



Halbjahresbericht 2026: Gastgewerbe zwischen Rekord und Margendruck

Halbjahresanalyse · Gastronomie- und Hotelimmobilien

Stand: 29. August 2026

223,8 Millionen Übernachtungen und trotzdem sinkende reale Umsätze. Was die Preisschere für Betreiber, Eigentümer und Käufer von Gastronomie- und Hotelimmobilien bedeutet.

Das erste Halbjahr 2026 liefert auf den ersten Blick einen Rekord und auf den zweiten eine Warnung. Die Übernachtungszahlen erreichen mit 223,8 Millionen einen neuen Höchststand, doch real – also nach Abzug der Preissteigerungen – sinken die Umsätze deutlich. Wer nur auf die Volumenzahlen schaut, übersieht, dass die Branche gerade an eine Grenze stößt.

Das Wichtigste in Kürze

- 223,8 Millionen Übernachtungen im ersten Halbjahr, ein Plus von 0,3 Prozent – bei einer Zimmerauslastung, die mit 60,4 Prozent stagniert.
- Im ersten Quartal steht einem nominalen Umsatzplus von 2,1 Prozent ein realer Rückgang von 5,1 Prozent gegenüber. Im April klafft die Schere noch weiter: plus 0,9 Prozent nominal, minus 7,1 Prozent real.
- Rund 15.000 Insolvenzen im Gastgewerbe 2025, ein Anstieg von 15 Prozent – der stärkste Zuwachs unter allen untersuchten Wirtschaftsbereichen.
- Die Kosten sind seit 2022 massiv gestiegen: Wareneinsatz um 27,1 Prozent, Energie um 27,6 Prozent, Personal um 34,4 Prozent.
- Bei Nettogewinnmargen zwischen 1,7 und 2,8 Prozent bleibt für operative Fehler praktisch kein Spielraum.

Die Preisschere: Wachstum, das keines ist

Das nominale Wachstum der Branche ist inzwischen fast vollständig preisgetrieben. Die Besuchszahlen stagnieren, die Kassenumsätze steigen nur, weil die Preise steigen. Damit ist ein Punkt erreicht, an dem weitere Preiserhöhungen unmittelbar Frequenz kosten: Der Gast kommt seltener, statt mehr zu zahlen.

Für Betreiber bedeutet das eine Verschiebung der Prioritäten. Solange Preiserhöhungen funktionierten, ließ sich Kostendruck weitergeben. Dieser Weg ist versperrt. Was bleibt, ist die Steuerung der eigenen Kostenstruktur – und dort entscheidet sich, welcher Betrieb 2026 übersteht.

Die Benchmarks, an denen sich ein Betrieb messen lassen muss

Kennzahl — Zielkorridor

Wareneinsatz — 28 bis 35 Prozent

Personalkosten (Full-Service) — 36,5 Prozent (Median)

Prime Costs (Waren und Personal zusammen) — 60 bis 65 Prozent

Nettogewinnmarge (Durchschnitt Deutschland) — 1,7 bis 2,8 Prozent

Wer über diesen Werten liegt, hat kein Preisproblem, sondern ein Kostenproblem. Und wer sie gar nicht kennt, weil am Kassensystem als „offene Speisen“ gebucht wird, hat nicht einmal die Datengrundlage, um gegenzusteuern.

Wo es funktioniert: Systemgastronomie und Snackification

Die Systemgastronomie erweist sich als stabiler Anker: 41 Prozent Marktanteil, 36 Milliarden Euro Umsatz, ein Plus von 4 Prozent. Besonders das Quick-Service-Segment profitiert mit 48 Prozent Ausgabenanteil, Lieferdienste legen um 10 Prozent zu.

Bemerkenswert ist ein Margentreiber, der leicht übersehen wird: Alkoholfreies Bier macht inzwischen 12 Prozent des gastronomischen Biervolumens aus. Wegen der geringeren Steuerlast ist die Marge attraktiv – ein Trend, der sich ohne Investition mitnehmen lässt.

Beherbergung: Inlandsgäste tragen den Markt

Von den 223,8 Millionen Übernachtungen entfallen 187,4 Millionen auf Inlandsgäste, also 83 Prozent. Der internationale Markt liegt mit 36,4 Millionen weiterhin unter dem Vorkrisenniveau. Der deutsche Gast ist damit nicht nur die Mehrheit, sondern der eigentliche Stabilisator.

Die stagnierende Auslastung von 60,4 Prozent bei gleichzeitigem Übernachtungsrekord zeigt allerdings, dass in manchen Segmenten Überkapazitäten bestehen. Mehr Gäste verteilen sich auf mehr Betten.

