

Pressemitteilung

Colliers International: Logistikkimmobilien – Jahresendspurt sorgt trotz Produktmangels für drittstärkstes Jahresergebnis

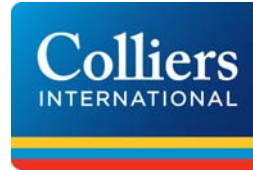
- **Industrie- und Logistikkimmobilien erneut auf Platz 3**
- **Produktmangel bremst Transaktionsvolumen weiterhin aus**
- **Deals über 100 Millionen Euro beflügeln zum Jahresende den Markt**
- **Brutto-Spitzenrendite knapp über 4 Prozent**
- **Ausblick 2020: Nachfrage bleibt hoch, Angebot sinkt weiter**

Frankfurt/Main, 7. Januar 2020 – Mit Ablauf des Jahres 2019 zeichnet sich auf dem Markt für Industrie- und Logistikkimmobilien in Deutschland nach Angaben von Colliers International ein zufriedenstellendes Endergebnis ab. Insgesamt investierten Anleger rund 6,6 Milliarden Euro in die beliebte Assetklasse und erzielten trotz weiterhin anhaltendem Produktmangel das bislang drittstärkste Jahresergebnis nach 2018 (6,8 Milliarden Euro) und dem Rekordjahr 2017 (8,7 Milliarden Euro). Im mehrjährigen Vergleich liegt der Wert außerdem rund 19 Prozent über dem Durchschnitt der letzten fünf Jahre. Auf dem gesamten gewerblichen Immobilienmarkt in Deutschland, der 2019 insbesondere durch mehrere Megadeals und Übernahmen einen neuen Rekord verzeichnete, nehmen Industrie- und Logistikkimmobilien mit einem Marktanteil von über 9 Prozent erneut den dritten Platz ein.

Peter Kunz FRICS, Head of Industrial & Logistics EMEA bei Colliers International: „Das positive Ergebnis ist vor allem auf einen sehr umsatzstarken Jahresendspurt zurückzuführen. Zwischen Oktober und Dezember wurde fast so viel investiert wie in den beiden ersten Quartalen zusammen (Q4 2019: 2,3 Milliarden Euro bzw. 35 Prozent). Das Ergebnis könnte in der aktuellen Phase jedoch weitaus höher ausfallen, sofern mehr Produkte auf den Markt kommen würden.“

Großvolumige Deals pushen Transaktionsvolumen

Der Umsatz durch Portfolio-Verkäufe belief sich 2019 auf insgesamt 2,6 Milliarden Euro bzw. 40 Prozent des Jahresumsatzes, was einem Rückgang von 32 Prozent im Vergleich zum Vorjahr entspricht. Zu der größten Transaktion des Jahres auf



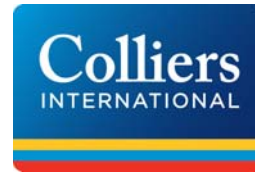
dem gesamten gewerblichen Immobilienmarkt zählt die milliardenschwere Übernahme von Dream Global durch den US-amerikanischen Investor Blackstone, bei dem über 100 Büro- und Logistikimmobilien den Besitzer wechselten und das Transaktionsvolumen für Logistikimmobilien beflügelten. Darüber hinaus wurde im vierten Quartal das so genannte Maximus-Portfolio von Apollo Global Management und Palmira Capital Partners veräußert. Der Staatsfonds von Singapur (GIC) erwarb das paneuropäische Logistik-Portfolio bestehend aus insgesamt 28 Immobilien noch vor Ablauf des Jahres. Der Kaufpreis lag insgesamt bei rund 950 Millionen Euro, wovon über 540 Millionen Euro dem deutschen Anteil zuzuordnen sind. Außerdem wurden unter anderem das Blue-Chip-Portfolio bestehend aus drei großen Distributionszentren an GreenOak und Apeiron (ca. 350 Millionen Euro) sowie neun Logistikimmobilien an den REIT des asiatischen Investors Frasers veräußert (ca. 320 Millionen Euro).

