

„Gute Hotels sind ein attraktives Investment“

Die Immac-Gruppe investiert zum vierten Mal in ein Hotel. Über die Perspektiven des Hotelmarkts sprach FONDS exklusiv mit Immac-Vorstand Thomas F. Roth.

FONDS exklusiv: *Immac ist in Deutschland Marktführer im Segment Sozialimmobilien. Die Gruppe investiert in Pflegezentren, Kliniken und Seniorenwohnanlagen. Derzeit bieten Sie mit dem DFV Hotel Oberursel GmbH & Co. KG geschlossene Investmentkommanditgesellschaft ihren vierten geschlossenen Hotelfonds an. Sollen Hotels ein weiteres Standbein bilden?*

THOMAS ROTH: Wir haben die DFV Deutsche Fondsvermögen 2008 gegründet, um auch in anderen Assetklassen investieren zu können, ohne die Marke IMMAC zu verwässern, die weiterhin als Inbegriff für Investitionen im Health-Care-Sektor steht.



„Wir sind es gewohnt, gegen den Strom zu schwimmen. Deshalb investieren wir mit der DFV antizyklisch in eine Assetklasse, die nicht überhitzt ist.“

THOMAS F. ROTH,
Vorstand IMMAC Holding AG

Welche Gemeinsamkeiten haben Pflegeheime und Hotels?

T. R.: Die Gebäudestrukturen von Pflegeheimen und Kliniken haben mit denen von Hotels durchaus viele Gemeinsamkeiten. Und auch sowohl die Ansprüche und Bedürfnisse der Betreiber, als auch die Verteilung der Instandhaltungsverpflichtungen zwischen Pächter und Verpächter weisen Parallelen auf.

Seit langer Zeit klagen Sie, daß es immer schwerer wird, bei Senioreneinrichtungen attraktive Objekte zu finden. Ist der Hotelmarkt attraktiver?

T. R.: Die anhaltende Nullzins-Politik hat bei den institutionellen Investoren einen Anlagedruck erzeugt, in dessen Folge der Renditeanspruch nach unten angepasst wurde und Assetklassen in den Fokus geraten sind, die früher gemieden wurden. Dazu zählen leider auch Pflegeheime, die ursprünglich

zu erheblich niedrigeren Einkaufsfaktoren gehandelt wurden als beispielsweise Büro- und Geschäftshäuser oder der Geschosswohnungsbau. Die dort üblichen höheren Faktoren waren die Institutionellen gewohnt, die jetzt für Pflegeheime Faktoren bezahlen, die immer noch unter den von aus anderen Assetklassen gewohnt sind liegen. Daraus ergeben sich dennoch Preise, die dem speziellen Risiko einer Betreiberimmobilie nicht mehr Rechnung tragen.

Senioreneinrichtungen und Hotels galten früher im Vergleich zu den bei deutschen Anlegern sehr beliebten Büroimmobilien als klassische Betreiberimmobilien und daher als stärker risikobehaftet. Profitieren Sie bei Hotels von Ihren Erfahrungen mit Senioreneinrichtungen?

T. R.: Für einen auf Betreiberimmobilien spezialisierten Investor wie un-

sere Unternehmensgruppe ist es Voraussetzung, den Markt seiner Pächter genau zu kennen und den Pächter als Partner auf Augenhöhe zu sehen, nicht als Mittel zum Zweck. Mit dieser Philosophie, die wir seit über 20 Jahren mit Pflegeheimen leben, fahren wir auch mit den Hotel-Investitionen sehr gut. Unsere Hotelfonds laufen bislang hervorragend, nicht nur in der Platzierung, sondern auch in der Bewirtschaftungsphase.

Früher wurde gelästert: Eine Hotelimmobilie muß zunächst mindestens einmal Pleite gehen, bevor sie zu einem interessanten Investment wird. Haben sich die Zeiten geändert?

T. R.: Vielleicht sind wir wieder einmal unserer Zeit voraus. Als wir vor 22 Jahren mit Pflegefonds begonnen haben, waren wir auch lange Jahre der einzige Anbieter, der sich auf dieses Immobili-

ensegment spezialisiert hat. Sukzessive drängten Nachahmer auf den Markt, heute ist ein richtiger Hype zu verzeichnen, die Kaufpreise für Neubauten sind von der 12-fachen auf die fast 20-fache Jahrespacht, bei in Wohneigentum aufgeteilten Heimen sogar auf das 25-fache gestiegen. Das sehen wir nicht mehr als attraktiv an, vor allem im Vergleich zum Hotelmarkt. Hier sind Investitionen zu faireren Bedingungen möglich. Davon profitiert der Anleger, der sich beteiligt.

