

# Zahlen & Daten Facts & Figures

Transaktionsmarkt "Wohnportfolios"  
Transaction market 'residential portfolios'

H1-2014



## Willkommen bei der NAI apollo group

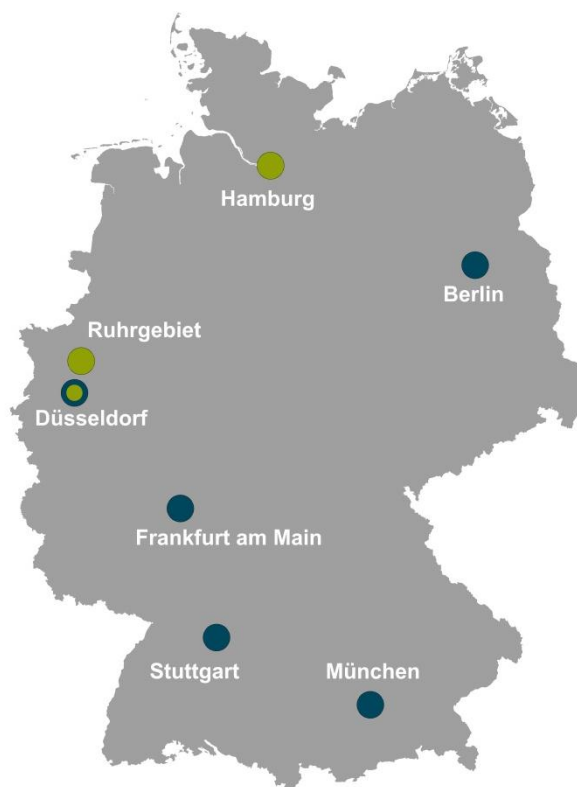
NAI apollo ist das führende Netzwerk unabhängiger Immobilienberatungsunternehmen in Deutschland. Seit mehr als 25 Jahren beraten unsere aktiven Partner nationale und internationale Unternehmen mit nachhaltigem Erfolg. Unser Leistungsspektrum umfasst die Bereiche Vermietung, Verkauf, Bewertung, Marktforschung, Property- und Assetmanagement, Objektbuchhaltung, Baumanagement sowie Corporate Finance.

Mit Büros in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, München, Stuttgart und dem Ruhrgebiet sind wir deutschlandweit präsent. Als Partner von NAI Global bieten wir unseren Kunden weltweit Zugang zu über 6.700 Immobilienspezialisten in 375 Partnerbüros.

## Welcome to the NAI apollo group

*NAI apollo is the leading network of independent real estate consultancies in Germany. We have been successfully advising national and international companies for more than 25 years. Our services include letting, sales, valuation, research, asset and property management, property accounting, building management and corporate finance.*

*We are represented across Germany with offices in Berlin, Dusseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Munich, Stuttgart and the Ruhr area. As a partner of NAI Global, our clients have access to more than 6.700 specialists worldwide in 375 partner offices.*



● NAI apollo Büro / NAI apollo office

● NAI apollo Partnerbüro / NAI apollo associated office



# Wohnportfoliotransaktionen

## Residential portfolio transactions

### Umsatz von 7,1 Mrd. Euro dank erstem Quartal

Auf dem Investmentmarkt für Wohnportfolios\* ist im ersten Halbjahr 2014 mit einem Transaktionsvolumen von rund 7,1 Mrd. Euro das beste Halbjahresergebnis im Betrachtungszeitraum seit 2007 erzielt worden. Der Anstieg im Vergleich zur ersten Jahreshälfte 2013 (H1 2013: 6,8 Mrd. Euro) beträgt 4,4 %. Gehandelt wurden dabei in über 150 Transaktionen rund 124.500 Wohneinheiten (mit jeweils mindestens 30 Wohneinheiten).

