

Ausgabe 01/2025, Februar 2025



HOTOUR Monitor

+++ AUSGABE 01 / 2025 +++

HOTOUR Monitor

Hotel(immobilien)märkte Deutschland: Trotz Erholungskurs herausfordernd und widersprüchlich

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

nach Jahren stabilen Wachstums erlebte die Hotellerie in Deutschland eine Phase erheblicher Turbulenzen. Pandemie, Energiekrise und Inflation stellten den Markt vor nie dagewesene Herausforderungen. Doch während die vergangenen Jahre geprägt waren von Unsicherheit und Kostenexplosionen, mehren sich nun die Anzeichen einer Stabilisierung und Erholung. Das Interesse von Banken und Investoren ist zurück. Manche Hotelbetreibergesellschaften haben sogar Großes vor.

1. Marktbelebung: Nachfrage erholt sich weiter

Die Übernachtungszahlen in Deutschland haben 2024 das Niveau des Spitzenjahres 2019 wieder erreicht; sie liegen bei knapp 102% des Vorjahres 2023. Internationale Gäste fehlen teilweise noch aufgrund des nach wie vor reduzierten Flugaufkommens: 2024 wurde erst 85,4% des Passagierolumens von 2019 verzeichnet.¹ Entsprechend hinkt die Übernachtungsnachfrage von internationalen Gästen noch hinterher (-5,1% zu 2019). Der Inlandstourismus hingegen bleibt mit einem Plus von 1,3% zum Spitzenjahr 2019 ein stabiler Faktor für die Branche.²

Erfreulich ist zudem, dass fast alle Segmente und Kategorien steigende Zimmerdurchschnittspreise (ADR - Average Daily Rate) verzeichnen: Im Vergleich zu 2019 wuchs die ADR in Deutschland im Jahr 2024 um 15%.³ Mithin waren zum Teil deutliche Umsatzsteigerungen gegenüber der Vorkrisenjahre möglich.

Begünstigt wird diese Marktentwicklung durch die Tatsache, dass das Projektvolumen an Neuentwicklungen nach wie vor vergleichsweise gering ist. Ebenso werden bislang noch wenig Conversions realisiert, so dass der „Lockdown der Projektpipeline“ in manchen Märkten mittelfristig für einen nachlassenden Wettbewerbsdruck sorgen wird.

2. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen: Interesse keimt auf

Des Weiteren macht es sich positiv bemerkbar, dass sich die makroökonomischen Rahmenbedingungen seit Anfang 2024 immer weiter verbessert haben: Die Inflation scheint sich bei etwa 2,0%⁴ zu stabilisieren und die EZB senkte den Leitzins von 4,0% (2023) seit Herbst 2024 insgesamt fünfmal – aktuell liegt er bei 2,75%⁵.

Diese guten Entwicklungen lassen das Interesse kaufbereiter Investoren sowie verkaufsbereiter Player im deutschen Hotelinvestmentmarkt wieder erstarben. Seit Mitte letzten Jahres verzeichnen wir langsam wieder mehr Aktivität! Gleichzeitig nehmen wir ebenso deutlich wahr, dass das Interesse von Banken, wieder vermehrt Hotels zu finanzieren, deutlich zugenommen hat – wie auch die Zahl der abgeschlossenen Finanzierungen.

Das aufkeimende Interesse kommt nicht von ungefähr: Banken haben festgestellt, dass ihre Hotel-Finanzierungsportfolios überwiegend gut durch die Krisen gekommen sind. Somit trauen sie unserer Branche mehr strukturelle Stabilität zu als anderen Assetklassen.

Auch auf der Betreiberseite gibt es Bewegung: Expansive Betreiber frohlocken angesichts der vielen auf den Markt kommenden Büro- und Handelsimmobilien in großartigen Mikrolagen, an denen früher realistische Hotelmieten nicht gegen die Spitzenmieten der anderen Assetklassen ankamen und prüfen Konvertierungen.

Erste Transaktionen belegen die wieder zunehmende Dynamik im Markt, und insbesondere Betreiber mit soliden Geschäftsmodellen profitieren von besserer Finanzierungsbereitschaft.

3. Der Realitätscheck: Wo bleibt die Marge?

Doch wo Licht ist, ist der Schatten bekanntlich nicht weit. Zutreffend ist, dass die Hotellerie die multifaktorielle Gemengelage weitgehend gut gemeistert hat und erstaunlich gut durch die Vielzahl an Krisen kam. Gleichwohl bleiben die Herausforderungen groß.

