

Pressemitteilung

Colliers International: Verkauf von Landmark-Immobilien in den TOP 7 erreichte im dritten Quartal neuen Höhepunkt

- **Transaktionsvolumen übertrifft mit 42,1 Milliarden Euro Rekord des Vorjahreszeitraums nochmals deutlich**
- **Großvolumige Einzeldeals in den TOP 7 befeuern Investmentdynamik mit Frankfurt an der Spitze**
- **Büros mit Abstand beliebteste Assetklasse**
- **Spitzenrenditen haben allmählich die Talsohle erreicht**

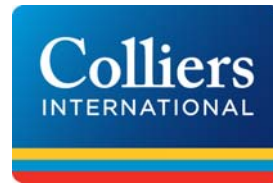
Frankfurt/Main, 4. Oktober 2018 – Laut Colliers International wurden in den ersten neun Monaten des Jahres deutsche Gewerbeimmobilien für 42,1 Milliarden Euro gehandelt und damit um 9 Prozent mehr als im gleichen Zeitraum des Rekordjahres 2017. Insgesamt liegt das Transaktionsvolumen bereits ohne das in der Regel transaktionsstärkste vierte Quartal auf dem Niveau des Gesamtjahresdurchschnitts der letzten fünf Jahre.

Das mit 16,9 Milliarden Euro umsatzstärkste Quartal des Jahres wurde erneut durch zahlreiche Großdeals ab 250 Millionen Euro aufwärts befeuert. Allein zwischen Juli und September waren es 12 Einzel- bzw. Portfoliodeals dieser Kategorie, die in Summe rund 5,6 Milliarden Euro bzw. rund ein Drittel des Transaktionsvolumens ausmachten. Seit Januar sind es bereits 28 Deals bzw. 11,5 Milliarden Euro in dieser Größenkategorie.

Die bislang größte Transaktion des laufenden Jahres wurde im Rahmen der Fusion der Warenhaus-Eigner von Karstadt und Kaufhof, der Signa Prime Selection aus Österreich und einem Joint Venture mit der kanadischen Hudson's Bay Company an der Spitze, abgewickelt. Die anteilige Übernahme eines Pakets aus 41 Kaufhof-Warenhäusern sowie weiteren 18 Objekten, die sich im Besitz von Galeria Kaufhof befanden, durch Signa beläuft sich auf knapp 2 Milliarden Euro.

Allzeithoch in den TOP 7 mit 24,6 Milliarden Euro

Trotz dieses Milliarden-Transfers trugen Portfoliodeals mit 12,2 Milliarden Euro nur mit 29 Prozent zum gesamten Transaktionsvolumen im Beobachtungszeitraum bei.



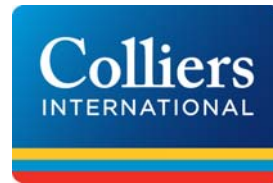
Matthias Leube, CEO bei Colliers International Deutschland: „Weitaus marktprägender sind seit Jahresbeginn die Veräußerungen von großvolumigen Einzeltransaktionen in den liquiden Investmentzentren des Landes.“ Aktuelles Beispiel dafür ist der noch in Bau befindliche Omniturm in Frankfurt, der für 700 Millionen Euro vom Projektentwickler Tishman Speyer an den offenen Fonds Hausinvest der Commerz Real übergang.

Weitere Großdeals dieser Art wie der Verkauf der Junghof Plaza, des Garden Towers und des Bürohochhauses Pollux im dritten Quartal brachten **Frankfurt** mit einem Gesamtvolumen von 6,6 Milliarden Euro an die Spitze der TOP 7. Der bereits starke Vorjahreswert wurde fast verdoppelt. Das gleiche trifft auf Hamburg zu. Zu den knapp 3,9 Milliarden Euro Gesamtvolumen trugen im jeweils dreistelligen Millionen-Euro-Bereich der Verkauf des Hanseviertels durch die Allianz an einen offenen Fonds von CBRE Global Investors sowie die Veräußerung eines Portfolios aus 13 Pflegeheimen bei.

