

# Hyresavtalet centralt för Pandox

Hyresavtal är den dominerande avtalsmodellen för Pandox. Hyresavtalet har tydliga fördelar både för fastighetsägare och hyresgäst eftersom det gör det möjligt att dela avkastning, risk och investeringar mellan parterna. Det finns fyra driftsmodeller i hotellfastighetsmarknaden och Pandox arbetar med dem alla.

## FASTIGHETSFÖRVALTNING

### 1 Hyresavtal

*Avtal med många fördelar*

Pandox arbetar med omsättningsbaserade hyresavtal, ofta med en garanterad minimihyra. Avtalsmodellen har flera fördelar:

- Långsiktigt perspektiv
- Gemensamma incitament
- Delade investeringar och delad risk
- Produktivitet och lönsamhet i fokus

*Så fungerar det*

Ett omsättningsbaserat hyresavtal är knutet till hotellrörelsens utveckling där en viss andel av hotellets omsättning betalas i hyra till Pandox. När hotellets omsättning ökar så ökar också Pandox hyresintäkt och vice versa. I många hyresavtal finns också garanti-nivåer under vilka hyresintäkten inte kan falla. Hotellfastighetsägare och hotelloperatör delar därmed både uppsida och nedsida och har tydliga gemensamma incitament att öka hotellets lönsamhet och därmed hotellfastighetens värde. I några enskilda fall har Pandox också fasta hyresavtal.

*Intresset för hyresavtalet ökar*

Pandox har under de senaste fem åren förvärvat, förnyat och nytecknat fler än 70 hyresavtal på befintliga och nya marknader och ser ett ökat intresse för avtalsformen. En förklaring är en ökad specialisering i hotellmarknaden och framväxten av starka regionala hotelloperatörer som delar synen på hyresavtalets fördelar. För Pandox som hotellfastighetsägare är hyresavtalet en central del av värdeskapandet i hotellverksamheten eftersom det bidrar till delade investeringar och delad risk samt gör den underliggande tillgången mer likvid.

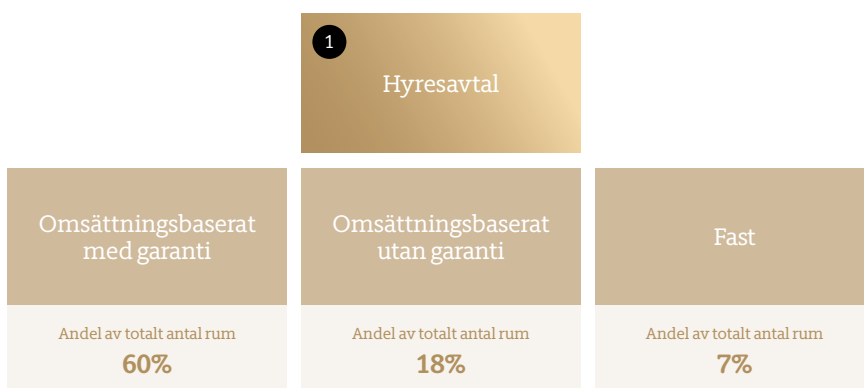
## OPERATÖRSVERKSAMHET

### 2 Egen drift med varumärke under franchiseavtal

När en hotellfastighetsägare äger både hotellfastigheten och hotellrörelsen kan ett franchiseavtal med en varumärkesägare

De fyra driftsmodellerna i hotellfastighetsmarknaden<sup>1)</sup>

## FASTIGHETSFÖRVALTNING



## OPERATÖRSVERKSAMHET



<sup>1)</sup> Inklusive Maritim Hotel Nürnberg.

vara lämpligt. Hotellfastighetsägaren kan då dra fördel av franchisegivarens varumärke och distributionskraft. Vanligen betalar franchisetagaren royaltyavgifter baserade på omsättningen samt ytterligare avgifter för tillgång till andra tjänster. Franchiseavtal är vanliga i Operatörsverksamhet.

### 3 Egen drift med oberoende varumärke

I vissa fall kan det vara bättre att ge hotellet en helt egen profil med hjälp av ett oberoende varumärke, till exempel i en lokal miljö där ett internationellt varumärke har låg igenkänningsfaktor och kostnaden för rättigheter och distribution inte är motiverade.

### 4 Managementavtal

Ett managementavtal är ett agentavtal där hotellfastighetsägaren även äger hotellrörelsen och uppdrar åt en hotelloperatör att driva och förvalta hotellet för hotellfastighetsägarens räkning. För detta betalar fastighetsägaren en managementavgift, som ofta är omsättningsbaserad, till operatören.

Managementavtal är ofta mycket långa och innebär att operatören förbinder sig att driva hotellet enligt givna varumärkesstrategier. Med denna avtalsstruktur bär hotellfastighetsägaren samtliga investeringsåtaganden, vilket innebär ett ekonomiskt ansvar för både hoteldriften och fastigheten.