

Pressemitteilung

Colliers International: Hotelinvestmentmarkt startet ohne Verschnaufpause ins neue Jahr

- **Transaktionsvolumen steigt gegenüber Vorjahr um 174 Prozent**
- **Drei Hotelkategorien gleichauf in der Investorengunst**
- **Ausblick: Hohe Nachfrage setzt Renditen unter Druck**

Berlin/München, 13. April 2015 – Der Hotelinvestmentmarkt blieb laut Angaben des Immobilienberatungsunternehmens Colliers International im ersten Quartal 2015 weiter auf Erfolgskurs. Mit einem Transaktionsvolumen von gut 617 Millionen Euro konnte im Vergleich zum Vorjahr ein Anstieg um 174 Prozent verzeichnet werden.

Andreas Erben, Geschäftsführer von Colliers International Hotel: „Vor allem eine Reihe größerer Portfolioverkäufe trug zu dem starken Quartalsergebnis bei. Hotelpakete im Wert von rund 450 Millionen Euro wechselten in den ersten drei Monaten des Jahres den Eigentümer. Dies entspricht einem Anteil am Transaktionsvolumen von knapp 73 Prozent. Einzelne Hotels wurden für gut 167 Millionen Euro veräußert.“

Auf Käuferseite war die Dominanz internationaler Investoren im vergangenen Quartal nicht mehr so stark ausgeprägt wie im Vorjahr. Lag der Anteil ausländischer Investoren im ersten Quartal 2014 noch bei gut zwei Drittel, so waren es 2015 lediglich knapp 52 Prozent am Transaktionsvolumen. Internationale Käufer investierten gut 318 Millionen Euro in deutsche Hotelimmobilien und übertrafen damit die deutschen Anleger knapp, welche Investitionen in Höhe von gut 299 Millionen Euro tätigten. Auf Verkäuferseite lagen dagegen die nationalen Investoren vorne. Diese veräußerten Hotels für gut 360 Millionen Euro und waren somit für 58 Prozent am Transaktionsvolumen verantwortlich.

Drei Hotelkategorien gleichauf in der Investorengunst

Die Hotelkategorien von 2, 3 und 4 Sternen lagen in der Investorengunst fast gleichauf. Mit knapp 175 Millionen Euro (28 Prozent am Transaktionsvolumen) waren es die Hotels der Kategorie 3 Sterne, die sich den ersten Platz sichern

konnten. Knapp dahinter platzierten sich die 2-Sterne-Hotels mit 171 Millionen Euro (28 Prozent) und die 4-Sterne-Hotels mit 168 Millionen Euro (27 Prozent). Gut 102 Millionen Euro (17 Prozent) entfielen auf Transaktionen im Luxussegment. Im Vergleich zum Vorjahr zeigten sich insbesondere die 2-Sterne-Hotels stark. Im Vergleichszeitraum 2014 machten Budgethotels nur sieben Prozent am Transaktionsvolumen aus. Verantwortlich für dieses überdurchschnittliche Abschneiden war unter anderem der Portfolioverkauf von 22 B&B-Hotels, die zum größten Teil als 2-Sterne-Hotels geführt werden. Für 128 Millionen Euro ging dieses Portfolio von der Carlyle Group an den französischen REIT Foncière des Murs.

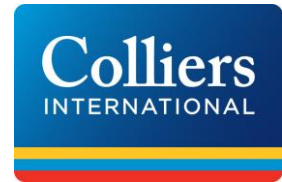
Andreas Trumpp MRICS, Head of Research bei Colliers International

Deutschland: „In den sieben wichtigsten Hotelstandorten Deutschlands – Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln, München und Stuttgart – wurden knapp 378 Millionen Euro in Hotelimmobilien investiert. Damit lagen diese Standorte mit einem Anteil von 61 Prozent am Transaktionsvolumen, trotz einer Einbuße von 10 Prozentpunkten zum Vergleichszeitraum, wiederum deutlich vor den Nebenlagen (39 Prozent). Abseits der Top-Standorte wurden 239 Millionen Euro in Hotels investiert. In den wichtigsten Städten waren die veräußerten Hotels durchschnittlich 149 Zimmer groß, in den Nebenlagen mit einer durchschnittlichen Zimmerzahl von 96 dagegen deutlich kleiner.“

Am aktivsten auf Seiten der Käufergruppen zeigten sich REITs. Diese erwarben Hotelobjekte für rund 240 Millionen Euro (39 Prozent) überwiegend im Rahmen von Portfoliotransaktionen. Mit gut 25 Prozent Anteil am Transaktionsvolumen und 155 Millionen Euro folgten offene Immobilienfonds und Spezialfonds. Damit konnte sich diese Investorengruppe zum Vorjahr um acht Prozentpunkte steigern. Corporates und Eigennutzer rangierten an dritter Stelle und konnten 15 Prozent des Transaktionsvolumens (90 Millionen Euro) auf sich vereinen.

Auf Verkäuferseite hingegen standen Corporates und Eigennutzer, wie auch im Vorjahr, ganz vorne. Sie trennten sich von Hotelimmobilien im Wert von 262 Millionen Euro (42 Prozent). Projektentwickler und Bauträger hielten ihren Anteil am Transaktionsvolumen mit 21 Prozent fast konstant und veräußerten Objekte für 127 Millionen Euro. Opportunity Fonds und Private Equity Fonds kamen auf gut 124 Millionen Euro bzw. 20 Prozent.

Ausblick: Hohe Nachfrage setzt Renditen unter Druck



„Aufgrund des positiven Jahresauftakts und der sich in der Pipeline befindlichen Abschlüsse gehen wir davon aus, dass bis zum Jahresende die Marke von drei Milliarden Euro erreicht oder sogar überschritten werden kann. Die Nachfrage nach guten Standorten und marktgängigen Hotels hat weiter zugenommen. Daher sind die Renditen erwartungsgemäß vor allem in München, Frankfurt und Berlin nochmals gesunken. Die anderen Städte könnten im Lauf des Jahres nachziehen. Die durchschnittliche Bruttoanfangsrendite für sehr gute Objekte liegt deutschlandweit bei 5,69 Prozent und damit 44 Basispunkte unter dem Niveau des Vorjahrs“, so **Erben** abschließend.

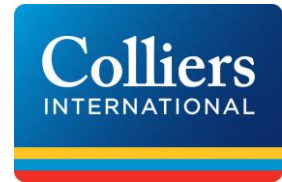
Weitere Informationen zu Colliers International Deutschland:

Die Immobilienberater von Colliers International Deutschland sind an den Standorten in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, München, Stuttgart und Wiesbaden vertreten. Das Dienstleistungsangebot umfasst die Vermietung und den Verkauf von Büro-, Gewerbe-, Hotel- und Industrie- sowie Logistikgebäuden, Wohnhäusern und Grundstücken, Immobilienbewertung, Consulting, Real Estate Management Services sowie die Unterstützung von Unternehmen bei deren betrieblichem Immobilienmanagement (Corporate Solutions). Weltweit ist Colliers International mit mehr als 15.800 Experten und 485 Büros in 63 Ländern tätig. www.colliers.de.

Ansprechpartner:

Andreas Erben
Geschäftsführer
Colliers International Hotel GmbH
T +49 30 5858178-12
andreas.erben@colliers.de
www.colliers.de

Andreas Trumpp MRICS
Head of Research Germany
Colliers International Deutschland Holding GmbH
T +49 (0)89 540411-040
andreas.trumpp@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