

„Die Taxonomie wird für Hotels aus den 90er Jahren zur Herausforderung“

Aktuell laufen viele Mietverträge von Hotels aus der ersten Boomphase der Markenhotellerie aus. Bei diesen Häusern sind oft hohe Investitionen nötig, um Sie ESG- und taxonomiekonform zu machen. Da sich diese Investitionen meist nicht in entsprechend höheren Mieten niederschlagen, braucht es kreative Lösungen, sagen Claudia Sunderkamp und Philipp Linder, Geschäftsführer der Beratungsgesellschaft Hotour.



Für Hotel Eigentümer wird es zwingend erforderlich, sich mit den Regeln der Taxonomie auseinanderzusetzen, sagen die Hotour-Geschäftsführer Claudia Sunderkamp und Philipp Linder.
Quelle: Immobilien Zeitung, Urheber: Peter Maurer

Immobilien Zeitung: Hotour weist darauf hin, dass bei vielen Hotels aus den 1990er und von Anfang der 2000er die Mietverträge auslaufen. Was bedeutet das für den Markt?

Claudia Sunderkamp: Viele Hotelprojekte aus der ersten Boomphase sind nach in der Regel 20 Jahren Vertrag plus ein bis zwei Optionen am Ende des ersten Immobilienzyklus. Da heißt es, sich genau anzuschauen, ob das bestehende Konzept noch sinnvoll ist. Denn über 20 oder 30 Jahre haben sich die Gästeansprüche und damit die Bedarfe der Betreiber nebst der Mikrolage verändert. Das Thema hatten wir auch schon vor Corona, ...
Philipp Linder: ... aber jetzt kommt bei Hotels, bei denen eigentlich eine Vertragsverlängerung die erste Option wäre, die EU-Taxonomieverordnung erschwerend hinzu. Dadurch werden taxonomiekonforme Anlagen für institutionelle Investoren bedeutender. Da reicht es nicht, das Interieur frischzumachen, sondern man muss die gesamte Immobilie perspektivisch auf die Zukunft vorbereiten.

IZ: Was bedeutet das für den Eigentümer?

Linder: Wir haben Mandate, bei denen wir verschiedene Renovierungs- und Konversionsoptionen prüfen, und man sieht klar, dass ein sehr hoher Anteil der anstehenden Investitionen in Dach und Fach und die Haustechnik fließen muss. Da geht es um Größenordnungen von über 60%. Die spannende Frage ist: Steigen die Mieten dementsprechend, dass sie die höheren Eigenkapitalinvestitionen und Finanzierungskosten rechtfertigen?

IZ: Lassen sich denn entsprechende Mieten durchsetzen?

Linder: Das kommt auf den Einzelfall an. Den Hoteliers ist es zwar gelungen, an der Preisschraube zu drehen, gleichzeitig ist dies aber notwendig um gestiegene Personal- und Energiekosten abzufangen. Unterm Strich bleibt häufig nicht mehr übrig. Wenn die Miete bisher unter dem Marktniveau liegt, ist es im Zuge von Betreiberwechseln und Renovierungen einfacher, eine höhere Miete darzustellen. Häufig reichen aber die durchsetzbaren Mietsteigerungen nicht, um die nötige Eigenkapitalrentabilität zu sichern. Dann muss man einen anderen Weg finden.

IZ: Was heißt das?

Sunderkamp: Die Immobilie optimieren – ähnlich wie bei Objekten, die konzeptionell nicht mehr passen. Beispielsweise wurden die Konferenz- und Gastronomieflächen früher sehr großzügig geplant. Eventuell lassen sich Teile davon in Zimmer umwandeln. Da der Betreiber seine Mietpro Zimmer rechnet, kann der Eigentümer so auf der gleichen BGF einen höheren Ertrag erzielen. Oder man macht aus einem Haus mit sehr vielen Zimmern zwei unterschiedlich positionierte Hotels oder wandelt einen Teil der Zimmer in Serviced Apartments um.

IZ: Wäre es dann nicht eine Variante, das Hotel an einen Investor zu verkaufen, der nicht der Taxonomie unterliegt?

Linder: Auch die müssen sich finanzieren. Wir nehmen wahr, dass die Banken sich sehr intensiv mit dem Thema befassen und eigene ESG-Scoringmodelle entwickeln. Das heißt,

es ist für die Immobilienbranche zwingend erforderlich, sich mit der Taxonomie auseinanderzusetzen.

