

HOTEL REAL ESTATE INSIGHTS



ESG

Nachhaltige
Hotelimmobilien

GROWTH

Wachstum im
globalen Tourismus

HOTEL

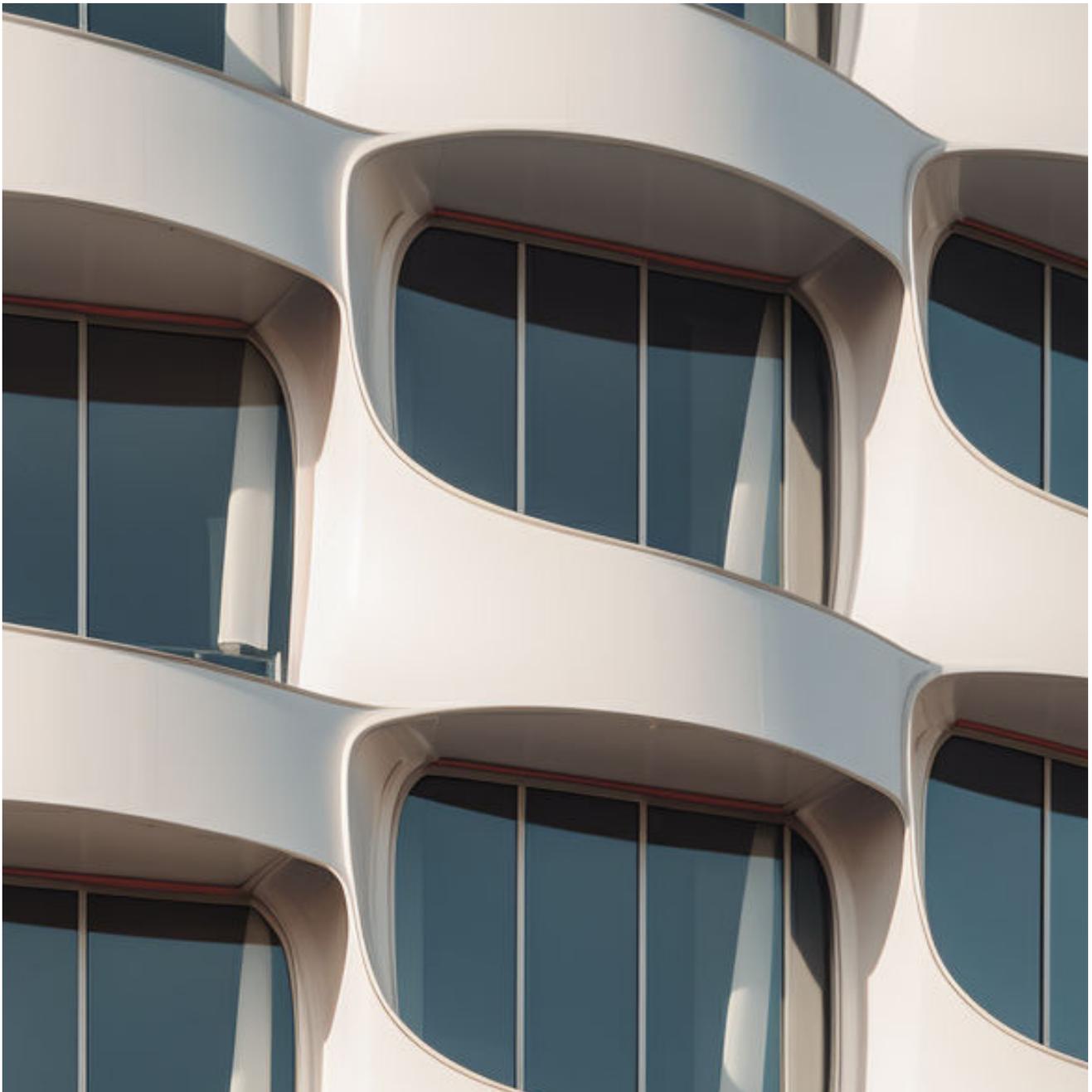
Trends
2024

DIGITALISIERUNG

Wettbewerbsvorteil &
Effizienzsteigerung

IHIF 2024 SPECIAL

TRANSAKTIONSMARKT. ZINSEN. INFLATION. DIGITALISIERUNG. WACHSTUM.
ASSET MANAGEMENT. STRATEGY. OUTLOOK. TRENDS. BRANCHEN INSIGHTS.



EDITORIAL

In einer Welt, in der sich die Dynamik des Immobilienmarktes kontinuierlich wandelt, steht die Branche vor vielen Herausforderungen und Chancen. Professionell gemanagte Transaktionen und Asset Management bilden das Rückgrat für den Erfolg in dieser sich schnell entwickelnden Landschaft.

Transaktionen von Hotels sind weit mehr als nur der Kauf und Verkauf von Immobilien. Sie sind ein komplexes Geflecht aus strategischer Planung, Marktanalyse und Risikomanagement. In einer Zeit, in der politische und wirtschaftliche Unsicherheiten an der Tagesordnung stehen, müssen Investoren und Betreiber gleichermaßen agil bleiben. Die Anpassung an neue Marktbedingungen, sei es durch die Erkundung alternativer Nutzungskonzepte oder durch die Umstrukturierung von Finanzierungen, ist entscheidend für den langfristigen Erfolg. In unserem Hotel Real Estate Insight Magazin wollen wir Ihnen aktuelle Trends und Themen präsentieren. Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen.

Ihr mrp hotels Team



Martin Schaffer
PARTNER



Philipp Huterer
MANAGING DIRECTOR



Gilbert-André Ghammachi
PARTNER



ABOUT MRP HOTELS

1,2 Mrd. € Assets under Mgmt.*

3.700 Hotelzimmer managed*

65 Projekte pro Jahr

30 Experten

3 Standorte

Advisory

Von der Risikobewertung Ihrer Projekte und Entwicklung neuer Strategien...

Management

...über Interim Management und die Auswahl von (Hotel-) Betreibern...

Transactions

... bis hin zur Unterstützung beim An- und Verkauf sowie dem Management Ihrer Investments und Assets.



*STAND APRIL 2024

CONTENT

-
- 01** **mrp hotels quarterly**
Das LinkedIn Live Event von mrp hotels mit namhaften Fachexpert:innen
Seite 4
- “Experten erwarten, dass der Leitzins bis Jahresende 2025 um bis zu 175 Basispunkte gesenkt wird. Das kann dem Transaktionsmarkt auf die Sprünge helfen.”*
-
- 02** **Asset Management bei Hotelimmobilien**
Wertsteigerung durch aktives Asset Management in Stadt- und Ferienhotels
Seite 6
- “Um im aktuellen Marktumfeld erfolgreich zu sein, sind Flexibilität und Anpassungsfähigkeit unerlässlich geworden.”*
-
- 03** **ESG und Nachhaltigkeit**
Net Zero Ziele erreichen und für die Zukunft vorbereitet sein
Seite 09
- “ESG wird voll in der Immobilienwelt etabliert sein, die Sorge vor Stranded Assets steigt.”*
-
- 04** **Dynamisches Wachstum**
Die Prognosen von den zwei führenden Flugzeugherstellern
Seite 13
- “Die Tourismusbranche befindet sich in einer Wachstumsphase. Aktuelle Studien von Airbus und Boeing liefern aufschlussreiche Prognosen über die Zukunft dieses Sektors.”*
-
- 05** **Hoteltrends 2024**
Welche Themen sind im Trend und werden mehr Relevanz gewinnen?
Seite 15
- “Es ist davon auszugehen, dass einige Marktteilnehmer kurzfristig Hotelprojekte aufgrund finanzieller Schwierigkeiten verkaufen müssen. Die Marktberreinigung hat bereits begonnen.”*
-
- 06** **SERVICES**
Was wir tun: Die angebotenen Dienstleistungen von mrp hotels
Seite 18
- “Welche Herausforderungen es rund um eine Hotelimmobilie gibt, wissen Sie selbst. Wie man diese annimmt und meistert, erfahren Sie bei uns.”*

mrp hotels
quarterly

MRP HOTELS QUARTERLY

4X JÄHRLICH 

Findet live auf LinkedIn statt. Klicken Sie hier, um keines mehr zu verpassen:



Martin Schaffer
Managing Partner
mrp hotels



Peter Ebertz
Geschäftsführer / Head of Hotels
Art-Invest Real Estate Management



Ascan Kókai
Principal - Head of Hotels
ECE Real Estate Partners



Monika Rosen
Vizepräsidentin bei Österreichisch-
Amerikanische Gesellschaft

mrp hotels quarterly vom 09.02.2024

HOTELTRANSAKTIONSMARKT: SCHLUSSSPRINT IM 4. QUARTAL 2023 - MARATHON IM JAHR 2024?

