



Pressemitteilung

Colliers International: Nahtloser Übergang vom spektakulären Jahresendspurt 2016 zum sensationellen Jahresauftakt 2017

- **Zum zweiten Mal nach 2007 überschreitet Transaktionsvolumen die 10-Milliarden-Euro Marke deutlich**
- **Paketdeals außerhalb der TOP 7 Haupttreiber der Entwicklung**
- **Ausländische Investoren nutzen großvolumige Kaufgelegenheiten**

Düsseldorf, 5. April 2017 – Nach Angaben von Colliers International wurden in den ersten drei Monaten des Jahres 12,2 Milliarden Euro in deutsche Gewerbeimmobilien investiert. Damit überschreitet das Transaktionsvolumen zum zweiten Mal nach dem Rekordjahr 2007 bereits in einem ersten Quartal die 10-Milliarden-Euro-Marke deutlich und knüpft an die beiden ebenfalls sehr starken Jahresauftakte aus 2014 und 2015 an. Gegenüber der etwas schwächeren Vorjahresperiode beläuft sich das Plus auf 48 Prozent, gegenüber dem zehnjährigen Durchschnitt sogar auf 67 Prozent.

„Dieser nahtlose Übergang vom spektakulären Jahresendspurt zum sensationellen Jahresauftakt zeichnete sich bereits im Schlussquartal 2016 ab. Viele der damals bereits unterschriftsreifen Transaktionen wurden in den ersten Monaten des neuen Jahres abgeschlossen“, weiß **Ignaz Trombello** MRICS, Head of Investment bei Colliers International Deutschland. Dazu zählt unter anderem ein paneuropäisches Ikea-Fachmarktportfolio, dessen deutscher Anteil allein für einen mittleren dreistelligen Millionenbetrag an einen Fonds des britischen Vermögensverwalters Pradera überging.

Überhaupt prägten – anders als noch vor einem Jahr – Portfolioverkäufe das Investmentgeschehen entschieden. Immobilienpakete für 4,2 Milliarden Euro, und damit mehr als doppelt so viel wie im ersten Quartal 2016, wechselten im Beobachtungszeitraum den Besitzer. Aktuell entspricht das einem Anteil von 35 Prozent am gesamten Transaktionsvolumen. Knapp ein Viertel dieses Volumens ist allein auf den Transfer des 100 deutsche Logistikimmobilien umfassenden Hansteen-Portfolios zurückzuführen, das für 980 Millionen Euro von einem Joint



Venture aus Blackstone und M7 Real Estate erworben wurde. Auch auf Platz 3, hinter dem Hansteen- und Ikea-Portfolio, folgte mit dem deutschen Teil des Melody-Portfolios, bestehend aus zwei Shopping Centern, ein weiterer Paketdeal im mittleren dreistelligen Millionen-Bereich. Einer der größten Einzelverkäufe ist das Münchener Projekt Kap West, das bereits vor der Entwicklung von der Allianz gekauft wurde.

Internationale Investoren setzten sich bei markträgenden Paketkäufen durch

Vor allem ausländische Investoren nutzten sich bietende Gelegenheiten, über Paketkäufe große Volumina zu platzieren. Rund zwei Drittel bzw. circa 2,5 Milliarden Euro, die aus internationalen Geldquellen stammten, wurden als Portfoliodeals getätigt, während heimische Anleger nur rund ein Fünftel bzw. 1,8 Milliarden Euro ihrer Anlagesumme in Immobilienpakete investierten.

Insgesamt betrug das Investitionsvolumen internationaler Investoren im ersten Quartal 2017 5,2 Milliarden Euro und fiel mit einem Marktanteil von 43 Prozent wesentlich höher aus als vor einem Jahr mit 29 Prozent, wofür allem voran Produktmangel der wesentliche Grund war. Bedingt durch den Hansteen-Deal stellten Anleger aus den USA mit 1,4 Milliarden Euro Anlagesumme die größte ausländische Nation (11 Prozent Marktanteil), gefolgt von Großbritannien (605 Millionen Euro) und der Schweiz (570 Millionen Euro) mit jeweils 5 Prozent Marktanteil.

