

Pressemitteilung

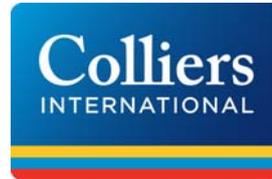
Colliers International: Absolutes Rekordjahr endet mit Feuerwerk an Landmark-Deals

- **2018 endet mit Allzeitrekord beim Transaktionsvolumen und überschreitet erstmals die historische Marke von 60 Milliarden Euro**
- **Verkauf von Landmark-Immobilien in den TOP 7 marktprägender Trend des Jahres**
- **Büros bauen Abstand als dominierende Assetklasse weiter aus**
- **Spitzenrenditen geben vereinzelt nochmals nach**
- **Investmentboom wird sich 2019 auch wegen starker Vermietungsmärkte auf hohem Niveau fortsetzen**

Frankfurt/Main, 4. Januar 2019 – Laut Colliers International wechselten im Gesamtjahr 2018 gewerblich genutzte Immobilien für 60,6 Milliarden Euro den Eigentümer. Damit wurde erstmals überhaupt die 60-Milliarden-Euro-Marke geknackt. Der 10-Jahres-Rekordwert von 57,3 Milliarden Euro Transaktionsvolumen aus dem Vorjahr wurde um 6 Prozent sowie der Durchschnittswert der Periode 2008 bis 2017 um 81 Prozent übertroffen.

Matthias Leube, CEO bei Colliers International Deutschland: „Das sensationelle Abschlussergebnis hat sich bereits im Jahresverlauf angedeutet, vor allem nach dem zwischenzeitlichen Höhepunkt im dritten Quartal. Dieses äußerst dynamische Transaktionsgeschehen konnte in den letzten Wochen des Jahres sogar noch gesteigert werden. In den vergangenen sechs Monaten wurde mehr Volumen umgesetzt als im Durchschnitt der Gesamtjahre seit 2008.“

Die im Markt vorhandenen Liquiditätsreserven als Folge der anhaltenden Niedrigzinsphase sowie die krisenrobuste deutsche Binnenkonjunktur, die Mietpreiswachstum in nahezu allen Assetklassen nach sich zieht, treiben heimische wie ausländische Investoren an, nach nachhaltigen und wertstabilen Produkten Ausschau zu halten. Gleichzeitig nutzen zahlreiche Verkäufer noch vor Erreichen des Höhepunktes im aktuellen Marktzyklus die Gelegenheit, Wertsteigerungen zu



erzielen. Sie befeuern den durch Produktmangel geprägten Markt zusätzlich mit Veräußerungen von Projektentwicklungen oder aus dem Bestand.“

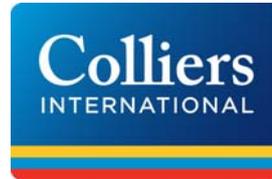
Als Hauptakteure am Markt treten daher vor allem Vermögensverwalter und Asset Manager auf. In der aktuellen Marktsituation sind sie als Intermediäre sowohl auf der Verkäufer- wie auch auf der Käuferseite besonders gefragt. Bei den Investoren stehen sie mit 15,1 Milliarden Euro bzw. einem Marktanteil von 25 Prozent unangefochten an der Spitze, gefolgt von offenen Immobilien- und Spezialfonds (10,7 Milliarden Euro bzw. 18 Prozent). Auf der Verkäuferseite liegen beide Branchen eng beieinander mit 13 bzw. 12 Prozent Marktanteil, allerdings hinter Projektentwicklern (21 Prozent bzw. 12,6 Milliarden Euro), die als Anbieter von knappen Core-Produkten stark profitieren.

Mehr als ein Viertel des Transaktionsvolumens durch Megadeals ab 250 Millionen Euro erzielt

Allein in den letzten drei Monaten wurden 13 Einzel- und Portfoliodeals in einer Größenordnung ab 250 Millionen Euro aufwärts transferiert. Im Vorquartal waren es bereits 12, im gesamten Jahr wurden 40 Abschlüsse gezählt, die es auf ein Volumen von 16,9 Milliarden Euro und damit auf mehr als ein Viertel des Gesamtumsatzes brachten.

