



Pressemitteilung

Colliers International: Dynamik der Jahresendrallye und Rekordtransaktionsvolumen 2019 setzen völlig neue Maßstäbe am deutschen Investmentmarkt

- **Transaktionsvolumen von Gewerbeimmobilien überschreitet nach der 60-Milliarden-Euro-Marke im Vorjahr die 70-Milliarden-Euro-Marke zum Jahresende 2019**
- **Megadeals sowie Übernahmen und Beteiligungen an großen Immobilienbeständen treiben Jahresendrallye auf nie dagewesenes Volumen von 28,1 Milliarden Euro im vierten Quartal**
- **Bürotransaktionen in den TOP 7 beherrschen Marktgeschehen**
- **Renditen auch außerhalb der Bestlagen weiter unter Abwärtsdruck**
- **Bereits für Januar 2020 weitere Milliarden-Deals angekündigt**

Frankfurt/Main, 6. Januar 2020 – Nach Angaben von Colliers International wurden in Deutschland im Gesamtjahr 2019 gewerblich genutzte Immobilien für 71,6 Milliarden Euro gehandelt. Damit wurde der historische Rekord aus dem Vorjahr, bei dem erstmals die 60-Milliarden-Euro-Marke überschritten wurde, nochmals um sensationelle 18 Prozent übertroffen. Mit einem Transaktionsvolumen von 28,1 Milliarden Euro zwischen Oktober und Dezember wurde das mit Abstand umsatzstärkste Quartal aller Zeiten registriert, das 39 Prozent des Jahresumsatzes auf sich vereinte.

Christian Kadel, Head of Capital Markets bei Colliers International: „Das Überschreiten des Vorjahresrekordes war schon zu Jahresbeginn ein realistisches Szenario und spätestens nach dem außergewöhnlich starken dritten Quartal von uns eingepreist worden. Die Jahresendrallye, die auch die 70-Milliarden-Euro-Benchmark zum Kippen brachte, war wegen der großen Unsicherheit bezüglich des Abschlusszeitpunktes schwebender Großdeals in ihrer außergewöhnlichen Dynamik kaum vorhersehbar.“

Zahlreiche, schon im dritten Quartal kurz vor Abschluss stehende Deals wurden in den letzten drei Monaten des Jahres besiegelt. Dazu zählt allen voran die



Übernahme des Gewerbeimmobilienbestandes des kanadischen REIT Dream Global durch die US-amerikanische Investmentgesellschaft Blackstone. Allein die darin enthaltenen über 100 deutschen Büro- und Logistikimmobilien machten ein Volumen von rund 3,1 Milliarden Euro aus und stellten damit den größten Transfer des Jahres dar. Bei den Einzeldeals wurde der seit längerem erwartete Verkauf des Landmark-Objektes The Squire am Frankfurter Flughafen perfekt gemacht. AGC Equity erwarb das Objekt für ein Konsortium des saudi-arabischen Fonds PIF und der südkoreanischen Hana Financial Investment Group. Blackstone stand diesmal auf der Verkäuferseite und reichte damit ein Objekt weiter, das der Investor bei der ebenfalls milliardenschweren Übernahme des OfficeFirst-Paketes im vierten Quartal 2016 erworben hatte. In diese Liga der rund eine Milliarde Euro Volumen umfassenden Megadeals reihte sich im vierten Quartal auch der von der HypoVereinsbank eigengenutzte Bürocampus Tucherpark in München ein, der von der CommerzReal und dem Projektentwickler Hines erworben wurde.

„Die nochmalige Steigerung des Transaktionsvolumens gegenüber dem historischen Rekord aus dem Vorjahr um 11,0 Milliarden Euro lässt sich vor allem durch die Ballung solcher großvolumigen Ausnahmedeals erklären“, weiß **Kadel**. Insgesamt lag die Anzahl der Deals mit einem Volumen von über 250 Millionen Euro in diesem Jahr bei 49 Abschlüssen, das waren neun mehr als 2018. Das Investmentvolumen in dieser Größenkategorie von 27,0 Milliarden Euro machte allein einen Anteil am Gesamtjahresvolumen von 38 Prozent aus, 11 Prozentpunkte mehr als 2018, das ebenfalls durch ein Feuerwerk von Leuchtturm-Deals geprägt war.