Auch **Düsseldorf** konnte unter anderem wegen des Ankaufs der 275 Millionen Euro teuren Metro-Hauptverwaltung, den Arminius im Auftrag deutscher Versorgungswerke tätigte, das Transaktionsvolumen auf rund 2,6 Milliarden Euro und damit 66 Prozent über den Vorjahresvergleichswert steigern. Berücksichtigt man das Umland der Landeshauptstadt, so wird erstmals in diesem Vergleichszeitraum die 3-Milliarden-Euro-Marke gestreift.

Aufgrund der zunehmenden Produktverknappung auf dem Münchner Gewerbemarkt, gönnte sich dieser im dritten Quartal eine Verschnaufpause mit nur wenigen großvolumigen Transaktionen. Dennoch belegt **München** mit rund 4,6 Milliarden Euro Platz 2 im nationalen Ranking und erzielte ein Plus von 19 Prozent. Neben zahlreichen Forward-Sales wie beispielsweise dem Verkauf des ATLAS an die Allianz wechselten auch großvolumige Bestandsgebäude den Eigentümer. So kaufte ein von J.P. Morgan AM gemanagter Fonds eine an BMW vermietete Büroimmobilie mit 33.000 Quadratmeter in unmittelbarer Nachbarschaft zum größten Standort des Autokonzerns.

Verwöhnt durch das 6 Milliarden Euro-Ergebnis aus dem Vorjahr ist der Rückgang in **Berlin** um -28 Prozent vergleichsweise hoch und Resultat eines zu geringen Angebots bei einem Nachfrageüberhang, der in einzelnen Prozessen das 20fache übersteigt. Das aktuelle Transaktionsvolumen von 4,4 Milliarden Euro liegt dennoch deutlich über dem langjährigen Schnitt. Dabei hat sich das Risikoprofil der getätigten Transaktionen deutlich verändert: Leerstand und neue dynamische Lagen werden



auch von risikoaversen Investoren verstärkt gesucht. Beispielhaft hierfür steht der Weiterverkauf des Zalando Headquarters im Teilmarkt Mediaspree.

Stuttgart (1,4 Milliarden Euro) übertrifft das Ergebnis aus 2017 um 33 Prozent. Dazu leistete im dritten Quartal der Verkauf des Uhland-Carrés mit über 220 Millionen Euro einen entscheidenden Beitrag. **Köln** (1,3 Milliarden Euro) hingegen blieb hinter dem hohen Vorjahreswert, der 2017 durch ein starkes Transaktionsgeschehen in allen Größenkategorien getragen wurde, zurück. Insgesamt wurden 24,6 Milliarden Euro und damit 59 Prozent des Kapitals in den TOP 7 Märkten allokiert. Dies entspricht einer Steigerung von 28 Prozent gegenüber den ersten neun Monaten des letzten Jahres und stellt ein Allzeithoch dar.

Ausländische Investoren vor allem an Megadeals beteiligt

Christian Kadel, Head of Capital Markets bei Colliers International: „Bei den erwähnten Großdeals waren verstärkt ausländische Investoren auf der Käuferseite zu finden. Während auf den Gesamtmarkt bezogen heimische Anleger mit 60 Prozent das Marktgeschehen dominierten, ist in der Kategorie der Megadeals ab 250 Millionen Euro fast umgekehrt ein Anteil von 58 Prozent ausländischem Kapital zu finden. Die von deutschen Vermögensverwaltern im Auftrag von internationalen Investoren vollzogenen Transaktionen, die nicht immer vollständig am Markt bekannt gemacht werden, sind darin noch nicht enthalten.“

Das nachweislich von ausländischen Investoren platzierte Volumen belief sich in den ersten neun Monaten des Jahres auf 16,7 Milliarden Euro. Davon stammten 3,4 Milliarden Euro aus den USA (8 Prozent des Gesamtvolumens), 2,2 Milliarden Euro aus Österreich (5 Prozent) und 1,7 Milliarden Euro aus Großbritannien (4 Prozent). Mit 1,5 Milliarden Euro belegte Singapur als größte asiatische Nation Platz 4. Chinesische Investoren und Anleger aus Südkorea haben sich in diesem Jahr bislang vergleichsweise rar gemacht, im Falle von China unzweifelhaft als Resultat politischer Weichenstellung.