IZ: Und den Vertrag einfach so zu verlängern wäre keine Option?
Sunderkamp: Für einen kürzeren Zeitraum ist das durchaus möglich, um sich Flexibilität zu verschaffen. Wir beraten beispielsweise einen Eigentümer, der für sein gemischt genutztes Objekt mit Hotelanteil noch nicht entschieden hat, was er insgesamt mit der Immobilie machen möchte. Der Hotelvertrag ist aber ausgelaufen. Da wurde dann der Vertrag für einen Zeitraum von unter fünf Jahren mit einer flexiblen Kündigungsmöglichkeit für den Eigentümer gegen ein kleineres Investment in die Immobilie verlängert.

„In Zeiten wie diesen ist Flexibilität Trumpf“

IZ: Eine langfristige Vertragsverlängerung gegen Soft-Rebranding ist keine gangbare Möglichkeit?

Sunderkamp: Bei 20-Jahres-Verträgen wollen auch die Betreiber Immobilien haben, die energetisch fit sind. Da die Energiekosten im Hotel erheblich sind, haben Hoteliers natürlich auch ein Eigeninteresse daran, in einer energieoptimierten Immobilie zu arbeiten. Außerdem fragen zunehmend auch die Gäste nach ESG-Kriterien der Häuser. Im Tagungsbereich wird etwa häufig der CO₂-Fußabdruck pro Teilnehmer abgefragt. So gibt es bereits eine Green-Stay-Initiative, die Geschäftsreisen nachhaltiger machen will. Die Idee ist, dass nur noch in Hotels übernachtet wird, die bestimmte Nachhaltigkeitskriterien erfüllen.

Linder: Hinter den Betreibern stehen ja auch letztlich Investoren und sie müssen sich finanzieren – da greift dann wieder die Taxonomie. Und natürlich müssen auch Hotelbetriebsgesellschaften ein ESG-Reporting liefern.

IZ: Sie sagen, dass ESG zu einem Treiber für Transaktionen werden kann.

Linder: Die anstehenden Sanierungen erfordern viel Kapital und Know-how. Es wird sich nicht jeder Eigentümer dafür entscheiden, die Aufgabe selbst durchzuführen. Dann hat er zwei Möglichkeiten: Entweder er verkauft die Immobilie oder er beauftragt einen Service-Developer.

IZ: Gibt es denn Käufer, die sich vielleicht genau auf solche Immobilien mit einem massiven Sanierungsbedarf spezialisiert haben?

Linder: Solche Objekte sind prädestiniert für Owner-Operator. Es tun sich die am leichtesten, die Betrieb und Immobilie in einer Hand haben. Da kann der Käufer dann sagen: „Jetzt gehört mir die Immobilie, aber ich betreibe sie zunächst so weiter wie sie ist und saniere erst in zwei Jahren, wenn die Bedingungen vielleicht besser sind.“ In Zeiten wie diesen, in denen sich gerade alles neu sortiert, ist Flexibilität Trumpf.

Sunderkamp: Wir sehen derzeit Owner-Operator auch als eine sehr aktive Käufergruppe – sofern man im aktuellen Marktumfeld von „aktiv“ sprechen kann.

IZ: Es gibt Hotelgruppen mit großer Projektentwicklungskompetenz wie Premier Inn oder B&B, die Eigentümern als neuer Mieter den Umbau abnehmen. Ist das nicht die

Lösung für Eigentümer, die sich die Sanierung selbst nicht zutrauen?

Sunderkamp: Das kann eine Lösung sein. Es ist jedoch sinnvoller, zunächst selbst einen Lösungsansatz zu entwickeln und sich dann

Angebote von unterschiedlichsten Betreibern einzuholen, als sich zu früh auf einen oder zwei Betreiber zu fokussieren.

Linder: Am Ende geht es immer darum, wie viel Miete ich kriege und was es mich kostet,

das Hotel passend für den Betreiber fertigzustellen. Da gibt es eine relativ große Bandbreite. Vor allem an Standorten, an denen verschiedene Konzepte möglich sind, macht es Sinn, auch möglichst breit zu prüfen, welche Option die beste für die Immobilie ist. Wenn der Eigentümer kein Know-how für den Umbau hat oder auch das Projektentwicklungsrisiko nicht selbst tragen will, kann er auch einen Service-Developer beauftragen.

IZ: Viele solche Service-Developer-Modelle sieht man aber noch nicht ...

Linder: ... aber alle Seiten beschäftigen sich derzeit sehr intensiv damit. Wir werden noch ganz neue Formen der Zusammenarbeit von Eigentümern, Developer und Betreiber sehen.

IZ: Frau Sunderkamp, Herr Linder, vielen Dank für das Gespräch.
Das Interview führte Peter Maurer, Journalist in Wiesbaden.