



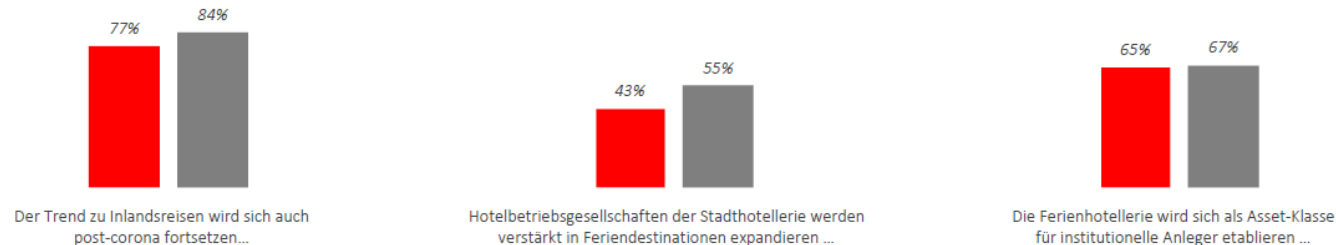
NISCHEN ALS „KRISENGEWINNER“?

MARKTAUSBLICK

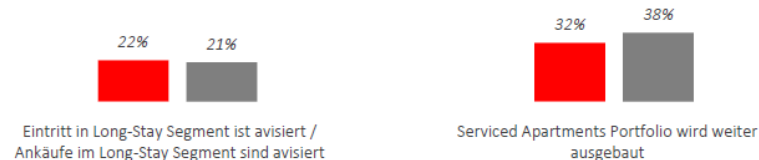
Ja! Der AlpenReal AIF deckt **beide** Nischen ab:

1. Serviced Apartments
2. Ferienhotels

SENTIMENT DER FERIENHOTELLERIE



SENTIMENT DES SERVICED APARTMENT SEGMENTS



Zustimmung Betreiber Zustimmung Investor

Die Antwortmöglichkeit „Weiß nicht“ ist in der Grafik nicht dargestellt

FAZIT | FERIENHOTELS WERDEN ALS NEUE INSTITUTIONELLE ASSET-KLASSE EINGESTUFT

Die Widerstandsfähigkeit der Ferienhotellerie in der Corona-Krise haben das Augenmerk von Betreibern und Investoren verstärkt auf diese Sub-Asset-Klasse gelegt. Mehr als zwei Drittel der befragten Investoren sehen ein zukünftig stärkeres Engagement institutioneller Anleger. Auch Serviced Apartments konnten ihre Performance während und nach dem Lockdown aufgrund vieler Langzeitgäste stabiler gestalten. Das Segment wird von Investoren noch positiver eingeschätzt als von Hotelbetreibern – mehr als ein Drittel planen das Portfolio weiter auszubauen.

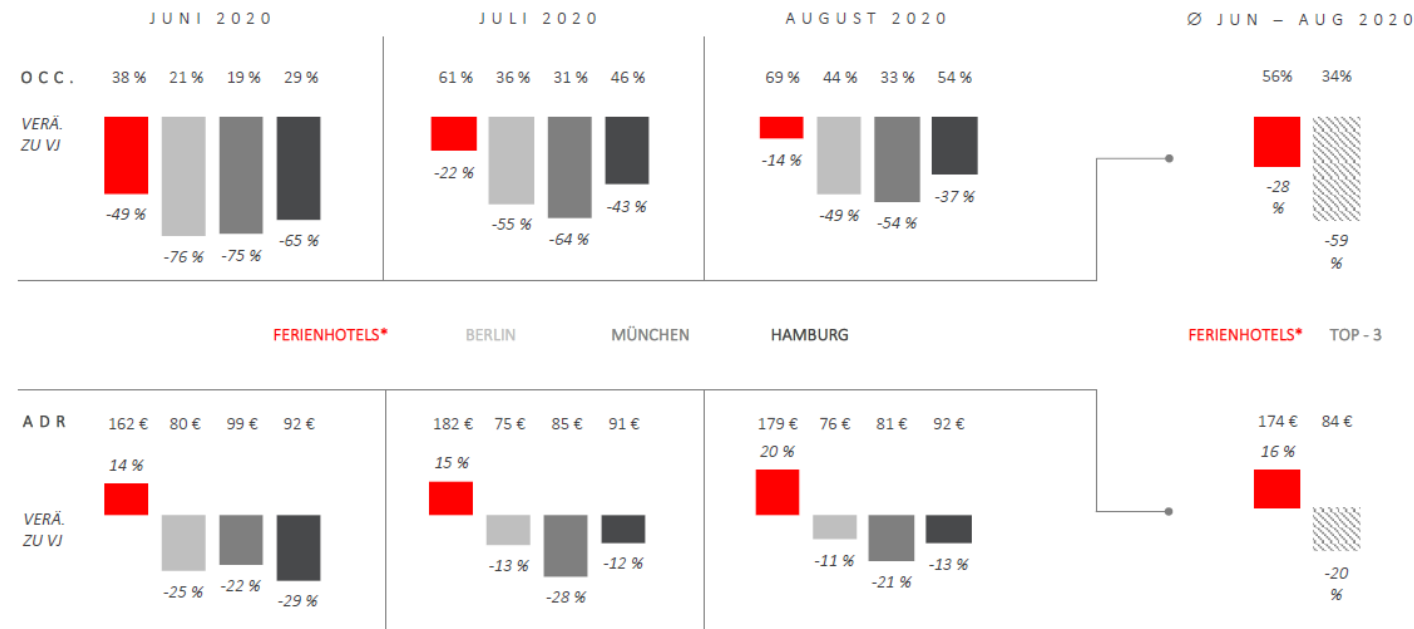
Quelle Engel & Völkers Hotel Consulting, Sentiment Report 2020-2021

