



Pressemitteilung

Colliers International: Produktnaptheit auf dem deutschen Hotelinvestmentmarkt limitiert Transaktionsvolumen

- **Transaktionsvolumen bei 2,9 Milliarden Euro**
- **Nationale Investoren bauen Marktanteil weiter aus**
- **Einzelverkäufe dominieren Marktgeschehen – nur vereinzelt Portfoliideals**
- **5-Sterne-Hotels weiter hoch im Kurs, aber auch 2-Sterne-Segment stark**
- **Vermögensverwalter weiterhin mit Abstand aktivste Käufergruppe, gefolgt von offenen Immobilienfonds und Corporates**
- **Renditen in den TOP 7 weiter gesunken**
- **Ausblick: Hohe Nachfrage lässt nach bislang stabiler Marktentwicklung starken Jahresabschluss erwarten**

Berlin, 9. Oktober 2018 – Der deutsche Hotelinvestmentmarkt hat sich laut Angaben von Colliers International im dritten Quartal insgesamt stabil entwickelt. Die starke Nachfrage vor allem nach Bestandsobjekten trifft dabei weiterhin auf nicht genügend Angebot, so dass das Transaktionsvolumen zum Ende des dritten Quartals 2018 mit 2,9 Milliarden Euro knapp sieben Prozent unter dem Vorjahresniveau liegt. Da der Investmentmarkt insgesamt dynamischer gewachsen ist, sank der Anteil der Assetklasse Hotel am Gesamtmarkt leicht von acht auf sieben Prozentpunkte.

Andreas Erben, Geschäftsführer von Colliers International Hotel: „Inländische Käufer erwiesen sich weiterhin investitionsfreudiger als internationale Investoren. Das absolute Transaktionsvolumen konnten heimische Anleger gegenüber dem Vorjahr noch einmal auf fast 1,7 Milliarden Euro steigern, ihr Anteil stieg kräftig um sechs Prozentpunkte auf 59 Prozent. Der Marktanteil internationaler Käufer sank folglich auf 41 Prozent, hier fehlten vor allem die großen Portfoliideals mit internationaler Beteiligung aus dem Vorjahr. Dennoch sind neue Akteure auf dem Markt zu beobachten, so kaufte die Select Group mit Sitz in Dubai das in Bau befindliche 'Niu Air Frankfurt' von der GBI.“



Die Zurückhaltung internationaler Investoren zeigte sich auch auf der Verkäuferseite. Weniger aktiv waren vor allem österreichische und britische Marktteilnehmer, so dass nationale Verkäufer mit über 1,8 Milliarden Euro fast zwei Drittel des Transaktionsvolumens auf sich vereinigen konnten.

Portfoliovolumen weiterhin rückläufig, Einzelverkäufe dominieren

Der Trend zu Einzelverkäufen hielt in den ersten drei Quartalen an. Mit einem Plus von 18 Prozentpunkten im Vergleich zum Vorjahr vereinigten sie fast 85 Prozent des Marktgeschehens bzw. über 2,4 Milliarden Euro auf sich.

Portfoliotransaktionen, die im bisherigen Jahresverlauf deutlich unterrepräsentiert waren, gewannen im dritten Quartal an Boden. So kaufte zum Beispiel BNP Paribas REIM ein IBIS-Portfolio mit drei Münchener Objekten, zudem sicherte sich Headstream Capital vier Objekte im Paket.

2- und 5-Sterne-Hotels verstärkt nachgefragt

Nachdem im Vorjahr 4-Sterne-Hotels mehr als die Hälfte des Transaktionsvolumens verbuchen konnten, ist ihr Anteil dieses Jahr weiterhin rückläufig und hat zum Ende des dritten Quartals weniger als 44 Prozent betragen. Nach 1,6 Milliarden Euro im Vorjahreszeitraum wurden nun noch gut 1,2 Milliarden Euro mit dieser Hotelkategorie umgesetzt. Während auch 3-Sterne-Objekte leicht nachgegeben haben, konnten im Gegenzug 2- und 5-Sterne-Hotels deutliche Zugewinne verzeichnen, wenn auch von unterschiedlichen Ausgangslagen. Nachdem das Luxussegment im vergangenen Jahr eine Verschnaufpause eingelegt hat, ist der Marktanteil der 5-Sterne-Anlagen in diesem Jahr bis zum dritten Quartal auf über 23 Prozent geklettert. In absoluten Zahlen stieg das Volumen von rund 250 Millionen auf über 600 Millionen Euro an.

Der Anstieg von 2-Sterne-Herbergen ist mit einer Verdreifachung des Marktanteils von zwei auf sechs Prozent im Wesentlichen auf den Verkauf des IBIS-Portfolios zurückzuführen. Während 1-Stern-Objekte mit einem Prozent weitgehend stabil blieben, profitierten Boarding Houses weiter von der steigenden Nachfrage nach Wohnen auf Zeit und konnten ihre positive Entwicklung mit einem Marktanteil von sechs Prozent fortsetzen.



