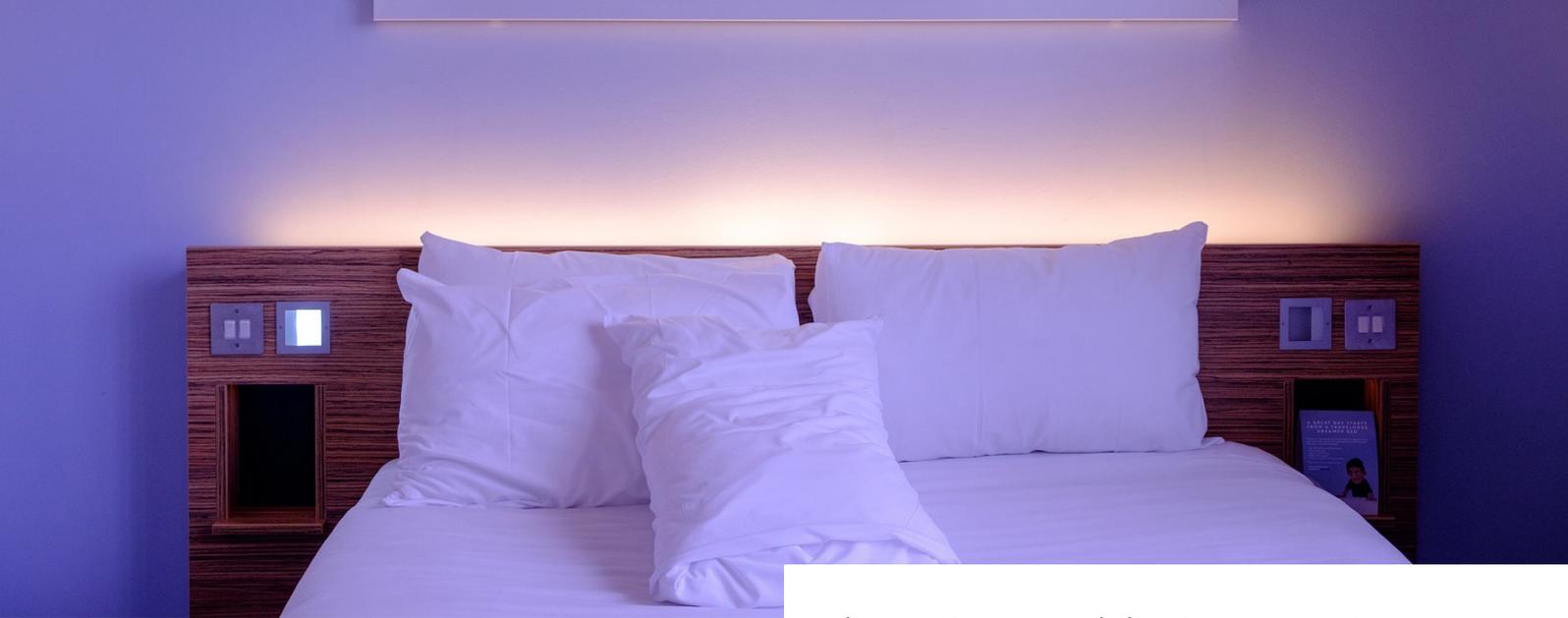




Factsheet Alternative Immobilieninvestments

Hotels



Alternative Immobilieninvestments Hotels

Vorwort

Hotels zählen derzeit zu den beliebten Nischensegmenten auf dem Immobilienmarkt. Keine andere Immobilienart hat im Lauf der vergangenen Jahre mehr Rendite gebracht als Hotelimmobilien, wenn die Voraussetzungen stimmten: Der richtige Standort, die richtigen Ausrichtung, der richtige Pacht- oder Managementvertrag und der richtige Betreiber. Stabile Renditen mit 5, 6, 7 und mehr Prozenten konnten dauerhaft über Jahrzehnte mit kaum einer anderen Anlageform erzielt werden.

Gerade in heutigen Zeiten sinkender Renditen stellt das Investment in den Hotelmarkt daher eine interessante Alternative für die Kapitalanlage dar.

Aus diesem Grund widmet sich dieses Factsheet aus der Reihe „Alternative Immobilieninvestments“ dem Hotel als Anlageobjekt. Wir haben Ihnen aktuelle Erkenntnisse und Analyseergebnisse aus Studien, Fachbeiträgen und Marktuntersuchungen zusammengestellt und möchten Ihnen einen Überblick über den Hotelleriemarkt und dessen Entwicklung geben.

Die wichtigsten Kennzahlen sowie praktische Tipps von Branchenkennern zeigen Ihnen die Chancen und Risiken eines Investments in diese Spezialimmobilie auf. So viel sei verraten: Der Hotelmarkt ist aktuell so attraktiv wie nie und sollte von Investoren durchaus als alternative Anlagemöglichkeit in Betracht gezogen werden.

Viel Spaß bei der Lektüre wünscht Ihnen

Ihre QUADRUM Consult GmbH



Marktentwicklung

Nachfrage und Zimmerpreise steigen: Der Hotelmarkt boomt

Deutschland wird als Urlaubsland immer beliebter. Die Übernachtungszahlen stiegen 2016 zum siebten Mal in Folge auf rund 450 Millionen. Weil die Zimmer der Businesshotels ebenfalls seit Jahren gut belegt sind, haben sich Hotels zu gefragten Immobilieninvestitionen entwickelt. Mit 4,9 Milliarden Euro hat der deutsche Hotelinvestmentmarkt 2016 ein Rekordergebnis erzielt und das Volumen vom Vorjahr um knapp 12 Prozent übertroffen. Und auch in diesem Jahr sind Budgethotels wie Luxushäuser bei Investoren beliebt.

