

Vom Büro zum Hotel – Weshalb Umnutzungen plötzlich so interessant sind

Adrian Murer, Chief Investment Officer von PSP Swiss Property, erklärt, wie neue Hotel-Konzepte Immobilieneigentümern neue Perspektiven eröffnen.



Interview mit Adrian Murer
Chief Investment Officer
PSP Swiss Property

Private: Herr Murer, PSP Swiss Property ist bekannt für seine Büro- und Geschäftsimmobilien. Nun werden in zwei Ihrer Liegenschaften in Zürich und Genf bald Hotels einziehen. Gehen Sie jetzt unter die Hoteliers?

Murer: Nein, das überlassen wir lieber den Spezialisten. Aber Sie haben recht, in einer unserer Liegenschaften in Genf wird nächstes Jahr CitizenM ein Hotel eröffnen, in Zürich die Ruby-Gruppe. Wir sind Eigentümer und Vermieter; den Betrieb übernehmen natürlich die Hotels selber.

Wie kommt es dazu? Hotels sind ja nicht gerade als Rendite-Perlen bekannt.

Murer: Im Grunde genommen stimmt das schon, besonders für Hotels an

schlechteren Lagen mit veralteten, verstaubten Konzepten. Seit einigen Jahren befindet sich der Hotelmarkt jedoch in einem tiefgreifenden Strukturwandel. Die Anzahl Betriebe nimmt ab, während die Grösse (gemessen an der Bettenzahl) steigt. Besonders in Städten wie Zürich und Genf ist viel Bewegung in den Hotelmarkt gekommen. Hier können sich neue Opportunitäten auch für Liegenschaftsbesitzer ergeben.

Wieso sind Hotels nun plötzlich zu Rendite-Objekten geworden?

Murer: Es ist natürlich noch lange nicht jedes Hotel ein Rendite-Objekt. Wir sprechen hier in erster Linie von modernen, neuen Häusern mit innovativen Konzepten. Dabei spielen die fortschreitende Digitalisierung und Automation eine wichtige Rolle. Dies ermöglicht es den Häusern, mit weniger Personal die gleichen Leistungen zu erbringen. Dieser besonders teure Kostenblock kann so markant gesenkt werden. Oft verzichten sie auch bewusst auf eigene Parkplätze oder Einstellhallen (die nur Kosten verursachen und keine direkte Rendite abwerfen) und setzen voll auf den öffentlichen Verkehr. Da sich solche Hotel-Konzepte kaum in herkömmliche Sterne-Klassifizierungen zwängen lassen, verzichten sie häufig freiwillig auf diese Bewertungen. Diese neuen Konzepte ermöglichen es den Betreibern, höhere Umsätze und bessere Renditen zu erzielen als mit traditionellen Hotels. Und mit den höheren Renditen, welche die Hoteliers erzielen, steigen auch die Quadratmeterpreise, die man als Eigentümer verlangen kann – Renditen, die sich mit denjenigen von Büroliegenschaften vergleichen lassen.

Heisst das, dass man als Eigentümer nun Geld verdienen kann, wenn man aus Bürohäusern Hotels macht?

Murer: Wie so oft, kommt es auf den Einzelfall an. Noch vor wenigen Jahren waren die Rollen auf dem kommerziellen Immobilienmarkt klar verteilt: Mit Büros lässt sich als Vermieter Geld verdienen, mit Hotels eher nicht, da der Umsatz pro Quadratmeter zu gering war. Nun haben wir in letzter Zeit ein interessantes Phänomen beobachtet: Auf der einen Seite sanken an bestimmten Standorten die Quadratmeterpreise, die man für Büros verlangen konnte; auf der anderen Seite stiegen die potenziellen Mieteinnahmen aus Umnutzungen. Diese gegenläufigen Trends haben dazu geführt, dass man heute als Eigentümer in ganz bestimmten Fällen Umnutzungen von Büroliegenschaften in Hotels in Betracht ziehen kann.

Wo klappt die Umnutzung, wo nicht?

Murer: Das hängt von zahlreichen Faktoren ab: Die Lage muss stimmen, der Zonenplan muss es zulassen, Brand- und Lärmschutz-Vorschriften müssen eingehalten werden und so weiter. Und schliesslich muss natürlich auch ein Hotel-Betreiber Interesse zeigen. Das heisst, dass nur bestimmte Objekte an bestimmten Lagen für eine Umwandlung in Frage kommen. In Genf beispielsweise besitzen wir an bester Lage eine Liegenschaft an der Rue du Marché 40. Bis Ende 2016 wurden die Räumlichkeiten mehrheitlich als Büros genutzt. Beim Auszug der Mieter haben wir festgestellt, dass sich das Gebäude aufgrund seiner Grösse und Struktur auch als Hotel eignen könnte. Für ein Hotel sprachen auch die hervorragende Lage und die ausgezeichnete Anbindung

an den öffentlichen Verkehr. In Zusammenarbeit mit der international tätigen Hotel-Gruppe CitizenM haben wir uns in der Folge für eine Neupositionierung der Liegenschaft mit Schwerpunkt Hotelnutzung entschieden. CitizenM wird nächstes Jahr als Ankermieter ein Boutique-Hotel mit 144 Zimmern eröffnen. Im Parterre wird wieder ein Detailhandelsgeschäft einziehen.

Der ganze Umbau für die Umnutzung wird wohl nicht ganz billig sein.

