



mrp hotels
quarterly

Hotelimmobilien 2026: Finanzierung, Betreiber, Transaktionen



27.01.2026
mrp hotels quarterly

mrp hotels
Catherine Szolar
Hannah Struck

Makroökonomischer Überblick

EZB: Haben die (Leit-)Zinsen bereits das Tief erreicht?

Der Abstieg vom Zinsgipfel dürfte für die EZB in der Mittelstation enden. Weitere Leitzinssenkungen erwarten wir nicht. Die Inflation befindet sich im Zielbereich, ein für 2026 absehbarer Rückgang unter die 2 % Marke ist nur temporärer Natur und für die EZB kein Grund, die Zinsen weiter zu senken. Vielmehr könnte ein nächster Zinsschritt eher nach oben als nach unten gehen. Die Konjunktur nimmt 2027 an Fahrt auf. Mehr Wachstum bedeutet mehr Inflation, worauf die EZB im kommenden Jahr mit einer Zinserhöhung reagieren könnte. Keine Pause dürfte es dagegen am Kapitalmarkt geben. Die Kombination aus EZB-Zinserhöhungsrisiken und anhaltender „Angebotsschwemme“ in Deutschland bei geringeren EZB-Käufen spricht auch 2026 für höhere Renditen – insbesondere bei längeren Laufzeiten.

2026: Jahr der konjunkturellen Wende zum Besseren in Deutschland & Österreich?

Deutschland und Österreich finden 2026 aus der Stagnation heraus. Beide Länder dürften im laufenden Jahr um etwa 1 % wachsen. Das bedeutet aber auch: Die meisten anderen EU-Länder wachsen schneller. Strukturelle Herausforderungen wirken als „Wachstumsbremsen“ und verhindern ein höheres konjunkturelles Tempo. Daran ändern auch die Milliarden an kreditfinanzierten öffentlichen Ausgaben nichts, die in Deutschland ab diesem Jahr spürbar die Konjunktur anschieben. Strukturelle Transformationsherausforderungen in der Industrie, demografischer Gegenwind und bürokratische Hindernisse bleiben und bremsen das Wachstum. In Österreich kommt hinzu: Die rot weiß rote Volkswirtschaft hat in den letzten Jahren spürbar an preislicher Wettbewerbsfähigkeit verloren, da Inflation und Löhne schneller gestiegen sind als im Rest Europas.

Schwache Konsumentenstimmung + steigende Preise = Schwierige Rahmenbedingungen für die Tourismuswirtschaft?

Die Stimmung der Haushalte in Deutschland und insbesondere in Österreich ist weiterhin verhalten. Schwache Konjunktur und steigende Arbeitslosigkeit dämpfen die Konsumlaune, die in beiden Ländern immer noch unter dem langfristigen Normalniveau liegt. Gleichzeitig werden Hotelübernachtungen schneller teurer. Das Preisplus in der Hotellerie war in Deutschland mit 2,8 % höher als die Inflation (2,3 %), genauso wie in Österreich (4,3 % ggü. 3,6 %). Die Rahmenbedingungen sind also nicht leicht. Dem gegenüber steht jedoch Bereitschaft der Konsument:innen, sich Urlaub zu leisten, auch wenn dafür an anderer Stelle gespart werden muss. Real geben Österreicher:innen heute um 30 % mehr für Hotelübernachtungen aus als 2019, während der gesamte Konsum inflationsbereinigt nur um 0,6 % gestiegen ist.



Matthias Reith
Senior Ökonom bei
Raiffeisen Research (RBI)







Hotelimmobilienmarkt

Rückblick, Status Quo, Ausblick



Catherine Szolar
+43 664 885 279 30
catherine.szolar@mrp-hotels.com
Let's connect on  

mrp hotels
quarterly

1 Identität

Wir verstehen Sie.
Nicht nur in der Theorie.

Wir kennen Ihre Ansprüche, da unsere
Gesellschafter selbst Eigentümer, Betreiber und
Investoren sind.

1,5 Mrd. € Assets under Mgmt.*

4.000 Hotelzimmer managed*

65 Projekte pro Jahr

30 Experten

3 Standorte

2 Expertise

Wir beraten, managen und (ver)kaufen.
Ihr Sparringspartner für Investments,
Immobilien und Hotelbetrieb.

Wir beraten in den Bereichen Immobilien,
Serviced Apartments, Senioren- und
Studentenunterkünfte, Hotelbetriebe,
(Hotel-)Portfolios, und Unternehmen.

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.

3 Partner

Wir verfügen über ein weitreichendes
Netzwerk.
Werden Sie Teil des Erfolgs.

Internationale Investoren, Entwickler,
Betreiber und Finanzinstitute sind langfristige
Kunden von uns.

