

Investoinneilla Kasvua Matkailuun

Matkailusektorin kansainvälisen sijoituksen edellytykset – perusasiat kuntoon!

Kimmo Virtanen

Pohjois-Euroopan Johtaja - Christie & Co

26.11.2018

An Introduction to Christie & Co

Christie & Co was founded over 80 years ago, and has been publicly listed on the Alternative Investment Market (AIM) for more than 10 years

Christie & Co Today

- We are the leading valuers, consultants and brokers across Europe in our specialist sectors
- We have almost 300 professionals across 28 offices
- We act on behalf of:
 - ✓ Major, regional and multiple operators
 - ✓ International developers and investors
 - ✓ UK and European lending banks
 - ✓ International lending and investment banks
- We complete 450 valuations annually and currently have more than 350 hotel sale instructions
- In July 2016 Christie & Co was named as a “Business Superbrand” by The Centre for Brand Analysis (TCBA) in a survey commissioned by Estates Gazette



EUROPEAN OFFICES

AIX EN PROVENCE
BARCELONA
BERLIN
BORDEAUX
FRANKFURT
HELSINKI
LYON
MADRID
MUNICH
PARIS
RENNES
STOCKHOLM
VIENNA

UK OFFICES

BIRMINGHAM
BRISTOL
CARDIFF
EDINBURGH
EXETER
GLASGOW
IPSWICH
LONDON
LEEDS
MAIDSTONE
MANCHESTER
NEWCASTLE
NOTTINGHAM
READING
WINCHESTER

Christie & Co Range of Sectors and Services

Creating value, retaining value, recovering value

Hotels



Limited and Full Service Hotels
Hotel Portfolios
Hostels
Serviced Apartments
Country House Hotels
Resorts
Members Clubs

Other sectors



Restaurants



Leisure



Pubs



Retail



Care



Childcare



Medical

Agency & Brokerage

- Sales and PR Strategy
- Maximise pricing
- Marketing of Assets
- Manage Deliverability
- Disposal Process Control

Hotel Valuation & Advisory Services

- Operational/Performance Review
- Strategic Advice
- Commercial Due Diligence
- Feasibility Studies
- Fully RICS Compliant Valuations
- Landlord & Tenant Advice

Hotel Investment & Development

- Securing Forward Funding and Forward Sales
- PropCo/OpCo/JV Structures
- Lease, Franchise, Management Contracts
- Investment Sales & Acquisition
- Operator Search and Selection
- Site Sales & Acquisitions


The European Hotel Team


Strong performance across key European markets

UK

 **125+**
hotels sold in 2017

 **200+**
hotels valued in 2017

 **Increased demand**
from overseas investors

 Significant **investor interest** for regional single assets valued at **€5-25m** and portfolios up to **€300m**

France

 **Leading hotel broker** for hotels between **€5-25m**

 **80+**
hotels for sale in France

 **High yield opportunities** in French regional markets

Nordics

Unparalleled experience through 150+ feasibility studies and 50+ operator searches across the region

Austria/CEE

Sold more resort hotels than any of our competitors in the last 24 months
Unrivalled credentials across the region, including some of the largest transactions

Germany

Sale of largest hotel & leisure asset in Germany this year

Leading hotel broker for hotels between €5-20m

Spain & Portugal

14 hotels sold within the last 5 months in Spain and Portugal

Involved in almost **25% of the hotel transactions** in Spain from Jan - April

Strong appetite from investors and operators in Madrid, Barcelona, Lisbon and Porto

