Gewinnspannen und begrenztes Marktwachstum beeinflussen die Betriebsergebnisse der Betreibergesellschaften, insbesondere Produkte mit niedriger Pachtdeckung geraten unter Druck – insbesondere dann, wenn im kommenden Jahr die Pacht indexiert werden muss.

Zu einem weiteren wesentlichen Einflussfaktor in der gesamten Wertschöpfungskette zählt nach wie vor das Thema Nachhaltigkeit. Der Hotelbetrieb ist in der ESG-Betrachtung entscheidend: rund 80% der Ressourcen, die in bzw. durch eine Hotelimmobilie verbraucht werden, sind ihrem Lebenszyklus zuzuschreiben. Die Integration der Kosten bei der Ver- und Entsorgung von bspw. Energie, Wasser und Abfall in das Financial Reporting - und damit die Schaffung von Vergleichbarkeit - bekommt weitere Relevanz. Investitionen, insbesondere heutige Capex-Maßnahmen, sind allerdings nicht kurzfristig zu betrachten, sondern mit Hinblick auf langfristige Kostenreduktionen (z.B. weniger Energiekosten) zu bewerten.

Blick nach vorne für Hotelbetreiber in der Stadt

Davon ausgehend, dass keine weiteren Lockdowns und Reiserestriktionen (in Europa und weltweit – insbesondere für die Erholung der Stadthotellerie aufgrund von höherer Abhängigkeit vom internationalen Tourismus relevant) zu erwarten sind, wird sich die Hotelbranche weiter erholen. Für urbane Destinationen wird von einer Erholung und Rückkehr zum Pre-Corona-Level abhängig von der Destination und dem Produkt zwischen 2024 und 2026 ausgegangen.

Bewegungen auf dem Investmentmarkt

Auch die Investmenttätigkeit am Hotelmarkt, die zuvor von ihrem Vor-Corona-Rekordniveau während der Pandemie fast gänzlich zum Erliegen gekommen war, ist mit dem Ausklingen von Restriktionen und anziehendem Reiseverhalten mit Beginn 2022 wieder aktiver geworden. Zu beobachten war vielerorts ein dynamischeres Investoreninteresse und wieder steigendes Vertrauen in Hotelimmobilien – sowohl in der Stadt- als auch Ferienhotellerie.

An Aufmerksamkeit gewonnen haben vor allem Hotelbetriebe mit Value-Add Potenzial, insbesondere bei opportunistisch veranlagten Investoren und Konzepten, die aktuelle Markttrends (Workation, Flexibilität, Kurzfristigkeit, Privatsphäre) bedienen, da sie flexibel auf Marktentwicklungen reagieren können (Serviced Apartments, Low Service Konzepte etc.). Junge Betreibergesellschaften (Start-ups mit Venture Capital / Private Equity im Hintergrund), die sich stark von der Service-starken Hotellerie differenzieren, agiler sind und aufgrund von deutlich geringeren Kostenfaktoren: weniger Service, Mitarbeiter, Angebot und ihrem digitalen Fokus („Lean Business Modell“)

früher ihren Breakeven erreichen und damit auch in Krisenzeiten resilienter sind. Auch die Ferienhotellerie im Nahmarkt – mit wachsender Professionalität und in den letzten zwei Jahren bewiesener Resilienz – hat die Aufmerksamkeit von Investoren für sich gewinnen können.

Mit Beginn des 2. Quartals waren indirekte Auswirkungen des Russland-Ukraine-Krieges (insb. Inflation und steigende Zinsen) am Investorenmarkt verstärkt zu spüren. Unter aktuellem Marktgeschehen wird für die Investoren das Aufnehmen von Krediten kostspieliger, sodass sich in der Folge der Investorenmarkt reduziert und auf eigenkapitalgetriebene Investoren konzentriert. Höher verzinsten Kredite aufzunehmen wird bei geringem Profit und hohem Zinsumfeld zur Herausforderung – insbesondere da die Pacht aufgrund steigender operativer Kosten (wie zuvor erwähnt) nicht mitsteigen können wird.

Gleichzeitig sind, trotz geringerer operativer Performance, die vor der Pandemie gestiegenen Preise für Hotelimmobilien nicht gesunken. Werthaltige Immobilien in den Innenstädten blieben ohne Value-Loss: Betreiber haben hier entsprechend Pachten nachgelegt oder neue Pächter wurden gefunden.

