Alle Facetten des Tourismus abgedeckt

Wer an IMMAC denkt, denkt an Pflegeimmobilien. Der aktuelle AIF investiert allerdings in bereits etablierte und gut laufende Hotels. Es gibt viele Parallelen vom Betreiben von Hotels zu dem von Pflegeimmobilien und zudem auch viele gute Gründe, in Tourismus zu investieren, erklärt Thomas F. Roth, Vorstand der IMMAC Holding AG, im finanzwelt-Interview.

finanzwelt: Herr Roth, für mich steht IMMAC als Experte im Pflegeimmobilienmarkt. Ihr aktueller Fonds investiert aber in Hotels. Ist der Pflegeimmobilienmarkt zurzeit zu teuer für Fonds oder stellen Sie sich einfach breiter auf?
Thomas F. Roth» Über die DFV Deutsche Fondsvermögen haben wir uns bereits 2010 intensiv mit Hotelinvestitionen beschäftigt und 2012 den ersten Fonds aufgelegt. Das war eine zukunftsträchtige Entscheidung. Denn heute werden für Pflegeheime Preise bezahlt, die das Risiko einer Spezialimmobilie nicht berücksichtigen. Dennoch sind wir aktiv, aber beschränkt auf Bestände, die Baumaßnahmen erforderlich machen. Das wollen und können reine Finanzinvestoren nicht leisten, für uns mit langjähriger Erfahrung, Verständnis für Betreiber und Betrieb und zwei eigenen Bauträgergesellschaften ist das lösbar.

finanzwelt: IMMAC ist seit 1997 auf Single-Tenant Betreiber-Immobilien spezialisiert. Was sind für den Anleger die relevanten Unterschiede, die ein Hotelinvestment von einem Pflegeinvestment unterscheidet?
Roth» Als Vermieter einer Betreiberimmobilie muss man Verständnis für seinen Mieter haben und seine Bedürfnisse kennen, beim Hotel wie beim Pflegeheim. Auch die Immobilienstrukturen sind ähnlich. In beiden Fällen handelt es sich um Bettenhäuser mit Gemeinschaftsflächen, einer Großküche etc.; selbst die Verteilung der Instandhaltungsverpflichtungen zwischen Vermieter und Betreiber sind ähnlich. Für den Anleger spielt es praktisch keine Rolle, ob er mit uns in einen Pflege- oder Hotelfonds investiert. Ausschüttungen und Wertentwicklung über die Fondslaufzeit sind vergleichbar. Was aus der Sicht des Anlegers für eine Hotelinvestition sprechen könnte, ist das wesentlich geringere Personalproblem in der Hotellerie als in der Pflege. Außerdem muss ein Pflegeheim oft zu 85 % und mehr ausgelastet sein, um eine schwarze Null zu schreiben, bei manchen Hotels ist das bereits ab 55 % der Fall.

finanzwelt: Die deutsche Tourismusbranche kann in den letzten zehn Jahren auf starke Wachstumszahlen zurückblicken. Inwieweit betrifft das auch Tagungshotels?
Roth» Hotels der Vier-Sterne-Kategorie sind bei Geschäftsreisenden und Ausrichtern von Tagungen und Kongressen sehr beliebt, weil das Preis-Leistungsverhältnis gut ist und die Übernachtungsraten den Compliance-Richtlinien vieler Unternehmen entsprechen. Kongresse und Tagungen sind auch im digitalen Zeitalter nicht durch Webinare zu ersetzen. Nichts geht über den persönlichen Kontakt, den Austausch unter Kollegen und die daraus entstehende Gruppendynamik. Häufiger Anlass sind Produktpräsentationen wie z. B. neue Modelle der Automobilindustrie, weshalb Hotels oft über befahrbare Tagungsräume verfügen, wie unser Hotel in Niedernhausen.

