

PRESSEMITTEILUNG

PRESSEKONTAKT:

Frau Britt Finke

Telefon: +49 (0)40 / 350 80 2 - 993

Telefax: +49 (0)40 / 350 80 2 - 36

Mobil: +49 (0)162 / 232 30 37

E-Mail: b.finke@grossmann-berger.de

INVESTMENTMARKT DEUTSCHLAND Q2/2016 PRODUKTMANGEL DRÜCKT GEWERBE-TAV UM EIN VIERTEL

04. Juli 2016, Hamburg. Zum Ende des 2. Quartals errechnete German Property Partners (GPP) für die Top-7-Standorte ein gewerbliches Transaktionsvolumen (ohne Wohn-Investments) von rund 9,20 Mrd. €. Verglichen mit dem Vorjahreszeitraum sank das Ergebnis um 25,2 %. „Die Entwicklung ist wenig überraschend. Das Kapital für Käufe ist vorhanden, es fehlt aber an Produkten. Daher sehen wir Preise, die es noch nicht gab. Auch vor der Finanzkrise nicht. Der Vermögenserhalt ist durch mangelnde Anlagealternativen momentan in den meisten Fällen wichtiger als die Rendite“, bilanziert GPP-Sprecher **Björn Holzwarth**. „Der Brexit ist natürlich überall Thema. Kurzfristig hat dadurch die Bedeutung des deutschen neben dem französischen Markt zugenommen. In den letzten Tagen ist der Druck auf die Renditen nochmals gestiegen und dies nicht nur in Frankfurt und Berlin, sondern an allen Top-7-Standorten. Negative Einflüsse bleiben abzuwarten. Diese können lediglich durch die Eintrübung der Binnenwirtschaft ausgelöst werden. Nur in diesem Fall könnte es zu kurzfristigen Überreaktionen am Investmentmarkt kommen.“

TAV: HAMBURG UND MÜNCHEN SPITZENREITER

Mit Volumina von rund 2 Mrd. € waren **Hamburg** und **München** am Ende des 2. Quartals die Investment-hot-spots. Drei Verkäufe über 100 Mio. € pushten das **Hamburger** Transaktionsvolumen, das um knapp 3 % zulegte.

In **München** führte die Abnahme von Transaktionen über 100 Mio. € von fünf auf eine zu einem Ergebnis-Rückgang um rund 31 %. Hierbei handelte es sich um den Verkauf der Richard-Strauß-Straße 76 an die Bayerische Versorgungskammer für rund 120 Mio. €.

Größte bekannte Gewerbe-Transaktionen Top-7-Standorte 1.-2. Quartal 2016

Stadt	Projekt/Objekt	Käufer	Verkäufer	KP (Mio. €)
FFM	ibc, Theodor-Heuss-Allee 70-74	GEG German Estate Group	RFR Gruppe	400
MUN	Baywa-Tower, Arabellastraße	WealthCap	Baywa/Competo	280
FFM	Aculeum, Hanstraße 43e	AGC Equity Partner	Tishman Speyer	144
HAM	Telekom Campus	Amundi	TAS KG	120
MUN	Richard-Strauß-Straße 76	Bayerische Versorgungskammer	Siemens AG	120
FFM	Meandris, Europaallee 48-50	Triuva Kapitalverwaltungsgesellschaft	Strabag Real Estate	105
MUN	Kistlerhofstraße 75	WealthCap	JP Morgan	100
DUS	La Tête	Versicherung	aurelis	100
BER	Park Inn by Radisson Berlin Alexanderplatz	FDM Management	Brookfield Properties/Starwood Capital	k. A.



BER	The Westin Grand Berlin	FDM Management	Brookfield Properties/Starwood Capital	k. A.
HAM	Alter Wall 2-32 (Share-Deal)	Versorgungswerk Ärztekammer Hamburg	Art-Invest	k. A.

Die großvolumigen Verkäufe des Park Inn und des The Westin Grand aus dem Brookfield/Starwood-Portfolio im 2. Quartal hatten einen wesentlichen Anteil an **Berlins** Transaktionsvolumen von rund 1,9 Mrd. €. Auch wenn das Marktgeschehen wesentlich dynamischer ausfiel als im 1. Quartal, wies die Hauptstadt mit einem Minus von rund 35 % den zweithöchsten Rückgang auf.

Trotz des mit dem ibc größten, im 2. Quartal registrierten Verkaufs mit einem Volumen von rund 400 Mio. € fiel der Rückgang des Transaktionsvolumens in **Frankfurt** am deutlichsten aus. Bei einem Minus von rund 42 % lag das Ergebnis dennoch bei rund 1,61 Mrd. €.

Bisher sind bei den **Düsseldorf** gehandelten Gewerbe-Immobilien Transaktionen deutlich oberhalb von 100 Mio. € ausgeblieben. Das Verkaufsvolumen sank um knapp 6 % auf 671 Mio. €.

In **Stuttgart** ohne Verkäufe über 90 Mio. € bewegte sich das Verkaufsvolumen mit 602 Mio. € bei einem Plus von 2 % leicht über dem Vorjahresniveau.

Bei einem Transaktionsvolumen von 425 Mio. € verlor das Marktgeschehen in **Köln** mit einem Minus von 15 % gegenüber dem Vorjahresquartal an Dynamik.

Mit einem fast unveränderten Anteil von 65 % waren Büro-Immobilien am Ende des 2. Quartals wie im Vorjahreszeitraum die am stärksten nachgefragte Assetklasse (5,97 Mrd. €). Hotels übernahmen von den Einzelhandels-Immobilien den zweiten Platz und kamen auf einen Anteil von 13 % (1,23 Mrd. €). Mit einem Plus von 90 % legte das Grundstücks-Transaktionsvolumen (948 Mio. €) am meisten zu auf einen Anteil von 10 %. Der Anteil von Portfolio-Verkäufen lag bei rund 13 % (1,19 Mrd. €).

