

Pressemitteilung

## **Colliers International: Logistik festigt sich als drittstärkste Assetklasse**

- **Positive Entwicklung am Industrie- und Logistikkimmobilienmarkt**
- **Trotz Ausbleiben milliardenschwerer Paket-Deals zweistelliger Marktanteil am Gesamtinvestmentvolumen Deutschlands**
- **Produktmangel beflügelt Märkte außerhalb der TOP 7**
- **Prognose: 2018 mit zweitstärkstem je erreichtem Umsatzergebnis**

**Frankfurt am Main, 5. Oktober 2018** – Nach Angaben von Colliers International wurden in den ersten drei Quartalen dieses Jahres bislang rund 4,4 Milliarden Euro in deutsche Industrie- und Logistikkimmobilien investiert. Im Vergleich zum Vorjahr entspricht dies zwar einem Rückgang um 29 Prozent, im mehrjährigen Vergleich ist das Ergebnis jedoch das bislang zweithöchste je erreichte Transaktionsvolumen im Beobachtungszeitraum Januar bis September.

Auf dem gesamtgewerblichen Immobilienmarkt konnten sich Industrie- und Logistikkimmobilien mit einem Marktanteil von 11 Prozent weiterhin als drittstärkste Assetklasse festigen und positionieren sich erneut hinter Büro- und Einzelhandelsimmobilien.

**Hubert Reck**, Head of Industrial & Logistics Investment bei Colliers International: „Die Rahmenbedingungen stehen für Investoren in Deutschland weiterhin sehr günstig und versprechen Sicherheit, niedrige Zinsen und steigende Mietpreise. Dennoch mangelt es auf dem deutschen Gewerbeimmobilienmarkt vor allem an verfügbaren Produkten in den Top-Lagen, weshalb Investoren – getrieben vom derzeitigen Kapitaldruck – gezwungen sind, sich verstärkt mit alternativen Investitionsmöglichkeiten auseinanderzusetzen. Der Anteil der Investitionen in Light-Industrial-Objekte stieg in den vergangenen Monaten spürbar an. Zum Ende des dritten Quartals hin wurden insgesamt rund ein Drittel des Transaktionsvolumens bzw. rund 1,5 Milliarden Euro in Industrieimmobilien investiert. Dies entspricht im Vergleich zum Vorjahr einem satten Plus von 67 Prozent.“

## **Milliardenschwere Paket-Deals bleiben aus**

Das Transaktionsvolumen für Industrie- und Logistikimmobilien ist in seiner absoluten Höhe umso positiver zu beurteilen, als milliardenschwere Portfolio-Deals wie im Vorjahr bislang ausgeblieben sind. Die Alpha Industrial-Übernahme durch Frasers zu Beginn des Jahres stellte die bislang größte Transaktion im Jahr 2018 mit immerhin ca. 600 Millionen Euro dar. Weitere nennenswerte Transaktionen sind der Verkauf fünf deutscher Logistikimmobilien des Hines Global REIT an Blackstone (ca. 250 Millionen Euro) sowie die Übernahme des paneuropäischen Logistik-Joint-Ventures „MStar Europe“ von M7 Real Estate und Starwood, das ebenfalls an Blackstone ging.

Die aktuell günstigen Marktbedingungen nutzte M7 Real Estate zudem dafür aus, ein Light-Industrial-Portfolio, das aus fünf Objekten bestand, an den niederländischen Investor Equity Estate zu veräußern. Das so genannte Qube-Portfolio umfasst eine Gesamtfläche von ca. 22.000 Quadratmeter und ist vollständig vermietet.

Insgesamt entfiel rund die Hälfte des Transaktionsvolumens auf Portfolio-Verkäufe, wovon wiederum 87 Prozent allein auf ausländische Investoren zurückzuführen sind.

## **Ausländische Investoren schätzen den deutschen Immobilienmarkt**

Insgesamt rund zwei Drittel des diesjährig investierten Kapitals ging auf das Konto von Investoren aus dem Ausland, was nahezu dem Wert aus dem Vorjahr entspricht.

