



Pressemitteilung

Colliers International: Logistik nach Büro die stärkste Assetklasse

- **Quartalsergebnis deutlich über dem 5-Jahres-Durchschnitt**
- **Anteil am gesamtgewerblichen Immobilienmarkt steigt auf 16 Prozent**
- **Portfolio-Übernahmen prägen erneut das Marktgeschehen**
- **Interesse aus dem Ausland weiterhin auf hohem Niveau**

Frankfurt am Main, 6. April 2018 – Der Erfolgskurs bei Industrie- und Logistikimmobilien setzt sich auch 2018 fort. In den ersten drei Monaten des Jahres wurden nach Angaben von Colliers International insgesamt über 1,8 Milliarden Euro investiert, was nahezu dem gleichen Ergebnis wie im Vorjahreszeitraum (-1 Prozent) entspricht. Bezogen auf den Durchschnitt der letzten fünf Jahre liegt das diesjährige Quartalsergebnis mit einem Plus von 75 Prozent sogar signifikant darüber.

Vor allem Industrieimmobilien zeigten sich zunehmend beliebter bei Investoren. Ihr Anteil am Gesamtvolumen erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr von neun auf aktuell rund 37 Prozent (676 Millionen Euro). Rund 1,2 Milliarden Euro bzw. 63 Prozent des Quartalsergebnisses entfielen auf Lager- und Logistikimmobilien.

Peter Kunz, Head of Industrial & Logistics bei Colliers International: „Industrie- und Logistikimmobilien mischen den gesamtgewerblichen Immobilienmarkt trotz geringer werdender Produktverfügbarkeit weiterhin kräftig auf. Mit einem Marktanteil von derzeit 16 Prozent schaffte die Assetklasse Logistik sich auf Rang 2 zu positionieren und Einzelhandelsimmobilien, die sonst direkt nach dem langjährigen Spitzenreiter Büro im Fokus der Marktteilnehmer standen, auf den dritten Platz zu schieben (11 Prozent). Logistikimmobilien sind zum Liebling der Investoren geworden und das Vertrauen in diese Anlageklasse wird immer größer.“

Portfolio-Übernahmen prägen erneut das Marktgeschehen

Wie auch schon 2017 sind großvolumige Portfolioübernahmen der Grund für die zufriedenstellende Entwicklung am Industrie- und Logistikimmobilienmarkt. So übernahm Frasers Property aus Singapur mit dem Kauf einer Tochtergesellschaft



der Alpha Industrial ein Portfolio bestehend aus deutschen und österreichischen Logistikimmobilien. Insgesamt belief sich der Verkaufswert des Portfolios auf über 600 Millionen Euro. Sowohl bei Industrie- und Logistikimmobilien als auch am gesamtgewerblichen Immobilienmarkt stellte diese Übernahme die größte Transaktion im ersten Quartal dar.

Ebenfalls marktprägend zeigte sich der Verkauf des Azurite-Portfolios von Goodman an die Blackstone Group. Der Kaufpreis für das rund 240.000 Quadratmeter große Portfolio mit Immobilien unter anderem in Nordrhein-Westfalen und Hessen lag bei rund 250 Millionen Euro. Darüber hinaus wechselten im ersten Quartal mehrere Light-Industrial Objekte bei kleinvolumigen Paketkäufen den Besitzer. So sicherte sich der Projektentwickler Fuchs & Söhne im Rahmen einer Sale-and-Leaseback Transaktion drei Light-Industrial Immobilien in Nordrhein-Westfalen. Weitere drei Gewerbeobjekte im Ruhrgebiet gingen in das Portfolio der Deutschen Industrie Reit über. Insgesamt belief sich der Umsatz, der durch Portfolio-Transaktionen getätigt wurde, auf über eine Milliarde Euro bzw. 55 Prozent des Gesamtumsatzes.

Interesse aus dem Ausland weiterhin auf hohem Niveau

Bedingt durch die Alpha Industrial-Übernahme zeichnete sich wie auch schon im Gesamtjahr 2017 ein hoher Investitionsanteil aus dem Ausland ab. Mehr als zwei Drittel des Gesamtinvestitionsvolumens (knapp 1,3 Milliarden Euro) investierten Anleger aus dem Ausland in deutsche Industrie- und Logistikimmobilien, die aufgrund des limitierten Angebots und der steigenden Attraktivität des Sektors auch zunehmend auf B- und C-Lagen ausweichen und risikofreudiger werden, um den Zuschlag zu erhalten.

