



Pressemitteilung

Colliers International: Spektakulärer Jahresendspurt am Hamburger Investmentmarkt

- **Überdurchschnittliches Transaktionsvolumen von 3,4 Milliarden Euro registriert**
- **Produktmangel in der City weiter zu spüren**
- **Renditen aller Assetklassen sinken**

Hamburg, 11. Januar 2018 – Nach Angaben von Colliers International erreichte das Transaktionsvolumen am gewerblichen Immobilienmarkt in Hamburg im Jahr 2017 ein Ergebnis von 3,4 Milliarden Euro. Somit lag das Transaktionsvolumen rund 17 Prozent über dem langjährigen Durchschnitt der letzten zehn Jahre, aber rund 31 Prozent unter dem Rekordjahr 2016 mit einem Transaktionsvolumen von 4,9 Milliarden Euro.

Dynamische Jahresendrally

Das Ergebnis in 2017 ist auf ein sehr starkes Abschlussquartal mit einem Volumen von über 1,4 Milliarden Euro, verteilt auf 36 Transaktionen, zurückzuführen. Primär fielen zwei Objekte des Signa-Portfolios im jeweils dreistelligen Millionenbereich stark ins Gewicht. Mit dem Erwerb der Alsterarkaden und des Kaufmannshauses im Citygebiet konnte die Signa Holding zwei Hamburger Core-Immobilien von der RFR Holding GmbH in ihr Portfolio übernehmen. Die Ruhe am Hamburger Investmentmarkt im ersten Dreivierteljahr 2017 verabschiedete sich damit und ging in eine spektakuläre Jahresendrally über - ähnlich wie im Rekordjahr 2016, wo das Abschlussquartal rund 1,5 Milliarden Euro erreichte.

Anhaltender Produktmangel, Ausweichen auf Forward Deals

Der Produktmangel am Markt, insbesondere von Core-Objekten in der City, limitierte ein höheres Transaktionsvolumen in der Hansestadt. Dieses war besonders in den ersten drei Quartalen in 2017 zu spüren. „Der enorme Produktmangel spiegelte sich teilweise im Abschluss von Forward Deals, welche eine höhere Risikobereitschaft seitens der Investoren kundtun, wider. Vor allem im Hotel- und Bürosegment



konnten solche Transaktionen zuletzt beobachtet werden. Die ungebrochen hohe Nachfrage am Bürovermietungsmarkt, insbesondere an flexiblen und modernen Flächen, minimieren das Risiko von Leerstand in Projektentwicklungen deutlich“, so **Frank-D. Albers**, Head of Capital Markets in Hamburg bei Colliers International. „Die stabilen Rahmenbedingungen führen dazu, dass sogar in sehr frühen Projektphasen Objekte veräußert werden, wie wir jüngst in der HafenCity am Beispiel des Campus Towers sehen konnten.“ Diesen hat die Deko Immobilien von der Garbe Gruppe erworben. Mit Blick auf die Pipeline werden in 2018 weitere Forward Deals folgen.

Höchstes Transaktionsvolumen im Teilmarkt City mit 3 Top-Deals über 100 Millionen Euro registriert

In geographischer Hinsicht rückten neben der City, auch die City Süd, St. Georg, der Teilmarkt Alster West sowie die HafenCity in den Investorenfokus. Das limitierte Angebot in der City ließ Investoren beispielsweise auf Entwicklungsgrundstücke in der HafenCity ausweichen. Neben einigen Anhandgaben im Teilmarkt trug vor allem der Verkauf des HafenCity Gates im dreistelligen Millionenbereich an die Patrizia AG aus dem Odin-Portfolio der Orion Capital Managers zum Volumen bei. Weitere Transaktionen im dreistelligen Millionenbereich stellten das Hotel Radisson Blue an der Marseiller Straße 2 (rund 200 Millionen Euro, Alster West), die Kaisergalerie an den Großen Bleichen 31 (rund 170 Millionen Euro, City) sowie die beiden Objekte aus dem Signa-Portfolio im Citygebiet (Alsterarkaden, Kaufmannshaus). Die drei Großinvestments in der City machten mehr als 50 Prozent des Transaktionsvolumens im Teilmarkt aus. Drei der fünf Transaktionen in dieser Größenordnung waren dabei Bestandteil von Portfolioverkäufen. Dadurch erlangten Pakettransaktionen insgesamt einen Anteil von rund 37 Prozent am Transaktionsvolumen.

