

Real Assets Snapshot

Hospitality-Märkte – Neue Trends bei Campingplätzen

In einer Zeit, in der digitale Infrastruktur zu einem entscheidenden Treiber für Souveränität, Wettbewerbsfähigkeit und Reindustrialisierung wird, entwickelt sich der Ausbau von Rechenzentren zu einer strategischen Schlüsselfrage. In einem von den USA dominierten Umfeld verfügt Frankreich dennoch über starke Vorteile – einen dekarbonisierten Strommix, Produktionskapazitäten, geografische Lage, Konnektivität und Investitionsattraktivität –, um sich als führender europäischer Standort für kritische Infrastruktur zu etablieren.

Zusammenfassung zur Investitionslage

Die europäische Hotelbranche bewies 2025 bemerkenswerte Widerstandsfähigkeit. Trotz geopolitischer Spannungen und der Auswirkungen protektionistischer US-Maßnahmen blieben die innereuropäischen Tourismusströme robust, insbesondere zwischen Spanien, Italien und Frankreich.

Der Investmentmarkt verzeichnete europaweit Transaktionen von 225 Mrd. €, davon mehr als 23 Mrd. € im Hotelsektor. Die Investmentstrategien haben sich verändert: Stock Picking dominiert inzwischen klar und stand 2025 für 75 % der Transaktionen, im ersten Quartal 2026 sogar für 90 %.

Mit Blick nach vorn bleibt das geopolitische Umfeld das Hauptrisiko, auch wenn kurzfristig keine weiteren Abwärtsrisiken erwartet werden. Sofern ein länger anhaltender Energieschock ausbleibt, dürfte der Sektor weiterhin von starken Fundamentaldaten, einer robusten inländischen und europäischen Nachfrage sowie anhaltendem Interesse institutioneller Investoren profitieren.

Neue Trends

Südeuropa bündelt heute den Großteil des Wertschöpfungspotenzials. Spanien erzielte 2025 eine Kapitalrendite von knapp 8 %, mit einem kumulierten Anstieg von mehr als 21 % seit der geldpolitischen Wende 2022. Portugal folgte 2025

mit +4,3 %, während Italien seit 2022 die stärkste kumulierte Performance aufweist.

Aus sektoraler Sicht ist die Positionierung im gehobenen Segment der vorherrschende Trend. Investoren konzentrieren sich auf Objekte mit Wertschöpfungspotenzial, seien es Premiumhotels, Resorts oder Lifestyle-Angebote im Outdoor-Hospitality-Bereich.

Dagegen stehen Märkte mit stärkerem Fokus auf Geschäftsreisen, etwa Deutschland und Belgien, weiterhin unter Druck und erreichen ihre Attraktivität vor der Krise nur schwer. Chancen können jedoch in der Neupositionierung von Objekten liegen.



Quelle: Signature jeune Slow Village.

Outdoor Hospitality – ein erfolgreicher Sektor

Der Camping- und Outdoor-Unterkunftssektor zieht immer mehr Investoren an. Rückblickend profitierte der Sektor erheblich von der Pandemie und den ersten Lockerungen der Lockdown-Maßnahmen. Gegenüber der klassischen Hotellerie war er naturgemäß weniger eingeschränkt, da er im Freien betrieben wird.

Die Gesundheitskrise führte dazu, dass ein Teil der Bevölkerung Outdoor Hospitality entdeckte und in einem von Sinnorientierung und größerem Respekt vor der Natur geprägten Umfeld annahm.

Grundsätzlich erwies sich der Sektor auch während der Staatsschuldenkrise als antizyklisch. Die klassische Hotellerie verzeichnete dagegen einen massiven Rückgang mit sinkenden Auslastungsquoten. Im Camping- und Outdoor-Unterkunftssektor stieg die Auslastung hingegen. Ausschlaggebend war das überzeugende Preis-Leistungs-Verhältnis in einer Zeit, in der Haushalte ihre Ausgaben rationalisierten.

