

„Hotels – erst nach der dritten Pleite rentabel?“

Dieses nicht selten bestätigte Vorurteil hält sich seit Jahrzehnten hartnäckig in Immobilien- und Finanzkreisen. Tut man hier einer ganzen Branche Unrecht? Verrutscht die Optik, weil spektakuläre Pleiten wie der sagenhafte Binshof in Speyer, der Ende der 90er Jahre rund 50 Mio. Euro für 67 Zimmer verschlungen und vier Bankern den Job gekostet hat, besser im Gedächtnis haften als Dutzende von ebenso erfolgreichen wie langweiligen Ibis- oder Hilton Hotels?

Fakt ist: In keiner Insolvenzstatistik fallen Hotels als besonders gefährdet auf. Doch gerade diese Betreiberimmobilie ist, weil hoch komplex, fehleranfällig und damit insbesondere für Branchenfremde riskant. Ganz gleich wer – sei es der finanzierende Banker, der Kommanditist eines geschlossenen Immobilienfonds oder der institutionelle Anleger – jeder ist dem Betreiber auf Gedeih und Verderb ausgeliefert.

Doch auch der Hotelier ist branchenfremd – wenn es um Neubau, Umbau oder Erweiterung seines eigenen Betriebes geht. Wie jeder Gelegenheits-Bauherr überzieht er nicht selten sein Budget schonungslos und liefert sich seinerseits selbst – leider häufig mit Hotelbauten unerfahrenen – Architekten, Haustechnikern und anderen Fachplanern aus.

Die zehn schwersten Fehler in der Hotelprojektentwicklung

Fehler Nr.1 – persönliche Eitelkeiten als Investitionstreiber

Nicht nur in der Spielwelt von Monopoly stellen Hotels die Königsklasse der Immobilien dar. Auch Projektentwickler, Investoren und Hoteliers lassen sich im realen Leben zu teuren Eitelkeitsfehlern verleiten, wie es nur bei wenigen anderen Investments der Fall ist. Dabei sind Hotels der Vier- und Fünf-Sterne Kategorie besonders anfällig für die Befriedigung persönlicher Prestigebedürfnisse. Denn nicht selten sollen sie doch als repräsentative Bühne die eine oder andere Karriere gesellschaftlich adeln. Aber gerade die besonders kapitalintensiven und komplexen Hotels erwirtschaften in den ersten vier bis fünf Jahren die niedrigsten Renditen.

Fehler Nr. 2 – das falsche Team

Das Know-how eines Investors, der sich – nur weil weit gereist - als hotelerfahren wähnt, ist noch lange keine Garantie für den Erfolg eines Hotels. Das gilt selbst für die Fälle, in denen ihm Architekten und Hoteldirektor in spe zur Seite stehen. Um die entscheidenden Stellschrauben – Markt- und Standortbewertung, Hotelkonzept, Größe, Kategorie, Raumkonzept und Rentabilität – schon in der Anlaufphase des Projektes richtig justieren zu können, bedarf es frühzeitig eines fundierten Know-hows wie es nur ein interdisziplinäres Team aus hotelerfahrenen Fachleuten bieten kann. Doch diese werden auf Grund von Sparsamkeit, Unwissenheit oder falscher Eitelkeit häufig eingespart.

Fehler Nr. 3 – falsche Einschätzung des Marktes

Besonders beliebte Pleiteobjekte befinden sich in der malerischen Lage „In the Middle of Nowhere“. Mit viel Phantasie und Naivität werden oft für Standorte jenseits aller Agglomerationen oder Ferienregionen Märkte konstruiert: Auffällig oft erscheinen dabei Gutshöfe und Schlösser für eine Nutzung als Seminar- und Wellness-Hotel geeignet zu sein. Schließlich glaubt jeder Investor, irgendein Hotel an einem „No-Name-Standort“ zu kennen, das sich erfolgreich behauptet hat. Zweifelsohne gibt es Konzepte, die auch in dezentralen Lagen ihren Markt haben. Doch es müssen exzellente Konzepte sein! Und diese können - wenn überhaupt - nur von Ausnahme-Hoteliern mit weit überdurchschnittlichem Engagement bewerkstelligt werden.

