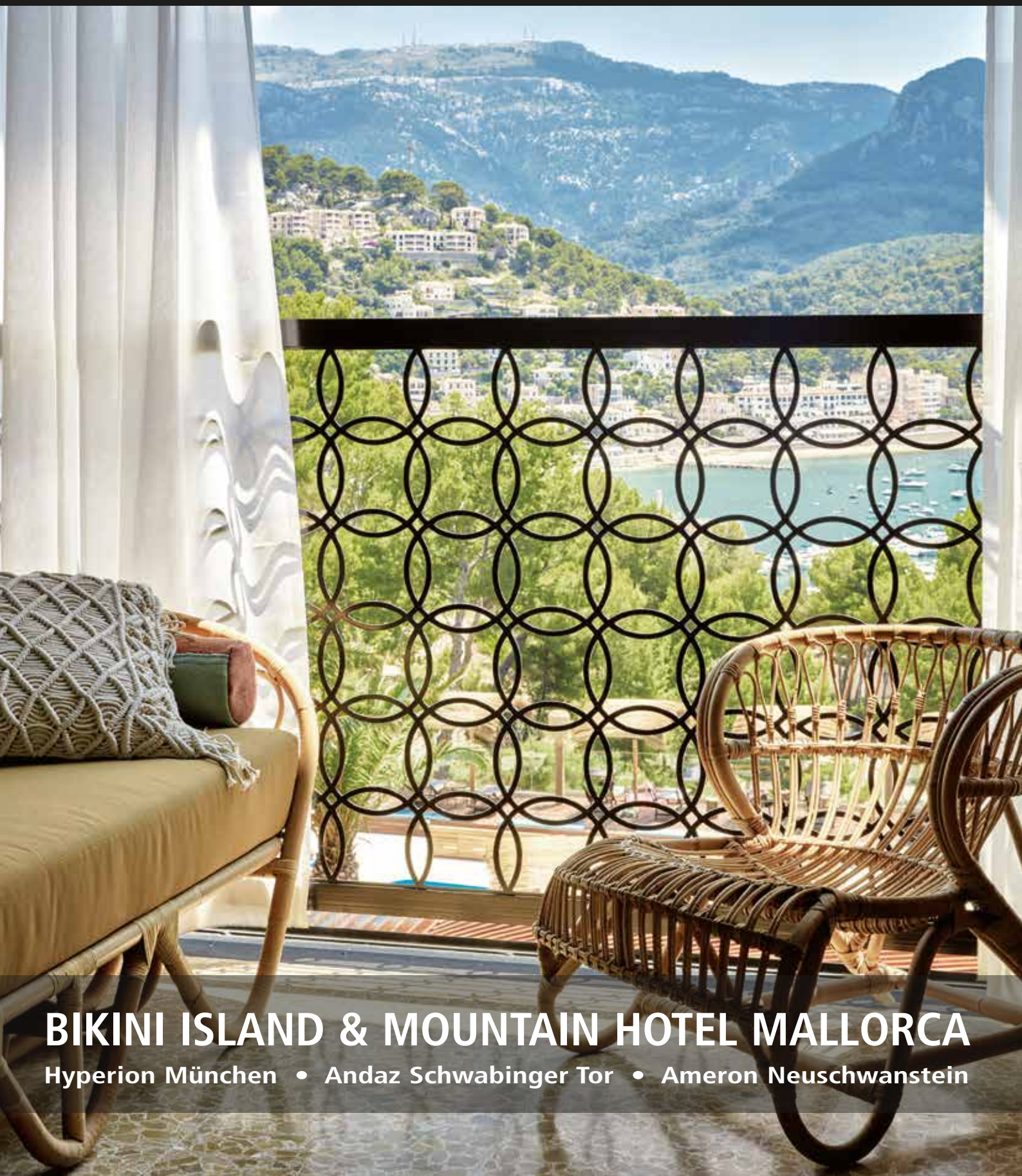


hotelbau

FACHZEITSCHRIFT FÜR HOTELIMMOBILIEN-ENTWICKLUNG



BIKINI ISLAND & MOUNTAIN HOTEL MALLORCA

Hyperion München • Andaz Schwabinger Tor • Ameron Neuschwanstein

**Sabrina Handke, Rechtsanwältin
bei Hogan Lovells International,
AK-Mitglied seit Oktober 2017**



Wie und wann kamen Sie zu Hogan Lovells und was sind dort Ihre Aufgaben?

Bei Hogan Lovells bin ich seit August 2009. Zunächst war ich im „allgemeinen“ Immobilienrecht tätig, bis ich mich dann im Team von Marc Werner auf Hotels spezialisiert habe. Meine Aufgabe ist, gemeinsam mit den weiteren sechs Mitgliedern unseres Hotelteams in Frankfurt und München, die Beratung und Betreuung sämtlicher Themen im Zusammenhang mit Hotels. Klassischerweise sind das schwerpunktmäßig Hotelmiet- und -pachtverträge, Managementverträge, Franchiseverträge, aber auch der An- und Verkauf von Hotelimmobilien und, immer häufiger, von Betreiberplattformen gehört zum Tagesgeschäft.

