

HOTEL

1. Halbjahr 2016

Accelerating success.



Deutscher Hotelinvestmentmarkt ist nicht zu stoppen

Der deutsche Hotelinvestmentmarkt ist nicht zu stoppen und kennt weiterhin nur eine Richtung. Mit einem Transaktionsvolumen von rund 2,1 Mrd. € konnte das bereits rekordverdächtige Ergebnis aus dem Vorjahr um 40 % übertroffen werden.

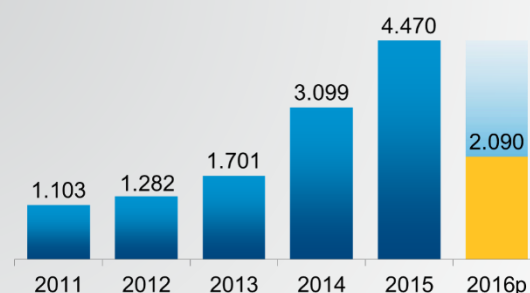
Während im ersten Quartal Paketverkäufe kaum eine Rolle spielten, war im zweiten Quartal ein deutlicher Aufwärtstrend zu verspüren. Zum Halbjahr machten Portfolioverkäufe knapp die Hälfte (49 %) des Transaktionsvolumens aus. Das Wiedererstarren der Portfoliotransaktionen im zweiten Quartal ist vor allem auf den Weiterverkauf eines Teils des Interhotelportfolios zurückzuführen. Das Konsortium aus Brookfield und Starwood Capital veräußerte neun ehemalige Interhotels an FDM Management.

Einzelne Hotels wechselten für knapp 1,06 Mrd. € (51 % am Transaktionsvolumen) den Eigentümer. Im Vergleich zum Vorjahr bedeutet dies einen leichten Rückgang um 2 Prozentpunkte.

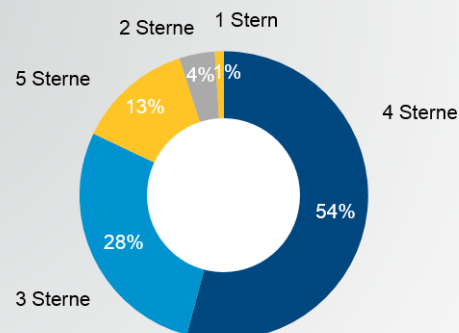
Nationale Investoren aktiv am Markt

Trotz einer Einbuße von 5 Prozentpunkten zum Vorjahr zeigten sich nationale Investoren auch zum Halbjahr 2016 solvent. Mit gut 1,11 Mrd. € zeichneten diese für 53 % am Transaktionsvolumen verantwortlich.

**Transaktionsvolumen
Hotelimmobilien (in Mio. €)**



**Transaktionsvolumen nach
Sternekategorien (in %)**



Auch auf Verkäuferseite hatten Investoren mit Sitz in Deutschland die Nase vorne. Sie trennten sich von Hotelobjekten im Wert von rund 1,20 Mrd. € (57 %).

4-Sterne-Hotels stehen in der Investorengunst

Wie bereits im Vorjahr waren 4-Sterne-Hotels besonders beliebt bei Investoren. Mit rund 1,14 Mrd. € am Transaktionsvolumen konnten sich diese mit deutlichem Abstand den ersten Platz sichern. Zum Vergleichszeitraum des Jahres 2015 bedeutet dies einen Anstieg um knapp 20 Prozentpunkte. Dahinter reihten sich, wie auch schon im Vorjahr, die 3-Sterne-Hotels ein. Sie erreichten ein Transaktionsvolumen von gut 570 Mio. € und trugen somit 28 % zum Gesamtvolumen bei. Hotels der 5-Sterne-Kategorie konnten mit knapp 270 Mio. € einen Platz gut machen und verwiesen die Hotels der 2-Sterne-Kategorie auf den vierten Platz. Diese kamen mit rund 82 Mio. € lediglich auf 4 % am Transaktionsvolumen. 1-Sterne-Hotels erreichten im ersten Halbjahr 24 Mio. €.

