

Betreiberqualität als Schlüssel zur Wertschöpfung – operative Stärke rückt in den Fokus der Investoren

- Hotellerie profitiert weiterhin von einer stabilen Nachfrage aus dem Geschäfts- und Freizeitreiseverkehr
- Betreiberqualität, Markenstärke und Vertragsstrukturen rücken stärker in den Fokus institutioneller Investoren
- Hotelinvestmentmarkt erreicht im ersten Halbjahr rund 625 Millionen Euro Transaktionsvolumen

Hamburg, 10. Juli 2026 – Der deutsche Hotelmarkt zeigt sich auch im zweiten Quartal 2026 widerstandsfähig. Trotz geopolitischer Unsicherheiten und eines anspruchsvollen Finanzierungsumfelds profitiert die Branche von einer stabilen Nachfrage. Geschäftsreisen, Messe- und Kongressveranstaltungen sowie anhaltend hohe Freizeitreisen sorgen für solide Fundamentaldaten. Mit einem Transaktionsvolumen von rund 625 Millionen Euro im ersten Halbjahr zeigt sich, dass werthaltige Hotelinvestments trotz des herausfordernden Marktumfelds möglich sind – vorausgesetzt, die operative Basis stimmt.

Tourismus bleibt zentraler Nachfragetreiber

Insbesondere die großen Stadt- und Metropolregionen sowie etablierte Freizeitdestinationen verzeichneten im ersten Halbjahr eine stabile Übernachtungsnachfrage und konstante Auslastungskennziffern. Wesentlicher Treiber dieser Entwicklung war die robuste Inlandsnachfrage. Darüber hinaus sorgen strukturelle Trends wie kürzere, aber häufigere Reisen, die zunehmende Verzahnung von Business- und Leisure-Aufenthalten („Bleisure“) sowie die wachsende Nachfrage nach flexiblen Übernachtungskonzepten für zusätzliche Impulse. Von dieser Entwicklung profitieren zunehmend auch Hotelprojekte außerhalb der klassischen Metropolstandorte.

Betreiberqualität bestimmt zunehmend die Investmententscheidung

Analog zur Entwicklung auf den europäischen Hotelinvestmentmärkten verschiebt sich der Fokus vieler Investoren zunehmend auf die operative Leistungsfähigkeit der Betreiber. Deren Bonität, die Skalierbarkeit des Geschäftsmodells, effiziente Kostenstrukturen sowie die Ausgestaltung der Pacht- und Managementverträge bestimmen immer stärker die Risikobewertung und Preisfindung. Insbesondere Betreiber mit starken Marken, digitalisierten Prozessen und effizienten Kostenstrukturen profitieren von dieser Entwicklung.

Konsolidierung und neue Betreibermodelle prägen den Markt

Parallel setzt sich die Konsolidierung im Betreiberumfeld weiter fort. Plattformen mit skalierbaren Marken sowie Hotelunternehmen mit ausgeprägter Kosten- und Technologiekompetenz bauen ihre Marktposition weiter aus. Internationale Hotelgruppen richten ihren Blick wieder stärker auf den deutschen Hotelmarkt. Insbesondere Betreiberwechsel, Restrukturierungen und auslaufende Vertragsstrukturen schaffen Raum für neue Marktteilnehmer und Konzepte. So drängen zunehmend neue Player wie Brown Hotels oder Prism auf den Markt und erweitern das Spektrum etablierter Betreiber- und Markenkonzepte. Strukturierte Partnerschaften sowie Plattform- und Joint-Venture-Modelle gewinnen dabei an Bedeutung und prägen zunehmend die Marktstruktur. Sie ermöglichen es Investoren, sich operativ stärker einzubringen und so die Wertschöpfung aktiv mitzugestalten.

