

Auf welches Finanzierungsumfeld muss sich die Hotellerie einstellen

Die Finanzierungsbedingungen für eine so kapitalintensive Branche wie die Hotellerie werden spürbar härter. Insbesondere auf eigenkapitalschwache Eigentümer und Projektentwickler bzw. Bauträger kommen schwere Zeiten zu. Die gute Botschaft: Es wird dem Hotelmarkt insbesondere in Zeiten der Krise gut tun, wenn einige Hotelplanungen nicht realisiert werden oder mit Zeitverzögerung auf den Markt kommen.

Wie sind die Rahmenbedingungen einzuschätzen:

- Spätestens dann, wenn alle Bankbilanzen für 2008 vorliegen, wird transparenter werden, wie es um die Finanzierungslandschaft in Deutschland bzw. weltweit tatsächlich bestellt ist. Denn solange nicht alle Risiken offengelegt sind, sind die Kapitalmärkte von Unsicherheit geprägt. Vor allem das sogenannte Interbankengeschäft, also die Bankgeschäfte zwischen Geschäftsbanken, die einen wesentlichen Teil des Geld- und Kapitalmarkts bilden, ist nach wie vor gelähmt. Im Interbankenverkehr setzen die Marktteilnehmer ein sehr geringes Gegenparteirisiko voraus, also eine ausgezeichnete Bonität und Liquidität. Solange diese Parameter nicht stimmen, wird auch die Kreditvergabe stocken. Es bleibt abzuwarten, ob die Gründung von Bad Banks tatsächlich zu den gewünschten Effekten führt.
- Banken verhalten sich prinzipiell zyklisch: In wirtschaftlich schwierigen Zeiten verlangen sie höhere Zinsen für das erwartete Risiko. Das gilt in der aktuellen Krise, die auch noch unmittelbar von den Finanzmärkten ausging, umso mehr.
- Zudem werden die Anforderungen an das Eigenkapital der Kreditnehmer steigen, da die Risikomanager der Banken niedrigere Beleihungsausläufe¹ (auch Loan-to-Value, kurz LTV) für Immobilienkredite ansetzen.
- Darüber hinaus steigen die Anforderungen der Geldgeber an die Sicherheiten der Kreditnehmer.
- Kreditnehmer werden noch stärker als früher durchleuchtet. Jene, die in der Vergangenheit nachweislich erfolgreich waren, werden bevorzugt Kredite erhalten.
- Kredite werden am ehesten von lokalen und regionalen Banken (also der Sparkassen- und Genossenschafts Sektor) vergeben werden, die zudem bereits gute Geschäftsbeziehungen zum Kreditnehmer haben. Banken werden Geschäfte mit Neukunden zugunsten von Geschäften mit Bestandskunden hintanstellen.
- Die KfW wird im Rahmen des Maßnahmenpakets "Beschäftigungssicherung durch Wachstumsstärkung" der Bundesregierung im Jahr 2009 etwa 20 Mrd. Euro Kreditvolumen bereitstellen, davon bis zu 15 Mrd. Euro für die Kreditversorgung der Wirtschaft und insbesondere des Mittelstands. Zudem ist ca. 1 Mrd. Euro für Innovation und Energieeffizienz

¹ Der Beleihungsauslauf ist der Prozentsatz des Marktwertes oder Beleihungswertes der Immobilie, für den der Kreditnehmer Fremdkapital erhält. Beispiel: ein Hotel ist 10 Mio. € wert, die Bank fordert einen Beleihungsauslauf von 75%, gibt also einen Kredit von 7,5 Mio. €. Demnach benötigt der Kreditnehmer einen Eigenkapitalanteil von 25%, also 2,5 Mio. €.

von Unternehmen vorgesehen. Die Darlehen für Unternehmensfinanzierung werden im neuen „KfW-Sonderprogramm 2009“ zudem mit der Option einer hohen anteiligen Haftungsfreistellung der durchleitenden Banken vergeben. Die Laufzeiten für die Kredite betragen allerdings maximal 8 Jahre mit einem tilgungsfreien Jahr.

