



Pressemitteilung

Colliers International: Hotelinvestmentmarkt zeigt sich leicht verbessert gegenüber dem Vorquartal

- **Transaktionsvolumen in den letzten drei Monaten auf insgesamt fast 1,7 Milliarden Euro geklettert**
- **Summe liegt damit knapp ein Viertel unter dem Vorjahreszeitraum**
- **Anzahl an Transaktionen weiterhin überschaubar, vereinzelt größere Volumina in Top-Lagen gehandelt**
- **Ausblick: Herausfordernde Lage der Tourismusbranche beeinträchtigt Aktivitäten auf dem Hotelinvestmentmarkt, Top-Objekte stoßen aber wieder auf Nachfrage**

Berlin, 8. Oktober 2020 – Laut Angaben von Colliers International wurden von Januar bis September dieses Jahres Hotelimmobilien im Volumen von knapp 1,7 Milliarden Euro gehandelt. Damit liegt das Ergebnis knapp ein Viertel unter dem Wert des Vorjahreszeitraumes. Der Anteil der Assetklasse Hotel am gesamten gewerblichen Immobilienmarkt beträgt derzeit noch vier Prozent. Im dritten Quartal 2019 lag der Anteil noch bei sechs Prozent und 2018 sogar bei 7 Prozent.

Nach einem ordentlichen Start ins Jahr 2020 und dem drastischen Einbruch im zweiten Quartal, zeigt sich der Hotelmarkt in den zurückliegenden Monaten wieder verbessert. Vor allem Hotels in deutschen Feriengebieten erfreuten sich im Sommer großer Beliebtheit. Weiterhin schwierig ist die Situation bei Hotels in Innenstädten, die von Events und Messe abhängig sind. Hier sind erste Betriebsschließungen zu beobachten. Allerdings hat der Hotelmarkt mit einigen großvolumigen Transaktionen wieder etwas an Fahrt aufgenommen und scheint die Talsohle durchschritten zu haben.

René Schappner, Head of Hotel bei Colliers International: Auch im dritten Quartal zeigte sich der Hotelmarkt Pandemie bedingt eingetrübt. In den Monaten Juli bis September wurden circa 420 Millionen Euro investiert. Das ist nur knapp die Hälfte des Transaktionsvolumens der Vergleichsperiode im Vorjahr. Durch die anhaltenden Reise- und Kontaktbeschränkungen ist die Situation in der Hotelbranche weiterhin äußerst angespannt. Das führt zu abwartenden Haltungen



bei Investoren und Finanzierern, weshalb nicht viele Transaktionen stattgefunden haben. Allerdings sehen wir auch, dass Objekte in Top-Lagen auf Nachfrage stoßen und entsprechende Preise erzielen.“

In dem insgesamt umgesetzten Volumen von fast 1,7 Milliarden Euro sticht das erste Quartal mit über einer Milliarde Euro Volumen heraus. Weiterhin der größte Abschluss dieses Jahres war der Verkauf des nhow in Berlin. Nichtsdestotrotz gab es in den vergangenen drei Monaten vier Transaktionen über 50 Millionen Euro. Zusätzlich zu den großvolumigeren Abschlüssen gab es auch einige kleinere Transaktionen vor allem in der Peripherie oder in B-Lagen.

Mehrheitlich deutsche Investoren am Hotelmarkt präsent

Waren im ersten Halbjahr noch ausländische Investoren für über die Hälfte des Transaktionsvolumens verantwortlich, vereinen im dritten Quartal deutsche Investoren über 55 Prozent des Umsatzes auf sich. Deutlicher ist das Bild auf Verkäuferseite. Hier übersteigt der Anteil heimischer Investoren 82 Prozent. Verglichen mit dem Vorjahreszeitraum ist das allerdings ein leichter Rückgang um zwei Prozent.

Immobilien AGs wiederholt aktivste Käuferbranche

Die Immobilien AGs verteidigen ihre Spitzenposition aus dem Halbjahr und waren auch in den vergangenen neun Monaten die aktivsten Käufer mit einem Anteil von knapp 28 Prozent. Das ist eine Verdopplung des Anteils im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Knapp dahinter mit 23 Prozent folgen die Vermögensverwalter und mit etwas mehr als 12 Prozent offene Immobilienfonds / Spezialfonds. Damit bleiben die offenen Immobilienfonds weiterhin zurückhaltender als noch in der Vergangenheit.

Projektentwickler zeigen sich wieder vermehrt mit Angeboten am Markt

Bei der Hälfte aller Transaktionen in den letzten drei Monaten standen Projektentwickler auf der Verkäuferseite. Im bisherigen Jahr verkauften sie Objekte im Volumen von fast 500 Millionen Euro und somit knapp 30 Prozent des Transaktionsvolumens. Hinter den Projektentwicklern waren Immobilien AGs und private Investoren beziehungsweise Family Offices mit 17 Prozent und 15 Prozent Anteil am gesamten Transaktionsvolumen die aktivsten Verkäufer. Für den hohen



Anteil der Immobilien AGs zeichnet sich weiterhin die TLG Übernahme durch Aroundtown verantwortlich. Private Investoren beziehungsweise Family Offices tätigten eher Verkäufe mit geringeren Volumina.

