

19-25

PB3C News (21. KW)

XXV. Jahrgang, Erscheinungstag: 19.05.2025

KOMMENTAR

Flourierende Städte brauchen dynamische Hotelmärkte



Christoph Flügel
Arbireo Capital

Wenn in den vergangenen Jahren neue Hotels in Deutschland entstanden sind oder sich aktuell Baukräne bei Hotelprojekten drehen, erregt das bisweilen die Gemüter: In Deutschlands Städten werde schließlich bezahlbarer Wohnraum gebraucht, und keine Hotelzimmer. Doch sollten Hotels und Wohnen nicht gegeneinander ausgespielt werden. Das wäre erstens nicht sachgerecht und zweitens zu kurz gedacht.

Nicht sachgerecht, weil erstens die beiden Nutzungsarten fast nie in direkter Konkurrenz zueinander auftreten. Wohnungen dürfen in der Regel nur in ausgewiesenen Wohngebieten und Hotels nur in ausgewiesenen Gewerbegebieten errichtet werden. Abweichungen davon gibt es in Einzelfällen, ebenso Mischnutzungen – aber das sind Ausnahmen. Zweitens täuscht der Eindruck, es gebe immer mehr Hotels in Deutschland. Das Gegenteil ist richtig, es werden immer weniger, weil viele vor allem kleinere Betriebe aufgeben. Gab es 2010 noch rund 22.000 Hotelbetriebe in Deutschland, sind es jetzt noch circa 12.000. Was hingegen kontinuierlich steigt, ist die Zahl der Hotelzimmer beziehungsweise Hotelbetten.

Und drittens stimmt auch der Befund nicht, dass Deutschlands Städte keine Hotelzimmer bräuchten. Die Übernachtungszahlen steigen seit Jahren kontinuierlich, wenn man vom „Corona-Knick“ 2020 einmal absieht. Da in den Pandemie Jahren der Inlandstourismus boomte, lässt sich selbst das nicht uneingeschränkt einräumen. 2024 jedenfalls wurde die 500-Millionen-Grenze nur ganz knapp verfehlt – wovon mehr als die Hälfte auf Hotelbetten entfiel. In vielen Städten wurden 2024 neue Rekorde aufgestellt.

Anders gesagt: Das Hotelgewerbe würde sicher nicht in neue Hotelkapazitäten investieren, wenn es keine entsprechende Nachfrage gäbe. Und um diese wachsende Nachfrage zu befriedigen, werden Hotelkapazitäten benötigt. Andernfalls würde sie auf alternative Übernachtungsmöglichkeiten ausweichen, zum Beispiel zweckentfremdete Wohnungen. So gesehen würden erst fehlende Hotels für eine direkte Konkurrenzsituation von Übernachtungsgästen und Wohnungsmärkten führen.

Nun könnte man ja auch die Ansicht vertreten, dass es vielerorts ohnehin einfach schon zu viel Tourismus und zu viel Reiseverkehr gäbe. Geschäftsreisen ließen sich durch Videokonferenzen ersetzen, und besser für das Klima wäre es auch. Das wiederum halte ich für zu kurz gedacht. Hotels und ihre Übernachtungsgäste werden nicht nur wirtschaftlich gebraucht, sondern schaffen auch einen gesellschaftlichen Mehrwert.

Da sind zunächst neben den Steuereinnahmen auch die Tourismusabgaben, die inzwischen viele Kommunen erheben. Hinzu kommen die vielen sozialversicherten Arbeitsplätze in allen Qualifikationsstufen. Das ist relevanter, als man auf den ersten Blick erwarten mag: Nachdem Wirtschaft und Arbeitsmarkt in den vergangenen Jahrzehnten einen tiefgreifenden Wandel hin zu einer stärker dienstleistungsbetonten Ausrichtung durchlaufen haben (Tertiärisierung), dürften in Zukunft zahlreiche kognitive Berufsbilder langfristig durch künstliche Intelligenz ersetzt werden. In einer solchen wirtschaftlichen Transitionsphase kann das Hotelgewerbe als Teil der stetig wachsenden Experience Economy zu Wachstum und Wohlstand beitragen.

