

Pressemitteilung

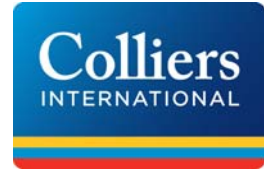
Colliers International: Feuerwerk an Großdeals beschert deutschem Hotelinvestmentmarkt 2019 eine Jahresendrallye

- **Zweithöchstes jemals registriertes Transaktionsvolumen von 5,0 Milliarden Euro**
- **Großtransaktionen in den TOP 7 verhalfen zu Ergebnis knapp unter Rekordniveau, aber auch B- und C-Märkte stark**
- **3- und 4-Sterne Hotels weiterhin im Fokus**
- **Portfolien wieder stärker gehandelt**
- **Internationale Investoren weiterhin zurückhaltend**
- **Ausblick: Hotelinvestmentmarkt profitiert auch 2020 von hoher Nachfrage bei weiterhin begrenztem Produktangebot**

Berlin, 9. Januar 2020 – Der deutsche Hotelinvestmentmarkt konnte nach Angaben von Colliers International in den vergangenen 12 Monaten ein Transaktionsvolumen von knapp über 5,0 Milliarden Euro verzeichnen und hat damit zum zweiten Mal die 5-Milliarden-Marke geknackt. Der bisherige Rekord wurde in 2016 mit 5,2 Milliarden Euro aufgestellt. Das Ergebnis liegt starke 25 Prozent über dem ruhigen Vorjahr, während der fünfjährige Durchschnitt um 20 Prozent übertroffen wurde. Am Gesamtmarkt bleibt der Anteil der Assetklasse Hotel stabil bei sieben Prozent.

René Schappner, Head of Hotel bei Colliers International: „Der deutsche Hotelinvestmentmarkt hat nach einer ruhigen ersten Jahreshälfte eine beeindruckende Jahresendrallye hingelegt. 2019 wurden wieder vermehrt Portfolien auf dem Markt gehandelt, aber auch großvolumige Einzeltransaktionen haben vor allem zum Jahresende ein Comeback erlebt. Bei den Großdeals standen insbesondere Business-Hotels in den TOP 7 im Fokus, während zugleich bei Objektgrößen bis 50 Millionen Euro besonders viel Kapital in B- und C-Märkte floss.“

Neben direkten Immobilieninvestments konnten im vergangenen Jahr auch zahlreiche Minderheitsbeteiligungen an Immobilienbestandshaltern beobachtet werden. Dabei standen mit der Fusion von Aroundtown und TLG auch zwei Portfolien im Fokus, die stark in Hotelimmobilien investiert sind. Inklusive der Minderheitsbeteiligungen hätte das Transaktionsvolumen noch höher gelegen.



Portfolien wieder verstärkt gehandelt, Großdeals sorgen für Jahresendrallye

Mehrere große Portfoliotransaktionen konnten 2019 registriert werden, die sich zusammen auf fast 1,4 Milliarden Euro summierten – nachdem in 2018 nur rund 650 Millionen Euro verbucht wurden. Entsprechend stieg der Portfolioanteil von 16 auf 27 Prozent, womit der fünfjährige Durchschnitt jedoch noch nicht erreicht wurde.

Das größte Portfolio bestand aus elf europäischen Hotels, die Axa Investment Managers von Principal Real Estate übernahm. Das seinerzeit noch von Internos Global Investors zusammengestellte Portfolio wechselte für 533 Millionen Euro den Besitzer. Der schwedische Hotelinvestor Pandox war mit drei Portfoliotransaktionen ebenfalls sehr aktiv, wobei alleine von der HR Group in zwei Deals zehn Hotels übernommen wurden. Insgesamt kauften die Schweden für fast 500 Millionen Euro auf dem deutschen Hotelmarkt ein.

Nachdem bis zum dritten Quartal kaum Großdeals verzeichnet werden konnten, summierten sich Einzeltransaktionen nach einer Jahresendrallye auf fast 3,7 Milliarden Euro. Damit wurde sogar das starke Vorjahr übertroffen, als 3,4 Milliarden Euro in Einzelobjekte flossen. An erster Stelle stand der Verkauf des The Squire am Frankfurter Flughafen. AGC Equity erwarb das Objekt für ein Konsortium des saudi-arabischen Fonds PIF und der südkoreanischen Hana Financial Investment von Blackstone, in dem auch zwei Hotels der Hilton-Gruppe untergebracht sind.

