

„Trüffelsuche im Bestand bringt Rendite“

Während die deutsche Konjunktur erste Warnzeichen sendet, gibt es keine Anzeichen für eine mögliche Krise der Hotellerie, sagt Martina Fidschuster, geschäftsführende Gesellschafterin von Hotour Hotel Consulting. Und selbst wenn es anders wäre, könnte das der Hotelmarkt angesichts des starken Nachfragerückgangs der vergangenen Jahre gut verkraften. Die größten Renditechancen für Investoren sieht sie in Kauf und Revitalisierung von älteren Hotels. Deswegen ist sie auch gespannt, was Käufer Aroundtown aus dem Hilton am Berliner Gendarmenmarkt macht.



Martina Fidschuster ist eine, die Fehlentwicklungen am Hotelmarkt klar benennt. Momentan sieht sie aber keine gravierenden. Quelle: Immobilien Zeitung, Urheber: Peter Maurer

Immobilien Zeitung: Zuletzt gab es einige Anzeichen dafür, dass die deutsche Wirtschaft in eine Krise rutschen könnte. Zum Beispiel ist der ifo-Geschäftsklimaindex im August auf den niedrigsten Wert seit 2012 gefallen. Was bedeutet das für die Hotellerie?
Martina Fidschuster: Interessant, dass Sie von einer Krise sprechen, ich kann bis dato keine Anzeichen für eine echte Krise erkennen. Sie sehen die Zahlen von Benchmark-Anbietern wie beispielsweise STR Global anschauen, dann sehen Sie beim RevPar (Umsatz pro verfügbarem Zimmer, Anm. d. Red.) dieses Jahr erneut Zuwächse an fast allen Primärstandorten. Und die reagieren auf Krisen erfahrungsgemäß viel schneller. Zudem zeichnet der Hotelmarkt Deutschland insgesamt erneut ein Übernachtungsplus.

IZ: Aber droht angesichts der vielen Hotelprojekte in der Pipeline nicht ein Druck auf die Rentabilität von Hotels?
Fidschuster: In den vergangenen 20 Jahren war in allen wichtigen Hotelmärkten das Nachfragerückgang größer als das Angebotswachstum. So gab es 2018 in Frankfurt alleine 230.000 mehr Übernachtungen chinesischer Gäste als 2008, bei allen asiatischen Gästen lag der Zuwachs bei 700.000 Übernachtungen. Zum Vergleich: Ein Markt wie Mainz hat im Jahr rund 900.000 Übernachtungen. Das heißt, allein mit den zusätzlichen asiatischen Gästen in Frankfurt ließen sich fast alle Mainzer Hotels gut füllen. Wir haben mal für alle deutschen Städte ausgerechnet,

wie sich die Auslastung entwickelt, wenn an den jeweiligen Standorten alle projektierten Hotelprojekte tatsächlich eröffnet würden. Am Beispiel Frankfurt lässt sich aufzeigen, mit welchen Effekten man rechnen müsste. Wenn die Nachfrage wie in den letzten Jahren jährlich um 6% wächst, liegt die Auslastung der Frankfurter Hotels innerhalb kürzester Zeit wieder auf dem aktuellen Niveau. Selbst wenn es gar kein Nachfragerückgang mehr geben sollte, läge die Auslastung auf dem Niveau von 2002/2003. Das wäre nicht optimal, aber keine absolute Katastrophe.

„Viele der ‚zu hohen‘ Pachten sind gar nicht zu hoch“

IZ: 2018 erfuhr aber auch einige Städte einen RevPar-Rückgang. Lag das daran, dass dort zu viele neue Hotels gebaut wurden?
Fidschuster: Nach dem ersten Eindruck könnte man das tatsächlich meinen. Aber man muss sich die Situation in jedem Einzelfall genauer anschauen, weil es unterjährig durchaus zu Rückgängen beim RevPar kommen kann – zum Beispiel durch Messen. Hinzu kommen die Veränderungen in den Stichproben, da die Benchmark-Anbieter zunehmend auch preisgünstigere Hotels berücksichtigen. Die Hotelkonzepte verändern sich. Man kann also nicht Äpfel mit Birnen vergleichen. Wir sehen inzwischen kaum noch neue Full-Service-Hotels, weil dort die Baukosten im Verhältnis zur Pacht für den Entwickler ungünstiger sind und weil die Hotelketten davon ausgehen, dass im oberen Bereich eine Marktsättigung eingetreten ist. Deswegen setzen Hotelketten auf Limited-Service-Hotels,

denn im Zwei- bis Dreisternesegment gibt es noch viele Privatbetriebe, die aus Sicht der Ketten verdrängt werden können. Die Hotelketten melden die Zahlen ihrer neuen Limited-Service-Hotels an Benchmark-Anbieter wie STR, die von diesen verdrängten Privatbetriebe haben das nicht getan. Da die neuen Hotels tendenziell günstiger sind, werden die Durchschnittswerte verwässert. In Hamburg zum Beispiel ist der RevPar nach den Benchmark-Anbietern vergangenes Jahr gesunken. Allen Hamburger Hotels, die ich kenne, geht es aber gut. Deswegen wette ich eine Kiste Champagner, dass es sich nur um einen statistischen Effekt handelt. Ich bin auch der festen Überzeugung, dass es insgesamt im Zwei- bis Dreisternesegment in den meisten Märkten noch Platz gibt. Mit den heutigen Materialien und dem heutigen Innendesign kann ein Budgethotel genauso schick werden wie ein Viersternehotel.