Der deutsche Hotelmarkt konnte den aktuellen wirtschaftlichen Herausforderungen trotzen. Zwar lagen die Übernachtungszahlen in der gesamten Bundesrepublik hinter dem Vor-Corona-Niveau. Einige Destinationen konnten dieses aber wieder erreichen. Das war ein Ergebnis, das im Rahmen der vierteljährlich vorgestellten Analyse „mrp hotels quarterly“ Martin Schaffer, Geschäftsführender Partner bei mrp hotels, gemeinsam mit Peter Ebertz, Geschäftsführer und Head of Hotels bei Art-Invest Real Estate Management, Ascan Kókai, Principal – Head of Hotels bei ECE Real Estate Partners und Monika Rosen, Vizepräsidentin bei der Österreichisch-Amerikanischen Gesellschaft, erörterten.

Monika Rosen zur Auswirkung der Zinsentwicklung und der Konjunktur: „Der Scheitelpunkt der Leitzinserhöhungen der EZB ist erreicht. Die Märkte erwarten eine erste Senkung bereits im April. Die EZB kommuniziert hingegen, dass dies frühestens im Sommer der Fall sein wird. Experten erwarten, dass der Leitzins bis Jahresende 2025 um bis zu 175 Basispunkte gesenkt wird. Das kann dem Transaktionsmarkt auf die Sprünge helfen. Ein Hauptproblem sind aber die immer noch steigenden Löhne, die weiter zur Teuerung beitragen. Gleichzeitig wird die Konjunktur durch verschiedene globale Problemfelder negativ beeinflusst. Das spiegelt sich an

der geschrumpften deutschen Konjunktur im Vorjahr um 0,3 Prozent und der vom Münchner ifo-Institut gesenkten Wachstumsschätzung von 0,9 auf 0,7 Prozent wider.

Markt zwischen Druck und vorsichtigem Optimismus

Martin Schaffer sagt: „2023 ist die Betreiberprofitabilität erheblich gesunken. Die Kostentreiber lagen vor allem im Bereich Mitarbeiter und Wareneinsatz. 2022 konnten die Betreiber die Inflationseffekte durch höhere Zimmerraten ausgleichen. Allerdings zeigte sich letztes Jahr bereits, dass weitere Steigerungen sich nicht mehr ohne weiteres umsetzen lassen. Sonst bleiben die Gäste irgendwann weg. So verzeichnete das Gastgewerbe in Deutschland zum Beispiel einen realen Umsatzzuwachs von 2,6 Prozent, der Umsatz ging allerdings um 11,1 Prozent im Vergleich zu 2019 zurück. Das haben wir auch bei unseren Kunden beobachtet: Trotz einer Steigerung der ADR um 22 Prozent war der GOP sechs Prozent niedriger als 2019. Da viele Betreiber wegen der Effekte der Corona-Pandemie immer noch keine oder wenige finanzielle Reserven aufweisen, könnten sie hier in Bedrängnis geraten.“ Positiv entwickelte sich vor allem die Nachfrage.

Die Übernachtungszahlen lagen Ende 2023 in Deutschland (-1,6 Prozent) und Österreich (-1 Prozent) nur knapp unter dem Vorkrisenniveau. „Und das, obwohl circa zehn Prozent der Herkunftsmärkte, darunter die Ukraine, Russland, China und Israel, wegfallen. Mit diesen Märkten wäre der Sektor sogar über das 2019er Niveau gestiegen. Bis zum Jahresende 2024 werden wir sicher bei dem Vor-Corona-Niveau ankommen. Dass die Belegungsraten einiger Hotels zurückgingen, lag am gestiegenen Angebot, auf das sich die Nachfrage verteilt“, erläutert Schaffer.

Zieht der Transaktionsmarkt wieder an?

Peter Ebertz sieht erste Anzeichen für ein Auftauen des Transaktionsmarktes: „Bereits zum Jahresende 2023 hat der Transaktionsmarkt in Deutschland wieder an Fahrt aufgenommen. Fast die Hälfte aller Transaktionen in der Assetklasse fanden im letzten Quartal statt. Das Aufleben der Transaktionen trägt auf niedrigem Niveau zur Preisfindung bei. Das bringt Sicherheit und Käufer sowie Verkäufer werden öfter zusammenfinden. Trotzdem werden wir uns auf niedrigem Niveau bewegen. Ich bin insgesamt sehr optimistisch, auch wegen der hohen Nachfrage. Mit dem Zurückkehren starker Märkte wie dem chinesischen wird diese weiter steigen. Das macht ‚Hotel‘ als Assetklasse für Investoren sehr spannend.“

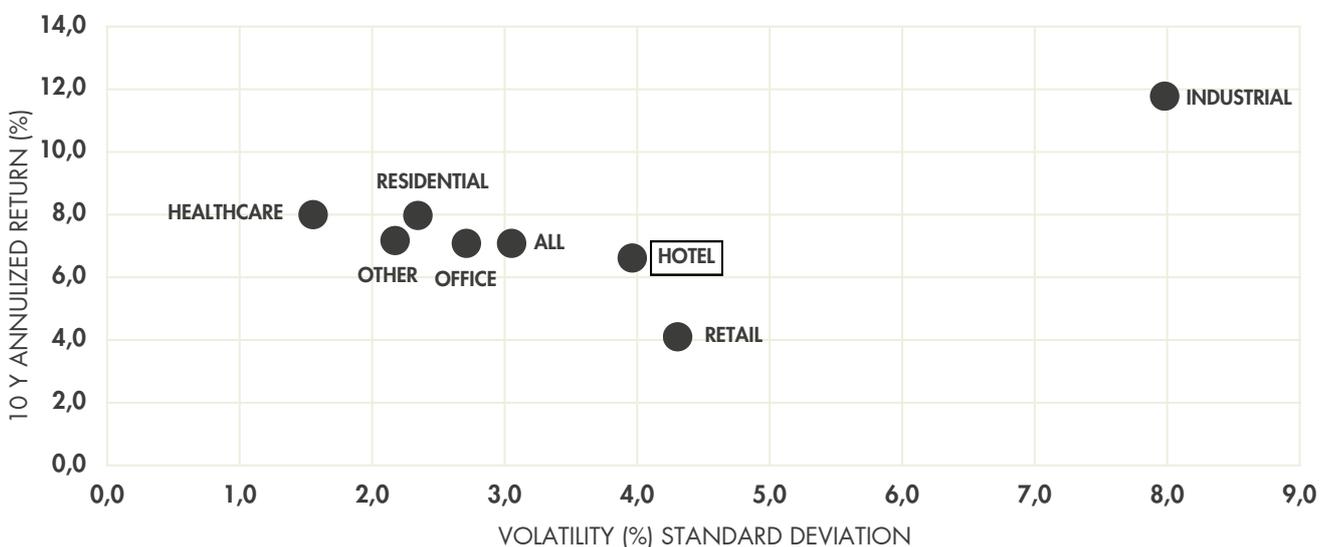
Ascan Kókai stimmt zu: „Die starke Performance spricht mit konstant guten Auslastungszahlen und dem globalen Wachstum der Tourismusbranche für sich. Für uns ist aktuell eine gute Zeit, antizyklisch zu investieren.“

Martin Schaffer ergänzt: „Potenzielle Käufergruppen sind aktuell weniger die klassischen Immobilieninvestoren. So melden sich bei uns vermehrt Private-Equity- oder Venture-Capital-Unternehmen, auch Debt-Finanzierer zeigen vermehrt Interesse. Aufgrund der teils fehlenden Betreiberprofitabilität sind zumindest aktuell die Renditeerwartungen allerdings nur schwer zu erfüllen. Allgemein lässt sich bei Investoren ein gesteigertes Interesse an Plattformlösungen feststellen.“

Der Markt für Projektentwicklungen wird nach Ansicht von Peter Ebertz auch in diesem Jahr noch nicht zur Gänze zurückkehren, was vor allem an der aktuellen Finanzierungslandschaft liegt. „Banken sehen Hotelimmobilien immer risikoaverser. Bei Finanzierern haben es aktuell andere Assetklassen wie beispielsweise Serviced Apartments einfacher“, pflichtet ihm Martin Schaffer bei. Ascan Kókai dazu: „Der schwache Developmentmarkt trägt außerdem dazu bei, dass der Transaktionsmarkt aktuell im Vergleich der Vorjahre immer noch sehr ruhig ist. Die Käufer müssen also den Bestand fokussieren.“

Das Jahr 2024 wird ein Jahr der Widersprüche, wie die Diskutanten zeigten. „Zwar stehen einige Großevents an, aber die gesamtwirtschaftliche Situation ist immer noch belastet und wirkt sich negativ auf das Konsumverhalten aus“, erklärt Martin Schaffer, „die Konkurrenz schläft zudem nicht. Serviced Apartments sind aufgrund ihrer Flexibilität und dem hohen Grad an digitalen Lösungen in der Lage, Hotels bei Nutzern und Investoren Konkurrenz zu machen.“

HOTEL TOTAL RETURN AND VOLATILITY VERSUS OTHER SECTORS IN EUROPE – LAST 10 YEARS



SOURCE: MSCI, MÄRZ 2024

ASSET MANAGEMENT BEI HOTELIMMOBILIEN

Hürden und Chancen

Die Hotelindustrie ist auch nach der Corona-Pandemie mit zahlreichen Herausforderungen konfrontiert. Neben Inflation, steigenden Kosten und Fachkräftemangel, muss die Branche in einem sehr dynamischen Marktumfeld agieren. Dieses ist von Volatilität, Unsicherheit, Komplexität und Ambivalenz geprägt. Um erfolgreich zu sein, sind Flexibilität und Anpassungsfähigkeit noch unerlässlicher geworden. Die Basis wird durch die genaue Kenntnis des Hotelmanagement- und/oder Pachtvertrags, durch Benchmarks, aktuelle Branchendaten und -Insights sowie durch das Wissen um die Anforderungen der Gäste gebildet. Asset Management kann hierbei der Schlüssel zum Erfolg sein.