Büro Top-Assetklasse, gefolgt von Hotel und Grundstücken

In 2017 vereinte, wie in den letzten Jahren, die Assetklasse Büro rund zwei Drittel (67 Prozent) des Transaktionsvolums auf sich. Weit abgeschlagen, belegte der Hotelsektor mit einem Marktanteil von rund 16 Prozent Rang 2. Des Weiteren waren Grundstücksverkäufe mit einem Anteil von rund 7 Prozent am Markt den Einzelhandelsimmobilien überlegen, welche mit rund 5 Prozent nur einen geringen Marktanteil aufwiesen. Gemischt genutzte Objekte mischten zu einem Anteil von 4

Prozent am Transaktionsgeschehen mit. Industrie- und Logistikverkäufe blieben folglich nahezu aus in der Hansestadt.

Asset-Manager sowohl größte Verkäufer- als auch Käufergruppe

Das meiste Kapital investierten Asset-Manager/Bestandshalter am Hamburger Markt für gewerbliche Immobilien. Rund 22 Prozent verbuchte diese Käufergruppe für sich. An zweiter Stelle platzierten sich die offenen Fonds/Spezialfonds, mit einem Anteil von rund 18 Prozent. Die Immobilien AGs folgten mit einem Anteil von rund 17 Prozent. Auf Verkäuferseite spiegelte sich der erste Rang. Denn auch hier waren die Asset-Manger/Bestandhalter die aktivste Gruppe am Markt mit einem Anteil von rund 23 Prozent. Opportunity Funds/Equity Funds verkauften rund 21 Prozent des Transaktionsvolumens, Projektentwickler/Bauträger rund 16 Prozent.

Internationale Investoren am Markt präsent

Während internationale Investoren in 2016 zu 36 Prozent am Transaktionsvolumen beitrugen, erlangten diese in 2017 einen Anteil von 43 Prozent und befanden sich damit auf einem ähnlichen Niveau wie in 2015 (44 Prozent). Hamburger Immobilien waren folglich auf internationaler Bühne hoch im Kurs. Das Kapital kam vor allem aus den Nachbarstaaten Österreich, Schweiz und Frankreich sowie Norwegen, Großbritannien und den USA. Asiatisches Kapital konnte bisher noch nicht im großen Stil in der Hansestadt platziert werden. Auf internationaler Verkäuferseite lag der Anteil am Transaktionsvolumen bei rund 29 Prozent.

Weitere Renditekompressionen in allen Assetklassen

Alle Assetklassen verzeichneten binnen eines Jahres deutliche Renditekompressionen, am stärksten veränderte sich die Spitzenrendite von Logistikimmobilien. Die Rendite fiel hier um 85 Basispunkte, von 5,50 auf 4,65 Prozent. Die Spitzenrendite von 1a-Büro- sowie 1a-Geschäftshäusern korrigierte sich um jeweils 20 Basispunkte nach unten, so dass gegenwärtig im Bürosegment Renditen von 3,30 Prozent und für Geschäftshäuser von 3,20 Prozent erzielbar sind. „Sowohl der Angebotsmangel, insbesondere an Core-Objekten in der Innenstadt, als auch die fortwährende Niedrigzinspolitik der Zentralbanken lassen die Renditen zunehmend unter Druck stehen“, resümiert **Jan Weseloh**, Regional Manager Hamburg bei Colliers International. „Daher sinken diese nicht nur mehr im



CBD, sondern auch in den umliegenden Teilmärkten, wie der City Süd und in St. Georg, deutlich.“

Ausblick

Für das Jahr 2018 erwartet Colliers International ein Transaktionsvolumen um die 4,0 Milliarden Euro. Es befinden sich nach wie vor einige großvolumige Abschlüsse sowie eine hohe Zahl an Transaktionen in der Pipeline, so dass viel Bewegung am Markt zu spüren sein wird.

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 oder folgen uns bei [Twitter](#) @ColliersGermany, [LinkedIn](#) und [Xing](#).

Ansprechpartner:

Frank-D. Albers MRICS
Head of Capital Markets & Managing Director/Partner
Colliers International Hamburg
T +49 (0) 40 328701-101
M +49 (0) 160 94 42 64 78
frank-d.albers@colliers.com

Jan Weseloh
Regional Manager & Managing Director/Partner
Colliers International Hamburg
T +49 (0) 40 328701-113
M +49 (0) 175 558 45 45
jan.weseloh@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