Die Hotelbranche in Deutschland rechnet 2017 mit weiter steigenden Zimmerpreisen. Das ist eines der zentralen Ergebnisse des „Sentiment Report Hotelmarkt Deutschland“ von Engel & Völkers Hotel Consulting und HQ plus. Demnach wird für die Hotelzimmerpreise in Berlin, Hamburg, München, Frankfurt, Düsseldorf, Köln, Stuttgart und Dresden im laufenden Jahr ein durchschnittlicher Anstieg von sechs Prozent auf 120 Euro erwartet. „Die positive Stimmung auf Seiten der Hoteliers für 2017 bestätigt, dass sich Deutschland als einer der attraktivsten Märkte in Europa etabliert hat“, sagt Andreas Ewald, Geschäftsführender Gesellschafter der Engel & Völkers Hotel Consulting GmbH.

Zu dieser Einschätzung kommen offenbar auch die Kapitalanleger. „Der Rekordwert von knapp 5 Milliarden Euro zeigt die bei Investoren weiter wachsende Beliebtheit der Asset-Klasse Hotel“, meint Thorsten Faasch, bei Jones Lang LaSalle Senior Vice President der Hotels & Hospitality Group in Deutschland. „Deren Anteil am gesamten Transaktionsvolumen in Deutschland legte von 5 Prozent im Jahr 2012 auf 9 Prozent im vergangenen Jahr zu, in absoluten Zahlen ein Anstieg um 3,7 Milliarden Euro.“

Quelle: <http://www.dasinvestment.com/hotelmarkt-hotelimmobilien-professionelle-anleger-sorgen-fuer-neue-rekorde/>

Hotelmarkt Deutschland- so attraktiv wie nie

Die deutsche Hotelbranche ist in Hochstimmung und das zu Recht. Nicht nur die Nachfrage zeigt zum sechsten Mal in Folge positive Zuwächse, sondern auch die auf dem Transaktionsmarkt umgesetzten Rekordvolumina stärken Deutschlands Position als „Safe Haven“ Europas. Die Attraktivität des Hotelmarkts hat.

Quelle: © Christie & Co (Kay Constanze Strobl, Maximilian E. Paul, Kristina Lauffer)
https://de.christie.com/christieMediaLibraries/christieGermany/PDFs-Publications/Cost-Logis-Checkup2017_komplett_V5_DS.pdf?ext=.pdf



Umsatzentwicklung in der Hotellerie

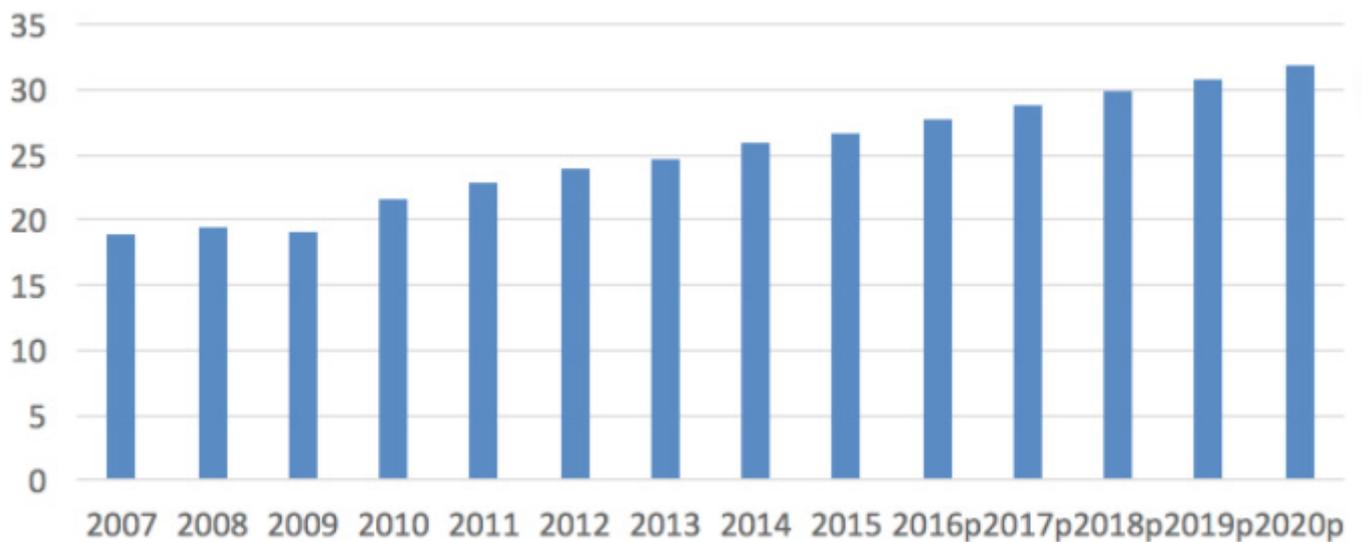


Abbildung: Prognostizierte Umsatzentwicklung in der Hotellerie in Deutschland in den Jahren von 2007 bis 2020 (in Milliarden Euro)

Quelle: © Statista 2016



Hotelinvestmentmarkt mit Rekordergebnis

2016 sorgte für neues Rekordergebnis von 5,1 Milliarden Euro – Steigerung von 15 Prozent im Vergleich zum Vorjahr:

Mit einem Rekordergebnis von 5,1 Milliarden Euro wurde das bisherige Rekordvolumen aus dem Vorjahr um 15 Prozent gesteigert. Trotz sinkender Transaktionszahlen (Rückgang um 29 Prozent) im Vergleich zu 2015 konnte das Transaktionsvolumen aufgrund höherer durchschnittlicher Transaktionsgrößen übertroffen werden und stieg so zum siebten Mal in Folge. Dies ist ein Ergebnis einer Analyse des Immobilienberatungsunternehmens CBRE.