Involved in most of the debt portfolios launched to market

 **100+** **hospitality specialists** across brokerage, valuation and consultancy

 **400+** **hotels** for sale at any one time

€4.5bn worth of hotels sold, valued or advised on in 2017

15 UK offices **15 European** offices

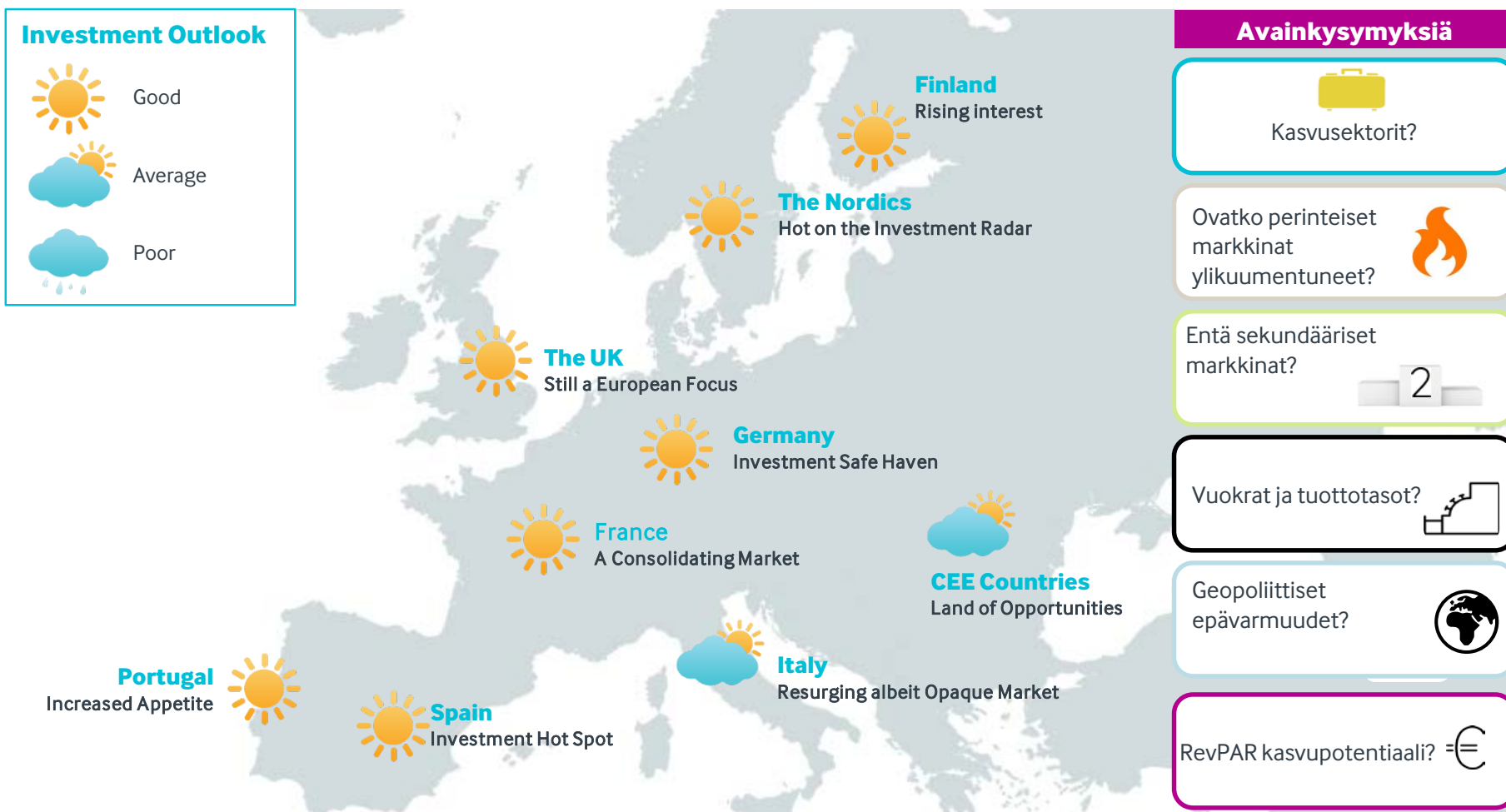
Kansainvälisistä sijoittajista...

Erilaisia riskiprofiileja ja kriteerejä



Sijoituskohteita pohditaan hyvin laajasti

Suomi kansainvälisen sijoittajan näkökulmasta



Miten hanke myydään kansainväliselle sijoittajalle?

Case: Hotellitontti



”Hyvä tontti,
jaetaanko voitto?”



