

S E L E C T

H O T E L C O N S U L T I N G

HOTELBETREIBER- UMFRAGE 2024

Mehr Wachstum trotz Kostendruck

**Eine Studie
der SELECT Hotel Consulting**

Düsseldorf, Juli 2024



STUDIENDESIGN



Methodik

An der Umfrage nahmen im Zeitraum von März bis Juni 2024 insgesamt 30 Hotelbetreiber teil. Unter ihnen betreiben ein Drittel mehr als 50 Hotels und 20 Prozent mehr als 20.000 Zimmer. Dominierend vertreten waren Midscale- und Upscale-Betriebe mit 80 Prozent. Insgesamt verfügen die befragten Betreiber über mehr als 1.100 Hotels weltweit, davon mehrheitlich in Deutschland und dem europäischen Ausland.



Hotelbetreiber möchten trotz Kostendruck starker wachsen

Für die kommenden Jahre plant eine Mehrheit der Betreiber zusätzliches Wachstum durch Pacht oder Kauf weiterer Betriebe. Den höheren Kostendruck durch Löhne, Energie und weitere Preissteigerungen gaben die Betreiber über die Zimmerpreise bereits an die Kunden weiter.



Potenzial für Preissteigerung und Kostenoptimierung ausgeschöpft

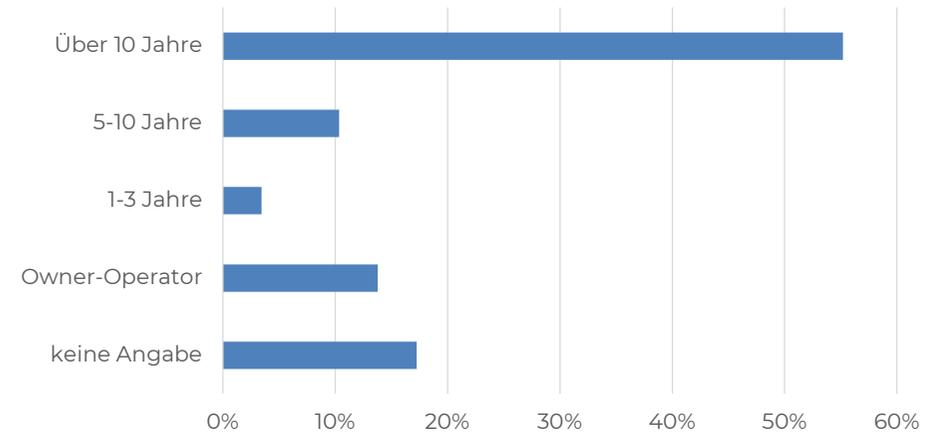
Weitere Erhöhungen der Zimmerraten sehen nur eine Minderheit als vertretbar an. Kostensenkungen kommen für wenige in Betracht – und dann auch nur in geringem Umfang.

Restlaufzeiten und Pachtanteil

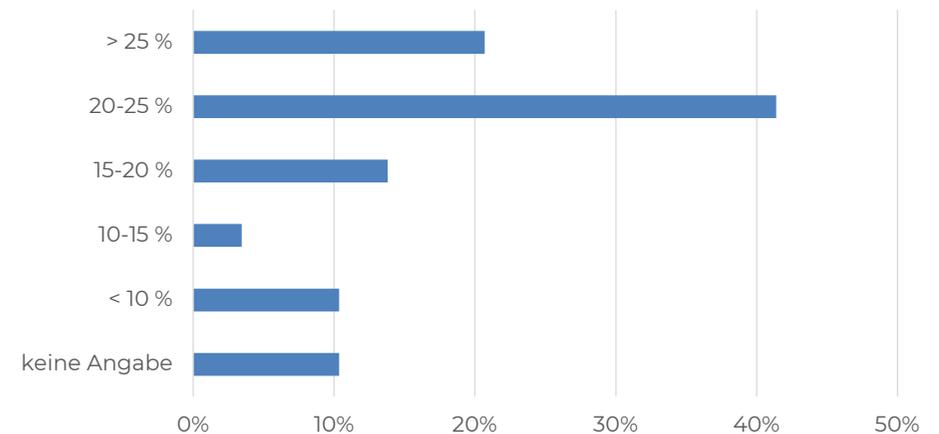
Die Mehrheit der befragten Hotelbetreiber gab eine derzeitige Restlaufzeit der Pachtverträge von mehr als 10 Jahren an. Darunter fielen auch Durchschnittswerte aller Pachtverträge im Portfolio. Bei etwa 14 Prozent der Befragten handelte es sich um Betreiber, die eigene Hotels im Bestand managen.

