



Pressemitteilung

Strategische Partnerschaften bei Immobilien-Investments – Synergien zwischen Banken, Entwicklern und Betreibern

- **Gemeinsame Paneldiskussion von limehome und mrp hotels**

München, 06. Februar 2025: In einer hochkarätig besetzten Paneldiskussion boten Branchenexperten von mrp hotels, limehome, der Deutschen Pfandbriefbank und GARBE Commercial Living einen Rundumblick auf die Herausforderungen und Chancen strategischer Partnerschaften bei Hotelimmobilien-Investments. Zentrale Themen waren die Unsicherheit bei den Prognosen für 2025, die Bedeutung von ESG-Kriterien als Voraussetzung für Finanzierungen, das Potenzial von Serviced Apartments durch flexible Nutzungskonzepte sowie die Notwendigkeit, dass Banken und Investoren sich intensiver mit den speziellen Geschäftsmodellen dieser Branche auseinandersetzen. Martin Loibl, Director bei der Deutschen Pfandbriefbank, Sven Rödiger, CEO von GARBE Commercial Living, und Dr. Josef Vollmayr, Co-Founder und Co-CEO bei limehome, brachten unter der Moderation von Martin Schaffer, Managing Partner bei mrp hotels, ihre Erkenntnisse und Prognosen aus Banken-, Entwickler- und Betreibersicht auf den Punkt.

„Nach fünf Ausnahmejahren, geprägt von den Auswirkungen der Corona-Pandemie und den Herausforderungen des raschen Zinsanstiegs, zeigt sich der globale Tourismus und die Hotelimmobilienbranche erfreulich resilient. Besonders der europäische Markt hat im vergangenen Jahr mit einem Anstieg der Ankünfte gegenüber 2019 ein starkes Comeback hingelegt – angetrieben vor allem durch die dynamische Entwicklung in den südeuropäischen Ländern,“ so **Martin Schaffer**, Managing Partner bei mrp hotels.

Dazu ergänzt **Dr. Josef Vollmayr**, Co-Founder und Co-CEO von limehome: „Das Marktumfeld bleibt zweifellos herausfordernd – hohe Finanzierungskosten, steigende Bau- und Personalkosten belasten die klassische Hotellerie massiv. Während die Übernachtungsraten seit 2019 in Deutschland um etwa 15 % gestiegen sind, haben sich die Kosten in einigen



Bereichen um bis zu 40 % erhöht. Um gerade im Mittelklassesegment angesichts weiter steigender Immobilienpreise langfristig profitabel wirtschaften zu können, müssen neue Wege gegangen werden. Technologische Lösungen zur Effizienzsteigerung und ein flexibles Apartment-Produkt bieten entscheidende Antworten auf die Herausforderungen der rasch verändernden Märkte. Gleichzeitig sehen wir durch innovative Konzepte und strategische Partnerschaften die Chance, gemeinsam nachhaltige Immobilienprojekte zu entwickeln und Bestandsobjekte flexibel zu nutzen.“

Unsicherheiten bei Prognosen für 2025

Die Experten betonten, dass die Prognosen für 2025 mit einiger Unsicherheit behaftet sind, insbesondere in Märkten, die im vergangenen Jahr aufgrund von Mega-Events überdurchschnittlich gut abgeschnitten haben. Wie sich das Geschäft entwickeln wird, bleibt in diesen Regionen schwer abzuschätzen.

ESG als Voraussetzung für Finanzierung

Nachhaltigkeit ist und bleibt ein zentraler Werttreiber. ESG-Kriterien sind mittlerweile Grundvoraussetzung für die Vergabe von Finanzierungen. „Ohne die Einhaltung dieser Standards ist eine Finanzierung kaum möglich – es geht nicht mehr um die Konditionen, sondern um die Machbarkeit an sich“, erläutert **Martin Loibl**, Director bei der Deutschen Pfandbriefbank. Es bleibt allerdings abzuwarten, ob ESG-Kriterien in einem sich wandelnden politischen Umfeld, wie etwa unter dem Einfluss der Trump-Regierung in den USA, weiterhin eine derart relevante Rolle einnehmen werden.

