

Kompaktkurs: Hotelimmobilien

Moderne Konzepte aktiv mitgestalten und sicher bewerten

Die Spezialimmobilie im Portrait:

- **Grundlagen und Besonderheiten**
 - Hotel-Immobilienbewertung
 - Kategorisierung
 - Verträge
- **Der Markt und seine Akteure 2020**
 - Die Entwicklung der wichtigsten KPIs
 - Chancen und Risiken von Hotelinvestments

Die Hotelimmobilien im Wandel:

- **Marktanalysen: Inhalte und Vorgehensweise**
- **Betreiberkonzepte: traditionelle und neue Marken und Konzepte**
- **Wirtschaftlichkeitsberechnung**
 - Herleitung der Average Room Rate, der Occupancy und des Revenue Mix
 - Hochrechnung des „Stabilisierten Normaljahrs“ und Pro-Forma-Rechnung über 10 Jahre

Stimmen ehemaliger Teilnehmer zu diesem Seminar:

- ✓ „**Alle Erwartungen wurden erfüllt.**“ J. Fischer, PATRIZIA Deutschland GmbH
- ✓ „**Kurzweilig und informativ.**“ M. Hauschild, Berliner Sparkasse
Niederlassung der Landesbank Berlin AG

Bitte wählen Sie Ihren Termin

22. und 23. Januar 2020 in Köln

12. und 13. Februar 2020 in Berlin

18. und 19. März 2020 in München

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!

Ihr Expertenteam



Eckart Buss
HENRI HOTEL GMBH



Dr. Lars Kölling
**ROTHEGE | WASSERMANN
Partnerschaftsgesellschaft**



Michael Lidl
**Treugast Unternehmens-
beratungsgesellschaft mbH**



Astrid Schafleitner
**Motel One Development
GmbH**

Ihr Praxis-Plus:

- ✓ **MOTEL ONE:** Die moderne Marke stellt u.a. ihre Expansions- und Distributionsstrategie vor.
- ✓ **HENRI HOTELS:** Same same, but different. Eine neue Marke setzt auf Wiedererkennungswert und Individualität zugleich.

Grundlagen, Besonderheiten und Begrifflichkeiten des Hotelimmobilienmarktes



Ihr Seminarleiter

Michael Lidl, Geschäftsführender Partner, **Treugast Unternehmensberatungsgesellschaft mbH**, München

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Tagungsunterlagen **ab 8.45 Uhr**

9.30 Herzlich willkommen

- Begrüßung durch den Seminarleiter und kurze Vorstellungsrunde
- Überblick über Ziele und Inhalte des Seminars und Abstimmung mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

9.45 Hotelmarkt aktuell

- Die Entwicklung der wichtigsten KPIs
- Zahlen/Daten/Fakten zum Hotelmarkt Deutschland 2020
- Chancen und Risiken von Hotelinvestments - ein Überblick

10.30 Wording

- Occupancy versus Bettenauslastung
- Average Room Rate versus Rack Rate
- Revpar
- Yielding und Revenue Management
- Reisebüro, Reiseveranstalter, OTA, Wholesaler und Vertriebspartner
- GM, Resident, Chef-Einblick in die Hotelhierarchie
- Zielgruppen versus Stilgruppen

11.15 Kaffee- und Teepause

11.45 Kategorisierung

- Nach Sternen, Ziel- oder Stilgruppen, Standorten oder nach Angebot
- Nach Marke und Independants (Owner-Operator-Problematik)
- Jedem Gast „sein“ Hotel - die Vernischung der Hotellerie

13.00 Business Lunch

14.15 Marktanalysen

- Informationsquellen
- Gesellschaftliche Mega-Trends
- Definition des Nachfragedrucks und Marktpotenzials
- Primärerhebungen
- Wettbewerbsanalyse
- Erwarteter Marketshare
- Eigenakquisitorisches Potenzial
- Ableitung von Kapazität und Konzept

15.15 Betreiberkonzepte

- Vorstellung traditioneller Marken und Konzepte
- Vorstellung neuer Marken und Konzepte
- Bewertung anhand des „Strategischen Fit“: Standort-Betreiber-Konzept

