

Erforderliche Unterlagen für die Beratung & Vermittlung von Betreiberverträgen

Pachtverträge, Managementverträge, Franchiseverträge, hybride Modelle

1. Objekt- und Eigentümerinformationen

- Eigentümerstruktur, Ansprechpartner, Vollmachten
- Hotelstammdaten: Baujahr, Renovierungen, Kapazitäten, Markenbindung
- Lagebeschreibung, Standortvorteile, touristische Nachfrage
- Grundbuchauszug, Eigentumsverhältnisse, Erbbaurecht
- Pläne: Grundrisse, Flächenaufstellungen, Lageplan
- Genehmigungen: Baugenehmigungen, Brandschutz, Nutzungsänderungen

2. Wirtschaftliche und operative Basisdaten

- Jahresabschlüsse der letzten 3–5 Jahre
- BWA, Summen- und Saldenlisten, Forecasts
- Umsatz- und Kostenstruktur nach Abteilungen
- Performance-Kennzahlen: Belegung, ADR, RevPAR, GOP, NOI
- PMS-/BI-Auswertungen: Segmentierung, Channel-Mix, Pick-up, Pace
- F&B-Kennzahlen: Wareneinsatz, Produktivität, Umsatzstruktur
- Personalstruktur: Mitarbeiterzahlen, Lohnkosten, Outsourcing

3. Markt- und Wettbewerbsinformationen

- Standortanalyse, touristische Nachfrage, Infrastruktur
- Markt- und Wettbewerbsdaten, Benchmarks
- Gästestruktur, Bewertungen, Qualitätsberichte
- Regionale Entwicklungen und geplante Projekte im Umfeld

4. Bestehende Verträge und rechtliche Dokumente

- Aktuelle Betreiber-, Pacht-, Management- oder Franchiseverträge inkl. Nachträge
- Dienstleistungs- und Lieferantenverträge (Energie, IT, Reinigung, Wäscherei)
- Leasingverträge, Mietverträge, Lizenzvereinbarungen
- Versicherungen: Gebäude, Inventar, Haftpflicht, Betriebsunterbrechung
- Arbeitsrechtliche Unterlagen, Tarifbindung, Betriebsvereinbarungen
- Offene Rechtsstreitigkeiten oder anhängige Verfahren

5. Finanzierungs- und Risikodokumente

- Darlehensverträge, Sicherheiten, Covenants
- Investitionshistorie und CAPEX-Planung
- Liquiditätsstatus, Cashflow-Planung
- Steuerunterlagen, Betriebsprüfungsberichte
- Risikoanalysen, Compliance-Unterlagen, ESG-Berichte

6. Unterlagen für die Betreiberansprache und Vermittlung

- Zieldefinition des Eigentümers (wirtschaftlich, strategisch, operativ)
- Betreiberprofil: gewünschte Marken, Segmente, Betreiberarten
- Wirtschaftlichkeitsberechnungen und Szenarien (Pacht, Management Fee, Franchise Fee)
- Objektpräsentation / Exposé (digital bevorzugt)
- Vergleichsmodelle und Benchmarks anderer Betreiberverträge
- Stakeholder-Analyse (Banken, Investoren, Franchisegeber)

7. Unterlagen für die Vertragsverhandlung

- Verhandlungsstrategie, Prioritäten, rote Linien
- Entwürfe zu Pacht-, Management- oder Franchiseverträgen
- KPI-Definitionen, Incentive-Modelle, Mindestpachten, Umsatzbeteiligungen
- Regelungen zu Capex, FF&E-Reserven, Instandhaltungspflichten
- Reportingpflichten, Prüfungsrechte, Kontrollmechanismen
- Kündigungsrechte, Optionsrechte, Verlängerungsmechanismen

2

Hinweise zur Bereitstellung

- Digitale Unterlagen (PDF, Excel, Word) erleichtern die strukturierte Projektsteuerung.
- Vollständige Dokumente ermöglichen eine reibungslose Koordination aller Gewerke und Partner.
- Vertrauliche Daten werden ausschließlich zweckgebunden verwendet und gemäß Datenschutz behandelt.
- Notwendige Unterlagen und Auskünfte, die Ihnen nicht vorliegen, können in den meisten Fällen durch uns recherchiert oder angefragt werden.