

Der Hotelgast als Investor

Buy-to-let als Finanzierungsalternative für Hotels

Thomas Reisenzahn

Abstract

In Österreich setzt man ein neues Instrument zur (indirekten) Hotelfinanzierung ein, das eine Alternative zur Bankfinanzierung bietet und im gemeinsamen Interesse von Investoren und Hoteliers liegt. Zudem zeigt es in der "heißen Diskussion um kalte Betten" neue Wege auf. Bei diesem aus dem angelsächsischen Raum kommenden Buy-to-let-Konzept kauft ein Investor Hotelzimmer oder Apartments zum Zwecke der Vermietung, welche über das bestehende Hotel erfolgt. Im Gegensatz zu bestimmten Time-Sharing-Modellen erwirbt der Investor eine bestimmte Wohnung, über die er selbständig verfügen kann. Er kann sie in einem zeitlich eingeschränkten Ausmaß selber nutzen, im Rahmen des Hotelbetriebs vermieten oder auch frei verkaufen. Seine Investition ist im Grundbuch eingetragen und wie jedes Wohnungseigentum abgesichert.

Keywords:

Finanzierung, Buy-to-let, Hotel

1 Einleitung

Unternehmen im Tourismussektor weisen häufig einen hohen Kapitalbedarf auf, speziell wenn es um Investitionen in feste Anlagen wie Gebäude, Mobiliar, Bahnen oder Fahrzeuge geht. In der Hotellerie erwirtschaften österreichische Hotelbetriebe (im Median) von den getätigten Gesamtinvestitionen inkl. Grundstücken (zu Buchwerten) einen Markt- bzw. Unternehmenswert, der 86% der Aktiva entspricht. Die Abweichung zwischen Investitionen und Unternehmenswert ist kein österreichisches Phänomen. Die SGH – Schweizerische Gesellschaft für Hotelkredit und des SECO – Schweizer Staatssekretariat für Wirtschaft stellen fest, dass der Wert für Schweizer Hotels zwischen 65% und 75% der Anschaffungskosten liegt (vgl. OECD, S. 20). Mit anderen Worten Mindestens 14% der Aktiva können mit den Erträgen aus der Hotelführung in den österreichischen Hotels nicht erwirtschaftet werden. Es besteht eine sogenannte Finanzierungslücke. Da die Wiederbeschaffungswerte eines Hotels idR höher liegen als die ausgewiesene

nen Buchwerte, dürfte der Unternehmenswert (deutlich) unter 86% der Aktiva liegen. Mit dem Betrieb des Hotels wird sohin das Familienvermögen reduziert. In 2014/15 erreichen die bestehenden Bankverbindlichkeiten netto in Österreich einen Wert von ca. 65% des Markt- bzw. Unternehmenswertes. Somit übersteigen die bestehenden Bankverbindlichkeiten netto den für gewerbliche Immobilien (z.B. Hotels) durch Basel III bzw. durch das österreichische Bankenwesengesetz vorgeschriebenen maximalen Wert idHv. 50% des Marktwertes. Banken sind durch Basel III verpflichtet jenen Teil des Kredites der 50% des Marktwertes übersteigt, mit höheren Eigenmitteln zu unterlegen. Dies führt zu höheren Kreditzinssätzen. Diesem Effekt kann einerseits mit einer höheren Besicherung begegnet werden. Somit ist zu erwarten, dass sich aufgrund des sich verschlechternden Ratings für den überwiegenden Teil der österreichischen Hotellerie die Zinssätze für Bankverbindlichkeiten steigen werden bzw. die Finanzierung von Neuprojekten durch Banken zunehmend erschwert, wenn nicht sogar unmöglich wird. Unabhängig davon ist zu erwarten, dass die konjunkturelle Entwicklung steigende Finanzierungskosten erwarten lässt (Westreicher 2017). In vielen Fällen ist ein Buy-to-Let-Modell eine prüfungswerte Finanzierungsoption.

2 Ausgangslage

Entsprechend ihrer geringen Ausstattung mit Eigenkapital zeigt sich bei Hotelbetrieben die starke Bedeutung von Fremdkapitalfinanzierungen. Zur Beschaffung des Fremdkapitals greifen weiterhin nahezu alle Hotelbetriebe auf klassische Bankfinanzierungen zurück. Bereits jetzt ist die Aufbringung von Finanzierungen und die dadurch mögliche Erhaltung des Qualitätsstandards ein zentrales Thema in der Hotellerie. Basel III wird ab 2018 gravierende Auswirkungen auf die klassische Fremdfinanzierung mit sich bringen. Banken werden aufgrund von Ratingeinstufungen die Konditionen für Tourismusbetriebe deutlich anheben. Ebenfalls ist davon auszugehen, dass das niedrige Zinsniveau ein Ablaufdatum hat und die touristischen Betriebswirtschaften bald einer Zerreißprobe ausgesetzt sein werden. Der Herausforderung Bankfinanzierung sollte bei Investitionen in die Beherbergungsinfrastruktur des Alpenraums daher mit neuen Finanzierungsmodellen begegnet werden.