Während das erste Quartal 2014 von mehreren Großdeals geprägt wurde, haben im zweiten Quartal mittlere bis kleine Portfolios im Fokus des Marktgeschehens gestanden. Dementsprechend ist der Umsatz im zweiten Quartal mit 1,8 Mrd. Euro auch deutlich hinter dem Rekordergebnis von 5,3 Mrd. Euro der ersten drei Monate zurück geblieben. Bei den größten Transaktionen im bisherigen Jahresverlauf handelt es sich um die Ankäufe des Vitus-Portfolios und des DeWAG-Portfolios durch die Deutsche Annington Immobilien sowie um den Erwerb des DGAG-Portfolios durch die seit Ende April börsennotierte BUWOG. Diese fanden alle im ersten Quartal statt. Die größte Transaktion im zweiten Quartal ist der Ankauf eines Portfolios mit 7.700 Wohn- sowie 490 Gewerbeeinheiten durch die Adler Real Estate AG. Insgesamt rund 5,2 Mrd. Euro bzw. 73,0 % des Gesamtvolumens resultieren aus Großtransaktionen, d.h. Verkäufe mit einem Volumen von jeweils über 100 Mio. Euro. Auf das zweite Quartal entfallen auf dieses Segment 1,1 Mrd. Euro, was 15,5 % des Halbjahresumsatzes 2014 entspricht.

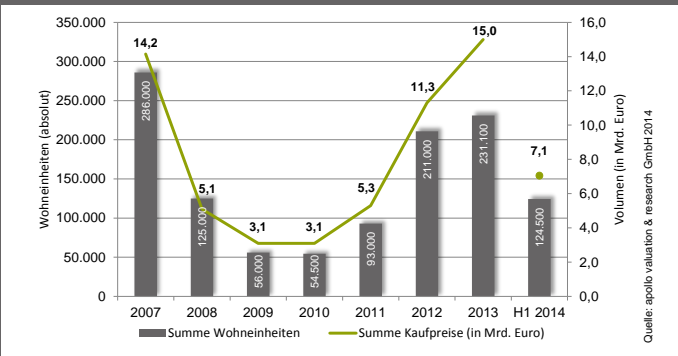
### First quarter drives transaction volume to EUR 7.1 billion

The transaction volume on the investment market for residential portfolios\* reached around EUR 7.1 billion in the first half of 2014 and therefore represents the best half-year result in the assessment period since 2007. Compared to the first half of 2013 (H1 2013: EUR 6.8 billion), the volume increased by 4.4 %. Around 124,500 residential units changed hands in more than 150 transactions (that is, signed deals including at least 30 residential units per deal).

While the first quarter of 2014 was characterised by several big deals, mid-sized to small deals were more prevalent on the market in the second quarter. Accordingly, the transactions volume of EUR 1.8 billion in the second quarter was far below the record volume of EUR 5.3 billion that was achieved in the first three months. The largest transactions in the year to date include the purchases of the Vitus and DeWAG portfolios by Deutsche Annington Immobilien and the acquisition of the DGAG portfolio by BUWOG, which has been listed on the stock exchange since the end of April. These deals all took place in the first quarter. The largest transaction in the second quarter was the purchase of a portfolio with 7,700 residential units and 490 commercial units by Adler Real Estate AG. Overall, around EUR 5.2 billion or 73.0 % of the total volume resulted from big transactions, i.e. sales with a volume of more than 100 million per deal. Around EUR 1.1 billion related to this segment in the second quarter, corresponding to 15.5 % of the half-year transaction volume for 2014.