Das Ziel des Asset Managements auf Seite der Hoteleigentümer

Ziel und Aufgabe eines Hotel-Asset- und Performance-Managers ist es, als Vertreter des Eigentümers den Wert der Hotelimmobilie maßgeblich zu steigern. Jedoch geschieht dies ohne in den operativen Betrieb, der durch den Manager abgewickelt wird, eingreifen zu müssen. Des Weiteren steht der Hotel-Asset-Manager als langfristiger Wegbegleiter zur Verfügung und unterstützt bis hin zum „Exit“.



Philipp Huterer

Managing Director

e: philipp.huterer@mrp-hotels.com

linkedin.com/in/philipphuterer/

Unter anderem legt er im Zuge des Prozesses gemeinsam mit dem Eigentümer die Gesamtstrategie fest und begleitet sie. Als analytisches Bindeglied zwischen Hotelmanagement und dem Eigentümer vereint das Asset Management die Interessen beider Parteien. Stets mit dem Bestreben, das bestmögliche operative Ergebnis zu erzielen und die Immobilie wieder, beziehungsweise weiter, in die Gewinnzone zu bringen. Während der Eigentümer seine Immobilie werterhalten und optimieren möchte, hat der Betreiber die Erhöhung seiner Erträge aus Fees und die Absicherung der Pacht im Fokus. Das Asset Management kann hier die Lücke zwischen den Interessen des Immobilieneigentümers und des Hotelbetreibers zum beiderseitigen Vorteil schließen.

FORECAST 01-12/2024	TOTAL		CITY		RESORT	
	Δ LY in %	Δ 2019 in %	Δ LY in %	Δ 2019 in %	Δ LY in %	Δ 2019 in %
OCCUPANCY IN PP.	+1	-7	+2	-6	-3	-10
AVERAGE DAILY RATE	+3	+20	+4	+20	-2	+23
TOTAL REVENUE PER AVAIL. ROOM	▲ +3	▲ +8	▲ +3	▲ +7	▲ +6	▲ +8
GROSS OPERATING PROFIT PER AVAIL. ROOM	▲ +5	▼ -3	▲ +5	▼ -3	▲ +5	▼ -4

Auszug aus der mrp hotels Asset Management-Datenbank mit über 25 Hotels im DACH-Raum

Diese Auswertung spiegelt nicht die Meinung von mrp hotels wider, sondern ist eine Datenauswertung des mrp hotels Asset Management Portfolios.

ESG-Herausforderung für das Asset Management: Nachhaltigkeit bleibt im Fokus

Eine der dringlichsten Herausforderungen für die Immobilienbranche ist die Integration von ESG-Maßnahmen. Der nachhaltige Betrieb der Hotels im Portfolio der Eigentümer hat mitunter durch die EU-Taxonomie höchste Priorität erlangt. Bei der Auswahl von Zertifizierungsmöglichkeiten bis zur Bewertung von ökologisch nachhaltigen Investitionen lautet auch hier das klare Ziel, den Wert der Immobilie für potenzielle Investoren zu steigern. Eine professionelle Dokumentation und Verwaltung von Umwelt-, Sozial- und Governance-Leistungen und -Faktoren sind wesentlich für den Wert der Immobilie. Die Hotelbranche wird aufgrund ihres hohen Verbrauchs intensiv von der Nachhaltigkeitsdebatte betroffen.

Um Bestandsgebäude den Nachhaltigkeitsanforderungen anzupassen, sind oft Verbrauchsreduzierungen von 50 Prozent oder mehr notwendig. Für Investoren mit langfristigen Anlagezielen gehören die EU-Taxonomie und die CRREM-Pfade, gleichbedeutend mit Dekarbonisierungszielen im Sinne des Klimaschutzabkommens von Paris, zu den Hauptmerkmalen bei der Beurteilung der Nachhaltigkeit und Zukunftsfähigkeit von Immobilien.

ASSET MANAGEMENT IN DER PRAXIS – BEISPIELE UND ERFOLGE

Interimistisches Asset Management | 200 Zimmer Luxushotel Europa

Einige wesentliche Prozessschritte sollen die Herausforderungen und daraus entstehenden Aufgaben für den Asset Manager anhand eines konkreten, praxisnahen Beispiels skizzieren. Grundlage ist dabei ein (reales) 200-Zimmer-Luxushotel in Zentraleuropa mit saisonalem Betrieb. Dessen KPI konnte im Zuge der Neupositionierungsmaßnahmen deutlich positiv gestaltet werden. Als der neue Eigentümer unseres Beispielhauses es erwarb, führte er eine gründliche Überprüfung durch. An dieser war zu einem späteren Zeitpunkt auch mrp hotels als Interimsmanager beteiligt. Nach einem Due-Diligence-Prozess wurde eine insgesamt unbefriedigende Performance festgestellt und es wurden Lösungen für die wesentlichen Herausforderungen und Probleme erarbeitet. Eine Qualitätsoffensive im Personalbereich sollte den Verlust der Servicequalität verhindern und die Effizienz der Mitarbeiter steigern.

Dazu zählte eine neu eingeführte interne „Meetingkultur“ mit regelmäßigen Meetings von

Mitarbeitern und Führungskräften. Darüber hinaus wurde an der Struktur der Zimmertypen gefeilt und im Zuge dessen die Preisgestaltung verschlankt. Durch ein umfangreiches Rebranding sind auch nicht ausreichend genutzte Potenziale im Food & Beverage (F&B) – Bereich behoben und die Marge von neun auf 27 Prozent gesteigert worden. Die vollständige Übernahme des USALI Reporting Standards sorgt inzwischen für Optimierung im Accounting.

In Folge des gesamten Prozesses konnte eine positive Entwicklung weiterer Betriebsparameter erwirkt werden. Beispielsweise ist ein Anstieg des RevPAR (Umsatz pro verfügbares Zimmer) um über 86 Prozent von 2019 bis 2022 zu notieren, gleichzeitig konnte die Occupancy (OCC – Belegung) um über 26 Prozent angehoben und eine Steigerung um rund 10.000 bei den Room Nights erreicht werden. Zusammengefasst konnte durch diese Maßnahmen der Wert der gesamten Immobilie massiv gesteigert werden.

Asset Manager als externer Impulsgeber | 125 Zimmer Luxushotel Europa

Ein 125-Zimmer-Luxushotel einer weltweiten Hotelkette dient hier als Exemplar zur Untermuerung der Bedeutung des Budgetierungsprozesses im Rahmen der Vermögensverwaltung. mrp hotels hat im Auftrag der Vermögensverwaltung eine detaillierte Untersuchung der verschiedenen Zimmertypen durchgeführt, um weitere Umsatzpotenzial zu identifizieren.

Bei dieser Analyse hatte mrp hotels Zugang zu tatsächlichen Buchungsdaten und der durchschnittlichen Tagesrate (ADR). Es stellte sich heraus, dass eine hohe Nachfrage nach günstigeren Zimmerkategorien dazu führte, dass vielen Gästen Upgrades angeboten wurden. Aufgrund der Überbuchung niedrigerer Kategorien und der Bereitstellung von Upgrades für die Gäste ist der tatsächliche Preis für höhere Kategorien niedriger als die gebuchte ADR.

Die geringe Preisunterschiedlichkeit zwischen den Zimmerkategorien wurde als Hauptgrund für dieses Verhalten der Gäste erkannt. Die Einführung feinerer Preisabstufungen und die Senkung der Preise für höherpreisige Zimmerkategorien trugen zur Schaffung eines wettbewerbsfähigeren Angebots bei.

