FOX CAPITAL

Real Estate Finance · Real Estate Transactions · M&A · Corporate Finance

PRAXISLEITFADEN

Hotel verkaufen

Pachtvertrag, Betreiberbonität, RevPAR und Capex – die Prüfliste aus laufenden Hotelmandaten.

Fox Capital · Frankfurt am Main · fox@foxcapital.de · www.foxcapital.de

Worauf es beim Hotelverkauf wirklich ankommt

Pachtvertrag, Betreiberbonität, FF&E und Capex entscheiden über den Preis. Über 60 Prüfpunkte aus laufenden Hotelmandaten.

01 Der Pachtvertrag ist das Produkt
Restlaufzeit, Verlängerungsoptionen, Indexierung, Umsatzpachtanteil und Sicherheiten bestimmen den Faktor stärker als Lage oder Zimmerzahl.

02 Betreiberbonität wird geprüft, nicht geglaubt
Jahresabschlüsse, Konzernhaftung, Patronatserklärungen und die Pachtdeckung (EBITDAR zu Pacht) gehören in den Datenraum – nicht in die Verhandlung.

03 Trennen Sie Betrieb und Immobilie sauber
Wer verkauft: die Immobilie mit Pachtvertrag, das Betreiberunternehmen oder beides? Vacant Possession, OpCo/PropCo oder Sale-and-Manage-Back führen zu völlig unterschiedlichen Käufergruppen.

04 Performance-Daten machen den Unterschied
ADR, Auslastung, RevPAR und GOP über 36 Monate, bereinigt um Sondereffekte, plus STR-Benchmark gegen das Competitive Set.

05 Capex ehrlich zeigen
Instandhaltungsrückstau, FF&E-Zyklus, Brandschutz und die technische Gebäudeausrüstung werden in der Due Diligence gefunden – deklarierte Kosten kosten weniger als entdeckte.

06 Diskretion ist im Hotel kein Luxus
Belegschaft, Betreiber, Banken und Buchungspartner reagieren sensibel. Wir gehen off-market vor und geben Namen erst nach NDA frei.

07 Käufergruppen unterscheiden sich fundamental
Institutionelle Core-Investoren, Family Offices, Betreiber mit Expansionsplan und opportunistische Repositionierer bewerten dasselbe Haus mit deutlich abweichenden Faktoren.

08 Steuern und Struktur früh klären
Asset Deal oder Share Deal, Grunderwerbsteuer, Umsatzsteueroption und Betriebsvorrichtungen gehören auf die Agenda des ersten Beratergesprächs.

Diese Fragen stellt jeder Hotelinvestor

Wer diese Antworten vorbereitet hat, verhandelt aus einer Position der Stärke.

01	Wie hoch ist die Pachtdeckung – trägt der Betrieb die vereinbarte Pacht aus eigener Kraft?
02	Welche Restlaufzeit hat der Pachtvertrag, und wer zieht die Verlängerungsoption?
03	Wie hat sich RevPAR gegenüber dem Competitive Set entwickelt?
04	Welcher Capex-Bedarf besteht in den nächsten fünf Jahren – FF&E, Technik, Brandschutz?
05	Wer trägt welche Instandhaltung: Dach und Fach beim Eigentümer, Rest beim Pächter?
06	Gibt es Franchise-, Management- oder Markenverträge mit eigenen Kündigungs- und Standardklauseln?

Über 60 Prüfpunkte – gegliedert nach Themenblöcken

Diese Punkte arbeiten wir mit Eigentümern ab, bevor der erste Investor angesprochen wird. Die vollständige Fassung mit Erläuterungen erhalten Sie als PDF.

01 Objekt und Betrieb

- ☐ Kategorie, Marke, Segment und Positionierung im Markt
- ☐ Zimmeranzahl, Zimmerkategorien und durchschnittliche Zimmergröße
- ☐ F&B-Flächen, Tagungs- und Konferenzkapazitäten, Wellness
- ☐ Stellplätze, Tiefgarage, Anbindung an Flughafen und ÖPNV
- ☐ Baujahr, letzte Vollrenovierung, Zustand der Zimmer und Bäder
- ☐ Mixed-Use-Anteile und deren rechtliche Abgrenzung

02 Pacht- und Betreiberverträge

- ☐ Pachtvertrag im Original inklusive aller Nachträge
- ☐ Restlaufzeit, Optionen, Kündigungsrechte, Change-of-Control-Klauseln
- ☐ Fixpacht, Umsatzpacht, Mindestpacht und Indexierungsmechanik
- ☐ Sicherheiten: Bankbürgschaft, Kaution, Konzern- oder Patronatserklärung
- ☐ Instandhaltungsverteilung Dach und Fach versus Inventar
- ☐ Franchise-, Management- oder Markenverträge und deren Brand Standards
- ☐ Betriebspflicht, Untervermietung, Zustimmungsvorbehalte

03 Performance und Zahlen

- ☐ ADR, Auslastung und RevPAR der letzten 36 Monate
- ☐ GOP, EBITDAR und Pachtdeckungsgrad nach USALI
- ☐ Segmentmix: Business, Leisure, Gruppen, MICE, OTA-Anteil
- ☐ Buchungslage und Forecast für die nächsten 12 Monate
- ☐ Bereinigung um Sondereffekte und einmalige Zuschüsse
- ☐ STR-Benchmark gegen das Competitive Set
- ☐ Personalkosten und Kostenstruktur des Betriebs

04 Technik und Capex

- ☐ Technical Due Diligence oder aktuelles Zustandsgutachten
- ☐ Instandhaltungsrückstau, beziffert und terminiert
- ☐ FF&E-Zyklus und FF&E-Rücklage laut Pachtvertrag
- ☐ Brandschutzkonzept, Abnahmen, offene Auflagen
- ☐ TGA, Aufzüge, Klima, Küchentechnik – Alter und Restnutzungsdauer

- ☐ Energieausweis, ESG-Kennwerte, CRREM-Pfad
- ☐ Digitale Infrastruktur: PMS, WLAN, Schließsystem

05 Recht und Genehmigungen

- ☐ Grundbuch, Lasten, Dienstbarkeiten, Wegerechte
- ☐ Baugenehmigung, Nutzungsänderungen, Stellplatzablösen
- ☐ Denkmalschutz und daraus folgende Auflagen
- ☐ Vorkaufsrechte, Erbbaurecht und dessen Konditionen
- ☐ Konzessionen, Gaststättenerlaubnis, Schankgenehmigung
- ☐ Laufende Rechtsstreitigkeiten und Versicherungsschäden
- ☐ Betriebsübergang nach § 613a bei Erwerb des Betriebs

06 Struktur, Steuern und Prozess

- ☐ Asset Deal oder Share Deal – Konsequenzen für beide Seiten
- ☐ Grunderwerbsteuer, Umsatzsteueroption, Betriebsvorrichtungen
- ☐ Bestehende Finanzierung: Vorfälligkeit, Übernahmefähigkeit
- ☐ Anonymisierter Teaser und Exposé nach Investorenlogik
- ☐ Strukturierter Datenraum mit Indexierung
- ☐ Zielkäuferliste, NDA-Prozess und Prozessbrief mit Zeitplan
- ☐ Kaufpreismechanik, Garantien und Closing-Bedingungen

Erstgespräche sind bei uns grundsätzlich kostenfrei. Fox Capital · Frankfurt am Main · fox@foxcapital.de · www.foxcapital.de