Ferienhotellerie kam besser durch Corona-Krise



STADT VS. LAND – PERFORMANCE IM SOMMER 2020

CORONA-EXKURS IN KOOPERATION MIT FAIRMAS



FAZIT | DIE FERIENHOTELLERIE KAM IN DEN SOMMERMONATEN BESSER DURCH DIE CORONA-KRISE

Internationale Reisebeschränkungen und die daraus gestiegene inländische Nachfrage haben die Folgen der Covid-19 Krise für Ferienhotels in Deutschland gemildert. Die in der Datenbank von Fairmas gelisteten freizeittouristischen Betriebe konnten ihre Netto-Zimmerrate sogar um durchschnittlich 16% steigern. In den Top-3 Städten war diese Entwicklung nicht zu beobachten, allerdings haben sich Auslastung als auch Zimmerrate im Verlauf des Sommers aufgrund des niedrigen Infektionsgeschehens verbessert.

Quellen Fairmas, Engel & Völkers Hotel Consulting, Sentiment Report 2020-2021

Institutionelle Assetklasse Ferienhotellerie



FERIENHOTELLERIE

66%

... gehen von einer zukünftigen Etablierung
als institutionelle Asset-Klasse aus

INLANDSREISEN

80%

... sehen die Fortsetzung des
Trends auch post-Corona



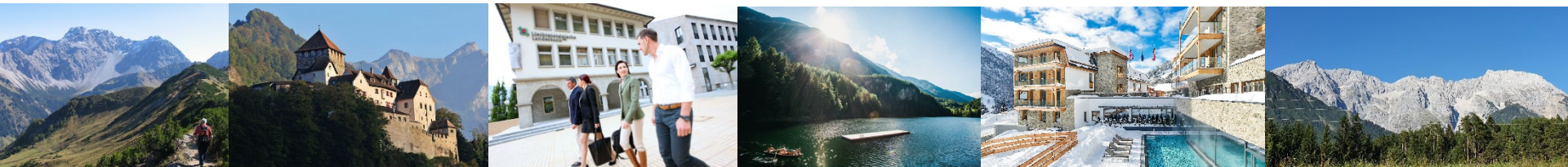
Von der Etablierung der **Ferienhotellerie** als **Institutionelle Assetklasse** werden auch die Serviced Apartments in Tourismus-Orten, auf die AlpenReal fokussiert, profitieren.



88%

... der Betreiber planen weiterhin ihr
Hotelfportfolio auszubauen

Quelle Engel & Völkers Hotel Consulting, Sentiment Report 2020-2021



„Investoren umarmen (Pandemie-)Potential“

"All investors actively looking for Serviced Apartments deals"



Investors – Embracing the Potential

All the investors surveyed consider that serviced apartments are better placed to weather the storm than the hotel sector. Reasons given were that they benefit from a less sensitive demand base, a leaner cost structure and a more flexible product. The sector's proven resilience in the recent past has resulted in a decline in the risk associated to serviced apartments by potential investors (around 60% of respondents confirmed this view), while the rest reported that the perception of risk in the sector had remained unchanged. Consequently, more than 70% of respondents stated that their appetite for future investments into the serviced apartment sector has increased over the course of 2020.