Kadel ergänzt: „Neben Immobilientransaktionen und Übernahmen ganzer Bestandspakete wurden zudem vor allem in der zweiten Jahreshälfte Minderheitsbeteiligungen an Immobilienbestandshaltern bzw. deren Portfolien getätigt, die es Investoren ermöglichen, zumindest indirekt an großen, diversifizierten Portfolien teilzuhaben.“ Die österreichische Immobilien AG Signa, die in den vergangenen Jahren in mehreren Übernahmeschritten alle deutschen Karstadt- und Kaufhof-Warenhäuser in ihren Besitz brachte, war 2019 gleich dreimal Ziel solcher Beteiligungen. Nach einem Unternehmensanteilerwerb von jeweils fünf Prozent durch die Private Equity Fondsgesellschaft Madison sowie die Investmentgesellschaft FFP der Gebrüder Peugeot übernahm die CommerzReal für ihren Fonds Hausinvest einen 20prozentigen Anteil an einem aus 10 Kaufhof-Warenhäusern bestehenden Paket. Mit 13 Prozent stieg TLG bei Arountown ein und legte den Grundstein für die komplette Fusion beider Häuser, die



voraussichtlich im Januar 2020 vollzogen wird. Obwohl es sich nur um Minderheitsbeteiligungen handelt, stellt diese Art von Immobilieninvestments mit einem Transaktionsvolumen von rund 2,8 Milliarden Euro bereits eine marktrelevante Größenordnung dar. „Angesichts des hohen Liquiditätsdrucks bei gleichzeitig knappem Produktangebot im weiter bevorzugten Core- und CorePlus-Segment spielen solche Engagements aus unternehmensstrategischen Überlegungen eine zunehmend bedeutende Rolle“, ordnet **Kadel** ein.

Unter dem Einfluss dieser Anteilskäufe stieg das Volumen von Portfoliokäufen im Jahresverlauf auf 21,1 Milliarden Euro, womit der Marktanteil erneut bei 29 Prozent lag. Insgesamt setzte sich die schon 2018 zu beobachtende Fokussierung auf Einzeldeals fort. Das Anlagevolumen summierte sich über die letzten 12 Monate auf 50,6 Milliarden Euro.

Fokussierung des Investmentgeschehens auf TOP 7 setzte sich 2019 fort

Noch ein wenig dynamischer als am Gesamtmarkt wuchs im Jahresverlauf das Anlagevolumen in den sieben großen Investmentzentren des Landes auf ein neues Allzeithoch von 44,0 Milliarden Euro an, was einem Plus von 21 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht. Auch zu diesem Rekordergebnis trugen 2019 neben großvolumigen Einzeldeals einige der Großportfolien bei. Neben dem bereits erwähnten Bestandsportfolio von Dream Global weist das aus 35 Büro- und Einzelhandelsobjekten sowie 14 Wohnobjekten bestehende Millennium-Portfolio, das im dritten Quartal gehandelt wurde, einen Anlageschwerpunkt in den TOP 7 auf.

Unter den TOP 7 durchbrachen **Berlin** und **München** als erste Investmentzentren überhaupt die 10-Milliarden-Euro-Jahresmarke. Die Bundeshauptstadt ließ sich nach einem außerordentlich starken Gesamtjahr mit 12,2 Milliarden Euro Platz 1 nicht mehr nehmen und steigerte sein Vorjahresergebnis um 75 Prozent. Zu diesem außerordentlichen Resultat trugen gleich vier Einzelverkäufe um die 500 Millionen Euro und aufwärts bei, wozu die beiden Neubauprojekte EDGE East Side Tower und STREAM, das FÜRST und die Oberbaum City zählen. **München** hingegen legte einen fulminanten Jahresendspurt hin und schloss das Jahr mit einem Transaktionsvolumen von 10,9 Milliarden Euro ab. Rund die Hälfte des gesamten Anlagevolumens 2019 wurde in den letzten drei Monaten erzielt. Die zwei größten je am Standort registrierten Abschlüsse, der bereits erwähnte Tucherpark und die Quartiersentwicklung Die Macherei, waren wesentliche Treiber des Erfolges.



