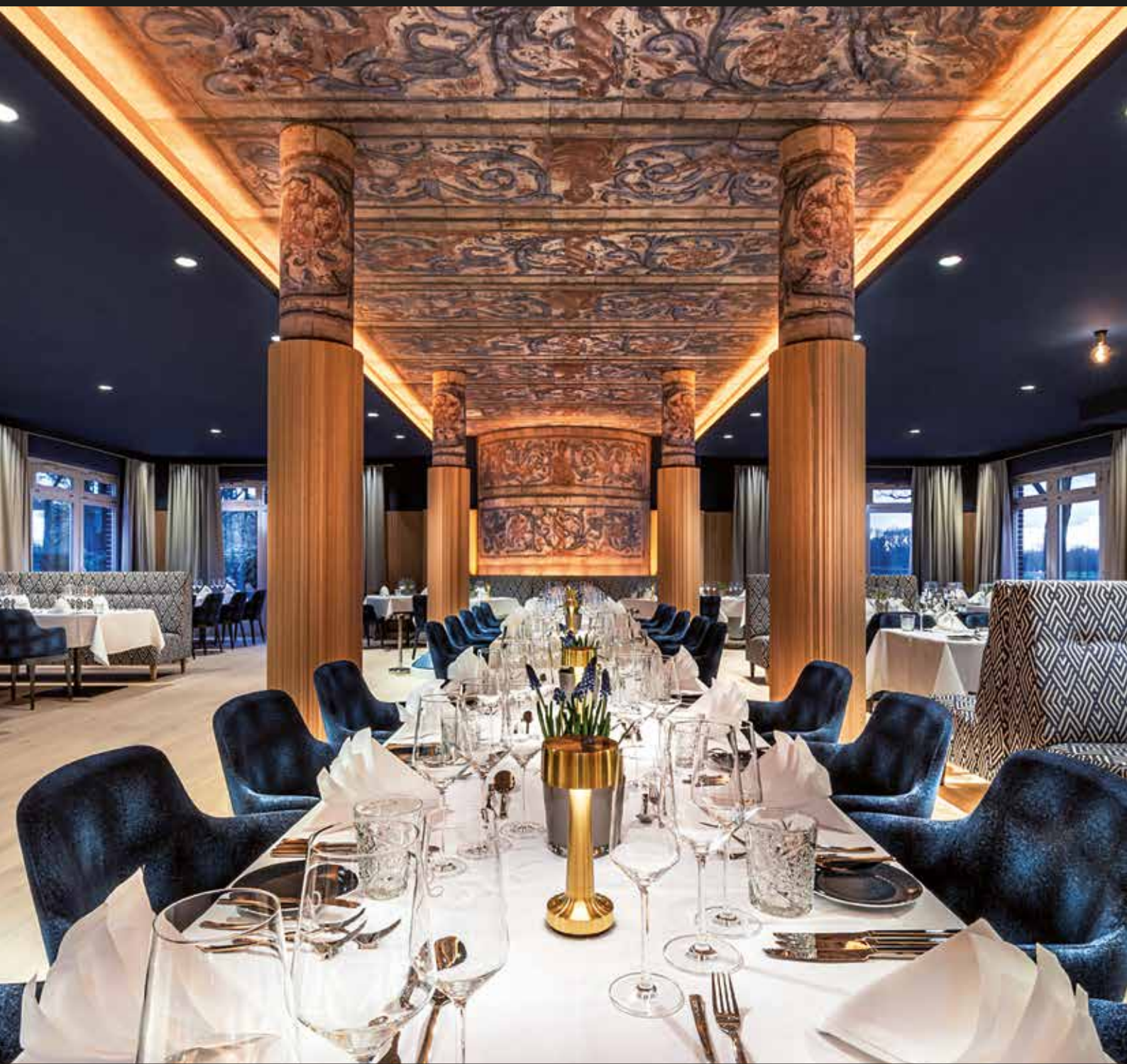


hotelbau

FACHZEITSCHRIFT FÜR HOTELIMMOBILIEN-ENTWICKLUNG



STEIGENBERGER HOTEL TREUDELBERG
Aletto Hotel Berlin • Lounge & Lobby • nachhaltige Klimatisierung



TINA FROBÖSE, SELECT HOTEL ADVISORY SERVICES,
UND JAN HELLNER, DENTONS



„Risiken besser verteilen“

Das Coronavirus hat die Hotelwelt verändert. Wo vorher noch ein Rekord den nächsten jagte, vermelden Gesellschaften heute rote Zahlen, schlechte Bilanzen und bei manchen Häusern bleiben die Türen dauerhaft geschlossen. Im Gespräch mit zwei Hotelmarkt-Experten haben wir uns zu den Folgen der Pandemie ausgetauscht – und was diese für künftige Vertragsverhandlungen bedeutet.