Bei 62 Prozent der Befragten entspricht die Pacht mehr als 20 Prozent des Betriebsumsatzes, während nur 13 Prozent der Betreiber einen Pachtanteil von weniger als 15 Prozent des Umsatzes benannte. Im Durchschnitt lag die Pacht bei 22 Prozent des Umsatzes.

Wie lange sind Sie an Ihre aktuelle Pacht noch vertraglich gebunden? (n=29)



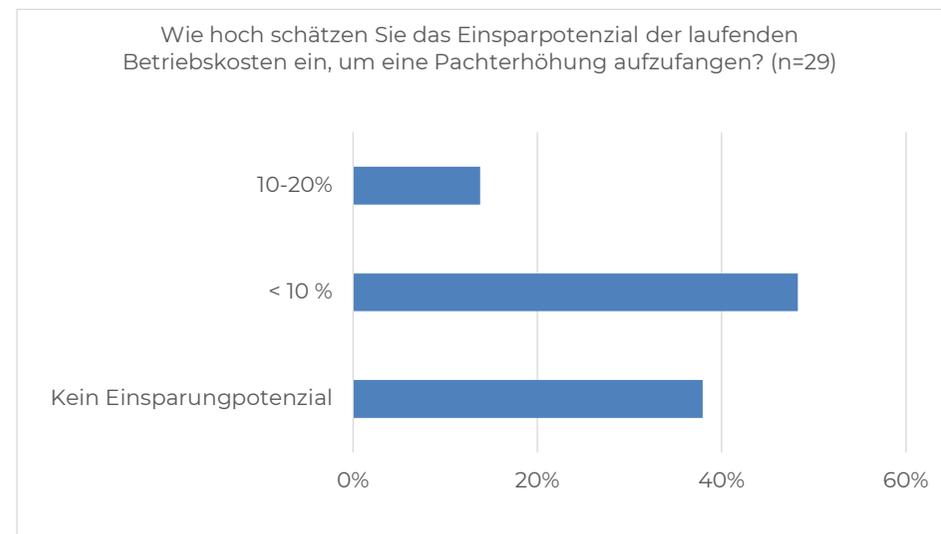
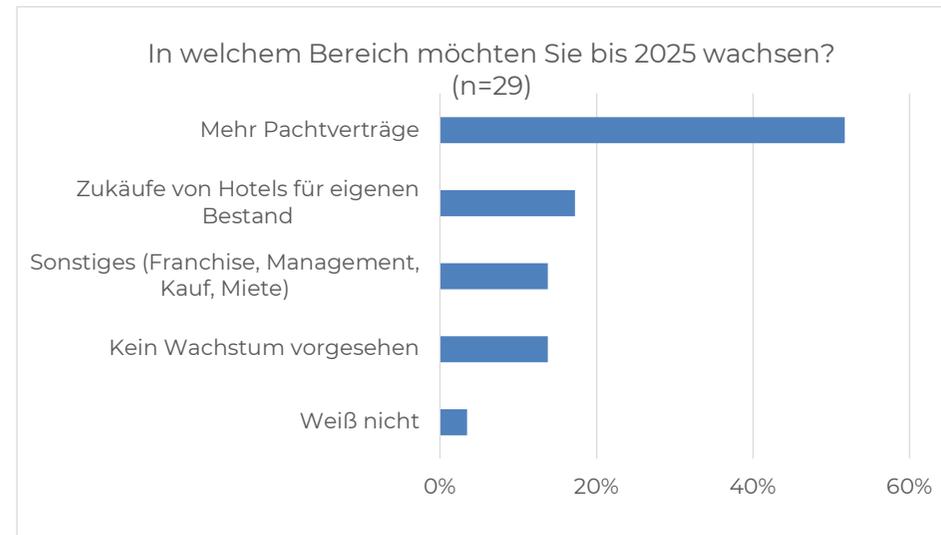
Wie hoch liegt derzeit Ihre Pacht im Verhältnis zum Umsatz? (n=29)