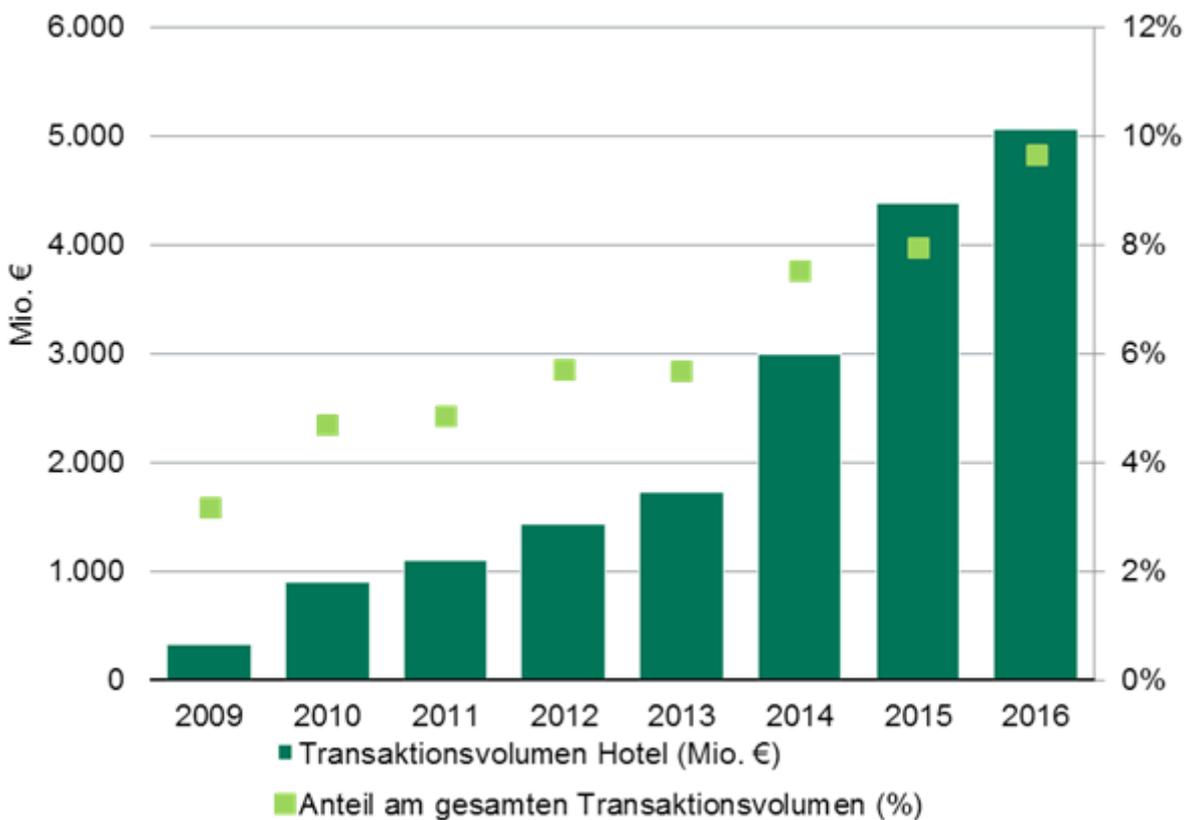


Abbildung: Transaktionsvolumen Hotelmarkt Deutschland 2009 bis 2016

Quelle: © CBRE Research/ <http://news.cbre.de/hotelinvestmentmarkt-mit-erneutem-rekordergebnis-im-siebten-jahr-in-folge/>



Kapitalanlage Hotelimmobilie - Worauf ist zu achten?

1.) Kauf von gut verpachteten Hotels als Investment / Kapitalanlage

Keine andere Immobilienart hat im Lauf der Jahrzehnte mehr Rendite gebracht, als Hotelimmobilien an den richtigen Standorten, mit der richtigen Ausrichtung, den richtigen Pacht- oder Managementverträgen und dem richtigen Betreiber. Stabile Renditen mit 5, 6, 7 und mehr Prozenten konnten Sie dauerhaft über Jahrzehnte mit kaum einer anderen Anlageform erzielen. Zusätzlich zur laufenden Rendite muss auch noch der Wertzuwachs der Immobilie beim Ertrag berücksichtigt werden

Ein erfolgreiches Investment in Hotelimmobilien ist ja auch beinahe für jedes Budget möglich. Ob ein Investor nun ein Ferienhotel mit einem indexierten Festpachtvertrag zu einem Preis von 2,5 Mio. Euro und einer Rendite von 6,5 bis 8 % kauft, ein "sale-and-lease-back"-Offert einer Hotelkette für 150 Mio. Euro und einem garantierten Ertrag von 6,5 % für 15 Jahre annimmt, oder in ein an eine internationale Hotelkette verpachtetes Cityhotel in einer Groß- oder Hauptstadt für 100 Mio. Euro und einer Rendite von 4,5 bis 6,5 % investiert - hängt von den individuellen Vorlieben und vom Budget des Hotelinvestors ab.

