

## Verkoop en kredietcrisis ?

Oktober 2009

De huidige hotel vastgoedmarkt is, ondanks de huidige economische bewolking, toch nog steeds een *sellers market*. In veel deelmarkten is de vraag naar hotel vastgoed beduidend groter dan het aanbod.

### Hotel verkopen

Bij de overweging een hotel te verkopen zal een eigenaar vooraf de idee hebben te kiezen voor de hoogst mogelijke opbrengst. Maar om daar te komen zijn een aantal overwegingen van belang die kunnen leiden tot het inzicht dat de optimale opbrengst niet altijd de hoogste prijs is.

### Markt

De beste start is allereerst na te gaan wat men wil verkopen en waarom. Alleen het vastgoed, de exploitatie of beiden? Dit wordt gevolgd door een voorzichtige bepaling van de marktwaarde. Deze geldt als leidraad of de financiële uitgangspunten van verkoper overeenkomen met het marktbeeld. Van belang is dan ook in dat stadium te beoordelen of het hotel juist in een gebied ligt waar veel of minder vraag is. Daarbij is het ook zaak om een duidelijk beeld te krijgen van de potentiële koper(s). Dit beeld moet ook bestaan uit: doel van de aankoop, transactie verleden koper, financiële positie koper en betrokken partijen bij de transactie.

### Onderhandeling

Bij de biedingsfase is het van belang om inzicht te hebben in de voorbehouden die de koper opneemt in zijn bieding. Door voorbehouden in een contract kan een transactie veel vertraging oplopen en de onderhandelings sfeer verslechteren. Ook kan de initieel genoemde prijs langzaam minder worden gedurende dit traject. Kopers die weinig of geen voorbehouden hebben op bijvoorbeeld het gebied van financiering, inspecties en dergelijke kunnen hierdoor zorgen voor een aantrekkelijker transactie, ook wanneer zij in eerste instantie niet de hoogste prijs bieden.

De markt voor hotel vastgoed is nog steeds goed, maar kopers die te sterk leunen op hoge bancaire leningen zijn op dit moment voor verkopers niet de gereede partijen, ondanks wellicht een hoger genoemde startprijs. De kredietcrisis kunnen wij zelf niet voorkomen, maar een crisis bij verkoop wel !

Auteur: Niels Wubs