

gieausweis bei der Besichtigung zur Kenntnis, „Rückfragen gibt es kaum“, wie etwa **Lena Soyke** sagt, die in der Geschäftsführung von **Engel & Völkers (E&V)** Market Center Hamburg Elbe sitzt. Der Energieausweis sei „nicht kaufentscheidend für die Kunden“. Gleiches hört man auch von den meisten anderen Immobilienvermittlern.

Die meisten der befragten Makler teilen mit, dass sie bei der Beschaffung des Verbrauchsausweises die Immobilieneigentümer unterstützen. Er ist günstig und einfach online zu bekommen und informiert darüber, wie viel Energie während der mindestens letzten 36 Monate tatsächlich für Heizung und Warmwasseraufbereitung verbraucht wurde. Einige Beschränkungen gelten bezüglich des Baujahrs des Gebäudes und der Anzahl der Wohnungen. Umfangreicher ist der Bedarfsausweis. Er zeigt den theoretischen Energiebedarf eines Gebäudes. Ausgestellt wird er in der Regel von einem Energieberater. Aus Haftungsgründen machen das die Makler in der Regel nicht selbst. Sie achten aber, so betonen alle befragten Vermittler, wenn sie involviert sind, genau auf die Qualifikation des ausstellenden Experten.

Lena Soyke sagt, dass E&V ein Objekt erst anbietet, wenn der Energieausweis vorliegt. Laut Matthias Klausner gilt das auch für McMakler: „Der Ausweis ist ein wichtiges Dokument, das in Kopie einem Käufer, Mieter oder Pächter spätestens bei der Besichtigung ausgehändigt werden sollte.“ Deshalb verlange der Gesetzgeber auch, dass bereits im Immobilieninserat Auskunft über die Angaben des Energieausweises gemacht werden müssen. Das gilt für Anzeigen in Zeitungen und Zeitschriften, auf Immobilienportalen und den Webseiten von Maklern sowie in ihren Schaufenstern. Ausgenommen sind Kleinanzeigen, wie sie als Aushänge an einem schwarzen Brett, beispielsweise im Hausflur oder Supermarkt, zu finden sind. Bei Verfehlungen droht dem Makler Abmahnungen und Bußgelder von bis zu 15.000 Euro.

Fazit: Auch der größere Aufwand für die Umstellung auf den neuen, nach GEG ausgestellten Energieausweis steht in keinem Verhältnis zu den Strafen und dem Imageverlust, der droht, wenn Makler hier nachlässig handeln. Auch deswegen wohl, versichern alle befragten Makler, dass sie an ihrer bisherigen Preisgestaltung festhalten wollen.

Der*5*Minuten*Hospitality*Experte*
powered by Völcker Hospitality:

Winfried D.E. Völcker

**Wie verdopple ich den Wert meiner Hotelimmobilie?
Ist das eine Frage von Management Qualität?
Eine Frage von Erfahrung, Intelligenz und Resilienz?
Altkanzler Helmut Kohl: „Entscheidend ist was hinten rauskommt.“**

Wann und wie es nach der Bundes-Notbremse mit den existenziellen Nöten deutscher Fremdenverkehrsbetriebe, der Gastronomie, den meisten Läden und den Freizeit- und Kultureinrichtungen weitergehen wird, weiß noch niemand so ganz genau. Die sonst eher „ambitionslose Kanzlerin“ (O-Ton Roland Koch Ex-MP) dringt auf eine zügige Verabschiedung der Bundes-Notbremse durch den Bundestag und Bundesrat. Die erste Beratung im Plenum ist heute, am 16. April. Der Bundestagsbeschluss ist für nächsten Mittwoch geplant. Ruft der Bundesrat den Vermittlungsausschuss nicht an, gilt das Gesetz als gebilligt, und nur der Bundespräsident müsste noch unterschreiben. Ich lese derzeit viele relevante Berichte. Trotz hoher journalistischer Qualität sage ich: Die meisten Prognosen für die Zeit danach laufen ins Leere.

Das Heer der Kurzsichtigen und Halbwissenden lässt grüßen.

Mich fragt ja keiner...

