

Pressemitteilung

Colliers International: Deutscher Hotelinvestmentmarkt wird zum Halbjahr durch Produktmangel gedrosselt

- **Transaktionsvolumen des ersten Halbjahres mit 1,6 Milliarden Euro leicht unterdurchschnittlich**
- **Portfolien und Business-Hotels in den TOP 7 weiterhin rar am Markt**
- **B- und C-Städte rücken aufgrund von Produktmangel in Investorenfokus**
- **Konzentration auf 4- und 3-Sterne-Hotels, Boarding-Häuser stark**
- **Offene Immobilienfonds und Vermögensverwalter dominieren Käuferseite**
- **Ausblick: Weiterhin hohe Nachfrage bei akutem Produktmangel**

Berlin, 10. Juli 2019 – Nach Angaben von Colliers International wechselten im ersten Halbjahr Hotelimmobilien im Wert von 1,6 Milliarden Euro den Besitzer. Der deutsche Hotelinvestmentmarkt hat somit zur Jahresmitte nach einem ruhigen Start an Fahrt aufgenommen, verfehlte den 5-jährigen Durchschnitt jedoch knapp um fünf Prozent. Im Vorjahresvergleich gab der Markt um 14 Prozent nach.

Andreas Erben, Geschäftsführer von Colliers International Hotel: „Der deutsche Hotelinvestmentmarkt konnte in der ersten Jahreshälfte nicht ganz mit der Dynamik der Vorjahre mithalten.“ Grund dafür ist das fehlende Angebot auf dem Markt, das vor allem die Assetklasse Hotel seit geraumer Zeit begleitet. "Nicht nur fehlen Business-Hotels in den TOP 7 als Produkt, auch Portfolien und Großdeals konnten nur vereinzelt registriert werden“, ergänzt **René Schappner**, Co-Head of Hotel von Colliers International Hotel.

Eine geringere Anzahl Großdeals sind auch der Grund, warum an das außerordentlich starke Vorjahresergebnis, das insbesondere durch den Verkauf des Hiltons am Berliner Gendarmenmarkt getrieben war, nicht ganz angeknüpft werden konnte. „Dennoch konnten mit dem Verkauf von zwei Steigenberger Hotels in Berlin und Köln sowie des Hotelteils des Four Terra in Frankfurt abermals großvolumige Abschlüsse verzeichnet werden“, so **Erben**.

Nur wenige Portfolien am Markt, Einzeldeals dominieren weiterhin

Portfolien werden weiterhin kaum am Markt gehandelt und fallen als attraktive Investmentmöglichkeit weitestgehend aus. Mit 12 Prozent blieb der Portfolioanteil niedrig. Die schwedische Pandox-Gruppe kaufte drei Dorint-Hotels in Dortmund, Erfurt und Augsburg für etwas über 100 Millionen Euro, während sich die Plaza Hotelgroup fünf Hotels in Nord- und Ostdeutschland sicherte. Einzelverkäufe machten folglich den Löwenanteil von über 1,4 Milliarden Euro aus.

Internationale Investoren agieren weiterhin zurückhaltend

Internationale Käufer üben sich weiterhin in Zurückhaltung am Markt. Etwas über 600 Millionen Euro investierten sie in Hotelobjekte. Ihr Anteil von 37 Prozent am Transaktionsvolumen liegt 14 Prozent unter dem 5-jährigen Durchschnitt. Amerikanische und israelische Kapitalquellen waren in der ersten Jahreshälfte besonders stark vertreten.

Auf der Verkäuferseite trennten sich ausländische Investoren seltener von Hotelimmobilien. Stellten die internationalen Verkäufer im ersten Halbjahr 2018 noch einen Anteil von 41 Prozent, schrumpfte dieser in der aktuellen Beobachtungsperiode auf 21 Prozent. Besonders spanische Investoren nutzten die Gelegenheit für Verkäufe.

Fast die Hälfte des Transaktionenvolumens außerhalb der TOP 7 investiert

Die hohe Renditekompression sowie der Produktmangel in den TOP 7 lassen weiterhin Ausweichbewegungen in B- und C-Städte beobachten. Über 750 Millionen Euro wurden in Hotelimmobilien außerhalb der sieben größten Investmentzentren platziert. Der erreichte Anteil von 46 Prozent liegt deutlich über dem 5-jährigen Durchschnitt von 37 Prozent. Beispieltransaktionen außerhalb der TOP 7 waren das genannte Dorint-Portfolio, das Marriott-Hotel des World Conference Center in Bonn sowie das Westin Bellevue in Dresden.

