

# RICHTIG INVESTIEREN IN TURBULENTEN ZEITEN

## Finanzierungskosten in der Hotellerie bleiben struktureller Schlüsselfaktor der Projektwirtschaftlichkeit (Stand 2026)

Die Finanzierungskosten stellen weiterhin einen der zentralen Einflussfaktoren für die Wirtschaftlichkeit von Neu- und Umbauten in der Hotellerie dar. Nachdem der Zeitraum von 2015 bis 2022 durch einen außergewöhnlich starken Zinsanstieg geprägt war, hat sich das Zinsumfeld seit 2024 zwar teilweise stabilisiert, das Niveau bleibt jedoch deutlich über jenem der Niedrigzinsphase.

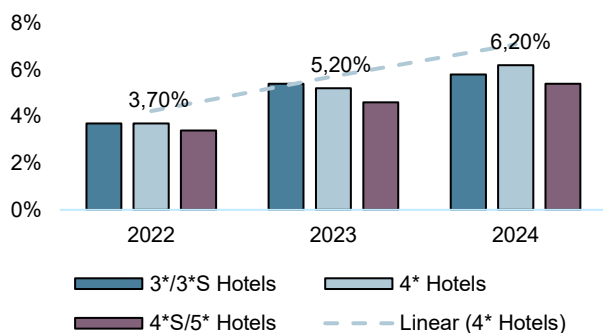
Für Hoteliers, Projektentwickler und Investoren ergeben sich daraus nachhaltige strukturelle Veränderungen.

### Zinsentwicklung: Stabilisierung auf erhöhtem Niveau

Der rasche Anstieg der Referenzzinssätze infolge hoher Inflation und restriktiver Geldpolitik führte bis 2023 zu einer Vervielfachung der Finanzierungskosten gegenüber 2020. Seit 2024 ist ein moderater Rückgang zu beobachten, aktuell bewegt sich der 3-Monats-Euribor bei knapp 2,00 % p. a. und damit deutlich über dem Vorkrisenniveau.

Für Hotelentwicklungen bedeutet dies, dass Fremdkapital weiterhin signifikant teurer bleibt als in der Niedrigzinsphase, auch wenn die Spitzenwerte von 2023 nicht mehr erreicht werden. Das Zinsumfeld hat sich damit zwar beruhigt, strukturell jedoch neu eingependelt.

Sinkende Liquidität durch Finanzierungsaufwand  
Entwicklung des Zinsaufwands 2022-2024  
(in % zum operativen Umsatz)



### Banken reagieren mit höheren Margen und strengerer Risikobewertung

Parallel zum Zinsanstieg haben sich die Margen der finanzierenden Banken strukturell erhöht. Gründe hierfür sind strengere regulatorische Anforderungen, höhere Eigenkapitalunterlegung, gestiegene Risikoaversion gegenüber gewerblichen Immobilien und der Hotellerie sowie Unsicherheiten hinsichtlich Betriebskosten, Energiepreise und Nachfrageentwicklung.

Während Margen für Hotelfinanzierungen im Jahr 2020 häufig bei etwa 1,0 % bis 1,25 % p. a. lagen, bewegen sie sich aktuell meist im Bereich von 2,5 % bis 3,5 % p. a., bei komplexeren Projekten teilweise darüber.

Zusätzlich bleiben Bearbeitungsgebühren ein relevanter Kostenblock. Üblich sind derzeit 0,75 % bis 1,5 % der Darlehenssumme für Strukturierung, Prüfung und Dokumentation. Bei komplexen Finanzierungsstrukturen oder ESG-Anforderungen können zusätzliche Kosten entstehen. In Kombination mit dem aktuellen Zinsniveau ergeben sich damit Gesamtkapitalkosten von häufig 5,0 % bis 6,5 % p. a., abhängig von Bonität, Standort und Betreiberkonzept.

