



## Zahlen und Fakten

Transaktionsmarkt Wohnportfolios  
H1 2016

**NA**lapollo group

# „Eine Investition in Wissen bringt noch immer die besten Zinsen.“

Zitat von Benjamin Franklin

Für weitere Informationen rufen Sie uns gerne an. Bei uns begegnen Sie Fachleuten, die Sie gerne mit ihrem Wissen unterstützen. Wir freuen uns auf Sie.



Dr. Konrad Kanzler  
Head of Research  
+49 (0)69 - 970 505-614  
konrad.kanzler@nai-apollo.de



Stefan Mergen  
Managing Partner Valuation  
+49 (0)69 - 970 505 613  
stefan.mergen@nai-apollo.de



Lenny Lemler  
Co-Head of Investment  
+49 (0)69 - 970 505-175  
lenny.lemmler@nai-apollo.de



Franziska Henke  
Consultant Research  
+49 (0)69 - 970 505-616  
franziska.henke@nai-apollo.de

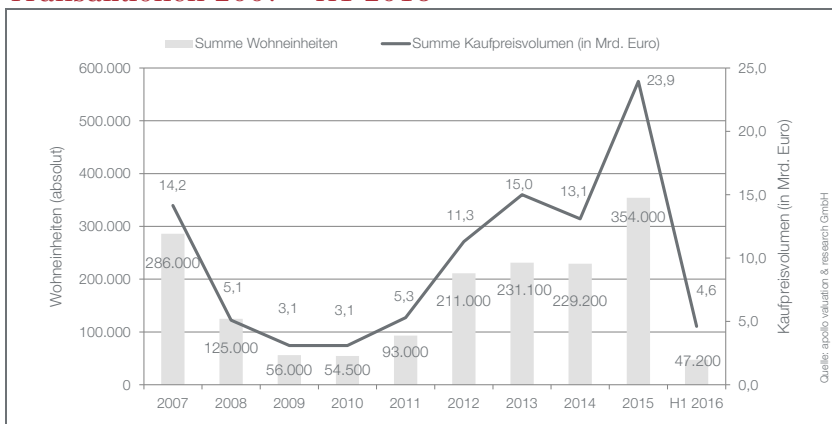


## Marktüberblick H1 2016

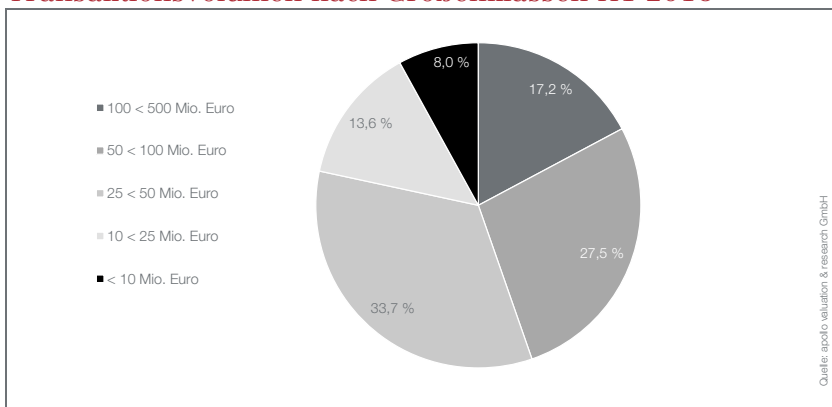
Transaktionsvolumen	4,6 Mrd. Euro, liegt 73,2 % unter Vorjahreswert
Gehandelte Wohneinheiten	169 Verkäufe mit rund 47.200 Einheiten
Räumlicher Fokus	Berlin beliebtestes Investmentziel (18,6 % der Transaktionen), zunehmende Investitionstätigkeit in B- und C-Standorten
Investorentyp	"Offenen Immobilienfonds / Spezialfonds" dominierende Käufergruppe (1,1 Mrd. Euro), "Immobilienaktiengesellschaften / REIT's" (0,6 Mrd. Euro) auf Rang 3 zurückgefallen
Investorenherkunft	Deutsche Investoren stärkste Akteure mit 3,4 Mrd. Euro