Doch auch abgesehen davon: In welcher Stadt könnte das Kulturangebot allein von den Einwohnern leben? Museen, Theater und Festivals sind auf auswärtige Gäste angewiesen! Ohne die Möglichkeit, Gäste unterzubringen, wird ein Kongresszentrum wohl kaum gebucht werden. Taxifahrer hätten kaum Umsatz. Touristen beleben die Städte sowie Cafés und Restaurants. Wenn man vermeiden will, dass Innenstädte veröden, gehören dazu eben nicht nur Kaufhäuser, sondern auch attraktive Übernachtungsmöglichkeiten.

Die Städte brauchen dringend bezahlbaren Wohnraum – aber auch Hotelzimmer für ihre Gäste. Meiden Hotelinvestoren eine Stadt, deutet das womöglich auf ein viel schwerwiegendes Strukturproblem hin. Dynamische Hotelmärkte hingegen sind ein Zeichen für florierende Städte.

Dieser Beitrag erschien am 14.05.2025 auf der Website von [Intelligent Investors](#).

Haben Sie Anmerkungen oder Fragen? Dann schreiben Sie an die Leiter unserer Redaktion [Jan Döhler](#) und [Kai Gutacker](#).

Highheels und Hochhäuser, Volume 40: Führen, wenn der Druck steigt – kein Wachstum ohne Muskelkater



Dr. Angela Kerek, Rechtsanwältin und Coach
Larissa Lapschies, Immobilienjunioren
Sonja Rösch, PB3C

Wenn Unternehmen in die Krise geraten, beginnt für Führungskräfte der eigentliche Stresstest. Dann reicht es nicht mehr, einfach weiterzumachen. Dann braucht es Orientierung, Haltung – und die Fähigkeit, sich selbst und andere durch Unsicherheit zu führen.

Diese Folge von „Highheels und Hochhäuser“ geht dorthin, wo es wehtut – in die Restrukturierung, mitten in die Unsicherheit. Es geht um Führung, die nicht nur funktioniert, solange alles läuft. Um Kommunikation ohne Salami-Taktik. Um mentale Stärke, die sich nicht in PowerPoint-Charts zeigt.

Denn: Transformation betrifft uns alle – weil jedes Wachstum mit Schmerz verbunden ist. Wer führen will, muss das aushalten. Und idealerweise so trainieren wie einen Muskel.

Hören Sie hier die [aktuelle Folge](#).

PB3C RealTalk #126: Von der Betonwüste zur Stadtoase – neue Wege fürs Parken



Simon Schubnell, VePa Vertical Parking
Sonja Rösch, PB3C

Parkhäuser müssen nicht grau, eng und unpraktisch sein. Es geht auch anders: flächeneffizient, digital, mit Ladeinfrastruktur – und ohne Einparkstress.

In dieser Folge dreht sich alles um urbane Nachverdichtung, automatisiertes Parken und das Potenzial versiegelter Flächen. Wie aus ineffizienten Stellplätzen innerstädtische Mehrwertflächen werden können – und warum neue Parkkonzepte mehr verändern können als nur die Mobilität.

Von modularen Türmen bis zur Stadtoase: Wer Parken neu denkt, gestaltet Stadt neu.

Hören Sie die Ausgabe Nr. 126 des „PB3C RealTalks“ [hier](#).

Nachhaltiges Handeln rückt in den Mittelpunkt



Alexandra Stubbe
BEB+

Regulatorische Planbarkeit zählt zu den entscheidenden Faktoren, damit Investoren und Bestandshalter das Vertrauen in den Immobilienstandort Deutschland bewahren. Mit dem ihrem Koalitionsvertrag hat die neue Bundesregierung einen wichtigen Schritt in diese Richtung getan. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Einzelhandel ist die spannendste Immobiliennutzungsart ...