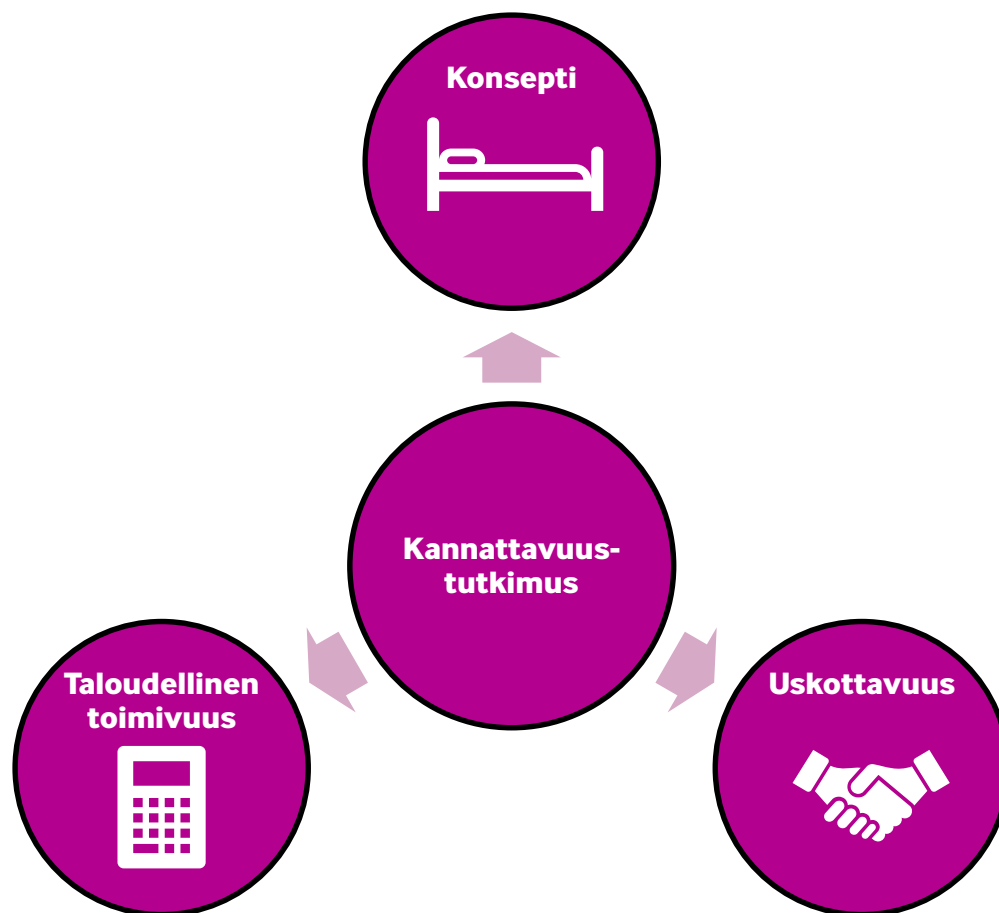
Sijoittajalle pitää tarjota valmis business case

Hankkeessa kannattaa edetä vaiheittain



Kannattavuustutkimus

Mihin sitä tarvitaan?



- ✓ Operaattoreille luotettava näkemys markkinasta ja kassavirtapotentiaalista
- ✓ Sijoittajille yleisnäkemys projektista ja perusta tuottolaskelmille
- ✓ Pankeille ja muille velkojille luotettava selvitys (rakennusrahoitus ja velkavipuvaikutus omanpääoman sijoittamiseen)
- ✓ Työkalu muiden tarvittavien tahojen vakuuttamiseen

Kannattavuustutkimus

Mistä se koostuu?

Makro

- Alueen talous
- Saavutettavuus
- Elinkeino
- Kehitysalueet/hankkeet
- Liikennetilastot



Markkina

- Majoituskysyntä
- Kausiluontoisuus
- Segmentit
- Käyttöaste ja myynti
- Majoitustarjonta
- Aktiiviset hankkeet
- Laatujauma
- Brändit/toimijat



Kilpailijat

- Kilpailevien hotellien tunnistaminen
- Historialliset tunnusluvut kilpailevalle ryhmälle
- Erottautuminen
- Oman hankkeen penetroituminen

Sijainti

- Mikroalueen houkuttelevuus
- Paikallinen saavutettavuus
- Näkyvyys
- Kysynnänluojat
- Muiden hankkeiden riski



Tuote

- Markkinarako
- Konsepti
- Tilarajoitukset
- Huonekoko
- Fasilitteetit ja palvelut
- Brändi

-> sijainnin ja hankkeen potentiaalın maksimoiminen



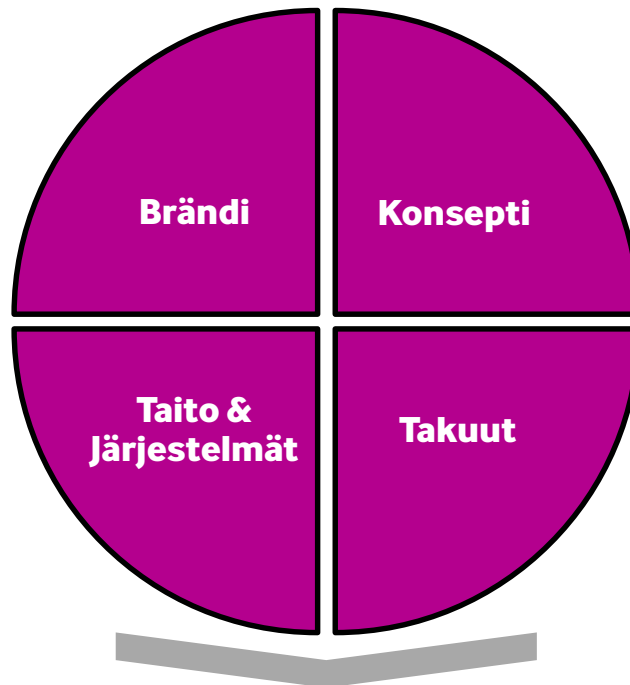
Kassavirta

- Kilpailevan markkinan tunnuslukujen ennustaminen
- Huonetuotteen penetroituminen
- Muu myynti
- 5-vuoden USALI kassavirtaennuste

