



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

# 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.



\*Zahlen beziehen sich auf den Status Quo

# 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

## 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

## Kapital

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

## 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
- 2
- 3

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

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

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](mailto:hannah.struck@mrp-hotels.com)  
Let's connect on

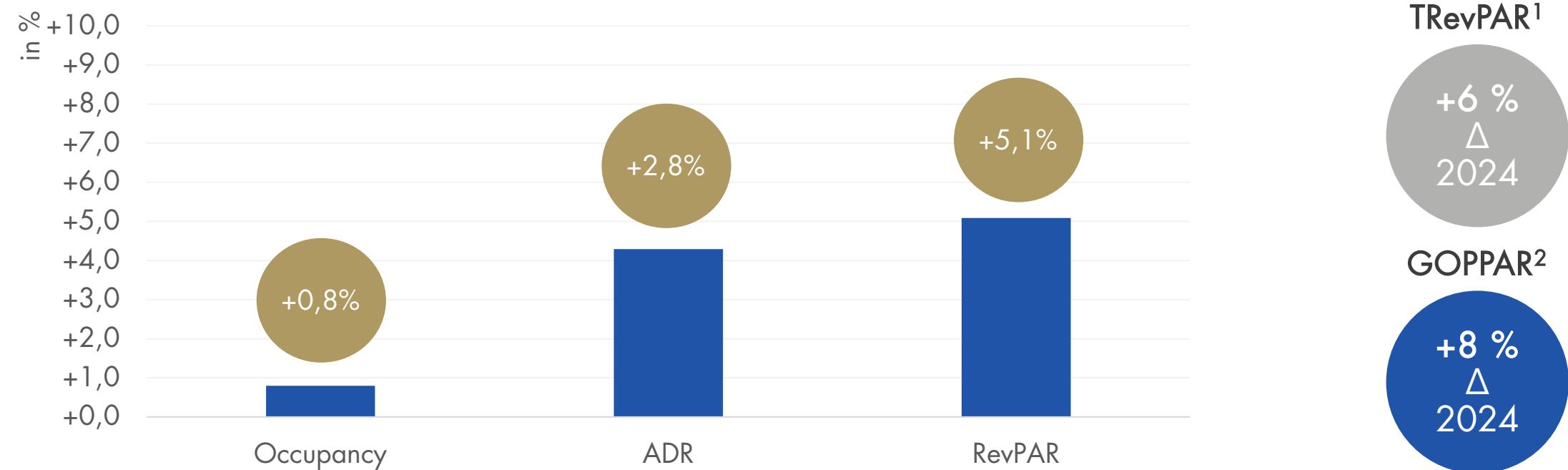


**Yuki Pape**  
+43 664 885 279 43  
[yuki.pape@mrp-hotels.com](mailto:yuki.pape@mrp-hotels.com)  
Let's connect on

# quarterly Rückblick

Performance Gesamtjahr 2025 | Top 3 Trends 2025

## Δ 2025/2024 (Jan-Dec)



## Kennzahlen pro belegtem Zimmer<sup>3</sup> | Δ FY 2025/2024

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

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

## Rückblick (Top 3 Trends)

- 1. 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.
- 2. Anhaltender Profitabilitätsdruck auf der Betreiberseite**

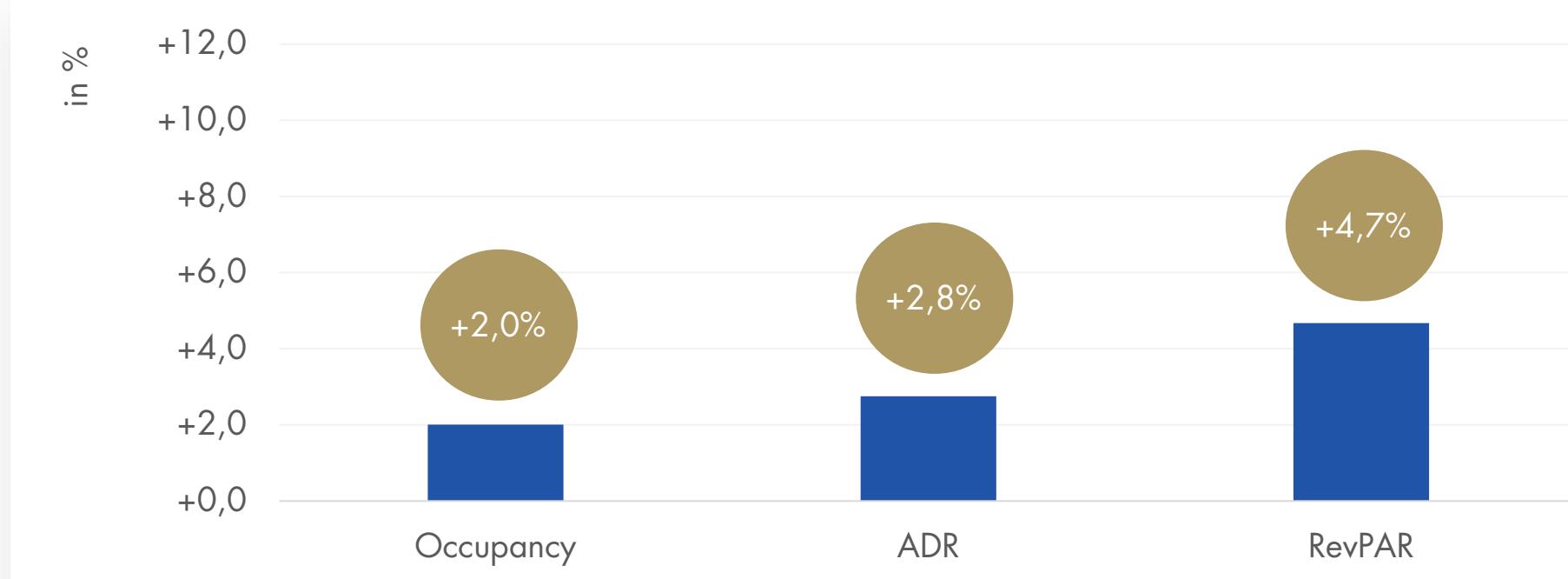
Hohe Kostenstruktur, insbesondere durch Personal-, und Warenkosten, belasten weiterhin die Ergebnisse. Effizienzsteigerungen sind kein kurzfristiges Gegensteuern mehr, sondern ein dauerhafter Bestandteil des operativen Modells.
- 3. Enge Zusammenarbeit zwischen Betreiber und Eigentümer**