Quelle: apollo valuation & research GmbH

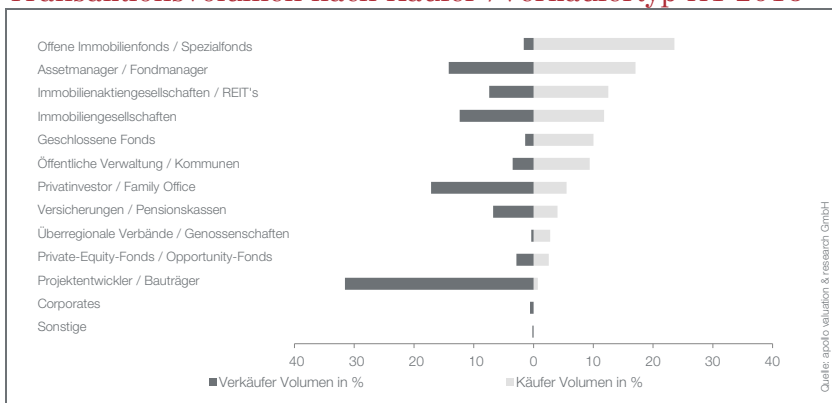
## Transaktionen 2007 – H1 2016



## Transaktionsvolumen nach Größenklassen H1 2016



## Transaktionsvolumen nach Käufer-/Verkäufertyp H1 2016



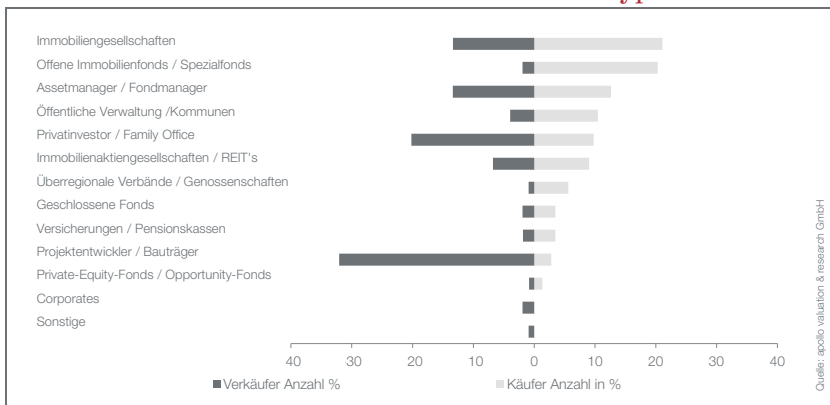
\*Verkauf von Wohnungspaketen oder Wohnungsanlagen mit mindestens 30 WE sowie der Verkauf von Unternehmensanteilen, durch die eine Kontrollmehrheit übernommen wird; ohne Börsengänge

Der Transaktionsmarkt für Wohnportfolios\* in Deutschland bleibt nach einem ruhigen Jahresauftakt auch im zweiten Quartal mit einem Volumen von 2,4 Mrd. Euro hinter den Umsatzergebnissen der Vorjahre zurück. Für das erste Halbjahr 2016 ergibt sich ein Volumen von 4,6 Mrd. Euro, womit sich das Ergebnis um 73,2 % unter dem Halbjahreswert von 2015 (17,2 Mrd. Euro) bewegt. Dabei sind rund 47.200 Wohneinheiten gehandelt worden. Auch dies bedeutet einen deutlichen Rückgang um 82,5 % im Vergleich zum Vorjahreswert (H1 2015: 269.400).

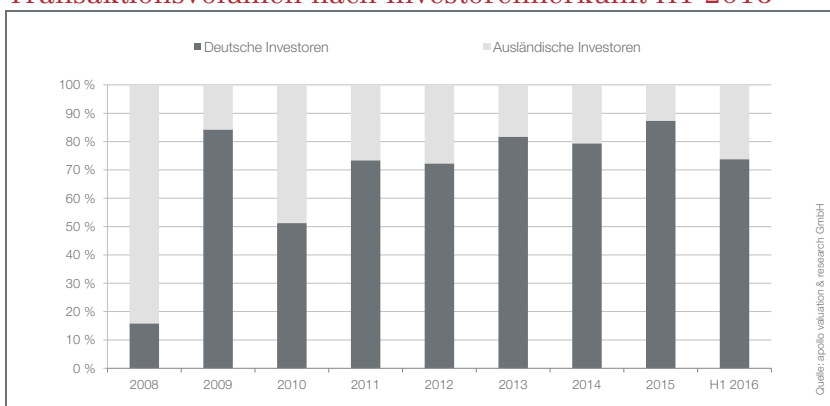
Der wesentliche Grund für diese Entwicklung ist eine geringe Anzahl an Großdeals sowie an Unternehmensübernahmen. Entsprechend findet sich in der Volumenklasse „über 500 Mio. Euro“ keine Transaktion (H1 2015: 67,1 % / 11,5 Mrd. Euro). Hingegen haben kleinere Verkäufe in den Klassen von „50 Mio. bis 100 Mio. Euro“ und von „25 Mio. bis 50 Mio. Euro“ nicht nur prozentual am Transaktionsvolumen auf zusammen 61,2 % zunehmen, sondern auch ihr Gesamtvolumen auf 2,8 Mrd. Euro steigern können (H1 2015: 9,8 % / 1,7 Mrd. Euro).