Murer: Das ist richtig: Bis zur Fertigstellung Mitte 2020 werden wir rund 30 Mio. Franken investieren. Diese Initial-Investitionen sind höher, als was man normalerweise für den Umbau oder die Modernisierung eines Bürogebäudes investieren müsste – so muss jedes Zimmer beispielsweise mit einem Badezimmer ausgestattet werden. Damit wird auch klar, dass man als Immobilieneigentümer über die nötige Finanzkraft verfügen muss, um solche Umnutzungen finanziell überhaupt stemmen zu können – ganz abgesehen von den entgangenen Mieteinnahmen während der ganzen Umbauphase.

Verfolgt das Ruby-Hotel in Zürich das selbe Konzept wie das CitizenM in Genf?

Murer: Nein. Das CitizenM passt mit seinen modular aufgebauten, identischen Zimmern perfekt in das Bürogebäude in Genf. Für das denkmalgeschützte und unflexible Gebäude in Zürich haben wir uns für Ruby Hotels & Resorts entschieden. Ruby wird hier Mitte 2021 zwar ebenfalls ein topmodernes Hotel mit 210 Zimmern eröffnen – dies allerdings in einem wunderschönen Gebäude aus der Belle Epoque, bei dem wir den Schutzzumfang mit der Stadt vertraglich geregelt haben und an den sich natürlich auch der Betreiber zu halten hat. Perfekt passt für Ruby auch, dass wir mittlerweile einen Vertrag mit einem Gastronomen abschliessen konnten, der im gleichen Gebäude im Erdgeschoss ein innovatives Gastronomie-Konzept betreiben wird.

Sie hatten erwähnt, dass die Initial-Investitionen für Umnutzungen zu Hotels besonders hoch sind. Welche Vorteile bringen Ihnen diese Investitionen?

Ruby Hotels und CitizenM

Die Hotels der deutschen *Ruby-Gruppe* verfolgen eine «Lean-Luxury»-Philosophie. Das heisst: zentrale Lage mit guter Anbindung an den öffentlichen Verkehr, modernes Design, hochwertige Ausstattung; und das Ganze zu anständigen Preisen, indem konsequent auf Überflüssiges verzichtet wird – zeitgemässer, bezahlbarer Luxus für moderne, kosten- und stilbewusste Gäste.

Die niederländische *CitizenM-Gruppe* verfolgt schon seit längerem ihre «Affordable-Luxury»-Philosophie. Der Hauptfokus liegt auf der Gästezufriedenheit mit Top-Lage, High-Tech, einem grosszügigen Gemeinschaftsbereich mit viel Kunst und luxuriöser Möblierung. Die Gäste können sich auf einem Tablet selber einchecken – ideal für den urbanen, grenzenlos mobilen (daher das M im Namen), kostenbewussten und doch anspruchsvollen Reisenden.

«Unsere Gäste suchen solche zentralen Orte mit Charakter und Geschichte. Jedes unserer Hotels ist individuell gestaltet. Dabei legen wir Wert auf Flächeneffizienz, lassen weg, was nicht nötig ist – Lean Luxury heisst unser Credo.»

*Michael Struck
CEO & Founder Ruby Hotels*

«Our lifestyle brand is focused on efficiency and quality, providing investors with a higher profitability per square meter, a lower risk profile and, therefore, higher returns in an attractive package.»

*Klaas van Lookeren
CEO CitizenM*

«Ruby war für uns von Anfang an ein Top-Kandidat für das Du-Pont-Gebäude am Beatenplatz, in Zürich: innovativ, flexibel und baulich kompetent. Das Produkt ist genau das, was dem Ort noch fehlt.»

*Reto Grunder, PSP Swiss Property
Head of Acquisition & Sales
Vormals Asset Manager Zürich*

«Das Konzept von CitizenM und die Struktur der Rue du Marché 40 in Genf passen perfekt zusammen. Ein grosser Vorteil ist, dass unser Total-Unternehmer schon das CitizenM in Zürich gebaut hatte.»

*Peter Cloet, PSP Swiss Property
Asset Manager Genf*

Murer: Hotels haben für Eigentümer-Vermieter wie PSP Swiss Property ganz spezielle Vorteile: Als Einzelmietler (Single Tenant) haben sie einen besonders grossen Flächenbedarf und mieten oft ganze Gebäude; oder sie mieten als Ankermieter (Anchor Tenant) zumindest einen grossen Teil – und ziehen mit ihrem Renommee andere mögliche Mieter an. Ein weiterer Vorteil ist, dass Verträge mit Hotels im gegenseitigen Interesse mit besonders langen Laufzeiten abgeschlossen werden. Das bedeutet, dass wir uns lange Zeit keine Gedanken über mögliche Leerstände machen müssen. Zudem übernehmen die Hotels die Inneneinrichtung und

Möblierung. Auch die Betriebskosten gehen zu Lasten des Betreibers, das heisst des Hotels.

Treiben Sie die Umnutzung zu Hotels weiter voran oder fokussieren Sie nun wieder auf Büros?

Murer: Büroliegenschaften bleiben unser wichtigstes Standbein. Wir sind aber ständig daran, unser Liegenschafts-Portfolio zu optimieren und so den Wert des Portfolios zu steigern. Wenn die Konstellation stimmt, werden wir weitere Umnutzungen zu Hotels deshalb auf jeden Fall in Betracht ziehen.

*adrian.murer@psp.info
www.psp.info*