Geschäftsreisen: mehr Reisen, weniger Ertrag

Das Geschäftsreisesegment ist mengenmäßig zurück, mit einem Plus von 8,3 Prozent im Vorjahr. Der Ertrag pro Gast sinkt jedoch: Die Durchschnittsausgaben pro Reise liegen bei 418 Euro, ein Rückgang von 4,8 Prozent. Für Hotels heißt das, dass die Rückkehr der Geschäftsreisenden weniger wert ist als die reine Zahl vermuten lässt.

Die Verschiebung im Verkehrsmittelmix ist für Standortfragen relevanter, als sie zunächst wirkt: 52 Prozent der Geschäftsreisenden nutzen die Bahn, nur noch 13 Prozent den Inlandsflug. Häuser in Bahnhofsnähe gewinnen, flughafennahe Standorte ohne Schienenanbindung verlieren – eine Entwicklung, die bei Ankauf und Bewertung berücksichtigt gehört.

Getragen wird das Geschäftsreisenvolumen zu 75 Prozent vom Mittelstand. Das ist ein Schutzwall gegen globale Krisen, aber kein Selbstläufer: Sinkende Reisebudgets machen dieses Wachstum fragil.

Zero-Click: Wie KI-Suche die Buchung verändert

Eine Entwicklung, die in Zahlen noch kaum sichtbar ist, aber schnell an Bedeutung gewinnt: Gäste planen zunehmend über KI-Assistenten, die Empfehlungen direkt ausspielen, ohne dass der Nutzer noch eine Website öffnet. Häuser, deren Informationen nicht sauber strukturiert und maschinenlesbar vorliegen, tauchen in diesen Empfehlungen schlicht nicht auf – unabhängig davon, wie gut sie sind.

Was 2026 zählt

Worauf es ankommt

- Wareneinsatz messen statt schätzen. Die Reduzierung von Lebensmittelabfällen bietet ein Verhältnis von sieben zu eins: Jeder investierte Euro spart sieben Euro Kosten.
- Flexible Stornierung als Verkaufsargument. 70 Prozent der Gäste bevorzugen flexible Konditionen. Das lässt sich für höhere Direktbuchungsraten nutzen.
- Nachhaltigkeit als Auftragsvoraussetzung. Große Firmenkunden fordern zunehmend CO2-Daten. Wer sie nicht liefern kann, fällt aus Ausschreibungen.

- Technik gegen Personalkosten. Kombidämpfer und moderne Spültechnik verkürzen Prozesse und fangen einen Teil des Personalkostendrucks auf.

Was sich rächt

- Service durch QR-Codes ersetzen. Digitalisierung soll das Personal entlasten, nicht den Gast isolieren.
- Starre Preise. Ohne dynamische Anpassung verschenkt man Marge bei Nachfragespitzen und Auslastung in schwachen Phasen.
- Unsaubere Kassenbuchung. „Offene Speisen“ zerstören die Datengrundlage für jede Analyse.
- Versteckte Zusatzkosten. In einem preissensiblen Markt führen sie zu sofortiger Abwanderung.

Was das für Eigentümer und Investoren bedeutet

Für die Bewertung von Gastronomie- und Hotelimmobilien verschiebt sich der Fokus. Nominale Umsatzzahlen sagen 2026 weniger aus als je zuvor – entscheidend ist, wie ein Betrieb seine Kostenstruktur im Griff hat und ob die Zahlen real oder nur preisbedingt gewachsen sind.

Für Verkäufer heißt das: Belastbare Auswertungen der letzten Jahre sind wichtiger geworden, weil Käufer und deren Banken genauer hinsehen. Für Käufer heißt es umgekehrt, dass ein Betrieb mit sauberer Kostenstruktur und dokumentierten Kennzahlen einen Aufschlag wert ist.

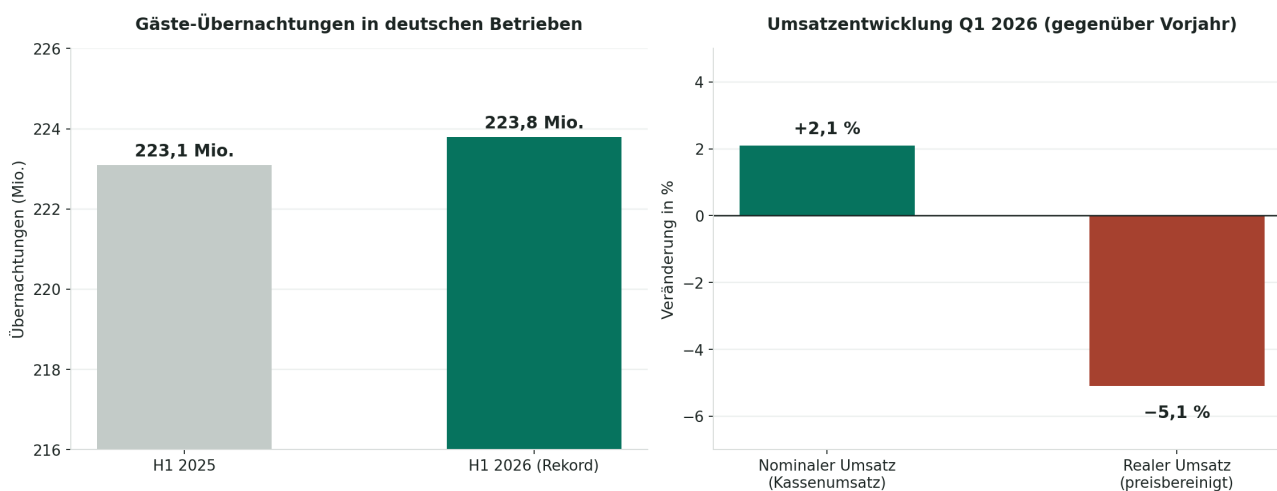
Wie sich der Wert eines Objekts konkret zusammensetzt, haben wir hier dargestellt: Was ist meine Gastronomie-Immobilie wert?