Operaattorin löytäminen

Miksi ja miten?

*Jos hankkeen **arvo** halutaan **maksimoida**, hotellin operointi on paras jättää ammattilaisille*



Uskottavuus** tuottaa ennustettu **kassavirta!

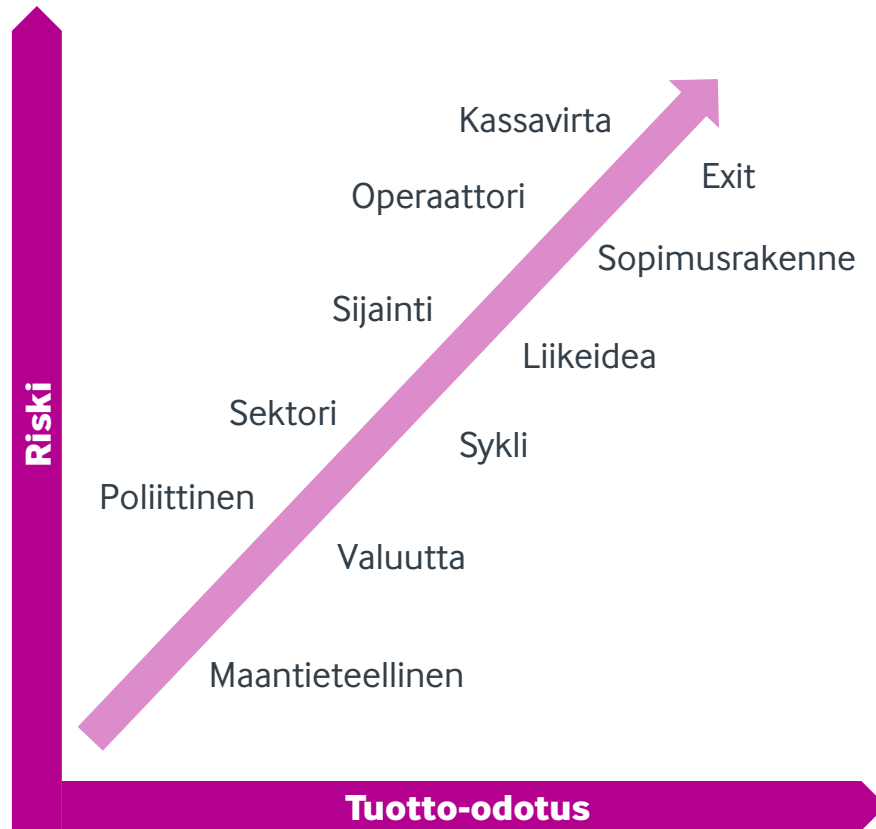
Hakuprosessi



- ✓ Hankkeen laaja markkinointi ja kiinnostuksen herättäminen
- ✓ Optimaalisen brändin löytäminen
- ✓ Operaattoritarjousten kilpailuttaminen
- ✓ Kakkos- ja kolmosvaihtoehdot varalla
- ✓ Erialaisten sopimusrakenteiden vertailu ja valinnanvara
- ✓ Sektorispecialistin neuvonanto koko prosessin aikana