Wie wird sich der Hotelmarkt Ihrer Meinung nach weiterentwickeln?

Hellner: Natürlich wird es eine Welt nach Corona geben. Die Frage ist, wie diese aussehen wird. Und dafür braucht man im Prinzip eine Kristallkugel. Was wir aktuell im Markt feststellen, ist, dass es erste Stabilisierungen auf niedrigem Niveau gibt. Die Belegungsquoten steigen an, sind allerdings vor allem in der Stadthotellerie immer noch recht gering und weit von einem Niveau entfernt, das zulässt, dass man Hotels profitabel

betreiben kann. Wenn man genauer in die aktuell geschlossenen Nachträge zwischen Pächter und Verpächter schaut, sehen sich viele Hotelbetreiber prognostisch erst Ende 2021 in der Lage, Rückzahlungen zu tätigen, wenn jetzt Pachten gestundet werden. Das ist ein relativ weiter zeitlicher Horizont.

Eine wirkliche Stabilisierung kommt aus meiner Sicht dann, wenn sich die Reisetätigkeit wieder normalisiert. Das hängt mitunter von einem Impfstoff und Medikamenten gegen Corona ab. Allerdings

haben wir schon vor der Pandemie einen Trend beobachtet, der motiviert von Nachhaltigkeitsgründen hin zu weniger Reisen geht. Und dieser Effekt kumuliert sich jetzt mit den Corona-Folgen. Deshalb halte ich es für utopisch, zu sagen, dass wir irgendwann wieder genau die Welt haben werden, wie sie vor Corona war.

Froböse: Die Situationsbeschreibung ist eindeutig. Klar ist auch, dass eine Rückkehr zur Normalität an Impfstoff und Medikation gekoppelt ist. Die Frage ist, wie es jetzt weitergeht. Geschäftsleute haben inzwischen festgestellt, dass man beispielsweise für Routine-Besprechungen nicht mehr unbedingt reisen muss, weil sich vieles digital abwickeln lässt. Daher werden Tagestrips in Zukunft sicherlich reduziert werden. Allerdings kann der persönliche Kundenkontakt nie durch virtuelle Meetings ersetzt werden, z. B. wenn es um vertriebliche Aktivitäten geht. Daher werden Geschäftsreisen und Kundenbesuche in Zukunft nicht gestrichen, sondern besser organisiert.

In den letzten 20 Jahren ist der globale Tourismus konstant gestiegen. Und dieser wird als solcher bestimmt ungebrochen sein. Allerdings wird es zu Verschiebungen kommen.

Gibt es etwas, was wir aus der Krise lernen können?

Froböse: Eine Lektion der Pandemie ist sicherlich, die an manchen Standorten ambitionierten Mieten zu überdenken. Aber die jetzige Krise zeigt sich vor allem im Operativen. Human Resources war beispielsweise schon vorher ein großes Thema, wurde aber nie wirklich adressiert, da das Hauptaugenmerk auf der Expansion lag. Jetzt müssen wir Fixkosten senken, und zwar nicht nur die Mieten, sondern auch im Operativen, beispielsweise in Tagungshotels mit großen F&B-Bereichen. Auf der einen Seite müssen wir also das Erlebnis für den Gast steigern, auf der anderen Seite aber

hinter den Kulissen die Arbeitsorganisation wirtschaftlicher und nicht zulasten der Mitarbeiter gestalten. Arbeitsprozesse müssen eher so organisiert werden, dass die Arbeitsplätze attraktiver werden. In dem Bereich haben wir in der Beratung gute Erfahrungen gemacht. Einige Tagungshotels stellen sich gerade in der Krise neu auf, um im Anschluss richtig durchstarten zu können.