2.) Kauf einer Hotelimmobilie als Kapitalanlage mit Eigenbetriebe

Darunter verstehen wir diejenigen Hotelinvestoren, die sich ein Hotel als Kapitalanlage / Hotelinvestment kaufen und es auch mit eigener Mannschaft selbst betreiben. Das erhöht die Rendite natürlich drastisch, aber auch das Risiko, da der Betrieb des Hotels ja auf eigene Rechnung läuft.

Gemeinsam hat dieser Käuferkreis vor allem, dass die finanziellen Mittel zumeist überwiegend vorhanden sind und kaum Bankenfinanzierungen gebraucht werden, dass die Eigentümer über keine bis wenig Hotel- oder Gastrokenntnisse verfügen und dass sie sich neben einer guten Rendite auch



noch einen individuellen Mehrwert von der Hotel- oder Gastroimmobilie erwarten. Bei dieser Käuferschicht handelt es sich meistens um Freiberufler (Steuerberater, Rechtsanwälte, Vermögensberater), oder um Gewerbetreibende aus allen möglichen Bereichen, Industrielle und Family Offices.

3.) Kapitalbeteiligung an einer eigentümergeführten Hotelimmobilie mit Renditegarantie

Hotelimmobilien unterliegen einem bestimmten Investitions- und Expansionsdruck, um sie ständig für ihre Gäste attraktiv zu halten und damit gute Auslastungen, Umsätze und Renditen zu erwirtschaften. Neue Anforderungen an Wellnessbereiche, Zimmerausstattung und Einrichtung, Freizeiteinrichtungen, Hotelambiente und allgemeine Räume verschlingen viel Kapital. Zusätzlich werden beim Ausbau dieser Anlagen auch mehr Zimmer und Suiten in hoher Qualität benötigt, was noch weiteres Kapital erforderlich macht.

Darunter verstehen wir diejenigen (sehr oft branchenfremden) Investoren, die Hotel als Kapitalanlage / Hotelinvestment kaufen und es auch mit eigener Mannschaft selbst betreiben. Das erhöht die Rendite natürlich drastisch, aber auch das Risiko, da der Betrieb des Hotels ja auf eigene Rechnung läuft. Bei dieser Käuferschicht handelt es sich meistens um Freiberufler (Steuerberater, Rechtsanwälte, Vermögensberater), oder um Gewerbetreibende aus allen möglichen Bereichen, Industrielle und Family Offices.

Quelle: ASPI AG / <http://www.aspimmo.com/hotelimmobilien-als-kapitalanlage--investment.xhtml>

Ferienhotels vs. Businesshotels

Investitionen in Ferienhotels bieten mit der Business-Hotellerie vergleichbare Ertragspotenziale. Die Entwicklung der Urlaubsreisen erweist sich sogar als stabiler als die der Geschäftsreisen.

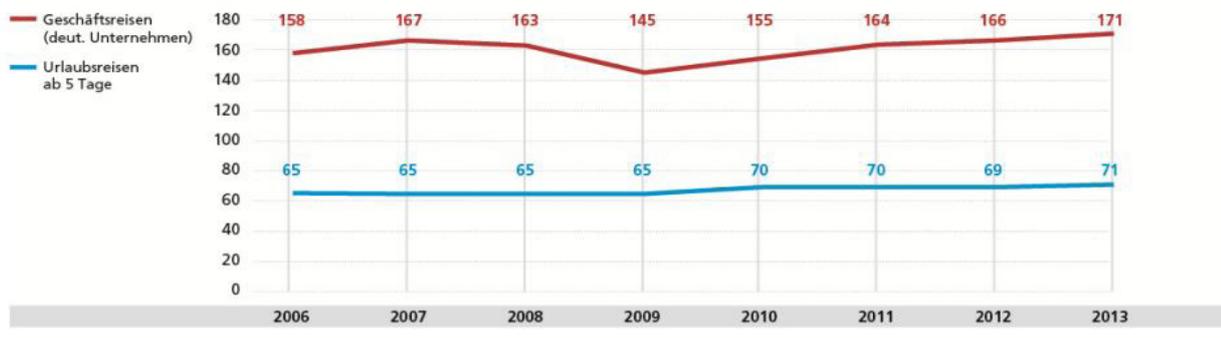


Abbildung: Entwicklung von Geschäfts- und Urlaubsreisen im Überblick

Quelle: © VDR Geschäftsreisenganalysen 2011 - 2014 und F.U.R. Reisanalysen 2010 - 2015



Die wichtigsten Kennzahlen in der Hotellerie

Wie in jeder Branche gibt es auch in der Hotellerie Kennzahlen, die helfen einen Hotelbetrieb erfolgreich zu führen oder in den Griff zu bekommen. Für Branchenfremde, die das erste Mal mit dem Thema Hotel innerhalb ihres Portfolio konfrontiert werden, haben wir die wichtigsten Kennzahlen aufgelistet. Diese geben Ihnen im Gespräch mit dem Hotelberater oder Hotelbetreiber eine erste Grundlage zum Verständnis der Bewertung von Umsätzen, Produktivität und Kosten:

Zimmerdurchschnittsrate

Die Zimmerdurchschnittsrate ist eine der am öftesten zitierten Kennzahlen in der Hotellerie. Es ist die durchschnittliche erzielte Zimmerrate eines Hotels an einem bestimmten Tag.