Denn der tiefere Blick hinter die positive Marktentwicklung offenbart: Bleiben Campingplätze und Ferienunterkünfte außer Acht, sank das Übernachtungsvolumen 2024 in den Hotelleriebetrieben⁶ um gut 2% zum Spitzenjahr 2019! Und inflationsbereinigt stieg die ADR 2024 gegenüber 2019 nur in Berlin und Dresden, in allen anderen Primärstandorten fiel sie, teils deutlich: In Hamburg nur um 1%, in München um 6% und in Frankfurt sogar zweistellig um 11%.⁷ Im Klartext: Obwohl die nominalen Zimmerpreise gestiegen sind, ist die ADR inflationsbereinigt in vielen deutschen Hotelmärkten rückläufig oder stagniert im besten Fall.

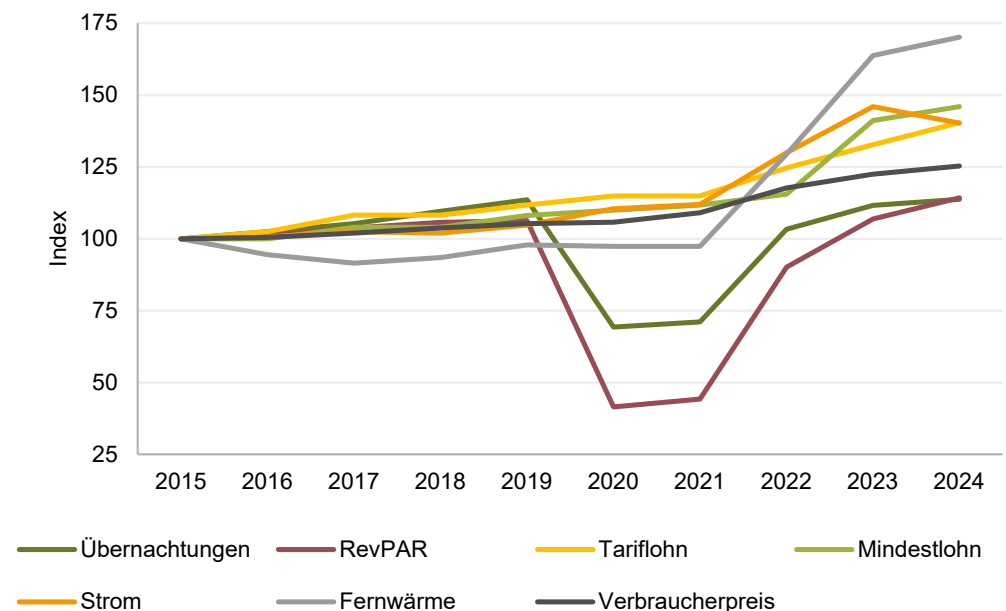
Das bedeutet: Hotels verdienen real weniger als vor der Krise, obwohl sie höhere Preise verlangen und sogar gute Auslastungen verzeichnen. Anders übrigens als in manch anderen europäischen Städten, wo deutlich höheres ADR-Wachstum auf niedrigere Kostensteigerungen trifft.

Hinzu kommt der immense Kostendruck. Mit der starken Inflation in 2022 und 2023 sind die Personalkosten in allen Bereichen – direkt wie indirekt z.B. durch ausgesourcte Zimmerreinigung – gestiegen. Der Mindestlohn stieg allein von 2019 bis 2024 um 35%⁸, der Tariflohn im gleichen Zeitraum um knapp 26%⁹. Die Preise für den Einkauf von Strom sind seit 2019 um etwa 36%, für Fernwärme um 72%, die der Nahrungsmittel um knapp 35% geklettert.¹⁰

Es ist also offensichtlich, dass die operativen Betriebsergebnisse der Branche in Deutschland unter Druck geraten sind, da die Betriebskosten bei vielen Hotels überproportional zum Umsatzwachstum gestiegen sind.

Entwicklung verschiedener Indizes in Deutschland 2015 - 2024

2015 = 100 | Quellen: Destatis, CoStar, DEHOGA



⁶ Hotels, Gasthöfe, Pensionen | ⁷ Quelle: CoStar für ADR; Berechnung HOTOURL | ⁸ Quelle: Destatis

⁹ Quelle: DEHOGA Hessen, hier beispielhaft Tarifgruppe 5 „Fachkräfte mit Berufsausbildung“ | ¹⁰ Quelle: Destatis

Doch Vorsicht vor pauschalen Rückschlüssen: Betroffen sind insbesondere die Food & Beverage-Abteilungen (F&B) in den Hotels, in denen die höheren Personal-, Energie- und Einkaufskosten besonders zu Buche schlagen. In Full-Service-Hotels, in dem gastronomische Angebote vorgehalten werden müssen, diese aber marktbedingt einen geringen Stellenwert haben, sind positive Deckungsbeiträge dieser Abteilung zum Teil kaum mehr darstellbar. Großvolumige Konferenzhotels sowie Hotels der Luxus-Kategorie sind dagegen – aufgrund der Economies of Scale bzw. der höheren Preisakzeptanz – weniger stark davon betroffen, Limited-Service-Betriebe mit geringerem Personaleinsatz und Fokus auf die Logisabteilung erweisen sich dank ihrer schlankeren Betriebsmodelle als resilienter.