Reading the above, it comes as no surprise that all the investors that participated in our survey are actively looking for new serviced apartment deals. Preferred locations continue to be key markets such as major European cities, while the Nordics were also mentioned. In terms of investment preferences, acquisitions (all investors surveyed are interested), followed by new developments (71%) and renovations or expansions (57%) were the most favoured.

Appetite for future investment into the serviced apartment sector increased over the course of 2020 amongst investors

to future rather than present opportunities. For instance, the expectation that repositioning and conversion opportunities will arise or that transaction activity from stressed or distressed hotel and serviced apartment operators and owners will appear in the short term.

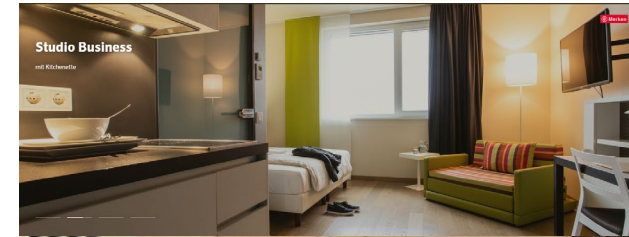
STAY KOODOO STUDIO



Investors held mixed opinions regarding the moment when the transaction market for the serviced apartment sector will gain momentum, with the earliest respondents expecting momentum building from Q4 2020 and the most pessimistic Q2 2022. The most popular assumption was Q1 2021.

Lenders – waiting and weighing

Overall, lenders are taking a cautious approach to the uncertainty brought by COVID-19. Contrary to investors, appetite for lending in the sector has either remained the same (50% of respondents) or declined (50%) over the course of 2020. The inability to measure



Fotos harry's home, LIVING HOTELS

Quelle HVS.com, Nov 2020, "The Serviced Apartment Sector in Europe. Changing Gears?"

Serviced Apartments in Covid-19-Krise resilienter



Serviced Apartments: mit Flex-Strategien in die Zukunft

Konferenz So!Apart von Apartmentservice Ende 2020

"Die durchschnittliche Auslastung lag im Oktober vor allem durch die hohe Zahl der Longstay-Buchungen bei 60,3 Prozent, wenn auch gleichzeitig die ADR (Average Daily Rate) auf 70 Euro sank (2019: 89 Euro)", erklärte Gregorius zur Performance des Service-Apartment-Markts, der sich in der Krise resilienter zeige als die Hotellerie.

"Insgesamt blickt das Segment bei aktuell 666 Häusern mit rund 35.000 Einheiten aber auf ein Marktwachstum von 43 Prozent bis Ende 2022." Da inzwischen auch die Hotellerie vermehrt auf Longstay-Angebote setzt, beschäftigten sich viele Apartment-Betreiber mit "Flex-Strategien, um neue Buchungen zu generieren bzw. ihren USP hervorzuheben. Bei Adapt Apartments war das z. B. eine Video-Marketingkampagne, bei Limehome die zur Marke gehörende Digitalstrategie. Insgesamt zeichneten die Teilnehmer an diesem und zahlreichen weiteren Panels ein optimistisches Bild von der Zukunft.

Die Daten und Fakten als Basis der Diskussionen lieferten Gastgeberin Anett Gregorius sowie Christian Strieder von STR. Zwei Tage lang hat sich das Serviced-Apartment-Segment auf der großen Konferenz So!Apart von Apartmentservice Ende 2020 getroffen und über aktuelle Themen sowie Herausforderungen diskutiert. Das achte und in diesem Jahr erstmals digitale Branchentreffen stand unter dem Motto "Mixed Thinking ist das neue Mixed Use" und widmete sich den Folgen des veränderten Reiseverhaltens der Gäste. Dabei durfte auch ein Blick in die Nachbarsegmente wie Hotellerie und Wohnungswirtschaft nicht fehlen.

Quelle hotelbau.de





Home-Office im Serviced Apartment am Urlaubsort

Welche Auswirkungen könnte Corona auf die Immobilienmärkte in den Alpen haben? Lifestyle-Änderungen

Der große Anteil der Arbeitnehmer, die infolge von Corona über einen längeren Zeitraum nicht im Büro arbeiten, könnte der Katalysator für die Beschleunigung flexibler Arbeitsmuster und der Heimarbeit sein. Laut der Savills Global Sentiment Survey unter Forschungsleitern in 31 Ländern der Welt **erwarteten 84% der Befragten einen gewissen Anstieg der Heimarbeit, die restlichen 16% erwarten einen deutlichen Anstieg.**

Folglich möchten die Menschen **vielleicht ein paar Wochen oder sogar Monate in ihrem Ferienhaus verbringen**, anstatt eine Wochenendpause, und vielleicht möchten sie von dort aus arbeiten. Gleichzeitig bedeuten Reisebeschränkungen auch, dass Reisen weniger häufig stattfinden könnten aber für längere Zeiträume.