Serviced Apartments: Flexibilität als Erfolgsfaktor

Serviced Apartments sind weiterhin ein stark wachsendes Segment. Die flexible Nutzung und Verpachtung von Teilflächen innerhalb einer Mischnutzung ermöglicht ein Maß an Flexibilität, das andere Betreiber aufgrund ihrer Anforderungen an größere Einheiten nicht erreichen können. Viele konventionelle Hotelbetreiber bleiben dennoch zögerlich, was die Entwicklung betrifft. Auch Banken und Investoren werden sich intensiver mit dem



Geschäftsmodell Serviced Apartments auseinandersetzen müssen.

Immobilienmarkt bleibt herausfordernd, aber mit Chancen

Die anhaltend hohen Finanzierungskosten führen häufig zu Nachverhandlungen mit Entwicklern. Dennoch rückt die Hotelimmobilie wieder stärker in den Fokus der Banken, da andere Asset-Klassen noch schwieriger zu finanzieren sind. **Sven Rödiger**, CEO von GARBE Commercial Living, erklärt: „Deals sind zwar schwierig, aber auch in diesem Jahr machbar – trotz des derzeit schleppenden Marktumfelds.“ Besonders das flexible Nutzungskonzept von Serviced Apartments zeigt großes Potenzial, um den Herausforderungen des aktuellen Marktes erfolgreich zu begegnen.

Martin Schaffer, Managing Partner bei mrp hotels, fasst zusammen: „In der aktuellen Hochzinsphase sind innovative Finanzierungslösungen und strategische Partnerschaften wichtiger denn je, um erfolgreich zu bleiben.“

Pressekontakt

mrp hotels
Katharina Holowka-Grünwidl
Brand & Communication Manager
katharina.gruenwidl@mrp-hotels.com

Über mrp hotels

mrp hotels ist ein führendes Beratungsunternehmen aus dem Bereich Hotellerie. mrp unterstützt seine Kunden in allen Projektphasen – von der Standortsuche über Hoteldevelopment bis hin zu Transaktionsmanagement, Performanceanalysen und technischem Consulting. Mit drei Standorten in Europa (Wien, Berlin und München) verfügt das Team über umfangreiches Fachwissen aus den entsprechenden Hotelmärkten. Das Team bei mrp hotels besteht ausschließlich aus Experten mit langjährigem Know-how im Hotellerie- und Tourismussektor. Zu den Kunden gehören renommierte Unternehmen wie die Union Investment, Angelo Gordon, Deka Immobilien, Raiffeisen Capital Management, Real I.S., die S+B Gruppe oder B&B Hotels. Mehr Informationen unter www.mrp-hotels.com.



Über limehome

limehome ist der führende technologiebasierte Anbieter und Betreiber von voll digitalisierten Design-Apartments in Europa. Durch die komplett digitale Guest Journey von Buchung bis Check-out und Invoicing erfahren Gäste maximalen Komfort, keine Wartezeiten und Flexibilität in der Reisegestaltung. limehome ist "designed to stay": Die voll ausgestatteten Suiten erfüllen über alle Standorte hinweg höchste Standards in den Bereichen Funktionalität, Komfort und Design und sind auf kurz- sowie langfristige Aufenthalte ausgelegt. Durch das technologiebasierte Betreibermodell können die Premium Design-Apartments zum Preis eines Standard-Hotelzimmers angeboten werden. Das Unternehmen beschäftigt über 270 Mitarbeitende und hat derzeit 9.000 Suiten an 300 Standorten in Deutschland, Österreich, der Schweiz, den Niederlanden, Belgien, Spanien, Portugal, Ungarn, Italien, Griechenland und Tschechien unter Vertrag. Mehr Informationen unter www.limehome.com.