

Pressemitteilung

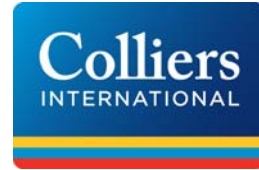
## **Colliers International: Ruhige Marktphase auf dem deutschen Hotelinvestmentmarkt hält an**

- **Transaktionsvolumen bei 2,7 Milliarden Euro**
- **Hotels in den TOP 7 sind Mangelware, B- und C-Städte stark**
- **4- und 3-Sterne-Hotels sowie Boarding Houses im Investorenfokus**
- **Unternehmensbeteiligungen treiben Investmentgeschehen**
- **Portfolioanteil wieder gestiegen**
- **Vermögensverwalter sowie offene Immobilien- und Spezialfonds aktivste Käufer**
- **Ausblick: Hotelinvestmentmarkt pendelt sich unter Rekordniveau ein**

**Berlin, 4. Oktober 2019** – Nach Angaben von Colliers International konnte der deutsche Hotelinvestmentmarkt in den ersten neun Monaten ein Transaktionsvolumen von 2,7 Milliarden Euro verzeichnen. Damit liegt der Markt zum Ende des dritten Quartals fünf Prozent unter dem Vorjahresergebnis und vier Prozent unter dem fünfjährigen Durchschnitt. Der Hotelinvestmentmarkt befindet sich somit in einer etwas ruhigeren Phase.

**Andreas Erben**, Geschäftsführer von Colliers International Hotel: „Der deutsche Hotelinvestmentmarkt kann aktuell nicht an die sehr guten Vorjahresergebnisse anknüpfen. Ein eklatanter Produktmangel, vor allem in den TOP 7, führt zu deutlichen Ausweichbewegungen in B- und C-Märkte. Hier sind die Objekte in der Regel nicht so großvolumig, was sich auch im aktuellen Ergebnis niederschlägt.“

Ein weiterer Trend, der im vergangenen Quartal beobachtet werden konnte, waren Unternehmensbeteiligungen an Immobilienbestandshaltern mit großen, diversifizierten Portfolien. Diese schlugen sich auch im Hotelinvestmentmarkt nieder, hierzu zählten insbesondere die 13 Prozent, mit denen TLG sich an Aroundtown beteiligt hat. Das Portfolio des größten deutschen Gewerbeimmobilienunternehmens besteht zu einem beträchtlichen Anteil aus Hotelimmobilien. Diese Minderheitsbeteiligungen stellen bereits jetzt eine bedeutende Größenordnung dar, ohne sie beläuft sich das Transaktionsvolumen auf knapp 2,5 Milliarden Euro.



### **Vermeehrt Portfolien gehandelt, großvolumige Einzeltransaktionen fehlen**

Neben dieser Großtransaktion wurden weitere Portfolien gehandelt. So sicherte sich Axa Investment Managers sieben deutsche Hotels von Principal Real Estate. Das seinerzeit noch von Internos Global Investors zusammengestellte Portfolio umfasste insgesamt 11 europäische Hotels, die für 533 Millionen Euro den Besitzer wechselten. Weniger musste die expansionsfreudige Hotelkette Premier Inn für den Kauf von drei Hotelobjekten in Süddeutschland auf den Tisch legen, die für einen mittleren zweistelligen Millionenbetrag erworben wurden.

**René Schappner**, Co-Head of Hotel von Colliers International Hotel: „Die Dynamik im Portfoliobereich hat nach einigen ruhigen Quartalen die letzten drei Monate zugenommen, sodass nun ein gutes Drittel und über 900 Millionen Euro auf Portfoliotransaktionen entfallen. Nach der langen Phase des Portfoliomangels sind die wenigen angebotenen Immobilienpakete entsprechend begehrt auf dem Markt.“

Großvolumige Einzeltransaktionen, die letztes Jahr mit dem Verkauf des Hiltons am Berliner Gendarmenmarkt und ebenso in der ersten Jahreshälfte marktprägend waren, konnten im dritten Quartal hingegen kaum beobachtet werden. Dennoch summierten sich die Einzeltransaktionen für die ersten neun Monate auf fast 1,8 Milliarden Euro und 65 Prozent Marktanteil. Treiber hier waren nicht zuletzt Transaktionen von zwei Steigenberger Hotels in Berlin und Köln sowie das Four Terra in Frankfurt.