Aktuelle Herausforderungen bei Hotel-Developments

Viele Projekte, die in den vergangenen Jahren möglich waren, sind heute unter neuen Marktbedingungen nicht mehr umsetzbar. Zum einen, weil sich erforderliche Renditen mit sinnvollen Pachten nicht mehr erwirtschaften lassen, zum anderen, weil wenige Projekte mit ausreichend Eigenkapital finanzierbar sind.

Aufgrund von regelmäßig steigenden Baukosten und fehlenden Fix-

pachtangeboten wird es nahezu unmöglich, Developments zu kalkulieren; zudem beeinflusst der Mangel an Baustoffen und Arbeitskräften entsprechende Projekte – die Anzahl an Developments ist rückläufig. Investoren sind ohne neue Bauprojekte „gezwungen“, sich zunächst auf Bestandsobjekte zu fokussieren – der Druck auf Einkaufspreise im Bestandsbereich wird sich somit weiter erhöhen.

Unter dem Einfluss der EU-Taxonomie und ESG-Kriterien werden Investments neu beleuchtet und bewertet – auch die Nachfrage der Konsumenten wird sich früher oder später entsprechend ausrichten. Hoteleigentümer sind letztlich gezwungen, die neuen Auflagen zu einem Value-Add zu verwerten, um dem natürlichen Wertverlust der Objekte entgegenzuwirken. Zwar sind aktuell seitens der EU keine Strafmaßnahmen geplant, allerdings wird aus heutiger Sicht das Marktgleichgewicht nicht ESG-kompatiblen Immobilien schlechte Bewertungen und Preisabschläge einbringen. Unter diesem Aspekt wird am Markt mittel- und langfristig noch einiges in Bewegung kommen.

Hotelbetreiber – weiterhin eine Black Box?

Institutionelle Investoren wollen investieren, haben aber Schwierigkeiten, Betreiber zu finden, welche die hohen Garantieforderungen erfüllen können. Die Auswahl des richtigen Betreibers ist schwieriger als je zuvor. Welcher Betreiber ist noch investmentfähig und in der Lage, entsprechende Garantien zu legen, wenn Förderungen auslaufen und aufgebaute Verbindlichkeiten aus den letzten Jahren in einem weiterhin schwachen Marktumfeld zurückgezahlt werden müssen?

Staatliche Hilfen ließen Betreibergesellschaften noch nicht unter Druck

geraten, machten Fire Sales großteils rar. Die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht hielt Hotels (bis dato) „am Leben“ – es besteht die Befürchtung einer aufgeschobenen Insolvenzwelle.

Mit zurückzuzahlenden Förderungen und gestundeten Pachten wird erwartet, dass einige Betreiber (insbesondere in der urbanen 3-4

Sterne Hotellerie) unter Druck geraten werden, sodass Konsolidierungen und ein Anstieg an Verkäufen im kommenden Jahr zu erwarten sind. Insbesondere die 4-Sterne Hotellerie hat eine ungewisse Zukunft vor sich – mit rückläufigen Geschäftsreisen und gleichzeitig hohen Flächen- und Kostenverbrauch wird die Recovery-Phase herausfordernd.

And now – what can be expected?



Allen sich verändernden Marktgegebenheiten zum Trotz, wird das Interesse an Hotelimmobilien anhalten. Es ist aber davon auszugehen, dass Hoteliers ihre Investments kritischer auswählen werden. Attraktive Projekte (Lage, Finanzierung, Betreiber) werden sich durchsetzen, schlechtere auf der Strecke bleiben. Im Fokus stehen voraussichtlich Value-Add Immobilien und Trophy Assets. Core-Immobilien werden es schwerer haben, außer diejenigen, die ihre Nachfrage, trotz reduzierter

Reisebudgets und rückläufigen Konsumverhalten der Gäste, hochhalten können. Banken werden noch selektiver werden. Dennoch ist nicht eindeutig, ob entsprechendes Verhalten langfristig bestehen bleibt. Der Tourismus ist schlussendlich und trotz allem eine globale Wachstumsindustrie und wird sich mittelfristig wieder erholen. ■

DER AUTOR



Martin Schaffer

Martin Schaffer, Geschäftsführender Partner bei mrp hotels, hat gemeinsam mit seinen Partnern und Mitarbeitern mrp hotels zu einer der führenden Hotelimmobilienberater in Österreich und Deutschland aufgebaut. Bei mrp hotels ist Martin Schaffer für das Business Development verantwortlich – insbesondere ist er im Bereich Feasibility Studien, Strategie-Development und Reorganisation von Hotelprojekten tätig.

MRP CONSULT GMBH

Getreidemarkt 14/29, 1010 Wien, Österreich

T: +43 664 6253683, martin.schaffer@mrp-hotels.com