

Operator-risico's op booming hotelmarkt

De hotelmarkt is een van de weinige niches in het commercieel vastgoed waar nog deals gesloten worden. Om van een hoteldeal een succes te maken, moet de belegger wel een paar valkuilen vermijden.

DOOR DENA MOKHBEROLSAFA, KLAAS-JAN DE GROOT EN JENNY NOORDERMEER

De Nederlandse hotelmarkt is in beweging. Er is een toegenomen interesse van verschillende partijen in zowel de aankoop als de ontwikkeling van hotelvastgoed. Daarnaast loopt voor veel partijen de externe financiering af. Door hogere rentekosten zien sommige hoteleigenaren zich genoodzaakt om over te gaan tot verkoop. Ook deze markt kent echter nog de nodige (juridische) uitdagingen.

HOTEL MANAGEMENT AGREEMENT

In de hotelmarkt is het niet ongebruikelijk dat de eigenaar de exploitatie onder een zogenaamde 'hotel management agreement' uitbestedt aan een operator. Deze operator neemt de bedrijfsvoering van het hotel over namens de eigenaar tegen betaling van een vergoeding. Die vergoeding bestaat doorgaans uit een basis fee en een incentive fee, afhankelijk van de prestatie van het hotel. Daarnaast zijn er talloze andere soorten fees die operators vragen voor verschillende aanvullende diensten. De eigenaar draagt alle operationele risico's van het hotel en zal profiteren van de winst die resteert na aftrek van de fees aan de operator.

Aangezien een eigenaar over weinig specifieke ervaring hoeft te beschikken als het hotel onder een hotel management agreement wordt geëxploiteerd, is dit een relatief makkelijke manier voor investeerders om in de hotelmarkt te stappen. Nu het hotel management format volwassen is, groeit de interesse van investeerders naar deze vorm van hotel-exploitatie, terwijl de vraag naar hotels als asset class eveneens toeneemt.

Sinds de coronapandemie willen hoteleigenaren steeds meer operationele controle en



transparantie van operators over de operationele cijfers. Sommige operators zijn hier terughoudender in dan anderen, maar over het algemeen is de hotel management agreement 'eigenaar vriendelijker' geworden dan voor de pandemie.

HUUROVEREENKOMSTEN

In de huurovereenkomsten is een verschuiving zichtbaar naar constructies waarbij het risico of de winst met de operator wordt gedeeld, bijvoorbeeld door een huur gebaseerd op omzet of winst. Bovendien hebben eigenaren steeds meer interesse in de mogelijkheid om op den duur de huurovereenkomst om te zetten in een franchiseovereenkomst of hotel management agreement. Soms wordt een hoteleigenaar dan niet langer gezien als (passieve) verhuurder, maar als daadwerkelijke hotelexploitant voor de heffing van overdrachtsbelasting. Als de exploitatie lang genoeg voor eigen rekening en risico van de hoteleigenaar is uitgeoefend, is bij de overdracht van de aandelen in de entiteit van de hoteleigenaar geen overdrachtsbelasting verschuldigd.

Als het hotelvastgoed wordt verhuurd aan de exploitant, kan het zijn dat gebruikelijke afspraken niet in lijn zijn met het dwingend huurrecht. Om hiervan te mogen afwijken moeten partijen een verzoek indienen bij de rechtbank. Het is echter geen gegeven dat de rechter een dergelijk verzoek toewijst.

ESG

Ook in de hotelmarkt worden de ESG-aspecten steeds belangrijker. Hotels moeten energie besparen en moeten voldoen aan milieuvorschriften en andere regelgeving voor afvalbeheer en waterverbruik (E). Onder sociale verantwoordelijkheid vallen bijvoorbeeld eerlijke arbeidsomstandigheden, diversiteit en inclusiviteit, en bijdragen aan de lokale gemeenschap (S). Goed bestuur betekent bijvoorbeeld fraude en corruptie voorkomen, een goed functionerende raad van bestuur en hoge ethische standaarden in de bedrijfsvoering (G).