TOP 7-Städte weiterhin im Fokus der Investoren

Trotz der Angebotsknappheit bleibt das Investoreninteresse an den sieben wichtigsten Hotelstandorten – Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln, Stuttgart und München – ungebrochen, besonders ausländische Käufer bevorzugen Core-Objekte in den TOP 7. Nach 2,2 Milliarden Euro im Vorjahr flossen abermals über 2 Milliarden Euro in die Top-Städte, die Summe teilt sich fast hälftig auf nationale wie internationale Investoren auf. Der TOP 7-Anteil an allen Transaktionen blieb konstant bei gut 71 Prozent.

Vermögensverwalter und offene Immobilienfonds aktivste Käufergruppe

Nachdem im vergangenen Jahr offene Immobilienfonds die Spitzenposition auf Käuferseite innehatten, haben sie diese wieder an die Vermögensverwalter abgegeben. Die Anteile haben sich dabei merkbar verschoben: Mit deutlich über 800 Millionen Euro verbuchten die Vermögensverwalter gut 30 Prozent für sich, während die offenen Immobilienfonds Transaktionen für knapp eine halbe Milliarde Euro tätigten. Die Top 3 der Investorengruppen werden wie bisher von den Corporates und Eigennutzern komplettiert.

Die Verkäuferseite ist deutlich breiter gestreut als im Vorjahr. Projektentwickler und Bauträger bleiben noch vor den offenen Immobilienfonds die mit Abstand aktivste Verkäufergruppe mit einem Transaktionsvolumen von über 700 Millionen Euro. Die REITs runden die Top 3 ab, sind aber einzig auf den Verkauf des Hilton am Gendarmenmarkt auf Berlin zurückzuführen. Corporates und Eigennutzer verkaufen weiterhin deutlich weniger als im Vorjahr, statt über 550 Millionen Euro hat sich ihr Transaktionsvolumen mit gut 270 Millionen Euro beinahe halbiert, der Anteil sank auf unter zehn Prozent.

Renditen weiterhin in fast allen TOP 7-Städten unter Druck

Nachdem die Renditen im ersten Halbjahr nochmals stark unter Druck geraten sind und auf großer Breite in allen TOP 7-Städten deutlich nachgegeben haben, hat sich die Kompression im dritten Quartal verlangsamt. Dennoch wurden in vielen Städten neue Tiefststände erreicht. Die Spannbreite ist aufgrund der starken Marktlage und des allgemeinen Liquiditätsdrucks leicht geschrumpft und reicht von 3,75 Prozent in München bis 4,75 Prozent in Berlin.



Ausblick: Starkes viertes Quartal erwartet

Nach dem Rekordjahr 2016 und dem starken vergangenen Jahr wird für das Schlussquartal abermals ein überdurchschnittliches Ergebnis erwartet, so dass weiterhin von einem Endergebnis auf Vorjahresniveau auszugehen ist. **Erben:** „Entscheidend wird sein, ob die starke Nachfrage attraktive Investmentmöglichkeiten findet. Daher wird auch aufgrund steigender Preise in den TOP 7 zunehmend auf B- und C-Standorte ausgewichen, weshalb auch dort Preissteigerungen zu beobachten sind.“

Weitere Informationen zu Colliers International Deutschland:

Die Immobilienberater von Colliers International Deutschland sind an den Standorten in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, Leipzig, München, Stuttgart und Wiesbaden vertreten. Das Dienstleistungsangebot umfasst die Vermietung und den Verkauf von Büro-, Gewerbe-, Hotel-, Industrie-, Logistik- und Einzelhandelsimmobilien, Fachmärkten, Wohnhäusern und Grundstücken, Immobilienbewertung, Consulting sowie die Unterstützung von Unternehmen bei deren betrieblichem Immobilienmanagement (Corporate Solutions). Weltweit ist die Colliers International Group Inc. (Nasdaq: CIGI) (TSX: CIGI) mit rund 13.000 Experten in 69 Ländern tätig. Für aktuelle Informationen von Colliers International besuchen Sie www.colliers.de/newsroom oder folgen uns bei [Twitter](#) @ColliersGermany, [LinkedIn](#) und [Xing](#).

Ansprechpartner:

Andreas Erben
Geschäftsführer
Colliers International Hotel GmbH
T +49 (0) 30 5858178-12
andreas.erben@colliers.com

Marc Steinke
Research & GIS Analyst
T +49 211 862062-40
marc.steinke@colliers.com
www.colliers.de

Martina Rozok



ROZOK GmbH
T +49 30 400 44 68-1
M +49 170 23 55 988
m@rozok.de
www.rozok.de