

Wenn die Gäste gehen, kommen die Käufer



Während die Corona-Pandemie für viele Hotelbetreiber zum Totalschaden führen könnte, sehen Teile der Wohnungswirtschaft Chancen auf sich zukommen. Hotelverkäufe könnten den Markt für neue Projekte rund um Service-, Senioren- oder Mikrowohnen bereichern, hoffen sie.

Probleme seien ja eigentlich auch nur dornige Chancen, meinte einst der heutige FDP-Chef Christian Lindner. So gesehen hat die Hotelrie derzeit sehr viele Chancen. Von den damit verbundenen Dornen werden allerdings sicher einige Betreiber mehr als nur Schrammen davontragen. Angesichts der pandemiebedingten Umsatzausfälle warnt der Deutsche Hotel- und Gaststättenverband (Dehoga) vor einer „gewaltigen Pleitewelle“. Umsatzinbußen von 55,8% zwischen März und August sprechen eine deutliche Sprache.

Während viele Hotelbetreiber sich derzeit schwer damit tun dürften, angesichts von desaströsen Zahlen, leeren Zimmern und ebenso leeren Kassen noch die Chancen zu entdecken, stehen andere schon jetzt bereit, entstehende Lücken zu füllen. Die Mikro- und Servicewohnbranche positioniert sich,

sondiert den Markt und spekuliert darauf, dass die von der Dehoga befürchtete Pleitewelle zahlreiche Häuser auf den Markt spülen wird.

„Bislang war das Problem die Grundstücksverfügbarkeit. Jetzt leidet besonders der Hotelmarkt stark. Die ersten Häuser sind deshalb auch schon auf den Markt gekommen, aber die Preise stimmen noch nicht“, sagt John Bothe, Gründer und Geschäftsführer des Immobilieninvestors Silberlake, der sich unter anderem auf Mikroapartments spezialisiert hat. Noch glaubten die Eigentümer, dass ihre Häuser auch in Zukunft als ganz normale Hotels genutzt würden, und preisten entsprechend keine größeren Umbaumaßnahmen in die Verkaufsangebote ein, hat Bothe beobachtet. „Wir werden aber sicherlich Umbaukosten zwischen 1.500 und 4.000 Euro/m² haben. Damit das dann reali-

sierbar ist, müssen die Einstiegspreise natürlich runter.“ Aktuell hätten viele Hotels in B- und C-Lagen „ein wenig ihre Daseinsberechtigung verloren“, meint er, und ergänzt: „Das sieht in zwei bis vier Jahren vielleicht wieder anders aus, aber so geduldig ist das Kapital nicht.“

Bothe geht davon aus, dass Hotelbetreiber in allen A-Städten in Deutschland Probleme bekommen. „Ganz besonders werden wir es aber in Frankfurt sehen“, prophezeit er. Das hänge unter anderem mit dem dortigen Publikum zusammen, habe aber noch einen weiteren Grund. „Da hatten wir zuletzt einen besonders starken Neubauboom bei den Hotels.“ Sein Unternehmen gehe „im Grunde alles von 30 bis 300 Zimmern“ an. „Kleinere Häuser würden wir nicht machen, aber auch für die würden sich sicherlich Entwickler finden“, sagt Bothe.

Wenn die Hotelgäste ausbleiben, wird sich so mancher Bestandshalter nach neuen Nutzungskonzepten für sein Haus umsehen müssen.

Quelle: imago images, Urheber: Westend51

Die Palette der möglichen Nachnutzungen von Hotelimmobilien reicht vom Service- wohnen auf wenigen Quadratmetern bis hin zu Pflegewohngruppen und Residenzkonzepten. Was genau infrage komme, hänge natürlich stark vom Einzelfall ab. Ebenso wie die Entscheidung darüber, ob eine Revitalisierung eines Bestandsgebäudes Sinn macht oder doch Abriss und Neubau anstehen. „Da muss man immer schauen, wie das Grundstück ausgenutzt ist, wie der Zustand ist. Bei Bestandsgebäuden, die vielleicht zehn oder 20 Jahre alt sind, kann man sicherlich viel machen. Die sind aber eher noch nicht auf dem Markt“, meint Bothe.