Wachstum trotz Kostendruck

69 Prozent der Hotelbetreiber in der DACH-Region möchten trotz steigender Betriebskosten weiter expandieren. 52 Prozent möchten durch weitere Pachtverträge, 17 Prozent durch Objektzukäufe für den eigenen Bestand wachsen und knapp 14 Prozent streben ein Wachstum über Franchise, Managementverträge oder eine Kombination aus allen gängigen Modellen an. Knapp 14 Prozent der Befragten strebt derzeit keine weitere Expansion an.

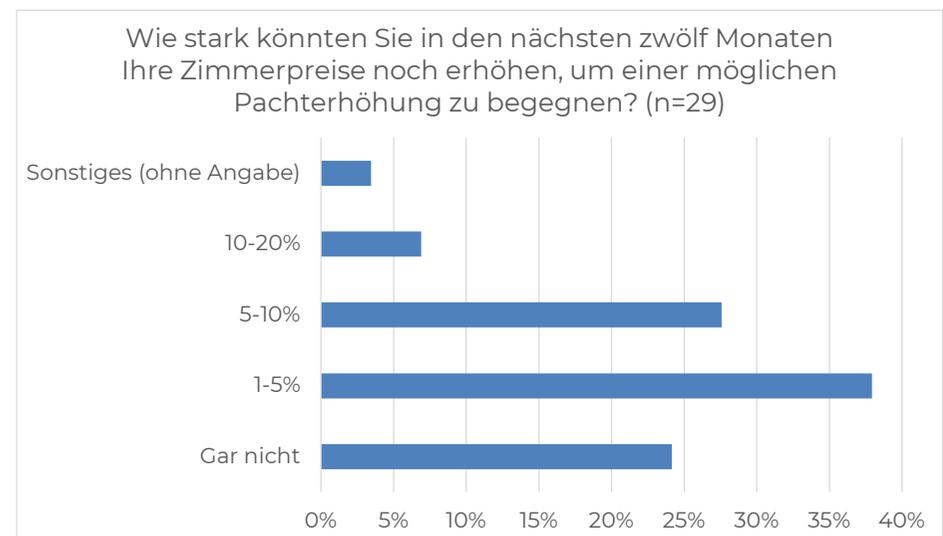
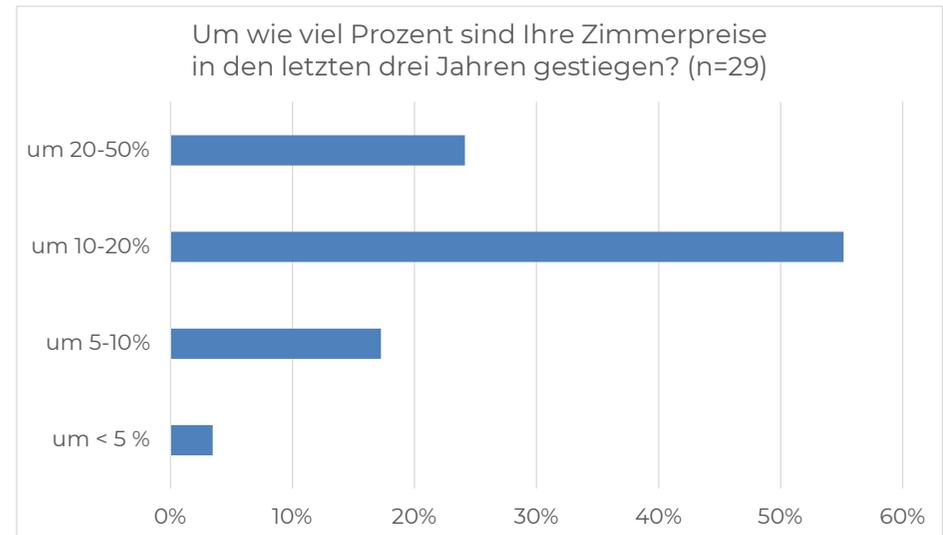
Zugleich erscheint bei 62 Prozent der Betreiber das Einsparpotenzial bei den Betriebskosten noch nicht voll ausgeschöpft, wobei 48 Prozent der Befragten weitere Einsparungen von maximal 10 Prozent realisierbar halten. 38 Prozent der Betreiber sehen aktuell kein weiteres Potenzial für weitere Einsparungen.