Also müssen Hotels hinter den Kulissen effizienter werden?

Froböse: Ja genau. Fachkräfte sind knapp heutzutage. Und die Hotelbetriebe stehen im Wettbewerb um diese Talente. Daher stellt sich die Frage: Wie kann ich einen Arbeitsplatz besser gestalten? An den Arbeitszeiten wird sich wenig ändern. Eine Veranstaltung findet eben auch mal abends statt. Aber ich kann auf operativer Ebene Verbesserungen erzielen. Denn auch die weiteren Fragestellungen sind eher operativer Natur: Mit welchem Personaleinsatz lässt sich welcher Umsatz generieren? Wie kann ich Kosten flexibilisieren? Wenn wir 2021 als Horizont nehmen – und manche rechnen noch konservativer, eher bis 2023 –, ist die große Herausforderung, diesen

Korridor zu überbrücken. Hier hilft im Moment vor allem das Kurzarbeitergeld.

Hellner: Neben den Betreibern sehe ich aber auch den Staat noch stärker in der Pflicht, die Hotelbranche zu unterstützen. Da ist das Angebot bisher recht überschaubar. Für andere Branchen gibt es durchaus schon ganz gute Lösungen. Man könnte auch in andere Länder schauen, z. B. nach Kanada. Dort gibt es das Modell, dass dem Mieter während der Krise 75 Prozent der Miete erlassen wird. Der Staat springt mit 50 Prozent ein und der Vermieter übernimmt die restlichen 25 Prozent. Das ist eine gute Idee eines echten Risk-Sharings. Die Schweden haben ein ähnliches Modell umgesetzt.

Bei den Lösungen darf man aber auch nie vergessen, dass auf Vermieterseite häufig noch ein Finanzierer mit an Bord ist. Und den muss man natürlich auch abholen. Das macht das System noch komplexer. Hier sind meine Erfahrungen bislang jedoch sehr positiv. Die Vermieter sind im Dialog mit ihren Finanzierern, die Banken haben aus meiner Sicht bei bestehenden Geschäftsbeziehungen großes Verständnis für Vermieter und

Inzwischen hat die Corona-Pandemie auch Einfluss auf Neu-Verträge zwischen Eigentümern und Mietern genommen.





Ob mit Abstand oder ohne – ein partnerschaftliches Miteinander ist das A und O, wenn es um die Zukunft der Hotellerie geht – da sind sich unsere Experten einig.

geben ihnen auch die notwendige Flexibilität, mit den Mietern eine gute Lösung zu finden. Dieses Verhalten der Banken ist natürlich auch durch die Niedrigzinspolitik der EZB getrieben, die Banken können sich sehr günstig selbst refinanzieren.

Führt das nun zu Änderungen bei Neuverträgen? Wird es Corona-Klauseln geben?

Hellner: Definitiv. Das ist in jeder Verhandlung über Neuverträge aktuell auf der Agenda. Denn das Pandemie-Thema wurde ja bislang eher stiefmütterlich behandelt. Es gibt allenfalls mal eine Force-majeure-Klausel (Anm. d. Red.: höhere Gewalt) in den Verträgen, aber

keine spezifische Regelung. Diese Entwicklung ist aber auch beisspiellos und war nicht vorherzusehen. Insofern machen sich alle Beteiligten jetzt Gedanken dazu. Die Überlegungen gehen dahin, wie man die Risiken letztendlich angemessen verteilt. Denn dieses Risiko kann bislang jedenfalls niemand beherrschen.

Manchmal wird von Eigentümer-Seite argumentiert, dass der Mieter für die Folgen der Pandemie eine Versicherung abschließen könne. Aber das geht dann natürlich auch auf Kosten des Mieters. Oft kommen die Gesprächspartner dann aber zu eher partnerschaftlichen Ansätzen und teilen sich das Risiko – sei es die Versicherungsprämie oder durch ein Umschwenken auf eine temporäre Umsatz-

miete für den Zeitraum der Krise oder Pandemie. Hier gibt es also noch keine klare Tendenz auf dem Markt hin zu einer Lösung, sondern eine Vielfalt an individuellen und oft partnerschaftlichen Absprachen.