Kadel: „Ausländische Investoren sind weiter hochgradig an deutschen Gewerbeobjekten interessiert. Dass die Nachfrage vorhanden ist, belegt beispielsweise auch die Auflage neuer paneuropäischer Immobilienfonds wie dem Eurozone Core Property Fund von Blackrock oder dem CS European Property III der Credit Suisse. Solche Entwicklungen versprechen aufgrund ihrer Fokussierung auf Core-Produkte eine weiter starke Transaktionsleistung in den sieben deutschen Investmenthochburgen über den Jahreswechsel hinaus.“

Asset Manager, die auch häufig im Auftrag ausländischer Kapitalgeber den deutschen Markt nach attraktiven Anlagen durchforsten, stehen weiterhin an der Spitze der Käufergruppen (9,7 Milliarden Euro bzw. 23 Prozent Marktanteil). Es folgen offene Immobilien- und Spezialfonds (7,4 Milliarden Euro bzw. 17 Prozent Marktanteil), die aufgrund des Niedrigzinsumfelds sowohl von institutioneller Käuferseite wie auch von privaten Kleinanlegern weiterhin hohe Mittelzuflüsse erhalten und unter besonderem Anlagedruck stehen. Auf der Verkäuferseite bleiben Projektentwickler als wichtigster Lieferant knapper Topobjekte mit 8,5 Milliarden Euro Verkaufsvolumen bzw. einem Anteil von 20 Prozent unangefochten an der Spitze, gefolgt von Asset Managern und Vermögensverwaltern mit 6,1 Milliarden Euro bzw. 15 Prozent Marktanteil.

Landmark-Deals stützen Bürosegment als beliebteste Assetklasse

Basierend auf den erwähnten Landmark-Deals konnten Büroimmobilien ihre Position als beliebteste Assetklasse mit einem Marktanteil von 47 Prozent bzw. 19,8 Milliarden Euro Anlagevolumen im Laufe des Jahres ausbauen. Gleichzeitig gewann das bis zur Jahresmitte eher unterdurchschnittlich abschneidende Segment der Einzelhandelsimmobilien durch die Kaufhof-Übernahme an Boden. Der Anstieg von 14 auf 18 Prozent Marktanteil und 7,6 Milliarden Euro binnen eines Quartals überdeckt allerdings zwei Trends, die sich kurz- bis mittelfristig stärker durchsetzen werden: Zum einen der Angebotsmangel, der eine ungebrochen hohe Nachfrage nach Fachmärkten bzw. Fachmarktzentren mit Lebensmittelschwerpunkt einschränkt, zum anderen die höhere Risikoaversion von Investoren gegenüber Highstreet-Immobilien und Einkaufszentren, die von der Ausbreitung des Online-Handels tendenziell stärker betroffen sind. Auf Platz 3 landen Industrie- und Logistikimmobilien mit einem Anteil von 11 Prozent bzw. 4,4 Milliarden Euro. In der Gunst der Anleger stehen auch Gesundheits- und Pflegeimmobilien weiter hoch im Kurs und erreichten Ende September mit 6 Prozent fast denselben Marktanteil wie die etablierte Assetklasse Hotel mit rund 7 Prozent.

Konsolidierung der Spitzenrenditen setzt sich fort

„Das hohe Preisniveau für Core-Objekte in den TOP 7 Städten hat weiterhin Bestand und wird durch die äußerst robusten Rahmenbedingungen an den Vermietungsmärkten gestützt. Eine weitere Renditekompression ist trotz anhaltend hoher Liquiditätsreserven und dem Fortbestand der Null-Zins-Politik der EZB bis

voraussichtlich über den Herbst 2019 hinaus nicht zu erwarten. Genausowenig gehen wir zeitnah von steigenden Renditeniveaus aus“, so **Kadel**.