Steigerung der Zimmerpreise verlangsamt sich

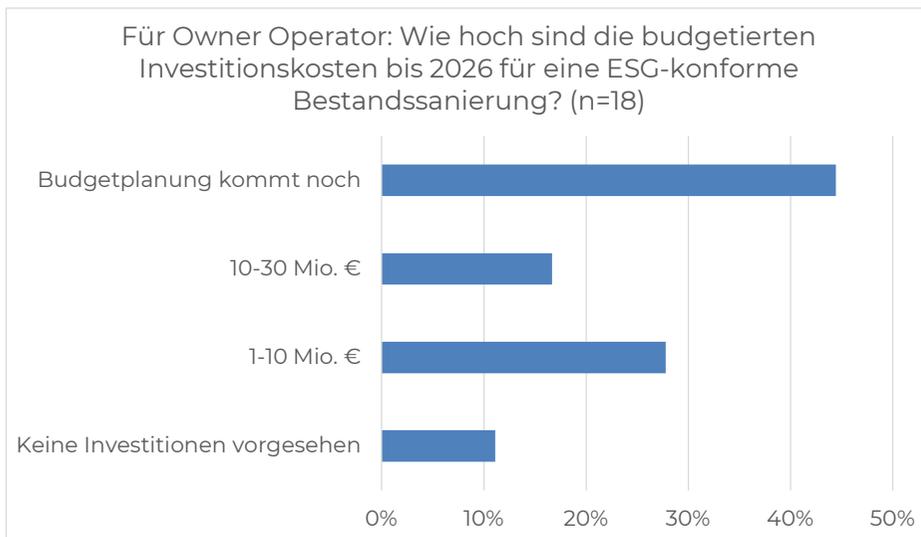
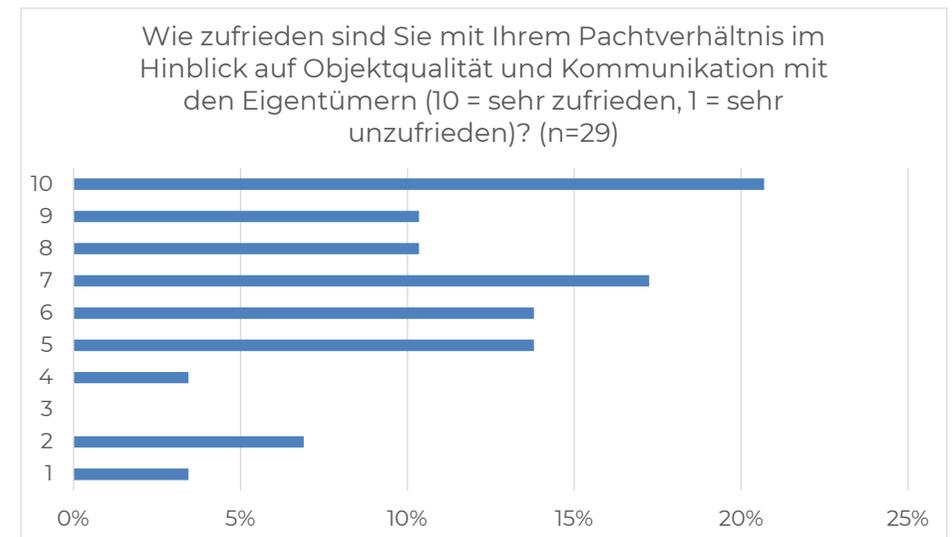
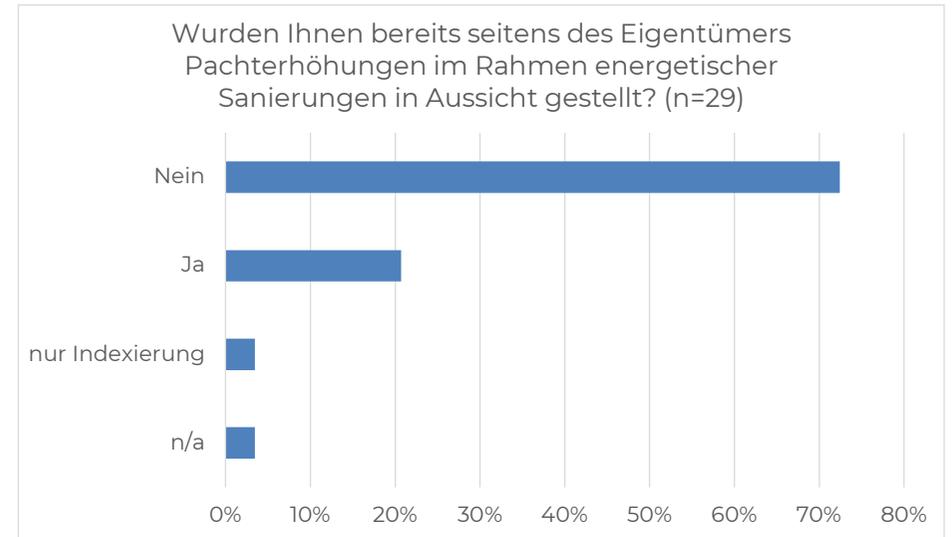
Nachdem vier von fünf Betreibern ihre Zimmerraten seit 2021 um mindestens zehn Prozent erhöht haben, sehen 62 Prozent für dieses und kommendes Jahr nahe keinen Spielraum mehr.

Dringend notwendige Preiserhöhungen konnten durchgesetzt, aber nicht immer die steigenden Betriebs- und Lohnkosten der letzten zwei Jahre in vollem Umfang aufgefangen werden.



Erste ESG-Pachterhöhungen

Außer den vertraglichen Pachtindexierungen wurde bislang nur bei jedem fünften der befragten Hotelbetreiber eine Pachthöhung durch ESG-relevante Investitionsmaßnahmen seitens der Verpächter in Aussicht gestellt. Mehr als die Hälfte der Betreiber ist zufrieden mit dem Pachtverhältnis. 44 Prozent der Owner-Operator planen derzeit ESG-relevante Investitionsmaßnahmen in ihre Häuser.



ÜBER SELECT



Tina Froböse MBA

Managing Partner

SELECT bietet Investoren, Kommunen und Kreditinstituten einen umfassenden Beratungsansatz rund um die Hotelimmobilie. Zu den Hauptkundengruppen zählen institutionelle Investoren, Fondsgesellschaften mit Hotelanteil sowie Family Offices.

KONTAKT

☎ [+49 211 1386650-0](tel:+4921113866500)

✉ tf@select-hc.com

🌐 select-hc.com

📍 Königsallee 14, 40212 Düsseldorf