Froböse: Entscheidend ist, wer der Eigentümer ist, ob er der End-Eigentümer ist oder ob er treuhänderisch die Interessen von Klein-Anlegern vertritt. In dem Fall sind ihm eher die Hände gebunden und er muss auf seine Punkte bestehen. Das kann aber die Fronten verhärten. Was bei Neuverträgen eine noch größere Rolle spielt, ist die Betreiber-Bonität. Auch rückt die Zweitverwendbarkeit der Hotelimmobilie stärker in den Fokus.

Wie lässt sich das Verständnis füreinander verbessern?

Froböse: Was sich auf jeden Fall verändern wird, ist der Bezug des Eigentümers zum Hotelprodukt, vor allem, wenn es sich um einen eher unerfahrenen Hotel-Investor handelt. Denn nur auf einen großen Namen auf dem Gebäude und einen Fixpacht-Vertrag zu achten, reicht nicht mehr. Es ist wichtig, auch das Geschäftsmodell zu verstehen, um beurteilen zu können, welche Pacht in einem solchen Moment möglich ist. Da ist ein großer Know-how-Transfer vonnöten, was wir auch aktuell in der Beratung merken. Denn es bringt nichts, wenn der Vermieter auf seine Miete pocht. Es ist viel mehr damit geholfen, in dieser Krisenzeit transparent zu arbeiten und die Lasten nach Leistungsstärken der Partner zu verteilen.

Hellner: Da gibt es auch viele tolle kreative Lösungen auf dem Markt. Kürzlich haben wir einen Eigentümer vertreten und uns mit dem Betreiber, einer großen internationalen Hotelkette, darauf geeinigt, die Mieten bis Juni um 50 Prozent zu erlassen. Am Ende der Mietzeit werden im Gegenzug einfach Monate drangehängt. Die erlassene Miete soll über eine Umsatzkomponente sukzessive refinanziert werden. Die Idee kam übrigens vom Mandanten selbst und auch der Betreiber war sehr zufrieden damit. Aber man sieht: Die Beteiligten müssen gesprächsbereit und sich dessen gewahr sein, dass sie in einem Boot sitzen. Ich hoffe auch, dass das Modell der Umsatz-Miete eine gewisse Renaissance erlebt. Insgesamt ist zu wünschen, dass der Trend hin zu mehr partnerschaftlichen Ansätzen geht. Der Hotelbetrieb muss beiden Parteien Spaß machen und das geht nur, wenn es auch wirtschaftlich für beide passt.

Sandra Lederer ■

ALLES WAS RECHT IST

Pachtverträge: pandemieresistent!

Die Covid-19-Pandemie hinterlässt in den Hotelbetrieben tiefe Spuren, und damit auch bei vielen Verpächtern, wegen nicht gezahlter Pachten. Was kann man daraus für die Zukunft lernen, bei der Vertragsgestaltung, wie könnte eine „Pandemieklause“ aussehen? Für den (klar zu definierenden) Pandemiefall könnte man Folgendes vorsehen: Beide Parteien müssen offen miteinander kommunizieren, vertragstreu sein und ihre wirtschaftlichen Verhältnisse offenlegen. Dies bestätigt die vertrauensbildende Wirkung einer gegenseitigen Beteiligung des Verpächters am Pächter und umgekehrt. Jede Partei muss im Rahmen des Zumutbaren alle Finanzierungs- und Liquiditätsmöglichkeiten ausschöpfen (z. B. Bankengespräche des Verpächters mit der finanzierenden Bank über Tilgungsaussetzung). Die hiernach verbleibenden Liquiditätsprobleme des Pächters müssen durch Zahlungsstundungen oder auch teilweise Pachtsenkungen so kompensiert werden, dass zum einen der Pächter nicht Insolvenz anmelden muss, da dies den Pachtvertrag und den Immobilienwert empfindlich beschädigen würde, und dass zum anderen die Bank dem Verpächter nicht das Darlehen kündigt. Die dementsprechend auflaufenden Pachtschulden sind nach Maßgabe eines „Besserungsscheins“ dann später abzutragen. Hingegen das Verwerten der Pachtsicherheit ist oft nicht sinnvoll, außer bei Cash-Deposits (z. B. für FF&E). Denn: Wird die Bürgschaft „gezogen“ und ausbezahlt, so fordert der Bürge per Regress den ausgezahlten Betrag sofort beim Pächter ein, dieses Geld fehlt dann für die kommenden Pachten. Eine Pachtsicherheit ist eine eiserne Reserve und kein Finanzierungsmittel!

