



Pressemitteilung

Colliers International: Light-Industrial-Objekte mischen den Gewerbeimmobilienmarkt kräftig auf

- **Investoren mit stärkerem Fokus auf Light-Industrial**
- **Weitaus weniger Paketkäufe als im vergangenen Jahr**
- **Nationale Investoren erhöhen Marktpräsenz**
- **Renditen sinken erneut aufgrund geringer Produktverfügbarkeit und hoher Nachfrage**

Frankfurt am Main, 7. Januar 2019 – Über 6,8 Milliarden Euro wurden nach Angaben von Colliers International im vergangenen Jahr 2018 in Industrie- und Logistikimmobilien in Deutschland investiert. Das außerordentliche Vorjahresergebnis (2017: 8,7 Milliarden Euro) konnte bedingt durch das Ausbleiben von größeren Portfolio- und Unternehmensübernahmen zwar nicht erreicht werden, dennoch kann sich das Umsatzergebnis für 2018 besonders im mehrjährigen Vergleich sehen lassen. Im 5-Jahres-Vergleich erreicht das Jahresergebnis immerhin ein kräftiges Plus von 48 Prozent. Somit konnte 2018 trotz des akuten Mangels an verfügbaren, investmentgeeigneten Immobilien – insbesondere im Core-Bereich – das bislang zweitstärkste Jahresendergebnis nach dem Rekordjahr 2017 erzielt werden.

Investoren mit stärkerem Fokus auf Light-Industrial

Mehr denn je haben Industrieimmobilien es den Anlegern im vergangenen Jahr angetan, die aufgrund ihrer im Vergleich zu Logistikimmobilien höheren Risikostreuung und höheren Mieteinnahmen sowohl nationale als auch internationale Investoren mehr und mehr überzeugen konnten. So entfielen gleich zwei der drei größten Transaktionen 2018 auf diese Assetklasse. Das so genannte Optimus Prime-Portfolio, das aus dem gesamten Beos Corporate Real Estate Fund Germany I des deutschen Asset- und Fondsmanager Beos AG hervorgeht, wurde Ende Oktober mit einem Gesamtvolumen von über 500 Millionen Euro an die Kapitalanlagegesellschaft Helaba Invest verkauft. Die Transaktion beinhaltete insgesamt 21 deutsche Industrieimmobilien mit einer Gesamtmietfläche von über



565.000 Quadratmeter, die sich in etablierten Märkten wie Hamburg, Berlin, München und Karlsruhe befinden.

Darüber hinaus sorgte der Erwerb des Laetitia-Portfolios mit einem Transaktionsvolumen von über 600 Millionen Euro für den größten Abschluss im Jahr 2018. Fast zeitgleich mit dem Verkauf des genannten Optimus-Prime Portfolios wechselten weitere 32 deutsche Light-Industrial-Immobilien, mit einer Gesamtmietfläche von etwa 538.000 Quadratmeter ihren Besitzer. Das Portfolio, das aus dem Bestand von Aurelis Real Estate übernommen wurde, ging in den ersten Unternehmensimmobilien-Fonds (CREFG IV) von Beos über, der unter dem Dach von Swiss Life Asset Managers läuft.

Hubert Reck, Head of Industrial & Logistics Investment bei Colliers International Deutschland: „Die treibenden Kräfte für das immer größere Interesse an Light-Industrial-Immobilien sind insbesondere die attraktiven Lagen innerhalb der großen Wirtschafts- und Ballungsräume, die doch beachtliche Grundstückwert-, Mietsteigerungs- und Nachverdichtungspotenziale aufweisen und demnach eine attraktive Alternative zu Logistikimmobilien und anderen Assetklassen darstellen. Darüber hinaus zeigen sich bei Light-Industrial-Objekten auch baurechtliche Vorteile, da hier anders als bei Logistikimmobilien eine höhere Bandbreite an Nutzungsmöglichkeiten gegeben ist. Dies haben besonders deutsche Anleger bereits früh erkannt.“

Insgesamt entfielen satte 42 Prozent des gesamten Umsatzes bzw. rund 2,9 Milliarden Euro auf Industrieimmobilien. Logistikimmobilien hingegen erzielten ein Transaktionsvolumen in Höhe von über 3,9 Milliarden Euro. Im Vergleich zu anderen Assetklassen in Deutschland machten Industrie- und Logistikimmobilien somit erneut einen zweistelligen Marktanteil von rund 11 Prozent aus und konnten ihre Position dadurch als drittstärkste Anlageklasse auf dem deutschen gesamtgewerblichen Immobilienmarkt verteidigen.

