

Die „Crowd“ als Hotelinvestor

Crowdfunding ist in verschiedenen Formen und mit unterschiedlichen Erfolgsaussichten in der Hotellerie angekommen. Das Interesse daran wächst, die Schwarmfinanzierung dürfte dennoch ein Nischentrend bleiben.

Franziska Zoidl

Viele kleine Investoren finanzieren ein gemeinsames Projekt. Das klingt bestechend einfach, nennt sich Crowdfunding und ist auch in der Immobilienbranche angekommen. Bei der heurigen Mipim wird dem Trend eine ganze Session gewidmet: Zur Frage „Crowdfunding: Industry game changer?“ diskutieren gleich am ersten Tag internationale Experten.

Für die Hotelbranche dürfte es kein „game changer“ sein – zumindest wenn man Martin Schaffer vom Beratungsunternehmen MRP Hotels glaubt: Crowdfunding sei zwar ein wichtiges Thema – es bedeute aber keineswegs, so wie man vielleicht im ersten Moment glauben mag, schnelles Geld. Ganz im Gegenteil: Nicht nur Investoren wollen durch überdurchschnittliche Verzinsung befriedigt werden, auch die Plattform, die die Crowdfunding-Strukturen zur Verfügung stellt, will mitnaschen, so Schaffer.

In der österreichischen Hotellerie gibt es bereits erste Projekte:

Der Bauträger Riedergarten Immobilien suchte vergangenen Herbst für ein Chalet des Alm Resort Nassfeld. Versprochen wurde Geldgebern eine jährliche Verzinsung von vier Prozent. Mindestens 1000 Euro mussten pro Person aufgebracht werden, insgesamt 300.000 Euro wurden angepeilt. Bisher kamen aber sogar 490.000 Euro von 106 Investoren zusammen – und in das Projekt kann laut Website weiter investiert werden. Demnächst soll ein zweites Crowdfunding-Projekt vorgestellt werden.

Einen etwas anderen Weg geht die Plattform *hotel-crowdfunding.com*, die seit kurzem online

ist. Dahinter stehen das Unternehmen Furnirent, das Einrichtung an Hotels vermietet, und die Crowdfunding-Plattform Conda. Derzeit kann auf der Website erst in ein Hotel, das Ferienhotel Knollhof in der Ramsau, investiert werden. Neue Hotelzimmer und -bäder sind geplant, mindestens 60.000

Euro dafür nötig. Rund 5000 Euro wurden dafür in den ersten Tagen bereits gesammelt. Lediglich der Umbau von Bestandsobjekten soll auf der Plattform finanziert werden, Neubauprojekte sind keine geplant – und das soll auch so bleiben, wie Paul Pöltner, Co-Geschäftsführer von Conda, betont.

Die Investition funktioniert über ein Gutscheinmodell: Wer für das derzeit beworbene Hotel einen Gutschein über 300 Euro kauft, der bekommt über eine bestimmte Laufzeit insgesamt das Doppelte in Form von Hotelgutscheinen zurück. „Ein spannender Ansatz“ ist das für Schaffer – „aber nur für die Kleinsthotellerie geeignet“. Der Nachteil des Modells liegt auf der Hand: Letztendlich kommt es die Hoteliers teuer zu stehen. Und egal ob Nachrangdarlehen oder Gutscheinmodell: Investoren schauen durch die Finger, wenn das Hotel pleitegeht.

„Crowdfunding wird ein Nischenthema bleiben“, prognostiziert Martin Schaffer; damit könne zwar Aufmerksamkeit generiert werden, für Tourismusfinanzierung sei es aber kein wirkliches Instrument. Das Interesse an alternativen Finanzierungsformen steige aber, denn: „Hotels, die nicht in Städten sind, sind bei Banken und Investoren immer schwieriger zu platzieren.“

Apartments im Hotel

Spannend findet der Experte auch eine andere Form des „Crowdfundings“: Hotels, die nicht nur über Zimmer, sondern auch über Eigentumsapartments verfügen, die in die Hoteluntervermietung gehen. Ganz unproblematisch sei das aber nicht: Es drohen nämlich „kalte Betten“, wenn die Wohnungen dann nicht untervermietet werden, sondern ein paar Wochen im Jahr von den Eigentümern

selbst genutzt werden. Platz für individuellen Geschmack gibt es bei dem Modell nicht: „Wenn da ein Familienfoto hängt, dann wird das Apartment schwierig zu vermieten sein.“



Foto: Riedergarten Immobilien

In ein Chalet am Nassfeld kann weiterhin investiert werden, demnächst soll ein weiteres Projekt vorgestellt werden. Auch andere Crowdfunding-Formen sind in der Hotellerie angekommen.

Crowd investing in the hospitality sector

Different forms, varying prospects of success

Many small investors join together to finance a joint project. An idea that sounds amazingly simple referred to as crowdfunding has arrived in the real estate industry. An entire session will be devoted to this trend at this year's Mipim, when international experts will discuss the question "Crowdfunding: An Industry Game Changer?"

It probably will not be a "game changer" for the hotel industry – at least if one believes Martin Schaffer of the consultancy MRP Hotels. Crowdfunding is by no means a way to make quick money, as one might think initially. On the contrary: it is not only investors themselves who demand satisfaction in the form of above-average yields, the platform providing the crowdfunding structures also wants to take a cut.

There are some early projects in the Austrian hospitality sector. Last autumn property developer Riedergarten Immobilien gave investors an opportunity to invest in a chalet at the Alm Resort in Nassfeld. Investors were promised an annual yield of four percent, and had to raise a minimum of 1,000 euros per person to reach the goal of 300,000 euros. In the end a total of 490,000 euros was raised, and a second crowdfunding project is due to be presented soon.

A slightly different approach is taken by the platform *hotel-crowdfunding.com* which came online recently. The companies behind it are the firm of Furent, which rents furnishings to hotels, and Conda, a crowdfunding platform. The website currently advertises only one hotel for investors, the Knollhof holiday hotel in Ramsau. Plans for new hotel rooms and bathrooms will require an investment of at least 60,000 euros, about 5,000 euros were raised during the first few days. The platform is being used only to finance the conversion of existing buildings, and there are no plans for the construction of new buildings.

The investment utilizes a voucher system. For example, a person who buys a 300 euro voucher receives a total of twice that amount back over a certain period of time in the form of hotel vouchers. Schaffer describes this as "an interesting approach, but one which is suitable only for very small establishments." The disadvantage of this model is obvious: ultimately it is expensive for the hotelier.

"Crowdfunding will remain a marginal issue", predicts Schaffer. But there is growing interest in alternative forms of financing: "Hotels not located in cities are increasingly difficult to place with banks and investors." (zof)