Der französische Markt verfügt über besondere Stärken, die das wachsende Interesse privater und institutioneller Investoren erklären. Er ist der größte Markt Europas und der zweitgrößte weltweit; 70 % der Gäste stammen aus dem Inland.

Der Sektor entspricht den Anlagephilosophien privater wie institutioneller Investoren, die auf die Stärkung lokaler Gemeinschaften, regionale Entwicklung und Biodiversität ausgerichtet sind.

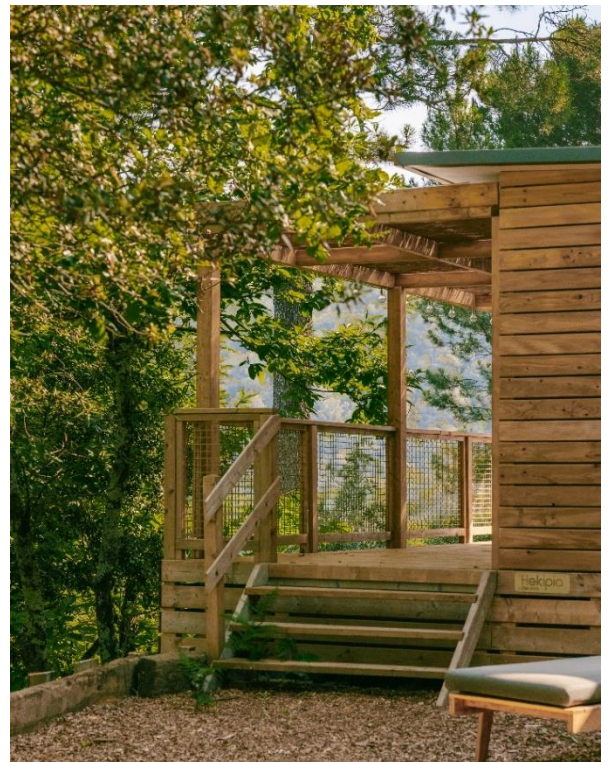
Aktive Investoren im Outdoor-Unterkunftsmarkt

Historisch betrachtet, zumindest in den vergangenen 20 Jahren, waren private Investoren – vor allem familiengeführte Gruppen – die aktivsten Akteure im Sektor. Nach und nach kamen Private-Equity-Investoren hinzu. Damals galt der Sektor als Nischenmarkt, vor allem wegen seiner begrenzten Liquidität.

Im vergangenen Jahrzehnt, nach der Staatsschuldenkrise, rückte der Sektor stärker in den Mainstream und zog institutionelle Investoren, Staatsfonds und Publikumsfonds an. Insbesondere SCPI-Vehikel engagierten sich frühzeitig mit einem spezialisierten Ansatz im Tourismussektor, um attraktive Renditen zu erzielen.



Quelle: Signature jeune Slow Village.



Quelle: Signature jeune Slow Village.

Tatsächlich hat sich der Markt für Outdoor-Unterkünfte zu einem neuen Wachstums- und Diversifikationstreiber für die klassische Hotelbranche entwickelt, insbesondere in Südeuropa, das der bevorzugte Markt des Sektors bleibt.

Wertschöpfung

Der zunehmende Einsatz integrierter Strategien für Immobilien und operatives Geschäft spiegelt ein neues Paradigma wider, das seit Beginn des Zinsanstiegs entstanden ist. Der Hospitality-Sektor insgesamt eignet sich besonders gut für diesen Ansatz, da sich Diversifikation durch die Kombination geografischer Ausrichtung und unterschiedlicher Preissegmente erreichen lässt.

In dieser Hinsicht verfügt der Outdoor-Unterkunftssektor über einen erheblichen Wettbewerbsvorteil, insbesondere wenn die Strategie den Aufbau einer Plattform aus Objekten unter einer etablierten Marke vorsieht. Dieser Ansatz fördert operative Synergien, Skaleneffekte und eine stärkere Kontrolle über die Wertschöpfungskette – vom Immobilieneigentum bis zum Tagesgeschäft.



