

Fonds & Franchise - neue Partner?

Die Union Investment ist offen für die neue Betreiber-Variante



Master-Franchisenehmer wie Foremost Hospitality - hier ein Zimmer des Holiday Inn Express in Hamburg - sind professionelle Partner für Fonds.
/ Foto: map

Hamburg (1. 10. 2010). Union Investment ist Franchise-Verträgen nicht abgeneigt. Diese Betreiber-Variante bietet dem Offenen Immobilienfonds eine weitere Möglichkeit, in Hotels zu investieren. Als Partner sind allerdings starke Marken gefragt. Interessiert ist die Union Investment aber auch an professionellen Franchisenehmern in Einzel-Hotels an sehr attraktiven Standorten. Der Geschäftsführer der Union Investment, Dr. Frank Billand, zum Thema Fonds und Franchising - ein Thema, das er und sein Team gerne auch auf der diesjährigen Expo Real weiter

diskutieren möchten.

Weshalb interessiert sich ein Immobilienfonds für Franchising im Hotelbereich?

Dr. Frank Billand: Direkte Managementverträge mit all ihren Chancen und Risiken sind für Offene Immobilienfonds aufgrund investimentrechtlicher Vorgaben nicht darstellbar. Franchise-Verträge stellen in Kombination mit Pacht- oder Mietverträgen eine attraktive Alternative dar. Union Investment als Immobilieninvestor erreicht mit Franchising sowohl den Zugang zu internationalen Hotelmarken als auch zu erfahrenen und professionellen Mietvertragspartnern. Für Hotelbetreiber ohne Eigenmarke ist Franchising eine gute Möglichkeit, die Vertriebsstärke und die Markenstandards einer internationalen Hotelkette zu nutzen. In westeuropäischen Ländern wie Deutschland, Frankreich oder dem Vereinigten Königreich ist Franchising in den letzten Jahren ein wesentlicher Expansionsmotor geworden.

Die Union Investment investiert europaweit in Hotels. Haben Sie Vergleiche zwischen Franchise-Verträgen in Deutschland und anderen europäischen Ländern?

Dr. Frank Billand: Derzeit verfügt Union Investment über ein Hotel, dessen Mieter Franchisenehmer bei der InterContinental Hotels Group (IHG) ist. Hierbei handelt es sich um das Holiday Inn Express in der Lübecker Strasse in Hamburg. Aktuell prüfen wir weitere Hotelinvestments mit Franchisenehmern in Deutschland und im deutschsprachigen Ausland. Insgesamt ist die Bandbreite an

Erfahrungen im Hotel-Segment mit Franchise-Verträgen in Europa im Vergleich zu denen in Nordamerika noch relativ gering. Marktstandards werden sich daher erst noch etablieren und an lokale Besonderheiten angepasst werden müssen. Die breitflächige Marktdurchdringung mit Franchise-Verträgen ist in Deutschland bisher nur wenigen Hotelmarken wie z.B. Holiday Inn Express vorbehalten. In Ländern wie Grossbritannien oder Frankreich lässt sich eine deutlich höhere Akzeptanz von Franchise-Systemen im Hotelbereich feststellen als beispielsweise in Osteuropa.

...

Bisher war Pacht doch Ihre Domain als Fonds. Ist Franchising für Sie eine echte Alternative?

Dr. Frank Billand: Bei unseren Hotelinvestments steht die Trennung von operativem und investivem Risiko weiterhin im Vordergrund. Pacht- oder Mietverträge bleiben daher das Kernelement unserer Anlagepolitik im Hotelbereich. In den letzten Jahren sank jedoch die Bereitschaft der grossen Hotelketten, operative Risiken zu übernehmen. Gleichzeitig wachsen einige markenlose, aber zugleich höchst professionelle Hotelbetreiber mit Franchising an sehr attraktiven Standorten nach und bieten uns so alternative Investmentmöglichkeiten.

Sich auf Franchising einzulassen, bedeutet, zum einen der Marke auf dem Hoteldach und damit dem Franchise-/Lizenzgeber zu vertrauen, andererseits aber auch dem Franchise-/Lizenznehmer zu vertrauen. Welcher dieser beiden Partner ist für Sie der wichtigere?

Dr. Frank Billand: Beide Partner werden einer strengen Prüfung im Rahmen unseres Ankaufsprozesses unterzogen und sind für den Erfolg des Investments gleichbedeutend. Im Tagesgeschäft haben wir einen direkteren Bezug zu unserem Pächter, dem Franchisenehmer. Der Mehrwert der Hotelmarke leitet sich aus der Vertriebsstärke und der Akzeptanz am relevanten Standort ab. Der Franchisenehmer muss in der Lage sein, die Markenstandards adäquat umzusetzen und mit der Ertragskraft seines Betriebes die Miete oder Pacht für die Immobilie nachhaltig generieren.

...

...



Dr. Frank Billand.

Würde die Union nur mit Master-Franchisenehmern zusammenarbeiten oder auch mit einzelnen Betreibern?

Dr. Frank Billand: Union Investment bevorzugt im Hotelbereich die Zusammenarbeit mit erfahrenen und bonitätsstarken Master-Franchisenehmern, um Betreiber bedingte Anlagerisiken zu reduzieren.

...

Vielen Dank für das Gespräch, Herr Dr. Billand!

Das Interview führte Maria Pütz-Willems.

*Auszug aus einem Artikel von www.hospitalityinside.com,
Ausgabe 1. 10. 2010*

© hospitalityInside. Dieser Inhalt ist urheberrechtlich geschützt. Die Verwendung in Druckwerken oder die Veröffentlichung im Inter- oder Intranet erfordert jeweils die schriftliche Zustimmung der hospitalityInside GmbH. Bei Verstößen stellen wir ein marktübliches Honorar in Rechnung. Rechtliche Schritte und Schadenersatzforderungen bleiben darüber hinaus vorbehalten.