Susanne Kiese, Head of Research bei Colliers International Deutschland: „Der nun schon in das dritte Jahr gehende Boom am deutschen Investmentmarkt hat dank äußerst solider Ausgangsbedingungen weiterhin Bestand.“ Als Europas Wachstumslokomotive mit äußerst niedriger Arbeitslosigkeit ist die Bundesrepublik als sicherer Hafen in der Wahrnehmung vor allem von Langfristinvestoren fest verankert. Die wirtschaftliche Stabilität wird mit Hinblick auf die bevorstehenden Bundestagswahlen im September auch als Garant für eine politische Stabilität und den Rückhalt der etablierten Parteien in der Bevölkerung gesehen. Demzufolge hatte auch die in den USA eingeleitete Zinswende bislang noch keine spürbare Umlenkung von Kapitalströmen Richtung Amerika zur Folge. Im Gegenteil werden angesichts der vorerst gescheiterten Gesundheitsreform und Einwanderungspolitik zunehmend Zweifel an der Umsetzung der wirtschafts- und steuerpolitischen Reformvorhaben von Donald Trump laut, die bislang als Basis für einen bevorstehenden Wirtschaftsboom gesehen wurden. Auch der seit 29. März 2017

formal beantragte Brexit und die sich abzeichnende zähe Verhandlungsphase zwischen der EU und Großbritannien könnte bislang noch eher abwartende Investoren nun zeitnah zu einer Neuplatzierung ihrer Vermögenswerte bewegen, von der Deutschland profitieren wird.

Gleichzeitig festigt die unverändert expansive Geldpolitik der EZB die Stellung der Assetklasse Immobilie als risikoarmes Anlageprodukt. Trotz Rückkehr der Rendite für 10-jährige deutsche Staatsanleihen in den positiven Bereich (0,29 Prozent im ersten Quartal 2017) und fortgesetzter Renditekompression für Gewerbeimmobilien aller Segmente, ist der Zinsunterschied weiterhin groß genug, um vor allem institutionelle Investoren mit hoher Eigenkapitalausstattung zum Aufstocken ihrer Immobilienquote zu bewegen. Der weiterhin negative Einlagenzins, der das Halten großer Liquiditätsbestände benachteiligt, fördert diesen Trend zusätzlich.

Unter den Investorengruppen setzte sich die Dominanz von Offenen Immobilienfonds bzw. Spezialfonds, die im ersten Quartal 2017 für rund 4,5 Milliarden Euro Objekte erwarben, mit einem Marktanteil von 37 Prozent fort. Auf der Verkäuferseite belegten Projektentwickler mit 3 Milliarden Euro und einem Anteil von 24 Prozent weiterhin Platz 1. Sie sind bis auf weiteres Hauptprofiteure des Produktmangels im nachgefragten Core- und Core-Plus-Segment. Vermögensverwalter nahmen als bedeutende Intermediäre auf der Investorensseite wie auch unter den Verkäufern mit jeweils rund 20 Prozent Platz 2 ein.

Logistik- und Einzelhandelssegment außerhalb TOP 7 bestimmt Marktgeschehen

Zwei weitere Beobachtungen belegen, dass es angesichts des Liquiditätsdrucks vor allem angebotsseitige Opportunitäten sind, die das aktuelle Transaktionsgeschehen maßgeblich bestimmen. So haben die erwähnten marktprägenden Portfoliodeals sowie eine ungewöhnlich hohe Zahl von über 20 großvolumigen Deals in der Größenordnung zwischen 100 und 250 Millionen Euro (Gesamtsumme 3,3 Milliarden Euro) zu einer deutlichen Verschiebung des Anlageschwerpunktes mit Hinblick auf den räumlichen Fokus wie auf die Assetklassen geführt.