IZ: Unter den Betreibern gibt es einen starken Wettbewerb um Standorte. Dabei ist häufig zu hören, dass manche einen aggressiven Kurs fahren und zu hohe Pachten bezahlen.
Fidschuster: Viele der sogenannten zu hohen Pachten sind Pachten von Limited-Service-Hotels, die an Standorten gebaut werden, an denen früher nur Luxus- oder First-Class-Hotels entstanden wären. Im Vergleich zu anderen Mittelklassehotels erscheint die Pacht dann hoch. Wenn das Hotel aber aufgrund seiner guten Lage entsprechend höhere Zimmerpreise erzielen kann,

„Die Grenzen zwischen Hotel und Wohnen verschwimmen“

sind die Pachten dennoch erwirtschaftbar. Allerdings wenn wir als Gutachter beauftragt werden, stoßen wir auch immer wieder auf Pachten, die wir kritisch sehen. Gleichwohl ist das immer eine Einzelfallbetrachtung.

IZ: Es kommt auch vor, dass im Laufe eines Projekts die Pachten steigen ...
Fidschuster: Viele Projektentwickler sichern sich sehr frühzeitig den Pachtvertrag. Es kann dann vorkommen, dass in der Projektphase die Baukosten davonlaufen – etwa weil die Baubehörden überlastet sind und die Baugenehmigung sehr lange auf sich warten lässt. Dann sehen wir des Öfteren Nachträge.

IZ: Weil ohne diese Nachträge das Projekt scheitert?
Fidschuster: Genau. Dann kommt der Hotelier ins Spiel: Wenn er vernünftig ist, rechnet er nach, ob er die höhere Pacht noch nachhaltig erwirtschaften kann.

IZ: Wie häufig ist er vernünftig und rechnet gewissenhaft nach? Und wie häufig sagt er sich, ich habe schon viel Zeit und Geld in das Projekt investiert, es vielleicht auch schon öffentlich angekündigt, ich will jetzt nicht mehr aussteigen?
Fidschuster: Tja ... das ist eine gute Frage. Um die zu beantworten, bräuchte ich eine Glaskugel.

IZ: Angesichts des Trends zu Limited-Service-Hotels: Wie weit lässt sich der Service noch limitieren?

Fidschuster: Viele Gäste brauchen gar nicht mehr alle Dienstleistungen, die ein Hotel anbietet. Sehen Sie sich an, wie gut die Bäckereien neben Hotels laufen. Die Gäste gehen dahin, weil ihnen das Hotelfrühstück zu teuer ist.

IZ: Das heißt, Hotels könnten auch auf das Frühstückangebot verzichten?
Fidschuster: Die Grenzen zwischen Wohnen und Hotel verschwimmen immer mehr. Wir sehen zum Beispiel Konzepte ohne Rezeption. Wir werden sicherlich mehr Übernachtungsmöglichkeiten bekommen, die keinem klassischen Hotel mehr entsprechen. Sehen Sie sich nur den Boom der Serviced Apartments an. Die werden Hotels nicht ersetzen, sind aber eine gute Ergänzung und auch eine Antwort auf Personalmangel und steigende Lohnkosten.

IZ: Wo sehen Sie für Investoren derzeit die besten Chancen?

Fidschuster: Die Trüffelsuche im Bestand ist der Renditehebel für Hotelinvestments. Jeder relativ unerfahrene Hotelinvestor kann ein Limited-Service-Hotel mit 20-jährigem Pachtvertrag kaufen. Bei Revitalisierungsbedürftigen Bestandshotels gibt es dagegen deutlich weniger Konkurrenz, weil Investoren für solche Objekte Markt-, Bau- und Betreiber-Know-how brauchen.

IZ: Nennen Sie für eine solche Transaktion doch bitte ein Beispiel.

Fidschuster: Spannend finde ich den Kauf des Hilton am Berliner Gendarmenmarkt durch Aroundtown. Das Hotel liegt in einer Toplage und hat sehr große Flächen, die anders genutzt werden könnten.

IZ: Also als zusätzliche Zimmer?

Fidschuster: Zum Beispiel. In dieser Lage wäre aber eventuell auch eine Ergänzung des Hotels durch Einzelhandel oder Gastronomie möglich. In New York haben wir schon gesehen, dass ein Teil von älteren Hotels in Eigentumswohnungen umgewandelt wurde. Mit deren Verkauf wurde dann der Umbau des übrigen Hotels finanziert. Angesichts des demografischen Wandels mit mehr älteren Menschen ist eine Anbindung von Wohnungen an die Dienstleistungen eines Hotels eine attraktive Option. Ich bin sehr gespannt, was Aroundtown aus dem Hilton macht.

IZ: Frau Fidschuster, vielen Dank für das Gespräch.
Das Interview führte Peter Maurer, freier Journalist in Wiesbaden.