
IMMOBILIEN ZEITUNG

FACHZEITUNG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Ein Beitrag aus der Immobilien Zeitung Nr. 7/13 vom 21.2.2013
www.immobilien-zeitung.de

HOTELINVESTMENTS

Damoklesschwert Mehrwertsteuer

Die Zimmerpreisentwicklung in der Hotellerie war in den vergangenen Jahren höchst unbefriedigend, hat Christian Schollen von der Schollen Hotelentwicklung, Wuppertal, festgestellt. Im Gespräch mit der Immobilien Zeitung spricht er über die Folgen für die Hotellerie, eine mögliche Trendwende und das Damoklesschwert Mehrwertsteuer.

Immobilien Zeitung: Herr Schollen, Sie haben die Entwicklung der Hotelpreise zwischen 2001 und 2011 untersucht. Was haben Sie festgestellt?

Christian Schollen: Die durchschnittlichen Nettozimmerpreise sind inflationsbereinigt gesunken. In den großen Märkten reicht das von -25% in Berlin bis zu -6% in Düsseldorf. Deutschlandweit gingen die Zimmerpreise im Schnitt um 5,4% zurück (siehe auch „Flughafenhotels verlieren“ auf Seite 6).

IZ: Gibt es dabei Unterschiede zwischen den einzelnen Kategorien?

Schollen: Wenn sich Preise unbefriedigend entwickeln, betrifft das in erster Linie die Kategorien Drei-Sterne-plus aufwärts. Gewinner ist die Budgethotellerie, die am wenigsten von Preisschwankungen mitbekommt.

Berliner Top-Hotels sind Verlierer

IZ: Viele Pachtverträge sind inflationsindexiert. Wenn die Zimmerpreise langsamer steigen als die Inflation, heißt das, die relative Pachtbelastung steigt?

Schollen: Das ist so. Allerdings werden die Pachten ja in der Regel nicht zu 100% indexiert und außerdem ist unser Ergebnis ein sehr pauschales. Deswegen muss man jeweils den Einzelfall betrachten. Hotels im Berliner Top-Segment sind wahrscheinlich auch bei reduzierter Indexierung in den letzten zehn Jahren Verlierer. In Märkten wie Düsseldorf, Hamburg oder Frankfurt ist es schon enger, da hängt viel von der Höhe der vertraglich fixierten Indexierung ab.

IZ: Ist das nicht ein Problem, wenn Einnahmen und Pachtbelastung sich auseinanderentwickeln?

Schollen: Ja, natürlich. Es gibt ja einige Beispiele, dass Eigentümer aufgefordert werden, die Pacht zu senken. Wir bearbeiten z.B. gerade aktuell ein Mandat für ein Hotel in Berlin, bei dem ein Pachtanlass gefordert wird. So etwas kann mit einem unbefriedigenden Ergebnis für den Investor enden, sofern der Hotelbetreiber nachweislich einen guten Job macht, ein neuer Hotelbetreiber also keine besseren Zahlen erzielen würde. Ein bekanntes Beispiel aus der vergangenen Zeit war die alte Dorint AG, die beim Thema der Zimmerpreisentwicklung vor allem im höheren Segment viel Potenzial verloren hat – mit den bekannten Folgen. An Dorint sieht man aber auch, dass das sensible Geschäft im oberen Segment stattgefunden hat, denn die Drei-Sterne-Hotels der Gruppe liefen meines Wissens ausgezeichnet.

IZ: Viele Hotelketten versuchen, variable Elemente in die Pachtverträge aufzunehmen und so die Pachten an den Umsatz zu koppeln – bis hin zu reinen Umsatzpachtverträgen. Ist die unbefriedigende Zimmerpreisentwicklung auch ein Grund dafür?

Schollen: Ja, die Hotelgesellschaften versuchen immer mehr, den Investor mit in die Verantwortung zu bekommen. An Muss-Standorten, an denen Hotelketten vertreten sein wollen, ist es kein Problem, auch einen lupenreinen Pachtvertrag zu bekommen. Oft ist es aber so, dass der Investor ein Grundstück hat, auf dem eine Büro- oder Einzelhandelsnutzung nicht möglich ist, aber eine Hotelentwicklung aus Investorensicht sinnvoll erscheint. An solchen Kann-Standorten sehen wir häufig Verträge, bei denen die Investoren über umsatzabhängige Komponenten mit in das Risiko genommen werden.



Christian Schollen.

Bild: Schollen Hotelentwicklung

IZ: Ist das angesichts der schlechten Preisentwicklung ein Problem, wenn Investoren stärker in der Verantwortung stehen?

Schollen: Es kann auch eine Chance sein, dass Investoren bei der Standortwahl sensibler vorgehen und genauer überlegen, was das richtige Produkt für den Standort ist. Es ergibt ja keinen Sinn, in einem im Vier-Sterne-Bereich übersättigten Markt noch mehr solche Hotels hinzusetzen. Dann bietet u.U. ein Budgethotel bessere Chancen.

Ende des Negativtrends möglich

IZ: Nun haben sich die Zimmerpreise in den letzten Jahren deutlich besser entwickelt als im Zehnjahresschnitt. Für 2010 haben Sie einen nominalen Anstieg von im Schnitt 14% ermittelt, und vergangenes Jahr war die Entwicklung positiv. Gehört die schlechte Preisentwicklung vielleicht schon der Vergangenheit an?

Schollen: 2009 war ein sehr unbefriedigendes Jahr für die Hotellerie, außerdem wurde zum Jahreswechsel 2009/2010 die Mehrwertsteuer auf Hotelübernachtungen gesenkt. Zusammen mit der konjunkturellen Erholung hat sich das

2010 deutlich in den Nettozimmerpreisen niedergeschlagen. Seitdem ist die Zimmerpreisentwicklung auf einem guten Weg, sich aus der Negativentwicklung zu befreien. Es gibt aber auch ein großes Risiko.

IZ: Welches?

Schollen: Sollte die Mehrwertsteuersenkung rückgängig gemacht werden, wäre das ein Schlag in die Magengrube der Hotellerie. Das würde eine negative Entwicklung für die nächsten drei bis fünf Jahre einläuten, da sich die Erhöhung der Mehrwertsteuer um zwölf Prozentpunkte nicht so einfach an den Gast weiterreichen ließe.

IZ: Angesichts dieses Risikos und der langfristig schlechten Zimmerpreisentwicklung, sollte man da überhaupt in Hotels investieren?

Schollen: Am richtigen Standort mit dem richtigen Produkt – da spricht nichts dagegen. Man sollte aber das Damoklesschwert Mehrwertsteuer im Hinterkopf behalten.

IZ: Herr Schollen, danke für das Gespräch.

Das Interview führte Peter Maurer.