Laut dem Hotelverband Deutschland (IHA) konnte für die ersten sechs Monate in 2012 in Deutschland eine durchschnittliche Zimmerrate von €95 erreicht werden. Dies entspricht einem Wachstum von 3,2% gegenüber dem Vorjahr. Dabei rangieren die derzeit die Raten von €79 in kleineren Städten bis zu €101 in größeren Städten.

Über die einzelnen Kategorien hinweg können je nach Lage zwischen durchschnittlich €60 in der 1 Sterne Kategorie und €142 EUR in der 5 Sterne Kategorie erwartet werden. Die höchsten Durchschnittsraten konnten im ersten Halbjahr 2012 laut STR Global, einem anerkannten Benchmarker für Hoteldaten, in Frankfurt (€125), Düsseldorf (€120) und München (€117) erzielt werden. Frankfurt liegt damit hinter Paris, London und Mailand, die in den ersten sechs Monaten mit respektive €246, €163 und €135 aufweisen konnten.



Belegungsrate

Die Auslastungsquote und optimale Ausnutzung vorhandener Kapazitäten ist ebenfalls eine der Kennzahlen in der Hotellerie. Dies ist daher wichtig, da Hotelzimmer zu den „verderblichen Waren“ zählen. Eine nicht verkaufte Übernachtung kann nicht mehr nachgeholt oder im Regal aufbewahrt werden.

Für das erste Halbjahr 2012 ist laut dem Hotelverband Deutschland (IHA) die durchschnittliche Zimmerauslastung in Deutschland um 2,2% auf 63,8% gestiegen. Dies variiert jedoch je nach Stadtgröße und Kategorie. Dabei rangieren derzeit durchschnittliche Belegungsraten von 54,6% in kleineren Städten bis zu 67,6% in größeren Städten. Über die einzelnen Kategorien hinweg können je nach Lage zwischen durchschnittlich 62,2% in 2 Sterne Hotels und 65,6% in der 5 Sterne Hotellerie erwartet werden (IHA).

Laut STR Global, einem anerkannten Benchmarker für Hoteldaten, führen Hamburg, München und Berlin die Liste der erfolgreichsten Belegungsraten an mit respektive 72,4%, 70% und 68,2%. Damit liegt Hamburg im Europäischen Vergleich direkt hinter London (78,9%) und Paris (77,6%).

REVPAR

Steht für Revenue per available room und wird verwendet, um Hotels unterschiedlicher Größen zu vergleichen. Es handelt sich hierbei um den Erlös pro verfügbarem Zimmer. Der REVPAR errechnet sich indem die Belegung in Prozent mit der Zimmerdurchschnittsrate multipliziert wird.

Zimmerdurchschnittsraten bzw. Belegungsdaten alleine gesehen, sagen nicht alleine etwas über den Erfolg eines Hotels aus. Eine hohe Belegung kann einfach durch das Drücken von Preisen erzielt werden. Genauso generiert im Umkehrschluss, das Anheben der Preise keine hohe Belegung. Für diesen Fall wurde der REVPAR eingeführt. Dieser wird allerdings auch erst beim Vergleich mit Mitbewerberhotels oder mit Vorjahres- bzw. Vormonatswerten voll aussagekräftig.

Quelle: Bierwirth & Kluth Hotel Management GmbH
<http://www.bierwirth-kluth.de/de/tipps-ratschlaege/39-thema-2-die-wichtigsten-kennzahlen-in-der-hotellerie#.Wc0GQmi0PIU>



Die Vertragsart: Welche Unterschiede gibt es?

In der Hotellerie wird typischerweise zwischen zwei Arten von Verträgen unterschieden: dem Pachtvertrag und dem Managementvertrag.

Pachtvertrag

Das Modell des Pachtvertrages ist in Deutschland weit verbreitet. In diesem Fall mietet der Hotelbetreiber gegen die Zahlung eines monatlichen Mietzinses die Immobilie und übernimmt die operative Verantwortung und damit verbundenen Kosten. Im Gegenzug ist es der Betreibergesellschaft möglich, das Hotel z.B. mit Hilfe eines Franchisevertrages unter dem Namen einer bekannten Marke inklusiver der Vorteile dessen Vertriebsstruktur zu führen.

Bei Pachtverträgen ergeben sich für den Eigentümer folgende Vorteile:

- » Das finanzielle Risiko des Eigentümers ist vergleichsweise gering. Dies kann zudem durch die Stellung von Bankgarantien oder Patronatserklärung seitens des Pächters gesichert werden bzw. durch die Verhandlung einer Minimum-Pacht.
- » Der Eigentümer trägt kein operationelles Risiko. Mitarbeiter sind bei der Betriebsgesellschaft angestellt.
- » Im Besitz des Eigentümers bleiben Grundstück und Immobilie, welche idealerweise zum Ende der Pachtzeit oder bei Veräußerung an Wert gewonnen hat.

Herausforderungen für den Eigentümer bei Pachtverträgen:

- » Nicht jeder Betreiber ist darum bemüht die Qualität der Hardware aufrecht zu erhalten, besonders wenn es an das Ende der Pachtlaufzeit geht. Stellen Sie daher sicher, dass der Betreiber jährlich

Rücklagen bildet, um bei Bedarf Ersatzbeschaffungen zu tätigen. In der Regel wird von einer 3% FF&E Rücklage pro Jahr als Richtwert gesprochen.