Bei Unterscheidung nach Investorentypen treten im ersten Halbjahr die „Offenen Immobilienfonds / Spezialfonds“ mit einem Umsatzanteil von 23,6 % (1,1 Mrd. €) besonders stark als Käufergruppe in Erscheinung. Diese stehen infolge hoher Liquiditätsquoten unter erhöhtem Anlagedruck, wodurch sie ihr absolutes Umsatzvolumen auch bei geringem Angebot an Portfolios am Wohninvestmentmarkt auf gleichem Niveau halten konnten.

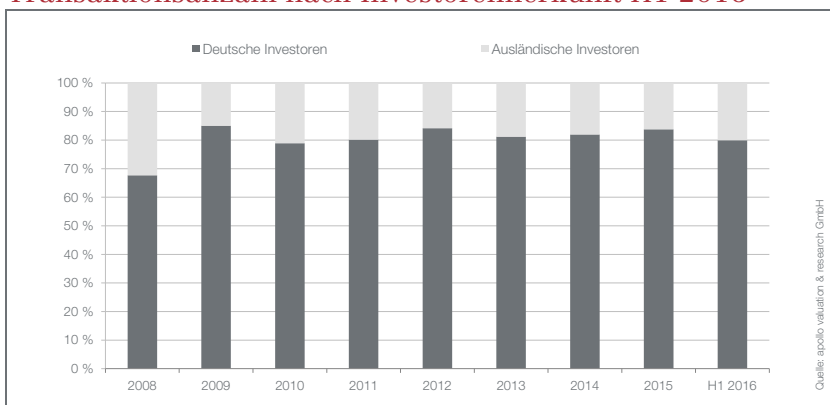
## Transaktionsanzahl nach Käufer-/Verkäuferotyp H1 2016



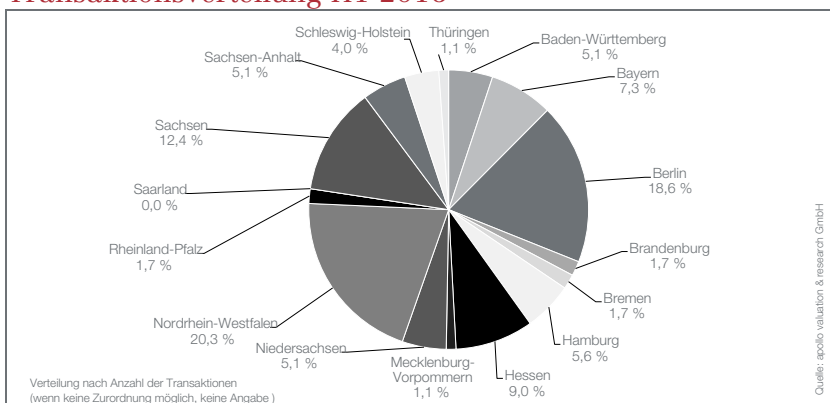
## Transaktionsvolumen nach Investorenherkunft H1 2016



## Transaktionsanzahl nach Investorenherkunft H1 2016



## Transaktionsverteilung H1 2016



Auf dem zweiten Rang folgen die „Assetmanager / Fondmanager“ (17,1 %) vor den „Immobilienaktiengesellschaften / REIT's“ (12,5 %). Letztere sind aufgrund bislang ausgebliebener großer Unternehmensübernahmen und Großtransaktionen im Vergleich zum ersten Halbjahr 2015 auf Rang 3 zurückgefallen. Eine Zunahme von Projektverkäufen sorgt dafür, dass sich die „Projektentwickler / Bauträger“ mit einem Anteil von 31,6 % (1,5 Mrd. Euro) am Verkaufsvolumen als größte Verkäufergruppe vor den „Privatinvestoren / Family Offices“ mit 17,2 % auf dem Wohninvestmentmarkt zeigen. Parallel deutet dies auf den Bedeutungszuwachs von kleineren Portfolios hin.

Hinsichtlich der Käufernationalitäten liegen deutsche Investoren auch in den ersten sechs Monaten 2016 mit einem Ankaufovolumen von 3,4 Mrd. Euro bzw. einem Anteil von 73,8 % (H1 2015: 15,3 Mrd. Euro) als stärkste Käufergruppe deutlich vor den internationalen Investoren mit einem Transaktionsvolumen von 1,2 Mrd. Euro und einem Anteil von 26,2 % (H1 2015: 1,9 Mrd. Euro).