Een concreet voorbeeld is dat hotels een energielabel moeten hebben en dat investeerders in de hotelmarkt aan steeds strengere transparantieplichtingen zijn gebonden op grond van Europese wet- en regelgeving. Zij moeten bijvoorbeeld laten weten hoe ze de belangrijkste nadelige duurzaamheidsgevolgen van hun investeringsbeslissingen in overweging nemen. Tevens is er een zorgplicht geïntroduceerd voor bestuurders van – onder andere – hotelondernemingen op grond waarvan zij duurzaamheidsrisico's of schendingen van mensenrechten in hun keten in kaart moeten brengen en beperken, zelfs als zulke incidenten zich voordoen bij partijen in de keten waar de onderneming zelf geen controle over heeft.

De implementatie van ESG-beleid kan voor hotelondernemers leiden tot kostenbesparingen en kan een positieve invloed hebben op de perceptie van gasten en investeerders. Het negeren van zulke aspecten kan juridische sancties en reputatieschade tot gevolg hebben. Meestal erkennen zowel de hoteleigenaren als de operators het belang van ESG en werken ze samen om dit beleid te implementeren.

Daarnaast speelt ESG een cruciale rol bij het aantrekken van externe financiering, omdat ook financiers gebonden zijn aan regelgeving op dit gebied. Verduurzaming van hotel-

vastgoed is daarom essentieel om het aantrekkelijk en financieerbaar te houden.

HUURINDEXATIE OP BASIS VAN CPI

De afgelopen jaren hebben diverse horeca-exploitanten hun huurverhoging op basis van de consumentenprijsindex (CPI) aangevochten, maar zonder succes, ondanks de voor Nederland buitengewoon hoge prijsindex. Zo bleken de gestegen (energie)prijzen als gevolg van de oorlog in Oekraïne geen onvoorziene omstandigheid. Hierop hebben enkele brancheorganisaties, waaronder Koninklijke Horeca Nederland, begin 2024 een huurders-variant van het ROZ 290-model gelanceerd, waarin indexering expliciet als onderwerp van onderhandeling tussen verhuurder en huurder is opgenomen (een staffel of een cap). In april heeft de ROZ ook de modelcontracten voor de (ver)huur van kantoor (230a)- en winkel (290)-ruimtes aangepast, waardoor huurders en verhuurders nog makkelijker via onderhandelingen afspraken kunnen maken over huurprijsaanpassingen. Gebruikers kunnen namelijk, naast de CPI, ook kiezen uit een vast percentage of een index naar keuze of in het geheel afzien van een automatische huurprijsaanpassing. De echte inbedding van deze nieuwe modellen voor de hotelmarkt moet nog plaatsvinden.

IMPACT VAN HET NIEUWE KABINET

De beleidsplannen van het nieuwe kabinet kunnen eveneens een belangrijke impact hebben op de hotelmarkt. Een van de meest ingrijpende voorgenoemen maatregelen is de afschaffing van het verlaagde btw-tarief op logies (nu nog 9% voor een kortstondig verblijf). De coalitie wil hotelovernachtingen per 1 januari 2026 weer onder het standaardtarief van 21% brengen. Hierdoor zou een hotelovernachting zeker duurder worden, wat een aanzienlijke impact zou hebben op de Nederlandse hotelmarkt. Voor kamperen blijft het lage btw-tarief overigens gehandhaafd.