STRABAG
REAL ESTATE

Limestone
Capital

AG & CO
ANGELO,
GORDON
& CO.

Atream

UniCredit

Liechtensteinische
Landesbank

SYZ

Raiffeisen Bank
International

Union
Investment

pbb
DEUTSCHE
PFANDRIEFBANK

FRESENIUS

DSR
HOTEL
HOLDING

ACCOR

ARABELLA
HOSPITALITY

Real I.S.

ERSTE
Bank

UNIBAIL-RODAMCO-WESTFIELD

Hilton

HYATT

Kempinski
HOTELLERS SINCE 1897

Marriott
HOTELS - RESORTS - SUITES

LINDNER
HOTELS & RESORTS

Die neue Normalität im Hotelimmobilienmarkt

Marktsentiment 2025, Status Quo, Ausblick 2026

Markt

- Gefestigt, jedoch mit deutlichen Differenzierungen nach Segmenten und Regionen
- Südeuropa weiterhin stark
- DACH-Raum entwickelt sich langsamer, aber stabil

Kapital

- Kapitalbeschaffung als ein komplexer Strukturierungsprozess
- Hybride Finanzierungsmodelle ersetzen z.T. klassische Kredite
- Kapitalgeberfokus auf stabilen Cashflows und Betreiberbonität

Trends

- Serviced-Apartment-Markt wächst und setzt weiterhin neue Maßstäbe
- Owner-Operator-Modelle, kürzere Vertragslaufzeiten, optimierte Franchise-Strukturen sowie Fokus auf Budget & Luxus gewinnen an Bedeutung

Ausblick DACH

- 10-20 % Marktbereinigung bei Betreibern bis 2030 erwartet
- Erhöhter Druck auf Konsolidierungen, Vertragsstrukturen und Refinanzierungen
- Operations im Fokus: Effizienz, Profitabilität, professionelles Asset Management

Betreibermarkt

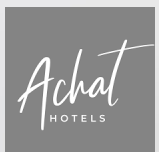
Bonität schlägt Marke



REVO Hospitality Group beantragt
Insolvenz in Eigenverwaltung für rund
140 Gesellschaften



Lindner Hotels AG kehrt aus der
Insolvenz zurück



ACHAT Hotels gelingt erfolgreicher
Neustart

1

Betreiberwahl wird zur strategischen
Kernentscheidung für Wertstabilität,
Finanzierbarkeit und Exitfähigkeit

2

White-Label-Betreiber im Fokus von
Investoren, Banken & Markenplattformen

3

Verlässliche Cashflows, bankfähige
Vertragsstrukturen und messbares Betreiber-
Commitment im Vordergrund

Investmentmarkt

Qualität, Story und Struktur vor Volumen



1

Selektive Aktivität – primär dort, wo Produktqualität, Marktstruktur und strategische Einbettung stimmig sind

2

Landmark und Trophy Assets weiterhin hoch attraktiv für internationale Investoren und Family Offices

3

Multiples jenseits der 20 weiterhin nur in echten Premiumlagen möglich

Finanzierungen

Vom Bankkredit zu Private Capital



1

Private Credit Funds schließen Finanzierungslücken bei komplexen oder risikoreicheren Projekten bzw. Plattformen

2

Equity Kapital sichert Turnarounds, Privatisierungen und wachstumsorientierte Hospitality-Modelle

3



Joint Ventures und strukturierte Beteiligungen ersetzen zunehmend traditionelle Eigentümermodelle