Zwar stellt das Bürosegment mit 37 Prozent Marktvolumen (circa 4,5 Milliarden Euro) auch im neuen Jahr die bedeutendste Immobilienklasse dar. Einzelhandelsobjekte steigerten den zum Jahresende 2016 bei 18 Prozent liegenden Marktanteil auf 27 Prozent. Rund 3,3 Milliarden Euro wurden

schwerpunktmäßig in Portfolien aus Fachmärkten und Fachmarktzentren investiert. Fulminant war der Jahresauftakt vor allem im Segment Industrie- und Logistikimmobilien, zu dem der Transfer des Hansteen-Portfolios wesentlich beitrug. Darüber hinaus sorgen unumkehrbare Zukunftstrends wie Online-Handel und die Bedeutung tagesaktueller Auslieferung, die auch die Entstehung ganz neuer Immobilientypen wie Auslieferungslager für City-Logistik und mehrgeschossige Immobilien mit sich bringen, für eine nachhaltig starke Nachfrage nach dieser Anlageklasse. Zwischen Januar und März 2017 wurden Industrie- und Logistikimmobilien für 1,9 Milliarden Euro gehandelt, was einem Anteil von 15 Prozent des gesamten Transaktionsvolumens entspricht. Auch Hotels stehen mit über 1 Milliarde Euro bzw. 9 Prozent Marktanteil weiter im Fokus von Investoren.

Standorte außerhalb der TOP 7 verfügen über 60 Prozent des Transaktionsvolumens

Räumlich hat sich der Schwerpunkt der Abschlüsse im ersten Quartal stark in Standorte außerhalb der sieben großen Investitionszentren verlagert. Rund 7,2 Milliarden Euro bzw. rund 60 Prozent der Anlagesumme flossen hierhin. Im Schnitt der letzten Jahre betrug der Vergleichswert meist weniger als 50 Prozent, wobei das Ergebnis eines ersten Quartals in dieser Hinsicht immer schwankungsanfälliger ist als für das Gesamtjahr.

Der limitierende Einfluss mangelnder Kaufgelegenheiten vor allem im Bürosegment der TOP 7 wird hier erneut deutlich. Dieser zeigt sich auch in der aktuell festgestellten hohen Schwankungsbreite des Investmentumsatzes zwischen den sieben Investmenthochburgen.

In Berlin hat sich der Investmentumsatz gegenüber dem Vorjahr mehr als verdoppelt und bekräftigt mit 1,6 Milliarden Euro erneut die hohe Beliebtheit unter nationalen wie internationalen Investoren. München legt mit 1,2 Milliarden Euro zum vierten Mal infolge ein Auftaktquartal über der Milliarden-Euro-Marke hin, wozu das Umland zu einem steigenden Anteil beiträgt. In beiden Städten wurden prominente Büroobjekte die Vattenfall-Zentrale in Berlin sowie die Projekte Kap West oder das Highrise One in München gehandelt. Das größte Umsatzplus von 180 Prozent wurde in den vergangenen drei Monaten in Köln registriert, wo mit dem zweiten Bauabschnitt des Gerlingsquartiers und des Friesenquartiers zwei mischgenutzte Quartiersentwicklungen an der Spitze der Transaktionen mit 150 Millionen Euro Gesamtvolumen standen. Mit insgesamt rund 670 Millionen Euro lag die

Dommetropole vor Hamburg, das mit 624 Millionen Euro einen im langjährigen Vergleich eher schwachen Jahresauftakt erlebte. Der größte Deal hier war der Verkauf des Hotel Radisson Blue. Wie Hamburg schnitt auch Frankfurt mit 25 Prozent unter Vorjahresniveau ab und brachte es mangels Großabschlüssen auf 480 Millionen Euro Transaktionsvolumen. Dahinter folgt Düsseldorf mit 350 Millionen Euro. Das Schlusslicht bildet in diesem Quartal Stuttgart, das die 100 Millionen Euro-Marke verfehlte und im Vergleich zum sehr starken Vorjahresbeginn einen Rückgang von 73 Prozent bei der Umsatzleistung hinnehmen musste.

