



Pressemitteilung

Colliers International: Neues Rekordjahr für Hamburg übertrifft Prognose von 5 Milliarden Euro

- **Großvolumige Transaktionen über 100 Millionen Euro führen zu einem sensationellen Rekordergebnis von 5,7 Milliarden Euro**
- **Verkauf des Springer Quartiers mit rund 400 Millionen Euro größte Einzeltransaktion im Jahresverlauf**
- **Bruttospitzenrendite für Büroimmobilien liegt zu Jahresende bei 3,2 Prozent**

Hamburg, 9. Januar 2019 – Nach Angaben von Colliers International belief sich das Transaktionsvolumen für gewerbliche Immobilien im Jahr 2018 in Hamburg auf 5,7 Milliarden Euro – ein neuer Rekord für die Hansestadt. „Die vorgezogene Jahresendrallye im dritten Quartal schrieb sich im Abschlussquartal nahtlos fort und sorgte so erstmalig für ein Jahresendergebnis über 5 Milliarden Euro. Die vorherrschende Produktnaptheit, die vor allem 2017 zu spüren war, verabschiedete sich insbesondere im zweiten Halbjahr 2018, und die stark gefüllte Pipeline kam zum Tragen. Das Rekordergebnis liegt mit rund 66 Prozent nicht nur über dem Vorjahreswert, sondern auch mit rund 15 Prozent deutlich über dem bisherigen Rekordwert von 4,9 Milliarden Euro in 2016“, so **Frank-D. Albers**, Head of Capital Markets Hamburg bei Colliers International.

Herausragende Einzeldeals und Portfolien sorgen für Rekordjahr

Größter Einzeldeal des Jahres war bereits im ersten Quartal der Verkauf des Springer Quartiers. Die Projektentwicklung wurde für rund 400 Millionen Euro von der MOMENI-Gruppe an mehrere ärztliche Versorgungswerke verkauft. Zu den größten Portfolien gehörten unter anderem der Verkauf von 13 Pflegeimmobilien im Hamburger Raum mit einem Volumen von über 350 Millionen Euro und kurz vor Jahresende das TOP 5 Portfolio der Warburg-HIH an L'Etoile Properties. Dieses enthielt neben dem Valentinshof auch den Brooktorkai 20 und somit zwei Core-Objekte im CBD-Bereich.

Rund zwei Drittel des Gesamtvolumens wurden allein in der zweiten Jahreshälfte generiert. Weitere Großdeals waren hierbei u.a. der Karstadt Sports am Hauptbahnhof, den die R+V für einen niedrigen dreistelligen Millionenbereich erwarb und das Quartier am Zeughaus im Teilmarkt Eppendorf. Letzteres erwarb die Godewind Immobilien AG, die im zweiten Halbjahr u.a. mit der Immobilie von Blackstone ihren Markteintritt in der Hansestadt sicherte.

Büro führende Assetklasse

Investoren fragten insbesondere Büroimmobilien nach: Rund 61 Prozent des Transaktionsvolumen fiel auf diese Assetklasse, die damit unangefochtene Nr. 1 unter den Nutzungsarten bleibt. Weit abgeschlagen auf Rang 2 landeten Einzelhandelsobjekte mit einem Anteil von rund 12 Prozent. Den dritten Rang belegte der Hotelsektor mit rund 6 Prozent, dicht gefolgt von Mischnutzungen und Grundstücken, die circa 5 bzw. 4 Prozent des Transaktionsvolumens ausmachten. Industrie- und Logistikverkäufe stellten 2018 eine kaum relevante Größe für Hamburgs Investmentmarkt dar.

Asset-Manager kaufen, Projektentwickler verkaufen

Am investitionsfreudigsten zeigten sich im vergangenen Jahr die Asset-Manager und Bestandshalter. Knapp ein Viertel steuerten diese zum Transaktionsvolumen auf Käuferseite bei. An zweiter Stelle folgten – wie im Vorjahr – die offenen und Spezialfonds mit einem Anteil von rund 18 Prozent. Aktiv war ebenfalls die Gruppe der Immobilien AGs, die für rund 12 Prozent des Transaktionsvolumens verantwortlich waren.

Bei den Verkäufergruppen waren hingegen die Projektentwickler und Bauträger mit einem Anteil von rund 25 Prozent am stärksten vertreten und verdrängten damit die in 2017 auf Rang 1 positionierten Asset-Manager und Bestandshalter auf den dritten Rang mit rund 13 Prozent. Ebenfalls zog die Gruppe der Opportunity Funds an den Asset-Managern sowie Bestandshaltern vorbei, da deren Desinvestitionen rund 20 Prozent am Transaktionsvolumen ausmachten. Als einer der größten Verkäufer in der Hansestadt trat OfficeFirst für Blackstone auf.