### **Internationale Investoren rar am Markt**

Nationale Investoren dominieren weiterhin die Käuferseite, ihr Anteil in den ersten neun Monaten stieg auf 66 Prozent und damit deutlich über den fünfjährigen Durchschnitt von 49 Prozent. Etwas mehr als 900 Millionen Euro investierten ausländische Käufer in deutsche Hotelimmobilien, wobei israelische, amerikanische und österreichische Kapitalquellen das Ranking anführen.

In Hinblick auf die Verkäuferseite haben sich deutlich mehr internationale Investoren von Objekten getrennt, nachdem diese in der ersten Jahreshälfte sehr zurückhaltend waren. Ihr Anteil liegt mit 39 Prozent und einem Volumen von knapp über einer Milliarde Euro nur noch geringfügig unter dem fünfjährigen Durchschnitt. Französische und spanische Geldgeber waren hier noch vor israelischem Kapital die häufigsten Verkäufer.

## **Ausweichbewegungen in B- und C-Städte trotz kritischer Investoren erneut hoch, erste Renditeanpassungen nach oben registriert**

In den ersten neun Monaten wurden mit 51 Prozent mehr als die Hälfte des Transaktionsvolumens außerhalb der TOP 7 registriert. In den TOP 7 kam vor allem der Handel von Einzelobjekten im dritten Quartal aufgrund fehlender Investmentmöglichkeiten fast zum Erliegen. Im Gegenzug flossen bis zum Ende des dritten Quartals fast 1,4 Milliarden Euro in Standorte außerhalb der großen Metropolen. Größter Deal des Jahres war hier das Tafelhof Palais in Nürnberg, in das unter anderem Hotels der Marken Motel One und Leonardo Royal einziehen werden. Neben diesen Leuchtturmtransaktionen wurde zudem eine sehr große Bandbreite an Klein volumigen Transaktionen verzeichnet.

„Nichtdestotrotz werden Objekte in B- und C-Städte von Investoren besonders kritisch geprüft. Die Marktlage und das Wertsteigerungspotenzial können lokal höchst unterschiedlich ausfallen“, kommentiert **Erben**. Dies gilt allerdings nicht nur für periphere Standorte. „Das hohe Preisniveau veranlasst Investoren insbesondere in den TOP 7 zu umfassenderen Ankaufsprüfungen“, ergänzt **Schappner** und fährt fort: „Dazu tritt an einigen Standorten die Sorge vor Überkapazitäten im Hotelsegment. Deswegen scheint die Preisentwicklung allmählich ihren Höhepunkt erreicht zu haben.“

Dies spiegelt sich auch in den Spitzenrenditen wider. In Berlin und Köln gaben diese noch einmal leicht auf 4,40 Prozent bzw. 4,10 Prozent nach, während Düsseldorf und Stuttgart erste Anstiege auf 4,30 Prozent sowie 4,10 Prozent verzeichneten. Die Renditespanne der TOP 7 beläuft sich somit aktuell auf 3,70 bis 4,40 Prozent.

## **4- und 3-Sterne-Hotels sowie Boarding Houses weiterhin Investorenlieblinge**

4-Sterne-Hotels behielten die Spitzenposition auch nach neun Monaten bei und standen wiederum ganz oben auf der Einkaufsliste der Investoren. 52 Prozent sowie fast 1,4 Milliarden Euro wurden in der gehobenen Mittelklasse angelegt. Mit 28 Prozent und knapp über 750 Millionen Euro Transaktionsvolumen folgen 3-Sterne-Häuser, die damit exakt den fünfjährigen Durchschnitt trafen. Boarding Houses belegten mit neun Prozent Marktanteil Platz 3. 5-Sterne-Luxusherbergen,

aber auch 2-Sterne-Objekte spielten mit sechs sowie fünf Prozent Anteil nur eine untergeordnete Rolle.