Und wie könnte man das Thema mit einer Versicherung lösen? Aus Verpächter-Sicht wird oft über eine PachtAusfallversicherung nachgedacht. Diese ist für den

RA Markus Wenske ist Gründer und Inhaber von wenske real estate legal, einer Spezialkanzlei für Immobilienrecht und Bau-recht in Berlin.



Bild: Lilli Rechtsanwältin

Markus Wenske befasst sich schwerpunktmäßig mit Projektentwicklung und Spezialimmobilien, insbesondere Hotels. mw@wenske-legal.de

Profil unter www.hotelbau.com

Mitglied im



ak-hotelimmobilien.de

Pächter freilich ein zweischneidiges Schwert, vor allem wenn er die Versicherungsprämie tragen soll. Denn die Versicherung nimmt dann den Pächter in Regress und fordert die nicht gezahlten Pachten bei ihm ein. Die bessere Alternative ist eine Betriebsschließungsversicherung des Pächters, die auch Pandemiefälle versichert. Diese darf aber nicht bloß bei Fällen der behördlichen Schließung des Hotels Deckung geben. In der ersten Hälfte 2020 der Corona-Pandemie erhielten nur wenige Hotels eine behördliche Schließungsanordnung. Vielmehr haben die Hoteliers aufgrund des Verbots touristischer Übernachtungen und der faktischen Wirkungen des Lockdowns aus unternehmerischer Entscheidung ihre Betriebe geschlossen. Genau diese Fälle müssen versichert sein, damit der Pächter in einer Pandemie geschützt ist. Damit dann aber auch die Pachtzahlung an den Verpächter gesichert ist, sollte im Vertrag klar sein, dass dann kein Wegfall der Geschäftsgrundlage besteht und die Pacht weiter zu zahlen ist. So sähe also eine „versicherungstechnische Lösung“ aus.

Markus Wenske

SONDERTEIL

Bild: M. Schgaguler



Hotellimmobilie des Jahres 2020

Letztes Jahr war es das Schgaguler Hotel in Italien, das die Jury mit seinem Konzept und der außergewöhnlichen Architektur begeisterte.

Auch in diesem Jahr wird es trotz Corona-Pandemie wieder einen Preisträger geben.

NEUBAU

Bild: Urban Loft/Althoff Hotels



Urban Loft, Köln

Mitte September 2020 wird das erste Urban Loft in der Nähe des Kölner Hauptbahnhofs eröffnen. Das Hotel verfügt über 213 Zimmer

in vier Kategorien. Highlight wird die Dachterrasse mit atemberaubendem Blick auf den Kölner Dom.

PLANUNG

Bild: jffarq/stock.adobe.com



Digitale Hotelplanung

Zu einem modernen Hotelbau gehören viele Komponenten, u. a. auch eine digitale Planung – mittels Building Information Modeling

(BIM). Davon profitieren letztlich alle Beteiligten, und zwar nicht nur beim Bauprozess selbst, sondern auch darüber hinaus.

Bild: deagrez/stock.adobe.com



Akustik und Schallschutz

Ein angenehmes schalltechnisches Ambiente spielt für die Aufenthaltsqualität in Räumen eine große Rolle. Bei Neubauten können entsprechende Maßnahmen gleich von Anfang an bedarfsgerecht

geplant werden – wie lassen sich Bestandsbauten jedoch raumakustisch wieder auf Vordermann bringen?

TECHNIK

Bild: Platzl Hotel



Fernkälte

Rund 2 Mio. Euro hat das Platzl Hotel in München investiert, um alle Gästezimmer komplett per Fernkälte zu versorgen. Warum sich

eine Umrüstung auch für Hotels lohnen kann und was die Besonderheiten sind, stellen wir in der nächsten Ausgabe vor.