Weitaus weniger Portfoliokäufe als im Vorjahr

Etwa 56 Prozent des gesamten Umsatzergebnisses bzw. 3,8 Milliarden Euro und damit rund 21 Prozent weniger als im Vorjahr, wurde durch den Erwerb von Portfolios generiert. Dabei zeigte sich, wie auch schon in den Jahren zuvor, dass insbesondere internationale Anleger einen langen Atem bewiesen und sich den Zuschlag überwiegend für die großen Paket-Deals sicherten, während

Einzeltransaktionen zu rund zwei Drittel bzw. 1,9 Milliarden Euro auf das Konto von Investoren aus Deutschland gingen. Zu nennen ist hier unter anderem die Übernahme des paneuropäischen Logistik-Joint Ventures „MStar Europe“ von Starwood und M7 Real Estate durch den US-amerikanischen Asset Manager Blackstone. Bei dieser Transaktion wechselten 22 deutsche Light-Industrial- und Logistikimmobilien ihren Besitzer, die vorwiegend auf die Risikoklassen Core Plus bzw. Value Add fallen. Blackstone erwarb im dritten Quartal 2018 zudem das Portfolio von Hines Global REIT, das aus 10 Logistikimmobilien in Deutschland und Polen besteht und insgesamt für rund 450 Millionen Euro veräußert wurde.

Nationale Investoren erhöhen Marktpräsenz

Anders als im Vorjahr hatten nationale Anleger im Jahr 2018 wieder deutlich mehr Chancen, Investments in Industrie- und Logistikimmobilien zu tätigen und generierten über die Hälfte des Transaktionsvolumens (52 Prozent). 2017 kamen diese lediglich auf einen Marktanteil von 35 Prozent. Zu den aktivsten nationalen Käufern gehörte 2018 vor allem die Deutsche Industrie REIT-AG, die in den vergangenen 12 Monaten diverse Industrie- und Logistikimmobilienankäufe tätigte. Dazu zählen der Erwerb einer knapp 50.000 Quadratmeter großen Firmenzentrale mit dazugehörigen Logistik- und Versandgebäuden in Bad Waldsee (Baden-Württemberg), eine 5.900 Quadratmeter große Produktionsimmobilie des Automobilzulieferers Magna in Schleiz bei Leipzig sowie weitere Ankäufe u.a. in Berlin, Mecklenburg-Vorpommern, Bayern, Niedersachsen und Nordrhein-Westfalen. Mittlerweile zählt der REIT ca. 41 deutsche Objekte zu seinem Bestand, wovon der Großteil 2018 erworben wurde.

Besonders aktiv am Markt zeigte sich die Käufergruppe Vermögensverwalter (Asset- und Fonds Manager) wie Frasers Property, die aufgrund der Übernahme des Alpha Industrial-Portfolios im ersten Quartal 2018 ein Volumen von knapp einer halben Milliarden Euro generierten und im weiteren Jahresverlauf unter anderem vier Logistikimmobilien von SEGRO erwarb. Durch den Ankauf des europäischen Azurite-Portfolios (24 Immobilien, davon neun Logistikimmobilien in Deutschland) von Goodman steuerte Blackstone außerdem rund 250 Millionen Euro zu dem Ergebnis bei. Bei den erworbenen Objekten soll es sich um Logistikzentren in Halle, im rheinland-pfälzischen Waldlaubersheim, in den hessischen Gemeinden Linsengericht und Hünfeld-Michelsrombach, im ostwürttembergischen Schwäbisch-Gmünd sowie in den nordrhein-westfälischen Städten Viersen, Dortmund, Werne und Hamm handeln.