### Eigenkapital: Neue Realität mit höheren Quoten

Ein weiterer wesentlicher Trend ist die dauerhaft gestiegene Eigenkapitalquote. Während vor der Zinswende bei vielen Projekten etwa 25 % bis 30 % Eigenkapital ausreichend waren, verlangen Kreditinstitute heute typischerweise bis zu 40 % der Gesamtinvestitionskosten.

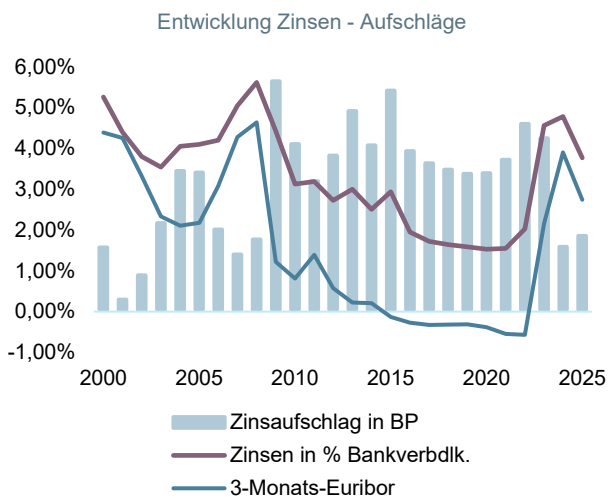
Die Auswirkungen sind strukturell:

- geringere Hebelwirkung
- sinkende Eigenkapitalrenditen
- höhere Eintrittsbarrieren für Entwickler
- längere Kapitalbindungsdauer für Eigenkapital

Auch wenn höhere Eigenkapitalquoten rechnerisch die absolute Zinsbelastung reduzieren, verschlechtert sich die Rendite aus Investorensicht deutlich.

## Projektwirtschaftlichkeit unter Druck

Die Finanzierungskosten machen inzwischen einen deutlich größeren Anteil an den Gesamtprojektkosten aus als noch vor wenigen Jahren. Während früher häufig etwa 3 % der Gesamtinvestitionskosten auf Finanzierung entfielen, liegt dieser Anteil heute oftmals bei 5 % bis 7 %.



In Kombination mit gestiegenen Baukosten, höheren Betreiberanforderungen und unsicheren Exit-Renditen führt dies zu einer erheblichen Margenreduktion bei Projektentwicklungen.

Viele Projekte erreichen die notwendigen Renditeschwellen nur noch bei:

- optimierten Konzepten
- starken Standorten
- alternativen Nutzungsstrategien wie Mixed-Use, Serviced Apartments oder Long-Stay-Modellen

## Marktausblick: Das „neue Normal“

Für die kommenden Jahre zeichnet sich kein kurzfristiger Rückgang auf das Zinsniveau der Niedrigzinsphase ab. Vielmehr ist von einem „neuen Normal“ moderater, aber dauerhaft höherer Finanzierungskosten auszugehen. Stabilisierend wirken könnten sinkende Inflation, vorsichtige geldpolitische Lockerungen, zunehmender Wettbewerb unter Banken sowie die Rückkehr institutioneller Investoren bei stabilisierten Renditen.

Für Projektentwickler bedeutet dies, dass Finanzierung künftig noch stärker integraler Bestandteil der Projektstrategie sein muss. Frühzeitige Bankenansprache, konservativere Kalkulationen, höhere Vorvermietungsquoten und flexible Nutzungskonzepte gewinnen weiter an Bedeutung.

## Acht Handlungsempfehlungen für erfolgreiche Finanzierungsstrategien in der Hotellerie

### 1. Finanzierungsprozess frühzeitig starten

Finanzierungsverhandlungen sind kein formaler Schlussschritt, sondern integraler Bestandteil der Projektentwicklung.

Empfehlung:

- Erste Bankgespräche 4–6 Monate vor geplantem Baubeginn
- Finanzierungsstruktur spätestens 3 Monate vor Baubeginn unterschriftsreif
- Frühe Planung erhöht Verhandlungsspielraum, reduziert Zeitdruck und verbessert die Konditionen signifikant.