### **Vermögensverwalter aktivste Käufergruppe, Projektentwicklungen weiterhin begehrt**

Vermögensverwalter sowie offene Immobilien- und Spezialfonds haben zum dritten Quartal an der Spitze die Plätze getauscht. Die Vermögensverwalter übersprangen die Milliarden-Marke, was in einem Marktanteil von 37 Prozent resultierte. Offene Immobilien- und Spezialfonds kauften für etwas über 650 Millionen Euro ein. Immobilien AGs runden die Top 3 mit einem Anteil von 14 Prozent ab.

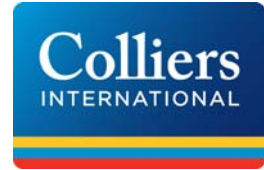
Auf Verkäuferseite konnten Projektentwickler Hotelimmobilien für fast 1,1 Milliarden Euro am Markt platzieren. Der Anteil von 40 Prozent übertrifft den Vorjahreswert von 25 Prozent deutlich. **Schappner:** „Die Projektpipelines der Entwickler sind gut gefüllt, während der aktuelle Markt fast leergefegt ist. Zusammen mit dem weiterhin vorhandenen Anlagedruck bei institutionellen Investoren sichern sich Einkäufer daher gerne möglichst frühzeitig attraktive Investmentmöglichkeiten. Rund 32 Prozent des investierten Kapitals oder über 850 Millionen Euro flossen in den ersten neun Monaten in Forward-Deals.“

**Erben** ergänzt: „Wir beobachten jedoch auch, dass viele Entwickler ihre Immobilien im Bestand halten und nicht veräußern. Auch das trägt zu der aktuellen Produktknappheit bei.“

Nach den Projektentwicklern folgen Vermögensverwalter sowie offene Immobilien- und Spezialfonds, die wichtigsten Verkäufergruppen mit 14 sowie 11 Prozent Marktanteil abrunden. Die Anteile der meisten Verkäufergruppen liegen fast durchweg auf Vorjahresniveau.

### **Ausblick: Produktknappheit hält an, Preisniveau bleibt hoch**

„Der deutsche Hotelinvestmentmarkt kann nach den ersten neun Monaten ein solides Ergebnis verzeichnen. Produktknappheit, vor allem in den TOP 7, und das sehr hohe Preisniveau machen sich jedoch bemerkbar. Die letzten Zinsentscheidungen der EZB wirken weiteren Renditeerhöhungen und Preissenkungen jedoch entgegen, auch wenn an einigen Standorten der Peak erreicht ist. Das Jahresendergebnis wird davon abhängen, wie viele Portfolien und



Unternehmensbeteiligungen noch auf dem Markt gehandelt werden. Das Vorjahresergebnis wird zum jetzigen Zeitpunkt aber vermutlich knapp verfehlt werden“, so **Andreas Erben** abschließend.

**Weitere Informationen zu Colliers International Deutschland:**

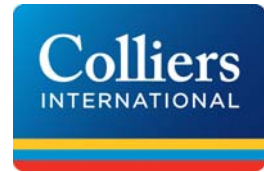
Die Immobilienberater von Colliers International Deutschland sind an den Standorten in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, Leipzig, München, Nürnberg, Stuttgart und Wiesbaden vertreten. Das Dienstleistungsangebot umfasst die Vermietung und den Verkauf von Büro-, Gewerbe-, Hotel-, Industrie-, Logistik- und Einzelhandelsimmobilien, Fachmärkten, Wohnhäusern und Grundstücken, Immobilienbewertung, Finanzierungsberatung, 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](http://www.colliers.de/newsroom) oder folgen uns bei [Twitter @ColliersGermany](https://twitter.com/ColliersGermany), [LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/colliers-international) und [Xing](https://www.xing.com/profile/colliers-international).

**Ansprechpartner:**

Andreas Erben  
Geschäftsführer | Head of Hotel  
Colliers International Hotel GmbH  
T +49 30 5858178-12  
[andreas.erben@colliers.com](mailto: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](mailto:rene.schappner@colliers.com)

Marc Steinke  
Consultant | Research & GIS  
Colliers International Deutschland GmbH  
T +49 211 862062-40  
[marc.steinke@colliers.com](mailto:marc.steinke@colliers.com)  
[www.colliers.de](http://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