

HOTELVASTGOED TRENDUPDATE 06

01-04-2009

Huurwaarde !? In dit artikel gaan wij in op de situatie waarbij het vastgoed van een hotel niet in eigendom is van de exploitant, maar wordt gehuurd door de exploitant. De exploitant in deze is niet verbonden met de eigenaar van het vastgoed.

Nog steeds is de situatie in Nederland dat hotel ondernemingen voor circa 56% zelf eigenaar zijn van het hotel vastgoed. In situaties waar een huurovereenkomst geldt, kan dat het gevolg zijn dat een hotel onderneming start in een gebouw waarvan de eigenaar het niet wenst te verkopen, of de hotel ondernemer er voor kiest niet de eigendom van het vastgoed te verwerven. Soms omdat de koopsom voor de exploitant niet goed is te financieren of omdat men zich liever toelegt op de exploitatie. Bij overnames van bestaande bedrijven komt het ook voor dat alleen de exploitatie wordt verkocht en dat de nieuwe hotel exploitant het vastgoed huurt van de voormalig eigenaar.

In toenemende mate verkopen hotels ook hun vastgoed om sneller te kunnen expanderen en eerder hun strategie om een keten en een merk neer te zetten, te bereiken. Vaak wordt het vastgoed in die situaties verkocht met een vaste huurovereenkomst, een variabele huurovereenkomst of een management contract. Wat verder besproken wordt is de situatie met een vaste huurovereenkomst.

Bij een vaste huurovereenkomst moet ten eerste de huurwaarde worden vastgesteld. De huurwaarde wordt vaak afgeleid van de omzet in een gemiddeld jaar en ligt met een grote marge op 15% tot 25% van de omzet. Deze marge is groot omdat elke situatie verschillend is, vaak ook afhankelijk van het aandeel F&B in de omzet en de overige kosten. Zowel voor de belegger als eigenaar van het vastgoed, maar ook voor de hotel exploitant als huurder, is het van belang dat de hotel exploitatie ter plaatste de huurlasten kan opbrengen. Verkopers van het vastgoed in zo'n situatie, kunnen de huurwaarde nog wel eens te hoog vaststellen. Voordeel voor de verkoper is dat bij verkoop ineens een hoger bedrag voor het vastgoed ontvangen wordt, nadeel voor de exploitant is dat deze vaak voor vele jaren opgezaaid zit met een te hoge huur.

Een ander duidelijk punt zowel voor exploitant als belegger is het oogpunt van de courantheid. Een te hoog vastgestelde huur is nadelig voor de exploitant als deze ooit de exploitatie gaat verkopen. Een te hoge huurlast zorgt uiteindelijk voor een lagere prijs bij overname, omdat het bruto resultaat van de exploitatie lager is. Ook voor de belegger is dat een punt van zorg, zowel bij het verlengen van een lopende huurovereenkomst als in een situatie dat de huurder failliet dreigt te gaan en dus de huur niet meer kan betalen. Gaat een nieuwe exploitant ook de hoge huur betalen? Daarbij moet de belegger in zo'n situatie er voor waken dat de hotel exploitatie niet tijdelijk stil komt te liggen. The show must go on: vaste relaties zoeken een ander hotel voor overnachting, vergadering, congres of eten en drinken en het duurt lang om deze klanten weer terug te winnen.

De vaststelling van de huurwaarde is dus van groot belang, zeker in tijden waarin het niet altijd even voorspoedig gaat. In Nederland zijn een groot aantal hotels met een vaste huurovereenkomst. Ook Golden Tulip heeft een aantal hotels met langjarige vaste huurovereenkomsten. Of deze daadwerkelijk op de goede waarde zijn opgezet zal spoedig blijken.