



Pressemitteilung

Colliers International: Corona-bedingte Bremsspuren am deutschen Investmentmarkt bleiben im dritten Quartal moderat

- **Drittes Quartal endet erneut mit Transaktionsvolumen deutlich über der 10-Milliarden-Euro-Marke**
- **Großdeals aus Vor-Corona-Zeiten werden weiter zum Abschluss gebracht**
- **Starke nationale Investorenbasis vor allem bei kleinen und mittelgroßen Transaktionen**
- **Core-Objekte in Top-Lagen im Preis gestiegen**
- **Neugeschäft gewinnt an Fahrt**

Frankfurt/Main, 6. Oktober 2020 – Nach Angaben von Colliers International wurden in den ersten neun Monaten dieses Jahres Gewerbeimmobilien für 41,0 Milliarden Euro in Deutschland gehandelt. Für diesen Beobachtungszeitraum belegt das Transaktionsvolumen Platz 3 hinter dem Allzeitrekord des Vorjahres mit 43,6 Milliarden Euro und dem zweistärksten Ergebnis der Dekade von 42,1 Milliarden Euro aus dem Jahr 2018.

Christian Kadel, Head of Capital Markets bei Colliers International: „Ein halbes Jahr nach dem Lockdown war für das dritte Quartal mit einer deutlichen Bremsspur am Immobilieninvestmentmarkt gerechnet worden. Das mit Spannung erwartete Quartalergebnis erwies sich allerdings mit 12,5 Milliarden Euro als sehr robust und lag sogar deutlich über dem Ergebnis des zweiten Quartals.“ Im direkten Vergleich erscheint das Ergebnis des zweiten Quartals umso erstaunlicher, da in dieser Zeit quasi eine Vollbremsung hinsichtlich Vermarktungsstarts hingelegt wurde, die sich erst innerhalb des dritten Quartals löste. En Gros hat die Dynamik des Transaktionsgeschehens im Jahresverlauf sicher nachgelassen und der „Vorsprung“ aus dem Rekordjahresauftakt, der noch zur Jahresmitte für das stärkste Halbjahresergebnis der letzten Dekade gesorgt hatte, ist aufgebraucht. So lag das Transaktionsvolumen im Vorjahresvergleich für die Monate Januar bis September rund sechs Prozent und für die Monate Juli bis September 33 Prozent unter den jeweiligen Vorjahresrekordwerten. Gemessen am Volumen der letzten fünf Jahre,



der ausgeprägten Hochphase des Zyklus, liegt das Neun-Monats-Ergebnis aber immer noch leicht über dem Durchschnitt.

Kadel: „Zu dem insgesamt stabilen Umsatz trugen zwei Faktoren bei: Einerseits wurden Transaktionen, die bereits vor dem Lockdown vermarktet wurden, nun mit einiger Verzögerung über die Ziellinie gebracht. Andererseits sind wieder zunehmend Portfolioverkäufe und Landmarkdeals oberhalb der 200 Millionen Euro Marke registriert worden, die im zweiten Quartal quasi ruhten.“ Erst im September wurden in der Größenordnung von rund 400 Millionen Euro gleich zwei Portfoliotransaktionen vermeldet. Dazu zählen das Selection-Portfolio mit sechs CorePlus- Büroimmobilien, das von AEW an Tristan veräußert wurde, sowie das Medicus-Büroportfolio mit sieben Core-Immobilien, das von Hines an Union Investment überging. Beide umfassen ausschließlich Objekte in den TOP 7-Märkten. Die größten Einzeltransaktionen des abgeschlossenen Quartals sind mit jeweils rund 300 Millionen Euro der Kauf des Hamburger Verlagshauses Gruner + Jahr durch Tishman Speyer und Teile des Nürnberger Projekts The Q, das von der Gerchgroup an Corestate im Auftrag der BVK und Universal erworben wurde. Insgesamt wuchs der Anteil von Einzeldeals binnen eines Quartals von 52 auf 58 Prozent und belief sich Ende September auf 23,7 Milliarden Euro Transaktionsvolumen. Vor allem in den letzten Wochen wurden wieder sehr viele, auch großvolumige Objekte neu in den Markt gegeben, die diesen Trend verstärken werden.