- » Der Eigentümer ist bei der operativen Führung der Geschäfte und des Hotel Managements aussen vor und kann auch nur wenig Eingriff nehmen, sollte das Hotel schlecht geführt werden. Daher ist es wichtig einen erfahrenen und anerkannten Betreiber zu wählen, der auf einen notwendigen Track Record verfügt.
- » Das Profitpotential ist bei Pachtverträgen eher verhalten, da, sollte das Hotel sehr erfolgreich laufen, der Eigentümer nicht am zusätzlichen Profit partizipiert. Daher bieten sich Pachtvertragsmodelle grundsätzlich für Institutionelle Investoren an.
- » Pachtverträge sind schwieriger zu kündigen als Managementverträge, da der Pächter an einer Anzahl von Kosten bezüglich der Immobilie beteiligt ist (z.B. Wartungsverträge).

Managementvertrag

Das Konzept des Managementvertrages geht davon aus, dass die Betreibergesellschaft zwar die Leitung des operativen Geschäftes übernimmt, für Ihre Leistung allerdings lediglich eine Management Fee - ein bestimmter Prozentsatz vom Umsatz und Betriebsergebnis (Richtwerte sind hierbei 4% und 8%)) als Vergütung erhält. Bei Managementverträgen ergeben sich für den Eigentümer folgende Vorteile:

- » Alle Einkünfte aus dem operativen Geschäft stehen dem Eigentümer zu. Dies ist daher besonders bei lukrativen Standorten mit hoher Renditeerwartung erwünscht.
- » Da Verträge bei Bedarf leichter zu kündigen sind als Pachtverträge ist dies ein beliebtes Modell besonders bei Sanierungsprojekten, wo zum Zeitpunkt der Berater- und Betreiber Auswahl noch nicht abzusehen ist, für wie lange ein Vertrag eingegangen werden kann.

Herausforderungen für den Eigentümer bei Pachtverträgen sind:

- » Der Eigentümer trägt das finanzielle Risiko. Daher ist es besonders von Bedeutung einen Partner zu wählen, der über einen entsprechenden Track Record im Management und ggf. der Neupositionierung & –strukturierung von Hotels verfügt.
- » Der Eigentümer ist bei der operativen Führung der Geschäfte und des Hotel Managements aussen vor und kann auch nur wenig Eingriff nehmen, sollte das Hotel schlecht geführt werden. Daher ist es wichtig einen erfahrenen und anerkannten Betreiber zu wählen, der auf einen notwendigen Track Record verfügt.

Quelle: Bierwirth & Kluth Hotel Management GmbH
<http://www.bierwirth-kluth.de/de/tipps-ratschlaege/40-thema-3-welche-vertragsarten-gibt-es-typischerweise-im-hotelimmobilien-bereich#>.
 Wc0HUmI0PIU



Hybride Verträge aus Pacht- und Managementvertrag sind im Kommen

Zwischen Hotel-Pachtverträgen mit fester Pachthöhe und Hotel-Managementverträgen mit unmittelbarer Erfolgsabhängigkeit besteht eine Vielzahl an Gestaltungsmöglichkeiten. In der Praxis gewinnen diese zum Teil als "hybride Verträge" bezeichneten Mischformen immer mehr an Bedeutung. Verbreitet sind auch Stufenmodelle, bei denen zwischen Immobilieneigentümer und einer Betreibergesellschaft ein Pachtvertrag abgeschlossen wird, während die Betreibergesellschaft einen Managementvertrag mit einem Markenunternehmen unterhält.

Quelle: ASPI AG / <http://www.aspimmo.com/hotelimmobilen-als-kapitalanlage--investment.xhtml>

Was bringt die Zukunft für die deutsche Hotellerie?

Ein wesentlicher Treiber, der die Hotelbranche - neben einer fortschreitenden Konsolidierung – definitiv prägen wird, ist die Digitalisierung. Bereits jetzt schon in vollem Gange, ergeben sich Vorteile für die Hotellerie vor allem durch Vereinfachung und Innovation der alltäglichen Prozesse im Hotel. Chat-Bots, Self-Check-In und Smartphone-Apps sind nur einige Neuheiten, die in der Zukunft den Alltag der Hotellerie verändern werden.

Virtual Reality wird vor allem im Marketing- und Sales-Bereich eine große Rolle spielen und auch künstliche Intelligenz oder der Einsatz von Robotern sind keine Science-Fiction mehr. Dies und die Einflüsse der „Sharing Economy“ führen dazu, dass Hotelprodukte anders gestaltet werden, die Gastgeberrolle neu definiert und dem Gast auf Augenhöhe begegnet wird, um seinen Hotelaufenthalt zum Erlebnis zu machen.

Quelle: Christie & Co (Kay Constanze Strobl, Maximilian E. Paul, Kristina Lauffer)
https://de.christie.com/christieMediaLibraries/christieGermany/PDFs-Publications/Cost-Logis-Checkup2017_komplett_V5_DS.pdf?ext=.pdf



Attraktive Nische? So können Sie in Hotels investieren

Ein Nischenbereich im Immobiliensektor verspricht attraktive Renditen und Unabhängigkeit von konjunktureller Entwicklung: das Hotel.

Trotz der attraktiven Anlagemöglichkeit sollten sich Investoren jedoch der Unsicherheiten rund um das Thema „Hotelimmobilien“ bewusst sein. Obwohl hohe Anfangsrenditen locken, kann es bis zum Totalverlust des eingesetzten Kapitals kommen.

Wie kann man in Hotels investieren?

