



Colliers: Hotelmarkt kommt langsam wieder in Gang

- Über eine Milliarde Euro Transaktionsvolumen im ersten Halbjahr 2021
- Hotelmarkt leicht verbessert gegenüber den ersten drei Monaten des Jahres
- Zehnjähriger Durchschnitt wurde dennoch um 22 Prozent verfehlt
- Zurückhaltende Finanzierungsbereitschaft der Banken hemmt derzeit noch das Transaktionsgeschehen

Berlin, 9. Juli 2021 – Nach Angaben von Colliers wechselten im ersten Halbjahr 2021 Hotelimmobilien für knapp über eine Milliarde Euro den Besitzer. Das Ergebnis liegt damit 22 Prozent unter dem zehnjährigen Durchschnitt, gleichzeitig ist es das schwächste Halbjahr seit 2013. Dennoch waren die vergangenen drei Monate mit einem Volumen von rund 530 Millionen die stärksten seit Beginn 2020. Der Anteil von Hotelimmobilien am gesamten gewerblichen Transaktionsmarkt liegt derzeit bei 4 Prozent und dementsprechend deutlich unter dem bisherigen Niveau von 6 Prozent.

René Schappner, Head of Hotel bei Colliers: „Der Hotelinvestmentmarkt verlässt in kleinen Schritten das Corona-Tal, indem er sich seit April letzten Jahres befunden hat. Die letzten drei Monate waren die transaktionsstärksten seit rund einem Jahr. Dennoch kann man nicht von Normalität sprechen und der Markt für Hotelimmobilien erholt sich langsamer als der gesamte gewerbliche Immobilienmarkt. Das liegt derzeit weniger am mangelnden Investoreninteresse, sondern überwiegend an dem weiterhin schwierigen Finanzierungsumfeld für Hotelimmobilien. Absolute Core-Objekte haben es hier leichter und wurden auch in diesem Quartal wieder gehandelt.“

Große Einzeltickets zurück, Portfolioanteil sinkt

Größte Einzeltransaktion bisher war der Verkauf des Hotelturm am Mailänder Platz in Stuttgart. Für rund 137 Millionen Euro kaufte Union Investment im Forward für ihren

offenen Fonds „Uniimmo: Deutschland“ die Hotelentwicklung im Europaviertel. Verkäufer ist der Projektentwickler STRABAG. Zusammen mit der Villa Kennedy in Frankfurt am Main, die für rund 95 Millionen Euro von Conren Land gekauft wurde und einer Transaktion in Berlin von knapp über 100 Millionen Euro, die ein Asset- / Fundmanager zahlte, machen die drei größten Einzeldeals des bisherigen Jahres rund ein Drittel des gesamten Transaktionsvolumens der Assetklasse Hotel aus. Der Anteil von Portfolien betrug im ersten Halbjahr nur rund 26 Prozent gegenüber 43 Prozent in der Vorjahresperiode.

„Größere Tickets sind, trotz des immer noch schwierigen Umfelds, möglich. Derzeit dauern die Prozesse aber länger als noch vor der Corona-Pandemie. Unter anderem eingeschränkte Reiseaktivitäten und längere Finanzierungsprüfungen der Banken haben hierbei eine Rolle gespielt. Dennoch wird von Verkäufern und Investoren weiter an Transaktionen gearbeitet“, erläutert **Schappner**.

Internationale Investoren kehren nur langsam zurück, Projektentwickler aktivste Verkäufergruppe

Kamen im ersten Quartal noch über 82 Prozent des investierten Kapitals von heimischen Investoren, ist dieser Wert auf das Halbjahr betrachtet leicht auf 79 Prozent gesunken. Internationale Investoren kamen ausschließlich aus dem europäischen Ausland. Auf Verkäuferseite ist das Bild ähnlich. 71 Prozent der Verkäufer waren deutsche Marktteilnehmer.

Projektentwickler waren im ersten Halbjahr 2021 die aktivste Verkäufergruppe mit fast 34 Prozent. Bei den Käufern gibt es keine Branche, die so klar dominiert hat. Die Größten Hotelinvestoren waren aber die Asset- / Fundmanager mit rund 19 Prozent Marktanteil, gefolgt von den Offenen Immobilienfonds / Spezialfonds und Family Offices mit 16 Prozent beziehungsweise 14 Prozent Marktanteil.