Breites Produktangebot und heimische Investorenbasis sichern krisenstabilen Grundumsatz

„Andererseits zeigte sich, dass der deutsche Investmentmarkt gerade in Krisenzeiten von seinem breiten Produktangebot über alle Größen-, Standort- und Assetklassen profitiert und somit eine stabile Basis für einen gesicherten Grundumsatz gegeben ist“, so **Kadel** weiter. Insbesondere die eigenkapitalstarken nationalen Investoren engagierten sich in der Größenklasse bis 100 Millionen Euro und vereinten mehr als drei Viertel des dort realisierten Transaktionsvolumens auf sich. In den Krisenquartalen zwei und drei wurde das Investmentgeschehen fast ausschließlich von heimischen Anlegern geprägt. Nur in der Kategorie über 250 Millionen Euro dominierten weiter ausländische Käufergruppen mit einem Anteil von rund 64 Prozent.



Ein Viertel des im Jahresverlauf in Deutschland angelegten ausländischen Kapitals beziehungsweise rund vier Milliarden Euro sind dabei allein auf die Übernahme des TLG-Portfolios durch Aroundtown im ersten Quartal zurückzuführen, hinter dem neben institutionellem Kapital aus Deutschland in Teilen israelisches Kapital steht. Als bedeutende Anlegernationen reihen sich dahinter die USA mit 7 Prozent Marktanteil (2,6 Milliarden Euro), Frankreich mit 6 Prozent (2,5 Milliarden Euro) und Großbritannien mit 5 Prozent (2,1 Milliarden Euro) auf.

TOP 7 mit sehr unterschiedlicher Dynamik

Durchaus unterschiedlich hat sich das Transaktionsgeschehen in den größten Investmentzentren des Landes entwickelt. Insgesamt hat sich der Anteil der TOP 7 Märkte am gesamtdeutschen Volumen im Jahresverlauf bei knapp 50 Prozent stabilisiert, die 59 Prozent aus dem Vorjahr bleiben aber unerreicht. Während vor allem Berlin, Hamburg und München wieder ein deutlich anziehendes Transaktionsvolumen in den vergangenen Monaten registrierten, blieb es an anderen Standorten sehr ruhig. In Köln und Stuttgart hängt diese Entwicklung überwiegend mit dem bereits vor der Corona-Krise beobachteten Mangel an Core-Produkten zusammen. Entgegen dem massiven Anlagedruck auf der Eigenkapitalseite herrschte auf der Finanzierungsseite im dritten Quartal eher Zurückhaltung als Folge der Pandemie. Gepaart mit einem Ausbleiben internationaler Investoren aufgrund der Reisebeschränkungen blieben die für Frankfurt üblichen größeren Volumina eher aus, die im vergangenen Jahr mit Megadeals wie dem The Squire den Markt befeuerten. So führt im Zeitraum Januar bis September Berlin die TOP 7 mit einem Transaktionsvolumen von 6,1 Milliarden Euro an. Nach einem starken Quartalsergebnis haben sich München (3,5 Milliarden Euro) und Hamburg (3,4 Milliarden Euro) vor oder nahezu gleichauf mit Frankfurt (3,4 Milliarden Euro) gestellt. Es folgen Düsseldorf mit 2,0 Milliarden Euro, Köln mit knapp einer Milliarde Euro und Stuttgart mit 0,9 Milliarden Euro.

Allokation nach Assetklassen ohne Verschiebungen

Gegenüber der Jahresmitte hat sich das Transaktionsgeschehen nach Assetklassen so gut wie kaum verschoben. Demzufolge bleiben Büros mit 41 Prozent Marktanteil die beliebteste Immobilienart, gefolgt von Einzelhandelsimmobilien mit 21 Prozent. Neben Fachmärkten sowie Fachmarktzentren und -portfolien, die als Ankermieter der in der Krise als systemrelevant eingestuft Lebensmittel- und



Heimwerkerbranche angehörten, wurden im dritten Quartal auch wieder Shopping-Center gehandelt. Objekte mit Aufwertungspotenzial in prosperierenden Städten wie das Schloss-Straßen-Center in Berlin finden auch durchaus Interessenten.

Ähnliches gilt für meist in 1a-Lagen befindlichen Warenhäuser, die nach Umnutzung zu Mixed-Use-Objekten ein hohes Wertsteigerungspotenzial versprechen. Industrie- und Logistikimmobilien verzeichneten eine Stabilisierung des Marktanteils bei 12 Prozent, der das hohe Nachfragepotenzial einer steigenden Investorenzahl nur unzureichend widerspiegelt. Hotels, die von der Krise am stärksten betroffene Immobilienart, verbuchten nach einem erneut transaktionsarmen Quartal einen auf vier Prozent gesunkenen Marktanteil. Das Vertrauen in die Stärke des deutschen Immobilienmarktes hingegen stützt den Grundstückshandel von Projektentwicklern zur Bevorratung, der im Jahresverlauf mit neun Prozent Marktanteil zur vierstärksten Assetklasse avanciert ist.