16.00 Kaffee- und Teepause

16.30 Henri Hotels: Wiederkehrende Einzigartigkeit an attraktiven Standorten

- Vom Nischenprodukt zur starken Marke: die Chance individueller Hotelprodukte im enger werdenden Hotelmarkt
- Die Besonderheit des Standortes und der Immobilie erkennen und nutzen
- Erfolgsmodell: Konversion vom Bürogebäude zum Hotel



Eckart Buss
Geschäftsführer,
HENRI HOTEL GMBH,
Hamburg

17.45 Tagesabschluss

- Die Ergebnisse des ersten Tages im Überblick
- Zeit für Ihre Fragen und Diskussion

Ende des ersten Seminartages **ca. 18.15 Uhr** und anschließendes Get-together

Get-together

Ausklang des ersten Tages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit den Referenten und den Teilnehmern! →

Konzepte, Verträge, Investitionen und der Blick aufs große Ganze

Ihr Seminarleiter
Michael Lidl

8.30 Es geht weiter

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Überleitung zum zweiten Seminartag

8.45 Hotelinvestitionen

- Investitionsvolumen
- Flächenbedarf
- Grundstücksanteil
- Baukosten
- Anteil F&E

aktuell, direkt
und verständlich
vom Rechtsexperten
erklärt

9.30 Hotelverträge in der Praxis

- Rechtliche Grundlagen zum Hotelmiet- und -pachtvertrag
- Franchisevertrag und Hybridvertrag
- Hotel-Mietvertrag mit Franchise – was steckt dahinter?
- Rechtliche Knackpunkte beim Hotel-Mietvertrag
- FF&E-Rücklage – Quo vadis?



Dr. Lars Kölling
Partner,
ROTTHEGE | WASSERMANN
Partnerschaftsgesellschaft, Düsseldorf

13.30 Business Lunch

14.15 Motel One: Qualität kennt keinen Stillstand

- Positionierung in einem dynamischen Marktumfeld
- Leidenschaft für Produkt- und Servicequalität
- Expansion: Mit Effizienz zum Erfolg



Astrid Schafleitner
Deputy Head of Development,
Motel One Development GmbH,
München

15.30 Kaffee- und Teepause

16.00 Hotelimmobilien-Bewertung

- Grundlagen der Wertermittlung
- DCF-Verfahren
- Multiplikatoren-Verfahren
- Vergleichswert-Verfahren

17.00 Diskussion und Zeit für abschließende Fragen

Ende der Veranstaltung **ca. 17.15 Uhr**

11.15 Kaffee- und Teepause

11.45 Wirtschaftlichkeitsberechnung in der Praxis anhand eines Fallbeispiels

- Herleitung der Average Room Rate, der Occupancy und des Revenue Mix
- Hochrechnung des „Stabilisierten Normaljahrs“
- Pro-Forma-Rechnung über 10 Jahre



Eckart Buss

ist seit dem Jahre 2013 für das **HENRI Hotel Hamburg Downtown** tätig. Dort übernahm er zunächst die operative Leitung und betreute das Development. Im August 2016 wurde Eckart Buss zum Geschäftsführer der HENRI Hotels berufen und ist in seiner Position zuständig für Marketing, Operations und Development. Vor seiner Zeit bei HENRI Hotels war er elf Jahre beim Hotel Louis C. Jacob in verschiedenen Positionen angestellt u.a. als Empfangschef, Empfangsdirektor und zuletzt als Direktor Marketing und Projektentwicklung. In dieser Position war er vor allem für die Markteinführung und das operative Opening des HENRI Hotel Hamburg Downtown verantwortlich. Sein Studium zum Hotelbetriebswirt absolvierte Eckart Buss an der Hotelfachschule Heidelberg.

Dr. Lars Kölling

ist Rechtsanwalt in der **Partnerschaftsgesellschaft ROTHEGE I WASSERMANN** in Düsseldorf. Sein Tätigkeitsschwerpunkt liegt in der Beratung von gewerblichen Mietern, Investoren, Projektentwicklern, Asset Managern und Hotelbetreibern. Dr. Lars Kölling ist unter anderem sowohl bei der Gestaltung und Verhandlung gewerblicher Mietverträge, aber auch bei Immobilientransaktionen und Projektentwicklungen sowie bei Joint-Venture-Verträgen beratend tätig. Nach seinem Studium und Promotionsstudium an der Universität Bielefeld und seinem Rechtsreferendariat im Oberlandesgericht Düsseldorf trat er 2003 in die Kanzlei ein.