Käufer von Ski-Immobilien werden wahrscheinlich einen größeren Wert sowohl auf Innen- als auch auf Außenräume legen, da sie **längere Zeit in der Immobilie verbringen, sowohl für die Arbeit als auch für die Erholung.** Savills Umfrage unter globalen Wohnpartnern ergab, dass drei Viertel der Befragten glauben, dass die Nachfrage nach einem Home-Office als Folge von Corona steigen wird.

Quelle Savills

Ferienhotels vor schnellem Comeback

Urlaub in Europa wird einen erheblichen Schub erfahren



Irgendwann wird die Coronapandemie ihr Ende finden und damit werden sich sukzessive auch wieder die Hotels füllen. Allerdings nicht alle in der selben Geschwindigkeit, wie eine Umfrage von mrp hotels unter 18 Expertinnen und Experten aus den Bereichen Finanzwesen, Hotelimmobilien, Hotelbetrieb, Städtetourismus, MICE, Trendforschung, Wirtschaftsberatung und Investment ergibt. Während nämlich der Städtetourismus pandemiebedingt noch eine gewisse Durststrecke vor sich haben wird, dürfte sich die Ferienhotellerie bereits im Laufe des kommenden Jahres erholen. Demnach schätzen die Experten, dass der Städtetourismus erst wieder 2024 wieder auf dem Niveau von 2018/2019 laufen wird, geht es bei Ferienhotels wesentlich schneller.

Durch den Ausfall von Fernreisen wird 2021 - wie auch schon 2020 - die innereuropäische (vor allem die kontinentaleuropäische) Ferienhotellerie durch Gäste aus dem eigenen Land (oder den Nachbarländern) profitieren. Ein Trend, dem auch Investoren und Developer, die bisher auf Stadthotellerie gesetzt haben, folgen werden. Denn: Fernreisen, wie gewohnt, dürften erst wieder 2022 anlaufen, weswegen Urlaub in Europa einen erheblichen Schub erfahren werde.

Anders allerdings bei Geschäftsreisen, Messen und Kongresse: Der Geschäftstourismus werde, so das Paper von mrp hotels, ein dauerhaftes Minus von 25-30 Prozent verzeichnen. Die Treiber dabei sind die zunehmende Digitalisierung, die Kostenreduktion bei Unternehmen, aber auch Nachhaltigkeitsthemen vor allem die Flugreisen auf Kurzstrecken betreffend. Für den MICE Bereich wird eine leichte Erholung ab dem Q2 / Q3 2021 erwartet: 30-40 Prozent der Messen und Kongresse sollten wieder stattfinden können. Dahinter steht der Wunsch der Menschen nach persönlicher Interaktion. Dennoch werden digitale und hybride Messeformate auf Dauer ein fester Bestandteil bleiben. Und: Nachhaltigkeit ist mehr als nur mehr ein „Label“, mit dem sich Unternehmen schmücken, sondern wird von den Reisenden aktiv nachgefragt und eingefordert werden. Damit - und auch aus einem Sicherheitsdenken heraus - wird der Massentourismus, wie wir ihn bis dahin gekannt haben, abnehmen und durch eine zunehmende Individualisierung abgelöst werden. Um die Krise im Hotelsektor stemmen zu können, fordert Martin

Quelle immoflash.at/Charles Steiner gemäss Paper von Martin Schaffer, mrp hotels
Wien, 22.12.2020



Viel Liquidität am Hotel-Immobilien-Markt

Assetklasse Serviced Apartments im Fokus



Trotz Corona-Pandemie ist am deutschen Hotel-Immobilien-Markt noch viel Liquidität vorhanden, so dass das Interesse an der Assetklasse Hotels grundsätzlich bleibt, so die gute Nachricht der Umfrage.

