



Pressemitteilung

## **Colliers International: Überdurchschnittliche Dynamik am deutschen Investmentmarkt setzt sich auch im dritten Quartal 2017 fort**

- **Transaktionsvolumen von 38,7 Milliarden Euro übertrifft 10-Jahresrekord aus 2015**
- **Marktdynamik neben Paketkäufen auch wieder vermehrt von Landmark-Einzeldeals getrieben**
- **Berlin baut mit über 6 Milliarden Euro Transaktionsvolumen Spitzenposition unter den sieben deutschen Investmentzentren aus**
- **Renditekonvergenz zwischen den Investmentzentren erreicht neuen Höhepunkt**

**Frankfurt/Main, 4. Oktober 2017** – Nach Angaben von Colliers International beliefen sich Investitionen in deutsche Gewerbeimmobilien in den ersten drei Quartalen des Jahres 2017 auf 38,7 Milliarden Euro. Gegenüber der Vorjahresvergleichsperiode entspricht dies einem Zuwachs beim Transaktionsvolumen (TAV) von 20 Prozent, gegenüber dem 10-Jahresdurchschnitt sogar um 72 Prozent. Der Rekordwert aus 2015, der 38,2 Milliarden Euro betrug, wurde übertroffen.

Wie bereits im ersten Halbjahr beobachtet, hat vor allem der Zustrom von ausländischem Kapital ein erneut starkes Quartalsergebnis bewirkt. Seit Jahresbeginn investierten internationale Investoren 18,4 Milliarden Euro in deutsche Gewerbeimmobilien, was einem Vorjahresplus von 56 Prozent und einem aktuellen Marktanteil von 48 Prozent entspricht. Zu den Nationen mit dem stärkstem Engagement zählen im laufenden Jahr die USA (3,6 Milliarden Euro bzw. 9,3 Prozent Marktanteil), Großbritannien (2,4 Milliarden Euro bzw. 6,3 Prozent) und China (2,1 Milliarden Euro bzw. 5,4 Prozent). Heimisches Kapital entsprach mit 20,3 Milliarden Euro genau dem starken Vorjahresniveau und dominierte das Marktgeschehen leicht mit knapp 52 Prozent Marktanteil.



## **Erhöhte Zahl großvolumiger Portfolio- und Singletransaktionen**

**Matthias Leube**, CEO und Head of Capital Markets bei Colliers International

Deutschland: „Wir sehen eine erneut hohe Marktdynamik, vergleichbar mit 2015. Das Bild könnte sich noch verstärken, wenn weitere Großtransaktionen, wie insbesondere der Portfolioverkauf von Apollo Global Management, offiziell werden und Off-Market Transaktionen nach langwierigen Verhandlungen nun zum Notar gehen. Im dritten Quartal hat die Anzahl großer Portfolio- und Singletransaktionen erneut erheblich zugenommen.“

Beim größten, lange erwarteten und gerade noch vor Quartalsende getätigten Abschluss handelt es sich um das Sony Center in Berlin, das für deutlich über eine Milliarde Euro vom südkoreanischen Staatsfonds NPS an den kanadischen Pensionsfonds OMERS überging. An zweiter Stelle folgt ein Portfolio von mehrheitlich deutschen Hotelimmobilien, das von Apollo Global Management an Invesco (beide USA) für über 450 Millionen Euro verkauft wurde. Zweitgrößter Portfoliideal des Quartals ist ein 85 Fachmärkte umfassendes Einzelhandelspaket, das Patrizia im Auftrag eines deutschen Versicherers für 400 Millionen Euro an ein internationales Joint Venture aus Third Swedish National Pension Fund („AP3“) und PGIM Real Estate veräußert hat. Eine ähnliche Größenordnung besaß auch der Verkauf des Springer Medien-Campus in Berlin, der vom Norwegischen Staatsfonds für über 425 Millionen Euro gekauft wurde.

Insgesamt war die Zahl von Singledeals im Bereich zwischen 200 bis 500 Millionen Euro mit allein fünf Abschlüssen in den vergangenen drei Monaten erneut recht hoch, so dass sich Ende September 2017 das volumenmäßige Verhältnis von Einzeldeals zu Portfoliideals auf zwei Drittel zu einem Drittel belief – trotz der beiden milliardenschweren Paketverkäufe im ersten (Hansteen-Logistikportfolio, 1 Milliarde Euro) und zweiten Quartal (Übernahme Logicor durch China Investment Corporation, 2 Milliarden Euro).