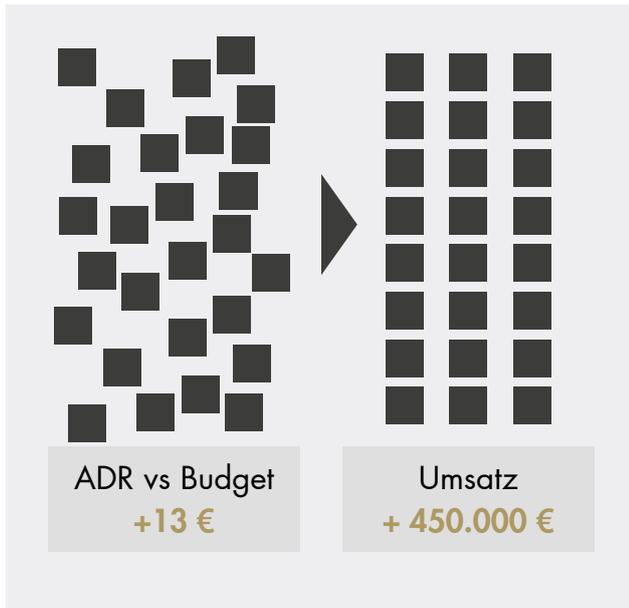
Dank dieser Anpassungen stieg die geplante ADR um 13 Euro, und die Belegungsrate übertraf die Erwartungen, was zu einem zusätzlichen Umsatz von etwa einer halben Million Euro führte.

MRP HOTELS ASSET MANAGEMENT SUCCESS STORY

Signifikante strategische Entscheidungen

- Etablierung zusätzlicher Zimmertypen
- Umbenennung der Zimmertypen
- Senkung der Preise für hochpreisige Suiten

Erfolg



Resort Hotels – Ähnlich, aber doch anders? | 100 Zimmer Resort Tirol

Ein familiengeführtes Tiroler 4-Sterne-Wellnesshotel mit 100 Zimmern dient als Beispiel für ein umfassendes Restrukturierungskonzept.

Bei der Übernahme durch mrp hotels waren die Herausforderungen klar: sinkende Umsätze bei steigenden Kosten und Investitionsbedarf. Nicht zeitgemäße Verwaltung, unzureichendes Marketing und ein Sanierungsstau waren offensichtlich.

Durch Sofortmaßnahmen im ersten Jahr konnte die Belegungsrate und das operative Ergebnis verbessert werden. Dazu zählten Kostenanpassungen, die Einführung einer neuen Webseite, verbesserte Buchungssysteme und dynamische Preisgestaltung.

Langfristige Erfolge wurden durch Neustrukturierung der Verantwortungsbereiche und Einführung neuer Managementsysteme erzielt. Eine umfassende Schuldensanierung entlastete das Hotel erheblich.

Sichtbare Verbesserungen für Gäste, wie die Renovierung des Eingangs- und Barbereichs sowie von 40 Zimmern, rundeten die Maßnahmen ab. Diese führten zu einem signifikanten Umsatzwachstum.

ASSET MANAGEMENT

DATEN DER ASSETS UNDER MANAGEMENT*

Assets under management

> € 1,2 MRD.

Anzahl der Zimmer

> 3.700

Gesamt-Umsatz

> € 210 MIO.



EXPERTISE

Perfomt Ihr Hotel wie Sie es sich vorstellen?
Wie erhöhen Sie den Wert Ihrer Immobilie?
Welche Kennzahlen sind die richtigen?

C-Level Berichte in verständlicher Sprache.
Steigerung der operativen Performance.
Langfristige, nachhaltige Wertsteigerung und
KPIs auf einen Blick.

SERVICES

Asset Management

Performance
Management

CapEx Planung

Market Reporting

Portfolio Management

Commercial
Automation

ESG UND NACHHALTIGKEIT

in der Hotellerie

In den letzten Jahren hat sich das Konzept von ESG (Environmental, Social, Governance) zunehmend als zentraler Trendbegriff in der Immobilienwirtschaft etabliert. Trotz der wachsenden Bedeutung waren das Verständnis sowie die Greifbarkeit von ESG für viele Marktteilnehmer bislang nicht ausreichend konkretisiert. Vor diesem Hintergrund zielt der vorliegende Fachbeitrag darauf ab, die Implikationen von Nachhaltigkeit auf die Hotelimmobilie näher zu beleuchten. Der Beitrag soll ein fundiertes Basiswissen zu Teilbestandteilen des Green Deals vermitteln und dabei die unterschiedlichen Auswirkungen von ESG auf die Beherbergungsimmobilie darstellen. Die Betrachtung richtet sich dabei sowohl auf ökonomische Teilaspekte als auch auf die Risikobewertung im Kontext von Nachhaltigkeit in Beherbergungsbetrieben.

ESG – die regulatorische Umgebung

Die Abkürzung ESG hat sich in der Geschäftswelt etabliert und steht für Umwelt (Environmental), Soziales (Social) und Unternehmensführung (Governance) als Weiterentwicklung und Anwendungsform der Nachhaltigkeit im wirtschaftlichen Umfeld. Im Jahr 2019, als die Europäische Kommission den Europäischen Green Deal vorstellte, gewann das Thema ESG in der Immobilienbranche an Schwung. Ziel des Green Deals ist es, bis 2050 Klimaneutralität in allen Mitgliedstaaten zu erreichen und die Emissionen bis 2030 um 55 % zu reduzieren. Der Green Deal umfasst eine Reihe von politischen Initiativen, die teilweise bereits 2021 in Kraft getreten sind. Grund für die Regelungen sind die drohenden Auswirkungen der Klimaerwärmung, ausgelöst durch den dramatischen Anstieg der Treibhausgasemissionen in den letzten Jahrzehnten.



Beatrice Sommer

Head of ESG

e: beatrice.sommer@mrp-hotels.com

[linkedin.com/in/beatrice-sommer](https://www.linkedin.com/in/beatrice-sommer)

Der Transformationsprozess zur Erreichung der Klimaneutralität bis 2050 umfasst mehrere konkret definierte Ziele; die Immobilienwirtschaft ist durch den hohen Treibhausgasausstoß und Energieverbrauch eine Kernbranche. Zur Erreichung dieser Ziele wurden neben umfangreichen Finanzierungsinitiativen der Europäischen Union mehrere Marktinstrumente implementiert, die die Wirtschaft zu einem Wandel zwingen.

MRP HOTELS SUSTAINABILITY GOALS



mrp hotels

Berlin | Vienna | Munich

ESG Sustainability Goals

Committed to a fairer and more sustainable world

1.

Environmental

Climate neutrality by 2030 with further contribution to the Paris climate targets

2.

Social

Diversity, inclusion and education as drivers of development

3.

Governance

Risk management and compliance as the basis for sustainable growth



ESG and Hotel Real Estate

As a leading expert and opinion leader, mrp hotels is responsible for the NetZero transition by advising our clients: Owners, operators and other stakeholders in the hotel property industry.

EU-Taxonomie

Die EU-Taxonomie definiert ein Klassifikationssystem für nachhaltige wirtschaftliche Aktivitäten. Sie ist ein wissenschaftsbasiertes Transparenzwerkzeug für Unternehmen und Investoren und schafft eine gemeinsame Sprache, die Investoren nutzen können, wenn sie in Projekte und wirtschaftliche Aktivitäten investieren, die einen wesentlichen positiven Einfluss auf das Klima und die Umwelt haben. Die Taxonomie definiert, welche Aktivitäten als ökologisch nachhaltig gelten können und legt klare Kriterien für Investitionen fest, die einen positiven Beitrag zum Klima- und Umweltschutz leisten. Sie klassifiziert ein Unternehmen bzw. eine Wirtschaftstätigkeit zu einem konkreten Zeitpunkt.

Fazit/Bedeutung: Mit Inkraftsetzung von Teilen der Regulatorik in der Europäischen Union kann konkret festgehalten werden, wann aus dem „schwammigen“ Begriff der Nachhaltigkeit konkrete Definitionen von Nachhaltigkeit im Hinblick auf Neubau, Renovierung und Betrieb von Hotelimmobilien mithilfe von technischen Bewertungskriterien definiert wurden.

CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive)

Diese Richtlinie erweitert die Berichtspflichten von Unternehmen in Bezug auf Nachhaltigkeit. Sie verlangt von Unternehmen, umfassende Informationen über ihre Nachhaltigkeitspraktiken und -auswirkungen zu veröffentlichen, was eine größere Transparenz und Vergleichbarkeit von Nachhaltigkeitsinformationen ermöglicht, die wiederum in den ESRS (European Sustainability Reporting Standards) konkret definiert sind. Innerhalb der EU gilt die CSRD für geschätzt 50.000 Unternehmen. Auch kleine und mittlere Betriebe müssen sich in ihrem Unternehmen im Rahmen der CSRD mit Nachhaltigkeit auseinandersetzen.

Fazit/Bedeutung: Durch die Aufnahme von Nachhaltigkeitsbewertung in den Lageberichten der Unternehmen wird Nachhaltigkeit kontinuierlich vergleichbarer, wodurch Stakeholder als auch Investoren zuverlässige und kongruente Informationen erhalten.