Transaktionen über 100 Millionen Euro wurden anders als im Vorjahr wieder verstärkt getätigt und vorwiegend in den letzten drei Monaten abgeschlossen. Insgesamt beläuft sich deren Volumen auf über 3,3 Milliarden Euro, was etwa der Hälfte des gesamten Jahresumsatzes entspricht.

Zu einer der bedeutendsten und mit einer Brutto-Rendite von knapp über 4 Prozent auch teuersten Einzeltransaktion gehört in diesem Jahr die Veräußerung des Amazon-Logistics Centers in Dortmund, welches nur zwei Jahre nach Erwerb von arabischen Investoren (Gulf Islamic Investors) wieder an Savills Investment Managers verkauft wurde. Der Kaufpreis für das 75.000 Quadratmeter große Logistikzentrum lag bei rund 140 Millionen Euro. Darüber hinaus wurde im September das neue rund 150.000 Quadratmeter große Amazon-Lager in Mönchengladbach zu ähnlichen Bedingungen an La Française im Auftrag der südkoreanischen Investoren Samsung und KB veräußert.

Internationale Investoren wieder am Zug

Internationale Anleger waren 2019 erneut aktiv. Sie investierten insgesamt rund 4,0 Milliarden Euro in deutsche Logistik- und Industrieimmobilien, was einem Marktanteil von rund 60 Prozent und einer Steigerung gegenüber dem Vorjahr um 13 Prozentpunkte entspricht. 1,6 Milliarden Euro sind allein auf asiatische Investoren wie Frasers oder GIC (Maximus-Portfolio) zurückzuführen. Britische (circa 1,1 Milliarden Euro) sowie US-amerikanische Anleger (circa 981 Millionen Euro) zeigten sich ebenfalls sehr präsent am deutschen Markt. So sicherte sich der



britische Investor Savills Investment Managers neben dem Amazon Logistics Centers in Dortmund außerdem noch drei Umschlagsimmobilien von DHL für rund 49 Millionen Euro in Berlin, Leimen und St. Ingbert im Saarland. Der US-amerikanische Investor Exeter Group erwarb im Dezember das so genannte Bluewing-Portfolio, bestehend aus neun Hermes-Zustellbasen für rund 25 Millionen Euro.

Nationale Anleger steuerten mit 2,6 Milliarden Euro in diesem Jahr 40 Prozent und damit 12 Prozentpunkte weniger als im Vorjahr zu dem Jahresergebnis bei. Davon entfiel ein Drittel allein auf Light Industrial-Objekte, während internationale Investoren weiterhin an den klassischen Logistikkassetts dranblieben. Das lokale Markt-Know-how sowie die „Man Power“ vor Ort sind vor allem die wesentlichen Vorteile der nationalen Investoren, um sich auch zunehmend an Alternativen heranzuwagen und komplexere Investitionen zu tätigen.

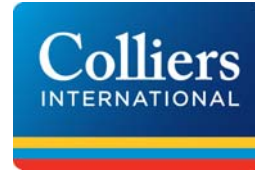
Vermögensverwalter sowohl auf Käufer- und Verkäuferseite sehr präsent

Vermögensverwalter (Asset- und Fondsmanager) waren sowohl auf der Käufer- als auch auf der Verkäuferseite die bedeutendsten Akteure. Während sie für rund 2,6 Milliarden Euro neu einkauften (Marktanteil von 40 Prozent), veräußerten sie im gleichen Zeitraum Logistikimmobilien für etwa 1,8 Milliarden Euro. Unternehmen wie GreenOak (Blue-Chip Portfolio), Exeter Group (Bluewing-Portfolio), Nuveen Real Estate oder AXA Investments Managers waren in einigen Transaktionen involviert. Größere Marktanteile auf Käuferseite erlangten zudem Offene Immobilien- und Spezialfonds mit 1,4 Milliarden Euro Transaktionsvolumen (22 Prozent Marktanteil), Pensionskassen/Pensionsfonds mit 746 Millionen Euro (11 Prozent) sowie REITs mit 491 Millionen Euro (7 Prozent).

