

# hotelbau

FACHZEITSCHRIFT FÜR HOTELIMMOBILIEN-ENTWICKLUNG

## Spa & Wellness

Hotel Kloster Hornbach •  
DoubleTree Berlin Ku'damm •  
Nyx Hotel Hamburg •  
Fassaden • Licht



# Mitglieder im Porträt

Bereits 400 Mitglieder zählt der berufsgruppen- und länderübergreifende **Arbeitskreis Hotelimmobilien** mittlerweile. In dieser hotelbau-Ausgabe stellen wir Ihnen zwei neue Mitglieder vor.



## **Christian Brunner (MRICS, REV, CIS ImmoZert), CEO und Managing Partner bei der HotelInvest.Consulting GmbH – Eptic Hotel Invest**

### **Herr Brunner, wie kam es zur Gründung von Eptic Hotel Invest und was haben Sie davor gemacht?**

Hotels waren schon immer meine Leidenschaft und als Experte für Hotelbewertungen war es ein logischer Schritt, Kunden bei der Vermittlung von Objekten – sei es für die Betreibersuche oder Vermarktung – mit professioneller Expertise zu unterstützen. Aufgrund meiner bereits über 28-jährigen Erfahrung im Immobilienbereich (vom Haustechniker bis zum Facility Manager und Immobiliensachverständigen) als auch aufgrund meines Studiums im Bereich der Immobilienwirtschaft bringe ich das notwendige Fachwissen sowohl im technischen als auch im wirtschaftlichen und rechtlichen Bereich in jede Beratungs-/Vermittlungs-/Bewertungsleistung mit ein.

### **Was macht Eptic Hotel Invest? Wer sind die treibenden Personen? Wie sieht die Aufgabenverteilung aus?**

Wir vermitteln Hotels an Investoren und/oder Betreiber beziehungsweise sind immer wieder auf der Suche nach

passenden Objekten für unsere Kunden aus dem In- und Ausland. Unser Head of Investment, Walter Toifl, Master of Science, ist sowohl für die Akquise als auch die Vermittlung zuständig. Insbesondere ist er ein hervorragender Netzwerker, der immer wieder neue Kontakte knüpft und so unseren bereits vorhandenen Bekanntheitsgrad stetig vergrößert. Unser Senior Investment Manager Dr. Alexander Malikov hat viele Jahre in einer Immobilienfirma gearbeitet und ist vorrangig in der Akquise und Vermarktung beschäftigt. Dr. Klaus Weichselbaum, Master of Science, ist Bankenexperte und Spezialist für Senior Living sowie gewerberechtlicher Geschäftsführer für unsere Bauträgerprojekte. Er prüft die alternative und nachhaltige Nutzung eines Gebäudes und hat ein sehr großes Netzwerk im wichtigen Bankensektor.

Unser Head of Valuation, Diplom-Ingenieur Michael Weintögl, Bachelor of Arts, Master Science, ist Experte für die Immobilienbewertung und bringt dahin gehend langjährige Erfahrung in der Finanzbranche mit. Er ist auch für die internen

Projektkalkulationen zuständig. Dann gibt es noch unsere Head of Marketing/Sales Magister Sabine Gschwentner, die unseren Markenauftritt organisiert und Objektakquise betreibt. Sie ist für die Expansion der Ephy Group im Westen Österreichs und den Aufbau der Innsbrucker Dependence zuständig.

### Welche sind derzeit die wichtigsten Projekte?

Wir sind stetig auf der Suche nach passenden Objekten sowohl in der Stadt- als auch in der Ferienhotellerie. Derzeit sind wir mit vielen spannenden Projekten in der Vermarktung und das eine oder andere Vorhaben befindet sich bereits in der Abschlussphase. Aufgrund von Vertraulichkeiten können wir zum jetzigen Zeitpunkt jedoch noch keine näheren Details kommunizieren.

### Was gehört aktuell zu den größten Herausforderungen in Ihrem Job?

Die größte Herausforderung ist die Zeit. Entscheidungen dauern einfach viel länger als noch vor der Pandemie. Auch die steigenden Zinsen auf Kredite machen die Entscheidungen nicht einfacher. Die Schwierigkeit besteht darin, für beide Parteien, zum Beispiel Käufer und Verkäufer, den passenden

Preis zu finden. Hier sind wir aufgrund unserer langjährigen Erfahrung und Expertise professionell aufgestellt und bieten eine seriöse sowie vertrauliche Behandlung unserer Kunden.

### Dem Hoteltransaktionsmarkt in Deutschland bescheinigen die Analysten (CBRE, Colliers, JLL ...) derzeit eine geringe Dynamik. Sieht das in Österreich anders aus?

Diese geringe Dynamik spiegelt sich auch in Österreich wider. Das Transaktionsvolumen 2023 ist im Vergleich zum letzten Jahr geringer und es werden in diesem Jahr in Summe weniger Abschlüsse als 2022 erwartet. Die Gründe liegen vor allem in dem steigenden Zinsniveau und der schwierigen Kreditvergabe. Es werden bei der Bankfinanzierung bereits Eigenmittel von bis zu 50 Prozent verlangt – natürlich abhängig von verschiedenen Faktoren.

### Weshalb sind Sie dem AK Hotelimmobilien beigetreten und welche Erwartungen haben Sie?

Der AK Hotelimmobilien bietet ein hervorragendes Netzwerk in die Hotelbranche. Es gibt interessante Themen und Veranstaltungen. Die Erwartung liegt in der stetigen Weiterbildung sowie im Netzwerken.

## Neue Version der FF&E-Abgrenzungsliste

Die Experten der Fachgruppe FF&E des Arbeitskreises Hotelimmobilien unter der Leitung von Axel Deitermann haben die Abgrenzungsliste Bau/FF&E/Küche/IT/OE aktualisiert und um das neue Kapitel „IT und Digitales“ erweitert.

Hotels müssen nicht nur gebaut, sie müssen auch löffelfertig ausgestattet werden, bevor sie in Betrieb gehen können. In den Vertragsverhandlungen führt die Frage, wer für welche Investitionen in der Ausstattung aufzukommen hat, regelmäßig zu hitzigen Diskussionen zwischen Bauherren und Betreibern.

Die Zuordnung, was der Eigentümer und was der Pächter finanzieren sollte, haben die Mitglieder der Fachgruppe FF&E für über 500 Positionen in der Abgrenzungsliste vorgenommen. Ergänzt wird diese Übersicht durch Teil 2: Abgrenzungsliste Planung/Baunebenkosten/Wartung/Instandhaltung. Diese definiert, wer für die verschiedenen Aspekte der Planung/Baunebenkosten zuständig ist – Verpächter/Vermieter, Bauunternehmen, Pächter/Mieter oder Innenausstatter – und für welche Positionen der Wartung/Instandhaltung der Verpächter und für welche der Pächter aufzukommen hat.

Die aktualisierte Version von Mai 2023 kann bestellt werden unter:

**[ak-hotelimmobilien.de/abgrenzungsliste](https://ak-hotelimmobilien.de/abgrenzungsliste)**

