

News

Wolfsburg: Am Mittwoch wurde der Grundstein für das **BERLINERHAUS** gelegt. Gemeinsam mit Oberbürgermeister **Klaus Mohrs** leiten **Ulrich Höller**, Geschäftsführender Gesellschafter der **ABG Real Estate Group**, und **Prof. Dr. Falk Hecker**, Geschäftsführender Gesellschafter der **Hecker GmbH**, den Bau des neuen Landmark-Ensembles im Herzen Wolfsburgs ein: In optimaler Lage direkt an der Berliner Brücke entstehen auf einer Gesamtfläche von rund 9.639 qm bis 2022 ein landschaftsprägender Office-Tower sowie ein stilvolles Design-Budget-Hotel. Auf insgesamt zwölf Vollgeschossen stehen den zukünftigen Mietern fußläufig zum Zentrum und Hauptbahnhof von Wolfsburg rund 6.750 qm flexibler Büroflächen zur Verfügung. Komplettiert wird das Ensemble durch zwei quergestellte fünfgeschossige Gebäuderiegel für den Hotelbetrieb. Sie liegen über einem zweigeschossigen Sockel und bieten zusammen mit diesem 260 Zimmern und rund 9.500 qm Mietfläche Platz. Hinzu kommen ca. 170 Stellplätze für PKW.

Ulrich Höller, Geschäftsführender Gesellschafter der ABG Real Estate Group: „Heute setzen wir den ersten Baustein für ein Gebäudeensemble, das als neues Wolfsburger Landmark die moderne Architekturgeschichte der Stadt fortschreibt und komplettiert.“

Mit der Planung des Projekts ist das Architekturbüro **Stauth Architekten** beauftragt. Als Hotelbetreiber steht bereits **NINETYNINE Hotels** fest. Als Generalunternehmer agiert die **Köster GmbH**. Die Vermarktung der Büroflächen des BERLINERHAUSES hat begonnen.

auf, landab: Durch Insolvenzen werden in den nächsten Monaten weitere Flächen auf den Markt kommen, für die aber die Nachfrage fehlt. Die guten Erfahrungen mit digitalen Meetings und Homeoffice haben vielen Betrieben gezeigt, dass sie eigentlich auch ganz gut ohne viel Fläche auskommen. **Niklas Guhlich** vom Immobilienberatungshaus **Savills** beobachtet, dass Unternehmen „ihren Bedarfsschlüssel und das angedachte Raumkonzept überdenken“. Einige kleine und mittelständische Betriebe hätten ihre Immobiliensuche auf Eis gelegt, „um die Krisenauswirkungen abzuwarten“.

Ein Wandel zu mehr Wohnungen in Innenstädten hält auch Professor Siedentop für eine Alternative, um aus der aktuellen Innenstadtkrise herauszukommen. Die derzeitige Misere habe zwar das Potential, den Trend zur Urbanisierung kurzfristig ins Stocken zu bringen, à la longue aber werde dieser anhalten. Dafür aber müssten Stadtplaner jetzt über Nachjustierungen nachdenken, etwa was eine angemessene Baudichte und die Freiflächenangebote angehe. „Wir sind mittendrin in einer Art Versuchsanordnung dazu, wie die Stadt der Zukunft aussehen könnte“, sagt die Leiterin des Architekturbuchverlags **Doris Kleilein**. „Wir sind mittendrin in einer Art Versuchsanordnung dazu, wie die Stadt der Zukunft aussehen könnte“, sagt die Leiterin des **Architekturbuchverlags Doris Kleilein**. Ins gleiche Horn stößt **Torsten Janwlecke** vom ostwestfälischen Elektrotechnik Unternehmen **Phoenix Contact**: „Die kollektiven Erfahrungen, die wir gerade machen, werden mittelfristig die Städte verändern und die Digitalisierung beschleunigen. Die zentrale Frage ist, wie Städte und Kommunen damit widerstandsfähiger werden – auch gegen Krisen.“

Torsten Janwlecke vergleicht die Digitalisierung der Städte mit dem Siegeszug der Eisenbahn Mitte des 19. Jahrhunderts: Zuerst braucht man ein Schienennetz. Die Gleise der Smart City sind Energie- und digitale Kommunikationsnetzwerke, also beispielsweise Breitbandkabel. Gut aufgestellt für einen ländlich geprägten Raum sei der Kreis Lippe in Nordrhein-Westfalens, dem Standort des Unternehmens: „Hier hat man rechtzeitig auf digitale Infrastruktur gesetzt. Das hat sich jetzt, in der Krise, für unsere über 3.000 Mitarbeiter in Blomberg ausgezahlt, die wir auf einen Schlag ins digital vernetzte Homeoffice versetzen konnten.“ Der Fall zeige, dass Arbeitnehmer künftig nicht unbedingt in Metropolen sein müssen, sondern auch auf dem Land leben und trotzdem für einen weltweit tätigen Konzern arbeiten können. Phoenix Contact gehört zu den rund 3.000 nationalen und internationalen Ausstellern auf der diesjährigen Messe electronica (10. bis 13. November in München). Dort werden Fachleute in Foren und Diskussionsrunden Smart-City-Projekte vorstellen und den Teilnehmern konkrete Hilfestellung geben, wie sich die digitale Stadt der Zukunft aufbauen lässt. □

Der*5*Minuten*Hospitality*Experte*

...“wir müssen mal über den Pachtvertrag sprechen.“

In diesen vermaledeiten Tagen ist die Rent-Coverage-Ratio (RCR) dafür eine gute Grundlage.

