

Pressemitteilung

## **Colliers International: Starkes Abschlussquartal sorgt für herausragendes Jahresergebnis in Frankfurt**

- **Transaktionsvolumen von rund 7,8 Milliarden Euro im Jahr 2019**
- **Büroimmobilien mit Abstand stärkste Assetklasse**
- **Internationale Käufer mit weiterhin hoher Marktaktivität**
- **Weitere Renditeeinbußen im Jahresverlauf**

**Frankfurt am Main, 7. Januar 2020** – Nach Angaben von Colliers International wurden auf dem gewerblichen Immobilienmarkt von Frankfurt inklusive Eschborn und Offenbach-Kaiserlei im Jahr 2019 mehr als 7,8 Milliarden Euro investiert. Wenngleich dies einem Rückgang von 19 Prozent gegenüber dem Rekordvorjahr entspricht, liegt das Volumen um 17 Prozent oberhalb des Fünf-Jahres-Schnittes.

**Anton Holler**, Regional Manager Frankfurt von Colliers International: „Mit dem realisierten Ergebnis unterstreicht der Frankfurter Markt erneut seine Attraktivität für Immobilieninvestments. Dabei hat insbesondere eine beispiellose Jahresendrallye zum starken Jahresergebnis beigetragen. Mit 50 Transaktionen und mehr als 3,9 Milliarden Euro wurde nahezu die Hälfte des Transaktionsvolumens im letzten Quartal des Jahres generiert. Großvolumige Landmark-Deals wie der Verkauf des ‚The Squire‘ für mehr als 900 Millionen Euro, der ‚Welle‘ für rund 620 Millionen Euro oder des ‚T8‘ für ca. 400 Millionen Euro prägten das Jahresergebnis maßgeblich.“

### **Äußere Teilmärkte verstärkt im Fokus der Investoren**

Im Jahr 2019 konnten die CBD-Teilmärkte einen aggregierten Marktanteil von rund einem Drittel des Transaktionsvolumens verbuchen. „Dieser Wert erscheint zunächst hoch, stellt aber verglichen mit dem Vorjahr einen deutlichen Rückgang dar. 2018 wurden, beeinflusst durch die zahlreichen Hochhaustransaktionen, 58 Prozent des Kapitals im CBD investiert. 2019 blieben diese Deals weitgehend aus und das Marktgeschehen verlagerte sich angebotsbedingt in die übrigen Teillagen“, erläutert **Holler**.



Prominente Transaktionen abseits des CBD waren neben dem „The Squire“ beispielsweise die Verkäufe des „St. Martin Tower“ in der City West, der im Jahresverlauf gleich zweimal den Eigentümer wechselte oder die Hochhausdeals „The Spin“ und „99 West“.

### **Büroimmobilien begehrteste Assetklasse**

Für das Gesamtjahr 2019 konnte das Bürosegment seine Rolle als beliebteste Assetklasse bestätigen. „Mit einem Anteil von rund 80 Prozent lagen Büroimmobilien weiterhin unangefochten an der Spitze. Nahezu ausnahmslos realisierten die übrigen Objekttypen aufgrund der verhältnismäßig beschränkten Angebotssituation nur einstellige Marktanteile. Einzig das Hotelsegment registrierte mit einem Volumen von 795 Millionen Euro einen zweistelligen Umsatzanteil von rund 10 Prozent und übertraf damit das Vorjahresergebnis bei Weitem. Beeinflusst wurde dieser Wert vor allem durch die beiden Hilton-Hotels im ‚The Squire‘ und das am Güterplatz entstehende NH Collection Hotel im ‚The Spin‘, so **Holler**.

Ausländische Investorengruppen verzeichneten mit einem Volumen von knapp 4 Milliarden Euro bzw. einem Anteil von über 50 Prozent eine unverändert hohe Marktpräsenz. Im großvolumigen Segment über 100 Millionen Euro war der Anteil internationaler Käufer mit rund 68 Prozent noch ausgeprägter. Dabei zeigten sich besonders Käufergruppen aus Südkorea als investitionsfreudig, die aufgrund hoher Liquidität und stabiler Rahmenbedingungen des Marktes ein Investment in die hiesigen „Big Tickets“ der Risikoklasse Core- und Core-Plus präferieren.