Im Moment die nächsten Monate, gar ein, zwei Jahre zu planen und zu entscheiden, erfordert einen brutal fokussierten Blick auf den notwendigen Bruttobetriebsgewinn (GOP/Gross Operating Profit/Cashflow) und das Netto Operating Income (NOI). Der Kauf von Hotelimmobilien wird dadurch nicht leichter. Eigentümer träumen von Vor-Corona-Werten. Banken machen dicht. Kaufinteressenten wie wir, orientieren sich am Ertragswert, dem Potenzial und Investitionsstau. Würden gerne wollen, kommen aus diesem Bermuda-Dreieck jedoch nicht heraus.

Ausdauer, Intelligenz und Resilienz sind heute gefragt. Resiliente Menschen begreifen jede Krise als Chance und handeln danach. Resilient ist, wer sich durch nichts unterkriegen lässt. Intelligenz ist eine Frage der einzelnen Person. Resilienz eine Frage der Haltung. Resiliente Menschen gelten übrigens als fröhlich, ausgeglichen, kreativ und anpassungsfähig. Der weise **Seneca** wusste schon: „Im Nichtwollen liegt der Grund. Nichtkönnen ist nur ein Vorwand.“ Von meinem alten Herrn lernte ich: „Jeder kann, wenn er will, was er muss.“ So entstand meine Kaufmannsparole: „Erfolg hat man nicht, man schafft ihn sich“.

Im Gegensatz zu manchen Journalisten und Berichterstatterern schreibe ich immer aus eigener Erfahrung als Unternehmer, frei von Ideologie, mit Mut und Visionen. Verurzelt. Vernetzt. Verwirklicht. Über die Fähigkeit schwierige Situationen ohne anhaltende Beeinträchtigung zu überstehen. Immobilien zu drehen und dabei den Wert zu verdoppeln. Schreiben ist mein Hobby. Hotels sind meine Leidenschaft.

Für die **Bank für Gemeinwirtschaft**, **Dr. Walter Hesselbach**, hatte ich die Sanierung des 280 Zimmer **Parkhotel Frankfurt** abgeschlossen und den Verkauf an **Uli Prager**, **Mövenpick** begleitet. Aus der Insolvenz zum

Exit in nur vier Jahren: Wertschöpfung DM 18.0 Mio. Als junger Kerl habe ich dabei gut verdient und war gestählt und frei für neue Herausforderungen: Das RPN, größtes Haus seiner Art in Deutschland, für DM 78.0 Millionen geplant und errichtet, musste nach 9 Monaten Operation mangels Gäste schließen. Abschließen, verkaufen, war die wenig kreative Lösung der Bank. Selbst das gelang für lächerliche DM 27.0 Millionen VKP nicht. Das Objekt in Neuss, vis a vis Düsseldorf am Rhein, stand ein Jahr leer, bis **Joachim Henrichsmeier**, Vorstand der **AHB, Allgemeinen Hypothekenbank Frankfurt AG**, es mir anbot: Geschäftsführung unter dem Vorstand. Das Haus wieder zu eröffnen und erfolgreich zu machen. Vorstandsgehalt, S-Klasse und hohes Erfolgshonorar trugen zur Motivation des jungen Trouble-Shooters bei.

Die Branche wusste es natürlich schon immer: „Neuss konnte ja nie funktionieren. 250 Zimmer und 3.000 Plätze im Veranstaltungs-Centrum. Auf der schalen Seite. An der Südbrücke. In einem Wohnpark gelegen. Und: wenn Kempinski das nicht schafft, schafft es eh keiner.“ Immerhin standen mit Maas und Walterspiel zwei der besten Hoteliers an der Spitze von Kempinski.

Allen Unkenrufen zum Trotz, habe ich die „große Kiste“ übernommen, in zwei Monaten von Null auf Hundert hoch-

gefahren und binnen drei Jahren, mit einem total herausragenden Ensemble hochmotivierter und leistungsstarker junger Hoteliers aus allen Düsseldorfer und Kölner Hotels, zu einem der 30 umsatzstärksten Hotels in Deutschlands gemacht. **Swissôtel** gefiel das **Rheinpark Plaza Neuss** und kaufte es nach dem Reset für DM 55.0 Mio. Die AHB hatte Ihr Kreditrisiko von DM 27.0 Mio. im trocknen, kassierte die Wertschöpfung in gleicher Höhe, mein Stellvertreter wurde kurz danach „**Hotelier des Jahres**“ und meine Erfolgsprämie war das Startkapital für den Kauf des „**Schwarzen Bockes in Wiesbaden**“.

