

# Investiții hoteliere majore în Japonia

În vreme ce Barometrul European al Cazărilor din 2025 a semnalat o stagnare în regiune, intenția de investiții spune o poveste diferită în Asia-Pacific (APAC). Hotelierii din APAC prezintă planuri mai solide de investiții decât cei din Europa, Japonia fiind lider pe toate piețele analizate în ceea ce privește intenția de investiții, conform Statista.

Potrivit sondajului, 59% dintre hotelierii japonezi intenționează să investească mai mult în următoarele șase luni, comparativ cu cele șase

luni anterioare. Hotelierii australieni demonstrează, de asemenea, o încredere puternică în investiții, 48% planificând să investească mai mult, în timp ce doar 13% se așteaptă să investească mai puțin. În schimb, hotelierii din Uniunea Europeană și Regatul Unit par mai precauți în ceea ce privește investițiile pe termen scurt.

Barometrul Cazărilor a fost realizat de Statista în colaborare cu Booking.com și a inclus sute de directori și manageri din domeniu.

## Tranzacții record în Japonia

Japonia continuă să se claseze drept piața cea mai favorizată și activă pentru investiții hoteliere, fuziuni și achiziții din regiunea Asia-Pacific, cu tranzacții de aproape 1 trilion de yen (6,4 miliarde de dolari) în 2024, conform Asia Business Law Journal.

Deși pare că nu a depășit această cifră

*(continuare în pagina 44)*



(urmare din pagina 43)

În 2025, se așteaptă ca volumele tranzacțiilor să rămână constante pe o piață robustă. Factorii care stimulează investițiile hoteliere în Japonia sunt multipli și convingători atât pentru investitorii interni, cât și pentru cei străini. Pe partea cererii, se observă o creștere continuă a turismului, numărul vizitatorilor fiind estimat la peste 40 de milioane în 2025, față de un record de 36,9 milioane în 2024. Yenul slab continuă să facă din Japonia o destinație atractivă atât pentru investitori, cât și pentru călători. Această situație se adaugă cererii puternice de călătorii interne, care reprezintă majoritatea sejururilor. În același timp, ADR-ul (tariful zilnic mediu) și RevPAR-ul (venitul per cameră disponibilă) hotelurilor continuă să crească în ritmuri fără precedent, îmbunătățind atât performanța tranzacțiilor hoteliere în general, cât și randamentele investițiilor substanțiale. Din punct de vedere al ofertei, costurile ridicate de construcție continuă să limiteze dezvoltarea de noi hoteluri, în special în locații cheie precum Tokyo, Osaka și Kyoto.

În anii precedenți s-au înregistrat tranzacții semnificative, precum achiziția de către Blackstone a portofoliului hotelier al Kintetsu Group Holdings în 2021, preluarea de către GIC a portofoliului de active din domeniul ospitalității și al agrementului Seibu Holdings în

2022 și cumpărarea portofoliului de hoteluri Daiwa Resort de către un consorțiu condus de SC Capital în 2023.

Însă, volumele din 2024 și 2025 au fost determinate în principal de tranzacții hoteliere cu un singur activ.

Un exemplu de achiziție a unei companii hoteliere importante, independent de proprietățile imobiliare subiacente, este cea realizată de InterContinental Hotel Group: o participație majoritară la ANA Hotels Group Japan, în 2006. Tranzacția a creat societatea mixtă IHG ANA Hotels Group Japan, care la momentul respectiv a devenit cel mai mare operator hotelier internațional din țară.

Un alt exemplu important și recent de achiziție este preluarea de către Seibu Prince Hotels Worldwide (SPW) a Ace Group International, compania-mamă a Ace Hotels, ceea ce i-a adus SPW proprietatea asupra brandului Ace Hotels și a operațiunilor sale la nivel mondial.

Tranzacțiile hoteliere cu un singur activ în Japonia sunt adesea structurate ca tranzacții separate, dar paralele: una implică vânzarea și cumpărarea proprietății hoteliere, iar cealaltă implică vânzarea și cumpărarea de acțiuni ale entității care operează hotelul, conform Asia Business Law Journal. Cu alte cuvinte, deși sunt clasificate ca o tranzacție cu un singur activ, achizițiile și cedările hoteliere implică adesea o combinație de tranzacții imobiliare și de fuziuni și

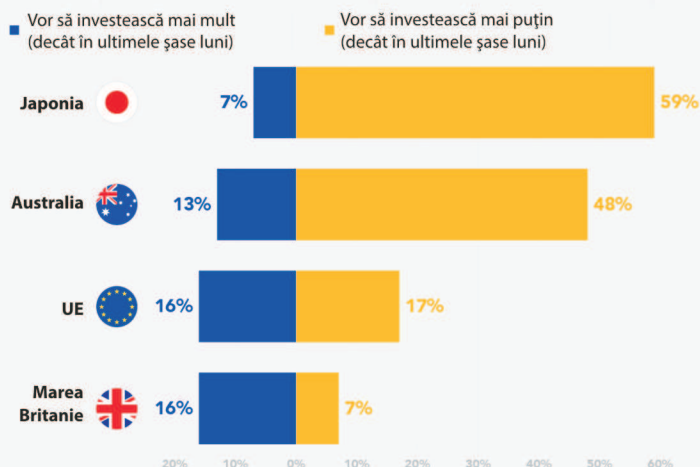
achiziții. Principalii factori determinanți ai acestor tranzacții cu un singur activ sunt structurile de investiții utilizate pe scară largă în Japonia, și anume TMK (tokutei mokuteki kaisha sau "societate cu scop specific") și GK-TK (tokumei kumiai sau "parteneriat tacit") operate de o "godo kaisha" (societate cu răspundere limitată).

Aceste structuri TMK și GK-TK sunt utilizate într-o gamă largă de investiții imobiliare datorită avantajelor fiscale pe care le oferă și, de asemenea, pentru că sunt potrivite pentru finanțare. Cu toate acestea, deși sunt benefice pentru deținerea de proprietăți imobiliare hoteliere, acestea sunt împiedicate din punct de vedere legal (în cazul unui TMK) sau constrânse (în cazul unei structuri GK-TK) să opereze afaceri hoteliere. În schimb, investitorul hotelier trebuie să înființeze o entitate separată pentru a opera hotelul în baza unui contract de leasing general cu entitatea sau banca ce deține proprietățile imobiliare ale hotelului.

Prin urmare, pentru ca hotelul să fie vândut, atât acțiunile entității operaționale (transferurile de active nu sunt în general favorizate), cât și proprietățile imobiliare subiacente trebuie transferate cumpărătorului.



## Cota hotelierilor care plănuiesc să investească în afacerile lor, în următoarele șase luni



Sondaj realizat pe un eșantion de executivi și manageri din sectorul cazărilor (250 în Australia; 260 în Japonia; 200 în Marea Britanie; 160 în UE). Perioada realizării sondajului: 7 iulie - 1 septembrie 2025 în Australia și Japonia; 24 februarie - 22 aprilie 2025 în Marea Britanie și UE.

Source: Booking.com & Statista | Accommodation Barometer Survey 2025



Booking.com statista