### **Anstieg des Anteils aus Portfoliotransaktionen**

Im Vorjahresvergleich nahm der Anteil der Portfoliotransaktionen zu. Mit rund 1,2 Milliarden Euro wurden 15 Prozent des Transaktionsvolumens mittels Portfoliodeals generiert, gegenüber rund 890 Millionen Euro bzw. 9 Prozent im Vorjahr. Zu dieser Steigerung trugen beispielsweise die Verkäufe des Millennium- und des Omega-Portfolios bei, die auch Objekte in der Mainmetropole beinhalteten.

Auch Forward Deals erfreuten sich 2019 als Möglichkeit des frühzeitigen Einstiegs insbesondere bei langfristigen Anlagestrategien einer hohen Beliebtheit. Mit einem Volumen von rund 1,2 Milliarden Euro lag der Marktanteil erneut im zweistelligen Prozentbereich. Marktprägend waren die Transaktionen des neuen Deloitte-



Firmensitzes „Zebra“ im Europaviertel oder das Revitalisierungsprojekt „MORROW“ im Westend.

### **Renditekompression im Marktgebiet fortgesetzt**

Büroimmobilien verteuerten sich im Jahresverlauf im gesamten Marktgebiet. Die (Brutto)-Spitzenrendite für Büroobjekte in Bestlagen rangierte zum Jahresende bei 3,0 Prozent und somit 30 Basispunkte unterhalb des Vorjahresniveaus. Aufgrund der Reduzierung der Spitzenrenditen in B-Lagen um 40 Basispunkte auf 3,5 Prozent, näherten sich die Renditeniveaus beider Lagequalitäten weiter an. Die stärksten Preisanstiege konnten indes für Büroimmobilien in Peripheriestandorten identifiziert werden, die zum Jahresende bei 4,35 Prozent notierten. Einen weiteren Rückgang der Spitzenrendite verzeichneten zudem Logistik- und Hotelimmobilien. Im Jahresverlauf gaben diese um 30 bzw. 25 Basispunkte nach, so dass diese nun bei 4,2 Prozent bzw. 3,75 Prozent liegen.

### **Ausblick**

Die Marktentwicklung des zurückliegenden Jahres veranschaulicht die ungebrochene Attraktivität des Frankfurter Investmentmarktes, der weiterhin von der hiesigen wirtschaftlichen und politischen Stabilität profitiert. „Angesichts der zu erwarteten Dealpipeline mit einigen Großtransaktionen verbunden mit den gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen und der guten Verfassung des Büervermietungsmarktes ist für das kommende Jahr erneut mit einem hohen Transaktionsvolumen zu rechnen. Dazu werden auch weiter steigende Kapitalwerte beitragen, die mit einer weiteren Annäherung der Renditeniveaus der Lagequalitäten einhergehen werden. Unter Berücksichtigung dieser Entwicklungen erwarten wir für das kommende Jahr ein erneut überdurchschnittliches Transaktionsvolumen im Bereich von 7,5 Milliarden Euro“, resümiert **Holler**.

### **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](http://www.colliers.de/newsroom) oder folgen uns bei [Twitter](#) @ColliersGermany, [LinkedIn](#) und [Xing](#).

**Ansprechpartner:**

Anton Holler  
Geschäftsführer | Regional Manager Frankfurt  
Colliers International Deutschland GmbH  
T +49 (0) 69 719192-28  
[anton.holler@colliers.com](mailto:anton.holler@colliers.com)

Laura Müller  
Senior Consultant | Research  
Colliers International Deutschland GmbH  
T +49 (0) 69 719192-29  
[laura.mueller@colliers.com](mailto:laura.mueller@colliers.com)

Fabian Gust  
Junior Consultant | Research  
Colliers International Deutschland GmbH  
T +49 (0) 69 719192-5055  
[fabian.gust@colliers.com](mailto:fabian.gust@colliers.com)  
[www.colliers.de](http://www.colliers.de)

Martina Rozok  
ROZOK GmbH  
T +49 30 400 44 68-1  
M +49 170 23 55 988  
[m@rozok.de](mailto:m@rozok.de)  
[www.rozok.de](http://www.rozok.de)