Ebenfalls ein Hilton-Hotel wechselte beim milliardenschweren Verkauf des Tucherparks in München den Besitzer, den die Commerz Real und der Projektentwickler Hines erworben haben. Die Commerz Real war noch bei drei weiteren Großdeals involviert: So kauften die Wiesbadener das Maritim Hotel Düsseldorf sowie den Hotelurm Four Terra in Frankfurt. Zugleich trennten sie sich vom Berliner Hotel de Rome.

Nationale Investoren stark am Markt engagiert

Die Dominanz inländischer Investoren spiegelt sich bei diesen Landmark-Deals wider. Nationale Investoren dominierten mit 59 Prozent weiterhin die Käuferseite, das sind noch einmal zwei Prozent mehr als im Vorjahr. Sie kauften für fast 3,0 Milliarden Euro ein. Nach deutschen Käufern folgten Investoren aus Schweden, Saudi-Arabien, Israel und Singapur.

Auf Verkäuferseite hat sich das Bild zum Vorjahr ebenfalls nur geringfügig geändert. 70 Prozent der Verkäufer kamen aus Deutschland. Sie trennten sich von Hotels im Wert von 3,5 Milliarden Euro. Im Vergleich zum Vorjahr stieg der Anteil internationaler Verkäufer um lediglich einen Prozentpunkt. Nach Herkunftsländern differenziert kamen sie vor allem aus den USA und Frankreich mit einem Marktanteil von jeweils 11 Prozent. Spanien folgte mit 4 Prozent.

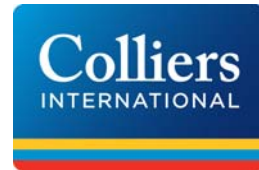
Ausweichbewegungen in B- und C-Städte, Renditekompression in TOP 7 vorerst gestoppt

„Das hohe Preisniveau veranlasst Investoren insbesondere in den TOP 7 zu umfassenderen Ankaufsprüfungen. Die Sorge vor Überkapazitäten an einigen Standorten führt dazu, dass die Preisentwicklung allmählich ausgereizt ist“, so **Schappner**. Dies spiegelt sich auch in den Spitzenrenditen wider: Im Jahresvergleich gaben sie noch einmal leicht nach und gingen zum Jahresende in eine Seitwärtsbewegung über. Ende Dezember notierte die Renditespanne der TOP 7 von 3,70 Prozent in München bis 4,40 Prozent in Berlin. In Düsseldorf und Stuttgart waren im Jahresverlauf erstmalig leichte Anstiege zu beobachten.

Folglich wird mehr Kapital in B- und C-Märkten investiert. 2,0 Milliarden Euro wurden im vergangenen Jahr außerhalb der TOP 7 investiert, der Marktanteil beläuft sich auf 40 Prozent. Bis zum dritten Quartal lagen die Märkte außerhalb der Metropolen sogar vorn. „Nichtsdestotrotz werden Objekte in B- und C-Städten von Investoren besonders kritisch geprüft. Die Marktlage und das Wertsteigerungspotenzial können lokal höchst unterschiedlich ausfallen“, gibt **Schappner** zu bedenken. Größter Deal außerhalb der TOP 7 war das Tafelhof Palais in Nürnberg, das sich BMO Real Estate für über 230 Millionen Euro schnappte. In den Neubau ziehen die Marken Motel One und Leonardo Royal.

4-Sterne-Hotels dominieren Marktgeschehen

Hotels im 4-Sterne-Segment dominieren für gewöhnlich das Marktgeschehen. Ein Marktanteil von 60 Prozent und über 3,0 Milliarden Euro Transaktionsvolumen ist jedoch selbst für die beliebteste Sternekategorie deutlich überdurchschnittlich. Mit 24 Prozent Marktanteil und 1,2 Milliarden Euro erreichten sonst nur noch 3-Sterne-Herbergen einen zweistelligen Marktanteil. 5-Sterne-Häuser und Boarding Houses legten eine Verschnaufpause ein. Die Luxusherbergen gaben auf sieben Prozent



und rund 340 Millionen Euro nach, nachdem im Vorjahr noch satte 17 Prozent erzielt wurden. Der Marktanteil von Boarding Houses halbierte sich auf drei Prozent und 130 Millionen Euro.