finanzwelt: Sie investieren in Hotels in Friedrichroda, Hannover und Niedernhausen. Von der Lage her sind das eher Tagungshotels, oder?
Roth» Friedrichsroda ist ein Luftkurort, das Hotel ein Spa- und Wellnesshotel, das mit einem 1.600 m² Schwimmbad-, Sauna- und Wellnessbereich primär Privatreisende anspricht, aber auch sechs Tagungsräume hat. Die Hotels in Hannover und Niederhausen sind bei Geschäftsreisenden, Messebesuchern und Tagungsgästen sehr beliebt. Die Fondsobjekte decken somit alle Facetten des Tourismus ab.

finanzwelt: Die oben erwähnten Hotels laufen schon seit mehreren Jahren. Haben Sie sich deswegen für Bestandsimmobilien entschieden, anstatt neu zu entwickeln? Oder gibt es noch andere Gründe?
Roth» Ein Hotel, das bereits seit Jahren gut eingeführt und nachweislich hoch ausgelastet ist, birgt weit weniger Risiken in sich als ein neuer Betrieb, der sich erst etablieren muss.

finanzwelt: Ihr Partner ist die DFV. Diese ist seit ihrer Gründung 2008 auf Immobilien spezialisiert. Wie sieht die Aufgabenteilung aus?
Roth» Die DFV wurde von dem damaligen Aktionärskreis der IMMAC Holding AG gegründet, um in alle Assetklassen außerhalb des Health Care Sektors zu investieren. Sinnvollerweise wurden 2017 alle Aktien von der IMMAC Holding erworben und die in eine GmbH umgewandelte

DFV unter der Holding angesiedelt. Das Research wird von IMMAC geliefert, ebenso die Schließungsgarantie und der Vertrieb sowie die Unterstützung unserer Vertriebspartner.

finanzwelt: Bei Pflegeimmobilien spricht man immer vom Betreiberrisiko. Das gibt es sicherlich auch bei Hotels. Ist es im Hotelmarkt leichter oder schwieriger neue, gute Betreiber zu finden?
Roth» Wenn der Betreiberausfall nicht in einer überhöhten Pacht begründet ist, findet man sowohl für Pflegeheime als auch für Hotels neue bonitätsstarke Betreiber. Deswegen ist es in beiden Fällen wichtig, eine moderate Pacht zu vereinbaren, die dem Pächter ideale wirtschaftliche Rahmenbedingungen für seinen Betrieb bietet.

finanzwelt: Die geplante monatliche Ausschüttung liegt bei 5 % p. a. Basiert die Kalkulation auf den bestehenden Zahlen oder haben Sie steigenden Mietspiegel bzw. Anpassungen an Pachtverträgen einkalkuliert?
Roth» Wir haben die aktuellen Pachten zugrunde gelegt, aber selbstverständlich haben die Verträge eine Wertsicherungsklausel. Bei der Prognose sind wir von einer Inflationsrate von nur 1 % jährlich ausgegangen. Das ist sehr konservativ und bei anderen Anbietern eher ein Worst-Case-Szenario in der Sensitivitätsanalyse. Wir stellen keine realitätsfremden oder beschönigenden Prognosen in Aussicht. Sollten die Entwicklungen dann aber über der Prognose liegen, freuen sich Vermittler und Anleger.

finanzwelt: Wie sieht es mit der Laufzeit und dem Exit aus?
Roth» Die Laufzeit ist mit 15 Jahren geplant. Nach unserer konservativen Prognose, die neben der niedrigen Inflation auch von einem marktuntypischen Veräußerungsergebnis zur nur 13,5-fachen Jahrespacht ausgeht, erwarten den Anleger über 110 % zusätzlich zu den bis dahin erhaltenen Ausschüttungen.

finanzwelt: Wie unterstützen Sie die Vermittler, das neue Produkt zu vertreiben?
Roth» Wie immer werden wir auch hier Webinare für Vertriebspartner und deren Kunden anbieten und Veranstaltungen vor Ort, zu denen Vertriebe ihre Kunden einladen können. Daneben stellen wir eine halbstündige Produktpräsentation als Video zur Verfügung, das unsere Partner für ihre Beratung einsetzen oder ihren Kunden überlassen können. *(lvs)*