SFDR (Sustainable Finance Disclosure Regulation)

Diese Verordnung konzentriert sich auf die Offenlegung von Nachhaltigkeitsinformationen im Finanzsektor. Sie verpflichtet Finanzmarktteilnehmer und Berater, detailliert darzulegen, wie sie Nachhaltigkeit in ihre Investitionsentscheidungen und -beratungen einbeziehen. Sie gilt für Finanzmarktteilnehmer und Finanzberater in der EU,

unter anderem für Asset Manager, institutionelle Anleger, Versicherungsunternehmen und Pensionsfonds.

Fazit/Bedeutung: Die SFDR bringt in den Finanzprodukten weitere Vergleichbarkeit und zwingt somit den Markt, Produkte in der vorgegebenen Skala der Nachhaltigkeit klar einzuordnen. Institutionelle Investoren gelten in der Investorenlandschaft als Treiber der NetZero Transition durch Veranlagung in nachhaltige Finanzprodukte.

Aktuelle Bewertung von Nachhaltigkeit: Zertifikate, Initiativen und Risikotools

Neben EU-Regulierungen haben Marktteilnehmer im Immobilieninvestmentmarkt verschiedene Schemata entwickelt, um das Ziel der Netto-Null-Emissionen zu erreichen. Diese Initiativen und Rahmenwerke, die teilweise global oder länderspezifisch angewandt werden, variieren hinsichtlich ihrer Messmethoden, Methodologien und Kriterien. Sie richten sich an unterschiedliche Zielgruppen, von Investoren bis zu Asset Managern, und unterscheiden sich in ihrer Umsetzung in verschiedenen Regionen und Assetklassen. Bezugnehmend auf Hotelimmobilien kann zwischen Gebäude- und Betriebszertifizierungen unterschieden werden.

Bei gebäudeseitiger Nachhaltigkeitszertifizierung dominieren insbesondere drei Zertifizierungsstellen: LEED (Leadership in Energy and Environmental Design), BREEAM (Building Research Establishment Environmental Assessment Method) und DGNB (Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen). Diese Zertifizierungen, obwohl sie nicht direkt mit den ESG-Kriterien der EU-Taxonomie übereinstimmen, werden aktuell von den Marktteilnehmern als wichtige Indikatoren für die Einhaltung von ESG-Prinzipien anerkannt. Für den Betrieb der Hotelimmobilien existieren zahlreiche Zertifizierungen und Bewertungsstellen. Das Global Sustainable Tourism Council (GSTC) bemüht sich um eine Standardisierung der Zertifizierungsstellen weltweit. Unter Berücksichtigung, dass zwei Drittel der Emissionen allgemein beim Betrieb der Immobilien entstehen, ist zwangsläufig auch für die Hotelbranche die Wesentlichkeit eines nachhaltigen Betriebskonzeptes gegeben.

Ein spezielles Rahmenwerk in der Immobilienbranche zur Bewertung von CO₂-Emissionen von Gebäuden ist der CRREM Pathway (Carbon Risk Real Estate Monitor). Der Carbon Risk Real Estate Monitor ist ein Ansatz, der es Investoren ermöglicht, das Risiko von CO₂-Emissionen in ihrem Immobilienportfolio zu bewerten und gezielte Strategien zur Reduzierung ihres CO₂-Fußabdrucks zu implementieren.

Die Nachhaltigkeitsziele der Europäischen Union und die entsprechenden Benchmarks lassen sich mit einzelnen Hotelimmobilien oder mit gesamten Portfolios abgleichen, um so den sogenannten „Stranding-Zeitpunkt“ zu bestimmen, also den Moment, in dem eine Immobilie nicht mehr den Klimazielen entspricht. Dieses Tool hat sich in den letzten Jahren gegenüber vielen anderen Initiativen durchgesetzt und wird bereits von den unterschiedlichsten Investoren und Eigentümergruppen für Immobilienportfolien angewandt.

Fazit/Bedeutung: Die Komplexität und Vielfalt der nachhaltigen Zertifizierungslandschaft erhöht den Bedarf an kritischem Urteilsvermögen bei der Bewertung ihres Einflusses auf den Hotelimmobiliensektor. Herausforderungen umfassen unterschiedliche und inkonsistente Netto-Null-Definitionen unter den Zertifizierungsanbietern, Mangel an Fachkenntnissen in NZC-Konzepten und -praktiken sowie die Messbarkeit von Treibhausgasemissionen. Die EU-Regulatorik, wie vorhin beschrieben, wird weitere Klarheit und Transparenz schaffen.

Wandel des Investmentverhaltens – Branchen- und empirische Evidenz

Verschiedene repräsentative Umfragen unter Hotelimmobilieninvestoren zeigten in den vergangenen Jahren einen signifikanten Wandel im Investitionsverhalten, getrieben durch das wachsende Bewusstsein und Anforderungen im Bereich ESG.

Die aktuelle Phase kann als Übergangsphase beschrieben werden, da ein Großteil der Investoren (abhängig von der Investorengruppe) noch keinen umfassenden Überblick über den ESG-Status ihrer Immobilien besitzt, obwohl geeignete Bewertungstools existieren.

Nachhaltigkeitsüberlegungen fließen jedoch aktiv in die Kaufentscheidung ein. Institutionelle Investoren, die als Vorreiter gelten, etablieren immer häufiger eine ESG-Due-Diligence als Grundbestandteil ihrer Ankaufsprüfungen. Es wird das Potenzial erkannt, dass „grüne“ Immobilien die Rentabilität durch betriebliche Effizienzsteigerungen, Mieterbindung oder andere Wertschöpfungsmöglichkeiten verbessern.

Fazit/Bedeutung: Nachhaltigkeit und ESG-Kriterien gewinnen an Bedeutung im Investitionsprozess. Investoren erkennen zunehmend, dass die Berücksichtigung von ESG-Aspekten nicht nur „Goodwill“, sondern auch eine strategische Chance zur Wertsteigerung ihrer Immobilieninvestitionen darstellt. Getrieben durch die SFDR, schließen manche Investorengruppen bereits „braune“ Immobilien im Ankaufprozess aus.

Implikationen auf die Gästenachfrage

Businessreisende: Unternehmen verspüren den regulatorischen Druck früher oder später, abhängig von Unternehmensgröße, Anteil an Eigen- und Fremdkapital an der Bilanz und Art des Unternehmens. Allgemein werden sich Unternehmen zu nachhaltigen Reiserichtlinien bekennen müssen. Dies bedeutet, dass Unternehmen zukünftig für ihre Mitarbeiter nur noch Hotels anfragen werden, die einen niedrigen Treibhausgas-Fußabdruck verursachen sowie nachhaltige soziale und wirtschaftliche Praktiken anwenden, was nachweisbar bzw. überprüfbar ist.

Freizeitreisende: Neben Hotels und Betreibergruppen sowie Marken bringen nun auch Online Travel Agents (wie Booking, HRS o. Ä.) ihre eigenen Zertifizierungen und Labels auf den Markt, die allerdings aktuell beim Beherbergungsgast für weitere Verwässerung und Unklarheit führen.