Bei diesem Modell werden Logiseinheiten (Hotelzimmer und/oder Apartments) jeweils von einem Käufer erworben und können von diesem genutzt werden. Im restlichen Jahresverlauf besteht eine Überlassungs- bzw. Rückvermietungsverpflichtung, sodass diese Einheiten während der Abwesenheit des Eigentümers als normale Hotel-Logiseinheiten vermietet werden. Durch diese Rückvermietung wird der Eigentümer anteilig am Logisumsatz beteiligt. Ob ein Teil dieser Einkünfte (Rendite) für den Eigentümer der Einheit garantiert wird oder nicht, hängt vom jeweiligen Konzept und von der vertraglichen Regelung ab. Das Buy-to-Let-

Modell hat in bestimmten Ländern (u.a. USA, Großbritannien und Frankreich) bereits sehr große Bedeutung bei Hotelinvestitionen erlangt (Widmann, Steger, 2009). Dies trifft insbesondere auf Ferienhotels in attraktiven Regionen zu. Es ist zu erwarten, dass das Modell auch in Österreich zu einer dominierenden Form der indirekten Finanzierung von Hotelprojekten wird. Das Buy-to-Let-Konzept ist in der österreichischen Rechtsordnung nicht explizit geregelt. Es sind dafür vielmehr verschiedene Rechtsbereiche relevant, u.a. Bestimmungen des Gewerbe-rechts sowie zahlreiche länder- und gemeindespezifische Regelungen (Raum-ordnungs- und Grundverkehrsgesetze), die vor allem den Erwerb und die damit verbundenen Abgaben regeln. Aus Entwicklersicht ist der Verkauf von Hoteleinheiten, insbesondere in Tirol und Salzburg, eine gute Möglichkeit, „warme Betten“ zu schaffen und während der Entwicklungsphase einen Cash-Flow zu erwirtschaften (Schumacher, Wiesinger, 2016). Aus Betreibersicht generiert Buy-to-Let eine Grundaustattung und deckt somit einen Teil der Fixkosten des Hotelbetriebes. Es trägt somit zu einer effizienteren Planung bei. Die Gemeinde und der Tourismusverband erhalten Kommunalsteuer (Beschäftigung von Mitarbeitern für bewirtschaftete Wohnungen), Ortstaxe und Tourismusabgabe. Die Konzeptvarianten zwischen einem Apartmenthaus und eines Buy-to-let-Modell verdeutlicht Abbildung 1.

Abbildung 1: Apartmenthaus vs. Buy-to-Let

	Konzeptvarianten	
	wohnwirtschaftliches Konzept	gewerbliche Konzepte
	Apartmenthaus (Zweitwohnsitz)	Buy-to-Let
einheitliche touristische Betreuung als Hotel	für Investoren stehen mehrere Vermieter zur Auswahl; Vermieter machen nur Gästevermittlung und keine Betreuung	ein Hotelbetreiber für die gesamte Anlage mit Referenzprojekten
Betreiberverträge	kurzfristige Vermietungsverträge; laufend kündbar	langfristige einheitliche Verträge; unkündbar; mind. 15 bis 20 Jahre
Marketing	nur Vermietung über Plattformen, oder reines Reisebüro bzw. Apartmentvermittlung	Betreiber macht eigenes Marketing; gute Website mit Buchbarkeit; Budget für Marketing in den ersten Jahren 8 bis 10 % vom Umsatz
Angebot für Gäste	nur Apartmentvermietung mit Schlüsselausgabe; keine gemeldeten Dienstnehmer; keine Rezeption	Hotelleistungen und Packages werden angeboten, z.B. Frühstück, Liftkarten, Halbpension, Massage etc. Normale Rezeption

