

Pressemitteilung

Colliers International: Deutscher Hotelinvestmentmarkt knackt 2018 erneut 4-Milliarden-Marke

- **Transaktionsvolumen von 4,0 Milliarden Euro erzielt**
- **Produktmangel verhindert neue Rekordwerte, trotzdem konnte Vorjahresniveau fast gehalten werden**
- **Portfolioanteil im Vorjahresvergleich halbiert**
- **Vermögensverwalter lösen offene Immobilienfonds und Spezialfonds als aktivste Käufergruppe ab**
- **Neue Spitzenwerte bei den TOP 7-Renditen**
- **Ausblick: Anhaltend hohe Nachfrage und robuste Rahmenbedingungen lassen für 2019 ein stabiles Transaktionsvolumen erwarten**

Berlin, 11. Januar 2019 – Der deutsche Hotelinvestmentmarkt konnte nach Angaben von Colliers International im vergangenen Jahr knapp über 4,0 Milliarden Euro umsetzen und hat damit zum vierten Mal in Folge die 4-Milliarden-Marke überschritten. Damit wurde das erfolgreiche Vorjahresergebnis von 4,2 Milliarden Euro fast erreicht. Während der fünfjährige Durchschnitt um sieben Prozent überboten werden konnte, blieb der Marktanteil der Assetklasse Hotel am gesamten Investmentmarkt stabil bei ebenfalls knapp sieben Prozent.

Andreas Erben, Geschäftsführer bei Colliers International Hotel: „Die Dominanz von Einzelverkäufen hat sich im vergangenen Jahr noch einmal verstärkt. Hier spiegelt sich der Produktmangel vor allem in den TOP 7 deutlich wider. Portfolien wurden in der ersten Jahreshälfte kaum gehandelt. Der Portfolioanteil am Transaktionsvolumen sank folglich von 31 Prozent im Vorjahr auf 16 Prozent ab, dies bedeutet fast eine Halbierung auf gut 650 Millionen Euro. Die Einzelverkäufe summierten sich im Gegenzug auf fast 3,4 Milliarden Euro. Daher war der größte Deal des vergangenen Jahres mit dem Hilton-Hotel am Berliner Gendarmenmarkt auch ein Einzelverkauf; das Hotel hat sich ein israelischer Vermögensverwalter für knapp 300 Millionen Euro gesichert.“

Nationale Investoren prägen den Markt

Der Trend zu einem verstärkten Engagement nationaler Käufer, der sich bereits im Vorjahr abzeichnete, setzte sich im vergangenen Jahr fort. Ihr Anteil kletterte von 54 auf 57 Prozent. In absoluten Werten entspricht dies einem Transaktionsvolumen von 2,3 Milliarden Euro. Internationale Investoren hingegen übten sich in Zurückhaltung, ihr Anteil ging leicht von 46 auf 43 Prozent zurück.

Auf Verkäuferseite ist dieser Trend im vergangenen Jahr noch ausgeprägter zu beobachten gewesen. Mit einem Transaktionsvolumen von fast 2,9 Milliarden Euro stieg ihr Anteil auf 71 Prozent an. Im Gegenzug sank der Anteil internationaler Verkäufer auf 29 Prozent ab. Vor allem im letzten Quartal des Jahres erwiesen sich deutsche Verkäufer als sehr aktiv.

4-Sterne-Hotels erneut am stärksten nachgefragt

Hotels im 4-Sterne-Segment konnten wiederholt die Spitzenposition belegen, wobei ihr Anteil von 46 Prozent unter dem Vorjahreswert von 52 Prozent liegt. In absoluten Zahlen betrug das Transaktionsvolumen knapp 1,9 Milliarden Euro. Gleiches gilt für 3-Sterne-Anlagen, die sich mit 22 Prozent und fast 900 Millionen Euro die Silbermedaille holten. Deutlich stärker als im Vorjahr sind Luxusherbergen präsent: Der Marktanteil im 5-Sterne-Bereich kletterte von 10 Prozent im Vorjahr auf nun 17 Prozent, das entspricht einem Transaktionsvolumen von über 650 Millionen Euro. Neben dem Hilton-Hotel zählten dazu auch das Kempinski Hotel in Berlin sowie das Frankfurter Intercontinental und das INNSIDE Frankfurt im Eurotheum. In einer Seitwärtsbewegung befanden sich dieses Jahr neben den 1- und 2-Sterne-Häusern auch die Boarding Houses. Die Kategorien setzten 220 bzw. 240 Millionen Euro um und konnten damit die Vorjahresergebnisse wiederholen.