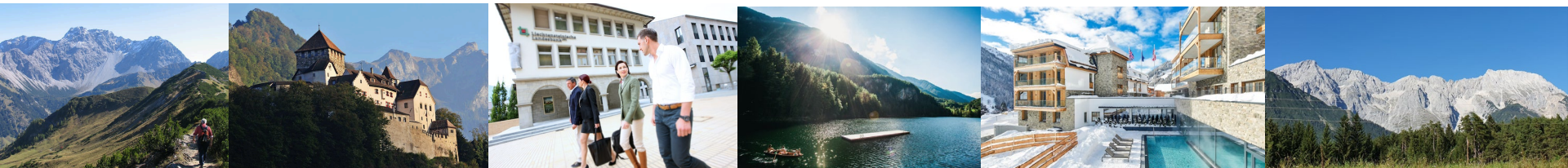
Umfrage von Union Investment und HospitalityInside

"Wir gehen davon aus, dass immer noch viel Liquidität im Markt vorhanden ist und auch Anlagemöglichkeiten insbesondere in den unteren Hotel-Segmenten sowie der **Aparthotellerie** sucht. Zumindest kurzfristig ist daher in Deutschland nur mit moderaten Preisabschlägen zurechnen", so Löcher *) weiter.

Die Umfrage 2020 wurde am 9. Oktober gestartet und endete am 6. November. In diese Zeit fielen Beherbergungsverbote, Absagen von Messen, Stornierungswellen, wachsende Infektionszahlen und der zweite Lockdown. Die gute Nachricht, dass ein Impfstoff gefunden wurde, kam erst danach.

Quelle IPE DACH, 25.11.2020

*) Andreas Löcher: realestate.union-investment.com



Top Destinationen im Alpenraum



Quelle UBS Alpine Property Focus 2021

- Die Karte zeigt die Lage der wichtigsten Ski-Hotspots in den Alpen, wobei in diesem Report der Schwerpunkt auf der Schweiz liegt.
- Diese Top-Destinationen liegen entlang des Alpenhauptkamms mit einer Konzentration in den Zentralalpen.
- In diesen Ski-Hotspots finden sich die luxuriösesten Serviced Apartments im Alpenraum.

Top Immobilien-Märkte in den Alpen



Rang 2021	ggü. Vorjahr	Ferien- destination	Preise Niveau in CHF/m²	Entwicklung p.a.			Standorteigenschaften		Marktausblick				
				1 J.	5 J.	10 J.	Markt- grösse	Erreich- barkeit	Touristisches Angebot	Wohnungs- belegung	Vermietungs- perspektive	Bevölkerungs- wachstum	Restriktives Angebot
	1	►	Engadin / St.Moritz	16 900	7.1	1.8	0.8	★★★★	★★★	★★★★★	★★★★★	★★	★★★★★
	2	►	Gstaad	16 500	4.8	5.8	2.2	★★★	★★★	★★★★★	★★★★★	★	★★★
	3	+2 ▲	Verbier	14 600	9.1	1.4	0.0	★★★	★★★★	★★★★★	★★	★★	★★★★★
	4	-1 ▼	Kitzbühel	13 500	1.8	4.5	–	★★★	★★★★★	★★★★★	★★★★★	k. A.	k. A.
	5	-1 ▼	Courchevel	13 400	2.9	3.1	2.8	★★★	★★★	★★★★★	★★★★★	k. A.	k. A.
	6	►	St. Anton am Arlberg	13 100	2.0	3.9	–	★	★★★★	★★★★★	★★★★★	k. A.	k. A.
	7	►	Tegernsee	13 000	4.5	8.7	8.6	★	★★★★★	★★	★★★★★	k. A.	k. A.
	8	+2 ▲	Jungfrau Region	13 000	8.0	3.3	2.4	★★★	★★★★	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★★★★★
	9	-1 ▼	Val d'Isère	12 700	4.1	3.8	2.2	★★	★	★★★★★	★★★★★	k. A.	k. A.
	10	+1 ▲	Zermatt	12 700	9.2	2.8	1.6	★★	★★★	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★★★★★
	11	+2 ▲	Davos / Klosters	12 100	11.7	2.4	2.9	★★★★★	★★★★	★★★★★	★★★★★	★★	★★★★★
	12	-3 ▼	Méribel	11 900	2.5	2.6	2.6	★★★	★★★★	★★★★★	★★★★★	k. A.	k. A.
	13	+1 ▲	Flims / Laax	11 700	11.0	0.1	3.2	★★★★	★★★★	★★★★★	★★★★★	★★	★★★★★
	14	-2 ▼	Lenzerheide	10 900	0.9	-2.8	2.2	★★★	★★★★	★★★★★	★★★★★	★★	★★★★★
	15	+3 ▲	Engelberg	10 300	10.0	1.2	3.1	★★	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★★★★★

