



Kommt eine Bestandsimmobilie in die engere Auswahl oder fällt die Entscheidung zugunsten eines Hotelneubaus?

Pro & Contra – Bestandsimmobilie vs. Hotelprojekt

Welche Hotelimmobilien-Art ist die Richtige für mich?

KATEGORIE: HOTELIMMOBILIEN, PRO & CONTRA

Entscheidungskriterien

ENTWICKLUNGSPOTENZIAL	
Bestandsimmobilie	Neubau
<ul style="list-style-type: none"> > Sicherung von Standorten in Städten mit starker Nachfrage. Vor allem A- und B-Standorte, in der aktuellen Marktsituation aber auch starker Fokus auf C-Standorte > Unentdeckte Schätze: Hotels mit großem Potential durch neues Konzept, Umbau- oder Ausbau > Dank Erfahrungswerten durch den laufenden Hotelbetrieb kann das Entwicklungspotential realistisch eingeschätzt werden 	<ul style="list-style-type: none"> > Individuelle und produktbezogene Entwicklung. (Hinweis: Beachtung des Baurechtes) > Grundstücke ab 2.500 – 4.500 m² > Zimmervolumen von mindestens 100 bis 220 Zimmer > Zentrale innerstädtische Lagen oder Stadtteillage mit sehr gutem ÖPNV-Anschluss > Auch Grundstücke in 1A-Lagen in C-Standorten haben Potential

INVESTITIONSVORTEILE	
Bestandsimmobilie	Neubau
<ul style="list-style-type: none"> > Zügige Betriebsübernahme: Ein Hotelbetrieb mit einem bestehendem Kundenstamm und laufenden Einnahmen kann übernommen werden > Bereits eingearbeitete und erfahrene Mitarbeiter werden übernommen > Bereits vorhandene Kontakte zu Lieferanten, Finanzpartnern und sonstigen Dritten können genutzt werden > Wettbewerbsvorteile wie hoher Bekanntheitsgrad und entsprechendes Image am Markt können ebenfalls genutzt werden > Gesicherter Cash-Flow mit einem erfahrenen Hotelbetreiber > Investitions- und Planungssicherheit: Kostenrisiken sind kalkulierbar, da Erfahrungswerte bereits vorliegen 	<ul style="list-style-type: none"> > Vorgaben internationaler Hotelmarken an den Bau und die Ausstattung können bereits in der Planungsphase mit berücksichtigt werden > Aufgrund bestehender Gewährleistungen eines Neubaus bleiben unerwartete Kosten nach Fertigstellung für den Investor in der Regel überschaubar > Vorstellungen und Vorgaben des Investors in Bezug auf den neu zu verhandelnden Pachtvertrag können in der Ausgestaltung mit einfließen > Wertstabilität aufgrund eines langen Mietvertrages; in der Regel 15 bis 20 Jahre > Ein am Kapitalmarkt nachgefragtes Produkt > Gute Voraussetzung für Fremdfinanzierung wenn ein Miet- / Pachtvertrag mit Kapitalmarktfähigem Betreiber gesichert ist

Entscheidungskriterien

INVESTITIONSNACHTEILE	
Bestandsimmobilie	Neubau
<ul style="list-style-type: none"> > Möglicherweise vorhandener Investitionsstau aufgrund nicht getätigter Instandhaltungen und Investitionen in die Immobilie und die Ausstattung. Hinweis: Gefahr der Abwanderung von Gästen in Konkurrenzbetriebe > Einschränkungen baulicher Gestaltungswünsche: Genehmigungen und Einschränkungen für den Bestandsbau bzw. für den Um- und Anbau müssen beachtet werden > Notwendige Umbauten sind in der Regel kostenintensiv > Bauliche Auflagen wie z. B. die Erneuerungen des Brandschutzes bei Eigentümer- oder Betreiberwechsel, Änderung des bestehenden Raumkonzeptes > Ggfls. Abhängigkeit an den bestehenden Pachtvertrag > Ein bestehendes negatives Image kann vom neuen Investor nur aktiv und gezielt verbessert werden. Denn Gäste unterscheiden nicht zwischen Hotel-eigentümer und -betreiber 	<ul style="list-style-type: none"> > Risiken im Laufe der Entwicklung und dem Bauvorhaben. Hinweis: Mögliche Verzögerungen aufgrund von fehlenden Genehmigungen und behördlichen Auflagen, Baukostensteigerung, Verzögerungen innerhalb der einzelnen Gewerke, etc. > Finanzierungsrisiko. Die Finanzierung bedarf eines soliden Businessplans und sehr guter Bonität des Betreibers > Cash-Flow aus dem Hotelbetrieb bzw. der Pachtzahlung erst nach Fertigstellung und Eröffnung des Hotelbetriebes > Risiken innerhalb des Pre-Opening, des Managements bei Eigenbetrieb (Personaleinstellung, Ausarbeitung eines Marketingplans, Verhandlung neuer Verträge, Preiskalkulation, etc.) > Hotel muss nach Fertigstellung und Eröffnung im Markt ggfls. erst etabliert werden

FÜR WEN GEEIGNET?	
Bestandsimmobilie	Neubau
<ul style="list-style-type: none"> > Für Privathoteliers mit langjähriger Erfahrung und Eigenkapital > Für Hotelgruppen / Betreibergruppen > Für mittelfristig orientierte Investoren 	<ul style="list-style-type: none"> > Für Investoren mit langfristigem Anlagehorizont > Objektvolumen ab 12 Mio. € > für nationale und internationale Hotelbetreiber (die Pacht- / Mietverträge abschließen)

SARAH-MARIA SCHMIDT | HEAD OF TRANSACTION SERVICES

Als Senior Consultant des Transaction Service-Teams gilt meine Konzentration der Beratung und Begleitung von Hotel- transaktionen, sowohl im Bereich der Projektentwicklung als auch von Bestandhotels. Die fünf Jahre Arbeit in der Immobilienbewertung und im Immobilieninvestment bei einem der größten Immobilieninvestoren in Deutschland sowie mein B.Sc. Real Estate und die Weiterbildung zur Dipl. Sachverständigen (DIA) sind eine gute Grundlage für diesen spannenden dynamischen Spezialmarkt „Hotelimmobilie“.

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