Anzeigenschluss: 8. Oktober 2020

Erscheinungstermin: 5. November 2020

Herausgeber und Verlag:

FORUM ZEITSCHRIFTEN UND SPEZIALMEDIEN GMBH
Mandichostraße 18, 86504 Merching
Tel. 08233/381-0, Fax: 08233/381-212
www.forum-zeitschriften.de
www.hotelbau.de

Geschäftsführer:

Rosina Jennissen

Chefredakteurin:

Dipl.-Pol. Sandra Lederer, Tel. 08233/381-162
sandra.lederer@forum-zeitschriften.de

Redaktion:

Miriam Glaß, MA Germanistik, Tel. 08233/381-552
miriam.glass@forum-zeitschriften.de
Petra Kellerer, MA Internationale Literaturen, Tel. 08233/381-332
petra.kellerer@forum-zeitschriften.de
Marie Graichen, BA Germanistik, Tel. 08233/381-897
marie.graichen@forum-zeitschriften.de
Lisa Regenold, Tel. 08233/381-388
lisa.regenold@forum-zeitschriften.de
Dipl.-Ing. (Architektur) Sandra Hoffmann,
sandra.hoffmann@forum-zeitschriften.de

Veranstaltungsleitung:

Dipl.-Phys. Martin Gräber, Tel. 08233/381-120
martin.graeber@forum-zeitschriften.de

Veranstaltungsmanagement:

Olivia Uhl-Baumm, Tel. 08233/381-576
olivia.uhl-baumm@forum-zeitschriften.de

Autoren in dieser Ausgabe:

Maria Pütz-Willems, Winfried D. E. Völcker, Markus Wenske

Anzeigen:

Birgit Raab, Tel. 08233/381-125
birgit.raab@forum-zeitschriften.de
Thilo Paulin, Tel. 08233/381-203
thilo.paulin@forum-zeitschriften.de

Anzeigendisposition:

Karin Meier, Tel. 08233/381-247
karin.meier@forum-zeitschriften.de

Leserservice:

Tel. 08233/381-333
service@forum-zeitschriften.de

Gestaltung:

Bernd Rahm, mail@bera-grafik.de

Lithografie:

Engel und Wachs GbR, wachs@engel-wachs.de

Druck:

Silber Druck, Lohfelden

Anzeigenpreisliste 12/2019

ISSN 1865-5130

Bezugspreise: Jahresabonnement € 63,08 zzgl. MwSt. und Versandkosten

Erscheinungsweise: 6 Ausgaben + 2 Sonderausgaben jährlich

Das Abonnement gilt zunächst für ein Jahr, es verlängert sich automatisch mit

Rechnungstellung und ist jederzeit zum Ablauf des Bezugsjahres kündbar.

Bei Nichtbelieferung durch höhere Gewalt besteht kein Anspruch auf Ersatz.

hotelbau ist eine Publikation der Sparte Bau- und Immobilienzeitschriften der Forum Zeitschriften und Spezialmedien GmbH. Dazu gehören auch:



www.facility-manager.de

industrieBAU

www.industriebau-online.de

Manuskripteinsendungen/Urheberrecht:

Manuskripte werden gerne von der Redaktion angenommen. Sie müssen frei sein von Rechten Dritter. Sollten sie auch an anderer Stelle zur Veröffentlichung oder gewerblichen Nutzung angeboten werden, ist dies anzugeben. Zum Abdruck angenommene Beiträge und Abbildungen gehen im Rahmen der gesetzlichen Bestimmungen in das Veröffentlichungs- und Verbreitungsrecht des Verlages über. Überarbeitungen und Kürzungen liegen im Ermessen des Verlages. Für unaufgefordert eingesandte Beiträge übernehmen Verlag und Redaktion keine Gewähr. Namentlich ausgewiesene Beiträge liegen in der Verantwortlichkeit des Autors. Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Mit Ausnahme der gesetzlich zugelassenen Fälle ist eine Verwertung ohne Einwilligung des Verlages strafbar.

Gerichtsstand und Erfüllungsort: Augsburg

Copyright: FORUM ZEITSCHRIFTEN UND SPEZIALMEDIEN GMBH



WISSEN, WAS ZÄHLT

Geprüfte Auflage

Klare Basis für den Werbemarkt