Aber Sie haben weiterhin die Sozialimmobilien im Blickfeld?

T. R.: Wir sind es gewohnt, gegen den Strom zu schwimmen. Deshalb investieren wir mit der DFV antizyklisch in eine Assetklasse, die nicht überhitzt ist. Aber natürlich bleiben wir mit IMMAC den Sozialimmobilien treu und werden immer wieder Investitionsobjekte finden. Zum Zug kommen wir z.B. bei Betriebsübernahmen und da insbesondere, wenn noch bauliche Maßnahmen erforderlich sind, die zur Optimierung oder Erweiterung des Pflegeangebots oder zur Erfüllung neuester gesetzlicher Bestimmungen notwendig sind.

Wie beurteilen Sie aktuell den Hotelmarkt?

T. R.: Tatsächlich befindet sich der deutsche Hotelmarkt seit Jahren im Aufschwung. Auch 2018 erreichten die Übernachtungen in- und ausländischer



Investitionsobjekt Hotel „The Rilano Frankfurt Oberursel“

Gäste neue Spitzenwerte, wie die Zahlen des Statistischen Bundesamts belegen. Im letzten Jahr lag die Zahl der Übernachtungen ein Viertel über dem Niveau von 2009.

Auch der Fachbereich IMMAC research in Ihrem Haus gibt dem deutschen Hotelmarkt ein gutes Zeugnis. „Die Hotelimmobilie hat sich in der jüngsten Vergangenheit als Assetklasse etabliert“, heißt es dort. Der Hotelmarkt boomt vor allem bei Projektentwicklungen, Immac investiert aber beim aktuellen Fonds in eine Bestandsimmobilie – warum?

T. R.: Einen Neubau zur 20-fachen Jahrespacht erwerben, die Fremdmittel nur minimal tilgen, eine Pachtent-

wicklung in der Prognoserechnung auf der Basis einer hohen Inflationsrate berechnen und einen späteren Verkauf für das 18-fache in Aussicht stellen, kann jeder. Wir kaufen lieber ein Haus mit zeitloser Architektur, das an einem nachgefragten Standort seit Jahren etabliert ist, zu einem deutlich niedrigeren Faktor, finanzieren eine grundlegende Modernisierung und neue Möblierung, tilgen die Fremdmittel anständig, nehmen eine niedrige Inflationsrate an und planen den späteren Verkauf zum 14-fachen. Diese konservative Herangehensweise zahlt sich für den Anleger aus und gibt ihm die Sicherheit, die er schätzt und von uns gewohnt ist.

Gibt es weitere Segmente am Immobilienmarkt, die Sie als attraktiv für Investments Ihres Hauses halten?

T. R.: Wir bleiben bis auf weiteres unserem Erfolgsrezept der Spezialisierung treu. Einerseits sind das Betreiberimmobilien, aber auch mit dem DFV Infrastruktur I US Energie Spezial-AIF setzen wir bei Private Equity auf Spezialisierung. Allerdings maßen wir uns keine Expertise in Infrastruktur-lösungen an, sondern setzen auf zwei Zielfonds, die von einem seit über 30 Jahren erfolgreichen und spezialisierten Management verwaltet werden.

DAS BETEILIGUNGSANGEBOT IM ÜBERBLICK

Investitionsobjekt Hotel „The Rilano Frankfurt Oberursel“

220 Gästezimmer, 176 PKW-Stellplätze im eigenen Parkhaus, 12 Tagungsräume für bis zu 720 Gäste, Frankfurter Innenstadt in weniger als 20 Minuten mit U- und S-Bahn erreichbar

Solide Konzeption:

Hohe annuitätische Tilgung der Fremdmittel, indexierter Pachtvertrag über 20 Jahre bei nur 15 Jahren Fondslaufzeit

Anlegernutzen:

5% Ausschüttungen p.a. in monatlichen Teilbeträgen, sofort beginnend nach Einzahlung, zzgl. Wertzuwachs beim Exit, Beteiligungen ab 20.000 Euro zzgl. Agio