

Neuer Bettenboom

Hotelmarkt – Die Flaute scheint überwunden, es kommen wieder mehr Besucher in die Schweiz. Allerdings auch mehr Hotelketten, die ihre Expansion starten oder forcieren. Ob das wachsende Angebot auf die entsprechende Nachfrage trifft, bleibt abzuwarten.

Von Birgitt Wüst – Bilder: Sebastian Rittau/Wikipedia; PD



Hotelketten aus dem Ausland haben die Schweiz als Expansionsziel entdeckt.

Ob Basel oder Lugano, Zürich oder Genf, Luzern oder St. Gallen – überall sind neue Hotels im Bau, ein schweizweiter Trend, der seit einigen Jahren anhält und derzeit noch an Fahrt zulegt. Im Lausanner Flonquartier etwa wird das erste Moxy-Hotel der Schweiz eröffnet, weitere sind bereits geplant. Am Flughafen Zürich geht das erste IntercityHotel an den Start. In Airportnähe geben auch die Berliner Dormero-Gruppe und B&B Hotels ihr Debut. Die Beispiele zeigen: Hotelketten, insbesondere aus dem deutschsprachigen Raum, haben die Schweiz vermehrt als Ziel für ihre Ex-

pansion entdeckt – schon aufgrund der robusten Wirtschaft des Landes, seinen starken KMU, seinen grossen Finanzplätzen und den weltbekannten Ausbildungs- und Forschungsstätten – und natürlich aufgrund des damit verbundenen regen Geschäftskundenverkehrs.

Abwärtstrend gestoppt

Darüber hinaus verzeichnet das Land mit seinen attraktiven Städte- und Feriendestinationen seit geraumer Zeit wieder steigende Touristenzahlen. Die auf den Ausbruch der internationalen

Finanz- und Wirtschaftskrise folgende jahrelange Durststrecke der Schweizer Hotellerie scheint überwunden.

Die Hoffnung auf eine gute Auslastung bei vergleichsweise hohen Zimmerpreisen lockt neue Betreiber auf den Schweizer Markt – und scheint auf den ersten Blick begründet: So zeigt die Logiernächte-Statistik, dass bereits 2017 rund 37,4 Millionen Übernachtungen gebucht wurden, gleich viele wie im Rekordjahr 2008 und ein Plus von 5,2 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Für 2018 zeichnet sich ein ähnlich erfreuliches Ergebnis ab; gemäss dem Bundesamt für Statis-



«Auch in den Ballungszentren ist Vorsicht geboten.»

Marco S. Rentsch, PwC Hospitality & Tourism Center of Excellence EMEA.

tik wurden allein bis Ende Oktober 2018 rund 34 Millionen Logiernächte verzeichnet, ein Plus von 3,4 Prozent gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum. Allerdings haben 2017 und 2018 immer noch weniger Ausländer in der Schweiz eine Übernachtung gebucht als 2008 (20,5 Mio. versus 21,5 Mio.).

Zudem hat sich der Schweizer Tourismus in den vergangenen Jahren stark verändert: Der Fremdenverkehr in den Alpen ist nicht zuletzt durch den hohen Frankenkurs, der für Ausländer die Kosten für einen Aufenthalt in den Schweizer Bergen stark verteuert, in eine schwere Krise geraten. In Graubünden etwa hat sich die Zahl der von deutschen Gästen gebuchten Logiernächte seit 2008 halbiert.

Darüber hinaus hat es bei den Herkunftsländern grosse Verschiebungen gegeben. Im Vergleich zu 2008 besuchen heute viel weniger Deutsche, Niederländer oder Belgier die Schweiz. Doch immerhin: Der Abwärtstrend scheint ge-

stoppt – es werden aus dem europäischen Ausland wieder moderate Zuwächse bei den Buchungszahlen gemeldet, aus Deutschland beispielsweise wurden 2017 erstmals seit 2008 wieder mehr Übernachtungen als im jeweiligen Vorjahr (+1,1%) gebucht; auch 2018 hielt der Trend an.

Deutliche Zuwächse gibt es bei den Besuchern aus Asien: China etwa ist inzwischen der viertwichtigste Auslandsmarkt für den Schweizer Tourismus. Bei der Zahl der von Chinesen gebuchten Übernachtungen gab es zwar Anfang 2016 einen Knick, doch nun steigt sie wieder (2017: +13,1%).