Vorwiegend nordamerikanische Investoren am Hamburger Markt aktiv



Auf Käuferseite ging das Engagement der ausländischen Investoren relativ, jedoch nicht absolut zurück. 2018 stellten diese circa 32 Prozent aller Käufer, 2017 machten sie rund 43 Prozent aus. Während sich die Summe im Jahr 2017 auf rund 1,5 Milliarden Euro belief, lag diese im letzten Jahr bei rund 1,8 Milliarden Euro. Nordamerikanische und europäische Investoren trugen zu gleichen Anteilen, nämlich zu rund 44 Prozent, zum internationalen Kapital bei. Investoren aus Asien bzw. Middle East waren für rund 12 Prozent verantwortlich.

Der Anteil internationaler Verkäufer am Gesamtvolumen bezifferte sich auf insgesamt rund 37 Prozent. Unter diesen führten mit circa 65 Prozent ebenfalls nordamerikanische Investoren die Rangliste an. Den übrigen Anteil von rund 35 Prozent investieren Kapitalgeber aus dem europäischen Ausland.

Weitere Renditekompression bei Büro- und Logistikimmobilien

Nach der starken Renditekompression innerhalb der letzten Jahre gab es nur noch geringfügige Änderungen: Die Bruttospitzenrendite für Büroimmobilien sank um 10 Basispunkte von 3,30 auf 3,20 Prozent, während die Rendite von Geschäftshäusern stabil bei 3,20 Prozent blieb. Bei Logistikimmobilien fiel diese von 4,65 auf 4,50 Prozent. „Dieses spiegelt trotz des bereits erwähnten, relativ geringen Anteils von Logistikimmobilien am Gesamtmarktgeschehen dennoch den hohen Stellenwert der Assetklasse bei den Investoren wider“, so **Albers**.

Die Spitzenrendite für Hotelimmobilien betrug Ende 2018 4,00 Prozent. „Am Markt sind zunehmend Seitwärtsbewegungen bei den Renditeentwicklungen, insbesondere bei Geschäftshäusern und Büroobjekten, zu beobachten. Trotz der fortwährenden Niedrigzinspolitik und nachhaltig steigenden Mieten ist allmählich die Talsohle erreicht. In diesem Jahr sind keine größeren Veränderungen beim Renditeniveau mehr zu erwarten“, kommentiert **Jan Weseloh**, Regional Manager von Colliers International in Hamburg den aktuellen Markt. „Zu erwartende Ausnahmen sind hierbei lediglich kleine bis mittelgroße Immobilien, bei denen alles passt: Objektqualität, Lage, Mieterstruktur und Mietniveau. Langfristige Bestandhalter werden hier weiterhin die Renditen strapazieren.“

Ausblick

„Für das Jahr 2019 erwartet Colliers International ein Transaktionsvolumen um die 4,0 Milliarden Euro und damit ein Ergebnis über dem Durchschnitt der letzten fünf



Jahre, welcher im Bereich von 3,8 Milliarden Euro liegt. Eine weiterhin solide Pipeline sowie die ungebrochen hohe Nachfrage, insbesondere an Core-Objekten im CBD, aber auch zunehmend an peripheren Lagen werden den Markt weiter befeuern“, so **Weseloh** abschließend.

Weitere Informationen zu Colliers International Deutschland:

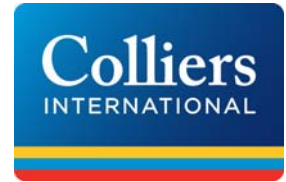
Die Immobilienberater von Colliers International Deutschland sind an den Standorten in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, Leipzig, München, Stuttgart und Wiesbaden vertreten. Das Dienstleistungsangebot umfasst die Vermietung und den Verkauf von Büro-, Gewerbe-, Hotel-, Industrie-, Logistik- 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](https://twitter.com/ColliersGermany) @ColliersGermany, [Linkedin](https://www.linkedin.com/company/colliers-international) und [Xing](https://www.xing.com/company/colliers-international).

Ansprechpartner:

Frank-D. Albers MRICS
Geschäftsführer & Head of Capital Markets Hamburg
Colliers International Hamburg GmbH
T +49 (0) 40 328701-101
M +49 (0) 160 94 42 64 78
frank-d.albers@colliers.com

Jan Weseloh
Geschäftsführer & Regional Manager Hamburg
Colliers International Hamburg GmbH
T +49 (0) 40 328701-113
M +49 (0) 175 558 45 45
jan.weseloh@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