Konzessionen, Befähigungen	nicht vorhanden	Hotel- bzw. Gastgewerbekonzession vorhanden; neben Bauträgerkonzession
Hausverwaltung	eine Hausverwaltungsfirma wird beauftragt; Behandlung wie bei Wohnungen; Abrechnung nur der Kosten	machen die Mitarbeiter des Betreibers; keine eigene Firma notwendig; technisch und kaufmännische Abrechnung der Erlöse und Kosten
Schlüsselgewalt der Investoren	Investoren haben Apartmentschlüssel	Investoren haben keinen Schlüssel für das Apartment und buchen sich ein wie ein Gast (Reservierung)
Erlösabrechnung	Eigennutzung wird nicht angezeigt; Zahlung pauschal. Zweitwohnungsabgabe; kein Mietenpool bei den Einnahmen; exakte Abrechnung der Ausgaben pro Wohnung; normale Eigennutzung; Investoren haben Schlüssel	Anmeldung aller Gäste durch den Hotelbetreiber; Zahlung Ortstaxe und Tourismusbeitrag; Mieterpool aller Einnahmen und Ausgaben; Investoren als Gäste; müssen Miete zahlen und werden als Gäste behandelt
Technische Ausgestaltung, Einrichtung	alles wird extra abgerechnet wie bei Wohnungen; der Eigentümer richtet das Apartment selbst ein	keine extra Zähler für Betriebskosten in den Apartments z.B. für Strom, Wasser, Kanal, Telefon, WLAN; Apartmenteinrichtungen (Qualität und Lieferant) wird durch den Betreiber vorgegeben ("gewerbetauglich" und tauglich für Bewirtschaftung)
Vorsteuer- vergütung beim Finanzamt	keine Rückverrechnung; Darstellung als Liebhaberei; völlig frei in der Vermietung	wird beantragt; Vermietung damit 20 Jahre erforderlich

Quelle: Eigene Abbildung, Prodingler Tourismusberatung 2017

3 Standort

Gerade in hochtouristischen Regionen spricht manches für Buy-to-let-Modelle: Meist gibt es viele, teilweise schon in die Jahre gekommene Hotelbetriebe, bei denen Erneuerungen, Erweiterungen, etc. anstehen, die wirtschaftlich kaum finanzierbar sind. Andererseits gibt es in diesen Destinationen eine große Nachfrage nach Ferienhäusern und -wohnungen sowie Freizeitwohnsitzen durch eine kauf- und zahlungskräftige Klientel. Da neue Freizeitwohnsitze nicht möglich (zB weil Quoten bereits ausgeschöpft) oder nicht gewünscht sind (zur Verhinderung „kalter Betten“) könnte hier das Buy-to-let-Modell eine für alle Seiten befriedigende Lösung sein.

- Dem Investor wird eine sichere Kaufmöglichkeit mit Renditepotential geboten
- Der Hoteleigner kann Kapital (z.B. für Renovierungen, Um- und Ausbauten, etc.) generieren
- Der Hotelbetreiber hat die Chance auf Attraktivierung und Auslastungssteigerung, höhere Logiserträge (abzüglich Miete an den Investor) und Generierung von Nebenerlösen (Food and Beverages)
- Die Tourismusregion vermeidet „kalte Betten“ von Ferienwohnungen
- Länder und Kommunen partizipieren über erhöhte Kommunalabgaben. Zersiedlung wird gebremst.
- Raumordnungsrechtliche Freizeitwohnsitzauflagen bleiben in Übereinstimmung mit der Kapital- und Niederlassungsfreiheit unberührt.

Dem Investor bietet das Buy-to-let-Modell in erster Linie Sicherheit des eingesetzten Kapitals. Dies kann durch die Begründung von Wohnungseigentum garantiert werden. Weiters ergeben sich Renditechancen und Wertsteigerungspotential. Ein wesentlicher Aspekt ist die Eigennutzungsmöglichkeit samt Zusatznutzen aus dem Hotelbetrieb (kostenfrei oder gegen Unkostenbeitrag), wobei die Nutzung in Übereinstimmung mit den jeweiligen Landes-Raumordnungsgesetzen erfolgen kann. Der Kauf selber ist europarechtlich nicht beschränkt. Neben den baulichen Voraussetzungen der Hotelanlage müssen für die Umsetzung von Buy-to-let die rechtlichen und steuerlichen Aspekte geprüft werden.

4 Gebäude und bauliche Voraussetzungen

- Neubau: hier können bereits von Beginn an alle Erfordernisse der zukünftig gemischten Hotel- und Wohnanlage mitberücksichtigt werden. Es können schon in der Planungsphase exakt getrennte Allgemeinbereiche (z.B. Treppenhaus, Lift, Heizraum, etc.), selbständige Wohnungen (Buy-to-let-Appartements) und sonstige selbständige Objekte (der eigentliche Hotelbetrieb) geschaffen und alle Erfordernisse, vor allem nach dem Wohnungseigentumsgesetz, berücksichtigt werden.