#### Transaktionen 2007 – H1 2014

#### Transactions 2007 – H1 2014



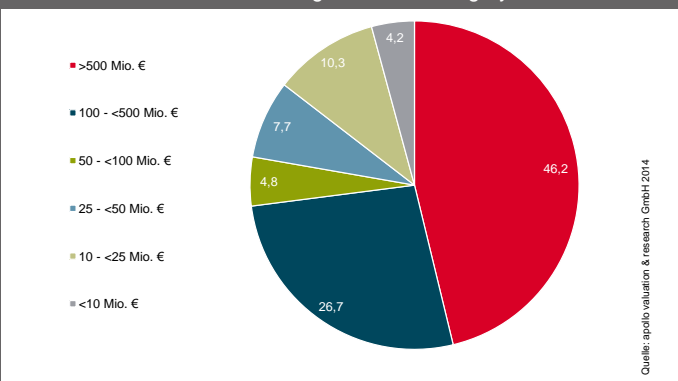
#### Marktüberblick H1 2014

#### Market overview H1 2014

<b>Transaktionsvolumen</b> Transaction volume	Transaktionsvolumen von 7,1 Mrd. Euro und damit ein Plus von 4,4 % im Vergleich zum ersten Halbjahr 2013 Transaction volume of €7.1 billion represents a 4.4 % increase from the first half of 2013
<b>Gehandelte Wohneinheiten</b> Sales of residential units	Rund 124.500 Einheiten in über 150 Verkäufen gehandelt Approx. 124,500 units traded in more than 150 transactions
<b>Räumlicher Fokus</b> Regional focus	Berlin mit 16,7 % der Transaktionen weiterhin im Fokus, aber steigende Akzeptanz von B-Standorten Berlin still in the focus of investors with 16.7% of transactions, but growing acceptance of B-locations
<b>Investorentyp</b> Type of investor	Größtes Ankauflvolumen weiterhin durch Immobilien-AGs und Immobiliengesellschaften mit zusammen 5,6 Mrd. Euro Listed property companies and real estate firms again generated the biggest purchase volume with a combined
<b>Investorenherkunft</b> Origin of investors	Deutsche Investoren mit 5,7 Mrd. Euro Hauptakteure am deutschen Wohnportfoliomarkt German investors the most active market participants with €5.7 billion

#### Transaktionsvolumen nach Größenklassen H1 2014

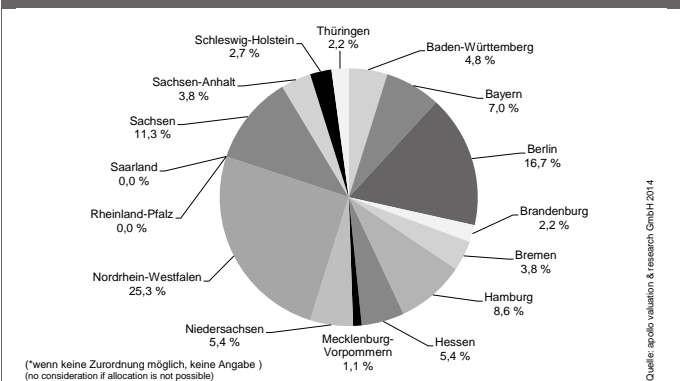
#### Volume of transactions according to volume category H1 2014



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

#### Transaktionsverteilung H1 2014

#### Distributions of transactions H1 2014



\*Sale of residential property portfolios or residential complexes with at least 30 units apiece as well as the sale of corporate shares which give the purchaser a controlling interest; without consideration of IPOs.

# Wohnportfoliotransaktionen

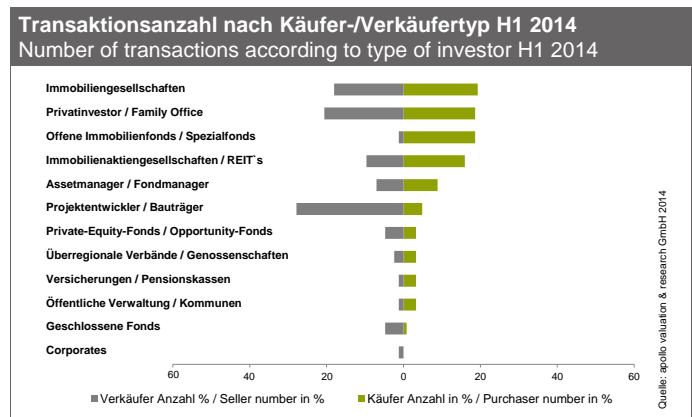
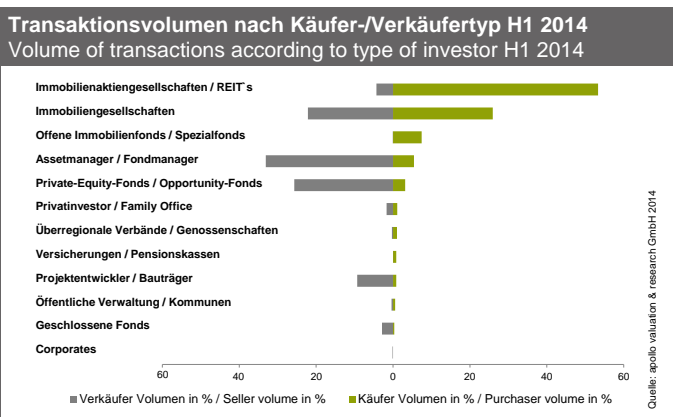
## Residential portfolio transactions

