

Gespräch mit Gastronomieberater Stephan Gerhard

„Es kommt auf die Lage an“

Billig, Mittelklasse, Luxus: Was Hotel-Investoren berücksichtigen müssen

München ist, diese Nachricht wiederholt sich, ein attraktiver Standort für alles mögliche. Insofern überrascht es zunächst wenig, dass das Gastronomie-Beratungsinstitut Treugast die Landeshauptstadt auch als geeigneten Standort für Hotelneubauten empfiehlt. Bis Frühjahr 2010 will man zudem einen „Hotelinvestment-Attraktivitäts-Index“ (kurz HAI) erstellen, der die Perspektiven in über 70 Städten vergleicht. Die SZ erkundigte sich bei Treugast-Geschäftsführer Stephan Gerhard, welche Art von Hotels in München noch fehlt.

SZ: Herr Gerhard, was ist denn die ideale Art von Hotel, mit der sich in München Geld verdienen lässt?

Stephan Gerhard: Das hängt von der genauen Lage ab, und da sind wir schon beim ersten großen Problem: Man muss ein passendes Grundstück finden. Zuletzt war das durch die Neubaugegenden etwa an der Bahnlinie oder auf dem Löwenbräugelände zwar nicht mehr ganz so extrem schwierig wie früher. Aber auch große Ketten können sich nicht jedes Grundstück leisten: Die Häuser müs-

sen sich letztendlich rechnen.

SZ: Wie wäre es mit einem weiteren Luxushotel in Bestlage? Das ist schließlich ein mehrfach bewährtes Konzept.

Gerhard: Da gibt es Potential. Auch das Charles-Hotel hat der Markt ja verkraftet. Man kann noch viel tun, um mehr wohlhabende Touristen etwa aus arabischen Ländern oder Osteuropa zu locken. Eine Möglichkeit wäre, ein Haus mit abgeschlossenem Gesundheitszentrum zu planen. Schließlich kommen viele aus medizinischen Gründen.

SZ: Aber gibt es da nicht massive Konkurrenz durch jede Menge Kurorte?

Gerhard: Ein solches Hotel in Mün-



Stephan Gerhard.

Foto: oh

chen müsste natürlich die Möglichkeiten der Großstadt mit vermarkten. Es lässt sich hier gerade für begleitende Angehörige doch mehr erleben als in Kurorten. Außerdem gibt es in München einfach mehr qualifizierte Ärzte.

SZ: Was hat jenseits des Hochpreisigen Chancen?

Gerhard: Es könnte noch wesentlich mehr Angebot für längerfristig bleibende Gäste geben. Also etwa Häuser, die eine Anlaufstation sind für Führungskräfte, die nach München ziehen. Am unteren Ende gibt es auch noch Bedarf an Hostels für junge Reisende.

SZ: Wenn an jedem denkbaren Standort ein neues Hotel gebaut wird – besteht da nicht die Gefahr eines Überangebots?

Gerhard: Das Risiko ist da. Es wird dann insbesondere jene Häuser an nicht so guten Standorten treffen – auch wenn sie zum Zeitpunkt der Investition am bestmöglichen Ort errichtet wurden.

Interview: Michael Tibudd