Frankfurt, das im letzten Jahr nur knapp die 10-Milliarden-Euro-Marke verfehlte, landete mit 7,8 Milliarden Euro Transaktionsvolumen um 19 Prozent hinter seinem letztjährigen Allzeitrekord, der vor allem durch zahlreiche Hochhausdeals hervorgerufen wurde. Mit dem Squire sowie den Verkäufen marktprägender Objekte wie der Welle, The Spin oder des 99 West ist der Bankenstandort weiter auf Platz 3 im nationalen Ranking anzutreffen.

Hamburg verbuchte im vierten Quartal noch einige Großtransfers wie die Verkäufe der mischgenutzten Projektentwicklung Johann Kontor, dem mit 350 Millionen Euro zugleich größten Deal des Jahres, und des Bleichenhofs mit 160 Millionen Euro. Dennoch schaffte es die Elbmetropole nicht mehr, an ihren Vorjahresrekord anzuknüpfen. Mit 4,3 Milliarden Euro fiel das Jahresergebnis um ein Viertel niedriger als 2018 aus.

Die Rheinmetropolen **Düsseldorf** und **Köln** hingegen stellten beide einen neuen Bestwert jenseits der 3 Milliarden Euro auf. Während es für die Landeshauptstadt mit 3,8 Milliarden Euro das zweite Mal nach 2018 war, setzte die Dommetropole mit 3,2 Milliarden Euro absolut neue Maßstäbe. Marktprägend hier war vor allem der Verkauf des Stadthauses für eine halbe Milliarde Euro. In Düsseldorf besiegelten allein fünf Deals über 100 Millionen Euro im vierten Quartal das erfolgreiche Jahr.

In **Stuttgart** entsprach das Ergebnis von 1,8 Milliarden Euro dem langjährigen Durchschnitt. Hier bremste vor allem Produktmangel das Transaktionsgeschehen aus. Größter Transfer blieb der Verkauf der Königsbau-Passagen für 280 Millionen Euro im ersten Quartal.

Kadel: „Damit ist die Pipeline aber noch lange nicht abgearbeitet. In vielen TOP 7 Märkten sind einige Großdeals in Bearbeitung, und wir erwarten auch in 2020 ein hohes Aufkommen in der oben genannten Größenordnung.“

Internationales Kapital weiter auf hohem Niveau

Mit 42 Prozent bleibt der Anteil ausländischen Kapitals am gesamten Transaktionsvolumen auf dem hohen Niveau der vergangenen fünf Jahre, wo es sich zwischen 40 und 45 Prozent einpendelte. Demzufolge stammten 2019 30,4 Milliarden Euro aus internationalen Geldquellen. Wegen der Präferenz „großer Tickets“ lag der Anteil von Cross-Border-Investments in der Größenklasse ab 250 Millionen Euro mit 53 Prozent erwartungsgemäß sogar deutlich darüber. Zudem



sorgten die erwähnten Plattformdeals und Unternehmensbeteiligungen in diesem Jahr auch in eher von heimischen Investoren dominierten TOP 7-Märkten zu einer deutlich höheren Internationalität – bestes Beispiel ist Stuttgart, wo die Quote bei 53 Prozent lag und damit ein ähnlich hohes Niveau wie Spitzenreiter Berlin mit 59 Prozent bzw. Frankfurt mit 51 Prozent erreichte.

Nicht zuletzt wegen des Engagements von Blackstone konnten die USA ihre traditionell starke Position als bedeutendste Anlegernation mit einem Marktanteil von 12 Prozent und einem Anlagevolumen von 8,9 Milliarden Euro zum Jahresende weiter ausbauen. Platz 2 belegt Großbritannien mit 3,4 Milliarden Euro und einem Marktanteil von fünf Prozent, gefolgt von Österreich mit 2,8 Milliarden Euro bzw. rund vier Prozent.