Portfolio Analyse

Asset und Revenue Management | Daten mrp hotels



Hannah Struck
+43 664 885 279 49
hannah.struck@mrp-hotels.com
Let's connect on  

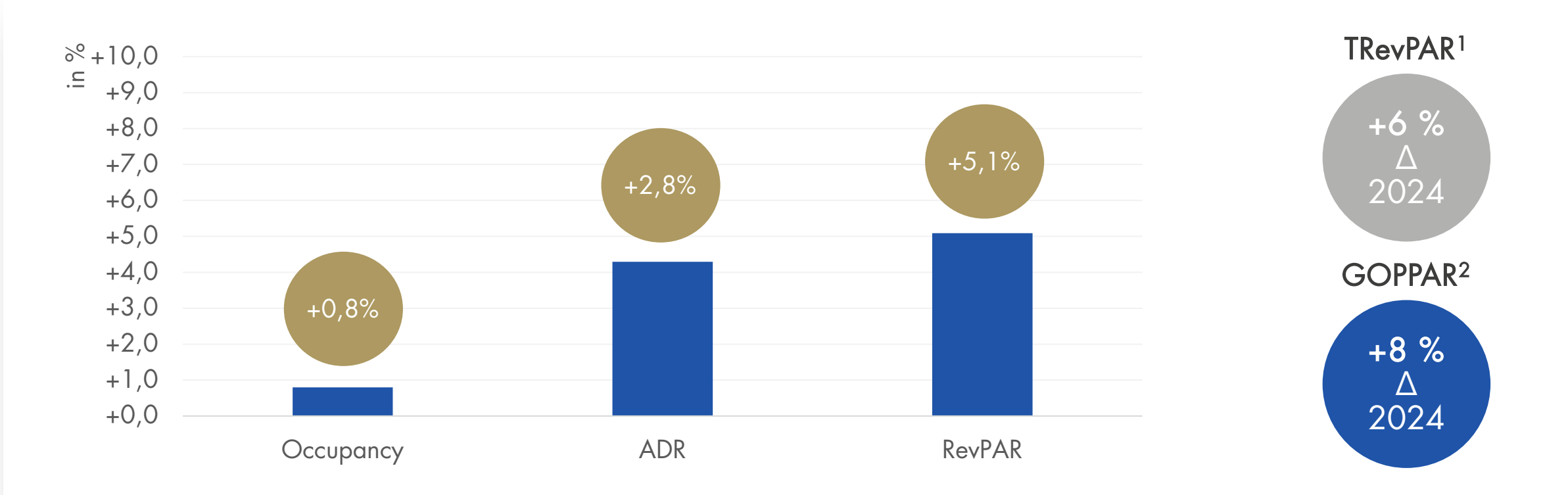


Yuki Pape
+43 664 885 279 43
yuki.pape@mrp-hotels.com
Let's connect on  

quarterly Rückblick

Performance Gesamtjahr 2025 | Top 3 Trends 2025

Δ 2025/2024 (Jan-Dez)



Kennzahlen pro belegtem Zimmer³ | Δ FY 2025/2024

Rooms Profit	F&B Profit	Total Payroll	Energie
+5 %	+7 %	+4 %	-9 %

¹Gesamtumsatz pro verfügbarem Zimmer; ²GOP pro verfügbarem Zimmer; ³Die Veränderungen beziehen sich auf absolute Werte und sind abhängig von der Anzahl der belegten Zimmer, Abteilungsumsätzen und -kosten.

Rückblick (Top 3 Trends)

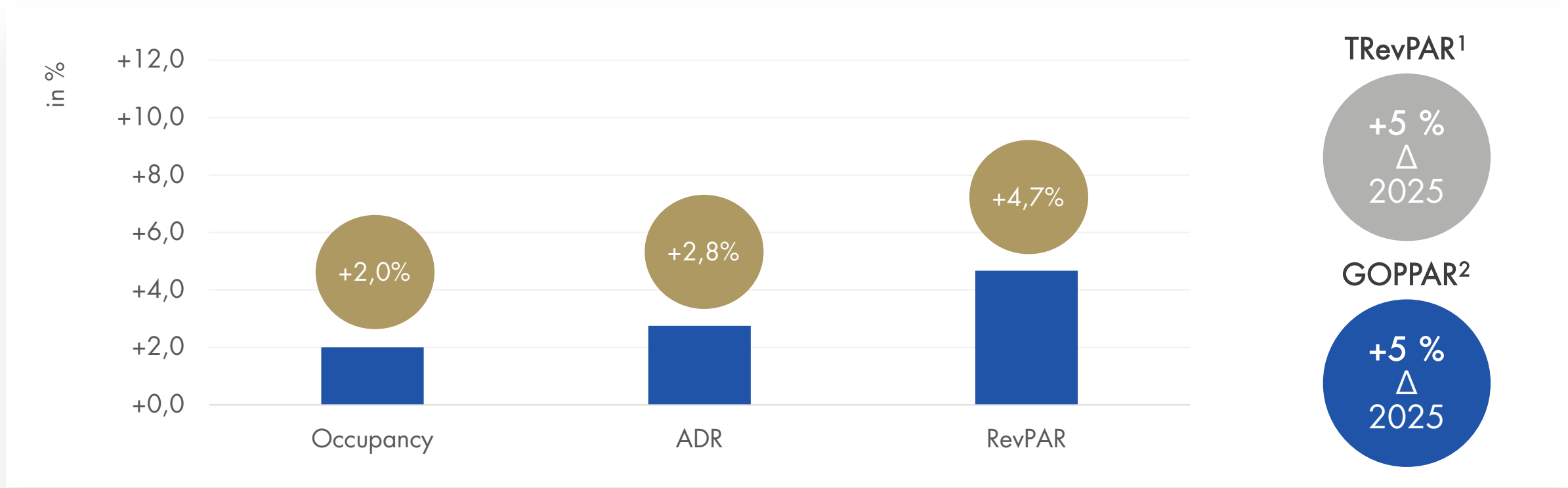
- Sensibles „Spiel“ zwischen Auslastung und Ratenwachstum**
Vor allem in Österreich & Deutschland bleibt die Raten-durchsetzung herausfordernd. Schwache Nachfrage-perioden erfordern kompetitive Preisstrategien; die ADR wird primär über gezieltes Yielding in hochfrequentierten Zeiträumen (Events, Kongresse, Messen) erzielt.
- Anhaltender Profitabilitätsdruck auf der Betreiberseite**
Hohe Kostenstruktur, insbesondere durch Personal- und Warenkosten, belasten weiterhin die Ergebnisse. Effizienzsteigerungen sind kein kurzfristiges Gegensteuern mehr, sondern ein dauerhafter Bestandteil des operativen Modells.
- Enge Zusammenarbeit zwischen Betreiber und Eigentümer**
Die aktuelle Marktsituation erfordert einen intensiveren Austausch und klarere Rollenverteilung. Gemeinsame Entscheidungen zu Pricing, Kostenstruktur, Capex-Priorisierung und strategischer Positionierung gewinnen deutlich an Bedeutung.