Spitzenrenditen in TOP 7 werden weiter sinken

Unter dem Eindruck des starken Nachfrageüberhangs, der vor allem auf den sieben Investmentzentren des Landes lastet, sind die Spitzenrenditen auch seit Jahresbeginn weiter gesunken und bewegen sich im Bürosegment zwischen 3,30 % in München und erstmals auch in Berlin sowie 4,50 % in Köln. Düsseldorf (4,00 %) und Frankfurt (4,10 %) werden bei anhaltendem Boom auch noch in diesem Jahr die 4-Prozent-Marke unterschreiten, wo sich Stuttgart (3,80 %) und Hamburg (3,50%) bereits befinden.

Ausblick: Transaktionsvolumen von 50 Milliarden für das Gesamtjahr 2017 realistisch

„Der vielversprechende Jahresauftakt bestärkt uns in der Einschätzung, dass für das Gesamtjahr 2017 ein Transaktionsvolumen von 50 Milliarden Euro durchaus realistisch ist“, prognostiziert **Trombello**. „Auch sind noch nicht alle bekannten Verkaufsverhandlungen aus dem letzten Jahr zum Abschluss gekommen und werden dementsprechend das Ergebnis im zweiten Quartal positiv beeinflussen.“

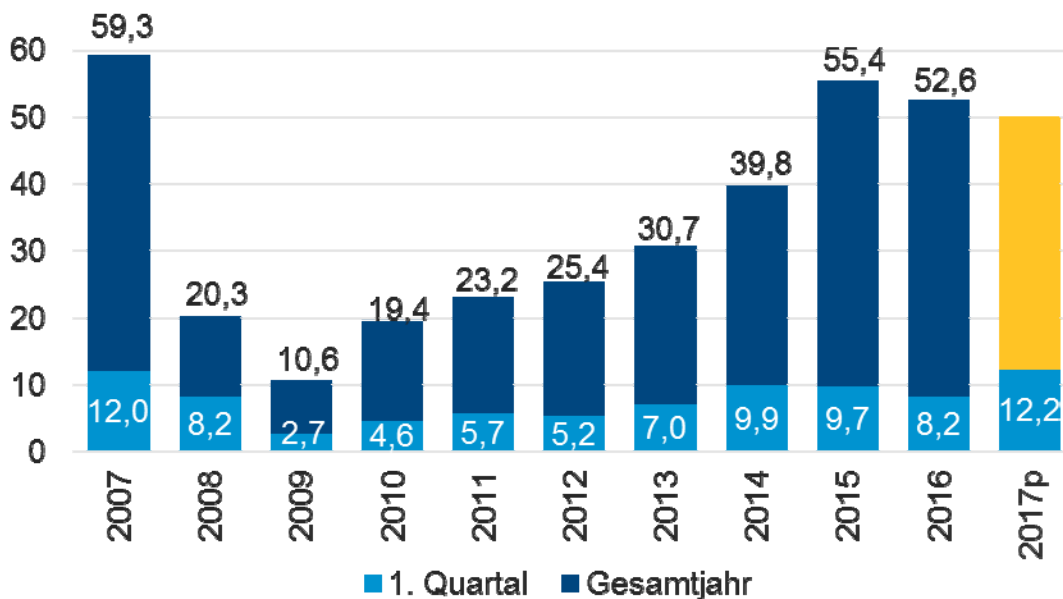
Kiese ergänzt: „Die die Nachfrage fördernden Rahmenbedingungen werden auch im weiteren Jahresverlauf ihre Schubkraft behalten. Längerfristig sind steigende Zinsen zwar als Risiko für den deutschen Immobilieninvestmentmarkt zu sehen. In diesem Jahr allerdings werden die zwei erwarteten Zinsschritte der FED in den USA das Gesamtniveau nicht deutlich anheben. Die EZB wird nach Draghis Ankündigung frühestens nach Auslaufen des Anleihenkaufprogramms Ende 2017 mit einer Anhebung des Leitzinses beginnen. Diese Phase der Liquiditätsschwemme und steigender Immobilienpreise dürften noch zahlreiche Investoren für sich nutzen, eine erhöhte Umschlagshäufigkeit von Objekten und (Teil)-Portfolien wird die Folge sein.“