Die Attraktivität der Verzinsung von Gewerbeimmobilien ist im Vergleich zu risikoarmen Anlageformen weiterhin hoch. Während sich zehnjährige Staatsanleihen in den vergangenen drei Monaten mit rund 0,3 Prozent verzinst haben, lagen die Spitzenrenditen für Büroobjekte in den sieben deutschen Investmentzentren zwischen 3,10 Prozent in München und 4,00 Prozent in Köln. Für Einzelhandelsobjekte in den 1A-Lagen der Städte liegen die Renditen weiterhin zwischen 2,80 Prozent, so in München und Frankfurt, und 3,30 Prozent wie in Düsseldorf und Köln. Logistikimmobilien haben sich über alle Standorte hinweg auf einem Niveau von 4,65 Prozent eingependelt. Als neue Größe im Transaktionsgeschäft sind Unternehmensimmobilien und Gewerbeparks zu nennen, die meist gebündelt als Portfolios im dreistelligen Millionenbereich den Markt erobern und sich zunehmender Beliebtheit erfreuen, was sich in Spitzenrenditen von 5,50 Prozent widerspiegelt.

Leube: „Auf der Suche nach auskömmlicher Rendite beobachten wir eine zunehmende Risikobereitschaft der Investoren. Vergleicht man die neunmonatigen Berichtsperioden 2017 und 2018, so ging der Volumenanteil von Core-Immobilien um 2 Prozentpunkte von 35 Prozent auf 33 Prozent zurück, während der Anteil von Core Plus-Objekten gleich um 5 Prozentpunkte von 36 Prozent auf 41 Prozent stieg.“ Auffällig ist auch der Zuwachs opportunistischer Investments von 8 auf 13 Prozent. In diese Kategorie fallen auch Projektentwicklungen und Revitalisierungen, über die Investoren aufgrund mangelnder Core-Produkte im Bestand versuchen, marktgerechte Topobjekte rechtzeitig zu sichern. Der Anteil von Value-Add-Objekten fiel von 20 auf 13 Prozent.“

Ausblick: Ungebremste Investmentdynamik lässt Rekordergebnis aus 2017 wackeln

„Mit dem Abschluss der Kaufhof-Übernahme und weiteren, in Marktkreisen lang erwarteten Großdeals des letzten Quartals ist die Transaktionspipeline noch längst nicht leer. Gerade überseeische Investoren, die im Laufe des Jahres noch nicht so stark wie erwartet als Käufer aufgetreten sind, könnten die Jahresendrallye zusätzlich befeuern und zur Einstellung des Vorjahresrekordvolumens von 57,3 Milliarden Euro beitragen. Neben zahlreichen bereits weit vorangeschrittenen Transaktionen in den TOP 7 erwarten wir auch noch weitere überregionale

