

PRESSEMITTEILUNG

BNP Paribas Real Estate veröffentlicht Zahlen zum Hotel-Investmentmarkt für das 4. Quartal 2020

Hotel-Investments: Umsatz mehr als halbiert, wenig „Fire Sales“ – anziehende Investitionstätigkeit 2021 nach Auflösung der Schockstarre erwartet

Aufgrund des drastischen Einbruchs des globalen Reiseverkehrs und der wiederholten temporären Schließung von Beherbergungsbetrieben in Deutschland zählen Hotels zu den am stärksten von der Corona-Krise betroffenen Assetklassen. Dies zeigt sich auch im Investmentergebnis sehr deutlich: Das Transaktionsvolumen von knapp 2,2 Mrd. € ist das niedrigste Resultat seit sieben Jahren. Das ergibt die Analyse von BNP Paribas Real Estate. Die wichtigsten Ergebnisse im Überblick:

- Transaktionsvolumen mehr als halbiert und unter langjährigem Schnitt
- Gründe: Preisvorstellungen von Verkäufern und Käufern stimmten nicht überein, weniger großvolumige Deals
- Deutlich weniger internationale Investoren aktiv – geringster Wert seit 2009
- Positiv: Großteil Core-/Core-plus-Transaktionen, „Fire Sales“ bilden die Ausnahme
- Durchschnittliche Größe der Verkäufe von 44 auf 27 Mio. € gesunken, da einfachere Finanzierbarkeit kleinerer Deals
- Im Unterschied zu den Vorjahren wechselten vor allem Bestandsobjekte den Besitzer
- Schockstarre aufgelöst, anziehende Investitionstätigkeit 2021 wird erwartet

„Gegenüber dem starken Vorjahresergebnis liegt der Rückgang bei 57 %, und auch der 10-Jahresdurchschnitt von 3,2 Mrd. € wird um knapp ein Drittel verfehlt“, so Alexander Trobitz, Geschäftsführer und Head of Hotel Services der BNP Paribas Real Estate GmbH. Gut die Hälfte des Gesamtumsatzes wurde im noch weitgehend Corona-freien ersten Quartal erzielt (1,12 Mrd.), während in den drei folgenden Quartalen nur noch 1,06 Mrd. € hinzukamen. Das normalerweise starke vierte Quartal blieb mit knapp 410 Mio. € weit hinter den Vorjahreswerten zurück. Zum Vergleich: 2019 entfielen nur 13 % des Resultats auf das erste Quartal, während das Schlussquartal gut die Hälfte des Umsatzes ausmachte. Es zeigt sich, dass sich Hotelinvestoren in der aktuellen Lage verständlicherweise in



PRESSEMITTEILUNG

Zurückhaltung üben. Allerdings werden weiterhin überwiegend Core- und Core-plus-Objekte mit relativ hohen Bewertungen veräußert, während klassische „Fire Sales“ die Ausnahme bleiben. Zudem setzt sich der Trend fort, dass Hotels vermehrt im Rahmen von Mixed-Use-Objekten verkauft werden.

Immobilien AGs/REITs und Spezialfonds – beide traditionell stark im Hotelsegment vertreten – liefern sich mit 22 bzw. 21 % Umsatzanteil ein Kopf-an-Kopf-Rennen, wohingegen sich Investment/Asset Manager mit gut 11 % auf dem dritten Rang wiederfinden. Auch Privatanleger (9 %), Versicherungen (gut 8 %) und Projektentwickler (8 %) erreichen nennenswerte Marktanteile. Während im ersten Halbjahr fast die Hälfte des Gesamtvolumens im Rahmen von Portfoliotransaktionen umgesetzt wurde, entfällt das Resultat im dritten und vierten Quartal fast ausschließlich auf Einzeldeals. Die einzige Ausnahme bildet der Verkauf des Ruby Luna Hotels in Düsseldorf, das im Rahmen eines von BNP Paribas Real Estate vermittelten Portfoliodeals veräußert wurde.

Internationale Investoren weniger präsent, Hamburg mit leichten Zuwächsen

Traditionell wird der deutsche Hotel-Investmentmarkt von internationalen Investoren dominiert. Allerdings ist deren Marktanteil seit Jahren leicht rückläufig, da immer mehr deutsche Investoren Hotels im Inland als Anlageprodukt für sich entdecken. Mit einem Anteil von nur 44 % erreichen ausländische Anleger 2020 den geringsten Wert seit 2009.