Matthias Leube, CEO bei Colliers International Deutschland: „Deutschland bleibt im Fadenkreuz internationaler Anleger und wird mit seinen sieben liquiden, diversifizierten Investmentzentren zunehmend als Alternative zu den Metropolregionen London und Paris wahrgenommen. Das Festhalten an der Nullzinspolitik der EZB auch unter der neuen Präsidentin Christine Lagarde und die damit günstigen Finanzierungskosten sowie vorteilhafte Hedging-Kosten für Anleger aus Nicht-EU-Staaten erweitern den Kreis in Deutschland agierender internationaler Kapitalgeber fortlaufend. Dabei bleibt die politische und wirtschaftliche Stabilität des Landes trotz der derzeitigen Wachstumsdelle in einem schwierigen globalen Umfeld weiterhin ein zentrales Anlageargument.“

Angesichts dieser Wahrnehmung Deutschlands als sicherer Investmenthafen nimmt die Risikobereitschaft in Bezug auf die Objektqualitäten weiter zu. Im Vergleich zum Vorjahr, wo mit 46 Prozent das größte Anlagevolumen in Core-Objekten platziert wurde, stellt das CorePlus-Segment mit 40 Prozent in diesem Jahr die bedeutendste Risikoklasse. Ausländische Investoren, insbesondere aus den USA, Europa und dem Nahen Osten, allokierten in dieser Kategorie sogar 48 Prozent ihres Kapitals. Das stärkste Plus verzeichnet mit 6 Prozentpunkten die Risikoklasse Value Add/Opportunistic, zu der auch Transfers von Projektentwicklungen und Revitalisierungsobjekten gezählt werden. Hier wurden insgesamt 22 Prozent des Anlagevolumens platziert, bei heimischen Investoren lag der Anteil sogar bei 25 Prozent.

Investmenthype beflügelt Assetmanager und Offene Immobilienfonds auf der Käuferseite, Projektentwickler auf der Verkäuferseite



Bedingt durch den anhaltenden Investmenthype und die unveränderten Rahmenbedingungen an den Kapital- und Finanzmärkten haben sich 2019 bei den marktbeherrschenden Akteuren keine wesentlichen Veränderungen ergeben. Auf der Investorensseite dominieren mit 24 Prozent Marktanteil und einem Transaktionsvolumen von 16,9 Milliarden Euro weiter Vermögensverwalter und Assetmanager, die im Auftrag nationaler und internationaler Kunden einkaufen. Die von privaten wie institutionellen Anlegern mit besonders hohen Liquiditätszuflüssen ausgestatteten Offenen Immobilien- und Spezialfonds folgen mit 22 Prozent bzw. 15,5 Milliarden Euro auf Platz 2. Auf der Verkäuferseite verfestigten Projektentwickler ihre über die letzten Jahre ausgebaute Spitzenposition mit einem Marktanteil von 23 Prozent bzw. 16,3 Milliarden Euro Anlagevolumen. Ihre Stellung als Produktlieferant wird vor allem in Berlin (41 Prozent Marktanteil), Hamburg (30 Prozent) und München (23 Prozent) deutlich. Vermögensverwalter und Assetmanager liegen deutschlandweit mit 14 Prozent bzw. 10,1 Milliarden Euro Anlagevolumen bereits deutlich abgeschlagen auf Platz 2.