Was muss der Hotelier bei der Finanzierung beachten

Bei Neufinanzierung, Kreditverlängerung oder Umschuldung:

- Der Hotelier sollte sich bewusst sein, dass die Hotelbranche aus Sicht der Banken schon seit jeher als besonders risikofähig gilt. Eine Situation, die mit der des Klassenletzten vor dem Abitur durchaus vergleichbar ist: er muss sich schon lange vor der Prüfung bei seinen Professoren als strebsam erweisen und zum richtigen Zeitpunkt besser vorbereitet sein als alle anderen. Das bedeutet im Klartext: 1) Bankkontakte zu den Hausbanken pflegen hat Priorität 2) Systematische Fleißarbeit ist dringend geboten 3) Nur wirklich überzeugende Konzepte an guten Standorten haben eine Chance.
- Eine ausreichende Eigenkapitalquote ist fester Bestandteil des Finanzplans. 20% des Gesamtinvestitionsvolumens bzw. des Kaufpreises sollten es mindestens sein. Derzeit werden allerdings nicht selten 30% und mehr gefordert.
- Finanzierungsverhandlungen sind zeitintensiv: Sechs bis zwölf Monate vom ersten Gespräch bis zur Finanzierungszusage sind keine Seltenheit und sollten entsprechend eingeplant werden.
- Die finanzierende Bank: Objekte unter 10 Mio. €, die zudem Inhaber geführt sind und Hotels außerhalb der Großstädte sind bei regionalen Sparkassen und Genossenschaftsbanken am besten aufgehoben. Hypothekenbanken finanzieren in der Regel erst Objekte ab einem Marktwert von 10 – 15 Mio. €, Landesbanken hingegen manchmal schon ab 5 Mio. €
- In jedem Fall sind umfangreiche Mikro-Makro-Standort- und Marktanalysen sowie Wirtschaftlichkeitsberechnungen, aus der die nachhaltige Bedienung des Kapitaldienstes abgeleitet werden können, im Rahmen des Businessplans erforderlich. Zudem zeugt das Darstellen verschiedener Szenario-Betrachtungen von Professionalität.
- Üblicherweise werden bei Management- bzw. Betreiberimmobilien zusätzliche Branchenanalysen von bankinternen oder externen Experten angefordert. Es empfiehlt sich deshalb von vornherein, eine neutrale dritte Meinung in Form eines Gutachtens oder einer Plausibilitätsprüfung der Berechnungen vorzulegen.
- Transparenz ist das A+O: Alle Unterlagen sollten übersichtlich aufbereitet und in sich schlüssig sein. Je weniger Arbeit der Banker mit einer Finanzierungsanfrage hat, je plausibler die Darlegung ist und je weniger Rückfragen erforderlich sind, desto einfacher fällt ihm eine positive Entscheidung.

- Eigenkapitalstarke Investoren werden bald die Gelegenheit zur Expansion nutzen. Im Laufe der nächsten beiden Jahre werden sich Notverkäufe und Zwangsversteigerungen leider wieder häufen.

Fünf Empfehlungen bei bestehenden Kreditverträgen:

- Die Beziehungspflege: In der Krise konzentrieren sich Banken auf bestehende Kundenverbindungen und meiden Neukunden. Die kontinuierliche Kontaktpflege zu den Hausbanken hat daher oberste Priorität.
- Die Faustregel: Liquidität geht in der Krise vor Rentabilität. Wichtigste Frage in diesem Zusammenhang: Sind Liquiditätsengpässe zu erwarten, die eine Ausweitung des Kontokorrents erfordern?
- Das Vertragswerk: Es wird dringend empfohlen, zu prüfen, ob es Kreditklauseln gibt, die den Eigenkapitalanteil an den Marktwert der Immobilie binden.
- Seien Sie transparent: Die wichtigsten betrieblichen Kennzahlen der letzten 5 Jahre sollten jederzeit zur Hand sein - noch bevor ein Bankengespräch ansteht. Damit ist eine wichtige Grundlage für einen Businessplan bereits erarbeitet.
- Der Worst-Case: Ist die Krise da? Sofort aktiv Kontakt zur Bank suchen und das eigene Krisenkonzept (Businessplan mit Krisenszenario) erläutern.

Fazit:

Trotz der gegenwärtig wirtschaftlich schwierigen Phase sollte sich die Hotellerie in Deutschland immer vor Augen halten: Die Branche hat hierzulande vergleichsweise gute Rahmenbedingungen, durch die Krise zu kommen. Woher der Optimismus? Deutschland ist der größte Hotelmarkt Europas, der größte Messestandort weltweit und nach den USA der zweitwichtigste Kongressmarkt. Nicht zuletzt weist das Land zusammen mit Europa eine hohe Dichte kulturell und touristisch attraktiver Destinationen auf, die es für internationale Gäste nachhaltig interessant machen.

Deshalb:

Auch in der Krise Ruhe bewahren, einen klaren Kopf behalten, die eigenen Stärken und Chancen analysieren, Verbündete suchen - und immer wieder: richtig kommunizieren. (Michael Frenzel, Vorstandsvorsitzender, TUI AG)

Martina Fildschuster

Geschäftsführerin, HOTOUR Unternehmensberatung für Hotellerie und Touristik GmbH