Hotel Schwarzer Bock in Wiesbaden, gegründet 1486, sechs Jahre bevor Kolumbus Amerika entdeckte. Kaufpreis DM 27.0 Millionen plus DM 15.0 Mio. für Sanierung und Modernisierung. Umsatzsteigerung schon im dritten Jahr um 100 %, mit DM 3.6 Mio. GOP. Wertschöpfung auch hier mehr als DM 15.0 Mio.

Die Pandemie ist nur eine von vielleicht hundert Krisen der jüngeren Vergangenheit. In 1987, als ich den Schwarzen Bock kaufte, entlud sich am 19. Oktober, dem „**Schwarzen Montag**“ in New York ein ungeheures Kursgewitter. Der **Dow-Jones-Index** verlor an einem Tag 22,6 Prozent. Am 2. August 1990 begann der Zweite Golfkrieg.

IMBAS – Hedonische Immobilienbewertung und Digitale Standortdaten

Die Bewertung von Immobilien und die optimale Aufbereitung von Standortdaten bieten wie kein anderer Bereich der Immobilienwirtschaft Raum für statistische Modelle, maschinelles Lernen und Methoden der künstlichen Intelligenz. Das Ergebnis ist die Beschleunigung von Geschäftsprozessen durch effiziente Digitalisierung und automatisierte Datenbeschaffung.

Das Immobilienbewertungs- und Analysesystem IMBAS verknüpft statistische Analysemethoden mit der Logik der Immobilienwirtschaft. Unser Algorithmus verdichtet ökonomische, demographische und immobilienwirtschaftliche Standort- und Marktdaten und erlaubt eine wissenschaftlich fundierte Erstbewertung und Mietpreiseinschätzung für sämtliche Objektarten.

Bewerten auch Sie eigenhändig und zuverlässig Immobilien und nutzen Sie in Sekundenschnelle unsere quartalsweise aktualisierten Standortdaten für jede PLZ in Deutschland.

Jetzt informieren und Test-Zugang anfordern.

**FP
RE**

Fahrländer Partner
Raumentwicklung
Barckhausstraße 1
60325 Frankfurt am Main

+49 69 2475 689 250
+49 170 227 2669
info@fahrlaenderpartner.de
www.fahrlaenderpartner.de

Kooperationspartner



Der Irak stand der größten Koalition seit dem Zweiten Weltkrieg gegenüber. Die USA verhängten Reiseverbote für ihre Bürger, mit der Folge, dass in meinem Hotel ad hoc eine von sechs Millionen DM Beherbergungsumsatz ersatzlos wegbrach. Im Umfeld der Maueröffnung 1989/90 stieg der Kapitalmarktzins auf fast 10 % vs. 0,8 % per heute.

Bevor ich mit dem Verkauf des Hotels hätte „Kasse machen“ können, brachen nicht nur die Umsätze, sondern auch die Mauer in Berlin ein, mit dem Ergebnis, dass Investoren nun vornehmlich in Mitteldeutschland, mit 50 % Staatszuschuss investierten. Der Verkauf meines „guten alten Bockes“ (O-Ton **J. W. von Goethe**), fiel entsprechend abgeschmolzen aus...

Alles in allem meine achte Sanierung. Die Dritte in Deutschland bis dahin. Die erste auf eigene Rechnung. Hotels sind eine Top Assetklasse, wenn man das Geschäft ein bisschen versteht. Wer Geld hat und es nicht in Hotels investiert, den bestraft das Leben. Keine andere Immobilie macht so viel Spaß. Mit keiner anderen Assetklasse kann man kurz- wie langfristig richtig gut Geld verdienen. Manchmal aber auch verlieren... □



Keine Umwege.

Alle Informationen rund um die Immobilienbranche jederzeit, tagesaktuell, kostenlos.

www.rohmert-medien.de