Leube: „Vor allem ausländische Investoren konnten sich bei diesen Großdeals häufiger gegen die Konkurrenz aus dem Inland durchsetzen. Während insgesamt der Anteil des internationalen Kapitals am diesjährigen Marktgeschehen mit 23,7 Milliarden Euro bzw. einem Marktanteil von 40 Prozent gegenüber dem Vorjahr um 5 Prozentpunkte zurückging, lag dessen Beteiligung an Großdeals mit 53 Prozent des Transaktionsvolumens deutlich höher.“

Nach Herkunftsländern stehen in diesem Jahr erneut die USA an der Spitze, die 4,2 Milliarden Euro in deutsche Gewerbeimmobilien investierten und damit zu 7 Prozent des Gesamtvolumens beitrugen. Ansonsten dominierten auf der Käuferseite vor allem westeuropäische Länder, allen voran Großbritannien auf Platz 2 (2,8 Milliarden Euro bzw. 5 Prozent Marktanteil). Auf Platz 3 landete mit rund 2,4 Milliarden Euro Österreich, das hinter dem größten Deal 2018 stand. Hierbei handelt es sich um die anteilige Übernahme von zwei mit insgesamt 59 Kaufhof-Immobilien bestückten Portfolien, die im Zuge der Fusion der Warenhausketten Karstadt und Kaufhof vom bisherigen Eigner Hudson's Bay Company sowie



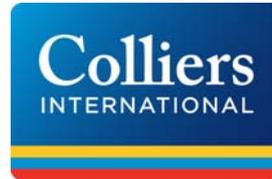
anderen beteiligten Unternehmen an die Signa Prime Selection für knapp 2 Milliarden Euro übergangen. Fast gleichauf lag Frankreich mit einem Anlagevolumen von knapp 2,4 Milliarden. Bei gleich zwei marktprägenden Portfoliodeals mit je über einer halben Milliarde Euro Kaufpreis waren französische Investoren beteiligt: So erwarb Primonial eine 50%-Beteiligung an einem deutschlandweiten Klinikportfolio zu einem Kaufpreis von 820 Millionen Euro. Dies war zugleich der zweitgrößte Deal des Jahres. Zudem ging kurz vor Jahresende das TOP FIVE-Büroportfolio aus dem gleichnamigen offenen Immobilienfonds für 574 Millionen Euro von Warburg-HIH an den französischen Assetmanager L'Etoile Properties über. In der Weltregion EMEA gewinnt auch der Nahe Osten zunehmend an Bedeutung, allen voran Israel, das mit 2,3 Milliarden Euro einen Marktanteil von 4 Prozent erreichte. Asiatische Investoren engagierten sich 2018 deutlich weniger als noch vor einem Jahr. Der politisch angeordnete Rückzug chinesischer Großinvestoren war ein entscheidender Grund dafür. Singapur stellte mit 1,5 Milliarden Euro und mehreren Käufen von Logistikportfolien die aktivste asiatische Nation. Sie belegte Platz 6 unter den internationalen Investoren.

Christian Kadel, Head of Capital Markets bei Colliers International: „Gerade Investoren aus dem asiatisch-pazifischen Raum sondieren angesichts ihrer sehr hohen Risikoaversion den deutschen Markt intensiv, was in den kommenden Monaten auch zu weiteren Marktneueintritten führen dürfte. Bestes Beispiel ist der am letzten Arbeitstag des Jahres bekanntgewordene Verkauf der Euro Towers in Frankfurt an den taiwanesischen Finanzkonzern Fubon Life für rund 530 Millionen Euro – ein Investor, der den deutschen Markt bereits seit über drei Jahren im Visier hatte.“

Großvolumige Einzeldeals prägend für Marktgeschehen 2018

Dieser jüngste Deal belegt auch eine weitere Besonderheit des Marktgeschehens in 2018. Zwar haben die erwähnten Großportfolien dazu beigetragen, dass sich der Portfolioanteil über den Jahresverlauf bei rund 29 Prozent verfestigen konnte. Das sind allerdings 7 Prozentpunkte weniger als im vergangenen Jahr. Insgesamt wurden 17,6 Milliarden Euro in Paketkäufe investiert. Der mit 43,0 Milliarden Euro bzw. 71 Prozent Marktanteil weitaus größte Anteil entfiel jedoch auf Einzelkäufe.

