

Colliers: 'Het komt nu aan op de ondernemingsgeest in de hotelsector'

20-08-2020 14:09

"Begin dit jaar kwam abrupt een einde aan de aanhoudende groei van de hotelsector. Met mijn Londense collega Ben Godon, director asset management Colliers EMEA, sprak ik over de cruciale rol van de hotel asset manager bij de comeback van de branche die tot voor kort onverwoestbaar leek." Een bijdrage van Dirk Bakker, CEO van Colliers Nederland en hoofd van het hotelteam in de EMEA-regio

Door de sterke toename in het aantal reizigers, de goede financiële prestaties van hotels en de professionalisering van hotelcontracten hebben steeds meer (internationale) beleggers en investeerders zich gemeld in de wereld van het hotelvastgoed. Hotels worden allang niet meer gezien als 'alternatieve' investering. Toch blijft het een bijzonder vastgoedsegment, want het begrijpen van de exploitatie, dat is volgens ons de grote toegevoegde waarde van de hotel asset manager.

Alleen kamers verhuren is niet meer genoeg

Het belang van de asset manager is de laatste jaren flink toegenomen. Hij zorgt ervoor dat de eigenaar zich niet bezig hoeft te houden met de complexe hoteloperatie en zorgt dat elke cent goed besteed wordt. Recent is daar nog een belangrijke specialisatie bijgekomen: het optimaliseren van de opbrengst per vierkante meter.

Succesvol zijn met de verhuur van kamers is niet meer genoeg. Het zo goed mogelijk benutten van het restaurant, de bar en de spa & wellness, daar wordt tegenwoordig het verschil gemaakt. We zien dat steeds meer hotels daar ook de verhuur van werkplekken aan toevoegen. Trends die door de coronacrisis in een stroomversnelling belanden.

Het coronavirus is een wake-up call

Voor veel bedrijven is 2020 een zeer uitdagend jaar, zo ook voor hoteleigenaren. Vanwege de corona-uitbraak stond de sector op z'n kop. Veel hotels sloten de deuren. De hotels die openbleven konden maar een paar kamers vullen. De omzet kelderde, terwijl de huur, salarissen, technologie en leveranciers moesten worden doorbetaald. Asset managers hebben in korte tijd de 'cashburn' drastisch beperkt om de cashflow van de eigenaar zo goed mogelijk in stand te houden.

Bij veel hotelmanagementbedrijven bleek het aanpassingsvermogen daarentegen een zwaktebod. Ze zaten vast in oude routines en durfden niet over te stappen op 'trial and error'. Proactiviteit is in crisistijd een must en dat wordt ook verwacht door de hoteleigenaar. Dat kan én moet dus beter. Zo niet, dan worden zij vervangen door nieuwe, ondernemende managementbedrijven die wel in staat zijn op korte termijn in te spelen op nieuwe kansen en durven te investeren in moderne technologie en communicatie.

Een goede asset manager denkt twee stappen vooruit

Er wordt voorzichtig weer wat internationaal gereisd (wat leisure betreft) en een groot deel van de hotels is weer open, maar de sleutelrol van hotel asset managers is allesbehalve uitgespeeld. Het komt nu aan op de ondernemingsgeest. Kritisch zijn hoort daarbij. Biedt het hotelmanagementbedrijf in mindere tijden voldoende hulp en flexibiliteit? Is de hotelbrand toekomstbestendig? Zo niet, dan is het tijd om ze te vervangen door ondernemende partijen met flexibeler ingerichte contracten.

De ervaren asset managers die een goed *track record* hebben en veel kennis van lokale markten, kunnen als geen ander voor de eigenaar vaststellen waar de kansen liggen en de gevaren schuilen. Een goede asset manager denkt twee stappen vooruit. Ook na de coronacrisis blijft hun rol daarom van enorm belang. Nu orde

VASTGOED JOURNAAL

op zaken stellen, om straks in te spelen op de nieuwe wereld, bepaalt wie het redden - en wie niet.

Dirk Bakker