Nicht alle Regionen profitieren

Allerdings sagt die Zahl der Logiernächte nicht allzu viel darüber aus, wie viel Geld in den Kassen der Hoteliers bleibt. Als Marketing-Organisation stellt die Schweiz Tourismus die Statistik über Logiernächte verständlicherweise ger-

NACHRICHT

Commerz Real

Neuer Hotelfonds

Die Commerz Real hat über ihre Luxemburger Gesellschaft CR Fund Management in Kooperation mit der Deutschen Hospitality (Dachmarke der Steigenberger Hotels AG) einen Fonds für europäische Hotelimmobilien aufgelegt, für den ein Fondsvolumen von 250 Millionen Euro und eine Zielrendite von jährlich mindestens 5,5 Prozent angestrebt werden. Wie die Commerz Real mitteilt, soll der als offener Spezial-AIF (Alternativer Investment Fonds) konzipierte «Commerz Real European Hotel Fund» bis zu acht Drei- bis Fünf-Sterne-Häuser der Marken Steigenberger Hotels and Resorts, Jaz in the City, Maxx by Steigenberger und Intercity Hotels in ganz Europa aufbauen. Steigenberger Hotels beteiligt sich mit etwa zwölf Millionen Euro, 92 Millionen Euro will man bei professionellen und semiprofessionellen Investoren akquirieren (EK-Anteil: ca. 40%). Steigenberger sitzt als Co-Investor im Anlageausschuss. Den Angaben zufolge sollen für den Fonds projektierte Hotelimmobilien und Bestandsobjekte mit Miet- oder Pachtrestlaufzeiten von etwa 18 Monaten erworben werden. Für diese schliesst Steigenberger nach Übernahme langfristige Pachtverträge ab. Deren Haltdauer soll bei circa fünf Jahren liegen; danach will der Fonds die Hotels wieder verkaufen. (bw)

ANZEIGE

Spannende Projekte brauchen starke Partner.

Die Asga investiert laufend in interessante Neubauprojekte und Bestandes-Objekte in der deutschsprachigen Schweiz. Mit einer flexiblen, persönlichen und unbürokratischen Arbeitsweise erreichen wir als starke Partner mit Ihnen zusammen die nächste Dimension.

Sprechen Sie mit Benjamin Bolt über Liegenschaften und Projekte:
+41 71 228 52 08 oder benjamin.bolt@asga.ch

 asga
pensionskasse

NACHRICHT

Hotelmarkt Deutschland

Hohe Nachfrage

Der deutsche Hotelinvestmentmarkt konnte sein hohes Niveau im vergangenen Jahr knapp halten – zu diesem Ergebnis kommen unisono JLL Hotels & Hospitality Group, Colliers International, CBRE sowie BNP Paribas Real Estate. Die Zahlen der Beratungsunternehmen weichen im Detail zwar etwas voneinander ab, doch wird das Transaktionsvolumen von allen auf rund vier Milliarden Euro beziffert (JLL: 3,85 Mrd. Euro, -7%; Colliers: «knapp über 4 Mrd. Euro», «fast auf Vorjahresniveau»; CBRE: 3,9 Mrd. Euro, -4,7%; BNPPRE «über 4 Mrd. Euro», -4%.) «Wenn kein entsprechendes (Portfolio-)Angebot auf dem Markt ist, können Anleger auch nicht zum Zug kommen, weder deutsche noch ausländische», sagt Stefan Giesemann, JLL. Im vergangenen Jahr habe es nur eine grossvolumige Portfolio-transaktion gegeben; 2017 waren es drei, 2016 sieben. «Gut kompensiert wurde dieser Mangel aber durch ein Mehr an Einzeltransaktionen (+11%), denn Kapital ist genügend vorhanden, die Finanzierungskonditionen sind anlegerfreundlich», so Giesemann. «Die Dominanz von Einzelverkäufen hat sich im vergangenen Jahr noch einmal verstärkt», bestätigt Andreas Erben von Colliers und verweist auf den grössten Deal des vergangenen Jahres, den Verkauf des Hilton-Hotels am Berliner Gendarmenmarkt für knapp 300 Millionen Euro an einen israelischen Vermögensverwalter – einen Einzelverkauf. Für Olivia Kaussen von CBRE ist das «Interesse der Investoren an deutschen Hotelimmobilien ungebrochen, der Rückgang des Volumens ist allein dem Produktmangel geschuldet». Gemäss CBRE dominierten 2018 im Vergleich zum Vorjahr vor allem nationale Investoren den deutschen Hoteltransaktionsmarkt: Sie investierten mit 2,1 Milliarden Euro 13 Prozent mehr als im Jahr 2017. Dagegen sei der Anteil internationaler Investoren gesunken. (bw)