Deutsche Investmentzentren im Vergleich (jeweils Stand 1. Quartal)

	Deutschland	Berlin	Düsseldorf	Frankfurt	Hamburg	Köln	München	Stuttgart
Transaktionsvolumen in Mio. € 2017	12.204	1.570	350	480	624	670	1.240	96
Transaktionsvolumen in Mio. € 2016	8.237	710	320	637	830	240	1056	355
Veränderung im Vgl. zum Vorjahr	48 %	121 %	9 %	-25 %	-25 %	179 %	17%	-73 %
Größte Investorengruppe in Prozent	Offene Immobilienfonds / Spezialfonds 37 %	Vermögensverwalter (Asset/Fund Manager) 48 %	Offene Immobilienfonds / Spezialfonds 28 %	Offene Immobilienfonds / Spezialfonds 44 %	Private Investoren / Family Offices 40 %	Immobilien AGs 44 %	Offene Immobilienfonds / Spezialfonds 31 %	Offene Immobilienfonds / Spezialfonds 53 %
Größte Verkäufergruppe in Prozent	Projektentwickler / Bauträger 24 %	Vermögensverwalter (Asset/Fund Manager) 29 %	Vermögensverwalter (Asset/Fund Manager) 40 %	Projektentwickler / Bauträger 33%	Opportunity Fonds / Private Equity Fonds 45 %	Projektentwickler / Bauträger 49 %	Projektentwickler / Bauträger 43 %	Private Investoren / Family Offices 36 %
Wichtigste Immobilienart	Büro 77 %	Büro 52 %	Büro 67 %	Büro 99 %	Hotel 37 %	Büro 43 %	Büro 66 %	Büro 40 %
Spitzenrendite Büro		3,30%	4,00%	4,10 %	3,50%	4,50%	3,30%	3,80%
Spitzenrendite Einzelhandel		3,50%	4,00%	3,50%	3,30%	4,20%	2,90%	3,30%
Spitzenrendite Industrie/Logistik					5,40 %			

Quellen: Colliers International Deutschland, Larbig & Mortag (Köln, Vergleichszahlen für 2015)

Gewerbliches Transaktionsvolumen in Deutschland (in Milliarden Euro)





Weitere Informationen zu Colliers International Deutschland:

Die Immobilienberater von Colliers International Deutschland sind an den Standorten in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, München, Stuttgart und Wiesbaden vertreten. Das Dienstleistungsangebot umfasst die Vermietung und den Verkauf von Büro-, Gewerbe-, Hotel-, Industrie-, Logistik- und Einzelhandelsimmobilien, Fachmärkten, Wohnhäusern und Grundstücken, Immobilienbewertung, Consulting sowie die Unterstützung von Unternehmen bei deren betrieblichem Immobilienmanagement (Corporate Solutions). Weltweit ist die Colliers International Group Inc. (Nasdaq: CIGI) (TSX: CIG) mit rund 15.000 Experten in 68 Ländern tätig. Für aktuelle Informationen von Colliers International besuchen Sie www.colliers.de/newsroom oder folgen uns bei [Twitter](#) @ColliersGermany, [LinkedIn](#) und [Xing](#).

Ansprechpartner:

Ignaz Trombello MRICS
Managing Partner | Investment
Head of Investment Germany
Colliers International Düsseldorf GmbH
T +49 (0)211 862062-0
ignaz.trombello@colliers.com

Susanne Kiese
Head of Research Germany
Colliers International Deutschland Holding GmbH
T +49 211 86 20 62-0
susanne.kiese@colliers.com
www.colliers.de

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