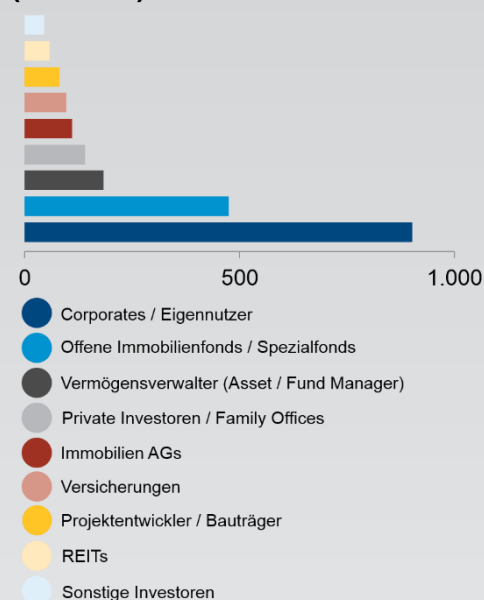
Der größere Teil der Transaktionen wurde wie auch im Jahr zuvor in den sieben wichtigsten Hotelstandorten Deutschlands – Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln, München und Stuttgart – getätigt. Gut 1,13 Mrd. € oder 54 % am Transaktionsvolumen wurden hier generiert. Die Nebenlagen profitierten hauptsächlich von den Paketverkäufen und erreichten mit rund 960 Mio. € ein Plus von 6 Prozentpunkten.

Corporates und Eigennutzer aktivste Käuferbranche

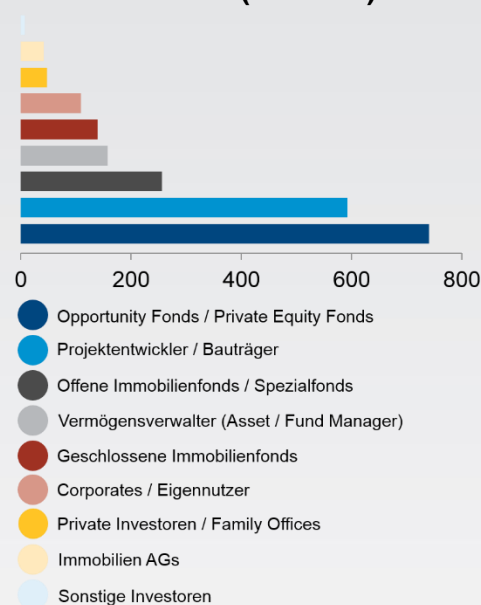
Nach dem knappen zweiten Rang im Vorjahr zeigten sich Corporates und Eigennutzer in diesem Jahr als aktivste Käufergruppe. Sie erwarben Hotelimmobilien im Wert von gut 900 Mio. €. Mit deutlichem Abstand folgten offene Immobilienfonds und Immobilienspezialfonds, die Investments in Höhe von rund 475 Mio. € tätigten. Vermögensverwalter folgten mit einem Volumen von gut 180 Mio. €.

Auf Verkäuferseite erwiesen sich Opportunity Fonds und Private Equity Fonds als tätigste Gruppe. Sie trennten sich von Hotelobjekten mit einem Gesamtvolumen von 740 Mio. € (35 %). Im Vergleich zum Vorjahr konnten sie damit ihren Anteil am Transaktionsvolumen um 24 Prozentpunkte steigern. Projektentwickler und Bauträger rangierten auch in diesem Jahr an zweiter Stelle. Mit 590 Mio. € kamen diese auf 28 % am Transaktionsvolumen. Offenen Immobilienfonds und Immobilienspezialfonds erreichten 255 Mio. € (12 %).