Fazit

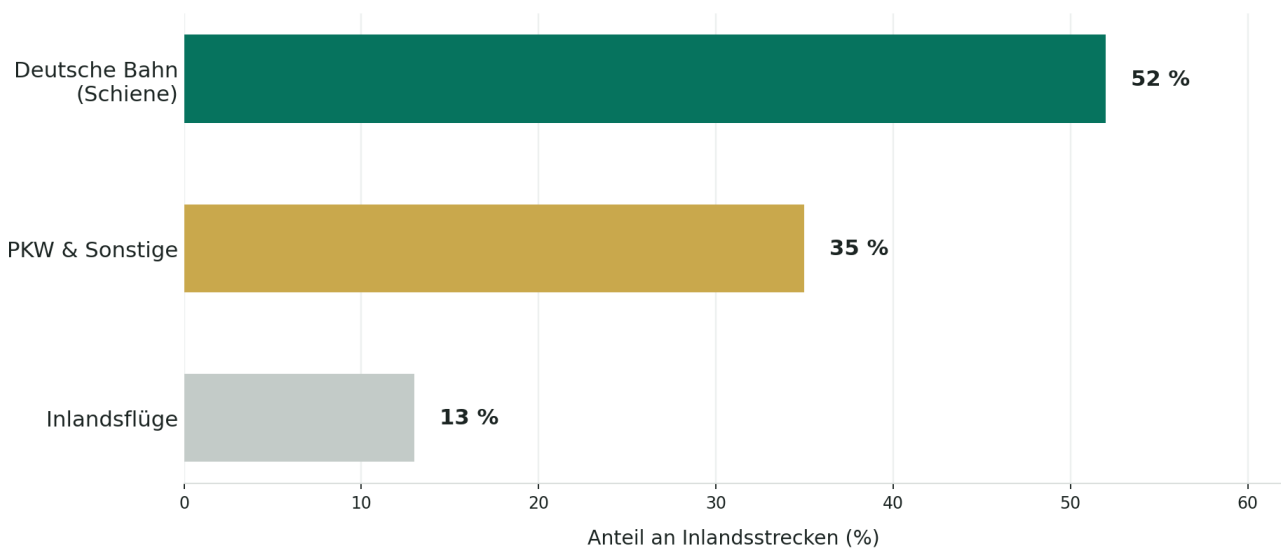
Die Nachfrage ist da – das zeigt der Übernachtungsrekord. Was fehlt, ist die Marge. 2026 entscheidet sich nicht am Gästezuspruch, sondern an der Kostenkontrolle. Betriebe, die ihre Kennzahlen kennen, dynamisch bepreisen und ihre Prozesse im Griff haben, kommen durch. Betriebe, die weiter auf Preiserhöhungen setzen, verlieren die Gäste, die sie zum Überleben brauchen.

Wenn Sie vor der Entscheidung stehen, Ihren Betrieb zu verkaufen, zu verpachten oder zu erweitern, sprechen wir gern über Ihre konkrete Lage. Das Erstgespräch ist kostenlos und vertraulich.

Gastgewerbe im 1. Halbjahr 2026: Rekord bei Übernachtungen, Einbruch beim realen Umsatz



Rekord bei den Übernachtungen, Rückgang beim realen Umsatz – die zentrale Spannung des Halbjahres.

Schiene vor Flug: Die Bahn trägt 52 % der Inlands-Geschäftsreisen

Die Verlagerung auf die Schiene verändert, welche Standorte für Geschäftsreisende attraktiv sind.

Quellen

Statistisches Bundesamt, DEHOGA, eigene Marktbeobachtung. Stand: erstes Halbjahr 2026.

Hinweis: Dieser Bericht dient ausschließlich der allgemeinen Information und stellt keine Anlage-, Rechts- oder Finanzberatung dar. Alle Angaben basieren auf den genannten Quellen und spiegeln den Stand zum Zeitpunkt der Veröffentlichung wider.