

Investoinneilla Kasvua Matkailuun

# **Matkailusektorin kansainvälisen sijoituksen edellytykset – perusasiat kuntoon!**

Markus Hagelstam  
*Konsultti, Christie & Co*

**14.11.2018**

# 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

### 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

### France

-  **Leading hotel broker** for hotels between €5-25m
-  **80+** hotels for sale in France
-  **High yield opportunities** in French regional markets

### 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

 **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

| Vakuutusyhtiöt                                                                      | Pankit                                                                              | Pääomasijoittajat                                                                                                                                                        | Varainhoitajat                                                                                                                                                                 | Yksityishenkilöt                                                                    |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
|    |    |                                                                                        |                                                                                             |                                                                                     |
|    |    | <br> |                                                                                             |  |
|  |   |                                                                                      |                                                                                             |                                                                                     |
|                                                                                     |  |                                                                                                                                                                          | <br> |                                                                                     |

# Sijoituskohteita pohditaan hyvin laajasti

## Suomi kansainvälisen sijoittajan näkökulmasta





# Miten hanke myydään kansainväliselle sijoittajalle?

## Case: Hotellitontti

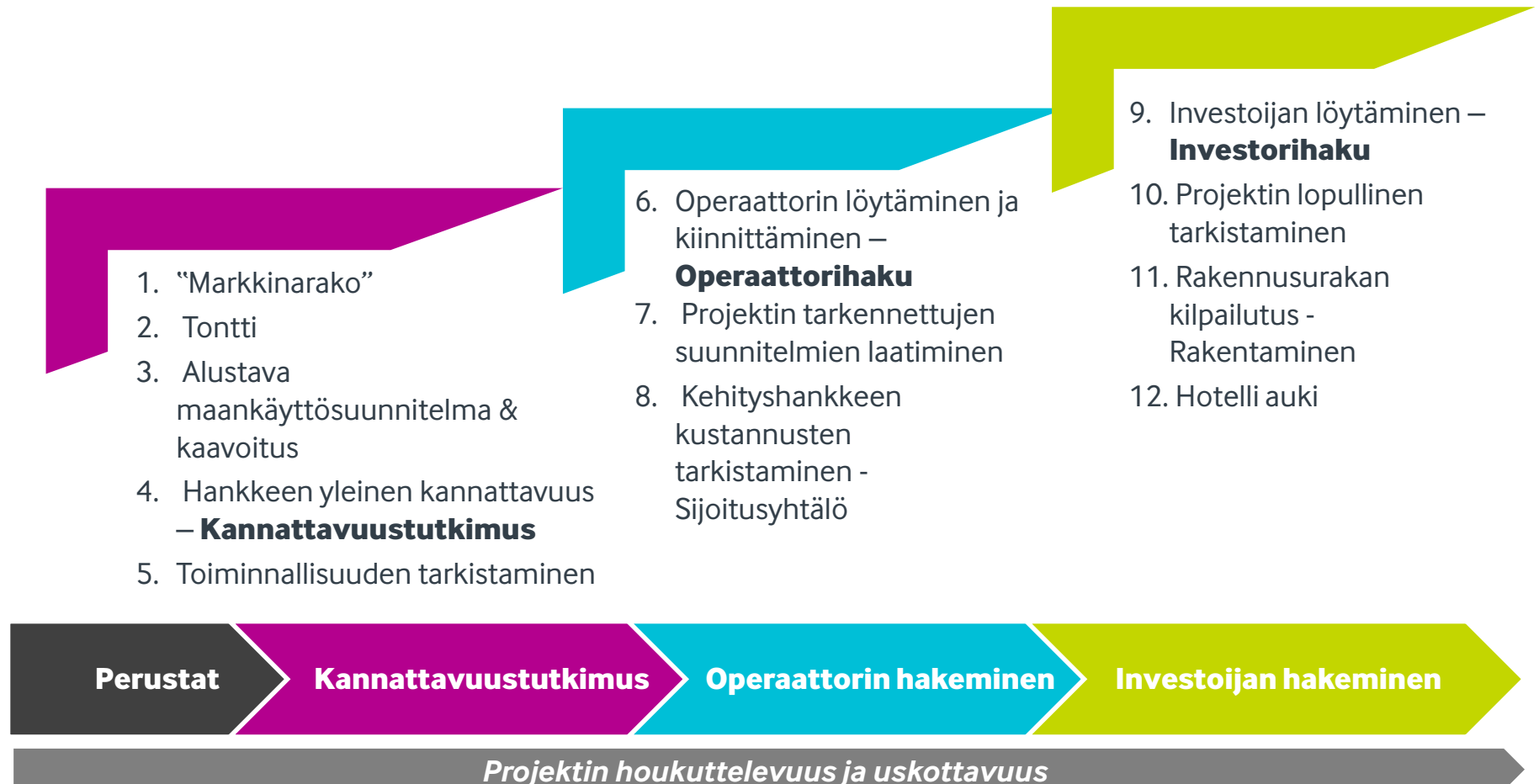


”Hyvä tontti,  
jaetaanko voitto?”



# Sijoittajalle pitää tarjota valmis business case

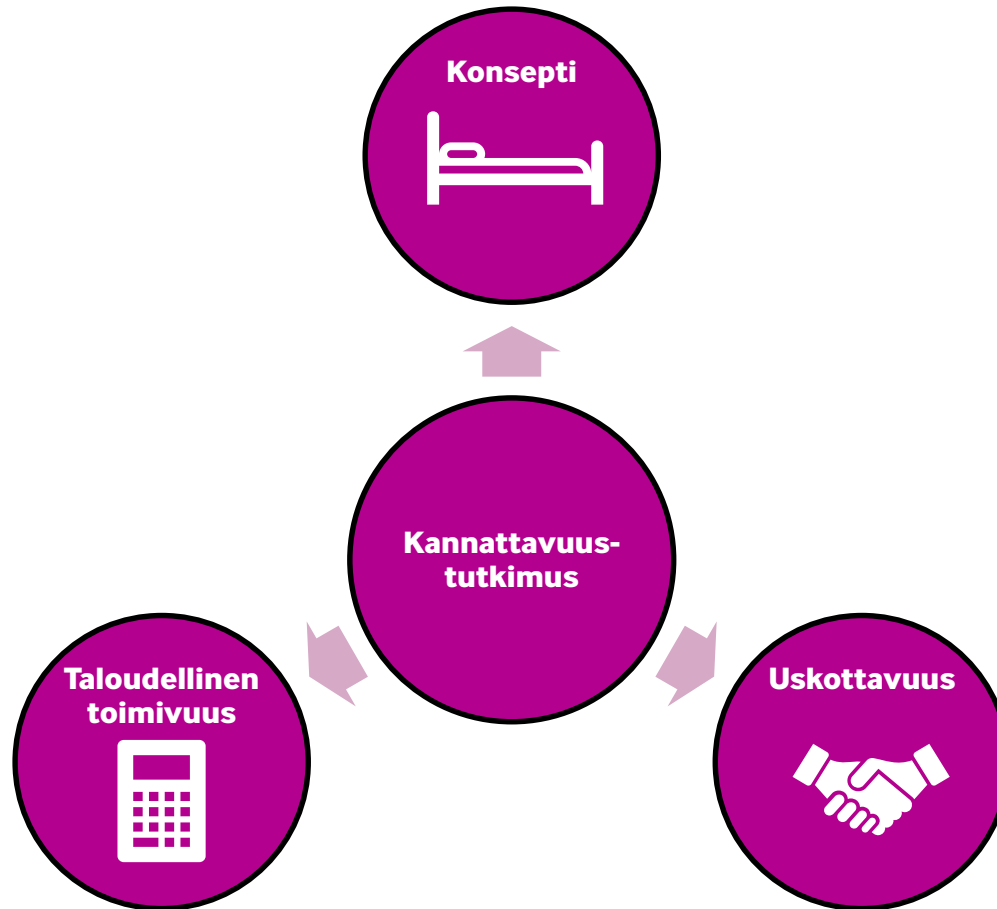
## Hankkeessa kannattaa edetä vaiheittain





# Kannattavuustutkimus

## Mihin sitä tarvitaan?



- ✓ Operaattoreille luotettava näkemys markkinasta ja kassavirtapotentiaalista
- ✓ Sijoittajille yleisnäkemys projektista ja perusta tuottolaskelmille
- ✓ Pankeille ja muille velkojille luotettava selvitys (rakennusrahoitus)
- ✓ 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
- Fasiliteetit ja palvelut
- Brändi

