



Deutscher Hotelimmobilien-Kongress 2018



Neueröffnung in Düsseldorf:
Von Restaurant und Bar des 25hours
Das Tour haben die Gäste einen
Panoramablick über die Stadt.

Der Kaufrausch wirkt sich aus

Hotels in Deutschland und den Nachbarländern bleiben heiß: Es wird gebaut, erweitert und verkauft wie selten zuvor. Doch gute Gelegenheiten werden rarer, Entwickler sowie Kaufinteressenten müssen sich mit neuen Konzepten und Standorten auseinandersetzen.

Dass das Angebot geschrumpft ist, unterstreicht auch der Blick auf das zuletzt gesunkene Investitionsvolu-

HOTELIMMOBILIENMARKT

Die seit Jahren gewaltige Nachfrage nach Betongold auch in Form von Hotels stößt allmählich mangels Angebot an ihre Grenzen. Investoren sind offen für Projekte im Bau sowie neue Standorte.

men. Die stolze Summe von 4,2 Mrd. Euro beim Umsatz mit Hotelimmobilien 2017 lag etwa ein Fünftel unter dem Rekord von 2016. „Bereits heute wird die hohe Nachfrage erheblich durch Projekt-

entwicklungen beziehungsweise Forward Deals gedeckt“, sagt Alexander Trobitz, Head of Hotel Services der BNP Paribas Real Estate GmbH. Rund ein Viertel des Volumens entfällt bereits auf Immobilien-Projektierungen und Hotels im Bau. Und Michael Lidl, Geschäftsführer der Treugast, stellt fest, dass sich die bei Transaktionen nahezu gängigen Vervielfachungsfaktoren in jüngerer Zeit signifikant erhöht haben. „Während hierbei normalerweise Standardwerte von 0,56 als Umsatzmultiplikator angesetzt wird, liegen die realisierten Multiples bei Transaktionen von Markenhotels wie 25hours oder Prizotel bei Faktoren über 2,0 – was die Investment-Attraktivität der Assetklasse Hotel bestätigt.“

Das gestiegene Interesse am deutschen Hotelimmobilienmarkt gefällt grundsätzlich auch Matthias Lowin, Geschäftsführer von Feuring Hotelconsulting aus Mainz. „Das Hotelimmobilienmarktvolumen hat sich verdoppelt, was viele Neuerungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette von Hotelimmobilien mit sich gebracht hat“, unterstreicht er. „Wir freuen uns, dass wir mit dem Produkt Hotel nicht mehr in einer Nische des Immobilienmarktes agieren und spannende Produkte entwickeln können, die noch vor zehn Jahren auf der Kapitalmarktseite niemand sehen wollte“, sagt er und bemängelt dabei: „Uns fehlen allerdings in Deutschland ganz überwiegend die großen Upscale-Transaktionen und

-Entwicklungen, während die deutschen Innenstädte derzeit im Budget- und Mittelklasse-Segment versinken – mit merklicher Tendenz zum Überangebot, wenn man auch mal mögliche Abkühlungen des Beherbergungsmarkts in Erwägung zieht.“

Wo Bauplätze an A-Standorten rar werden, weichen die Entwickler aus. Berechnungen von Union Investment und Bulwiengesa zufolge kommen die Wertzuwächse der Hotelimmobilien inzwischen auch in den deutschen C-Standorten an. Thomas Röckelein, geschäftsführender Gesellschafter der Tophotel Consultants GmbH, geht sogar noch weiter: „Bei den A- und B-Standorten nimmt die Zahl an Pro-

Professor Stephan Gerhard von der Solutions Holding warnt davor, die aktuelle Entwicklung auf die leichte Schulter zu nehmen: „In den Städten gibt es eigentlich keine Tabuzonen mehr. 30.000 Einwohner und auch kleiner – kein Problem für Entwickler. Hauptsache, es gibt einen großen Nachfrager“, hat er beobachtet. Wirtschaftsschwache Regionen hätten heute auch Chancen, schließlich könne sich das ja noch ändern.