CONCLUSIE

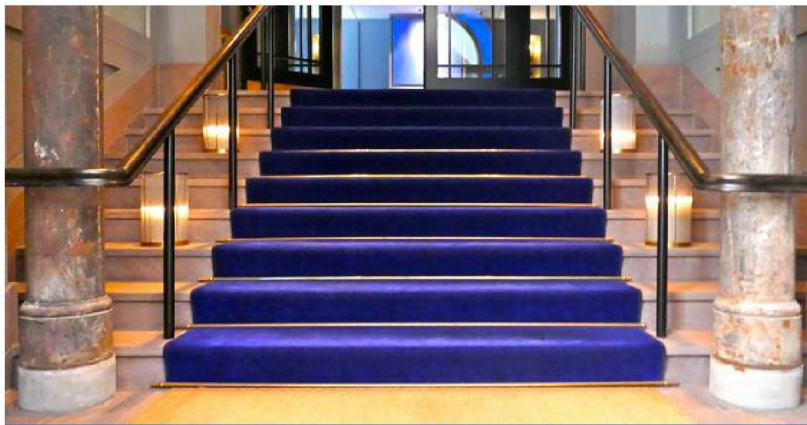
Met de recente heropleving van de transactiemarkt en de afnemende populariteit van andere vastgoedsegmenten, zoals de kantorenmarkt, tonen investeerders een groeiende interesse in de hotelmarkt. Volgens een recent onderzoek van ING zijn de vooruitzichten voor de Nederlandse hotelsector veelbelovend. Desondanks blijft het de vraag welke impact

de huidige ontwikkelingen zullen hebben op de dynamiek van de markt. De steeds strengere regels om het toerisme te beperken, het belang van ESG en de plannen van het nieuwe kabinet spelen hierbij een rol.

Belanghebbenden zullen deze veranderingen nauwlettend in de gaten (moeten) houden en

hun strategieën hierop moeten aanpassen. De uiteindelijke impact van deze factoren zal in de komende jaren blijken.

Dena Mokherolsafa en Jenny Noordermeer zijn advocaat en Klaas-Jan de Groot is kandidaat-notaris bij CMS



Hotelbeleid Amsterdam

Sinds 2017 wil de gemeente Amsterdam de groei van hotels in de stad beperken en mogen er in de stad geen nieuwe hotels gevestigd worden die niet passen in het bestemmingsplan. Dit beleid bevatte echter een uitzondering (de 'nee-tenzij regeling') voor hotelinitiatieven in enkele door de gemeente aangewezen gebieden.

Om de groei van hotels en hotelkamers verder af te remmen, zet de gemeente sinds 2021 het erfpachtinstrument in. Concreet betekent dit dat de gemeente als grondeigenaar de vestiging van een nieuw hotel kan tegenhouden als de erfpachtvoorwaarden geen hotel toelaten. Het is echter nog niet duidelijk of het gebruik van dit civielrechtelijk instrument om de realisatie van een hotel te weigeren is toegestaan, als het gebruik op publiekrechtelijke gronden (het bestemmingsplan) wel is toegestaan. Op grond van de 'Toerisme in Balans'-verordening die sinds 2021 van kracht is, moet het college van B&W maatregelen nemen als het aantal toeristenovernachtingen de 20 mln per jaar overschrijdt. Omdat dit in 2023 het geval was, heeft de gemeente in april 2024 de 'nee-tenzij'-uitzondering in het

overnachtingsbeleid geschrapt. Dit betekent dat er nergens in de stad meer hotelontwikkelingen zijn toegestaan. Een nieuw hotel mag er alleen nog komen als er ergens anders een hotel sluit; het aantal slaapplaatsen mag niet toenemen. Ook moet het hotel beter zijn, bijvoorbeeld moderner of duurzamer, en wordt een niet-centrum locatie gestimuleerd. Daarnaast wil het college het aantal riviercruiseschepen in de stad gefaseerd halveren (van 2125 in 2023 naar maximaal 1150 in 2028). De gemeente streeft er ook naar om de ongebruikte hotelrechten uit de bestemmingsplannen te verwijderen met behulp van het omgevingsplan dat naar verwachting in 2030 over de hele stad wordt uitgerold.

Er bestaat echter nog steeds ruimte voor maatwerk. Het kan helpen om in een vroeg stadium in overleg te treden met de gemeente Amsterdam.

Overigens zijn ook in andere grote steden, waaronder Amstelveen, Den Haag, Utrecht, Haarlem en Maastricht, inmiddels beperkende maatregelen geïntroduceerd, al worden in deze steden minder rigoureuze stappen genomen dan in Amsterdam.