Im Fokus der Nachfrage stehen unverändert die deutschen Metropolen. Spitzenreiter ist dabei die Bundeshauptstadt Berlin, auf die in den letzten Jahren konstant 15 % bis 30 % aller Investments (nach Anzahl) entfallen. Auch im ersten Halbjahr 2016 liegt Berlin mit einem Anteil von 18,6 % erneut vor den anderen deutschen Metropolen (H1 2015: 22,2 %). Aufgrund des niedrigen Angebots in den Top-Städten rücken weiterhin B- und auch verstärkt C-Standorte z.B. in Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen und Sachsen immer mehr in den Blick der Investoren.

## Ausgewählte Wohnportfoliotransaktionen H1 2016

Residenz Berolina-Portfolio	
Käufer	Mehrheitlich durch Immeo Wohnen (Tochter der Foncière des Régions (FDR))
Kaufpreis (ca.)*	165.000.000 €
Wohneinheiten*	970
Wohnportfolio in den Regionen Frankfurt und Mannheim	
Käufer	Heitman
Kaufpreis (ca.)*	124.000.000 €
Wohneinheiten*	1.595
Wohn- und Gewerbeportfolio in Bayern, Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen, Sachsen und Sachsen-Anhalt	
Käufer	Internationaler Investor
Kaufpreis (ca.)*	103.000.000 €
Wohneinheiten*	2.700

\*teilweise Gewerbe enthalten / teilweise geschätzt

Quelle: apollo valuation &amp; research GmbH

Die Marktentwicklung der vergangenen Monate erhärtet die zu Beginn des Jahres getroffene Annahme, dass die Konsolidierungsphase vorerst ihr Ende gefunden hat. So gab es seit Jahresbeginn keine nennenswerten Unternehmensübernahmen. Stattdessen fanden vermehrt Teilportfolio- und Einzelverkäufe im Rahmen von Portfoliobereinigungen nach den Übernahmen und Großeinkäufen in den Vorjahren statt. Im letzten Jahr noch erwartete Übernahmen sind auch bis heute nicht erfolgt. Ob diese zeitverzögert noch bis Jahresende stattfinden, bleibt abzuwarten.

Die größten Transaktionen fanden bislang schwerpunktmäßig im ersten Quartal statt. Darunter fällt u.a. die Mehrheitsübernahme der Residenz Berolina mit einem Wohn- und Gewerbeportfolio von 970 Einheiten durch die Immeo Wohnen, eine Tochter der Foncière des Régions (FDR). Des Weiteren kaufte Heitman ein Wohnportfolio, das sich überwiegend auf die Region um Frankfurt am Main und Mannheim verteilt, mit 1.595 Einheiten für geschätzte 124 Mio. Euro von Grainger. Zudem erwarb ein internationaler Investor ein 2.700 Einheiten großes Wohn- und Gewerbeportfolio mit hohem Wohnanteil von der Corestate. Zu den wichtigen Einzelinvestoren des Jahres zählen zudem die ZBI, Aberdeen, PROJECT Immobilien und WERTGRUND, die jeweils bislang über 150 Mio. Euro vornehmlich für eigene Fondsvehikel investiert haben. Hierbei dominieren Losgrößen von 100 bis 500 Einheiten.

In den ersten sechs Monaten des Jahres 2016 beträgt der durchschnittliche Preis für eine Wohneinheit unter Einbeziehung aller Transaktionen 97.530 Euro. Im ersten Halbjahr 2015 lag der durchschnittliche Kaufpreis pro Wohneinheit noch bei 63.660 Euro. Zu dieser Entwicklung hat nicht nur das Fehlen von Großdeals und Unternehmensübernahmen mit niedrigeren durchschnittlichen Kaufpreisen je Wohneinheit beigetragen, sondern

auch der deutliche Anstieg von Projektverkäufen mit überdurchschnittlichen Kaufpreisen. So erhöhte sich das Volumen der verkauften Projektentwicklungen gegenüber dem Vorjahreshalbjahr von 0,8 Mrd. auf 1,2 Mrd. Euro, was nun einem Umsatzanteil von 25,0 % entspricht. Daneben bleibt auch der generelle Preisanstieg über alle Baualtersklassen ungebremst und wird durch das fehlende Angebot bei starker Nachfrage noch angefacht.