Die Verpachtung einer Hotelimmobilie stellt Eigentümer immer wieder vor große Herausforderungen. Das Vertragswerk ist komplex und umfangreich: Rechte & Pflichten, Laufzeit, Indexierung, Sicherheiten, Instandhaltungen, Double Net, Triple Net? Rückstellungen, Renovierungs-Zyklen, etc.

Verfügt der Betreiber über Management-, Marketing-, und Controlling-Excellence, um ein 365/24-Voll-Service-Hotel Konkurrenz überlegen, zu managen? Welchen Background haben seine Manager? Hat er eine gute Reputation in der Branche? Steht die Unternehmenskultur schön auf der Website, oder lebt man sie auch? Wie hoch ist die Fluktuationsrate? Was sind die Ursachen? Drehen sich die Zeiger mal gen Null, kommt



Winfried D. E. Völcker hat rund ein Dutzend internationale Business & Leisure Hotels, teils mit großen Veranstaltungs-Centren und mehr als 60 Restaurants & Bars auf drei Kontinenten eröffnet, geführt oder modernisiert.

VÖLCKER HOSPITALITY konzipiert, betreibt und entwickelt Hotels - von der Idee bis zur Eröffnung.

Member Cornell Hotel Society, USA; AK-Arbeitskreis Hotelimmobilien; Deutscher Fachjournalisten Verband; Rotary Club Wiesbaden-Kochbrunnen; Kaufmannschaft zu Lübeck.
www.voelcker-hospitality.de

es auf die Qualität der Menschen an. Mit wem hatte man sich da vereinbart? War es ein Genetischer Mix oder ein Strategischer Fit? Win-Win oder strategische Schnittstellen, die jetzt bluten?

Für den Betreiber zählt die Pacht-höhe. Er verdient den ROI. Ergo will er für sein Investment (Know-how), gut verdienen. Andererseits möchte der Eigentümer das größte Stück vom Kuchen, nur den muss der Betreiber ja erst mal backen. Bleibt dem Pächter nicht genug, um den Laden in Schuss zu halten, droht nicht nur ihm der Niedergang, sondern am Ende der Pacht-periode das Problem mit der

heruntergewirtschafteten Immobilie.

Nachdem Pachtverträge über die Jahre hybrider wurden, geht die Entwicklung immer weiter in Richtung Management-Vertrag, in dem die Verantwortung für das Gelingen einer Unternehmung geteilt wird. Der Verpächter erhält volle Ergebnistransparenz und den Cash-Flow, abzüglich Management-Fee. Leistet der „Manager“ nicht wie vereinbart, erhält er keine Fee und fliegt ggf. raus. Irgendwo in der Mitte zwischen Pacht- und Managementvertrag liegt die Lösung: Win-Win.

Die Nachfrageflut füllte die letzte Hütte und Verpächter erkannten nicht, wer in der Flut ohne Badehose geschwommen ist. Ein Rekord nach dem anderen. Die Pachten sind rasant gestiegen. Ganz Schlaue sammelten Pachtverträge, indem sie immer noch einen obendrauf legten... Dem letzten smarten Deal-Maker wird heute klar: Ohne offene, partnerschaftliche Gesamtkalkulation lassen sich Renditen langfristig nicht „sichern“. →

Gesamtumsatz Voll-Service Hotel
ca. 100 Zimmer: € 4.000.000,00
EBITDA (hier 25% vom Umsatz):
€ 1.000.000,00. Jahrespacht: € 660.000,00

1.000.000 : 660.000 = 1,50 (Pachtfaktor)
2/3 Verpächter, 1/3 Pächter, oder 66 % von 100

Wie komme ich zu einer partnerschaftlichen Rendite, die einer „optimalen“ Fruchtziehung für jede Partei entspricht? Der Cash Flow dafür, beginnt mit einer ungeschminkten, unternehmerisch geprägten Marktanalyse, mit dem Konzept, Betreiber und Standort. Erfolg hängt von der Konkurrenz, Mikrolage, der Kundschaft, Erreichbarkeit, Anfahrt, Vorfahrt, Verfügbarkeit von Fachkräften, dem Wohnungsmarkt für Mitarbeiter und vom Zustand und Alter der Immobilie und des Inventars ab. Ein guter Indikator für eine angemessene Pacht, ist der Mietabdeckungsfaktor, **RCR (Rent-Coverage-Ratio)**.

Ein guter Indikator für eine angemessene Pacht, ist der Mietabdeckungsfaktor, **RCR (Rent-Coverage-Ratio)**. Er beschreibt das Verhältnis des EBITDA zur Pacht-höhe: Wieviel Brutto-Gewinn bleibt dem Betreiber nach Zahlung der Pacht.

In einer stabilen Marktphase, ist der Faktor 1,5 ein üblicher Wert. Je höher, umso nachhaltiger die Fruchtziehung, desto geringer das Risiko. **Völcker RealEstate** ist recht erfahren im Verkauf und Verpachtung von Hotelimmobilien und Betrieben im Bestand und hat selbst schon viele große und schwierige Bestandsimmobilien durch smartes Development, Restrukturierung und Neupositionierung, mit sehr hoher Wertschöpfung, gedreht.

In der letzten Boom-Dekade erlebten wir wie schon erwähnt, einige „schlaue“ Betreiber-gesellschaften, die Verträge mit einem Mietabdeckungs-faktor von 1,2 geschlossen haben. Die bekamen viele Pachtverträge und wurden als „Shooting Stars“ hofiert. Heute bekommt manch „Partner“ seine Schlüssel zurück. Eine gewisse Schadenfreude kann ich mir nicht verkneifen... □