



Aufstellung der notwendigen Informationen zu Erstellung einer Hotel-Wirtschaftlichkeitsanalyse:

1. Projektspezifische Eckdaten (Das Vorhaben)

- Art des Vorhabens: Handelt es sich um einen Neubau, eine Erweiterung, eine Revitalisierung oder eine Umpositionierung (Re-Branding)?
- Geplante Klassifizierung: Welches Sterne-Segment wird angestrebt (z.B. 3* Select Service, 4* Business, 5* Luxury)?
- Kapazitätsplanung:
 - Anzahl und Typen der Zimmer (EZ, DZ, Suiten, Apartments mit Kitchenette).
 - Anzahl der Restaurant-Sitzplätze und Tagungskapazitäten (m² und Pax).
 - Wellness-Flächen und Anzahl der Parkplätze.

2. Standort- und Mikroanalysen

- Lagequalität: Wie ist die Anbindung an Verkehrsknotenpunkte (ICE, Flughafen, Autobahn)?
- Nachfragegeneratoren: Welche Unternehmen, Kliniken, Universitäten oder touristischen Attraktionen (Freizeitparks, Stadien) befinden sich im Umkreis von 5–10 km?
- Wettbewerbs-Pipeline: Sind Ihnen weitere Hotelprojekte in der Genehmigungsphase am Standort bekannt?

1

3. Geplantes Betriebskonzept (Operating Concept)

- Betriebsform: Eigenbetrieb, Managementvertrag, Pachtmodell oder Franchise?
- Zielgruppen-Mix: Wie hoch schätzen Sie den Anteil von:
 - *Individual Business* (Geschäftsreisende)?
 - *MICE* (Tagungen/Events)?
 - *Leisure* (Städtereisende/Urlauber)?
 - *Group* (Reisegruppen)?
- Gastronomie-Konzept: Nur Frühstück (Garni), Full-Service-Restaurant, Bar-Konzept oder Outsourcing der Gastronomie?



4. Investitions- und Kostenplanung (Investment Costs)

- Grundstückskosten: Kaufpreis oder Erbpachtzins?
- Baukosten (KG 300/400): Aktuelle Kostenschätzung nach DIN 276.
- FF&E (Furniture, Fixtures & Equipment): Budget für die bewegliche Ausstattung und Dekoration.
- Pre-Opening-Kosten: Geplantes Budget für Marketing, Recruiting und Training vor der Eröffnung.
- Betriebsmittel-Reserve: Kalkuliertes Liquiditätspolster für die Anlaufphase (Ram-up).

5. Operative Annahmen für die Plan-GuV (Benchmarking)

- Revenue Management:
 - Erwartete Durchschnittsrate (ADR) im ersten vollen Betriebsjahr.
 - Geplante Auslastung (Stabilized Occupancy) nach der Anlaufphase (meist Jahr 3).
- Personalkonzept: Geplanter Personalschlüssel (Mitarbeiter pro Zimmer) und angestrebte Personalquote.
- Sachkosten: Kalkulierte Kosten für Energie, Reinigung (Inhouse vs. Outsourcing) und Marketing (prozentual vom Umsatz).

2

6. Finanzierung & Renditeerwartung

- Kapitalstruktur: Geplantes Verhältnis zwischen Eigenkapital (EK) und Fremdkapital (FK).
- Konditionen: Erwartete Zinssätze und Tilgungsraten.
- Exit-Szenario: Wird ein Verkauf nach der Stabilisierungsphase (z.B. nach 10 Jahren) zur Renditeberechnung (IRR) unterstellt?

Zusätzliche Unterlagen für die Analyse:

- Architektenpläne: Grundrisse, Schnittzeichnungen und Flächenberechnungen (NF/BGF).
- Baugenehmigung: Aktueller Status oder Vorbescheid.
- Marktanalysen: Falls bereits externe Standortgutachten oder Tourismuskonzepte der Stadt vorliegen.

Notwendige Unterlagen und Auskünfte, die Ihnen nicht vorliegen, können in den meisten Fällen durch uns recherchiert oder angefragt werden.