

Hotelbeleggers kunnen eindelijk profiteren van de enorme groei

31-01-2020 12:28

Veel beleggers in hotelvastgoed hebben de afgelopen jaren niet kunnen profiteren van de aanhoudende groei binnen deze markt. De winst uit groei verdween direct in de zakken van de exploitant. Hoe kan dit worden voorkomen? Een bijdrage van Jan Hein Simons van mrp hotels.

Een van de eerste vragen van een belegger die overweegt in een hotelproject te investeren is: "Hoe wordt mijn exit?". De afgelopen jaren hebben veel investeerders en eindbeleggers in hotelvastgoed met argusogen de ontwikkeling van de vraag naar hotelkamers kunnen volgen. Deze relatieve en absolute jaarlijkse groei in bezettingen en gemiddelde kamerprijzen in de Nederlandse hotellerie, hebben zich nu ook in andere steden als Amsterdam goed door kunnen zetten. In de regio Amsterdam/Schiphol zijn de Revpar's (omzet per beschikbare kamers) vanaf 2014 continu gestegen.

De beleggers in hotels met vaste huurcontracten hebben niet direct van deze groei kunnen profiteren. Immers, de exploitant betaalt de huur (incl. indexering) en steekt de winst uit groei vervolgens in eigen zak.

Volgens de cijfers van de World Tourist Organisation (WTO) zal de groei van toeristenstromen (incl. de zakelijke reizigers) de komende 10 jaar nóg verder toenemen. Wereldwijd zal 1 op de 10 banen in de toeristische industrie zijn.

Om ook de beleggers financieel mee te kunnen laten delen in deze groei zijn er inmiddels andere huurmodellen gestructureerd en op de markt gebracht.

Een groot deel van de nieuwe huurovereenkomsten die worden uitgegeven zijn inmiddels 'hybride', zodat de extra omzet en/of winst uit groei in de hotellerie, niet alleen bij de exploitanten blijft hangen maar er ook voor de investeerder een extra return wordt gegenereerd. De contracten die hieraan ten grondslag liggen moeten goed gestructureerd zijn, zodat de belegger ook kan zien en controleren of de exploitant er alles aan doet om het variabele deel van de huurovereenkomst, naar mogelijkheden die de markt biedt, te realiseren. En waar nodig ook de mogelijkheid biedt de exploitant actief te ondersteunen.

Een actieve belegger is er dus bij gebaat om de resultaten van het hotel regelmatig te controleren en hiervoor assetmanagement uit te voeren. Zij kunnen zich hierbij laten begeleiden door experts met jarenlange ervaring in de hotelbranche, die de potentie van de markt kennen, de resultaten uit exploitatie tegen elkaar af kunnen zetten en kunnen evalueren.

De adviseurs binnen het team assetmanagement van mrp hotels zijn gespecialiseerd in het ondersteunen en adviseren van hotelbeleggers, om samen met hen tot de meest optimale resultaten en de rendementen te komen. Ook bij u?

Neem voor meer vrijblijvende informatie contact op met [mrp hotels](#) of bezoek de [website](#).

Redactie