Kadel: „Was das Jahr im Gegensatz zu den ebenfalls sehr umsatzstarken Ausnahmejahren 2015 und 2017 auszeichnete, ist die Fokussierung des



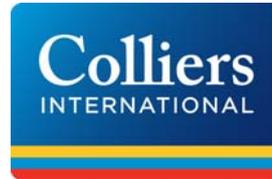
Investmentgeschehens auf Landmark-Immobilien in den TOP-7-Investmentzentren des Landes.“

Die größten Abschlüsse dieser Art wurden in Frankfurt getätigt. Bereits im dritten Quartal fand der Verkauf des Büroprojektes Omniturm statt, der für knapp 700 Millionen Euro vom Projektentwickler Tishman Speyer an den offenen Immobilienfonds Hausinvest der Commerz Real überging. Mit dem Verkauf des TRIANON für über 650 Millionen Euro fand im vierten Quartal ein Einzeldeal in ähnlicher Größenordnung statt. Das Bürohochhaus wurde vom US-amerikanischen REIT NorthStar Reality Finance an ein südkoreanisches Konsortium geführt von Hana Financial mit Beteiligung von Igis Asset Management veräußert. In der Größenkategorie der im mittleren dreistelligen Millionenbereich angesiedelten Transfers gesellten sich allein im Zeitraum von Oktober bis Dezember weitere Hochhäuser wie der schon erwähnte Eurotower, der Global Tower und das Eurotheum hinzu. Andere standortprägende Großdeals des Schlussquartals sind das Münchener Büroobjekt OSKAR. Im Auftrag des südkoreanischen Pensionsfonds NPS veräußerte Hines das Gebäude an Corpus Sireo im Auftrag eines Joint Ventures aus Swiss Life AM und Universal-Investment für 385 Millionen Euro. In Stuttgart wurde mit dem Verkauf des Allianz-Campus der zweitgrößte je am Standort unterzeichnete Deal registriert. Für mehr als 330 Millionen Euro kaufte Hines den Bürokomplex von Office First. Auch Düsseldorf konnte mit dem Verkauf der IKB Deutsche Industriebank-Zentrale an Cell Property Investors einen Großdeal vorweisen.

TOP 7 mit noch nie dagewesenem Transaktionsvolumen

Insgesamt wurden in den sieben deutschen Investmenthochburgen 36,3 Milliarden Euro angelegt und damit 60 Prozent aller Investments getätigt. Wie sich schon mit den Quartalsständen im Jahresverlauf andeutete, wurde in den TOP 7 ein absolutes Allzeithoch erreicht, das das gesamtdeutsche Ergebnis an Dynamik nochmals übertraf. Der Vorjahreswert wurde um 21 Prozent übertroffen. An jedem TOP-7-Standort wurde der 10-Jahres-Durchschnittswert überschritten – von 70 Prozent in Berlin bis 163 Prozent in **Frankfurt**.

Mit einem Ausnahmeergebnis von knapp 9,7 Milliarden Euro Transaktionsvolumen und einem Plus von 40 Prozent gegenüber dem erst letztjährig aufgestellten 10-Jahres-Rekord setzte sich die Bankenmetropole an die Spitze der Vergleichsstädte. Nur knapp verfehlte **Berlin** die 7-Milliarden-Euro-Marke, **München** brachte es auf



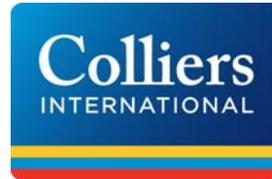
über 6,5 Milliarden Euro. Während die bayerische Landeshauptstadt das Vorjahresergebnis nochmals um 6 Prozent überflügeln konnte, lag die Bundeshauptstadt 7 Prozent hinter dem weit überdurchschnittlichen Wert aus 2017. Platz 4 belegte **Hamburg** mit 5,7 Milliarden Euro, das wie **Düsseldorf** (3,4 Milliarden Euro, mit Umland 3,9 Milliarden Euro) und **Stuttgart** (2,2 Milliarden Euro) ebenfalls Allzeitrekorde aufstellte. **Köln** verfehlte das Vorjahreshoch von 2 Milliarden Euro um 7 Prozent (1,9 Milliarden Euro).