◆◆◆◆ Weit überdurchschnittlich

◆◆◆ Oberdurchschnittlich

◆◆ Durchschnittlich

Quelle UBS Alpine Property Focus 2021

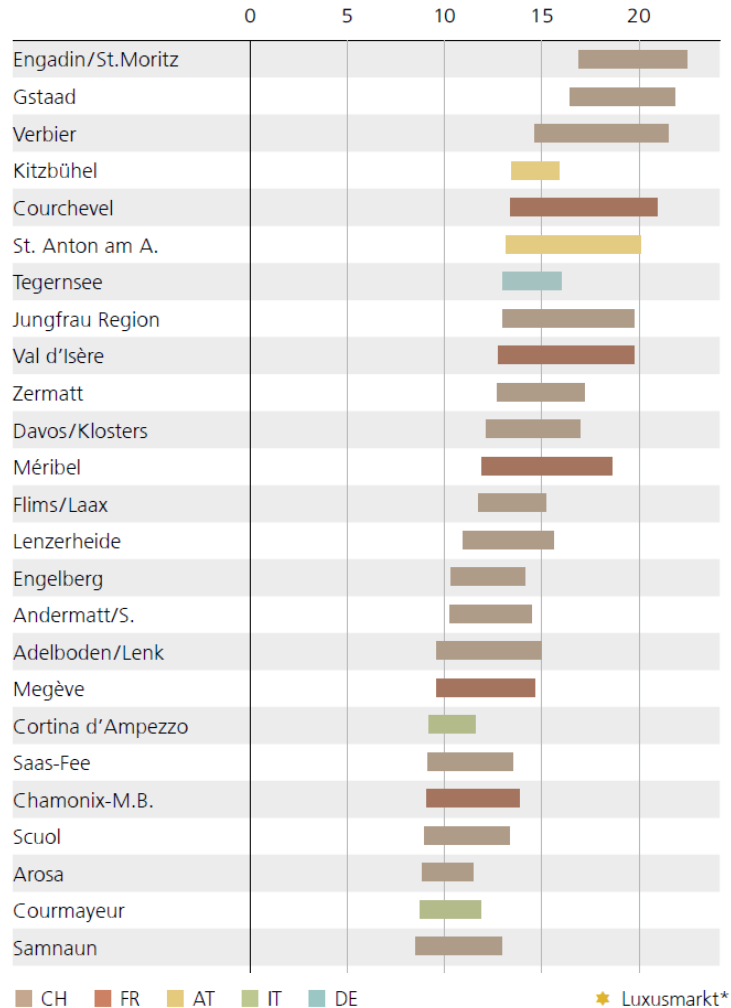
◆ Unterdurchschnittlich

◆ Weit unterdurchschnittlich

k.A. keine Angaben

- Im Schnitt aller alpinen Destinationen kletterten die Kaufpreise 2020 mit über 3% rund doppelt so stark wie im Vorjahr
- Beschleunigung der Preisansteige wurde durch Schweizer Destinationen getrieben: Kaufpreise fast 4% höher als Vorjahr
- In österreichischen und deutschen Destinationen schwächte sich Preisdynamik mit knapp 3% Anstieg deutlich ab

Preisübersicht Top Destinationen in den Alpen



* Standorte mit einem High-End-Segment mit nach oben offenen Preisen

- Die Kluft zwischen hochpreisigen und günstigeren Schweizer Destinationen hat sich 2020 weiter vergrößert.
- In allen Schweizer Destinationen mit Quadratmeterpreisen von über 10 000 Franken stiegen die Preise an, um durchschnittlich 8 Prozent.
- Die Preise für Ferienwohnungen im Alpenraum legten letztes Jahr deutlich zu.
- Die pandemiebedingten Einschränkungen der Reisefreiheit sowie mehr Homeoffice trieben die Nachfrage in die Höhe.
- Mittelfristig ist mit einer Marktkonsolidierung zu rechnen.
- Das letztlich knappe Angebot dürfte aber grössere Rückschläge verhindern

Die Balken zeigen die Bandbreite der Preise für Apartments im gehobenen Segment, in Tausend CHF/qm.