Fast ausschließlich Transaktionen von 3- und 4-Sterne Hotels

Am häufigsten wurden bisher 4-Sterne Hotels gehandelt, mit einem Volumen von fast 912 Millionen Euro, was einem Anteil am Gesamtvolumen von fast 54 Prozent entspricht. Mit einem Anteil von etwas über 36 Prozent und einem Volumen von circa 616 Millionen Euro waren 3-Sterne Hotels ebenfalls bei Investoren gefragt. Zusammen kommen beide Kategorien mit einem Volumen von über 1,5 Milliarden Euro was einem Anteil von über 90 Prozent am gesamten Hotelmarkt entspricht. Andere Kategorien und Boarding Houses wurden im bisherigen Jahresverlauf nur sporadisch gehandelt.

Ausgeglichenes Transaktionsvolumen zwischen Top 7 und B- und C-Standorten

Wie schon im Halbjahr, hält sich auch im dritten Quartal das Transaktionsvolumen zwischen Top 7- und B- und C-Städten die Waage. Beinahe 861 Millionen Euro flossen seit Januar in Objekte außerhalb der Top 7, das entspricht einem Anteil von fast 51 Prozent. Die 49 Prozent, die die Objekte in den Top 7-Standorten auf sich vereinigen, bedeuten ein Volumen von knapp 834 Millionen Euro. Innerhalb der Top 7 sticht Berlin hervor, das mit einem Volumen von 340 Millionen Euro einen Anteil von 20 Prozent am Gesamtvolumen ausmacht.

Fast ausschließlich risikoarme Core-Objekte und Core Plus gefragt, Renditen weiterhin konstant

Die Anleger sind weiterhin risikoavers. Das zeigt sich daran, dass die Risikoklasse Core mit großem Abstand das beliebteste Ziel der Investoren ist. Bis jetzt wurden 60 Prozent aller Transaktionen in dieser Risikoklasse getätigt. Das entspricht einem Volumen von mehr als einer Milliarde Euro. Core Plus-Objekte waren mit einem Volumen von 561 Millionen Euro und einem Anteil eines Drittels am zweitmeisten nachgefragt. Im Vergleich mit den Vorjahreswert ist das fast eine Verdopplung des Anteils. Drastisch gesunken im Vergleich zum Vorjahr ist hingegen das Volumen, das mit Value Add-Objekten umgesetzt wurde. Hier wurde mit nur 92 Millionen Euro die Schwelle von 100 Millionen nicht überschritten. Im Vorjahr war das



Volumen mit fast 380 Millionen Euro mehr als viermal so hoch. Auch relativ betrachtet sinkt der Anteil von Value Add-Transaktionen von 14 Prozent auf etwas über fünf Prozent.

Die Rendite auf Hotelinvestitionen bleibt weiterhin stabil. Am unteren Ende in München beträgt diese nach wie vor 3,70 Prozent und am oberen Ende in Berlin 4,40 Prozent. Für Deutschland beläuft sich die Rendite ebenfalls unverändert auf 4,01 Prozent. „Top Objekte in sehr guten Lagen werden auch in Zukunft gefragt sein und Investoren anziehen. Für andere Objekte erwarten Käufer hingegen Abschläge. Bezüglich der Renditen erwarten wir bis Ende des Jahres auch keine Veränderung mehr“, konstatiert **Schappner**.

Ausblick: Lage am Hotelmarkt weiterhin angespannt, Zeichen der Besserung erkennbar

„Hotels, vor allem in Top-Lagen, werden weiterhin ein attraktives Investitionsziel sein. Sollte der Tourismus nicht wie erhofft anziehen, bieten diese Objekte immer noch Umnutzungspotenziale, die attraktive Chance für Investoren bieten. Problematisch bleibt weiterhin die Finanzierung von Hoteltransaktionen, hier agieren die Banken noch sehr zurückhaltend. Dass sich in den vergangenen drei Monaten vermehrt wieder Projektentwickler mit ihren Objekten an den Markt getraut und erfolgreich platziert haben, deutet auf eine weitere Normalisierung des Marktes hin. Hotels werden auch in Zukunft ein wesentlicher Teil des Stadtbildes sein, so dass sich jetzt Chancen bieten. Positive Nachrichten bezüglich der Fortschritte in der Entwicklung einer Impfung gegen Corona können dem Hotelmarkt weiteren Aufschwung bescheren“, fasst **Schappner** zusammen

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 15.000 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:

René Schappner

Geschäftsführer | Head of Hotel

Colliers International Hotel GmbH

T +49 (0) 30 585817-824

rene.schappner@colliers.com

Philipp Allroggen

Junior Consultant Research

Colliers International Deutschland GmbH

T +49 (0) 211 862062-40

philipp.allroggen@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