Lars Jähnichen
IPH Handelsimmobilien

... zumindest sehe ich das so. Kaum eine andere Assetklasse vereint aus meiner Sicht so viele Herausforderungen mit der Chance, unsere Innenstädte von morgen aktiv mitzugestalten. Genau deshalb ist es mir ein echtes Anliegen, junge Talente für dieses Thema zu begeistern. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

„Ich mag es, wenn gute Dinge noch besser werden“



Sebastian Renn
Lübke Kelber AG

Seit dem 12. Mai habe ich die spannende Aufgabe, als Head of Operations im neu gegründeten Executive Board bei der Lübke Kelber AG die operative Steuerung und Weiterentwicklung voranzutreiben – in einem Markt, der uns täglich fordert und immer wieder Innovation verlangt. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Baustellenerwachen in Dortmund



SEGRO

Die Revitalisierung des ehemaligen Steinkohle-Kraftwerks zwischen Dortmund und Castrop-Rauxel geht in großen Schritten voran: Kürzlich konnten wir den Startschuss für den Bau des SEGRO Parks Dortmund feiern. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Institutionelle Investoren aus Deutschland fokussieren bei Real-Estate-Debt auf Europa



pbb

Europa steht bei Real-Estate-Debt für institutionelle Investoren mit einem Anteil von 46 % ganz vorne. Platz zwei belegen mit knapp 38 % breit diversifizierte Finanzierungen, die über Europa und die USA hinausgehen. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Rückblick 1. Quartal – ein starker Jahresauftakt für die Deutsche Zinshaus



Deutsche Zinshaus Gesellschaft mbH

Das 1. Quartal und insbesondere der März waren alles andere als ruhig – hinter uns liegen intensive, aber erfolgreiche Wochen voller spannender Projekte, Transaktionen und strategischer Fortschritte. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

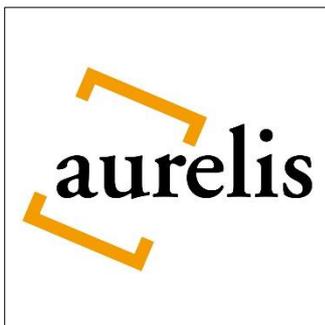
Deal-News: Wir haben 50 Wohneinheiten in Berlin veräußert



Domicil Real Estate Group

Im Rahmen eines Asset-Deals haben wir 50 Wohneinheiten im Nordosten Berlins en bloc veräußert. Das betreffende Objekt wurde 1997 gebaut und ist derzeit zu 100 Prozent vermietet. Die Einheiten wurden seitens Domicil im Rahmen eines Asset- und Portfolio-Management-Mandats verwaltet und verkauft. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Für unser Projektbüro in Berlin suchen wir ...



Aurelis Real Estate

... ab sofort einen Mitarbeiter Akquisition & Ankauf (m/w/d). Ihre Mission: Interessante Objekte aufspüren, Chancen erkennen, um durch weitere Zukäufe – vor allem in den neuen Bundesländern – den Ausbau unseres Immobilienportfolios nachhaltig voranzutreiben. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

PB3C News:

Verantwortlich: Holger Friedrichs. Die Richtigkeit der Darstellung von Fakten in Presseartikeln wird nicht geprüft. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des jeweiligen Autors und nicht die Meinung der Herausgeber wieder.

Copyright der PB3C News der Woche: PB3C GmbH, Tauentzienstraße 16, 10789 Berlin. Kopien oder Weitergabe als E-Mail ohne vertragliche Vereinbarung mit der PB3C GmbH verstoßen gegen das Urheberrecht.

Über die PB3C GmbH: Die PB3C GmbH ist seit dem Jahr 2000 das führende Beratungsunternehmen in Deutschland für die Positionierung und Kommunikation von Immobilien- und Fondsunternehmen. Sie berät nationale und internationale Kunden in den Bereichen strategische Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Kapitalmarktkommunikation und Positionierung. Zu den weiteren Tätigkeitsfeldern zählen die Erstellung von Leistungsbilanzen und Geschäftsberichten, Studien und Researchdokumenten sowie die Konzeption und Texterstellung von Kundenzeitungen, Newslettern, Internetauftritten und Broschüren, des Weiteren die politische Beratung und Unterstützung im Investor-Relations-Bereich. Ausführliche Informationen über das Leistungsspektrum und Referenzen von Kunden der PB3C GmbH finden Sie unter www.pb3c.com oder können Sie unter info@pb3c.com anfordern.