-> sijainnin ja hankkeen potentiaalin maksimoiminen



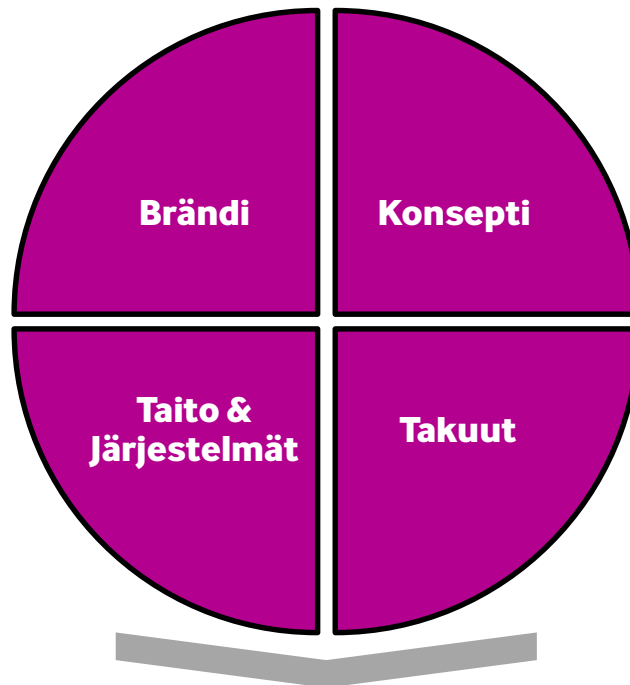
### Kassavirta

- Kilpailevan markkinan tunnuslukujen ennustaminen
- Huonetuotteen penetroituminen
- Muun myynnin ennustaminen
- 5-vuoden USALI