Büroobjekte mit Abstand bedeutendste Assetklasse

„Das wahre Feuerwerk der Landmark-Deals hat vor allem dem Bürosegment weiteren Anschub verliehen. Dank zahlreicher Kaufgelegenheiten war der Anteil der beliebtesten Assetklasse schon lange nicht mehr so hoch wie in diesem Jahr“, beobachtet **Kadel**. 30,9 Milliarden Euro bzw. mehr als die Hälfte des Kapitals flossen dieser Anlageklasse zu. Trotz historisch niedriger Renditen, die zum Jahresende in der Spitze teilweise nochmals um bis zu 10 Basispunkte nachgaben, sehen Investoren in den speziell am Büromarkt steigenden Mietpreisen Wertetreiber. Derzeit liegt die Brutto-Renditespanne für Top-Büroobjekte in München mit 3,00 Prozent am niedrigsten. Mit jeweils 10 Basispunkten Abstand folgen Berlin (3,10 Prozent), Hamburg (3,20 Prozent), Frankfurt (3,30 Prozent), Stuttgart (3,40 Prozent) und Düsseldorf (3,50 Prozent). Auch Köln als kleinster der TOP-7-Märkte ist mit 3,75 Prozent unterhalb der 4-Prozent-Marke zu finden.

Mit großem Abstand beim Umsatzvolumen folgen Einzelhandelsimmobilien auf Rang 2. Diese Assetklasse konnte 2018 rund 9,8 Milliarden Euro bzw. 16 Prozent des Transaktionsvolumens auf sich vereinen. Hoch in der Anlegergunst stehen vor allem Fachmarktzentren oder Fachmarktportfolien mit Lebensmittelschwerpunkt, die Investoren als besten Schutz gegen die negativen Auswirkungen des Online-Handels sehen und mit denen sie noch vergleichsweise attraktive Renditen von rund 5 Prozent erwirtschaften können.

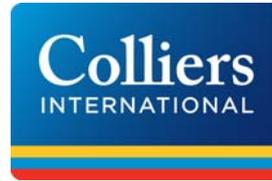
Als Gewinner von Online-Handel und Digitalisierung und damit als Assetklasse mit nachhaltigen Wertsteigerungschancen rücken Industrie- und Logistikimmobilien zunehmend in den Fokus auch manch konservativer Investoren. Davon zeugen ein Anlagevolumen von 6,8 Milliarden Euro und ein mit 11 Prozent zweistelliger Marktanteil, der sich über die vergangenen Jahre stabilisiert hat. Nachdem bereits für Logistikobjekte in etablierten Standorten die Renditen auf aktuell 4,50 Prozent deutlich zurückgegangen sind, locken Industrieobjekte in vergleichbaren Lagen mit



Bruttorenditen von 5,70 Prozent. Auf der Suche nach auskömmlicher Rendite und solidem Produkt entdecken Anleger zunehmend auch nachhaltige Investmentnischen wie Gesundheits- und Pflegeimmobilien, die in diesem Jahr mit 2,7 Milliarden Euro einen beachtlichen Marktanteil von über 4 Prozent erzielen konnten. „Solche Investments hängen aber stark von Kaufopportunitäten ab, was an größeren Schwankungsbreiten über die Jahre (2016: 6 Prozent, 2017: 2 Prozent) ablesbar ist“, weiß **Leube**.