Bürosegment baut Stellung als führende Assetklasse weiter aus

Befeuert durch die Großtransaktionen konnte das Bürosegment seine Spitzenposition als beliebteste Assetklasse 2019 so klar wie selten zuvor ausbauen. In den vergangenen 12 Monaten wurden 40,5 Milliarden Euro in Büros investiert. Der Marktanteil stieg damit auf 57 Prozent, bei den Einzeldeals sogar auf 62 Prozent, bei den Portfolien auf überdurchschnittliche 44 Prozent. Fast alle übrigen Nutzungsarten büßten daneben trotz lebhaftem Investmentgeschehen relativ an Bedeutung ein. Lediglich das Einzelhandelssegment erzielte mit einem Transaktionsvolumen von 10,1 Milliarden Euro, was in etwa dem Vorjahresniveau entspricht, mit 14 Prozent erneut einen zweitstelligen Marktanteil. Lager- und Logistikimmobilien verteidigten mit 6,6 Milliarden Euro Anlagevolumen Platz 3 unter den Assetklassen, fielen beim Marktanteil vor allem durch die geringere Anzahl von größeren Portfolioabschlüssen allerdings auf 9 Prozent zurück. Wegen eines höheren Produktangebotes und einigen Großabschlüssen konnten in diesem Jahr Hotels ein um 25 Prozent auf 5,0 Milliarden Euro gesteigertes Anlagevolumen erzielen, wobei ihr Marktanteil von sieben Prozent konstant blieb. Mischgenutzte Objekte erreichten ebenso wie Grundstücke einen Marktanteil von jeweils fünf Prozent.

Anhaltender Druck auf Spitzenrenditen



Mit der anhaltenden Dynamik am Investmentmarkt bleiben die Renditen weiter unter Druck. Insbesondere die Brutto-Spitzenrenditen im Bürosegment der TOP 7 haben im Schlussquartal des Jahres weiter nachgegeben, so in den Toplagen von Berlin, Düsseldorf und Köln um jeweils 10 Basispunkte auf 2,90 Prozent an der Spree bzw. 3,30 Prozent in den beiden Rheinmetropolen. In München sank die Rendite um weitere 5 Basispunkte auf 2,75 Prozent. **Kadel** ergänzt: „Hätten wir mehr Premium-Produkte im Verkauf, würden wir beispielsweise auch in Hamburg längst Bruttoanfangsrenditen von 3,00 Prozent verzeichnen. Darüber hinaus ist gerade in den Märkten, wo wir eine zunehmende Verknappung von nachgefragten Top-Objekten sehen, auch außerhalb der Bestlagen eine beschleunigte Renditekompression mit weiterer Annäherung der Preisniveaus an die CBD-Lagen zu beobachten – so in München um 30 Basispunkte auf 3,10 Prozent, in Düsseldorf und Hamburg um jeweils 15 Basispunkte auf 3,40 bzw. 3,60 Prozent oder in Berlin und Köln um 10 Basispunkte auf 3,10 bzw. 3,80 Prozent. An den übrigen Standorten blieben die Renditeniveaus auf niedrigem Niveau unverändert.“

Ausblick: Anhaltender Boom ermöglicht erneut 60 Milliarden Euro Volumen

Leube: „Die Hochphase des Investmentbooms setzt sich auch 2020 weiter fort. Milliarden schwere Abschlüsse wie der Verkauf von über 80 Real-SB-Warenhäusern durch die Metro oder die Übernahme des TLG-Portfolios im Zuge der Fusion mit Aroundtown sind bereits für Anfang 2020 angekündigt. Beide Deals zusammen schlagen mit einem mittleren einstelligen Milliarden-Betrag zu Buche. Schnelle Weiterverkäufe aus den Portfolioankäufen der letzten zwei Jahre sorgen für eine ständige Produktzufuhr – vornehmlich in den hochliquiden A-Städten, dort aber zunehmend außerhalb der Bestlagen. Darüber hinaus nutzen Bestandshalter die Hochpreisphase für Portfoliobereinigungen und treffen auf eine gestiegene Risikoneigung von Anlegern. Historisch niedrige Finanzierungskosten, Negativzinsen auf Liquiditätsreserven und risikoarme Staatsanleihen begünstigen die Marktdynamik am gesamten Immobilienmarkt bis auf Weiteres. Die starke Binnenkonjunktur stützt den Vermietungsmarkt und gleicht drohende negative Einflüsse, die von einer insgesamt schwächeren Außenwirtschaft auf die deutschen Unternehmen insbesondere im Industriesektor schon zum Teil zu spüren sind, zumindest in Teilen aus. Unter diesen positiven Rahmenbedingungen halten wir ein Investmentvolumen in der Größenordnung von 60 Milliarden Euro auch im Folgejahr für realistisch.“