### Steigende Akzeptanz von B-Standorten

Räumliche Investmentziele haben sich wie in den Vorquartalen auf die wirtschaftsstarke Großstädte und Ballungsregionen fokussiert. Den größten Anteil an zuordenbaren Portfoliotransaktionen im Vergleich zu den anderen deutschen Metropolen weist weiterhin Berlin mit 16,7 % (H1 2013: 20,5%) auf. Der Mangel an Objekten bei gleichzeitig hoher Nachfrage hat allerdings seitens der Investoren parallel hierzu zu einer stetig gestiegenen Akzeptanz von B-Standorten abseits der traditionellen Investmentstandorte geführt. Als Beispiele für gestiegene Transaktionsfälle können dabei Dresden, Leipzig und Bremen angeführt werden. Zudem sind Jena und Kiel zu nennen, in denen zwar wenige, dafür aber überdurchschnittlich große Portfolioverkäufe stattfanden.

### Rising acceptance of secondary locations

In terms of locations targeted for investment opportunities, the focus as in previous quarters was on economically strong cities and urban areas. Berlin continued to generate the largest share of assignable portfolio transactions at 16.7 % (H1 2013: 20.5 %) compared to the other German metropolises. At the same time, the lack of properties and the simultaneous strong demand led to a growing acceptance by investors of secondary locations outside traditional investment locations. Dresden, Leipzig and Bremen can all be named as examples where transactions have increased. In addition, Jena and Kiel are areas where few but larger than average portfolio deals took place.

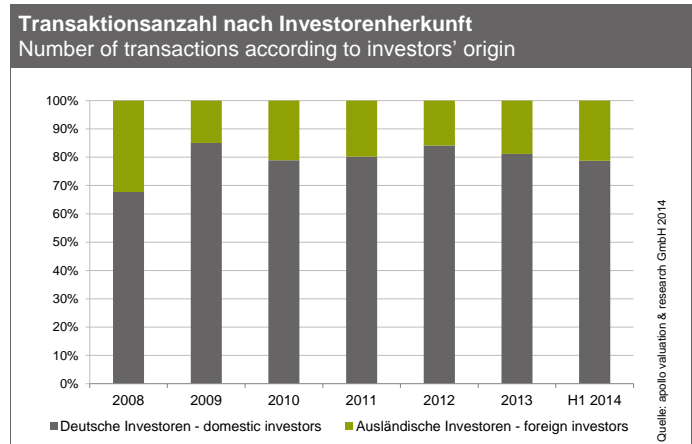
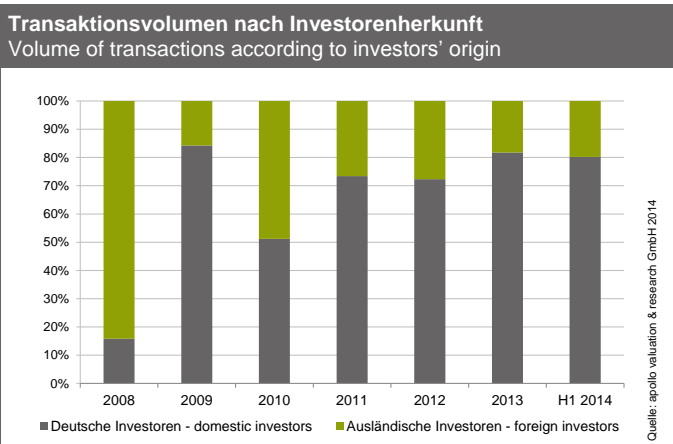


### Immobilien-AGs halten Investorenspitze

Stärkste Gruppe unterhalb der Investoren sind die börsennotierten Immobilienunternehmen, vorrangig aufgrund von Großverkäufen. Im ersten Halbjahr 2014 entspringen diesen rund 3,8 Mrd. Euro und damit 53,3 % des gehandelten Transaktionsvolumens. Im Vergleich zur Jahresmitte des Vorjahres haben die Aktiengesellschaften ihren Umsatz, u.a. aufgrund der Ankäufe der Deutschen Annington oder der Adler Real Estate, damit mehr als verdoppelt. Mit einer mehr als Verfünffachung haben die Immobilien-gesellschaften, denen bis Ende April auch die BUWOG zugeordnet wurde, ein Einkaufsvolumen von 1,8 Mrd. Euro erzielt. Mit einem Anteil von 25,9 % am Transaktionsvolumen bedeutet dies Rang 2 im Investorenvergleich.