Aber auch in der Stadthotellerie gehören Fehler bei der Marktbewertung zu den häufigsten Ursachen dahinsiechender Investments. Hier sind es allerdings meist Fehleinschätzungen der Nachfrage und mangelhafte Recherchen über die aktuelle und künftige Konkurrenzsituation, die letztendlich teuer zu Buche schlagen.

Fehler Nr. 4 – falsche Einschätzung des Standorts

An „No-Name-Standorten“ wird das Geschäftsmodell durch das Konzept bestimmt. In Groß- und Kleinstädten ist der Standort bereits das Geschäftsmodell. Lage und Größe des Grundstücks stellen die entscheidende Vorgabe dar - beispielsweise für ein kleines, feines Luxushotel oder ein Mega-Kongresshotel. Nebst den Investitionsruinen im Osten der Republik, befinden sich auffällig viele Pleiteobjekte in schlecht entwickelten Gewerbegebieten, unfertigen Büroparks oder kaum auffindbaren Nebenstraßen. Auch „eindimensionale“ Hotelkonzepte, die etwa ausschließlich auf benachbarte Kongress- oder Messehallen setzen, sind hochriskant. Ebenfalls ein besonders weit verbreiteter Standortfehler: Hotels als Lückenbüsser.

Fehler Nr. 5 – unausgereifte Konzeption

Problem-Hotels haben in aller Regel noch eine Gemeinsamkeit: Es fehlt ein durchdachtes Konzept, das stringent aus der richtigen Markt-, Nachfrage- und Standorteinschätzung heraus entwickelt wurde. Dabei wird meist dem sehr persönlichen Geschmack einzelner Projektbeteiligter der Vorrang gegenüber den Bedürfnissen des Marktes und den Erwartungen des künftigen Gastes gegeben. Dies betrifft weniger geschmackliche Entgleisungen. Die sind zwar lästig, doch nur in Maßen umsatzmindernd und riskant. Vielmehr betrifft es die großen konzeptionellen Linien – etwa den Standort im Gewerbegebiet, an dem ein First Class Haus mit 150 Zimmern und Konferenzzentrum entsteht, tatsächlich aber ein Ein-Sterne ETAP-Hotel marktgerecht wäre.

Fehler Nr. 6 – zu hohe Investition

Dieser grundlegende Fehler in der Konzeption – am gar nicht so untypischen Beispiel des First Class Hotels im Gewerbegebiet festgemacht - schlägt sich nun naturgemäß in der Rentabilität nieder: Mit der niedrigpreisigen Nachfrage an diesem Standort kann der Kapitaldienst für eine hochpreisig gebaute Hotelimmobilie nicht erwirtschaftet werden. In diesem Fall trifft die Aussage „erst nach der dritten Pleite rentabel“ inhaltlich voll zu. Dieser grundlegende Fehler resultiert vor allem aus Fehler Nr.1: Viele Bauherren können oder wollen die gnadenlose Schlichtheit eines an einfachen Standorten erforderlichen Economy-Hotels nicht verstehen und erhöhen mit jeder Planungssitzung unnötiger Weise die Investition.

Fehler Nr.7 – Überschreitung des Baubudgets

Doch auch bei richtig konzipierten Hotels sind zu hohe Immobilienkosten auf Grund fehlender Fachkenntnis, Professionalität und Disziplin in der Planungs- und Bauzeit häufig die Wurzel allen Übels. Hotels sind schon betriebsbedingt mit einem hohen Fixkostenblock (vor allem Personalkosten) belastet und benötigen darüber hinaus bis zu vier Jahren Anlaufzeit, um wirklich Stabilität im Markt zu erreichen. Gehen die anlagebedingten Kosten – Pacht oder Kapitaldienst – je nach Konzept und Standort über 25% bis 30% des erzielbaren Umsatzes hinaus, wird es kritisch.