Attraktivität von Immobilieninvestments weiter gefestigt

Gestützt wird diese Einschätzung unter anderem von den jüngsten Aufwärtskorrekturen der BIP-Prognosen zahlreicher Wirtschaftsforschungsinstitute. Für das Gesamtjahr 2020 korrigierte beispielsweise das DIW seine Konjunkturprognose von minus 8,1 Prozent auf minus 6,0 Prozent, die Bundesregierung von minus 6,3 Prozent auf minus 5,8 Prozent, das ifo-Institut hält mittlerweile minus 5,2 Prozent für realistisch. **Matthias Leube**, CEO bei Colliers International Deutschland, resümiert: „Die Rezession im Corona-Jahr 2020 wird das Ausmaß des Finanzkrisenjahres 2009 erreichen, markiert aber keinen neuen historischen Tiefstand in der deutschen Nachkriegsära, wie lange Zeit prognostiziert wurde. Die starke Rückschlagbewegung zahlreicher Frühindikatoren wie dem ifo-Geschäftsklimaindex legen nahe, dass eine V-förmige Erholung der Wirtschaft die wahrscheinlichste ist. Eine der zugrundeliegenden Annahme dabei ist, dass es zu keiner zweiten Pandemiewelle mit neuerlichem Lockdown kommen wird. Das wiederum stärkt auch das Vertrauen in den Vermietungsmarkt.“

Die Gruppe marktprägender Investoren ist seit Monaten unverändert. Auf der Verkäuferseite liegen Projektentwickler mit 9,8 Milliarden Euro bzw. 24 Prozent Marktanteil knapp vor Immobilien AGs mit 9,0 Milliarden Euro bzw. 22 Prozent Marktanteil. Hier wirken vor allem die bis zur Jahresmitte prägenden strategischen Unternehmens- und Portfolioübernahmen fort. Bei den Käufern haben sich bis Ende September Offene Immobilienfonds bzw. Spezialfonds mit 8,9 Milliarden Euro bzw. 17 Prozent Marktanteil vor Asset- und Fondsmanager (6,9 Milliarden Euro bzw. 17



Prozent Marktanteil) und Immobilien AGs (6,2 Milliarden Euro bzw. 15 Prozent Marktanteil) geschoben.

Sicherheit hat seinen Preis – steigende Kaufpreise für Core-Produkte

Die Flucht in Qualität ließ sich im vergangenen Quartal eindrucksvoll anhand der Entwicklung der Spitzenrendite belegen: In Berlin und Hamburg wurde bei Büroimmobilien eine Renditekompression von 10 Basispunkten auf 2,80 Prozent bzw. 3,10 Prozent beobachtet. Teuerster Standort unter den TOP 7 bleibt München mit einer Bruttoanfangsrendite von 2,75 Prozent. Am anderen Ende der Skala stehen Düsseldorf, Köln und Stuttgart mit 3,30 Prozent. **Kadel:** „Sicherheiten, vor allem langfristige Laufzeiten, treiben im aktuellen Marktumfeld die Preise stark an. Bis zum Jahresende gehen wir daher sogar von stabilen bis leicht fallenden Spitzenrenditen im Bürosegment aus. Noch deutlicher sehen wir diese Entwicklung bei Logistikkimmobilien, wo Investoren sehr preisaggressiv in Bieterverfahren auftreten. Aktuell sind in diesem Segment im Jahresverlauf die Spitzenrenditen auf 3,90 Prozent gesunken. Im Gegenzug werden deutliche Abschläge beobachtet, soweit risikobehaftete Objekte überhaupt gehandelt werden.“ Von stabilen Renditeentwicklungen ist weiter bei Einzelhandelsobjekten mit Lebensmittelschwerpunkt auszugehen. Bei Highstreet-Objekten fällt eine marktgerechte Einschätzung angesichts geringer Fallzahlen sehr schwer. Das schwierige Marktumfeld sowie sinkende Spitzenmieten in den Metropolen deuten auf steigende Spitzenrenditen hin, wobei in Einzelfällen Objekte auch durchaus zu Liebhaberpreisen mit zwei Prozent Bruttorendite vermarktet werden und auf Interesse stoßen.