### 2. Vollständige Ausfinanzierung vor erstem Eigenmitteleinsatz sicherstellen

Eigenkapital darf erst eingesetzt werden, wenn die Gesamtfinanzierung gesichert ist.

Empfehlung:

- Vor Baubeginn schriftliches Kredit- und Förderzusagen
- Sicherstellung der Liquiditätslinie bis Projektabschluss
- Keine „Vorfinanzierung auf Risiko“
- Ein zu früher Eigenkapitaleinsatz kann Projekte blockieren und Förderverfahren massiv gefährden.
- Finanzierungsreserve für allfällige Kostenüberschreitungen oder Anlaufverluste einplanen

### 3. Vertrauensverhältnis zur Hausbank aktiv aufbauen

Eine belastbare Beziehung zur Hausbank entsteht nicht im Krisenfall, sondern durch kontinuierliche Kommunikation.

Empfehlung:

- Regelmäßige Informationsgespräche auch außerhalb konkreter Finanzierungsanlässe
- Transparente Zahlen- und Strategiekommunikation
- Frühzeitige Einbindung in Projektüberlegungen
- Vertrauen reduziert Risikoaufschläge – und erhöht Entscheidungsbereitschaft.

#### 4. Als Geschäftspartner auftreten – nicht als Bittsteller

Banken finanzieren Geschäftsmodelle, nicht Personen in Not.

Empfehlung:

- Professionelle Präsentation des Projekts
- Klare Kapitalstruktur
- Plausible Rendite- und Exit-Strategie
- Argumentation auf Augenhöhe
- Der Unternehmer ist Kreditnehmer – aber auch Ertragspartner der Bank.

#### 5. Verbindliche Machbarkeitsanalyse (Feasibility Study) erstellen

Eine fundierte wirtschaftliche Analyse ist heute unverzichtbar.

Empfehlung:

- Darstellung von Ertrags- und Liquiditätsentwicklung
- Cash-Flow-Betrachtung nach Tilgung
- Sensitivitätsanalysen (Zins, Auslastung, Baukosten)
- Entwicklung der Eigenkapitalquote über die Laufzeit
- Ohne nachvollziehbare Wirtschaftlichkeitsrechnung verschlechtern sich Konditionen und Eigenkapitalanforderungen deutlich

#### 6. Förderstrategie vor Projektstart fixieren

Förderungen sind kein nachträglicher Optimierungsfaktor, sondern strukturprägend.

Empfehlung: Förderanträge vor Projektbeginn einreichen

- Förderfähigkeit bereits in der Planungsphase prüfen
- Kombination von Landes-, Bundes- und EU-Instrumenten analysieren
- Verspätete Einreichungen führen regelmäßig zu irreversiblen Verlusten von Zuschüssen oder Haftungen.

#### 7. Kreditkonditionen umfassend verstehen und vergleichen

Zins ist nur ein Teil der Finanzierungskosten.

Empfehlung:

- Transparente Aufstellung aller Gebühren
- Analyse von Bearbeitungsgebühren (prozentuell vs. absolut)
- Prüfung von Stundungskosten, Kontoführung, Kündigungsklauseln
- Anpassung von Tilgungsplänen an realistische Cash-Flows
- Finanzierungsverträge sind komplexe Risikoverteilungsinstrumente – nicht bloße Zinsvereinbarungen.

#### 8. Wettbewerb zwischen Banken aktiv nutzen

Ausschließlich mit einer Bank zu verhandeln, schwächt die eigene Position.

Empfehlung:

- Strukturierte Vorverhandlungen mit mehreren Kreditinstituten
- Vergleich vollständiger Kreditangebote
- Nutzung von Konkurrenzangeboten zur Konditionsoptimierung
- Wettbewerb senkt Margen – und verbessert Vertragsbedingungen.



**AUTOR**

*Prodinger Tourismusberatung*

Thomas Reiszahn  
t.reiszahn@prodinger.at