Allen gemein ist, dass die inflationsbedingt schnell gestiegenen und hierzulande häufig ergebnisunabhängigen Mieten oder Pachten deutlichen Druck auf die NOIs und Cash Flows der Betriebe ausüben. Eine durchschnittliche Indexierung von 75% der VPI-Änderung p.a. unterstellt, sind die Hotelpachten seit 2019 inflationsbedingt um knapp 15% gestiegen. Der Druck ist mitunter so stark, dass sich einzelne Investoren bereits fragen, ob sie während der Corona-Krise zu hart mit den Betreibern um Pachtstundungen oder -erlässe verhandelt haben. In vereinzelt Fällen war eine Insolvenz der Betriebsgesellschaft unausweichlich.

4. Der Vergleich: Limited Service punktet. Aber!

Beispielhaft haben wir die GuV eines – anonymisierten! – Full-Service-Hotels und eines Limited Service Hotels gegenübergestellt – siehe nebenstehend.

Bedeutet das nun, dass Investoren und Banken künftig nur noch Limited-Service-Hotels oder Serviced Apartments kaufen und finanzieren sollten und dass Betreiber ihre Vollhotels abschreiben müssen? Dies wäre zu kurz gesprungen und ist in dieser Pauschalität auch falsch.

Aber die Gegenüberstellung sensibilisiert für ein (immer noch) zentrales Thema: die Digitalisierung – nicht nur als Chance für Effizienzsteigerungen, sondern vor allem im Kontext der Guest Journey. Denn insbesondere vielreisende Geschäftsgäste nehmen

einen digitalen Check-In samt Zimmerzugang per Handy oder automatisierten Check-Out und Rechnungsstellung inzwischen zunehmend als Selbstverständlichkeit wahr.

Von digitalen Check-in-Lösungen über smarte Zugangssysteme bis zur Automatisierung von Backoffice-Prozessen: Investitionen in Technologie werden in den kommenden Jahren erfolgsentscheidend sein. Gerade etablierte Marktteilnehmer stehen hier vor einem Umstellungsaufwand, den neuere Player bereits als Wettbewerbsvorteil zu nutzen verstehen.

Und: Wie aktuelle Entwicklungen es andeuten und wir vermutlich in den nächsten Monaten noch mehr sehen werden: Franchise-Kooperationen können hier Vorteile bieten, was manche Betreiber als Chance zur Stabilisierung ihres Portfolios nutzen.

Gegenüberstellung Limited-Service-Konzept vs. Full-Service-Konzept								
	Full-Service				Limited-Service			
	2019		2024		2019		2024	
Zimmeranzahl	175		175		250		250	
Ø Zimmerauslastung	69%		68%		89%		84%	
Ø Zimmererlös (ADR)	131 €		148 €		86 €		108 €	
Ø Zimmerertrag (RevPAR)	90 €		101 €		77 €		91 €	
Ø F&B Erlös pro belegtem Zimmer	58 €		59 €		8 €		9 €	
Ø OOD Erlös pro belegtem Zimmer	7 €		8 €		3 €		3 €	
Gesamtumsatz pro verf. Zimmer (TRevPAR)	135 €		146 €		86 €		101 €	
GOP pro verfügbarem Zimmer	43 €		38 €		41 €		46 €	
Gesamtumsatz	8.630 T€		9.320 T€		7.840 T€		9.210 T€	
Umsatz Logis	5.770 T€	67%	6.430 T€	69%	6.980 T€	89%	8.280 T€	90%
Abteilungsergebnis Logis	3.980 T€	69%	4.240 T€	66%	5.030 T€	72%	5.880 T€	71%
Umsatz F&B	2.560 T€	30%	2.580 T€	28%	650 T€	8%	680 T€	7%
Abteilungsergebnis F&B	380 T€	15%	150 T€	6%	90 T€	14%	10 T€	2%
Umsatz sonstige	300 T€	3%	310 T€	3%	210 T€	3%	250 T€	3%
Abteilungsergebnis sonstige	290 T€	96%	300 T€	96%	170 T€	82%	210 T€	82%
Gemeinkosten	1.900 T€	22%	2.240 T€	24%	1.570 T€	20%	1.930 T€	21%
GOP (Gross Operating Profit)	2.750 T€	32%	2.450 T€	26%	3.720 T€	47%	4.170 T€	45%
Pacht	1.820 T€	21%	2.093 T€	22%	2.270 T€	29%	2.611 T€	28%
Steuern, Abgaben, Versicherungen	170 T€	2%	190 T€	2%	250 T€	3%	290 T€	3%
FF&E Rücklage	260 T€	3%	280 T€	3%	240 T€	3%	280 T€	3%
Ergebnis Betreiber	500 T€	6%	-110 T€	-1%	960 T€	12%	990 T€	11%