Will man als Anleger in Hotels investieren, kommt – neben der Möglichkeit sein Geld in Hotel-Aktien anzulegen – eine langfristige Geldanlage in Form von Immobilienfonds in Frage. Wie auch bei anderen Nischenbereichen des Immobilienmarktes gibt es auch hier die Möglichkeiten, in einen offenen oder auch in einen geschlossenen Hotelfonds zu investieren. Während offene Fonds Nischenbereiche meist nur mit einem kleinen Anteil abdecken, kann durch einen geschlossenen Fonds die Anlage in ein Objekt oder eine kleine Anzahl Hotels sichergestellt werden. Die Fonds können entweder direkt beim Anbieter oder auch an der Börse erworben werden. Anleger sollten sich jedoch in jedem Fall vor einem Investment genau über die Zusammensetzung der Fonds und die Hotels, in welche dieser investiert, informieren.

Was macht ein Hotel-Investment für Anleger attraktiv?

Nischenanlageprodukte wie Hotels repräsentieren einen kleinen Ausschnitt des gesamten Immobilienmarkts, der im aktuellen Marktumfeld noch nicht so stark vertreten ist. Ein Hotel als Investment zeichnet sich also durch seinen doch eher speziellen Charakter aus.

Als Privatperson weiß man jedoch selbst: Ein gutes Hotel zu finden ist schwer. Und wenn man eines gefunden hat, das durch seine Bewertungen und Referenzen heraussticht, ist dieses meist auf lange Zeit ausgebucht. Für das Hotel garantiert das einen hohen Umsatz – und für Anleger eine aussichtsreiche Investition. Des Weiteren werden bei Hotel-Investments oftmals hohe Renditen erzielt. Mit stabilen Renditen zwischen fünf und sieben Prozent übertreffen sie zahlreiche weitere Anlageformen. Ebenfalls sind Investments in Hotelimmobilien größtenteils unabhängig von der konjunkturellen Entwicklung. Dennoch bergen Hotels, mehr als andere Immobilienbereiche, auch Risiken für Investoren.



Wo liegen die Risiken bei Hotel-Investments?

Ein Risiko liegt vor allem in der eingeschränkten Drittverwendung von Hotelimmobilien. Während Bürogebäude, Shoppingcenter oder Logistikkeller durch ihre Fläche und Ausstattung durchaus auch anders genutzt werden könnten, gestaltet sich dies bei Hotels schwierig. Sie sind auf die Unterbringung und Versorgung von Personen spezialisiert. Die zahlreichen Zimmer bieten zu wenig Fläche, um sie als einzelne Büroräume oder sogar Lagerflächen weitervermieten zu können. Sie sind voll und ganz für die Bedürfnisse eines Hotels konzipiert.

Ebenfalls ist die Pächter-Situation bei den Fremdenunterkünften schwierig. Als Anteilseigner an einem Hotelfonds wird ein Anleger zwar zum Miteigentümer der Immobilie, dennoch wird das Hotel selbst von einem einzigen Pächter geführt. Kündigt dieser den Mietvertrag, muss schnell gehandelt werden, doch die Suche nach einem geeigneten neuen Pächter gestaltet sich oft schwierig. Die Trennung zwischen Eigentümer und Betreiber der Immobilie, welche sich ebenfalls durch die Pachtsituation ergibt, gestaltet sich außerdem als schwierig. Obwohl sich die Immobilie im Eigentum eines Fonds befindet, ist der Pächter die tragende Figur, die über das Potenzial des Hotels bestimmt. Bei Misswirtschaft des Pächters kann daher sogar ein Totalverlust des eingesetzten Kapitals für die Fonds-Investoren drohen.

Quelle: Redaktion Anlegen in Immobilien / <http://www.anlegen-in-immobilien.de/attraktive-nische-so-koennen-sie-in-hotels-investieren/>



Wie läuft es auf dem europäischen Hotelmarkt?

Die Statistik zeigt die durchschnittliche Zimmerrate (ADR) für den europäischen Hotelmarkt nach ausgewählten Städten für das Jahr 2016 und Prognosen für 2017 und 2018. Im Jahr 2016 wurde in Berlin eine durchschnittliche Zimmerrate von rund 96 Euro in den Hotels erzielt.