Vermögensverwalter noch vor offenen Fonds aktivste Käufergruppe

Nachdem offene Fonds und Spezialfonds in den vergangenen drei Jahren die aktivste Käufergruppe darstellten, tauschten sie dieses Jahr die Spitzenposition gegen den zweiten Platz ein. Das von ihnen gehandelte Volumen von rund 875 Millionen Euro entspricht einem Marktanteil von 22 Prozent, ein Rückgang um sechs Prozentpunkte. Den ersten Platz nahmen stattdessen die Vermögensverwalter ein. Die von ihnen getätigten Käufe summierten sich auf über 1,2 Milliarden Euro und einen Anteil von 30 Prozent. Klassische Immobilien AGs,

die im Vorjahr die Top 3 abrundeten, zeigten sich weniger kauffreudig und fielen auf Platz 6 zurück. Vorrücken auf den dritten Platz konnten dafür private Investoren und Family Offices, die einen Marktanteil von 11 Prozent erreichten.

Auf Verkäuferseite stellten Projektentwickler und Bauträger erwartungsgemäß die größte Verkäufergruppe. Ihr Transaktionsvolumen von fast 1,2 Milliarden Euro (29 Prozent) liegt stabil auf Vorjahresniveau. Wie im Vorjahr folgten auf den Plätzen 2 und 3 die offenen und Spezialfonds sowie Corporates und Eigennutzer. Während bei ersteren der Marktanteil von 18 auf 15 Prozent sank, erwiesen sich letztere als sehr stabil bei 13 Prozent.

Produktmangel führt zu Ausweichbewegungen auf B- und C-Standorte

Die TOP 7 – Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln, München und Stuttgart – konnten mit etwas unter 2,7 Milliarden Euro und 67 Prozent etwas weniger als im Vorjahr umsetzen (2,9 Milliarden Euro und 69 Prozent). Der anhaltende Mangel an geeigneten Objekten und die zu verzeichnenden Preissteigerungen führten auch im vergangenen Jahr zu einem verstärkten Investoreninteresse an attraktiven B- und C-Standorten.

Analog dazu setzte sich die Renditekompression fort, auch wenn sie zum Jahresende fast zum Stillstand gekommen ist. Die Spitzenrenditen reichen von 3,75 Prozent in München bis 4,70 Prozent in Berlin.

Hinsichtlich des Entwicklungsstatus gab es kleinere Verschiebungen: Während Bestandsgebäude mit einem Transaktionsvolumen von 2,5 Milliarden Euro das Vorjahresniveau erreichten, sank der Anteil von Projektentwicklungen von 19 auf 15 Prozent ab, dafür stieg der Transaktionsanteil von in Bau befindlichen Objekten von fünf auf 10 Prozent an. Bereits fertiggestellte Neubauten blieben mit sieben Prozent konstant.

Ausblick: Hohe Nachfrage und robuste Rahmenbedingungen lassen für 2019 stabiles Niveau erwarten

„Obwohl der Produktmangel dazu führte, dass der Rekord aus 2016 nicht eingestellt werden konnte, bewegte sich der deutsche Hotelinvestmentmarkt im Jahr 2018 dennoch auf dem sehr guten Vorjahresniveau. Einzelobjekte und Portfolien bleiben dabei gleichermaßen attraktiv, Investoren bevorzugen zudem



weiterhin Bestands- und im Bau befindliche Objekte. Projektentwicklungen mit langen Vorlaufzeiten sind hingegen zunehmend schwieriger am Markt zu platzieren“, ergänzt **Detlef Kaiser**, Prokurist und Leiter des Investmentgeschäftes von Colliers International Hotel.

„Auch wenn sich die Renditekompression in den TOP 7 deutlich verlangsamt hat, wird der Trend zu B- und C-Standorten auch in diesem Jahr weiterhin anhalten“, so **Erben** und prognostiziert abschließend: „Für 2019 wird dank der robusten Marktlage und der soliden gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen ein Ergebnis auf Vorjahresniveau erwartet. So möchte allein Commerz Real in Kooperation mit der Steigenberger-Dachmarke Deutsche Hospitality 250 Millionen Euro investieren.“

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 30 5858178-12
andreas.erben@colliers.com

Marc Steinke
Research & GIS Analyst
Colliers International Deutschland GmbH
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