Durch das Ergebnis des Referendums im Vereinigten Königreich, nach dem der Austritt des Landes aus der Eurozone nahezu feststeht, bestehen aktuell große Unsicherheiten auf den Kapitalmärkten. Die langfristigen Auswirkungen sind bisher noch nicht abschätzbar. Kurzfristig werden Investoren noch stärker vermeintlich sichere Anlagemöglichkeiten suchen, wovon insbesondere der deutsche Wohnimmobilieninvestmentmarkt profitieren wird.

Entsprechend ist bis Ende 2016 zwar im langfristigen Vergleich mit weiterhin hohen Investmentaktivitäten zu rechnen, allerdings werden Unternehmensübernahmen und Großdeals in ähnlichen Transaktionshöhen wie im Vorjahr schon allein aufgrund der fehlenden Produktverfügbarkeit derzeit nicht erwartet. Der Handel mit Projektentwicklungen und kleineren Portfolien zwischen 25 Mio. und 100 Mio. Euro wird aber auf einem soliden Niveau fort-schreiten. Es kann daher für das Jahr 2016 mit einem Umsatzergebnis von rund 10 Mrd. Euro gerechnet werden.

## EIN PARTNER. ALLE LEISTUNGEN. ALLE ASSETKLASSEN. BÜRO – EINZELHANDEL – LOGISTIK – WOHNEN

ASSET MANAGEMENT

BAUMANAGEMENT

BAU- UND PROJEKTENTWICKLUNG

BEWERTUNG UND RESEARCH

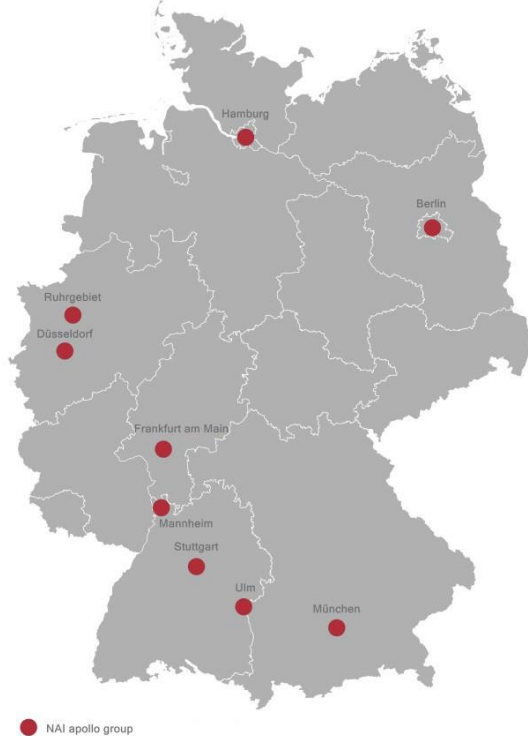
CORPORATE FINANCE ADVISORY

CORPORATE REAL ESTATE SERVICES

PROPERTY MANAGEMENT

TRANSAKTIONSBERATUNG

VERKAUF UND VERMIETUNG



## IHR PARTNER FÜR IMMOBILIEN – WIR ZEICHNEN UNS AUS

INHABERGEFÜHRT

PARTNER AKTIV IM TAGESGESCHÄFT

ÜBER 25 JAHRE MARKTERFAHRUNG

UNABHÄNGIG – INNOVATIV – LÖSUNGSORIENTIERT

LOKAL – BUNDESWEIT – TOP NETZWERK

FLEXIBEL – KUNDENFOKUSSIERT – KOMPETENT



Copyright © NAI apollo group, 2016.  
Dieser Bericht dient ausschließlich Informationszwecken. Er wurde mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt und basiert auf Informationen aus Quellen, die wir für zuverlässig erachten, aber für deren Genauigkeit, Vollständigkeit und Richtigkeit wir keine Gewähr übernehmen. Annahmen, Zahlen und Prognosen in diesem Dokument dienen nur der Orientierung. Dieser Bericht verfolgt nicht das Ziel, den Kauf oder Verkauf einer bestimmten Finanzanlage zu fördern und ist daher nicht als ein solches Angebot zu verstehen. Der Leser dieses Berichtes muss seine eigenen unabhängigen Entscheidungen hinsichtlich Richtigkeit und Vollständigkeit treffen. Die NAI apollo group übernimmt keine Haftung für direkte oder indirekte Schäden, die aus Ungenauigkeiten, Unvollständigkeiten oder Fehlern in diesem Bericht entstehen. Wir behalten uns das Recht vor, jederzeit Änderungen und/oder Ergänzungen an den enthaltenen Informationen vorzunehmen. Weder der Bericht, noch Teile hieraus dürfen ohne die schriftliche Zustimmung der NAI apollo group publiziert, vervielfältigt oder weitergegeben werden.

**NAI**apollo group