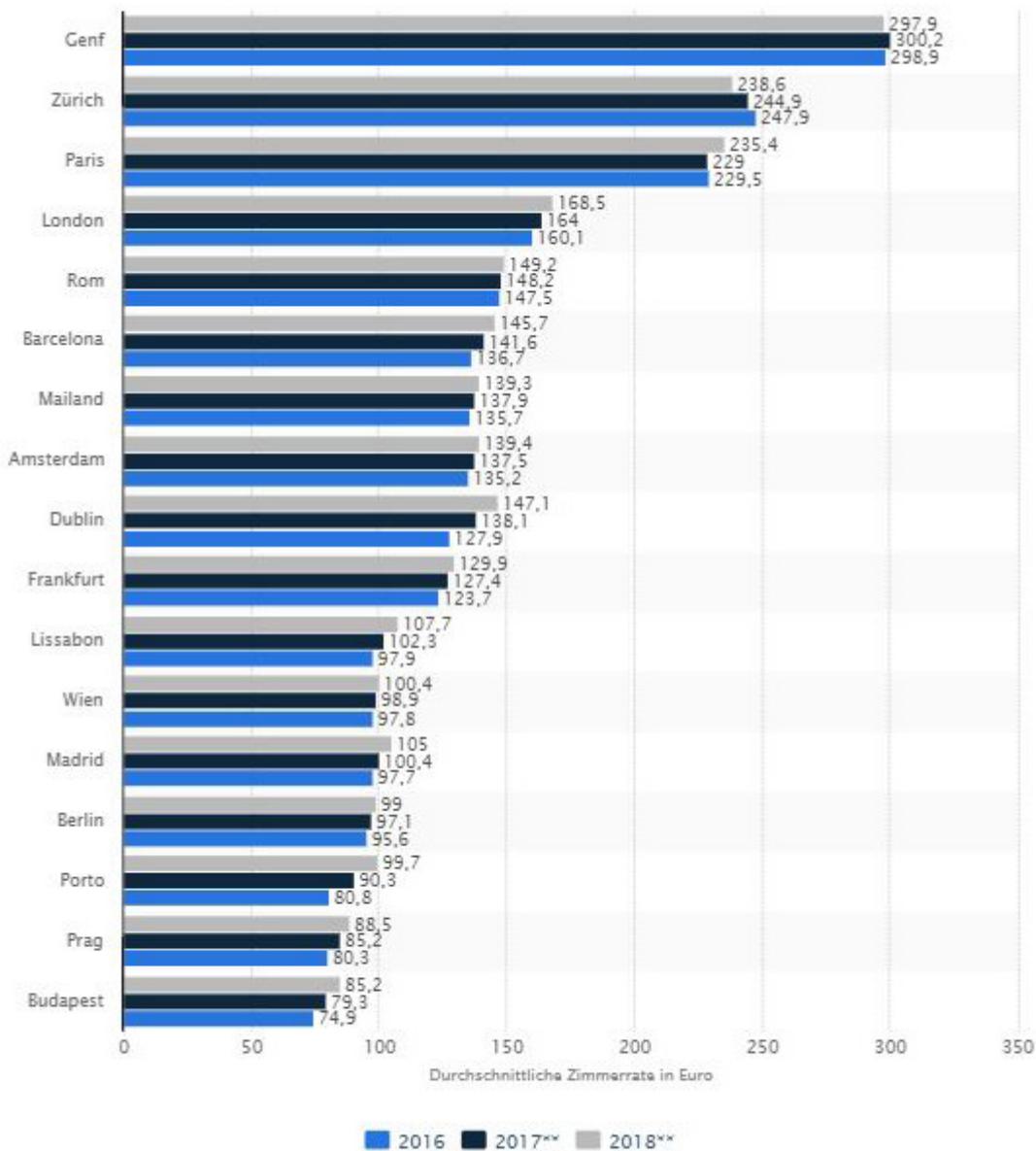


Abbildung: Durchschnittliche Zimmerrate (ADR)* für den europäischen Hotelmarkt nach ausgewählten Städten für das Jahr 2016 und Prognosen für 2017 und 2018 (in Euro)

Quelle: © Statista 2017



Das sagen Branchenkenner

Wir beobachten gerade bei institutionellen Investoren seit Jahren ein stetig steigendes Interesse an sogenannten alternativen Immobilieninvestments. Mittlerweile fließt fast jeder zehnte Euro am deutschen Immobilieninvestmentmarkt in Hotelimmobilien.

Armin Bruckmeier, Head of Corporate Hotel Brokerage Germany, CBRE

Die weiterhin hohe Nachfrage nach Hotelimmobilien ist vor allem durch fortwährend gute Performancezahlen in der Hotellerie geprägt. Zudem gilt Deutschland als sicherer Hafen in einem wirtschaftlich und politisch instabilen Marktumfeld. Aus diesen Gründen nimmt das Interesse der Investoren an Hotelimmobilien als Anlageklasse trotz anhaltendem Druck auf die Renditen weiter zu.

Dr. Jan Linsin, Head of Research Germany, CBRE

Es gibt viele Gründe, weshalb Hotelimmobilien in Deutschland derzeit so beliebt sind. Hotelimmobilien werden im Vergleich zu anderen Investments noch recht attraktive Renditen ab.

Armin Bruckmeier, Head of Corporate Hotels Brokerage Germany, CBRE

Factsheet Alternative Immobilieninvestments: Hotels

Ausgabe 10/2017

Dieses Dokument, dessen Texte, Grafiken und sonstigen Inhalte genießen Schutz nach dem Urheberrechtsgesetz (UrhG). Die QUADRUM Consult GmbH ist Inhaberin der ausschließlichen Nutzungsrechte gemäß § 31 Abs. 3 Satz 1 UrhG. Deshalb sind ohne vorherige Einwilligung der QUADRUM Consult GmbH Kopieren und Nachdruck verboten.

Die Texte und Abbildungen stammen aus den jeweils unter dem Artikel angegebenen Quellen. Die Urheberrechte liegen ausschließlich bei den Autoren der genannten Quellen.

Alle Markennamen, Warenzeichen und eingetragenen Warenzeichen von Drittfirmen, die in diesem Dokument genannt werden, sind Eigentum Ihrer rechtmäßigen Eigentümer. Sie dienen hier nur der Beschreibung bzw. der Identifikation der jeweiligen Firmen, Produkte und Dienstleistungen.

Für die Richtigkeit der Angaben aus Quellen von Drittfirmen übernimmt die QUADRUM Consult GmbH keine Gewähr.

Fotografien: © Pixabay

QUADRUM Consult GmbH

Düsseldorfer Str. 12

D-45481 Mülheim an der Ruhr

Telefon 0208 30 99 72 32

Mobil 1579 23 51 966

Mail info@quadrum-consult.de

www.quadrum-consult.de