

SPG Intercity Talk / 18. Juni 2015 / Langversion

Hotelimmobilien: zwischen «Bashing» und Faszination

«Hotel Bashing» ist mittlerweile ein Volkssport. Die Kritik sei aber undifferenziert, findet Hotellerie- und Immobilienspezialist Andrea Jörger. Er zeigte am SPG Intercity Talk vom 18. Juni 2015 in Zürich vor über 60 Gästen auf, wo Fehler gemacht werden und welche Erfolgsfaktoren für ein erfolgreiches Hotelprojekt zwingend sind. Ungeachtet der Komplexität und der Negativschlagzeilen übt die Hotellerie eine ungebrochene Faszination auf Immobilieninvestoren aus. Am 15. Januar 2015 hat sich die Welt für die Schweizer Hotellerie schlagartig zum Schlechten verändert. Auf die Wechselkursfreigabe der Schweizerischen Nationalbank folgte sogleich der Hilferuf der Branche. Blind hatten sich weite Teile des Hotelgewerbes auf die Wechselkursuntergrenze von 1.20 CHF pro Euro verlassen. Andrea Jörger, Managing Partner des Hospitality-Beratungsunternehmens CFB Network, sagte an einem Anlass der SPG Intercity Zurich AG vom 18. Juni 2015 voraus, dass sich die Konsolidierung im Hotelgewerbe in naher Zukunft beschleunigen werde. Betroffen sind vor allem Häuser in Feriendestinationen, die bereits bisher mit dem Wandel von Klima und Tourismus zu kämpfen hatten. «Ich bin überzeugt, dass gewisse Destinationen ganz von der Bildfläche verschwinden werden», sagte Jörger. Zusätzliches Ungemach sieht er auch in der Umsetzung der Zweitwohnungsinitiative und der inflationären Regulierung im Bau- und Immobilienwesen.

Aber längst nicht alle Hotels stehen auf verlorenem Posten. «Engagierte Hoteliers haben ihre Hausaufgaben gemacht. Diesbezüglich stelle ich regionale Unterschiede fest, beispielsweise hinsichtlich Ausrichtung auf neue Gästesegmente», erklärte Jörger. Weitgehend unbestritten ist aus seiner Sicht die Stadthotellerie – sofern die einzelnen Häuser richtig positioniert sind. Und genau in dieser Positionierung ortet der Experte die häufigsten Fehler. Machbarkeitsstudien, Potenzialanalysen und die frühzeitige Einbindung eines Betreibers würden regelmässig unterlassen. Stattdessen setze der Investor einseitig bei der Architektur an, was nicht selten zu überhöhten laufenden Kosten, nicht amortisierbaren Anfangsinvestitionen und Planungsfehlern hinsichtlich der Funktionalität führe. «Wenn man wegen unpraktischen Abläufen zwei Personen mehr einstellen muss, so sind das über 20 Jahre rund 2 Mio. CHF an entgangener Rendite.» Jörger nannte aber auch unrealistische Renditeerwartungen, unausgewogene Verträge zwischen Investor und Betreiber und unklare Regelungen von Unterhalt und Ersatz als häufig anzutreffende Fehler.

Erfolgreiche Hotelinvestoren sind demgegenüber bereit, sich auf die Komplexität eines Hotelbetriebs einzulassen und die komplexen Prozesse eines Entwicklungsprojektes zu akzeptieren. Ein Projekt- und Kostenmanagement «at its best» erfordere professionelle Begleitung von Anfang bis zum Schluss.

Der nächste SPG Intercity Talk findet am 10. September 2015 zum Thema Retailimmobilien statt. Informationen unter www.spgintercity.ch oder spgintercitytalk@spgintercity.ch

SPG Intercity Zurich ist ein Tochterunternehmen der Intercity Group. Die Intercity Group ist ein unabhängiges Immobiliendienstleistungsunternehmen mit Gruppengesellschaften in Zürich, Luzern, Basel, St. Gallen, Olten und Zug. Hugo Steiner AG in St. Gallen. Wüst und Wüst für exklusives Wohneigentum in Zürich, Luzern und Zug (exclusive affiliate of Christie's Great Estates). SPG Intercity für kommerzielle Liegenschaften in Zürich, Basel und Genf (alliance partner of Cushman & Wakefield). Inova Intercity für Bautreuhand in Zürich, Uster und Basel. alCasa.ch für Wohneigentum.

Für Fragen steht Ihnen gerne zur Verfügung:

Robert Hauri FRICS
CEO SPG Intercity Zurich AG
044 388 58 48 / 079 430 34 02
robert.hauri@spgintercity.ch