ne ins Schaufenster; Fakt sei aber auch, dass Hunderte von Hotels und viele Bergbahnen mit grossen finanziellen Problemen kämpfen und manche von ihnen, vor allem in den Alpen, den Strukturwandel nicht überleben würden, verwies jüngst die NZZ auf die Misere der Hotels in den Bergregionen, die nicht nur unter dem Frankenkurs, sondern auch klimatischen Veränderungen – zu warme Winter, zu wenig Schnee – zu leiden haben (s. hierzu Interview S. 30/31 in dieser Ausgabe). Hinzu kommt, das längst nicht alle Regionen gleichermaßen vom Anstieg der Logiernächte profitieren. «Die touristischen Regionen haben zwar in letzter Zeit wieder mehr Logiernächte erhalten, diese konzentrieren sich allerdings auf wenige Destinationen wie zum Beispiel die Jungfrauregion», sagt Marco S. Rentsch, Leiter Investor Services beim PwC Hospitality & Tourism Center of Excellence EMEA. Darüber hinaus habe sich dieses Wachstum leider nicht positiv auf die Zimmermoyen (ADR, Average Daily Rate/durchschnittlich erzielte Hotelzimmer rate pro Tag, Anm. d. Red.), ausgewirkt, da die Nachfrage meist aus dem Gruppengeschäft komme, die sich unter anderem durch eine kurze Aufenthaltsdauer der Gäste auszeichne. «Die ADR ist tief, was stark auf die Marge drückt», stellt Rentsch fest. Sein Fazit: «Kurzfristig ist die Ferienhotellerie als Investment also nach wie vor nicht attraktiv, da die Saisonalität des Geschäftes, die hohen Fixkosten wie Löhne und Immobilienkosten die Renditen belasten und viele Betriebe zum Teil enormen Unterhalt aufgestaut haben.»

RevPar und ADR unter Druck

Die Stadthotels dürfen sich derweil über hohe Auslastungszahlen freuen, zumindest bisher noch. Denn mit den Kettenhotels, die seit Kurzem die Schweiz für sich entdecken, steigt die Zahl der Zimmer in den grossen Schweizer Städten drastisch an. Zum Bericht zur Kettenhotellerie in der Schweiz, den das Consultingunternehmen Horwath HTL und Hotellerieuisse vor zwei Jahren erstmals veröffentlichten, liegt inzwischen ein Update vor. Danach ist die Anzahl der zu einer Kette zählenden

Hotels in der Schweiz 2017 auf 272 Einheiten gestiegen – ein Wachstum um 25 Prozent. 62 Prozent dieses Wachstums entfiel zwar auf Ketten, die bereits in der Schweiz aktiv waren – doch bereinigt um diese Neuaufnahmen bleibt immer noch ein Zuwachs um rund zehn Prozent, der insbesondere das Economy-Segment der grossen Städte betrifft. Der Studie zufolge werden Kettenhotels in diesem und im nächsten Jahr rund 3.000 Zimmer an den Schweizer Markt bringen, was einem Wachstum um weitere rund zehn Prozent entspricht.

Eine Entwicklung, die nicht ohne Folgen auf das Preisniveau bleibt. Bereits im Jahr 2017, als viele Hotelzimmer im Mittelklasse- und Budget-Segment (+7,8 Prozent Kapazität) an den Markt kamen, sanken in Zürich und Genf laut der Horwath-Studie der RevPAR (Revenue per available room/Erlös pro verfügbarer Zimmerkapazität) und der ADR insbesondere im Dreisternsegment, wo der grösste Teil der Angebotserweiterung erfolgt. Bisher konnten Dreisternhotels in Zürich vergleichsweise hohe Preise verlangen, doch ist davon auszugehen, dass sich dies bald ändern wird: Der Anteil Zimmer im Budgetbereich wird weiter wachsen. Aktuell liegt der Anteil des Zimmerangebots der Hotelketten im Budget-Bereich bei zwölf Prozent, gegenüber 70 Prozent in der Mittelklasse (3 und 4 Sterne) und 15 Prozent im Luxussegment.

Hotels als Anlagealternative

Eine Entwicklung, die Marktbeobachter mit Besorgnis sehen, zumal bei Immobilieninvestoren das Hotelsegment seit geraumer Zeit in den Fokus geraten ist, was den Markt weiter ankurbelt. Wie fast überall in Europa fliesst seit Jahren viel Kapital mangels Anlagealternativen in der Niedrigzinsära in Immobilien, was bekanntlich zu einer starken Renditekompression in den «klassischen» Anlagensegmenten geführt hat.