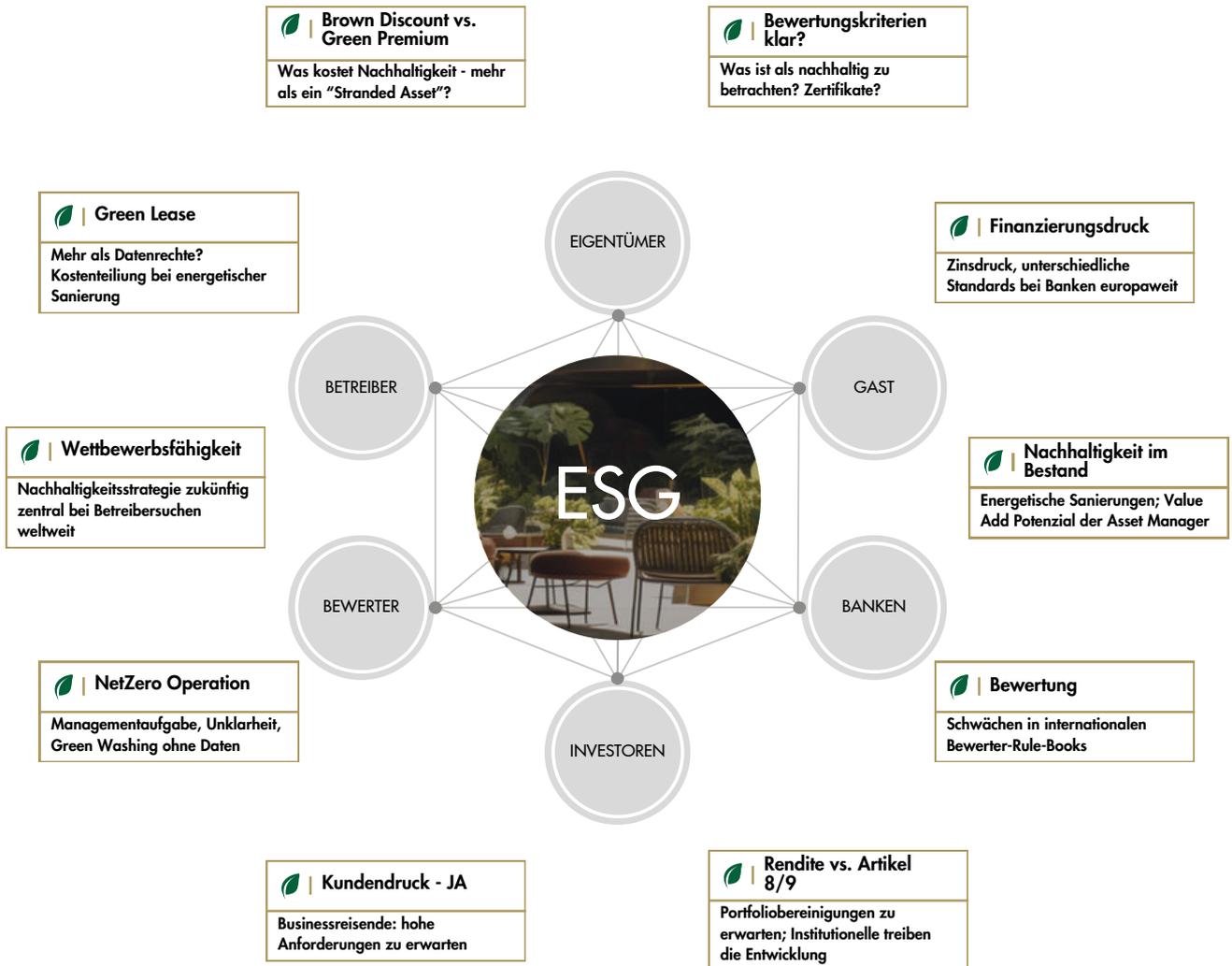
Fazit/Bedeutung: Derzeit sind es die Unternehmen, die Geschäftsreisende entsenden, die bei den Hotelbetreibern einen Umdenkprozess hin zur Net-Zero Transition vorantreiben.

Einfluss Gesamtwertschöpfungskette Hotelimmobilie

Neben dem stetig steigenden Interesse von Investoren an nachhaltigen Hotelimmobilien steigt seitens der Unternehmen auch der Druck auf die Hotelbetreiber, ihre nachhaltigen Praktiken offen zu legen. Abschließend sei hervorgehoben, dass eine alleinige Fokussierung auf die Gäste- und Investorennachfrage nicht genügt, um den umfassenden Anforderungen der EU-Verordnungen gerecht zu werden. Die EU-Richtlinien zielen darauf ab, alle Akteure und Beteiligte in der Immobilienwertschöpfungskette – von Betreibern über Bauherren bis hin zu den Endverbrauchern – in die Verantwortung zu nehmen, um gemeinsam das Ziel eines nachhaltigeren und umweltbewussteren Wirtschaftens zu erreichen.

Die bisherige Bedeutung von Zertifikaten könnte durch die Einführung klarer und messbarer EU-Richtlinien abnehmen. Die EU-Taxonomie, die Offenlegungspflichten von finanzierenden Instituten (SFDR) und Unternehmen (CSRD) sind wesentliche Instrumente, die eine gemeinsame Sprache und einen Rahmen für nachhaltige Investitionen schaffen. In Bezug auf die Hotelimmobilie beeinflussen diese die Art, wie Hotelimmobilienprojekte und -investitionen bewertet und gesteuert werden sollen, um ihre Nachhaltigkeitsziele zu erreichen. Dies hat direkte Auswirkungen auf die Bewertung und das Risikomanagement von Immobilien, weil ESG-Faktoren zunehmend in die Investitionsentscheidungen einfließen.

EINFLUSSFAKTOREN UND ABHÄNGIGKEITEN VON NACHHALTIGKEIT



ESG



EXPERTISE

'Stranding' von Hotelimmobilien?
Chancen und Risiken durch ESG?
ESG im Hotelmanagement?

Wir identifizieren Risiken frühzeitig, decken ungenutzte Potenziale auf, geben Ihnen einen umfassenden Überblick und beraten Sie bei ESG-relevanten Zertifizierungen, Regularien und Prozessen.

SERVICES

- ESG-Audit
- Strategieentwicklung
- Transformation
- Training & Workshop
- Sparring Partner
- Projekt-Management

DYNAMISCHES WACHSTUM

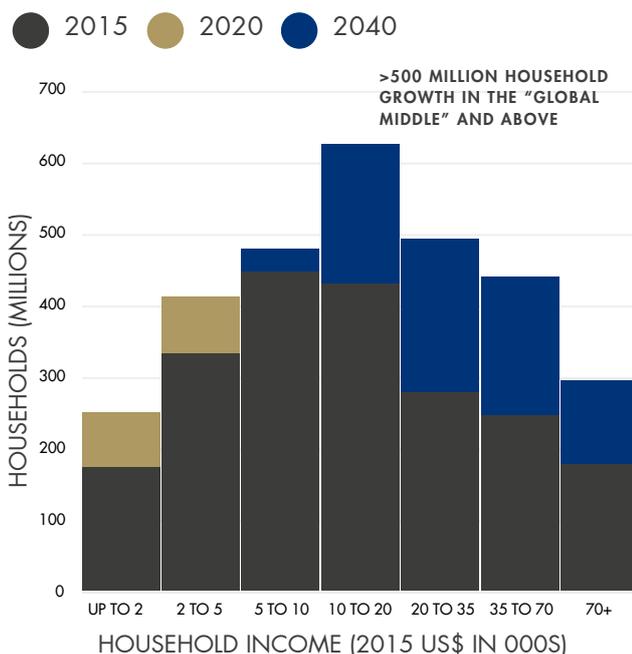
in der Tourismusbranche

Die Tourismusbranche steht an der Schwelle einer beispiellosen Expansion. Aktuelle Studien von den zwei führenden Flugzeugproduzenten, Airbus und Boeing, liefern aufschlussreiche Prognosen über die Zukunft dieses Sektors. Betrachtet man diese beiden Prognosen zusammen, ergibt sich ein enormes Potenzial, welches der Tourismussektor in den kommenden Jahrzehnten birgt.

Die Verbindung zwischen Wohlstand und Reishäufigkeit

Ein zentrales Element der Analyse bildet die Feststellung von Airbus, dass mit steigendem Wohlstand die Anzahl der Flugreisen zunimmt. Diese Beobachtung ist nachvollziehbar, da höheres Einkommen und gesteigerter Lebensstandard in der Regel mit einer erhöhten Reisefreudigkeit einhergehen. Die Verfügbarkeit finanzieller Mittel ermöglicht es einem größeren Teil der Bevölkerung,

GLOBAL MIDDLE INCOME HOUSEHOLD GROWTH SUPPORTS AIR TRAVEL DEMAND



SOURCE: OXFORD ECONOMICS, BOEING ANALYSIS



Sebastian Schlender

Senior Consultant

e: sebastian.schlender@mrp-hotels.com

[linkedin.com/in/sebastian-schlender](https://www.linkedin.com/in/sebastian-schlender)

in Freizeitaktivitäten wie das Reisen zu investieren, was wiederum positive Auswirkungen auf die Luftfahrt- und Tourismusindustrie hat.

Boeings Prognose zur globalen Mittelschicht

Boeings Beitrag zur Diskussion, ein Ausblick auf das Wachstum der globalen Mittelschicht, verleiht der Debatte eine weitere Dimension. Die erwartete Zunahme der globalen Mittelschicht um 500 Millionen Haushalte bis 2040 ist nicht nur ein Indikator für wirtschaftlichen Fortschritt und sozialen Wandel. Unter Berücksichtigung der Erkenntnisse aus der Studie von Airbus lässt sich hier auch ein klarer Hinweis auf die steigende Nachfrage nach touristischen Dienstleistungen ableiten. Diese Entwicklung verspricht eine Verbreiterung der Kundenbasis für die Tourismusindustrie und signalisiert eine Phase des Wachstums und der Diversifizierung.