4-Sterne Hotels dominieren wie gewohnt, 3-Sterne Häuser verlieren

Traditionell dominieren 4-Sterne Hotels das Transaktionsgeschehen - so auch in diesem Halbjahr. Mit einem Anteil von über 56 Prozent am Transaktionsvolumen sind sie gleichauf mit dem Vorjahreswert. Mit rund 19 Prozent Marktanteil folgen 3-Sterne Unterkünfte. In den vergangenen Vergleichsperioden 2020 und 2019 lag der noch bei über 30 Prozent. Boarding Houses machen 11 Prozent am Transaktionsgeschehen aus.

Core-Produkt war sehr fungibel, Spitzenrenditen bleiben stabil

Etwas über 38 Prozent des Transaktionsvolumens floss im ersten Halbjahr in Core-Produkte. Die in der jüngeren Vergangenheit seltener gehandelten Developments / Refurbishments nehmen mit fast 25 Prozent Marktanteil den zweiten Platz ein. Dahinter folgen mit 20 Prozent Objekte der Risikoklasse Core Plus. Die Spitzenrenditen bleiben weiterhin konstant und reichen von 3,70 Prozent in München bis 4,40 Prozent in Berlin. Da noch nicht allzu viele Transaktionen in der ersten Jahreshälfte stattfanden beruhen die Angaben auf geringeren Fallzahlen.

Dazu führt **Schappner** aus: „Für Core-Objekte bleibt die Rendite, trotz des herausfordernden Umfelds, stabil. Qualitativ hochwertige Objekte in sehr guten Lagen mit solventen Betreibern, optimalerweise mit guten Drittverwendungsmöglichkeiten, sind am Markt weiterhin sehr fungibel. Auf der anderen Seite waren und sind die meisten Verkäufer nicht bereit große Preisabschläge bei nicht-Core-Objekten hinzunehmen und verschieben daher Prozesse eher in die Zukunft. Obwohl Umnutzungen weiterhin für Investoren interessant sind und durchaus geprüft werden, kam es in den letzten drei Monaten zu keiner marktprägenden Transaktion.“

Ausblick: Stimmung positiver als noch zum Jahresbeginn

Das Investoreninteresse an der Assetklasse Hotel kehrt zunehmend zurück und die Grundstimmung ist positiver als noch zum Jahresbeginn, der von strikten Infektionsschutzmaßnahmen geprägt war. „Auch die Nachfrage nach Value-Add-Objekten bleibt anhaltend hoch, trifft aber noch nicht auf entsprechendes Angebot. Außerdem sollte sich das Finanzierungsumfeld in den nächsten Monaten wieder etwas entspannen. Zudem kehrt auch die Sicherheit bei der Preisfindung zurück, so dass Transaktionen vereinfacht werden. Insgesamt ist aber mit länger dauernden Prozessen zu rechnen, so dass schwerer absehbar ist, wann sich die füllende Produktpipeline in tatsächliche Transaktionen entlädt. Vorausgesetzt im Herbst dieses Jahrs breitet sich das Coronavirus nicht erneut aus, und ein weiterer Lockdown bleibt uns erspart, ist ein Transaktionsvolumen von über zwei Milliarden Euro realistisch“, fasst **Schappner** zusammen.



Medienkontakt:

Martina Rozok
T +49 30 400 44 68-1
M +49 170 23 55 988
m@rozok.de
www.rozok.de

Weitere Informationen zu Colliers International Deutschland GmbH:

Die Immobilienberater von Colliers sind an den Standorten in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, Leipzig, München, Nürnberg, Stuttgart und Wiesbaden vertreten. Das Dienstleistungsangebot umfasst die Vermietung sowie den An- und Verkauf von Büro-, Gewerbe-, Hotel-, Industrie-, Logistik- und Einzelhandelsimmobilien, Fachmärkten, Wohnhäusern, Grundstücken und Land & Forst, Immobilienbewertung, Finanzierungsberatung, Consulting sowie die Unterstützung von Unternehmen bei deren betrieblichem Immobilienmanagement (Occupier Services). Weltweit ist die Colliers International Group Inc. (Nasdaq: CIGI) (TSX: CIGI) mit rund 15.000 Experten in 67 Ländern tätig. Für aktuelle Informationen von Colliers besuchen Sie www.colliers.de/newsroom oder folgen uns bei Twitter @ColliersGermany, LinkedIn und Xing.