Quelle UBS Alpine Property Focus 2021

Spitzen-Preise Alpiner Immobilien



1
Courchevel 1850
€25,300

2
Aspen
€22,100

3
Val d'Isère
€20,700

4
Verbier
€19,500

5
Gstaad
€18,800

6
St Moritz
€18,100

7
Lech
€17,700

8
Andermatt
€17,300

9
Vail
€16,700

10
Zermatt
€15,800

Ranking from 11-46

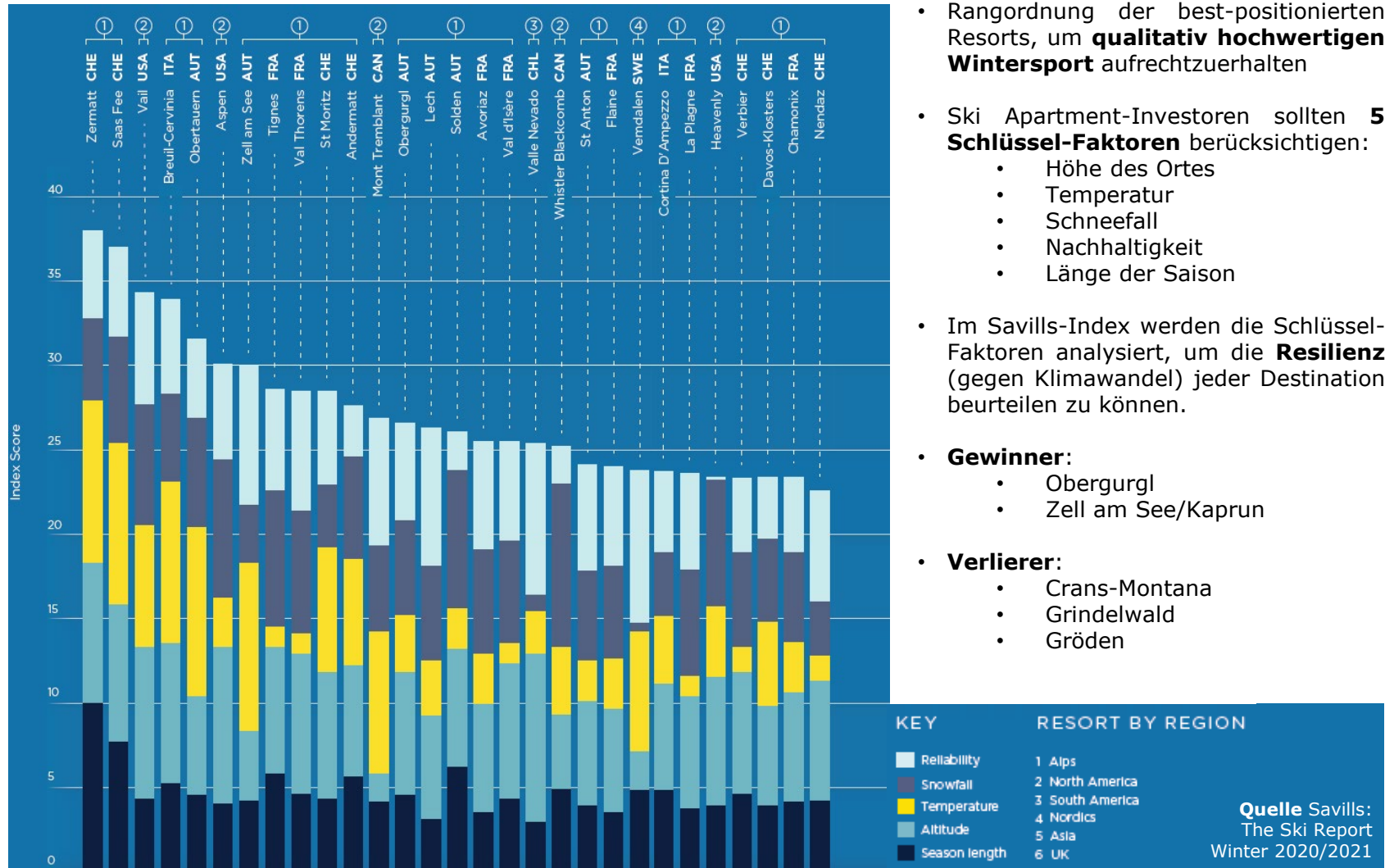
Resort	Price per sq m	Resort	Price per sq m	Resort	Price per sq m
11. Méribel	€15,300	23. Villars	€10,800	35. Saalbach	€7,800
12. Courchevel*	€15,300	24. Chamonix	€10,700	36. Morzine	€7,600
13. Kitzbühel	€13,200	25. Mayrhofen	€10,400	37. Val Gardena-Gröden	€7,500
14. Megève	€13,200	26. Champéry	€10,200	38. Cervinia-Breuil	€7,000
15. Grindelwald	€13,000	27. La Clusaz	€9,800	39. La Rosière	€6,600
16. Ellmau	€12,800	28. Grimentz	€9,500	40. Sölden	€6,200
17. Davos	€12,700	29. Whistler Blackcomb	€9,300	41. Garmisch-Classic	€6,000
18. Crans-Montana	€12,700	30. Wengen	€9,300	42. Morgins	€6,000
19. Tignes	€12,300	31. Zell am See	€8,900	43. La Plagne	€5,700
20. Cortina d'Ampezzo	€12,000	32. Saas Fee	€8,600	44. Heavenly	€4,700
21. Klosters	€11,900	33. Nendaz	€8,100	45. Mont Tremblant	€3,600
22. Flims (Laax)	€11,200	34. Niseko	€7,900	46. Bad Gastein	€2,400