Implikationen für die Tourismusbranche

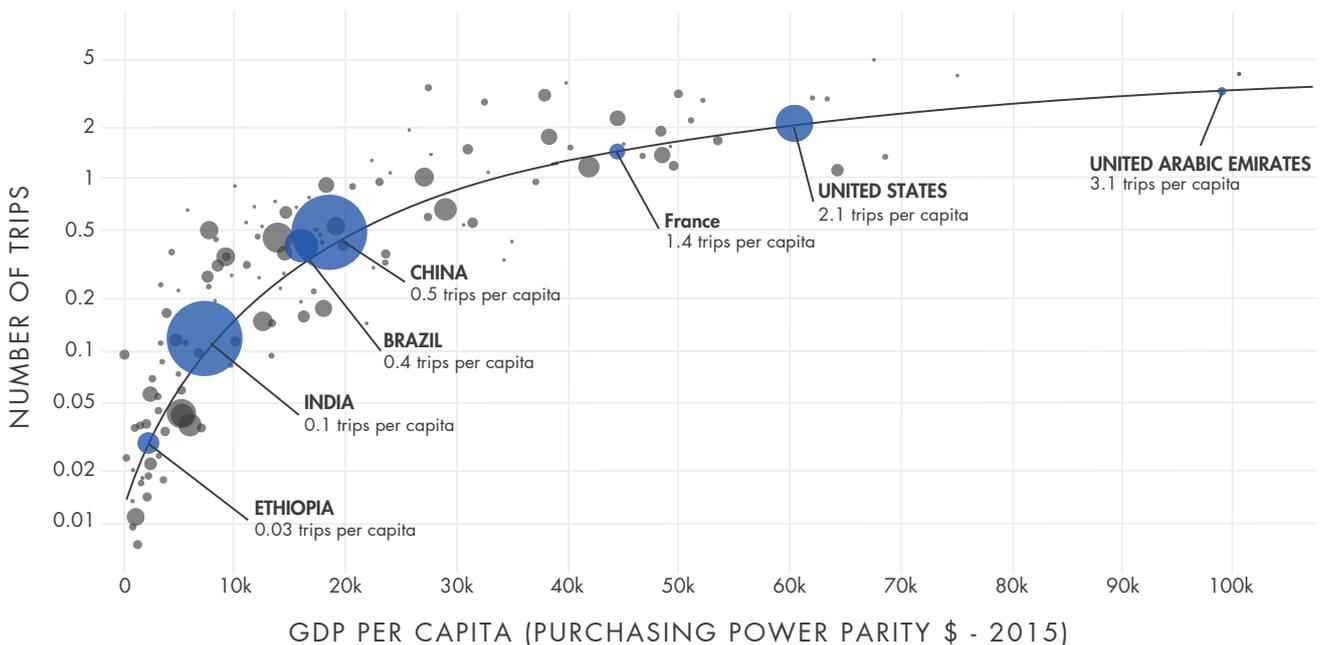
Die Kombination der Erkenntnisse von Airbus und Boeing zeichnet ein Bild einer dynamischen Zukunft für die Tourismusbranche. Die steigende Zahl an Flugreisenden und die Ausweitung der globalen Mittelschicht sind Treiber eines Marktes, der sich auf eine Zunahme der Nachfrage nach Reisedienstleistungen einstellen muss. Obwohl nicht jede Flugreise direkt zu Hotelübernachtungen führt, verdeutlicht diese Entwicklung dennoch das Potenzial für eine Ausweitung des Angebots in allen Segmenten des Tourismusmarktes - von der Luftfahrt über die Hotellerie bis hin zu Freizeitaktivitäten.

Der Sektor steht vor der Herausforderung, dieses Potenzial durch innovative Angebote, nachhaltige Praktiken und eine Anpassung an die sich ändernden Bedürfnisse der Reisenden zu nutzen.

Die Zukunft des Tourismus ist vielversprechend, vorausgesetzt, die Branche versteht es, sich auf diese dynamischen Veränderungen einzustellen.

AIRBUS

2019 YEARLY TRIPS PER CAPITA
(BUBBLE SIZE PROPORTIONAL TO COUNTRY AND POPULATION)



SOURCE: IHS MARKIT, SABRE GDD, AIRBUS GMF

STRATEGY & ADVISORY



EXPERTISE

Sie wollen Ihre Immobilie oder Betreibergesellschaft weiterentwickeln? Wie wird die Rentabilität sichergestellt?

Tiefreichende Datenbanken und Analysen bilden die Grundlage. Rentabilität steht immer im Mittelpunkt unserer Überlegungen. Erfolg wird durch unsere Expertise vorangetrieben.

SERVICES

Feasibility Study /
Valuation

ESG Transformation

Fonds- & Asset
Management

Digitalisierungs-
strategie

Commercial
Due Diligence

EBITDA Improvement

HOTELTRENDS 2024

WO GEHT DIE REISE HIN?

Die Hotelimmobilienbranche steht heute und in den kommenden Jahren vor zahlreichen Herausforderungen, die zu grundlegenden Veränderungen im Hotelbetrieb, in der Immobilie und auf dem Investmentmarkt führen werden. mrp hotels hat in einem Expertenpapier vier zentrale Zukunftsaspekte analysiert, die aktuell und in Zukunft von entscheidender Bedeutung sind.

1. Digitization – Integrating AI

Die fortschreitende Digitalisierung der Guest Journey, inklusive Pre- und Post-Stay, neue Tools im Vertrieb und der Einsatz von KI stellen laufend Anforderungen an Betreiber. Die Immobilienbranche hat allerdings noch Aufholbedarf; sie wird oft als zurückhaltend in Bezug auf digitale Innovationen angesehen. Ein zentraler Trend in beiden Bereichen ist künftig die Integration von künstlicher Intelligenz (KI) in betriebliche Prozesse, um das Kundenerlebnis zu optimieren und die Effizienz von Back-Office-Prozessen zu steigern. Besonders bemerkenswert ist die Anwendung von KI in der Immobilitäts-Technologie (PropTech), um Betriebsabläufe zu rationalisieren und vor allem die Energieeffizienz zu verbessern, Kosten zu senken und den Lebenszyklus der Anlagen zu verlängern. Dies geschieht durch den Einsatz fortschrittlicher Algorithmen, wodurch große Datenmengen aus verschiedenen Quellen analysiert und optimiert werden können. Die Herausforderung für Hotelbetreiber und Immobilieneigentümer besteht darin, in digitale Lösungen zu investieren und diese kontinuierlich anzupassen, um die Chancen dieser Entwicklungen effektiv zu nutzen.

One way or the other?

Die fortschreitende Digitalisierung führt auch in der Hotelbranche zu einem tiefgreifenden Wandel. Im Vergleich zu anderen Sektoren besteht hier eine besondere Herausforderung für die Eigentümer von Hotelimmobilien. Folglich wird sich die Hotellerie voraussichtlich in verschiedene Richtungen weiterentwickeln: von personallosen Einrichtungen bis hin zu luxuriösen High-Touch Hotels, wobei es in der Mitte vermutlich kaum Angebote geben wird. Dabei könnte sich auch das Erscheinungsbild von Hotellobbys signifikant wandeln: Traditionelle Rezeptionen werden durch Selbstbedienungskioske ersetzt, ähnlich den bekannten Bestellstationen in Fast-Food-Restaurants. In diesem Szenario wäre nur noch vereinzelt Personal vor Ort, das bei Bedarf Unterstützung leistet.

SOURCE: TECHTRENDS180.COM

MAJOR PROPTech TRENDS 2024



Big data for analysis and monitoring

A.I.

AI and machine learning – chatbots and analysis of large data quantities



Augmented reality - immersive tourism

5G

5G - unrivaled connectivity



Green building technologies helping to reduce the CO2 footprint



Tokenisation of real estate assets – investments in real estate



Geolocation technology for targeted marketing like advertisements for rentals in your surrounding area



Cloud computing enabling the construction of digital infrastructure



Drones – risk mitigation and proprietary media



3D printing for easy prototyping



RPA (Robotic Process Automation) – automation of repetitive tasks



Blockchain for secure transactions

2. ESG – more than a trend!

Aktuell vollzieht sich in der Hotelbranche zudem ein tiefgreifender Wandel hin zu (noch) mehr Environmental-, Social- und Governance-Standards (ESG). Wahrnehmbar sind verstärkte Bemühungen um die Einhaltung von Umweltstandards, soziale Verantwortung und ethische Unternehmensführung. Diese Entwicklung kann nicht nur als eine Reaktion auf das wachsende Nachhaltigkeitsbewusstsein der Verbraucher gesehen werden, sondern ist auch ein strategischer Schritt, um die langfristige Rentabilität und Wettbewerbsfähigkeit zu sichern. ESG ist mehr als ein Trend – es ist ein grundlegender Wandel in der Art und Weise, wie Hotels geführt werden. Aus unserer Sicht wurden Eigentümer und Betreiber von Hotelimmobilien in den vergangenen zwölf Monaten geradezu überrollt vom Thema ESG – denn eigentlich war ESG bereits 2019 allgegenwärtig, ist aber durch die Pandemie vielerorts von der Bildfläche verschwunden; schließlich waren Eigentümer wie Betreiber mit der Existenzsicherung ihrer Unternehmen beschäftigt. Mit dem Abklingen der Covid-Maßnahmen sowie der Einführung der EU-Taxonomie-Verordnung ist das Thema ESG schnell wieder in den Fokus gerückt.