Michael Lidl

ist seit 2009 für das Unternehmen **TREUGAST Solutions Group** tätig und seit 2016 Geschäftsführender Partner. Außerdem ist Herr Lidl Geschäftsführer und Gesellschafter der beiden Hotels der Familie (Hotel Drei Quellen Therme, Bad Griesbach & Dream Inn Hotel, Regensburg) und Lehrbeauftragter der Hochschule München sowie Dozent der Dualen Hochschule Baden Württemberg. Nach dem Studium als Bachelor of Arts in Hospitality Management der Dualen Hochschule Baden Württemberg und MBA in General Management der Universität Augsburg / University of Pittsburgh durchlief Herr Lidl operative Stationen bei Arabella Sheraton und Starwood Hotels & Resorts.

Astrid Schafleitner

zählt seit dem Jahr 2011 zum Entwicklungsteam der stark expandierenden Budget-Design-Hotelkette **Motel One**. In der Position des Deputy Head of Development verantwortet sie u.a. die Expansion für Motel One in Süddeutschland, Österreich, CEE sowie Spanien und Portugal. Frau Schafleitner ist Absolventin der Universität Linz und hält einen Abschluss in Wirtschaftswissenschaften. Sie verfügt über umfangreiche operative als auch strategische Hotelerfahrung, unter anderem durch ihre Tätigkeit bei der international anerkannten Hotelberatungsgesellschaft PKF hotelexperts.



MANAGEMENTCIRCLE®

Immobilien-Blog

Aktuelle News zur Immobilienwirtschaft!

Jetzt folgen!

 www.management-circle.de/immobilien

 [@immo_circle](https://twitter.com/immo_circle)

Ihr Management Circle-Veranstaltungsticket

Ihr Management Circle-Veranstaltungsticket: Buchen Sie bequem online den Best-Preis! Die Deutsche Bahn AG bringt Sie in Kooperation mit Management Circle zu attraktiven Sonderkonditionen an Ihren Veranstaltungsort – von jedem DB-Bahnhof. Entspannt ankommen – nachhaltig reisen:

www.managementcircle.de/bahn



AUCH ALS INHOUSE TRAINING

So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand – passgenau für Ihren Bedarf – optimales Preis-Leistungsverhältnis!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



Malena Palinski

Tel.: +49 6196 4722-932

malena.palinski@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



Ihr Thema: Hotelimmobilien

Auf dem deutschen Hotelinvestmentmarkt jagt ein Allzeithoch im Transaktionsvolumen derzeit das nächste. Hotelimmobilien sind als Asset-Klasse gefragt wie nie zuvor und die Prognosen versprechen einen anhaltenden Höhenflug dieser Spezialimmobilien. Gründe dafür gibt es viele, so ist Deutschland nicht nur für Besucher aus dem Ausland ein Tourismusmagnet: Im Binnentourismus ist ein starker Zuwachs von Städtereisen festzustellen und auch die Vielzahl an Messen, Kongressen und Konferenzen die in Deutschland stattfinden, treibt die Übernachtungszahlen nach oben. Weitere Gründe für die Beliebtheit der Anlageklasse Hotelimmobilien liegen im Niedrigzinsumfeld und dem damit einhergehenden Renditedruck, denn obwohl die Objektpreise weiter steigen, lassen sich mit Spitzenobjekten noch moderate Renditen erzielen.

Warum dieses Seminar wichtig für Sie ist:

Deutsche Hotelimmobilien sind bei Anlegern beliebt wie nie zuvor. Um die anhaltend hohe Nachfrage der Übernachtungsgäste und Investoren gleichermaßen erfüllen zu können, entstehen derzeit viele spannende Projekte mit ganz unterschiedlichen, modernen Betreiberkonzepten, für die der Markt vor einigen Jahren noch nicht bereit gewesen wäre. Wer am Markt partizipieren, in ihn investieren und dort moderate Renditen erzielen möchte, muss die Spezialimmobilie mit all ihren Facetten kennen. Als Teilnehmer unseres Kompaktkurses lernen Sie alle erfolgsentscheidenden Aspekte dieser Nutzungsart kennen und können sich sicher auf dem Markt bewegen. Unsere praxiserfahrenen Referenten haben den Hotelimmobilienmarkt mit Ihren Projekten selbst aktiv mitgestaltet und können Ihre individuellen Fragen kompetent beantworten.