Auf der Suche nach höher rentierlichen Investments im Immobilienbereich setzen auch in der Schweiz inzwischen viele Investoren und Projektentwickler auf den Hotelsektor – und weil der neue Investmenttrend mit dem Expansionswil-



«Die Schattenseiten des Schweizer Hotelmarkts werden oftmals ausgeblendet.»

Andrea Jörger, RIMC Schweiz Hotels & Resorts AG

len der Ketten perfekt «matcht», findet sich in aller Regel für fast alle Hotelneuer- oder -umbauprojekte rasch ein Betreiber, der einen langfristigen Miet- oder Pachtvertrag unterzeichnet. Ob die Kalkulation in jedem Fall für Pächter und Vermieter aufgehen, ist derweil fraglich. «Die Schattenseiten werden oftmals ausgeblendet», sagt Andrea Jörger, MRICS, Geschäftsführer und Partner der RIMC Schweiz Hotels & Resorts AG. «Der durchschnittliche Zimmerpreis ist zwar einiges höher als in Deutschland und daher vermeintlich sehr attraktiv, doch deutlich höher sind die Kosten für Mitarbeiter, die Wareneinkäufe und die Betriebskosten in der Schweiz: Sie schlagen etwa doppelt so hoch wie im Nachbarland zu Buche.» Jörger zufolge muss eine deutsche Hotelkette «unter dem Strich damit rechnen, dass der GOP (Gross Operating Profit/Betriebsergebnis, Anm. d. Red.), also die Umsatzrentabilität ihres Schweizer Hauses, je nach Standort und Konzept um circa zehn Basispunkte niedriger liegt als bei Häusern in ihrem Heimatmarkt».

Zimmerschwemme in Zürich

Auch das Beherbergungsgeschäft in den Metropolen bleibt von den Folgen des Baubooms im Hotelsektor nicht verschont. Schon jetzt klagen Zürcher Hoteliers darüber, dass die durchsetzbaren Übernachtungspreise sinken, während die beim Betrieb des Hotels anfallenden Kosten eher steigen. Ob bei einer solchen Entwicklung die Investoren mit einer Nachhaltigkeit ihrer Pachterträge

rechnen können, ist somit keineswegs sicher. «In Zürich herrscht im Moment eine Over-supply-Situation, welche sich stark auf die Ertragslage vieler Betreiber und dadurch auf die Tragbarkeit der Miete auswirkt», gibt Rentsch zu bedenken. Ähnliches gelte auch für Genf, nur habe die Rhone-Stadt eine stabilere Nachfragesituation. «Alleine in Zürich sind über 1.500 Zimmer im Bau oder wurden in den letzten Monaten eröffnet», sagt Rentsch und verweist auf Beispiele wie das «A-JA», mehrere «B&Bs», die Hyatts im Circle, ein Meiniger und das CitizenM. «Mit vielfach guten Standorten, klaren Konzepten und starker Vermarktung bereiten die neuen Produkte etablierten Häusern Schwierigkeiten», führt Rentsch weiter aus. «Die Reaktion ist, die ADR zu reduzieren, um die Auslastung zu halten.»

Auch in anderen Städten wie Basel, Bern und Lausanne trifft die rege Bauaktivität keineswegs auf eine sich entsprechend dynamisch entwickelnde Nachfrage. «Es ist also auch in den Ballungszentren Vorsicht geboten», meint Rentsch.

Eine Variante, die am richtigen Standort, mit dem richtigen Betreiber und Konzept, in Betracht gezogen werden könne, wäre aus seiner Sicht die Umnutzung eines bestehenden Hotels in «Serviced Apartments» – was um einiges günstiger sei als die Umnutzung eines Büros. «Zudem können im Betrieb, im Vergleich zu einem vollen Hotelbetrieb, signifikante fixe Kosten gespart werden», so Rentsch. «All dies wirkt sich positiv auf die Tragbarkeit und Nachhaltigkeit einer potenziellen Miete und damit auch auf die Rendite aus.»

IDEEN SICHTBAR MACHEN

Das Entwickeln, Halten und Betreiben von Wohnimmobilien und Spezialobjekten ist unsere Leidenschaft. Das zeigt sich in der Art und Weise, wie wir Projekte anpacken – mit Neugier, Begeisterung und Fachkompetenz. So ist Fortimo.

www.fortimo.ch