Die deutschen A-Standorte erreichten 2020 ein Investmentvolumen von gut 1,3 Mrd. €, womit der Vorjahreswert um fast 60 % verfehlt wird. Hier macht sich vor allem das sehr verhaltene Schlussquartal deutlich bemerkbar. Zwischen den einzelnen Städten sind dabei spürbare Unterschiede zu erkennen: Während klassische Business-Städte wie Frankfurt (-89 %), Köln (-88 %), Stuttgart (-76 %) sowie Düsseldorf (-68 %) deutlich Federn lassen müssen, ziehen sich die großen Metropolen des Landes, die neben Geschäftsreisen auch stark vom Städtetourismus profitieren, besser aus der Affäre. Berlin erzielt mit einem Umsatz von 440 Mio. € (-24 %) ein beachtliches Ergebnis, aber auch München kommt mit einem blauen Auge davon (338 Mio. €; -36 %). Der prominenteste Deal war dabei der jüngst erfolgte Verkauf des Sheraton Westpark. Als einziger Standort kann sich Hamburg mit 218 Mio. € (+ 14 %) über Zuwächse



PRESSEMITTEILUNG

freuen, wenn auch auf niedrigem Niveau. Hierzu beigetragen haben unter anderem die Verkäufe des neu Yen in der City Süd sowie des Intercity Hotels in Barmbek, das im Rahmen einer Mixed-Use-Transaktion den Besitzer gewechselt hat. Generell fällt auf, dass das Investoreninteresse an kleineren und mittleren Städten jenseits der A-Standorte weiter zunimmt. Kamen diese in den vergangenen 10 Jahren üblicherweise auf einen Marktanteil zwischen 20 und 30%, entfielen 2020 bereits 40 % des Umsatzes auf B-, C- und D-Städte.

Weniger Großtransaktionen

Bei der Größenklassenverteilung zeigt sich der relativ geringe Anteil an großvolumigen Deals. So kommen Verkäufe über 100 Mio. auf einen Marktanteil von weniger als 25 %, was deutlich unterhalb des langjährigen Schnitts (38 %) liegt. Dementsprechend sinkt auch das durchschnittliche Transaktionsvolumen im Vergleich zum Vorjahr von 44 auf knapp 27 Mio. €. Auffällig stark haben die kleineren Ticketgrößen bis 10 Mio. € abgeschnitten. Mit einem Volumen von 166 Mio. € steigern sie ihr Ergebnis nicht nur prozentual, sondern auch absolut. Dahinter verbergen sich die Verkäufe vor allem älterer inhabergeführter Hotels, die mangels Kapitalausstattung besonders unter der angespannten Lage auf dem Hotelmarkt leiden.

Während Forward Deals (also Objekte im Bau oder in einer sehr frühen Projektphase) in den vergangenen Jahren mit rund einem Drittel einen großen Anteil am Umsatz ausmachten, wird sich dieser aufgrund einer deutlich abnehmenden Hotelpipeline künftig spürbar verringern.

Perspektiven

„Waren sowohl Käufer als auch Verkäufer im April 2020 in eine Art Schockstarre verfallen, so hat sich diese im Jahresverlauf etwas aufgelöst. Während die Käufer auf mögliche Abschläge bei den Kaufpreisen warteten, um das Risiko eingepreist zu wissen, sind die Verkäufer erst langsam dazu bereit, Preisabschläge zu akzeptieren. Daher gehen wir von einem Anziehen der Investitionstätigkeit in diesem Jahr aus“, erläutert Alexander Trobitz.

PRESSEMITTEILUNG

Alle Pressemitteilungen finden Sie auch auf unserer Homepage www.realestate.bnpparibas.de

Über BNP Paribas Real Estate

BNP Paribas Real Estate ist ein führender internationaler Immobiliendienstleister, der seinen Kunden umfassende Leistungen in allen Phasen des Immobilienzyklus bietet: Transaction, Consulting, Valuation, Property Management, Investment Management und Property Development. Mit 5.400 Mitarbeitern unterstützt das Unternehmen Eigentümer, Mieter, Investoren und die öffentliche Hand in ihren Projekten dank lokaler Expertise in 32 Ländern (eigene Standorte und Allianzpartner) in Europa, Nahost und Asien. BNP Paribas Real Estate erzielte 2019 einen Umsatz von 1,01 Mrd. €. Das Unternehmen ist Teil der BNP Paribas Gruppe.

Weitere Informationen: www.realestate.bnpparibas.com
Real Estate for a changing world

Über BNP Paribas in Deutschland

BNP Paribas ist eine führende europäische Bank mit internationaler Reichweite. In Deutschland ist die BNP Paribas Gruppe seit 1947 aktiv und hat sich mit 12 Geschäftseinheiten erfolgreich am Markt positioniert. Privatkunden, Unternehmen und institutionelle Kunden werden von rund 5.300 Mitarbeitern bundesweit in allen relevanten Wirtschaftsregionen betreut.

Weitere Informationen: www.bnpparibas.de

Pressekontakt:

Chantal Schaum – Tel: +49 (0)69-298 99-948, Mobil: +49 (0)174-903 85 77, chantal.schaum@bnpparibas.com
Viktorija Gomolka – Tel: +49 (0)69-298 99-946, Mobil: +49 (0)173-968 60 86, viktorija.gomolka@bnpparibas.com
Melanie Engel – Tel: +49 (0)40-348 48-443, Mobil: +49 (0)151-117 615 50, melanie.engel@bnpparibas.com