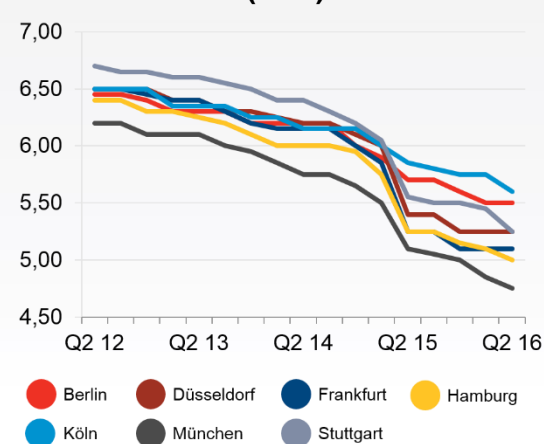
Anlagevolumen nach Käuferbranche (in Mio. €)



Transaktionsvolumen nach Verkäuferbranche (in Mio. €)



Bruttoanfangsrendite Hotelimmobilien (in %)



Ausblick: Vorjahresergebnis kann sicher gehalten werden

Nach dem gut verlaufenen ersten Halbjahr 2016 ist davon auszugehen, dass sich diese Tendenz auch im zweiten Halbjahr weiter fortsetzt und der Rekordwert von 4,5 Mrd. € zum Jahresende gehalten werden kann. Die Nachfrage nach Hotelimmobilien ist weiterhin auf einem hohen Niveau. Allerdings steht dem ein immer knapper werdendes Produktangebot gegenüber, was die Renditen weiter stark unter Druck setzt.



554 Büros in 66 Ländern auf 6 Kontinenten

USA: **153**

Kanada: **34**

Lateinamerika: **24**

Asien / Pazifik: **231**

EMEA: **112**

€ 2,30

Milliarden
Umsatz weltweit

€ 103

Milliarden Transaktionsvolumen bei mehr als
84.000 Investment- und Vermietungs-Deals

186

Millionen m²
gemanagte Fläche

16.000

Mitarbeiter
weltweit

Ansprechpartner:

Andreas Erben

Managing Director | Hotel

+49 30 5858178 12

andreas.erben@colliers.com

**Colliers International
Hotel GmbH**

Budapester Straße 50

10787 Berlin

+49 30 5858178 10



Über Colliers International Hotel GmbH

Als Teil von Colliers International bietet die Colliers International Hotel GmbH ein umfangreiches Spektrum an Immobilienleistungen für den Hotelsektor. Als Dienstleister rund um die Hotelimmobilie verfügt Colliers International Hotel über Jahrzehnte langer Erfahrung auf dem deutschen Hotelmarkt und steht ihren Kunden nicht nur deutschlandweit, sondern in ganz Europa zur Verfügung; der Fokus liegt dabei auf der internationalen Markenhôtellerie. Colliers International Hotel berät Hotelgesellschaften, Investoren, Hotelbetreiber sowie Projektentwickler bei der Standortwahl, beim Betriebskonzept und bei der Markenstrategie. Das Unternehmen vermittelt gemeinsam mit Partnern Finanzierungen und Equity-Partner. Für Investoren sucht Colliers International Hotel die passenden Hotelimmobilien. Weltweit ist die Colliers International Group Inc. (Nasdaq: CIGI) (TSX: CIG) mit mehr als 16.000 Experten und 554 Büros in 66 Ländern tätig.

colliers.de

Bildnachweise: Hotel Bell, Thinkstock Photos (183945265); Corinthia Hotel Budapest

Copyright © 2016 Colliers International.

Alle in dieser Broschüre/diesem Dokument enthaltenen Angaben wurden von Colliers International nur für Marketingzwecke und allgemeine Informationen erstellt. Colliers International übernimmt keinerlei Garantie oder Haftung für jegliche Art der bereitgestellten Informationen, die weder Anspruch auf Vollständigkeit noch auf Fehlerfreiheit erheben. Die Nutzer dieser Broschüre/dieses Dokuments sind dazu verpflichtet, die Richtigkeit der Angaben eigenständig zu überprüfen. Daher erfolgen die Angaben unter Ausschluss jeglicher Haftung oder Garantie. Diese Broschüre/dieses Dokument ist urheberrechtlich geschütztes Eigentum von Colliers International und/oder dessen Lizenzgeber © 2016. Alle Rechte vorbehalten



Accelerating success.