In den TOP 7 wurden auf der anderen Seite fast 900 Millionen Euro und 54 Prozent des Transaktionsvolumens investiert. Aufgrund der sehr niedrigen Renditen können hier insbesondere Business-Hotels viel Volumen verbuchen. In Frankfurt und Hamburg gaben die Renditen zur Jahresmitte abermals leicht nach. Die aktuelle Renditespanne reicht weiterhin von 3,70 Prozent in München bis 4,50 Prozent in

Berlin. „Das hohe Preisniveau in den TOP 7 führt zu immer umfangreicheren Ankaufsprüfungen seitens der Investoren“, beobachtet **Erben**.

4- und 3-Sterne-Hotels an der Spitze, Boarding-Häuser stark gefragt

Im Hinblick auf die Sternekategorien behielten die 4-Sterne-Objekte mit 47 Prozent ihre vorherrschende Position bei. 3-Sterne-Häuser folgten mit starken 33 Prozent und über 540 Millionen Euro Transaktionsvolumen, Ursache hierfür sind unter anderem Verkäufe von Hotelimmobilien der Marken Motel One, niu und Hampton by Hilton. Ebenso hoch im Kurs standen Boarding-Häuser, die mit 10 Prozent Marktanteil überdurchschnittlich stark gefragt waren. Die gehandelten Häuser befinden sich fast ausschließlich in den TOP 7. Luxusherbergen im 5-Sterne-Segment fanden ebenfalls Beachtung, so zieht in das von der Commerz Real gekaufte „Four Terra“, ein Hochhaus des Quartiers "Four Frankfurt“, die Luxusmarke Kimpton ein.

Offene Immobilien- und Spezialfonds aktivste Käufergruppe, Projektentwicklungen ganz oben auf den Ankaufslisten

Offene Immobilienfonds und Immobilienspezialfonds zeigten sich auch in der ersten Jahreshälfte am aktivsten, dicht gefolgt von den Vermögensverwaltern. Zusammen vereinigten sie über 1,1 Milliarden Euro und 67 Prozent des Transaktionsvolumens auf sich. Immobilien AGs und Versicherungen folgten mit 11 sowie acht Prozent Marktanteil mit deutlichem Abstand.

„Die klassischen institutionellen Investoren stehen weiterhin unter einem enormen Anlagedruck“, kommentiert **René Schappner**. „Bei einem fast leergefegten Markt sichern sie sich gerne frühzeitig attraktive Investmentmöglichkeiten. Daher platzieren sie ihr Kapital bevorzugt in Projektentwicklungen mit langfristigen Betreiberverträgen renommierter Hotelmarken. Über 40 Prozent des investierten Kapitals fließen im ersten Halbjahr in solche Forward Deals“, so **Schappner**.

Für entsprechenden Produktnachschub sorgen die Projektentwickler, die auf der Verkäuferseite mit 54 Prozent einen starken Anteil verbuchen konnten. Insgesamt verkauften sie Hotelimmobilien im Wert von fast 900 Millionen Euro. Auf dem Treppchen der aktivsten Verkäufergruppen folgen mit jeweils 15 Prozent die Vermögensverwalter sowie Eigennutzer mit jeweils knapp unter 250 Millionen Euro.



„Aufgrund des hohen Kapitalzuflusses, den die Assetklasse Hotel in den letzten Jahren erlebte, und der starken Ausweitung des investmentfähigen Produkts sind viele Hotelobjekte noch nicht lange genug am Markt, um wieder verkauft zu werden. Dies spiegelt sich auch in der aktuellen Verkäuferstruktur wider“, so **Erben**.

Ausblick: Hohe Nachfrage sucht Produkt, Ergebnis auf Vorjahresniveau erwartet

„Die robuste Performance des deutschen Hotelinvestmentmarktes im ersten Halbjahr lässt erneut ein gutes Jahr erwarten. Ähnlich zu den Vorjahren wird die Entwicklung des Gesamtjahres davon abhängen, inwiefern die hohe Nachfrage durch entsprechendes Produkt bedient werden kann. Aufgrund der weiterhin gut gefüllten Pipelines der Projektentwickler rechnen wir jedoch mit einer dynamischen zweiten Jahreshälfte und einem Gesamtjahresergebnis auf Höhe des Vorjahres“, so **Andreas Erben** abschließend.

Weitere Informationen zu Colliers International Deutschland:

Die Immobilienberater von Colliers International Deutschland sind an den Standorten in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, Leipzig, München, Nürnberg, 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 14.000 Experten in 68 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



René-P. Schappner
Geschäftsführer / Co-Head of Hotel
Colliers International Hotel GmbH
T +49 30 5858178-24
rene.schappner@colliers.com

Marc Steinke
Consultant | Research & GIS
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