

Auf Schnäppchensuche

Günstige Angebote vor allem im Luxussegment / Mehrheit setzt aber auf Budget

STUTTGART. „Die Preise für Hotelimmobilien fallen“, sagt Axel Deitermann, Geschäftsführender Gesellschafter der NPC Hotelentwicklung & -management GmbH aus Düsseldorf: „Bisher haben wir diesen Trend nur bedingt gespürt, nun aber haben wir einige konkrete Beispiele für sinkende Kaufpreisangebote.“ München und Hamburg seien weniger betroffen als Frankfurt oder B-Lagen.

Dirk Feid, CEO der Treugast Solutions Group, geht ebenfalls von sinkenden Preisen aus. „Der Immobilienwert berechnete sich aus der Jahrespacht mal 16 bis 18, dieser Multiplikator sank 2008 bereits auf 13,5“, erklärt er. „Wir durchschreiten gerade ein Tal. Am Ende wird die jetzige Situation die Guten stärken und die Schwachen noch anfälliger machen“, so Deitermann. Auch Feid relativiert: „Gerade in unsicheren Zeiten bewähren sich Hotelimmobilien. Mietverträge für Wohn-, Büro- und Gewerbeimmobilien sind schneller kündbar. Dann hat der Investor Leerstände.“

Dennoch blicken viele Anleger skeptisch auf den Hotelmarkt. Christoph Bürkel, Director Ernst & Young Real Estate GmbH, Eschborn, kann das untermauern. Eine Umfrage, die sein Unternehmen im Januar unter 100 Anlegern vornahm, ergab: 85 Prozent der Befragten glauben, dass die Preise in peripheren Lagen sinken werden, 78 Prozent waren der Meinung, dass diejenigen in 1-B-Lagen sanken und immerhin noch 60 Prozent vermuteten

dies auch bei 1-A-Lagen. Ihren Anteil an Hoteleigentum im Portfolio wollten nur 40 Prozent ausbauen.

Fondsinitiatoren der Hotellerie lassen sich von derartigen Unkenrufen nicht beirren, setzen allerdings in jüngerer Zeit vor allem auf Hotels im unteren und mittleren Segment. Luxus-hotels, lange Zeit Ziel der Begierde finanzkräftiger Privatinvestoren, zählen eher zu den Ladenhütern. Nicht jedoch bei Waldeck Capital mit Sitz im „Steuerparadies“ Delaware/USA. In London hat das Unternehmen den „Global Hospitality Recovery Fund“ angekündigt, dessen Gesamtkapital bei bis zu 500 Mio. Euro liegen soll. Damit sollen Premium- und Luxushotels in Europa und den USA mit Einnahmeunterdeckung (negativer Cash Flow) gekauft werden. Die ersten Deals sind für das

vierte Quartal 2009 oder Anfang 2010 vorgesehen.

„Preise für attraktive Hotels an guten Standorten im Budget-Bereich sind nur leicht gesunken“, weiß Stefanie Martens von der Lloydsfonds AG aus Hamburg. „Dagegen haben die Preise im 4- und 5-Sterne Bereich mehr nachgegeben.“ Die meisten Käufer interessiert das wenig. So stehen Business-Hotels im 2- bis 4-Sterne-Bereich in Deutschland auf der Einkaufsliste des deutsch-dänischen Fonds Euro Ejendomme. „Der deutsche Hotelmarkt ist und bleibt ein sehr attraktiver Markt. Wir sehen keine Veranlassung zur Panik. Man kann Hotelimmobilien nicht aus einer Zeitpunktbetrachtung heraus bewerten“, sagt Berno-H. Feuring, Seniorchef von Feuring Hotelconsulting in Mainz. *Susanne Stauß*



Gute Gelegenheit: Vor allem Hotelimmobilien im oberen Segment kosten derzeit weniger Geld

Foto: Imago