Disclaimer: Diese Auswertung spiegelt nicht die Meinung von mrp hotels wider, sondern ist eine Datenauswertung des mrp hotels Asset Management Portfolios. Der Ausblick basiert auf den Forecastzahlen des mrp hotels Asset Management Portfolios für 2025 und nicht auf Prognosen von mrp hotels.

quarterly Outlook

Budget 2026 vs. ACT 2025 | Top 3 Trends 2026

Δ 2026/2025 (Jan-Dez)



Kennzahlen pro belegtem Zimmer³ | Δ FY 2026/2025

Rooms Profit	F&B Profit	Total Payroll	Energie
+5 %	+3 %	+4 %	-5 %

¹Gesamtumsatz pro verfügbarem Zimmer; ²GOP pro verfügbarem Zimmer; ³Die Veränderungen beziehen sich auf absolute Werte und sind abhängig von der Anzahl der belegten Zimmer, Abteilungsumsätzen und -kosten.

Ausblick 2026 (Top 3 Trends)

- Moderates RevPAR-Wachstum**
Aktuelle Prognosen für 2026 gehen von einem TRevPAR-Wachstum von rund 5 % aus. Die Budget- und Wachstumsannahmen sind insgesamt konservativ angesetzt. Die Buchungssituation zeigt sich positiv; viele Häuser verzeichnen höhere OTB-Stände im Vergleich zu STLY.
- Anhaltender Kostendruck - Personal bleibt zentrale Steuerungsgröße**
Hohe Personalkosten stellen auch 2026 eine zentrale Herausforderung dar. Hotels steigern Produktivität über flexible Dienstpläne, cross-departmental Aufgabenverteilung sowie einen gezielten Einsatz unterstützender Technologien.
- Digitalisierung als Enabler für Effizienz und Servicequalität**
Digitalisierung wird gezielt eingesetzt, um operative Prozesse zu entlasten, Kosten zu senken und Mitarbeitern den Raum für service-relevante Touchpoints zu schaffen.

Disclaimer: Diese Auswertung spiegelt nicht die Meinung von mrp hotels wider, sondern ist eine Datenauswertung des mrp hotels Asset Management Portfolios. Der Ausblick basiert auf den Forecastzahlen des mrp hotels Asset Management Portfolios für 2025 und nicht auf Prognosen von mrp hotels.



MRP Consult GmbH
Getreidemarkt 14/29
1010 Wien, Österreich
+43 1 890 6661
vienna@mrp-hotels.com





MRP Consult Germany GmbH
Savignyplatz 9/10
10623 Berlin, Deutschland
+49 30 3434 740
berlin@mrp-hotels.com





Streitfeldstraße 25b
81673 München, Deutschland
+49 30 3434 740
munich@mrp-hotels.com

Kontaktpersonen



Catherine Szolar
+43 664 885 279 30
catherine.szolar@mrp-hotels.com
Let's connect on  



Hannah Struck
+43 664 885 279 49
hannah.struck@mrp-hotels.com
Let's connect on  



Kommunikation mit mrp hotels



www.linkedin.com/company/mrp-hotels



www.mrp-hotels.com

Partnerschaften



Dieser Bericht wurde mit größtmöglicher Sorgfalt und nach bestem Wissen und Gewissen erstellt und auf Basis der zum Zeitpunkt der Studie vorliegenden bzw. vom Auftraggeber oder Dritten zur Verfügung gestellten Informationen und Daten erarbeitet. Es kann keine Gewähr dafür übernommen werden, dass die Annahmen eintreffen oder die prognostizierten Ergebnisse erreicht werden. Wie bei Analysen, die auf Marktdaten und aktuellen Gegebenheiten basieren, üblich, sind die Ergebnisse der Analyse nur für einen begrenzten Zeitraum gültig und müssen danach angepasst werden.