Ausblick: Boom hält auch 2019 an

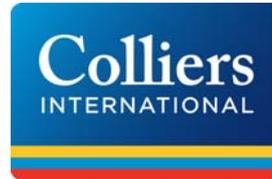
Leube: „Die Signale vom Markt lassen auch für 2019 ein überdurchschnittliches Investmentgeschehen erwarten. So ist die Dealpipeline auch nach dem Transaktionsmarathon der vergangenen Monate nicht abgearbeitet. Der Anlagedruck auf Immobilien bleibt unter dem Einfluss der Nullzinspolitik der EZB und fehlender Anlagealternativen bis in die zweite Jahreshälfte bestehen. Der Mangel an gesuchtem Core- bzw. Core Plus-Produkt im Bestand wird durch eine steigende Rate von Weiterverkäufen sowie zunehmende Gelegenheiten für Forward Deals zumindest in Teilen ausgeglichen. Portfoliobereinigungen von Bestandshaltern treffen auf eine höhere Risikoneigung auf der Käuferseite. Renditen werden vor allem für gutes Produkt in Nebenlagen weiter nachgeben. Insgesamt erwarten wir mit 58 Milliarden Euro für das kommende Jahr ein Transaktionsvolumen, das dem diesjährigen Niveau nicht wesentlich nachsteht.“



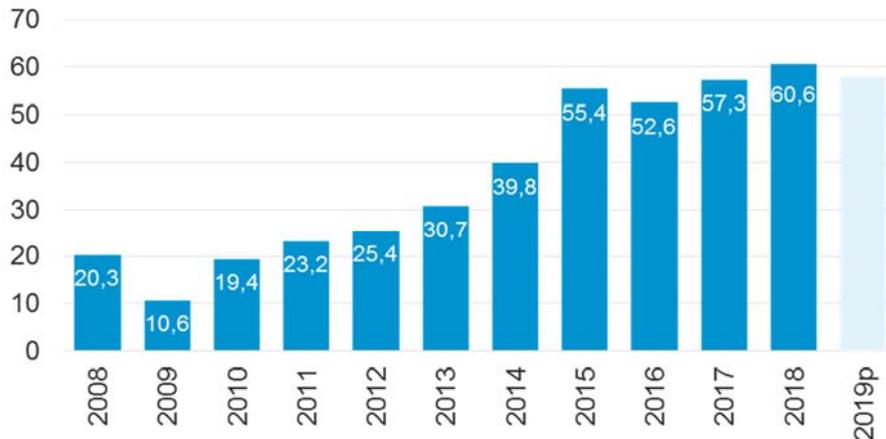
Deutsche Investmentzentren im Vergleich (jeweils Stand 4. Quartal)

	Deutschland	Berlin	Düsseldorf	Frankfurt	Hamburg	Köln	München	Stuttgart
Transaktionsvolumen in Mio. € 2018	60.593	6.959	3.420	9.664	5.665	1.860	6.531	2.206
Transaktionsvolumen in Mio. € 2017	57.289	7.522	2.740	6.912	3.410	2.000	6.170	1.200
Veränderung im Vgl. zum Vorjahr	6 %	-7 %	25 %	40 %	66 %	-7 %	6 %	84 %
Größte Investorengruppe in Prozent	Vermögensverwalter (Asset/Fund Manager) 25 %	Vermögensverwalter (Asset/Fund Manager) 39 %	Vermögensverwalter (Asset/Fund Manager) 24 %	Offene Immobilienfonds / Spezialfonds 31 %	Vermögensverwalter (Asset/Fund Manager) 23 %	Offene Immobilienfonds / Spezialfonds 31 %	Vermögensverwalter (Asset/Fund Manager) 22 %	Projektentwickler / Bauträger 27 %
Größte Verkäufergruppe in Prozent	Projektentwickler / Bauträger 21 %	Vermögensverwalter (Asset/Fund Manager) 27 %	Projektentwickler / Bauträger 22 %	Projektentwickler / Bauträger 26 %	Projektentwickler / Bauträger 25 %	Opportunity Fonds / Private Equity Fonds 21 %	Projektentwickler / Bauträger 18 %	Vermögensverwalter (Asset/Fund Manager) 22 %
Wichtigste Immobilienart	Büro 51 %	Büro 59 %	Büro 66 %	Büro 90 %	Büro 61 %	Büro 48 %	Büro 64 %	Büro 67 %
Spitzenrendite Büro		3,10%	3,50%	3,30%	3,20%	3,75%	3,00%	3,40%
Spitzenrendite Einzelhandel		3,20%	3,20%	2,80%	3,20%	3,30%	2,75%	3,10%
Spitzenrendite Industrie/Logistik		4,50 %						

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