Sijoittajan löytäminen

Projekti pitää myydä sijoittajalle

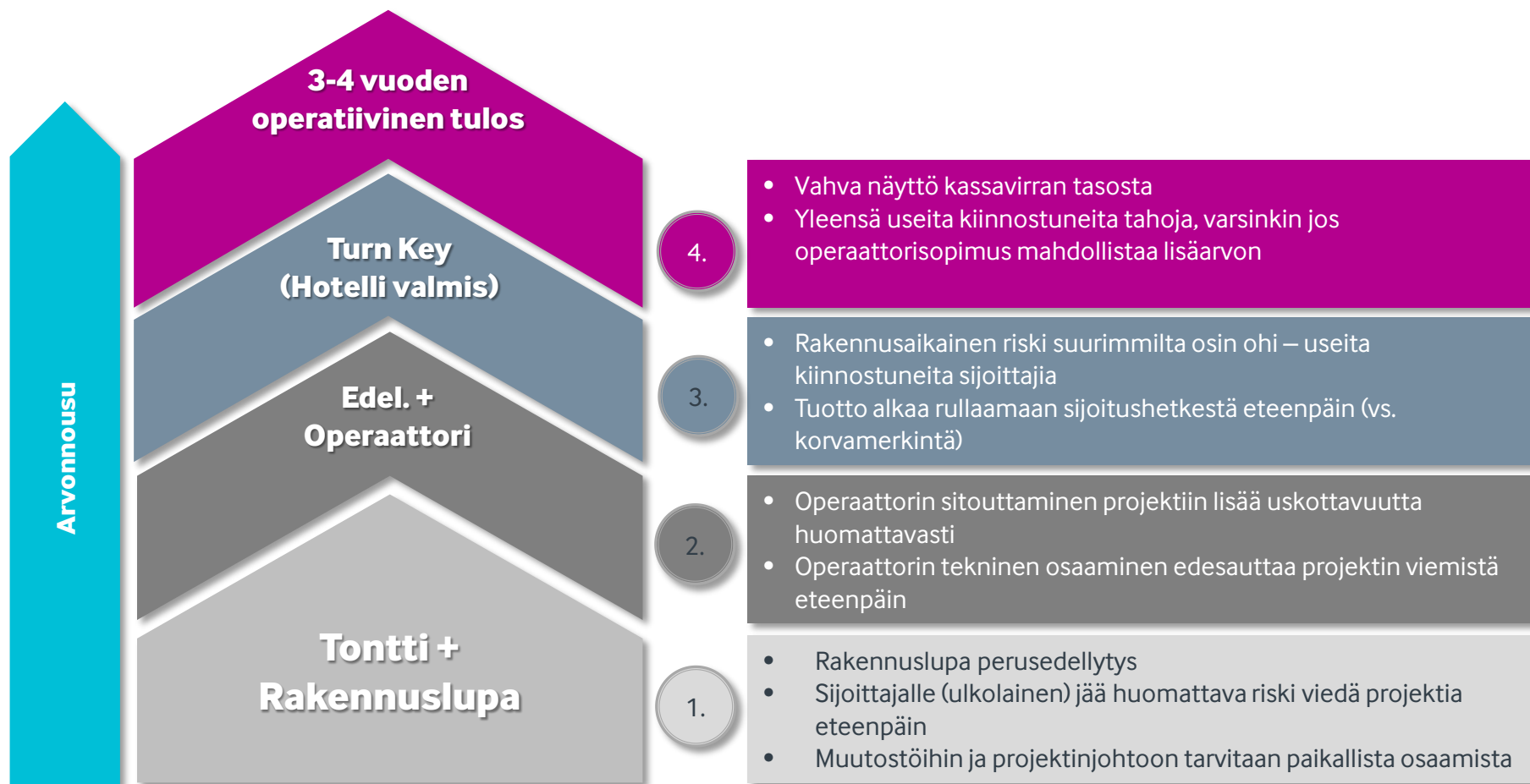


Projektin myyminen

- ✓ Kilpailutilanne
- ✓ Kohderyhmä
- ✓ Markkinatieto
- ✓ Verkostot
- ✓ Ammattimaiset materiaalit
- ✓ Sijoitusyhtälö ja muut kriteerit
- ✓ Myyntiprosessin hallinta ja raportointi

Riskin pienentyessä arvo nousee

Mahdollisia exit-kohtia



Yhteenveto

Menestystekijät

- ❖ Ennen sijoituksen hakemista, projektin pitää olla tietyssä pisteessä
- ❖ Sijoittajalle myydään valmis case
- ❖ Ymmärrä eri sijoittajaprofiilit
- ❖ Projektin uskottavuus on kaiken A ja O
- ❖ Riski vs. tuotto, sektorista riippumatta



Yhteystiedot

Kimmo Virtanen

Johtaja – Pohjoismaat, Venäjä ja Baltia

T +358 (9) 4137 8501

M +358 (0) 40 358 1414

E kimmo.virtanen@christie.com

Markus Hagelstam

Konsultti – Pohjoismaat ja Baltia

T +358 (9) 4137 8503

M +358 (0) 40 860 9595

E markus.hagelstam@christie.com

Helsinki

Technopolis Ruoholahti 2
Energiakuja 3
00180 Helsinki

Lontoo

Whitefriars House
6 Carmelite Street
London EC4Y 0BS