Die aktuelle Marktsituation erfordert einen intensiveren Austausch und klarere Rollenverteilung. Gemeinsame Entscheidungen zu Pricing, Kostenstruktur, Capex-Priorisierung und strategischer Positionierung gewinnen deutlich an Bedeutung.

# quarterly Outlook

Budget 2026 vs. ACT 2025 | Top 3 Trends 2026

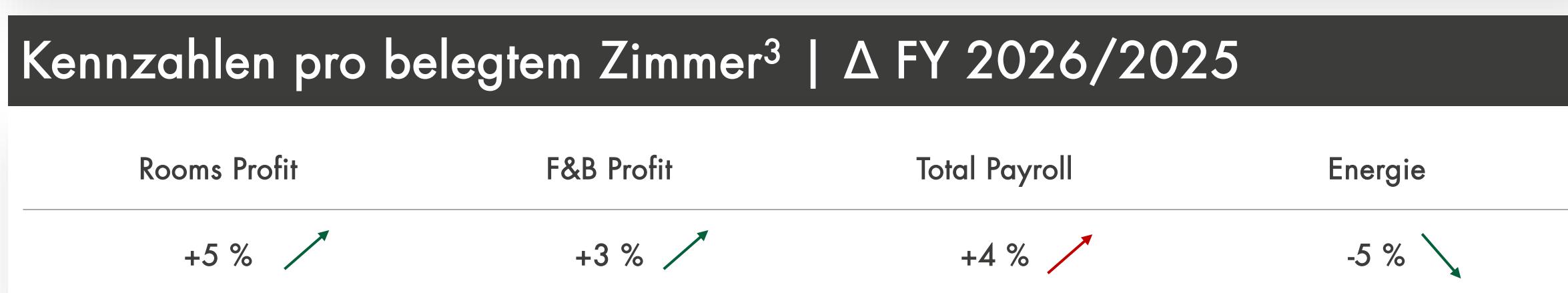
## Δ 2026/2025 (Jan-Dez)



## Ausblick 2026 (Top 3 Trends)

- 1. 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.
- 2. 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.
- 3. Digitalisierung als Enabler für Effizienz und Servicequalität**  
Digitalisierung wird gezielt eingesetzt, um operative Prozesse zu entlasten, Kosten zu senken und Mitarbeitenden Raum für service-relevante Touchpoints zu schaffen.

## Kennzahlen pro belegtem Zimmer<sup>3</sup> | Δ FY 2026/2025



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



MRP Consult GmbH  
Getreidemarkt 14/29  
1010 Wien, Österreich  
+43 1 890 6661  
[vienna@mrp-hotels.com](mailto:vienna@mrp-hotels.com)



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



Streiffeldstraße 25b  
81673 München, Deutschland  
+49 30 3434 740  
[munich@mrp-hotels.com](mailto:munich@mrp-hotels.com)

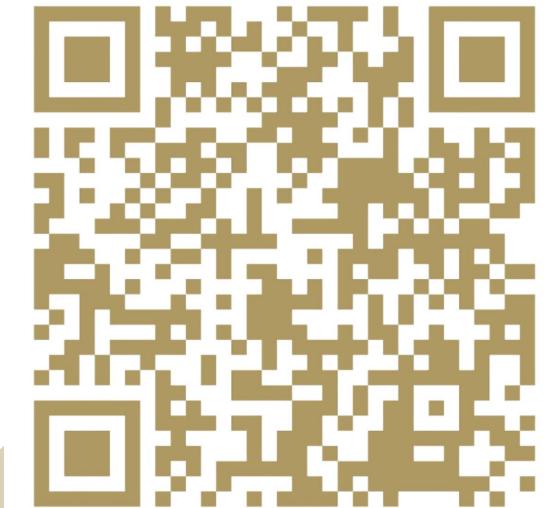
## Kontaktpersonen



**Catherine Szolar**  
+43 664 885 279 30  
[catherine.szolar@mrp-hotels.com](mailto:catherine.szolar@mrp-hotels.com)  
Let's connect on



**Hannah Struck**  
+43 664 885 279 49  
[hannah.struck@mrp-hotels.com](mailto:hannah.struck@mrp-hotels.com)  
Let's connect on



## Kommunikation mit mrp hotels



[www.linkedin.com/company/mrp-hotels](https://www.linkedin.com/company/mrp-hotels)



[www.mrp-hotels.com](http://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.