

Wenn die Kosten drücken

Experten raten bei geringen Erträgen zu Pachtreduzierung / Dorint ist in Verhandlungen

BERLIN. Steigende Kosten, stagnierende Auslastung und hohe Pachten – das deutsche Hotelgewerbe leidet unter Kostendruck. Viele Betreiber versuchen deshalb, ihre Pacht neu zu verhandeln. Prominentes Beispiel ist die Dorint-Gruppe. Die zweitgrößte Hotelgesellschaft Deutschlands will sich unter anderem durch Pachtreduzierung aus der Verlustzone katapultieren. Immerhin 84 der 94 Dorint-Hotels sind gepachtet. Auch das Four Seasons am Berliner Gendarmenmarkt konnte die Pacht nicht mehr verdienen. In diesem Fall gab die Hotelgruppe den Standort in 1a-Lage auf.

Doch nicht nur bei den Ketten, auch bei kleineren Häusern drückt der Pachtkostenschuh. „Bei vielen mittelständisch geführten Hotels sind Einbußen beim Betriebsergebnis zu verzeichnen“, sagt Jan Ewertz von RCM-Management. Er empfiehlt Hoteliers eine intensive Kostenanalyse. Stelle sich heraus, dass die Pacht zu hoch sei, könne ein Gespräch mit dem Verpächter sinnvoll sein.

Ob die Pachthöhe angemessen ist, lässt sich durch ein Benchmarking der wichtigsten betriebswirtschaftlichen Parameter untersuchen, meint Christian Schollen von der Schollen Hotelentwicklung GmbH. An erster Stelle stehe die Pacht pro Zimmer und Monat des Betriebs im Vergleich mit ähnlichen Betrieben am Standort. Wichtig sei auch die Pacht pro Quadratmeter Brutto-Grundfläche. Dieses Vergleichskriterium spiegele die Investoren- und Eigentümersicht wider. Zuguterletzt komme es auch auf den Pachtanteil am Umsatz an.

In der Großhotellerie liegt der Pachtanteil am Gesamtumsatz bei 23 bis 26 Prozent. Die Pacht pro Zimmer (rund 50 Quadratmeter) beträgt im



Schlosshotel im Grunewald: Die angeschlagene Dorint-Gruppe schied als Betreiber aus, nachdem Investor Ebertz, auch im Dorint-Aufsichtsrat, das Haus verkauft hatte. Dorint verhandelt mit anderen Verpächtern über Pachtreduzierungen Foto: Imago

4-Sterne-Bereich zwischen 600 und 900 Euro im Monat. Und die Bruttogeschossfläche liegt im 4-Sterne-Bereich bei ungefähr 12 bis 16 Euro.

„Wer mit dem Verpächter neu verhandelt, braucht auf jeden Fall dezidierte Argumente dafür, dass die Pacht zu hoch ist“, so Ewertz. Aber der Vertrag gilt für beide Seiten. So muss auch der Eigentümer abwägen, ob ihm eine Pachtminderung vernünftig erscheint oder nicht. Denn er muss sein finanzielles Risiko abschätzen. Dabei spielen Zustand und Lage eine entscheidende Rolle. Davon ist die Wiedervermietbarkeit der Immobilie abhängig. „Derzeit gibt es durchaus eine Nachfrage nach Pachtobjekten“, sagt Ewertz. Fraglich ist allerdings, ob der Eigentümer die gleiche Pacht noch einmal erzielen kann oder ob er auch

beim neuen Pächter finanzielle Abstriche machen muss.

Ein längerer Leerstand der Immobilie verursacht bei Vertragsauflösung ebenfalls Kosten beim Eigentümer, die sich auf die Rentabilität des Objektes auswirken. Pocht er auf bedingungslose Einhaltung des Vertrages, muss er zudem einkalkulieren, dass er bei Totalausfall des Pächters, etwa durch Insolvenz, auf Forderungen sitzen bleibt.

„Auch für den Eigentümer kann es finanziell sinnvoll sein, sich auf eine Pachtreduzierung einzulassen“, sagt Ewertz. Ein mögliches Modell sei auch eine Umstellung von der Festpacht auf ein flexibleres Modell. Etwa eine Festpacht mit umsatzabhängigem Anteil. Wichtig ist laut Ewertz, dass sich keine der beiden Seiten unter- oder überschätzt. Katja Apelt