RENDITEN: ÜBERALL WEITER FALLEND

Die Spitzenrendite für Büro-Immobilien gab auch zum Halbjahresende ausnahmslos an allen Top-7-Standorten weiter nach und pendelte sich zwischen 3,50 % (München) und 4,40 % (Düsseldorf) ein. Am stärksten ging sie um 80 Basispunkte in Berlin zurück. „Ein Anstieg der Spitzenrenditen für Büro-Immobilien ist nicht in Sicht, solange sich an den Marktparametern nichts ändert“, erwartet **Holzwarth**.

INVESTOREN: BERLIN INTERNATIONALER LIEBLING

Internationale Investoren vereinigten rund 33 % des getätigten Volumens für gewerbliche Immobilien-Investments an den Top-7-Standorten auf sich (3,05 Mrd. €). Im Vorjahresquartal hatte ihr Anteil bei 49 % gelegen. Mit Abstand am stärksten engagierten sich Internationale bei einem Anteil von 76 % in Berlin.

„Unter Umständen investieren Internationale aufgrund des Brexits nicht oder weniger in Europa. Wenn sie es doch tun, dann in Deutschland und Frankreich. Hiervon könnten besonders Frankfurt als Finanzstandort und Berlin als Hauptstadt mit großvolumigen Produkten profitieren“, glaubt **Holzwarth**.

AUSBLICK: 2016

„Es sind viele großvolumige Verkäufe in Vorbereitung und Abwicklung. Insofern könnte das Transaktionsvolumen an den Top-7-Standorten in die Nähe des Vorjahresvolumens von 28 Mrd. € kommen. Dies setzt allerdings unveränderte Marktparameter voraus“, wagt **Holzwarth** einen Ausblick. „Aufgrund des Brexits könnte das Angebot noch kleiner werden und dadurch die Vervielfältiger noch weiter steigen. Der Wettbewerb um Core-Produkte wird voraussichtlich noch intensiver, die Ausweichbewegung in andere Risikoklassen und Lagen wird zunehmen.“

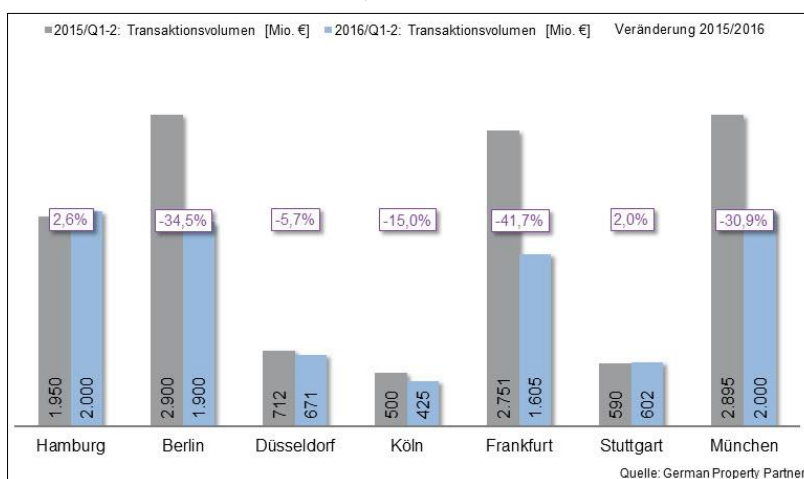
5.275 Zeichen ohne Haupt-Überschriften

Deutsche Top-7-Investmentstandorte 1.-2. Quartal 2016

	HAM	BER	DUS	CGN	FFM	STU	MUC
Transaktionsvolumen in Mio. €	2.000	1.900	671	425	1.605	602	2.000
Spitzenrendite Büro in %	4,00	3,80	4,40	4,20	4,15	4,25	3,50
Stärkste Assetklasse	Büro	Büro	Büro	Büro	Büro	Büro	Büro
Stärkste Assetklasse in %	66	48	81	73	80	57	59

Quelle: German Property Partners

Transaktionsvolumen 1.-2. Quartal 2016



ÜBER GERMAN PROPERTY PARTNERS

German Property Partners ist ein deutschlandweites Netzwerk lokal führender Gewerbe-Immobiliendienstleister. Es zeichnet sich durch tiefe Marktkenntnisse vor Ort, langjährig für die Partnerunternehmen tätige Immobilienberater und das persönliche Engagement der Gesellschafter und Geschäftsführer aus. Das Netzwerk verfügt in den Top-7-Städten Hamburg, Berlin, Düsseldorf, Köln | Bonn, Frankfurt, Stuttgart und München über eigene Standorte und bietet Dienstleistungen in



GERMAN
PROPERTY
PARTNERS

LOKALE KOMPETENZ – DEUTSCHLANDWEIT

den Bereichen Immobilien-Investments, gewerbliche Vermietung, unternehmerisches Immobilienmanagement (CREM), Immobilienbewertung und Research an. Bank-, Finanzierungs- und Verwaltungs-Dienstleistungen runden das Leistungsspektrum ab. Aktuell sind über 370 Immobilienspezialisten für das Netzwerk tätig. 2015 vermittelte German Property Partners deutschlandweit rund 410.000 m² Gewerbefläche und betreute ein Transaktionsvolumen in Höhe von rund 1,9 Mrd. €. [www.germanpropertypartners.de]