3. Investmentmarkt – going up after going down?

In Deutschland sind nach unseren Beobachtungen derzeit nur wenige Projektentwickler in der Lage, Projekte ohne Endinvestor zu realisieren. Sie müssen daher „Develop to Hold“-Strategien verfolgen. Der Hintergrund ist, dass die aktuellen Marktrenditen einen Verkauf meist nicht zulassen. Es ist davon auszugehen, dass einige Marktteilnehmer kurzfristig Hotelprojekte aufgrund finanzieller Schwierigkeiten verkaufen müssen. Die Marktberreinigung hat bereits begonnen und hat 2023 schon zahlreiche Insolvenzen gefordert.

It's a Private (Equity) Market

Zudem ist der Bankenmarkt für Finanzierungen nach wie vor nahezu inexistent, sodass alternative Finanzierungsformen in den Vordergrund rücken. Zu den aktiven Marktteilnehmern zählen – fast als einzige Akteure – die Private Equity getriebenen Betreibergesellschaften, die weiterhin ein schnelles Wachstum anstreben.

Das anhaltend hohe Zinsniveau (Stand: Februar 2024) hat den Transaktionsmarkt zum Erliegen gebracht. Renditen, die bis Anfang 2023 üblich waren, reichen heute bei weitem nicht mehr aus, um die Kapitalkosten zu verdienen. Erst eine Seitwärtsbewegung oder

sinkende Zinsen werden den Transaktionsmarkt wieder beleben. Für das zweite Halbjahr 2024 sowie 2025 besteht jedoch vorsichtiger Optimismus, da angesichts der schwachen Wirtschaftslage und des sinkenden Inflationsniveaus eine Senkung der Leitzinsen im Sommer 2024 wahrscheinlich erscheint. Die gesamte Erholung, welche durch die Zinssenkung eingeleitet wird, könnte jedoch langsamer verlaufen als bisher angenommen.

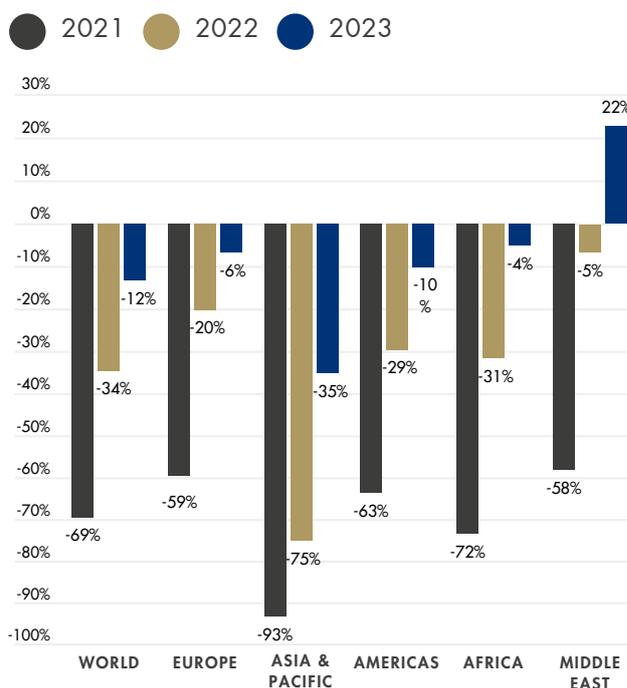
4. Wachstumsmarkt Tourismus: Don't stop me now!

Der globale Tourismus ist ein gigantischer Wachstumsmotor, dies bestätigen sowohl die Prognosen der UNWTO als auch der WTTC. Die Wirtschaftsleistung der Branche soll zwischen 2022 und 2032 um durchschnittlich 5,8 Prozent pro Jahr wachsen. Durch den derzeitigen Entwicklungsstopp wird sich das neue Angebot auf den Hotelmärkten in den kommenden Jahren vermutlich reduzieren, während die Nachfrage gleichzeitig steigen wird. Hotelmärkte, die durch den Entwicklungsboom einen Nachfragerückgang erlitten haben, könnten sich erholen und bestehende Häuser könnten von einer höheren Auslastung profitieren – wenn die Nachfrage das Angebot übersteigt. Die zentrale Zukunftsfrage wird sich darum drehen, wie sich der Tourismussektor in Abhängigkeit vom Transportsektor angesichts einer Verdopplung der Reisen bis 2050 transformieren muss, um zu einem niedrigeren Ausstoß von Kohlenstoffdioxid beizutragen.

INTERNATIONAL TOURIST ARRIVALS

(% change over 2019)

SOURCE: UNWTO



KEY-TAKEAWAYS

1

Digitalisierung

Automatisierung wird die Effizienz in allen Bereichen erhöhen.

KI ist wichtig, ersetzt aber nicht den persönlichen Umgang.

Investitionen in die Digitalisierung verbessern das Gästelerlebnis.

Hyperpersonalisierung (Nutzung von Daten, um sehr persönliche Erlebnisse für die Gäste zu bieten) hält Einzug in die Hotelbranche.

2

ESG

ESG-konforme Hotelinvestments sind derzeit Mangelware.

ESG darf nicht zu Lasten von Rendite gehen.

Institutionelle Investoren gelten als Treiber von ESG-Maßnahmen.

Branchenweite Standards sind unerlässlich für die künftige ESG-Integration.

3

Investmentmarkt

Hoteltransaktionen sind aufgrund hoher Zinsen und teurem Mezzaninkapital beinahe gestoppt.

Investoren benötigen Preisstabilität und akzeptable Renditen, um wieder aktiv zu werden.

Hotelfonds zeigen Bedarf an höherer Diversifizierung.

Pachten steigen schneller als GOPs.

4

Wachstumsmarkt Tourismus

Tourismusbranche wächst jedenfalls bis 2032 jährlich um 5,8 Prozent.

Stabile Gästenachfrage und prognostiziertes Wachstum wecken weltweites Investoreninteresse.

Globale Passagierflugzeugflotte wird sich vermutlich bis 2042 verdoppeln.

Generation Airbnb übernimmt langfristig eine führende „Nachfragerolle“.

DIGITALISIERUNG, REVENUE & DISTRIBUTION



EXPERTISE

Sie möchten Ihre Income Streams optimieren?
Kennen Sie Ihre Herausforderungen und die des Marktes? Sind Ihre Lösungen digital?

Der RevPar in Kombination mit Vertriebs- und Distributionskosten steht bei uns im Vordergrund. Basierend auf fundierten Analysen liefern wir konkrete Empfehlungen und setzen diese um.

SERVICES

Revenue Strategie

Commercial Support

AI & KI Einführung

Digitalisierung

System Architecture

Commercial Automation

SERVICES

- 1 **ASSET
MANAGEMENT**
- 2 **STRATEGY &
ADVISORY**
- 3 **DIGITALISIERUNG,
REVENUE &
DISTRIBUTION**
- 4 **INVESTMENT
MANAGEMENT**
- 5 **OPERATOR
SEARCH &
INTERIM
MANAGEMENT**
- 6 **TECHNICAL
SERVICE
ASSISTANCE**

Maßgeschneiderte Strategien durch operativen Einsatz und umfassenden Management Support für Ihr Asset (Portfolio) zur Sicherung und Steigerung stabiler Income-Streams unter Beachtung aller ESG relevanten Parameter.

Maßgeschneiderte, individuelle Unternehmens- und Portfoliostrategien für eine digitale und nachhaltige Zukunft. Senkung der Kosten und Steigerung des EBITDA durch ein internationales Team mit branchenübergreifendem Netzwerk.

Modernste digitale Maßnahmen in Verbindung mit etablierten und zukunftsfähigen Technologien zur Erreichung Ihrer Ziele. Steigerung des Umsatzpotenzials, Senkung der Vertriebskosten und Steigerung der Profitabilität.

Gestaltung und Unterstützung bei An- und Verkauf von Immobilien sowie M&A Prozessen auf dem dynamischen Hotelinvestmentmarkt durch ein erfahrenes Team aus Branchenexperten mit langjährigem Track-Record.

Suche und Auswahl geeigneter Betreiber sowie Ausschöpfung bestehender, bislang unentdeckter Potenziale Ihrer Assets. Unterstützung bei der Betriebsübernahme durch talentiertes Managementteam aus Hotelexperten.

Projektsteuerung, „manage to green“ und Optimierung durch Projektteam mit Hands-on Ansatz. Pre-Opening Erfahrungen sowie operative und technische Expertise aus der Welt der Hotellerie, Investments und Projektentwicklung.

IMPRESSUM

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Sämtliche enthaltenen Informationen (Stand: 12.04.2024) stammen von professionellen und zuverlässigen Quellen. Der Inhalt wurde mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt, dennoch kann mrp hotels nicht für die Richtigkeit sämtlicher Angaben garantieren.

HERAUSGEBER

MRP Consult GmbH

REDAKTIONS- UND PROJEKTTEAM

Johannes Unterkofler, Beatrice Sommer, Martin Schaffer

KONZEPTION, EDITORIAL DESIGN & LAYOUT

Johannes Unterkofler | apointmedia.de