In unserem „Kompaktkurs: Hotelimmobilien“...

- ✓ lernen Sie die Grundlagen und Besonderheiten dieser Spezialimmobilien kennen,
- ✓ führen unsere praxiserfahrenen Experten Sie in den Markt mit seinen Akteuren ein,
- ✓ erfahren Sie alles über die Inhalte und Vorgehensweise bei Marktanalysen,
- ✓ lernen Sie sowohl traditionelle, als auch neue Marken und Konzepte kennen,
- ✓ präsentieren unsere Referenten ihre innovativen und erfolgreichen Konzepte aus erster Hand,
- ✓ erhalten Sie wichtige Einblicke in die rechtliche Gestaltung von Mietverträgen, Pachtverträgen und weiteren Vertragsarten,
- ✓ wenden Sie Ihr neues Wissen direkt an, wenn Sie eine Wirtschaftlichkeitsprüfung in der Praxis anhand eines Fallbeispiels lösen und
- ✓ beantworten die führenden Hotel-Experten Ihre individuellen Fragen.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich bitte an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zur Veranstaltung.

Matthias S. Brodrück



Matthias Brodrück

Bereichsleiter Seminare & Konferenzen

Tel.: +49 6196 4722-760

matthias.brodrueck@managementcircle.de



Kompaktkurs: Hotelimmobilien

■ Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Diese Veranstaltung wurde speziell für die **Akteure der Immobilien-Kategorie „Hotelimmobilien“** konzipiert, wobei sich **institutionelle Anleger** in besonderem Maße angesprochen fühlen dürfen. Das Seminar richtet sich zudem an **Leiter, leitende Mitarbeiter, Fach- und Nachwuchskräfte** aus der **Immobilien- und Finanzwirtschaft**, an Mitarbeiter aus **Fonds-, Immobilien-, Vermögensverwaltungs-, und Immobilien-Verwaltungsgesellschaften**. Außerdem ist es geeignet für **Projektentwickler und alle Dienstleister in der Immobilienbranche**, sowie interessierte **Steuerberater, Makler und Juristen**.

■ Termine und Veranstaltungsorte

22. und 23. Januar 2020 in Köln

The New Yorker Hotel, Deutz-Mühlheimer-Straße 204
51063 Köln, Tel.: +49 221 4733-0, Fax: +49 221 4733-100
E-Mail: reservation@thenewyorker.de

01-87941

12. und 13. Februar 2020 in Berlin

AMANO Grand Central Berlin, Heidestraße 62, 10557 Berlin
Tel.: +49 30 400300-0, Fax: +49 30 400300-100
E-Mail: reservationsberlin@amanogroup.de

02-87942

18. und 19. März 2020 in München

Courtyard by Marriott München City Ost, Orleansstraße 81-83
81667 München, Tel.: +49 89 558919-180
Fax: +49 89 558919-177, E-Mail: groups@mucor.de

03-87943

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

Begrenzte Teilnehmerplätze – jetzt anmelden!

Online-Anmeldung: www.managementcircle.de/01-87941

PDF zum Ausdrucken: www.managementcircle.de/form

E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

Telefonisch: **+49 6196 4722-700**

per Post: **Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**

Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 2.095,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu vier Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Werbewiderspruch

Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke durch die Management Circle AG selbstverständlich jederzeit widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Hierfür genügt eine kurze Nachricht an unseren Datenschutzbeauftragten per Mail an datenschutz@managementcircle.de oder per Post an Management Circle AG, Datenschutz, Postfach 56 29, 65731 Eschborn. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter www.managementcircle.de/datenschutz.

■ Über Management Circle

Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle *WissensWerte* an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen rund 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 2000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter www.managementcircle.de



Reisen Sie mit der Deutschen Bahn zu attraktiven Sonderkonditionen zum Veranstaltungsort.
Infos unter: www.managementcircle.de/bahn