Käufer der Offenen Immobilien- und Spezialfonds holen sich Platz 1 zurück

Nachdem im vergangenen Jahr die Vermögensverwalter die Offenen Immobilien- und Spezialfonds als aktivste Käufer abgelöst haben, holten sich letztere in diesem Jahr die Goldmedaille zurück. Mit 1,6 Milliarden Euro verdoppelten sie fast ihre Investments, der Marktanteil kletterte von 22 auf 32 Prozent. Die Vermögensverwalter übersprangen mit 1,4 Milliarden Euro ebenfalls die Milliarden-Marke, während der Marktanteil leicht von 30 auf 27 Prozent zurückging. Immobilien AGs holten sich mit fast 750 Millionen Euro die Bronzemedaille und blieben mit 15 Prozent ebenfalls zweistellig.

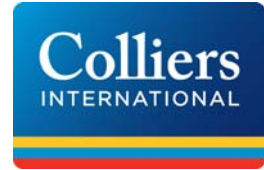
Projektentwicklungen begehrt, Forward Deals durchbrechen Milliarden-Marke

Auf Verkäuferseite setzen sich Projektentwickler wie gewohnt an die Spitze, sammelten mit über 1,6 Milliarden Euro jedoch deutlich mehr Kapital am Markt ein als im Vorjahr. Ihr Marktanteil bei den Verkäufern stieg folglich von 29 auf 33 Prozent. **Schappner:** „Die Projektpipelines der Entwickler sind gut gefüllt, während der Markt fast leergefegt ist. Zusammen mit dem weiterhin vorhandenen Anlagedruck bei institutionellen Investoren sichern sich Einkäufer daher gerne möglichst frühzeitig attraktive Investmentmöglichkeiten. 30 Prozent des investierten Kapitals oder fast 1,5 Milliarden Euro flossen 2019 in Forward Deals.“

Nach den Projektentwicklern folgten Corporates und Eigennutzer sowie offene Immobilien- und Spezialfonds als aktivste Verkäufer, mit rund 900 Millionen und 700 Millionen Euro platzierten sie mehr Objekte am Markt als im Vorjahr. Die Marktanteile betragen 18 bzw. 14 Prozent.

Ausblick: Hotelinvestmentmarkt profitiert auch 2020 von hoher Nachfrage bei begrenztem Produktangebot

„Der deutsche Hotelinvestmentmarkt hat 2019 trotz anhaltender Produktknappheit ein Ergebnis knapp unter Rekordniveau erreicht. Die Jahresendrallye hat gezeigt, dass die Nachfrage nach der Assetklasse Hotel weiterhin hoch ist. Sowohl großvolumige Einzeldeals in den TOP 7 als auch Investments in B- und C-Städten



standen oben auf den Einkaufszetteln der Investoren. Ebenso wurden wieder vermehrt Portfolien gehandelt“, sagt **René Schappner** und prognostiziert abschließend: „Die anhaltend niedrigen Leitzinsen wirken Preissenkungen entgegen. Zudem wird der Hotelinvestmentmarkt auch 2020 von der weiterhin hohen Dynamik des Gesamtmarktes profitieren. Wir halten daher ein Ergebnis in Höhe des fünfjährigen Durchschnitts von 4,2 Milliarden Euro für realistisch.“

Weitere Informationen zu Colliers International Deutschland:

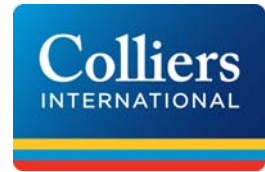
Die Immobilienberater von Colliers International Deutschland sind an den Standorten in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, Leipzig, München, Nürnberg, Stuttgart und Wiesbaden vertreten. Das Dienstleistungsangebot umfasst die Vermietung und den Verkauf von Büro-, Gewerbe-, Hotel-, Industrie-,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

Ansprechpartner:

René-P. Schappner
Geschäftsführer | 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