



Stille Reserve: Ein in die Jahre gekommenes Stadthotel mit beispielsweise 40 Zimmern, das neben dem Gebäude eine bebaubare Grundstücksfläche besitzt.

Unentdeckte Schätze – Potentiale auf den zweiten Blick

KATEGORIE: HOTELIMMOBILIEN | CHANCENKONZEPT

Die Prognosen für den Hotelimmobilienmarkt in Deutschland für die kommenden Jahre sind weiterhin positiv. Eine starke Konjunktur und veränderte Jobbedingungen erfordern vermehrt Mobilität von den Arbeitnehmern. Die Zahl der Europäer, die in Deutschland temporär arbeiten oder Urlaub machen, steigt kontinuierlich. Zudem wird Deutschland als Urlaubs- und Reiseziel zunehmend attraktiv für die einheimische Bevölkerung. Innovative Hotelkonzepte sind also gefragt und lassen so manchen unentdeckten Schatz heben. Mit attraktiven Renditechancen für Betreiber und Investoren. Wir haben einige Beispiele für Sie zusammengestellt.

Neue Konzepte für alternative Standorte

Gerade bei Hotelimmobilien gehört die Lage mit zu den wichtigsten Entscheidungskriterien. Wenn aufgrund mangelnder Investmentmöglichkeiten in den Toplagen Deutschlands die Renditeerwartungen des Investors nicht befriedigt werden können, kann es sich lohnen, alternative Standorte in den Investmentfokus zu rücken. Denn auch hier können renditestarke Hotels mit Potential schlummern. Man denke beispielsweise an Hotels oder Grundstücke in Peripherie-Lagen wie Mörfelden-Walldorf oder auch an die Gewerbegebiete des Frankfurter Flughafens. Enorme Wettbewerbsvorteile lassen sich beispielsweise auch in einer Stadt wie Pirmasens erzielen. Auf den ersten Blick gehört diese zwar nicht zu den attraktiven Standorten, doch wenn die Lage der Immobilie innerhalb der Stadt selbst sehr gut ist, kann man in Kombination mit einem überzeugenden Produkt dort als Marktführer eine überdurchschnittliche Rendite erwirtschaften.

Grundstücke für den zweiten Blick

Grundstücke in Misch- oder Gewerbegebieten auf den ersten Blick weniger attraktiver Lagen waren bisher für eine Hotelnutzung nur bedingt interessant. Für Betreiber und Investoren bergen sie jedoch unter Umständen enormes Potenzial. Voraussetzung dafür ist, dass sie verkehrstechnisch gut angebunden und so mit dem Auto schnell erreichbar sind. Der öffentliche Personennahverkehr ist hier oftmals zweitrangig. Der Vorteil: Diese Grundstücke sind in der Regel preislich attraktiv. Damit kommen sie als ideale Standorte für sogenannte Budget Serviced Apartments oder Boardinghouses in Frage, die sich an Smart Traveler, Langzeitgäste sowie saisonale und temporäre Arbeiter richten. Die Gästezimmer verfügen über bis zu vier Betten sowie eine Kitchenette. Sie sind eine clevere Alternative zu Pensionen und Ferienwohnungen. Lohnend in diesem Zusammenhang ist häufig auch eine Immobilienkombination: Während das Obergeschoss für die Apartments konzipiert ist, wird das Erdgeschoss an einen Supermarkt, eine Bäckereifiliale oder an ein Fast-Food-Restaurant vermietet. Die Synergieeffekte liegen auf der Hand und steigern entsprechend die Rendite.

Klein – aber doch ganz groß

Attraktive Bestandshotels in guten bis sehr guten Lagen zu kaufen – gibt es das heute überhaupt noch? Bei genauerem Hinsehen: Eindeutig Ja! Manche Häuser verbergen stille Reserven. Das ist der Fall bei einem in die Jahre gekommenen Stadthotel mit beispielsweise 40 Zimmern, das neben dem Gebäude eine bebaubare Grundstücksfläche besitzt, wie einen Parkplatz für 20 Fahrzeuge. Dieses Hotel – in Kernlage – bietet ein spannendes Ausbaupotenzial für ein konkurrenzfähiges 100 Zimmer-Haus. Zwar kommen auf den neuen Besitzer Modernisierungsarbeiten und ein Anbau mit Tiefgarage zu, dafür kann er die Immobilie ganz nach seinen Plänen neu gestalten. Und er sichert sich die gute bis sehr gute Lage. Unterm Strich ein spannendes Investment.

Aber warum sollte ein Hotelbesitzer in guter Lage überhaupt verkaufen wollen? Gerade im aktuell dicht gedrängten Marktumfeld, in welchem sich eine Hotelneueröffnung an die Nächste reiht, internationale Hotelketten mit jungen und hippen Marken auffahren, um sich neu zu positionieren, müssen

auch die kleineren Privathotels mit neuen Konzepten überzeugen. Entsprechen das Mobiliar und der Gebäudestandard nicht mehr den modernen Gasterwartungen oder nicht den baulichen Vorgaben wie den aktuellen Brandschutzbestimmungen, herrscht schnell ein großer Investitionsstau. Die damit verbundenen finanziellen Belastungen sind für viele Hoteleigentümer nicht alleine zu stemmen. Besitzern von „Hotels mit möglichem Erweiterungspotential“ ist daher geraten, die hohe Nachfrage nach Hotelimmobilien für sich zu nutzen und die Verkaufsmöglichkeiten ihres Hotels prüfen zu lassen. Das Bestehen des Betriebes kann in vielen Fällen gesichert werden, auch mit einem neuen Besitzer und einem neuen Konzept.



Sarah-Maria Schmidt

Head of Transaction Services
Dipl. Sachverständige - DIA Telefon
+49 7221 983 010
ss@tophotel-consultants.com

Fachinformationen

KOSTENFREI

Fachunterlagen mit echtem Mehrwert & konkretem Praxisbezug downloaden. Anwenderberichte, Leitfäden mit nützlichen Checklisten, spannende Interviews, Marktberichte. Im Kern sind es jeher ähnliche Themen, die unsere Interessenten und Kunden der Hotelimmobilien-Branche „umtreiben“. Wir bereiten Sie sukzessive auf – und stellen sie Ihnen zum Download bereit.

tophotel-consultants.com/fachinformationen

tophotel
consultants
Hotelimmobilien seit 1992

tophotel consultants GmbH
Flugstraße 15
76532 Baden-Baden, Germany
+49 (0) 7221 98 30 0
info@tophotel-consultants.com
tophotel-consultants.com