Flexible Betriebskonzepte treiben das Transaktionsgeschehen

Serviced Apartments zählen weiterhin zu den dynamischen Segmenten des Hotelmarktes. Die zunehmende berufliche Mobilität, die Zuwanderung internationale Fachkräfte sowie der anhaltende Wohnraummangel treiben die Nachfrage nach temporären Wohnformen und stärken zugleich das Interesse auf Investorenmenseite. Dies spiegelt sich auch im Investmentmarkt wider: Neben klassischen Hoteltransaktionen rückten insbesondere auch Extended-Stay-Produkte in den Fokus institutioneller und privater Investoren. Der Verkauf eines Penta-Hotel-Portfolios für mehr als 100 Millionen Euro war die größte Portfoliotransaktion des ersten Halbjahres. Zugleich sorgten der Verkauf des Luxusresort „Der Öschberghof“ und des „BMW Boarding House“ in München für eine hohe

Aufmerksamkeit. Diese Transaktionen zeigen, dass heute weniger das Produktsegment über den Investmenterfolg entscheidet, als vielmehr die Qualität des jeweiligen Assets, die Betreiberkonstellation und die individuelle Investmentstory.

Die Zinsanpassung erhöht die Preissensitivität

Die jüngste Anpassung der EZB-Leitzinsen hat die Finanzierungsseite wieder stärker in den Fokus gerückt. Kurzfristig löst dies keine pauschale Neubewertung des Hotelmarkts aus, erhöht jedoch die Sensitivität der Investoren gegenüber Finanzierungskosten, Exit-Renditen und der langfristigen Tragfähigkeit von Pachtverträgen.

Internationale Investoren setzen wieder verstärkt auf Deutschland

Das Interesse internationaler Investoren am deutschen Hotelmarkt wächst weiter. Deutschland gilt unverändert als transparenter und vergleichsweise stabiler Markt, wobei Betreiberqualität, Vertragsstrukturen und die langfristige Ertragskraft der Assets bei Investitionsentscheidungen zunehmend in den Vordergrund rücken.

„Wir beobachten derzeit ein steigendes Interesse internationaler Investoren an Deutschland und Europa. Im Fokus stehen dabei nicht nur Einzelobjekte, sondern zunehmend Plattformen, Betreiberstrukturen und vertikal integrierte Investments, die Skalierung und operative Wertschöpfung ermöglichen“, sagt **Andreas Ewald**, Head of Hotel Germany und Co-Head EMEA Hospitality Group bei Colliers.

Parallel treiben weitere Owner-Operator-Plattformen ihre Expansion nach Deutschland voran. Gestützt wird diese Entwicklung durch die Attraktivität Europas als Investitionsstandort. Vor dem Hintergrund anhaltend globaler Unsicherheiten lenkt der Kontinent wieder verstärkt internationale Kapitalströme auf sich.



Medienkontakt:
Feldhoff & Cie. GmbH
Gabriele Stegers
T: +49 160 69 79 54 9
E: gs@feldhoff-cie.de

Weitere Informationen zur Colliers International Deutschland GmbH:

Die Immobilienberater:innen von Colliers sind an den Standorten in Berlin, Dresden, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, Leipzig, München, Nürnberg und Stuttgart vertreten. Das Dienstleistungsangebot umfasst die Beratung zu An- und Verkauf sowie Vermietung von Gewerbeimmobilien der Assetklassen Büro, Einzelhandel, Hotel, Industrie & Logistik, zum An- und Verkauf von Grundstücken, zum An- und Verkauf von Wohnimmobilien in Form von Wohn- und Geschäftshäusern und Residential Capital Markets ebenso wie zum An- und Verkauf von Land- und Forstimmobilien. Der Bereich Occupier Services bietet die strategische Beratung von Unternehmen in allen Immobilienfragen. Hinzu kommen Serviceleistungen wie Immobilienbewertung und Finanzierungsberatung. Weltweit ist die Colliers International Group Inc. (NASDAQ, TSX: CIGI) mit rund 24.000 Expert:innen in 70 Ländern tätig. Mehr hier: www.colliers.de