Nach Branchen betrachtet stehen auf der Käuferseite offene Immobilienfonds bzw. Spezialfonds mit 11,3 Milliarden Euro Anlagevolumen (29 Prozent Marktanteil) weiter an der Spitze. Die sowohl von Kleinanlegern wie auch institutionellen Investoren gespeisten Fonds werden nach wie vor auf der Suche nach



auskömmlicher Rendite mit risikoarmen Produkten mit Liquidität überhäuft. Auf der Verkäuferseite bleibt die Dominanz von Vermögensverwaltern (8,2 Milliarden Euro TAV bzw. 21 Prozent Marktanteil) und Projektentwicklern (6,3 Milliarden Euro bzw. 16 Prozent) bestehen. Sie bleiben bis auf weiteres Hauptprofiteure des Produktmangels im Core- und Core-Plus Segment.

### **Berlin Schauplatz der bundesweit größten Einzeldeals des Jahres**

Vor allem die markprägenden Einzeldeals haben in den vergangenen drei Monaten dazu beigetragen, dass die räumliche Verteilung des Transaktionsvolumens zwischen den sieben Investmenthochburgen und außerhalb wieder nahezu ausgeglichen ist. Noch zur Jahresmitte hatten vor allem die stärker dezentral allokierten Einzelhandels-, Logistik- und Hotelportfolien für einen mehrheitlichen Volumenanteil von Standorten abseits der TOP 7 gesorgt.

Unter den TOP 7 bleibt Berlin der Spitzenreiter. Die Spreemetropole konnte bereits nach neun Monaten über 6 Milliarden Euro Investmentkapital anziehen. Ein so hoher Wert wurde bislang in noch keinem deutschen Investmentzentrum registriert. Wie bereits erwähnt, ist die Hauptstadt Schauplatz der bundesweit größten Einzeldeals im bisherigen Jahresverlauf: Neben dem Sony Center und dem Springer Medien-Campus wurde auch die Axel Springer Passage für 340 Millionen Euro an Blackstone verkauft. Auf Platz 4 folgt der Allianz Campus Berlin, der im zweiten Quartal für 318 Millionen Euro an den südkoreanischen Investor Vestas veräußert wurde.

Der Abstand zu München hat sich damit vergrößert, obwohl auch die Isarmetropole mit 3,8 Milliarden Euro um 14 Prozent besser als im Vorjahr abschnitt. Frankfurt verzeichnete mit 13 Prozent vergleichbare Zuwachsraten. Die Mainmetropole brachte es innerhalb der letzten neun Monate auf 3,4 Milliarden Euro und damit Platz 3. Hamburg blieb knapp unter der 2 Milliarden Euro-Marke und damit 39 Prozent hinter dem Vorjahresergebnis zurück, da einige größere Abschlüsse mehr Verhandlungszeit beanspruchten als erwartet. Im Stuttgarter Marktgebiet wurde, wie im Vorjahr auch, die 1-Milliarde-Euro-Grenze bereits im aktuellen Quartal überschritten. Auch Düsseldorf wiederholte den Vergleichswert aus 2016 von 1,5 Milliarden Euro. Im benachbarten Köln wurden dank einiger weniger Großdeals (DuMont Carré, Gerling-Quartier) mit ebenfalls rund 1,5 Milliarden Euro 20 Prozent mehr Umsatz als im Jahr zuvor erzielt.



## **Logistikimmobilien verfestigen sich als drittstärkste Assetklasse**

Bei den Assetklassen prägen die beiden bisher größten Deals aus dem ersten Halbjahr (Verkauf der Logistikplattform Logicor an die China Investment Corporation sowie das Hansteen-Logistikportfolio) klar die starke Position von Industrie- und Logistikimmobilien. Zwar ist der Marktanteil binnen drei Monaten erwartungsgemäß von 21 Prozent auf mittlerweile 16 Prozent zurückgegangen, hält aber damit eindeutig die drittstärkste Position nach Büroimmobilien (46 Prozent bzw. 17,7 Milliarden Euro) und Einzelhandelsimmobilien (20 Prozent bzw. 7,7 Milliarden Euro). Im Vorjahresvergleich hat sich das dahinterstehende Transaktionsvolumen von 3,2 Milliarden Euro auf 6,2 Milliarden Euro nahezu verdoppelt. Hotelimmobilien, die gegenüber dem letzten Jahr wieder auf einstellige Marktanteile zurückfielen, konnten aber durchaus das Transaktionsvolumen von über 3 Milliarden Euro halten.

## **Renditeangleichung zwischen den Investmentzentren setzt sich fort**

Auch im dritten Quartal waren noch Bewegungen der Bürospitzenrenditen nach unten zu beobachten. Berlin und München führen weiter mit einer historisch niedrigen Bruttoanfangsrendite von 3,25 Prozent die TOP 7 an, Köln steht am oberen Ende der Skala bei mittlerweile nur noch 4,25 Prozent. Der Renditeunterschied zwischen den sieben Investmenthochburgen ist somit auf 100 Basispunkte zusammengeschrunpft. Dies ist nicht zuletzt auch der Dynamik auf dem Vermietungsmarkt geschuldet, wo es erneut zu Mietpreiswachstum in allen sieben Hochburgen kam.