# Operaattorin löytäminen

## Miksi ja miten?

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



*Uskottavuus tuottaa ennustettu kassavirta!*

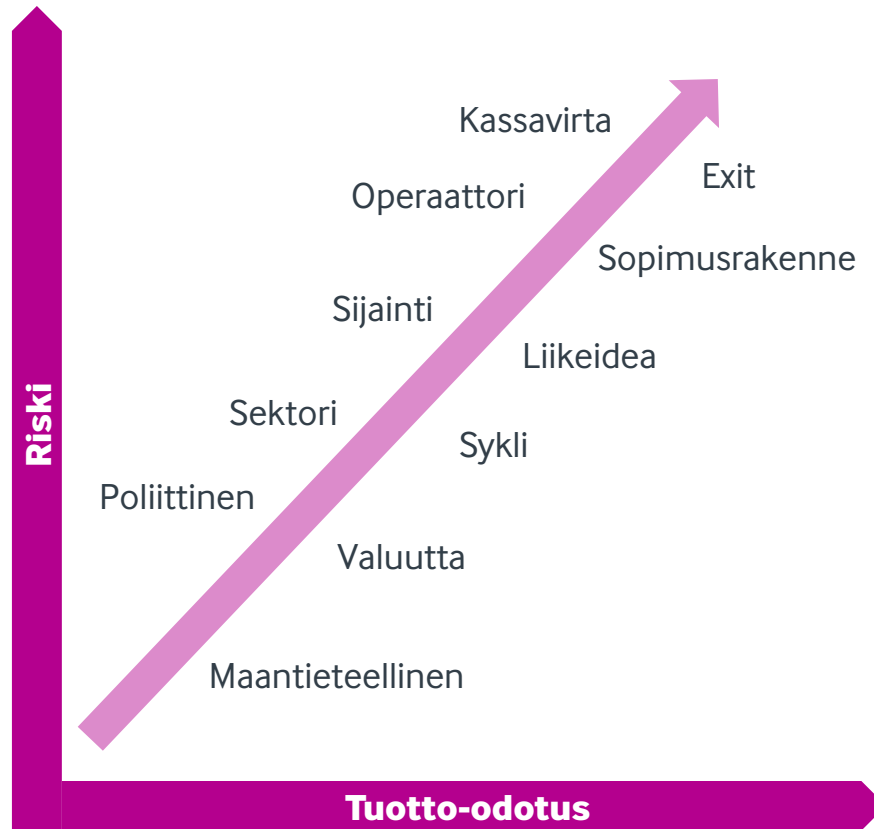
### Hakuprosessi



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

# Sijoittajan löytäminen

## Projekti pitää myydä sijoittajalle

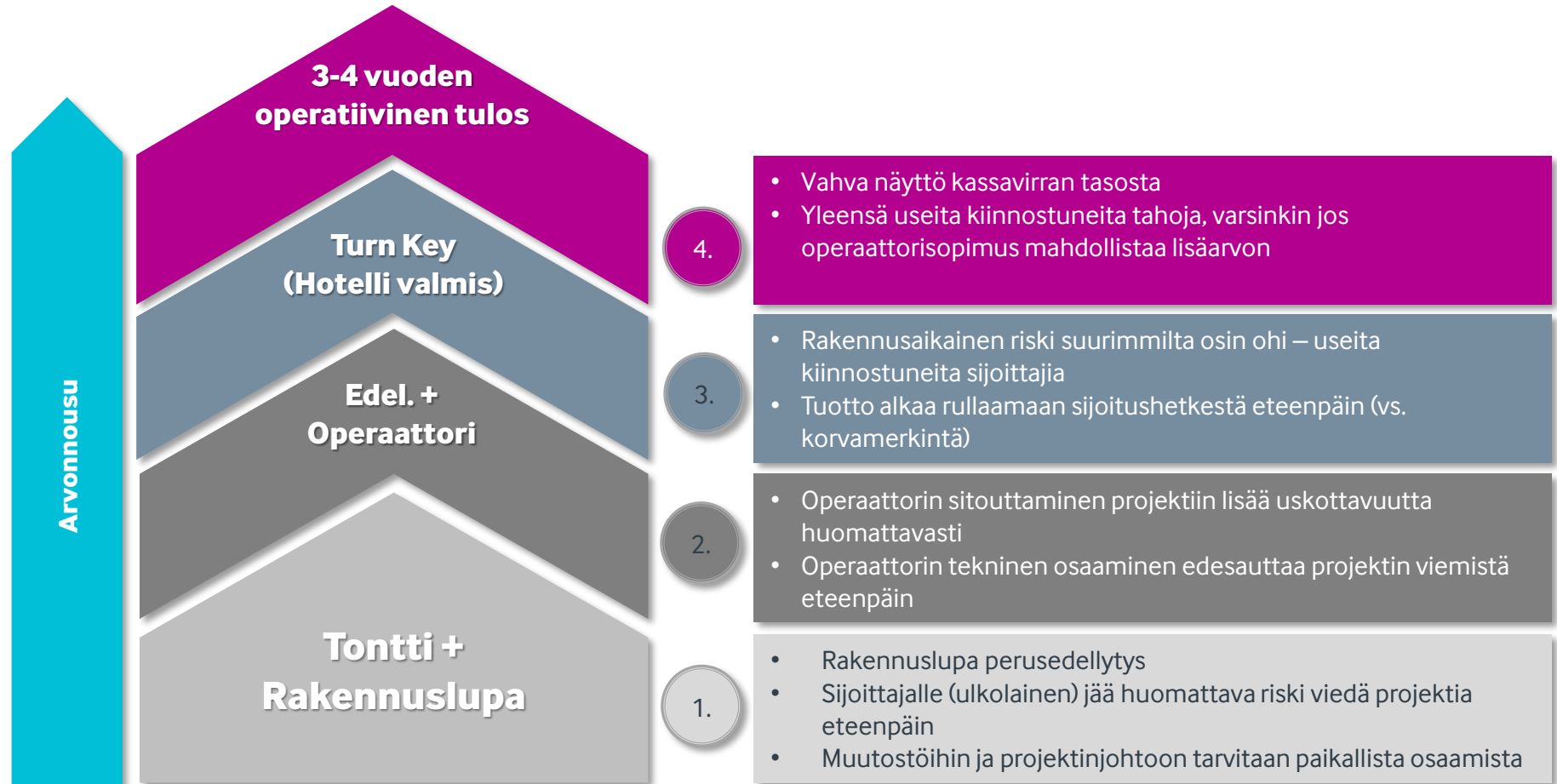


### Projektin myyminen

- ✓ 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

### 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