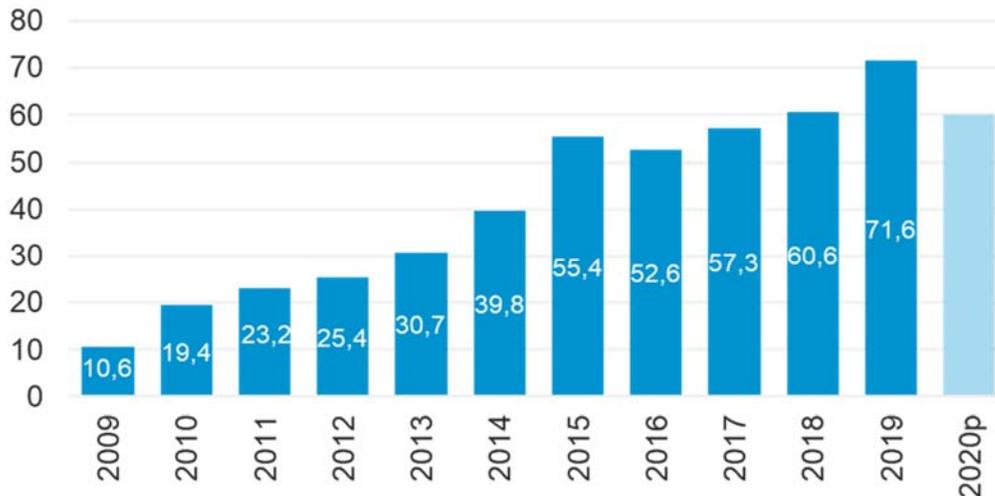
Deutsche Investmentzentren im Vergleich (jeweils Stand 4. Quartal)

	Deutschland	Berlin	Düsseldorf	Frankfurt	Hamburg	Köln	München	Stuttgart
Transaktionsvolumen in Mio. € 2019	71.630	12.172	3.840	7.843	4.293	3.240	10.904	1.755
Transaktionsvolumen in Mio. € 2018	60.593	6.959	3.420	9.664	5.665	1.860	6.531	2.206
Veränderung im Vgl. zum Vorjahr	18 %	75 %	12 %	-19 %	-24 %	74 %	67 %	-20 %
Größte Investorengruppe	Vermögensverwalter (Asset/Fund Manager) 23 %	Vermögensverwalter (Asset/Fund Manager) 47 %	Vermögensverwalter (Asset/Fund Manager) 19 %	Vermögensverwalter (Asset/Fund Manager) 35 %	Vermögensverwalter (Asset/Fund Manager) 20 %	Vermögensverwalter (Asset/Fund Manager) 28 %	Offene Immobilienfonds / Spezialfonds 25 %	Versicherungen 19 %
Größte Verkäufergruppe	Projektentwickler / Bauträger 23 %	Projektentwickler / Bauträger 41 %	Vermögensverwalter (Asset/Fund Manager) 19 %	Vermögensverwalter (Asset/Fund Manager) 19 %	Projektentwickler / Bauträger 30 %	Vermögensverwalter (Asset/Fund Manager) 26 %	Projektentwickler / Bauträger 23 %	REITs 20 %
Wichtigste Immobilienart	Büro 57 %	Büro 79 %	Büro 64 %	Büro 80 %	Büro 71 %	Büro 68 %	Büro 74 %	Büro 50 %
Spitzenrendite Büro		2,90 %	3,30 %	3,00 %	3,20 %	3,30 %	2,75 %	3,30 %
Spitzenrendite Einzelhandel		3,10 %	3,20 %	2,80 %	3,30 %	3,30 %	2,75 %	3,30 %
Spitzenrendite Industrie/Logistik		4,20 %						

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, Nürnberg, 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, Finanzierungsberatung, 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 14.000 Experten in 68 Ländern tätig. Für aktuelle Informationen von Colliers International besuchen Sie www.colliers.de/newsroom oder folgen uns bei [Twitter @ColliersGermany](https://twitter.com/ColliersGermany), [LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/colliers-international) und [Xing](https://www.xing.com/profile/colliers-international).

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