Fehler Nr. 8 – Auswahl des falschen Betreibers

Auch die Auswahl des falschen Betreibers hat schon so manches Hotelinvestment ruiniert. Seriöse Hotelgesellschaften erkennen kritische Projekte sofort und lehnen sie ab. In den 90er Jahren, geprägt durch stürmische Projektentwicklungen und 100% Finanzierungen, fanden sich auch für chancenlose Projekte expansionswütige Betreiber. Getrieben von der Idee, „neue“ Standorte und vermeintlich lukrative Verdienstmöglichkeiten zu erschließen, waren sie willens durch so genannte Technical-Assistance-Verträge noch in der Planungsphase riskant hohe Fixpachten einzugehen. In der heutigen konjunkturellen Situation können diese Pachten nicht mehr erwirtschaftet werden. Nachverhandlungen und Betreiberwechsel bringen dann die marktgerechte Pacht leider viel zu spät ans Licht.

Fehler Nr. 9 – Falsche Finanzierung

Pleiteobjekte sind – oder waren vielmehr in Zeiten vor Basel II - nicht selten auch noch falsch finanziert. Die häufigsten Ursachen: zu teuer eingekaufte Grundstücke, zu hohe Zinsen, zu geringer Eigenkapital-Anteil oder kritische Fondskonzeptionen.

Manche Privathoteliere nutzen auch, wenn sie ihren Investitionskredit für die Renovierung des Hotels ausgeschöpft haben, des Öfteren den Kontokorrent-Kredit für die Anschaffung der losen Möblierung oder des Kleininventars. Dank anfangs tilgungsfreier Förderkredite der KfW lügt sich so mancher Hotelier in den ersten Jahren in die Tasche und schlittert bei Fälligkeit der Tilgung in die erste Liquiditätskrise, die nicht selten ihre Fortsetzung findet.

Ferienhotels, die im Teileigentum oder als geschlossene Immobilienfonds über KG- oder BGB-Gesellschaftsanteile verkauft werden, leiden in ihrer Entwicklung häufig an der „Viele Köche verderben den Brei“-Mentalität branchenfremder Anleger. Bis eine Hundertschaft von Zahnärzten, Rechtsanwälten und Metzgermeister über eine neue Wellness-Anlage entschieden hat, haben schon Heerscharen von handlungsfähigen Konkurrenten die Nase vorn.

Fehler Nr. 10 – Unterschätzung der Anlaufphase

Hotels haben je nach Standort und Konzept eine Anlaufphase von bis zu vier Jahren, bis sie eine stabile Auslastung erreicht haben und über eine ausreichende Anzahl an Belegungsverträgen Kunden nachhaltig an sich binden können. In diesen Jahren kann der Hotelier meist noch nicht die volle

Pacht bezahlen bzw. den Kapitaleinsatz erwirtschaften – eine Tatsache, die beim Finanzierungskonzept und in den Businessplänen oft nicht berücksichtigt wird. Privathoteliers bringt dies häufig ins Schleudern.

Fazit

Pleiteobjekte fußen, wenn man von betrügerischen Absichten einmal absieht, meist auf gravierenden Management-Fehlern des Entwicklers. So entfallen Fehler 3-10 von selbst, wenn Fehler 1 und 2 gar nicht erst passieren.

Da Hotels besonders komplexe Betreiber-Immobilien mit vergleichsweise niedrigen Anfangsrenditen und einem erhöhten Risiko in den ersten Betriebsjahren sind, verzeihen sie konzeptionelle Fehler nur an außergewöhnlich guten Standorten.

Mit einem professionellen Team lassen sich jedoch die Weichen richtig stellen, um einerseits die Risiken in den kritischen Anlaufjahren zu minimieren und andererseits die Werthaltigkeit des Hotels zu gewährleisten. Langfristig betrachtet schlägt ein Hotel am richtigen Standort mit dem richtigen Konzept und dem richtigen Betreiber in puncto Wertsteigerung jede Büroimmobilie.