Auf Verkäuferseite entfielen zweistellige Marktanteile auch auf Eigennutzer, die Immobilien für knapp 1,6 Milliarden Euro verkauften (24 Prozent) und Projektentwickler mit knapp 1,4 Milliarden Euro (21 Prozent).

Core-Produkte heiß begehrt – Brutto-Spitzenrendite knapp über 4 Prozent

„Hochwertige Assets mit langfristigen Mietverträgen und einem risikoarmen Mieter stellen in Deutschland mittlerweile die Ausnahme dar. Der hohe Wettkampf um die Immobilien wirbelt den Markt kräftig auf. Die Nachfrage nach Logistik ist aktuell immens und selbst Investoren mit wenig Erfahrung im Industrie- und



Logistikbereich trauen sich vermehrt an die Assetklasse ran. Das drückt die Preise natürlich nach oben und Kaufpreisfaktoren steigen in der Folge weiter an“, prognostiziert **Hubert Reck**, Head of Industrial & Logistics Stuttgart.

Zum Ende des Jahres 2019 lag die Brutto-Spitzenrendite für Logistikimmobilien der neuesten Generation in den Top Locations mit einer Laufzeit von mindestens zehn Jahren bei 4,2 Prozent (entspricht einer Netto-Rendite von ca. 3,7 Prozent). Im Laufe des Jahres sank sie somit um weitere 30 Basispunkte und ein Ende ist noch nicht in Sicht.

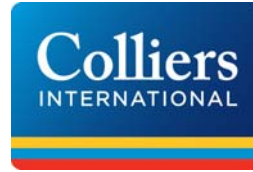
Ausblick: Die gute Stimmung bleibt bestehen

Die aktuellen Verhandlungen und Bieterunden für Core-Objekte lassen erwarten, dass die Spitzenrendite noch nicht ihr Ende erreicht hat und in den nächsten Monaten Kaufpreisfaktoren über dem 24-fachen aufgerufen werden. Die Brutto-Spitzenrendite nähert sich in diesem Jahr somit weiter der 4-Prozent Marke. Die derzeitige Marktlage lässt zudem vermuten, dass einige Eigennutzer in Form von Sale-and-lease-back-Transaktionen die Gelegenheit nutzen könnten, ihre Immobilien zu veräußern, die aufgrund der hohen Nachfrage und des Wettbewerbsdruck aktuell hohe Gewinne in Aussicht stellen. Anleger werden zudem weniger wählerisch sein müssen, um an die begehrten Assets heranzukommen. Selbst Bestandsimmobilien erreichen derzeit Kaufpreisfaktoren, die in der Vergangenheit bislang für neu entwickelte Core-Produkte aufgerufen wurden. Sofern also das Gesamtpaket stimmt, ist die Nachfrage bei den Anlegern nicht zu bremsen.

„Trotz derzeitiger Turbulenzen in der industriellen Produktion verspürt der Industrie- und Logistikimmobilienmarkt in Deutschland bislang keine Auswirkungen und die hohe Nachfrage bleibt auch dieses Jahr bestehen. Anleger sind für 2020 weiterhin sehr positiv gestimmt, auch weil vor allem das Thema E-Commerce und der hohe Konsum in Deutschland die Nachfrage nach Logistikflächen weiterhin auf Wachstumskurs hält“, so **Kunz** 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, 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, [LinkedIn](#) und [Xing](#).

Ansprechpartner:

Peter Kunz FRICS
Head of Industrial & Logistics EMEA, Germany
Colliers International Deutschland GmbH
T +49 (0) 69 719192-0
peter.kunz@colliers.com

Hubert Reck
Head of Industrial & Logistics Stuttgart | Investment
Colliers International Deutschland GmbH
T +49 711 22733-16
hubert.reck@colliers.com

Nicole Kinne
Associate Director | 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