„Und dass Grundstücke häufig zu teuer sind, interessiert auch keinen mehr. Eine 3,5-prozentige Rendite ist schließlich immer noch besser als gar keine Investition. Und selbst wenn an einem Standort bereits massiver Wettbewerb herrscht, wird investiert. Der Pächter muss eben nur besser sein als die anderen“, skizziert der Experte die verbreitete Haltung. Lieblingskind des deutschen Hotelinvestors, so Gerhard, sei nach wie vor das 4-Sterne-Hotel. Diese Entscheidung sei aber oftmals weniger einer marktbasiereten Investitionsstrategie geschuldet als vielmehr der Tatsache, dass Investoren mit der zukunftsorientierten Einschätzung einer sehr dynamischen Branche wie der Hotellerie überfordert seien.

Skeptiker fürchten schon seit geraumer Zeit das baldige Platzen einer Hotelimmobilienblase. Dazu Gerhard: „Das, was sich in den letzten Jahren im Hotelimmobilienmarkt in Deutschland getan hat, würde ich noch nicht als Blase bezeichnen wollen. Wichtig ist es aber, dass allen Spielern klar ist, dass heutige, verhältnismäßig kleine Renditen auch bei Zinserhöhungen ausreichend sein müssen.“ Das bedeute: Wer heute in ein mit 70 Prozent Fremdkapital erstelltes Hotel auf

Anzeige



Erfahrene Transaktionspezialisten
Vertrauenswürdige Berater
Hotelexperten

Mit 500 Mitarbeitern in 30 Büros in
Christie & Co. verbindet Sie effizient bei
Themen rund um die Hotelimmobilien, egal
ob Transaktion, Finanzierung, Beratung
oder Bewertung

CONSULTANCY
DEVELOPMENT
INVESTMENT
TRANSACTIONS
VALUATION

 **CHRISTIE & CO**

3 Büros in
Deutschland
de.christie.com

der Grundlage einer 3,5-prozentigen Rendite investiere, müsse sich bewusst sein, dass schon eine Zinserhöhung von 1,5 Prozentpunkten zu einem Rückgang seiner Rendite um mehr als ein Drittel führen wird. „So etwas sollte verkraftbar sein beziehungsweise es muss eine entsprechende Vorsorge für derartige, durchaus mögliche Szenarien getroffen werden.“

Und welche Konzepte sind en vogue? Nach wie vor setzen viele Hotelgruppen auf sogenannte Lifestyle-Produkte, Mittelklasse-Häuser mit Allround-Lobby, originellem F&B-Konzept und einer regionalen Story. Einige der neueren Projekte sind Bestand von Mixed-Use-Konzepten, experimentiert wird derzeit zudem mit Hotels über Supermärkten oder auf dem Dach von Parkhäusern.

Ferienhotellerie im Kommen

„Der vielerorts in die Jahre gekommene Bestand treibt die Neuentwicklung von Hotels in allen Segmenten voran, mit starken Verdrängungseffekten bei privat geführten Hotels“, sagt Martin Schaller, Leiter Asset Management Hospitality bei der Union Investment. „Von der weiterhin dynamischen Entwicklung dürften Immobilien für temporäres Wohnen wie Apartmenthotels 2018 überproportional profitieren“, erwartet er. Stephan Gerhard glaubt ebenso wie Thomas Röcklein auch an die Ferienhotellerie. „Der Investitionswille in Ferienregionen ist vorsichtig ausgedrückt noch verhalten. Aber das wird sich in den kommenden drei bis fünf Jahren definitiv grundlegend ändern“, ist Gerhard überzeugt.

Und wie sieht es in den Nachbarländern aus? Den Schweizer Hotelmarkt beschreibt der Hotelmakler Alphaset in Dietikon wie folgt: „Die Schweiz ist bekannt für hohes Qualitätsniveau, Sauberkeit, perfekten Service und Internationalität.“ Diese Merkmale würden von Hotelgästen besonders geschätzt. Verstärkt habe sich in den vergangenen Jahren vor allem die Nachfrage von Touristen aus asiatischen Ländern, die kommen, um eine andere Kultur zu erleben. „Nicht umsonst zählt die Schweiz zu den bedeu-



Markant: Das neue Bürgenstock-Resort bei Luzern erstreckt sich über einen Kilometer oberhalb des Vierwaldstättersees.