Béatrice Guedj
Head of Research FR
Beatrice.Guedj@swisslife-
am.com
in @Beatrice_Guedj

Haftungsausschluss

Erstellt und verabschiedet durch die Abteilung Real Asset Research, Swiss Life Investment Management Holding AG, Zürich

Swiss Life Asset Managers hält fest, dass die oben stehend erläuterten Empfehlungen möglicherweise vor der Publikation dieses Dokuments durch Swiss Life Asset Managers umgesetzt oder verwendet worden sind. Wir stützen uns in der Erstellung unserer Prognosen auf Quellen, welche wir für vertrauenswürdig halten, lehnen jedoch jede Haftung betreffend Richtigkeit oder Vollständigkeit der verwendeten Informationen ab. Dieses Dokument enthält zukunftsgerichtete Aussagen, die unsere Einschätzung und unsere Erwartungen für einen bestimmten Zeitpunkt ausdrücken. Wir übernehmen keinerlei Verpflichtung, diese Annahmen später zu aktualisieren oder zu revidieren. Die tatsächlichen Entwicklungen können im Ergebnis von unseren ursprünglichen Erwartungen deutlich abweichen | **Frankreich:** Die Abgabe dieser Publikation an Kunden und potenzielle Kunden in Frankreich erfolgt durch Swiss Life Asset Managers France, 122, rue La Boétie, 75008 Paris | **Deutschland:** Die Abgabe dieser Publikation in Deutschland erfolgt durch Swiss Life Asset Managers Deutschland GmbH, Clever Straße 36, D-50668 Köln, Swiss Life Asset Managers Luxembourg, Niederlassung Deutschland, Darmstädter Landstraße 125, D-60598 Frankfurt am Main, und BEOS AG, Kurfürstendamm 188, D-10707 Berlin | **Vereinigtes Königreich:** Die Abgabe dieser Publikation erfolgt durch Swiss Life Asset Managers UK Ltd., 55 Wells Street, London W1T 3PT | **Schweiz:** Die Abgabe dieser Publikation erfolgt durch die Swiss Life Asset Management AG, General-Guisan-Quai 40, CH-8022 Zürich | **Norwegen:** Die Abgabe dieser Publikation erfolgt durch Swiss Life Asset Managers Holding AS, Haakon VIIs gt 1, NO-0161 Oslo | **Italien:** Die Abgabe dieser Publikation erfolgt durch Swiss Life Asset Managers Luxembourg, succursale Italia, Via San Prospero 1, I-20121 Mailand | **Dänemark:** Die Abgabe dieser Publikation erfolgt durch Swiss Life Asset Managers Danmark, filial af Swiss Life Asset Managers Luxembourg, Luxembourg, Frederiksgade 11, 1. tv, 1265 Kopenhagen K.

Weitere Informationen finden Sie unter:

www.swisslife-am.com



Track Record von Swiss Life Asset Managers

Swiss Life Asset Managers ist seit 2018 über unseren ersten spezialisierten Fonds im Outdoor-Unterkunftsmarkt aktiv. Seit 2022 unterstützen wir Groupe Inspire beim Aufbau eines Portfolios von Outdoor-Hospitality-Objekten unter der Marke Slow Village.

Das zunächst über eine FPCI-Struktur auf private Investoren ausgerichtete Angebot wurde inzwischen auf eine stärker institutionelle Anlegerbasis ausgeweitet. Ziel der Strategie ist der Aufbau eines Portfolios von rund 30 Objekten in Frankreich bis 2030. Unsere Slow-Village-Plattform setzt auf Objekte überschaubarer Größe mit typischerweise 100 bis 300 Stellplätzen. Der Betrieb dieser Outdoor-Unterkünfte basiert auf einem klaren Bekenntnis zu Nachhaltigkeit und ökologischer Transformation; Slow Village orientiert sich dabei insbesondere am EU Ecolabel.