Die Savills **Ski-Spitzenpreis Liga** vergleicht aktuelle Preisvorstellungen (Preis pro Quadratmeter) für erstklassige Ski-Immobilien in mehr als 40 Skigebieten auf der ganzen Welt.

Generell haben die Top Skigebiete einen Rückgang der durchschnittlichen Angebotspreise im Vergleich zu 2019 vermieden. Die Angebotspreise pro Quadratmeter für die **Top 10** der teuersten Resorts haben sogar einen durchschnittlichen **jährlichen Anstieg von 7,2 %** verzeichnet. Dies deutet darauf hin, dass die **Werte trotz der Auswirkungen der Pandemie konstant geblieben bzw. sogar gestiegen** sind.

Quelle Savills, The Ski Report Winter 2020/2021

Savills Ski Resilience Index 2020/2021



- Rangordnung der best-positionierten Resorts, um **qualitativ hochwertigen Wintersport** aufrechtzuerhalten
- Ski Apartment-Investoren sollten **5 Schlüssel-Faktoren** berücksichtigen:
 - Höhe des Ortes
 - Temperatur
 - Schneefall
 - Nachhaltigkeit
 - Länge der Saison
- Im Savills-Index werden die Schlüssel-Faktoren analysiert, um die **Resilienz** (gegen Klimawandel) jeder Destination beurteilen zu können.
- **Gewinner:**
 - Obergurgl
 - Zell am See/Kaprun
- **Verlierer:**
 - Crans-Montana
 - Grindelwald
 - Gröden

Prognose für führende Ski Resorts



Resort	Country	Prime prices 2020 (€psm)*	Resilience rank**	Level of supply	Openness to international buyers	5-year growth forecast
Andermatt		€17,300	3	Moderately undersupplied	Completely open	
Chamonix		€10,700	6	Very undersupplied	Completely open	
Zell am See		€8,900	2	Very undersupplied	Open, but with a high level of restrictions	
Val d'Isère		€20,700	4	Moderately undersupplied	Completely open	
Méribel		€15,300	10	Very undersupplied	Completely open	
Kitzbühel		€13,200	9	Very undersupplied	Open, but with a high level of restrictions	
Verbier		€19,500	5	Moderately undersupplied	Open, but with a low level of restrictions	
Saas Fee		€8,600	1	Moderately undersupplied	Open, but with a high level of restrictions	
Courchevel		€15,300	8	Balanced supply	Completely open	
Morzine		€7,600	7	Balanced supply	Completely open	

Haupt-Faktoren für Preiswachstum:

- Niveau des Angebots
- Offen für internationale Käufer
- Widerstandsfähigkeit gegenüber Klimawandel

Faktoren mit geringerer Gewichtung:

- nationale Wirtschaftsprognosen
- Nähe zu Verkehrsknotenpunkten
- Vorhandensein von „Branded Residences“

Es gibt keine einheitliche Definition für „Branded Residences“, aber im Kern handelt es sich um Apartments, die in der Regel durch Design und Service mit einer bekannten Marke (typischerweise einem Hotel) verbunden sind. Für Käufer bieten Branded Residences eine Qualitätsgarantie und ein hohes Maß an Service und Annehmlichkeiten, ähnlich wie in einem Hotel. Diese und andere Vorteile führen dazu, dass Branded Residences in der Regel einen Preisaufschlag gegenüber vergleichbaren Non-Branded-Immobilien erzielen. Der durchschnittliche globale Aufschlag liegt bei 31%, variiert aber je nach Standort erheblich.

Quelle Savills, The Ski Report Winter 2020/2021