Was haben Sie davor gemacht?

Meine juristische Karriere hat (schon vor der Anwaltszulassung) bei Hogan Lovells begonnen. Bevor ich in den Hotelbereich kam, habe ich zu allen Immobilienarten (insbesondere Büroobjekten, Supermärkten, Einkaufszentren oder Logistikimmobilien) beraten – aber den Hotelbereich empfinde ich als viel spannender und persönlicher.

Was sind derzeit Ihre wichtigsten Projekte?

Gegenwärtig sind wir mit zwei sehr großen Transaktionen befasst, in denen eine Betreiberplattform und ein Immobilienportfolio erworben werden. Darüber hinaus beraten wir unter anderem einen Betreibervertrag zu einem sehr großen Hotel, welches aufgrund der Objektbesonderheiten und der Vielzahl der daran beteiligten Parteien rechtlich sehr anspruchsvoll ist. Und nicht zuletzt ist auch die tägliche Unterstützung bei der Umsetzung unserer bereits abgeschlossenen Verträge immer wichtig und sehr spannend, da hier jeden Tag neue Themen auftauchen, bei denen wir den rechtlichen Rahmen für die wirtschaftlichen Vereinbarungen unserer Mandanten schaffen.

Was hat Sie dazu veranlasst, Mitglied im AK Hotelimmobilien zu werden?

Ich finde den Austausch zwischen den Mitgliedern und die Themenvielfalt, die im Arbeitskreis behandelt wird, sehr spannend. Durch die Möglichkeit, Fachgruppen zu gründen oder bestehenden Fachgruppen beizutreten, bietet der Arbeitskreis eine tolle Plattform, in sehr diversen Gruppen die Sichtweise auf die unterschiedlichsten Themen zu beleuchten. Außerdem bietet der Arbeitskreis mit den regelmäßig stattfindenden Veranstaltungen eine tolle Networking-Plattform.

**Anna-Sophie Bogner, Consultant
bei Tophotel Consultants,
AK-Mitglied seit September 2018**



Wie und wann kamen Sie zu Tophotel Consultants und was sind dort Ihre Aufgaben?

Mein Interesse für die Hotelberatung habe ich schon vor einiger Zeit für mich entdeckt. Vor zwei Jahren sah ich mich dann aktiv nach einer Stelle in diesem Bereich um. Zufällig suchten die Tophotel Consultants in Baden-Baden zu diesem Zeitpunkt einen Trainee für das Transaction Service Team. Übrigens einer der besten Zufälle, die bisher passiert sind. Meine Schwerpunkte liegen in der Beratung und Begleitung von Hoteltransaktionen – von Anfang an bis zum erfolgreichen Abschluss. Neben Bestandhotels gehören dazu auch Projektentwicklungen und Hotelinvestments. Ein weiterer Bereich ist die Plausibilisierung von Angeboten sowie das Erarbeiten von Wirtschaftlichkeitsberechnungen. Hier ist ein breites Wissensspektrum gefordert, was mir besonders Spaß macht.

Was haben Sie davor gemacht?

Davor habe ich ein duales Bachelor-Studium des Hotel- und Tourismusmanagements und darauf aufbauend den M.A. in International Tourism Management abgeschlossen. Aktuell nehme ich berufsbegleitend und mit Unterstützung der Tophotel Consultants am Studiengang Immobilienökonomie der International Real Estate Business School (IRE|BS) teil.

Was sind derzeit Ihre wichtigsten Projekte?

Momentan beschäftige ich mich insbesondere mit zwei Bereichen: zum einen mit innovativen Hotelprojekten für Metropolen, in denen Grundstücksflächen Mangelware sind. Hier betreten wir Neuland, indem wir alternative Hotellösungen für wenig Raum entwickeln bzw. herkömmliche Nutzungsansätze infrage stellen und Neukonzeptionen entwerfen. Und zum anderen mit Investments, einem Bereich, den wir seit Jahren betreuen, nun aber weiter ausbauen.

Sie sind auch Mitglied in der Fachgruppe Young Professionals. Was kennzeichnet Ihrer Ansicht nach diese Fachgruppe?

Ich freue mich sehr auf den fachlichen Austausch mit Kolleginnen und Kollegen in der Fachgruppe Young Professionals rund um die Hotellerie der Zukunft. Meiner Erfahrung nach zeichnen sich die Angebote des AK Hotelimmobilien stets durch ihre hohe Qualität auf professioneller Ebene aus. Zudem ermöglichen sie es, wertvolle Kontakte zu knüpfen, um das eigene Netzwerk zu vergrößern. Und so den berühmten Blick über den eigenen Tellerrand zu werfen und interessante Impulse und wertvolle Anregungen zu erhalten.