Ausblick: Erneuter Mindestumsatz von 10 Milliarden Euro im vierten Quartal sichert bereits Überschreiten der 50-Milliarden-Euro-Marke für das Gesamtjahr

Die anziehende Zahl der Abschlüsse sowie die neuen Geschäftsanbahnungen der vergangenen Woche weisen darauf hin, dass der Höhepunkt der Corona-bedingten Bremsspuren am Investmentmarkt im Verlauf des dritten Quartals bereits überwunden wurde. „Zum Überschreiten der 50-Milliarden-Euro-Marke am Jahresende reicht bereits der in beiden Krisenquartalen registrierte ‘Mindestumsatz’ von 10 Milliarden Euro. Ein solches Transaktionsvolumen, das seit Beginn der aktuellen Hochphase im Investmentzyklus zum sechsten Mal in Folge überschritten würde, stellt einen vor wenigen Monaten wohl kaum erwarteten Ausgang des außergewöhnlichen Krisenjahres dar“, prognostiziert **Leube**.



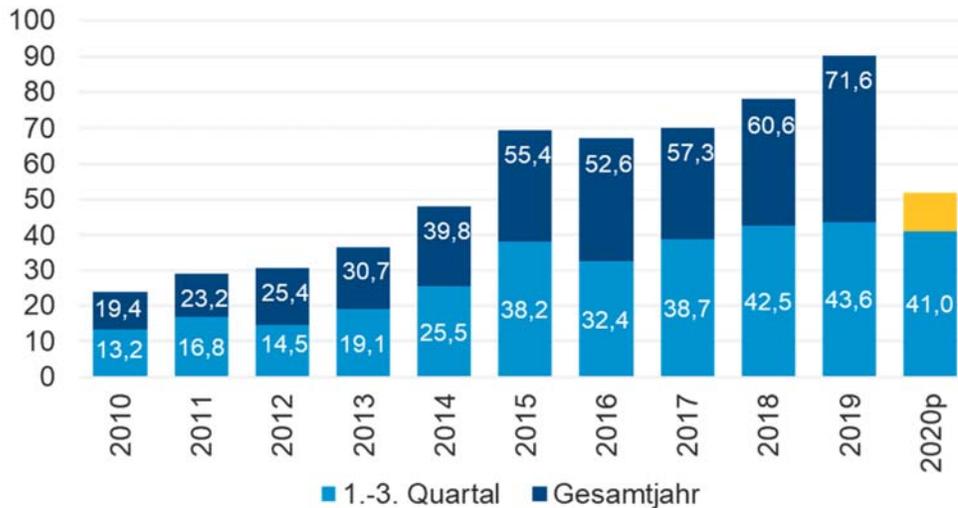
Deutsche Investmentzentren im Vergleich (jeweils Stand 3. Quartal)

	Deutschland	Berlin	Düsseldorf	Frankfurt	Hamburg	Köln	München	Stuttgart
Transaktionsvolumen in Mio. € 2020	41.047	6.141	2.000	3.352	3.377	970	3.503	892
Transaktionsvolumen in Mio. € 2019	43.580	9.455	1.940	3.911	2.419	1.437	5.291	1.229
Veränderung im Vgl. zum Vorjahr	-6 %	-35 %	3 %	-14 %	40 %	-32 %	-34 %	-27 %
Größte Investorengruppe	Offene Immobilien-fonds/ Spezial-fonds 21 %	Immobilien AGs 38 %	Offene Immobilien-fonds/ Spezial-fonds 26 %	Immobilien AGs 27 %	Vermögensverwalter (Asset/ Fund Manager) 23 %	Projektentwickler / Bauträger 45 %	Offene Immobilien-fonds/ Spezial-fonds 25 %	Versicherungen 39 %
Größte Verkäufergruppe	Projektentwickler / Bauträger 24 %	Immobilien AGs 35 %	Projektentwickler / Bauträger 38 %	Immobilien AGs 32 %	Projektentwickler / Bauträger 35 %	Projektentwickler / Bauträger 48 %	Projektentwickler / Bauträger 34 %	Projektentwickler / Bauträger 38 %
Wichtigste Immobilienart	Büro 41 %	Büro 62 %	Büro 86 %	Büro 70 %	Büro 54 %	Büro 43 %	Büro 53 %	Büro 73 %
Spitzenrendite Büro		2,80 %	3,30 %	3,00 %	3,10 %	3,30%	2,75 %	3,30 %
Spitzenrendite Einzelhandel		3,20 %	3,40 %	2,80 %	3,30 %	3,40 %	2,75 %	3,30 %
Spitzenrendite Industrie/ Logistik	3,90 %							

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 15.000 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/companies/colliers-international-gmbh).

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