Mit einem Investitionsvolumen von rund 1,1 Milliarden Euro, das rund ein Viertel des gesamten Transaktionsvolumens ausmacht, zeigten sich erneut asiatische Investoren besonders aktiv im Markt. Der asiatische Investor Frasers Property mit Sitz in Singapur erweiterte 2018 mit diversen Paketkäufen sein europäisches Logistik- und Industrieimmobilien-Portfolio. Neben der Übernahme von Alpha Industrial im ersten Quartal, übernahm Frasers im Laufe des Jahres unter anderem vier langfristig vermietete Logistikimmobilien von Segro mit einer Gesamtmietfläche von über 85.000 Quadratmeter.

**Peter Kunz** FRICS, Head of Industrial & Logistics EMEA: „Ausländische Investoren schätzen deutsche Immobilien und sind von den derzeitigen Marktperspektiven sehr angetan. Ihr Fokus richtet sich vor allem auf die großen Portfolios, die unter anderem einen schnellen Markteintritt und eine breite Risikostreuung versprechen. Hier fehlt es derzeit jedoch an Investitionschancen, die durch einen erhöhten Produktmangel im Markt minimiert werden. Aus diesem Grund werden Investoren ermutigt in risikoreichere Objekte zu investieren. Lagen außerhalb der TOP 7-Investmentzentren sowie Leerstände schrecken Investoren mittlerweile nicht mehr ab, so dass die Bandbreite der möglichen Anlageprodukte steigt. Hinzu kommen kleinere Lager- und Logistikobjekte – vorwiegend Bestandsflächen in Stadtlagen, die in Hinblick auf City-Logistik und der innerstädtischen Nahversorgung ebenfalls mehr in den Fokus der Anleger rücken.“

### **Produktmangel beflügelt Märkte außerhalb der TOP 7**

Aktuell befindet sich die Brutto-Spitzenrendite in den TOP 7-Investmentzentren auf einem niedrigen, aber stabilen Niveau von 4,65 Prozent. Die derzeitige Marktlage deutet jedoch darauf hin, dass die Brutto-Spitzenrendite in den kommenden Monaten nochmals nachgeben könnte, sofern mehr Core-Produkte in diesen Lagen auf den Markt gelangen würden.

Gewinner der Produktknappheit innerhalb der TOP 7 sind jedoch etablierte Logistikregionen wie Hannover, Bremen und das Ruhrgebiet, die vor allem das Interesse der Anleger aus dem Ausland wecken und somit dafür sorgen, dass Kaufpreise in diesen Märkten auf ein ähnliches Niveau wie in Hamburg, Berlin und München ansteigen. Im Vergleich zum Vorjahr sank die Brutto-Spitzenrendite bei Logistikimmobilien außerhalb der Top-Investmentzentren um 60 Basispunkte von 5,3 Prozent auf derzeit 4,7 Prozent.

Industrieimmobilien in sehr guten Lagen gaben bedingt durch die höhere Nachfrage ebenfalls nach und rangieren derzeit bei 5,7 Prozent. Gebündelt als Portfolios erobern sie mittlerweile mit Volumen im dreistelligen Millionenbereich den deutschen Gewerbeimmobilienmarkt und erhöhen somit den Druck auf die Renditen.



## **Prognose: 2018 mit zweitstärkstem je erreichtem Umsatzergebnis**

„Es sind noch einige größere Transaktionen in der Vorbereitung, die aller Voraussicht nach noch dieses Jahr veräußert und somit das Investitionsvolumen ankurbeln werden. Dennoch fehlt es vor allem an Neubauf Flächen und dem Angebot großer Immobilienpakete, die den Markt beflügeln und für weitere Rekorde sorgen könnten. Wir gehen derzeit davon aus, dass ein Transaktionsvolumen zwischen fünf und sechs Milliarden Euro zum Jahresende wahrscheinlich ist. Das Ergebnis kann damit zwar nicht an das Rekordjahr 2017 (8,7 Milliarden Euro), das vor allem von mehreren milliardenschweren Portfolio- und Plattformübernahmen geprägt war, anknüpfen. Im mehrjährigen Vergleich wäre 2018 damit dennoch das bislang zweitstärkste Umsatzjahr“, 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 13.000 Experten in 69 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:**

Peter Kunz FRICS

Head of Industrial & Logistics EMEA, Germany

Colliers International Deutschland GmbH

T +49 (0) 69 719192-0

[peter.kunz@colliers.com](mailto: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