In Relation zu den Kapazitäten, die auf dem Gesamtmarkt realisiert werden könnten, sei das, was mittelfristig zusätzlich durch die Umwandlungen von Hotels realisiert werden könne, sicherlich ein Tropfen auf den heißen Stein. „Für den einzelnen Entwickler können solche Projekte aber ganz entscheidende und ausschlaggebende Punkte sein.“

Felix von Braun, Vorstandsvorsitzender des Unternehmens DPF, das sein Geld etwa mit der Umsetzung von Residenzkonzepten für Senioren in unterschiedlichen Preissegmenten unter den Namen Tertianum und Livree verdient, berichtet von ersten Verhandlungen, die DPF führt. „Wir sind in konkreten Gesprächen mit Eigentümern von Hotels, die für eine Umnutzung ihres Objekts offen sind und uns proaktiv angesprochen haben“, berichtet er. Baulich sieht er viele Anknüpfungspunkte, die eine Nachnutzung vergleichsweise leicht ermöglichen würden. „Zwei Zimmer lassen sich problemlos zusammenlegen, wobei dann das eine Bad zur Küche wird. Ein Restaurant benötigen wir auch für unsere Servicewohnungen. Und Konferenzflächen können konvertiert werden – entweder zu Wohnraum oder zu Bibliothek und kleinem Konzertsaal“, erklärt von Braun.

Mit Blick auf die Lage seien für ihn vor allem „Business-Hotels für das Wohnen mit Service interessant. Sie befinden sich im Zentrum von Städten mit über 100.000 Einwohnern und guter Infrastruktur. Je nach Lage und Größe des Hotels bietet sich unser Dreisternekonzept Livree oder unser Premiumprodukt Tertianum an“, meint er. Dazu passt, dass es nach Einschätzung der Dehoga vor allem solche Häuser sind, die akut die größten wirtschaftlichen Schwierigkeiten haben.

Scheitern könne die Umnutzung eines Hotels etwa an der Größe des Objekts oder unverhältnismäßig großen Gemeinschaftsflächen. „Oder, wenn zum Beispiel der Denkmalschutz eine barrierefreie Umgestaltung und den Anbau von Balkonen verhindert oder andere bauliche oder genehmigungstechnische Voraussetzungen dies verhindern“, erklärt von Braun.

Auch Alexander Eckmann, Business Development Manager der Savvy-Group, warnt vor zahlreichen Fallstricken. Neben Zimmergrößen und Zuschnitten hat er vor allem rechtliche Rahmenbedingungen im Kopf. „Je nach geplanter Nachnutzung – ob gewerblich mit Serviced Apartments oder einem Betreiberkonzept oder wohnwirtschaftlich – kann eine Anpassung des vorhandenen Bau-

rechts nötig sein“, warnt er. Ein solcher Prozess koste bei offenem Ausgang auf jeden Fall immer Zeit und Ressourcen. Bei der Entscheidung des Amts über eine wohnwirtschaftliche Umnutzung eines Hotels spielten zahlreiche Faktoren eine Rolle. „Das reicht von Lärmschutzvorgaben bis hin zum Stellplatznachweis. Hinzu kommt wohnspezifische Infrastruktur, etwa Briefkästen, Klingeln, Gegensprechanlagen.“

Trotz aller Hindernisse will Savvy sich bietende Chancen nicht ungenutzt verstreichen lassen. Im Fokus sind dabei „vor allem absolut zentral gelegene Objekte in lebendigen Vierteln mit einem vielfältigen gastronomischen und kulturellen Angebot“. Eckmann geht nicht davon aus, damit alleine zu sein. „Wir sind sicher nicht der einzige Akteur aus dem Wohnsegment, der derzeit mit großer Aufmerksamkeit die Entwicklung im Hotelsektor verfolgt. Einzelne, für unser Geschäftsmodell besonders interessante Hotelprojekte und Bestandsobjekte prüfen wir auch schon konkret“, berichtet Eckmann. **Robin Göckes**

„Für den Entwickler können solche Projekte entscheidend sein“