Vor allem Vermögensverwalter (Asset- und Fondsmanager) nutzten die gute Marktlage aus, um Objekte zu erwerben. Rund 62 Prozent des Gesamtvolumens (1,1 Milliarden Euro) steuerten sie zum Gesamtergebnis bei. An zweiter Stelle folgen offene Immobilienfonds/Spezialfonds mit 17 Prozent. Auf der Verkäuferseite führten Projektentwickler mit 39 Prozent bzw. 719 Millionen Euro die Spitze an. Es folgen Vermögensverwalter und Corporates/Eigennutzer auf den Plätzen zwei und drei.

Produktmangel bremst Investitionsvorhaben aus

Hubert Reck, Head of Industrial & Logistics Investment bei Colliers International:

„Es fehlt dem Markt weiterhin an Top-Produkten in Top-Lagen. Bereits vor Fertigstellung steigen viele Investoren in Projekte ein und sichern sich die begehrten Immobilien im Rahmen eines Forward Deals. Die konjunkturellen Bedingungen und die aktuell starken Vermietungsmärkte lassen Investoren auf dem Industrie- und Logistikimmobilienmarkt immer aktiver werden.“

Im Hinblick auf den wachsenden Online-Handel, der die Nähe zum kaufkräftigen Kunden benötigt, wird sich die Logistikbranche in Deutschland in den kommenden Jahren verstärkt auf die Ballungszentren konzentrieren und weiter wachsen. Das könnte wiederum für Produktnachschub auf dem Investmentmarkt sorgen, allerdings sind die stadtnahen Flächen in einigen Märkten wie München, Hamburg und Düsseldorf stark begrenzt und Grundstücke sehr teuer. Dennoch sehen wir bei den etablierten Projektentwicklern verstärkte Aktivitäten im Bereich Landbanking, dies trotz signifikant steigender Grundstückspreise. Zweifelsohne wäre das Investitionsvolumen nochmal deutlich höher ausgefallen, wenn mehr Anlageobjekte auf dem Markt verfügbar wären.“

Der Nachfrageüberhang hat die Renditen in den vergangenen 12 Monaten nochmal deutlich nach unten gedrückt und für die bislang höchste Renditekompression bei Logistikimmobilien gesorgt. Während die Bruttoanfangsrendite für erstklassige Core-Immobilien Anfang 2017 bei 5,4 Prozent lag, sank diese im Jahresverlauf um 75 Basispunkte auf 4,65 Prozent und hielt sich über den Jahreswechsel vorerst stabil.

Ausblick: Steigende Preise und weitere Portfolio-Transaktionen

„Für den weiteren Jahresverlauf rechnen wir mit einer anhaltend hohen Dynamik am Markt. Aktuell befinden sich einige größere Logistik- und Light-Industrial Portfolien in der Vermarktung, die im Laufe des Jahres veräußert werden könnten und somit für Investitionsnachschub am Markt sorgen. Wir erwarten außerdem, dass die Preise für hochwertige Logistikimmobilien und Light-Industrial Objekte in den nächsten 12 Monaten weiter steigen und die Renditen im Zuge dessen nochmal nach unten gedrückt werden. Vor allem Light-Industrial Objekte könnten aufgrund des hohen Wettbewerbs um Logistikimmobilien mehr Aufmerksamkeit bei Anlegern erfahren, die sich derzeit nach alternativen und lukrativen Investments



umsehen. Für das Gesamtjahr erwarten wir ein Investitionsvolumen, das sich zwischen sechs und sieben Milliarden Euro bewegen könnte“, so **Reck** abschließend.

Weitere Informationen zu Colliers International Deutschland:

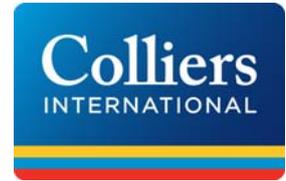
Die Immobilienberater von Colliers International Deutschland sind an den Standorten in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, Leipzig, München, Stuttgart und Wiesbaden vertreten. Das Dienstleistungsangebot umfasst die Vermietung und den Verkauf von Büro-, Gewerbe-, Hotel-, Industrie-, Logistik- 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 15.400 Experten in 69 Ländern tätig. Für aktuelle Informationen von Colliers International besuchen Sie www.colliers.de/newsroom oder folgen uns bei [Twitter](#) @ColliersGermany, [LinkedIn](#) und [Xing](#).

Ansprechpartner:

Peter Kunz FRICS
Head of Industrial & Logistics Germany
Colliers International Deutschland GmbH
T +49 (0) 69 719192-0
peter.kunz@colliers.com

Hubert Reck
Head of Industrial & Logistics Investment Germany
Colliers International Deutschland GmbH
T +49 711 22733-16
hubert.reck@colliers.com

Nicole Kinne
Senior Consultant | Research Industrial & Logistics
Colliers International Deutschland GmbH
T +49 89 624 294-792
nicole.kinne@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