Unser Fazit: Chancen überwiegen, aber differenzierte Betrachtung notwendig

Trotz der multiplen Herausforderungen gibt es aus unserer Sicht keinen Grund für übertriebene Skepsis. Die Hotellerie hat sich als widerstandsfähig erwiesen und profitiert von einem stabilen Nachfragemarkt, der gute Voraussetzungen hat, weiter an Kraft zu gewinnen. Zuversichtlich stimmt dabei auch der Blick auf die Prognose der UNWTO: Sie geht von einem globalen Gästeaufkommen von 1,8 Mrd. Ankünften bis 2030 aus. Das entspricht einem Wachstum von über 25% gegenüber 2024!¹¹

Was bedeutet das für Investoren und finanzierende Banken:

- **Die Assetklasse „Hotelimmobilien“ bleibt attraktiv, aber selektives Vorgehen und eine tiefgehende Auseinandersetzung mit den spezifischen Marktdaten und Objekten sind für den nachhaltigen Erfolg entscheidend.** Die Bewertung einzelner Objekte muss unter Berücksichtigung der Standortparameter, der Resilienz des Betriebsmodells und der Kostenstrukturen individuell erfolgen.
- **Digitalisierung und Effizienz sind Erfolgsfaktoren.** Betreiber, die smarte Lösungen zur Prozessoptimierung einsetzen, sind im Wettbewerb mit Betreibern, die den Transformationsprozess noch vor sich haben, eine Naselänge voraus. Eigentümer können dies durch Investitionen in smartere Gebäude unterstützen und dabei selbst profitieren.
- **Der deutsche Hotelmarkt steckt weiter in keiner strukturellen Krise.** Manche Geschäftsmodelle müssen sich allerdings anpassen.

Die Zeiten sind herausfordernd, aber mit einer durchdachten Strategie bestehen weiterhin erhebliche Chancen – für Betreiber, Investoren und Finanziere gleichermaßen.

Haben Sie Interesse an weiteren Informationen?

Werden Sie Teil unserer LinkedIn-Community ...

... und bleiben Sie dadurch immer über unsere spannendsten Updates zu den Hotelmärkten informiert. Freuen Sie sich auf unsere Analysen, Markteinschätzungen, Wissen aus erster Hand, regelmäßige Updates, auf welchen branchenrelevanten Veranstaltungen Sie uns treffen können sowie den einen oder anderen Einblick hinter die Kulissen der HOTOURL. Follow us ...

<https://www.linkedin.com/company/hotour-hotel-consulting>



C. Sunderkamp
Claudia Sunderkamp
Geschäftsführerin



P. Linder
Philipp Linder
Geschäftsführer

HOTOURL
Hotel Consulting GmbH
Metzlerstrasse 21
D - 60594 Frankfurt a.M.
Tel +49 (69) 959 692 0
info@hotour.de
www.hotour.de

Hinweis

Die gemachten Aussagen stellen keine Beratung oder Angebot dar. Sie sind keine Empfehlung, ein Investment zu erwerben oder zu veräußern oder irgendeine andere Transaktion zu tätigen. Die enthaltenen Informationen dienen allein allgemein informativen Zwecken und sind kein Ersatz für Beratung. Wir übernehmen keine Haftung für Verluste, Kosten oder sonstige Schäden, die aus der Verwendung der veröffentlichten Informationen resultieren. Die Informationen beruhen auf Quellen, die von uns als verlässlich eingestuft wurden, wir können jedoch nicht dafür garantieren, dass diese Informationen korrekt oder vollständig sind.

¹¹ Quelle: UNWTO; Prognose seit 2017, entspräche einem durchschnittlichen Wachstum von 3,75% p.a. (durchschnittl. Wachstum seit 1980 betrug 6% p.a. – Pandemie inklusive).