Insgesamt generierten Vermögensverwalter rund 3,1 Milliarden Euro bzw. 45 Prozent des gesamten Umsatzes. Der diesjährige Marktanteil war damit höher als der der beiden nächstplatzierten Käufergruppen zusammen: Offene Immobilienfonds / Spezialfonds erzielten 15 Prozent bzw. 1 Milliarde Euro und REITs 12 Prozent bzw. 837 Millionen Euro.

Auf der Verkäuferseite zeigte sich ebenfalls ein ähnlich eindeutiges Bild. Projektentwickler trennten sich vergangenes Jahr von Logistik- und Industrieimmobilien im Wert von rund 2,1 Milliarden Euro, was einem Marktanteil von 30 Prozent entspricht. Es folgen Vermögensverwalter mit rund 1,7 Milliarden Euro Umsatz bzw. 25 Prozent und mit etwas Abstand Corporates / Eigennutzer mit 979 Millionen Euro bzw. 14 Prozent.

Erstklassige Produkte nach wie vor Mangelware

„Der Markt erfährt seit einigen Jahren eine Beliebtheit bei Investoren, wie wir sie bislang noch nie erlebt haben. Die Verschiebung in Richtung alternative Investmentmöglichkeiten, Stichwort ‘Unternehmensimmobilien’ (Light-Industrial, Gewerbeparks, Transformations- und Produktionsimmobilien), zeigt umso mehr, dass genügend Kapital im Umlauf ist und Anleger nach schnellen und vor allem rentablen Möglichkeiten suchen, um in deutsche Assets zu investieren. Auch vor möglichen Leerständen und Renovierungsarbeiten wird dabei kein Bogen mehr gemacht“, ergänzt **Reck**.

Renditen sinken erneut aufgrund geringer Produktverfügbarkeit und hoher Nachfrage

Die Brutto-Spitzenrenditen für Class-A-Logistikimmobilien der neuesten Generation mit einer Mietlaufzeit von mindestens zehn Jahren und mehr sinken nach einer stabilen Periode erneut um 15 Basispunkte auf 4,5 Prozent. Auch für Top-Objekte abseits der Spitzenlagen hat sich die Renditekompression fortgesetzt. Im Laufe des Jahres sank diese um insgesamt 30 Basispunkte auf 4,6 Prozent im Mittel. Größere Änderungen in den nächsten 12 Monaten sind bei Spitzenrenditen für Logistikimmobilien jedoch aktuell nicht zu erwarten, da sich die Angebotssituation bei erstklassigen Core-Produkten auf kurze Sicht nicht entspannen wird. Anders könnte es jedoch bei Light-Industrial-Immobilien aussehen. Hier ist, aufgrund der



derzeitigen Marktgegebenheiten, ein Abklingen der Brutto-Spitzenrenditen für 2019 noch nicht in Sicht.

Ausblick: Was erwartet uns 2019?

„Wir erwarten für das Jahr 2019 ein Transaktionsvolumen, das über dem langjährigen Mittel liegen wird. Auch im neuen Jahr werden Portfolio-Transaktionen ein beliebter Weg für Investoren sein, in deutsche Industrie- und Logistikimmobilien zu investieren, der jedoch vom Mangel an investmentfähigen Produkten auf dem Markt ausgebremst wird. Darüber hinaus könnten spekulative Entwicklungen für etwas Abhilfe am Markt sorgen, da etliche Großmieter aktiv auf Flächensuche sind. Stark steigende Baukosten sowie überlastete Generalunternehmen könnten außerdem zur Folge haben, dass Mietpreise für Industrie- und Logistikimmobilien nicht nur in den Top-Lagen nochmals ansteigen könnten. Auch wenn auf dem Industrie- und Logistikimmobilien-Investmentmarkt in den nächsten Monaten keine großen Fusionen und Megadeals analog zum Rekordjahr 2017 zu erwarten sind, sind wir uns sicher, dass sich das Gesamtergebnis 2019 erneut sehen lassen wird und Industrie- und Logistikimmobilien erneut zu den TOP-3-Assetklassen auf dem gesamtgewerblichen Investmentmarkt gehören“, 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 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