- Bestand: Meist wird es sich um gewachsene Hotelbetriebe handeln, bei denen keine Notwendigkeit bestand, auf bauliche Abgrenzungen der selbständigen Wohnungen (Buy-to-let-Appartements) von den sonstigen Hotelanlagen und Allgemeinflächen zu achten. Hier können massive bauliche, auch die Haustechnik betreffende Umbauten und Adaptierungen erforderlich werden, um einen parifizierungsfähigen Zustand des Gebäudes zu schaffen. Zusätzlich kann bei Vorliegen einer speziellen Flächenwidmung eine Widmungs- und/oder baubehördliche Nutzungsänderung erforderlich werden.

Für die Umsetzung eines solchen Buy-to-let-Modelles ist eine Vielzahl von Rechtsnormen zu beachten. Im Wesentlichen sind das:

- Wohnungseigentumsgesetz: Wohnungseigentum ist notwendig. Alle Schritte sind übereinstimmend mit der Wohnungseigentumsgemeinschaft zu regeln.
- Bau- und Raumordnungsrecht sind Landesrecht. Die Umnutzung (von touristischer oder Hotelnutzung in teilweise Wohnnutzung) muss in Übereinstimmung mit den jeweiligen Bau- und Raumordnungsbestimmungen erfolgen.

5 Steuerliche Aspekte und Finanzierung

Zu prüfen ist, ob bereits im Vorfeld Anpassungen vorzunehmen sind, etwa Umgründungen. Zu klären ist auch, in welchem Umfang eine Immobilienertragssteuer anfällt. Dabei wird es eine wesentliche Frage sein, wer in der Folge als Bauherr auftritt.

Es ist davon auszugehen, dass Buy-to-let-Modelle leichter zu finanzieren sind als reine Tourismus/Hotelprojekte, da für die Finanzinstitute im Rahmen der Wohnungseigentumsbegründung die grundbücherliche, alternative Besicherung (Wohnen) mehr Sicherheit bietet. Auch Wertermittlungen werden den Schwerpunkt in den Wert des Wohnungseigentums verlagern. Wichtig ist, einen nachhaltig funktionierenden Hotelbetrieb abzusichern (Rohrmoser et al., 2014).

6 Perspektive

Buy-to-let hat Erfolgspotential in nachgefragten Ferien- und Freizeitdestinationen. Vor allem bietet sich die Chance, die Eigenkapitalquote von Tourismusbetrieben zu stärken und so Verschuldungsquote und Fremdkapitalabhängigkeit zu reduzieren. Voraussetzungen sind eine gesamtheitliche Betrachtung, eine marktorientierte Kalkulation sowie eine realistische Kosten-Nutzen-Gegenüberstellung in Zusammenarbeit mit erfahrenen Fachleuten.

Es wäre wünschenswert, würde die Chance künftig wie in der Schweiz durch intelligente Gesetzgebung unterstützt. Bestehende Tourismusbetriebe sollten sich auch ohne akutem Finanzierungsbedarf mit diesem Modell beschäftigen. Einer-

seits können bei Umbauten bereits Erfordernisse mitgedacht, andererseits das Finanzierungsrating und damit die Verhandlungsposition mit Kreditinstituten deutlich verbessert werden. Und auch die Unternehmensnachfolge kann durch eine solche Perspektive eventuell attraktiviert werden (Rohrmoser et al., 2014).

Mit der Prodingler Beratungsgruppe konnten bis dato in Österreich über 1000 Betten mit dem Buy-to-Let-Modell umgesetzt werden.

Literaturverzeichnis

OECD, 2017: Financing approaches for tourism SMEs and entrepreneurs, OECD Tourism Papers 2017/03

Rohrmoser, S., Neumayr, C., Reiszahn, T., 2014: Warme Betten braucht das Land. Fachartikel:
http://www.prodingler.at/steuerberatung/pdf/veroeffentlichungen/buy_to_let.pdf , 5

Schumacher, M., Wiesinger, M., 2016: Finanzmanagement im Tourismus. Linde Verlag. 82-83

Westreicher, C., 2017: Über welchen Handlungsspielraum verfügen die Hotels in Österreich? In: Tourismus Wissen-quateley, Ausgabe 8, 149-155

Wittmann, M., Steger, E. (2009). Buy-to-let als alternatives Finanzierungskonzept in der österreichischen Hotellerie. PKF hotelexperts GmbH, 13

Autoren

Thomas Reiszahn, t.reiszahn@prodingler.at