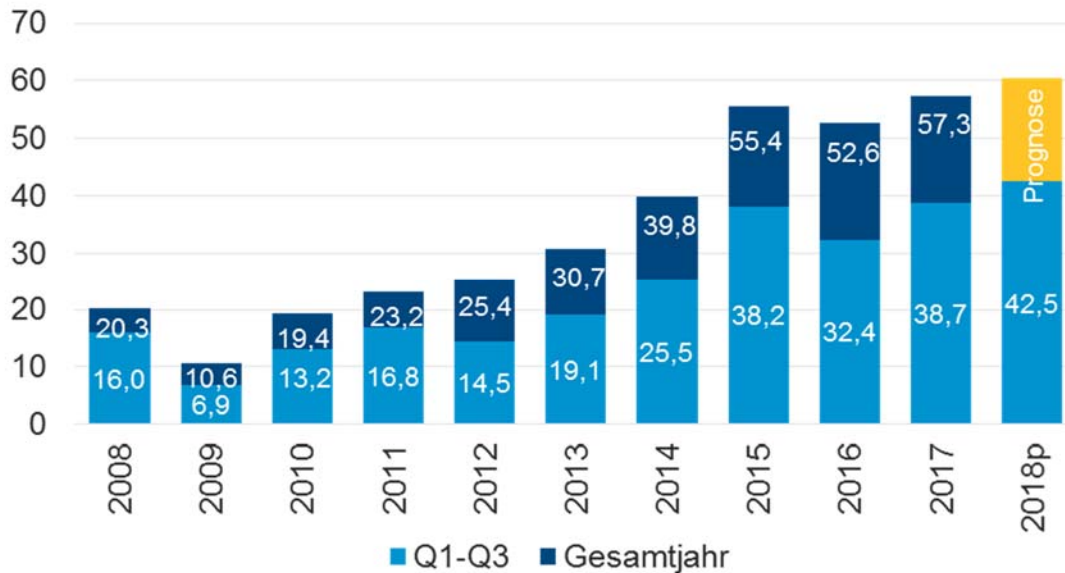
Portfoliodeals wie den angekündigten Verkauf der SB-Warenhauskette Real durch Metro. Die 60 Milliarden-Euro Marke dürfte zu erreichen sein“, prognostiziert **Leube**.

Deutsche Investmentzentren im Vergleich (jeweils Stand 3. Quartal)

	Deutschland	Berlin	Düsseldorf	Frankfurt	Hamburg	Köln	München	Stuttgart
Transaktionsvolumen in Mio. € 2018	42.051	4.350	2.550	6.645	3.870	1.250	4.567	1.412
Transaktionsvolumen in Mio. € 2017	38.730	6.027	1.533	3.423	1.950	1.470	3.850	1.059
Veränderung im Vgl. zum Vorjahr	9 %	-28 %	66 %	94 %	98 %	-15 %	19 %	33 %
Größte Investorengruppe in Prozent	Vermögensverwalter (Asset/Fund Manager) 23 %	Vermögensverwalter (Asset/Fund Manager) 44 %	Offene Immobilienfonds / Spezialfonds 24 %	Offene Immobilienfonds / Spezialfonds 28 %	Offene Immobilienfonds / Spezialfonds 19 %	Immobilien AGs 29 %	Vermögensverwalter (Asset/Fund Manager) 15 %	Vermögensverwalter (Asset/Fund Manager) 24 %
Größte Verkäufergruppe in Prozent	Projektentwickler / Bauträger 20 %	Vermögensverwalter (Asset/Fund Manager) 33 %	Projektentwickler / Bauträger 23 %	Projektentwickler / Bauträger 36 %	Projektentwickler / Bauträger 28 %	Opportunity Fonds / Private Equity Fonds 29 %	Projektentwickler / Bauträger 19 %	Offene Immobilienfonds / Spezialfonds 28 %
Wichtigste Immobilienart	Büro 47 %	Büro 51 %	Büro 62 %	Büro 86 %	Büro 58 %	Büro 46 %	Büro 59 %	Büro 60 %
Spitzenrendite Büro		3,20%	3,50%	3,30%	3,20%	4,00%	3,10%	3,50%
Spitzenrendite Einzelhandel		3,20%	3,30%	2,80%	3,20%	3,30%	2,80%	3,10%
Spitzenrendite Industrie/Logistik		4,65 %						

Quellen: Colliers International Deutschland

Gewerbliches Transaktionsvolumen in Deutschland (in Milliarden Euro)



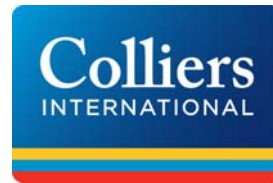
Weitere Informationen zu Colliers International Deutschland:

Die Immobilienberater von Colliers International Deutschland sind an den Standorten in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, 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 13.000 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:

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

Christian Kadel FRICS
 Head of Capital Markets Germany



Colliers International Deutschland GmbH
T +49 69 719 192-0
christian.kadel@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