Noch deutlicher ist die Renditeangleichung von Spitzenrenditen für 1a-Geschäftshäuser zu beobachten. Nach aktuellen Rückgängen in Berlin (jetzt 3,2 Prozent) sowie Düsseldorf und Köln (3,5 Prozent) beträgt die Spanne zwischen den TOP 7 70 Basispunkte. Neben München liegt Frankfurt mit 2,8 Prozent am unteren Ende der Renditespanne. Weiter spürbar bleibt der Renditedruck im Logistikbereich, wo für Objekte der neuesten Generation über alle Top-Logistikregionen des Landes mittlerweile durchschnittlich 4,7 Prozent aufgerufen werden, 20 Basispunkte weniger als noch vor drei Monaten.

## Ausblick: Gesamtjahresergebnis von 55 Milliarden Euro realistisch

„Angesichts des Transaktionsvolumens der ersten neun Monate, stellt das Transaktionsvolumen 2016 mit 52,6 Milliarden Euro – wie noch zu Jahresbeginn prognostiziert - mittlerweile die Mindest erwartung für das Gesamtjahr 2017 dar. Das Ergebnis aus dem Jahr 2015 mit über 55 Milliarden Euro erweist sich nunmehr als realistischer Prognosewert. Wir blicken gespannt auf das Jahresendquartal, da noch zahlreiche Investoren die aktuelle Marktphase zur Realisierung von Wertsteigerungsgewinnen nutzen werden und Objekte verkaufen wollen. Der Fortbestand von Niedrigzins, wirtschaftlicher Hochkonjunktur und politischer Stabilität nach der Bundestagswahl wird sowohl inländische wie ausländische Investoren trotz steigender Kaufpreise und Angebotsknappheit in Deutschland investieren lassen“, resümiert **Leube**.

## Deutsche Investmentzentren im Vergleich (jeweils Stand 3. Quartal)

	Deutschland	Berlin	Düsseldorf	Frankfurt	Hamburg	Köln	München	Stuttgart
Transaktionsvolumen in Mio. € 2017	38.730	6.027	1.533	3.423	1.950	1.470	3.850	1.059
Transaktionsvolumen in Mio. € 2016	32.376	3.300	1.530	3.028	3.223	1.220	3.388	1.027
Veränderung im Vgl. zum Vorjahr	20 %	83 %	0 %	13 %	-39 %	20 %	14 %	-3 %
Größte Investorengruppe in Prozent	Offene Immobilienfonds / Spezialfonds 29 %	Vermögensverwalter (Asset/Fund Manager) 30 %	Vermögensverwalter (Asset/Fund Manager) 39 %	Offene Immobilienfonds / Spezialfonds 26 %	Offene Immobilienfonds / Spezialfonds 26 %	Immobilien AGs 30 %	Offene Immobilienfonds / Spezialfonds 19 %	Vermögensverwalter (Asset/Fund Manager) 28 %
Größte Verkäufergruppe in Prozent	Vermögensverwalter (Asset/Fund Manager) 21 %	Pensionsfonds / Pensionskasse 19%	Opportunity Fonds / Private Equity Fonds 31 %	Offene Immobilienfonds / Spezialfonds 21 %	Opportunity Fonds / Private Equity Fonds 29 %	Projektentwickler / Bauträger 31 %	Projektentwickler / Bauträger 31 %	REITs 22 %
Wichtigste Immobilienart	Büro 46 %	Büro 69 %	Büro 85 %	Büro 94 %	Büro 62 %	Büro 42 %	Büro 48 %	Büro 88 %
Spitzenrendite Büro		3,25%	3,75%	3,80%	3,40%	4,25%	3,25%	3,80%
Spitzenrendite Einzelhandel		3,20%	3,50%	2,80%	3,30%	3,50%	2,80%	3,30%
Spitzenrendite Industrie/Logistik					4,70 %			

Quellen: Colliers International Deutschland, Larbig & Mortag (Köln, Vergleichszahlen für 2016)

## 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, Köln, 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: CIGI) mit rund 15.000 Experten in 68 Ländern tätig. Für aktuelle Informationen von Colliers International besuchen Sie [www.colliers.de/newsroom](http://www.colliers.de/newsroom) oder folgen uns bei [Twitter](#) @ColliersGermany, [LinkedIn](#) und [Xing](#).

### Ansprechpartner:

Matthias Leube MRICS  
 Chief Executive Officer Germany  
 Head of Capital Markets Germany  
 Colliers International Deutschland GmbH  
 T +49 69 719 192-0  
 matthias.leube@colliers.com



Susanne Kiese  
Head of Research Germany  
Colliers International Deutschland 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