
IMMOBILIEN ZEITUNG

FACHZEITUNG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Ein Beitrag aus der Immobilien Zeitung Nr. 31/14 vom 7.8.2014
www.immobilien-zeitung.de

MEINUNG

Privatvermieter bedrohen Hotels

Wenn Privatwohnungen in großen Städten die Übernachtung im Hotel ersetzen, freuen sich Verbraucher über die günstige Alternative. Hotelimmobilien geraten dadurch aber unter Ertragsdruck, meint Roland Schewecke, Chef der Beratungsgesellschaft Dicon.

Die Hotellerie hat sich in den vergangenen Jahren relativ deutlich gegen die Vermietung von Privatwohnungen gestellt – und war mit ihrer Lobbyarbeit hinsichtlich der Einführung des Zweckentfremdungsverbots in Berlin oder München durchaus erfolgreich. Dennoch sind die Vermietungsportale weiterhin auf Expansionskurs. Airbnb, die internetbasierte Tauschbörse für private Unterkünfte, hat mittlerweile einen höheren Ertrag und Marktwert als Hyatt oder Wyndham.

Wenn Hotelkonzerne ankündigen, ihre Kapazitäten um tausende Zimmer im kommenden Jahr zu erhöhen, kann der Onlinevermittler über entsprechende Kapazitäten innerhalb weniger Wochen neu verfügen. Der Megatrend der „Sharing-Economy“ und seine Vertriebsstruktur, die es Einzel-



Roland Schewecke. Bild: Dicon

personen erlaubt, ihre privaten Räumlichkeiten zu günstigsten Konditionen zu vermieten, konterkariert den wirtschaftlichen Erfolg vieler Investments. In der Hotelbranche sieht man drohende Preisrückgänge und einen Margenschwund, der Investitionen in Gefahr bringt – und auch Immobilienwerte reduzieren kann. Unter dem Stichwort Disruptive Technologies wird diese Entwicklung in vielen Geschäftsbereichen diskutiert und hat mit Geschäftsmodellen wie drivenow (Autovermietung), uber (Limousinen-taxi) oder eben airbnb bedeutende Branchen in Bewegung gebracht, der „Customer-to-Customer“-Ansatz hat althergebrachte Geschäftsmodelle ersetzt.

Die vertriebliche Erschließung von ehemals privatem Wohnraum erhöht auch im Übernachtungsbereich das

Angebot, weswegen etablierte Anbieter einem höheren Wettbewerb ausgesetzt werden. Die höhere Wettbewerbsintensität zeigt sich in erster Linie bei der besseren Verfügbarkeit, der steigenden Qualität der Angebote sowie dem höheren Preisdruck. Für den Verbraucher eine positive Entwicklung, die sich weiter ihren Weg suchen wird. Für die etablierte Hotellerie ist das weniger gut, da sich viele Strukturen in diesem Wettbewerb als nicht mehr zeitgemäß erweisen. Viele Geschäftsmodelle werden sich deutlich ändern müssen, und manche werden nicht mehr wettbewerbsfähig sein.

Die kontinuierlich steigende Mobilität unserer Gesellschaft erfordert grundlegende Änderungen der wohnwirtschaftlichen und der touristischen Angebotswelt. Die Sharing-Portale befördern diesen Änderungsprozess in großen Schritten, weswegen die Hotelbetreiber und -eigentümer die Entwicklung der neuen Angebotsstrukturen und sowohl den Aufbau als auch die Beschränkung von Regulierungsmaßnahmen verfolgen müssen, um sich richtig zu positionieren.