Wiener Skyline bei Nacht: In der österreichischen Hauptstadt sind Investoren besonders aktiv.

ten 15 Reisezielen weltweit“, so die Immobilienspezialisten. „Ob Sporthotel, romantisches Hotel an einem See, attraktives Golfhotel oder mondänes Luxushotel in einer Großstadt – die Schweiz besticht durch die Vielfalt des Angebots.“ Dieses bietet Weltniveau für nationale und internationale Gäste. Mehr als 5000 Hotelbetriebe mit mehr als 250.000 Betten verzeichneten über 35 Mio. Übernachtungen im Jahr. Zirka 10 Prozent der Betriebe befinden sich in den Ge-

schaftszentren der größeren Städte. Im Bereich der Komfortklasse mit drei Sternen bis hin zur Luxusklasse 5 Sterne superior seien etwa 1500 bekannte Hotels etabliert. Rund 40 Prozent aller Hotelgäste in der Schweiz kommen laut dem Maklerunternehmen aus dem Inland. In Österreich wurden auf dem Hotelinvestmentmarkt 2017 mehr als eine halbe Milliarde Euro umgesetzt, wie der Immobiliendienstleister Christie & Co meldet. Aufgrund der geringen Anzahl an Hotels, die

sich am Markt befanden, hat sich die Nachfrage hin zum Kauf von Entwicklungsprojekten verschoben – also eine vergleichbare Entwicklung wie in Deutschland. „Während der Hotelinvestmentmarkt des ersten Halbjahres 2017 durch mehrere kleinere Einzeltransaktionen geprägt war, haben sich speziell in der zweiten Jahreshälfte größere Transaktionen abgezeichnet, wodurch das Ergebnis insgesamt zwar deutlich hinter dem Rekordjahr 2016, aber über dem

Durchschnitt der letzten Jahre liegt“, sagt Simon Kronberger, Associate Director bei Christie & Co. Das transaktionsreiche Jahr 2016 habe zur Folge gehabt, dass zu Beginn des Jahres 2017 speziell in den Städten vergleichsweise wenige Hotels am Markt waren. Zu den größeren Transaktionen zählten mit dem Courtyard by Marriott Hotel (236 Zimmer) und dem Steigenberger Hotel (176 Zimmer) gleich zwei Hotels in Linz. Bei letzterem zeichnete Christie & Co als Berater verantwortlich. In Wien wurde neben einigen kleinen Privathotels etwa das Park Inn by Radisson Uno City (136 Zimmer) an einen Privatinvestor verkauft. Zu den prominenteren und größeren Transaktionen in der ersten Jahreshälfte zählte außerdem das Landhaus zu Appesbach am Wolfgangsee (27 Zimmer), welches von Red-Bull-Gründer Dietrich Mateschitz gekauft wurde.

Trend zu Mixed-Use-Konzepten

Im zweiten Halbjahr 2017 haben Frequenz und Volumen der Transaktionen laut der Untersuchung von Christie & Co dann deutlich zugenommen. Auffällig war, dass mehrere Hotels als Teile von Mixed-Use-Immobilien verkauft wurden. Die Deka kaufte den DC-Tower, Wiens höchstes Gebäude, in dem sich das 253-Zimmer-Hotel Meliá Wien befindet, und Art-Invest sicherte sich erst im November den Millennium-Tower mit dem 97-Zimmer-Apartmenthotel Harry's Home Wien.

„Generell ist sowohl im Development als auch bei Investoren ein Trend zu Mixed-Use-Konzepten zu erkennen. So lassen sich größere Flächen vermieten und auch das Risiko der Investoren streuen“, erörtert Kronberger. Speziell im zweiten Halbjahr häuften sich die Forward-Deals: Als Teil des Bank Austria Campus wurde das neue Hotel Roomz Prater (270 Zimmer) inklusive Konferenzzentrum von der Signa Holding an die PGIM Real Estate verkauft. Zwei von der GBI geplante Apartmenthotels in Wien und Graz wurden ebenfalls gleich beim Baustart an die deutsche Cattella Real Estate AG veräußert.

Marina Behre, Susanne Stauff

Anzeige

HOTELDESIGN | HOTELBAU | HOTELINNAUSBAU | BAUMANAGEMENT

Ansprechpartnerin: Eva-Maria Eglseer | Dorfstraße 20 | D-84378 Dietersburg/ Peterskirchen
Tel: +49 8565/9610-15 | Fax: +49 8565/9610-70 | www.appia-contract.com | info@appia-contract.com