### Listed property companies still top the investor rankings

Listed property companies represented the strongest group among the investors, primarily based on large sales. In the first half of 2014, around EUR 3.8 billion or 53.3 % of the transaction volume stemmed from these companies. Compared to the middle of the previous year, these companies therefore more than doubled their transaction volume, due in part to purchases by Deutsche Annington and Adler Real Estate. Real estate firms, which also included BUWOG until the end of April, increased their purchase volume more than fivefold to EUR 1.8 billion. With a share of 25.9 % of the transaction volume these investors were in second place in the overall investor ranking.



# Wohnportfoliotransaktionen

## Residential portfolio transactions

### Deutsche Investoren nehmen wieder zu

Deutsche Investoren sind mit einem Ankauflvolumen in Höhe von 5,7 Mrd. Euro auch im ersten Halbjahr 2014 Hauptakteure am deutschen Wohnportfoliomarkt. Ihr Anteil am gesamten Transaktionsvolumen beläuft sich auf 80,2 %. Im Vergleich zum ersten Halbjahr 2013 bedeutet dies zwar eine Abnahme um 7,65 %-Punkte, der Vergleich zum ersten Quartal 2014 zeigt aber eine erneute Zunahme (+3,2 %-Punkte).

Ein durchschnittlicher Kaufpreis von rund 900 Euro/m<sup>2</sup> für Bestandsimmobilien bedeutet im Vergleich zur Jahresmitte 2013 eine Abnahme um 50 Euro/m<sup>2</sup>. Projektentwicklungen haben 3.010 Euro/m<sup>2</sup> erzielt, was dem Niveau des Vorjahres entspricht. Der Kaufpreis je Wohneinheit beträgt damit im Durchschnitt 56.690 Euro (H1 2013: 65.490 Euro).

Auch in der zweiten Jahreshälfte 2014 wird das große Interesse an deutschen Wohnportfolios fortbestehen. Die positiven wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, die konstant wachsende Wohnraumnachfrage in den Ballungsräumen, das niedrige Zinsniveau und das Fehlen von attraktiven Investmentalternativen stellen dabei die Grundlagen für die Stabilität des deutschen Wohnportfoliointeraktionmarktes dar.

Räumlich bleiben traditionell die Großstädte und Ballungszentren die Transaktionsschwerpunkte. Das wachsende Problem ist aber das immer knapper werdende Angebot, infolgedessen die Kaufpreise stark angestiegen sind. Hierdurch wird sich die Nachfrage nach Investitionsmöglichkeiten in Ober- und Mittelzentren außerhalb der Ballungsregionen aufgrund höherer Renditechancen, der positiven Entwicklung des Mietniveaus und der weniger starken Konkurrenz dichte weiter erhöhen. Auch hier beginnen die Preise bereits zu steigen. Eine Überteuering ist aber weiterhin nicht zu erwarten bzw. beschränkt sich auf wenige Lagen der deutschen Top-Metropolen.

Weitere Großdeals im Jahresverlauf sind derzeit nicht in Sicht. Auch ist damit zu rechnen, dass diese zukünftig vornehmlich in Form von Unternehmensübernahmen, wie zuletzt der ESTAVIS AG durch die Adler Real Estate, stattfinden. Tatsächliche Assetverkäufe werden sich hingegen im kleinen und mittelgroßen Segment abspielen. Hinsichtlich des Umsatzentwicklung prognostiziert die NAI apollo group, dass das Jahresergebnis den zweistelligen Bereich überschreitet, sich aber deutlich unter dem Vorjahresgesamtwert einordnen wird (2013: 15,0 Mrd. Euro).

### German investors on the rise once again

German investors were also the main players on the German residential portfolio market in the first half of 2014 with a purchase volume of EUR 5.7 billion. They accounted for an 80.2 % share of the total transaction volume. Compared to the first half of 2013, this represented a decline of 7.65 percentage points. However, a comparison with the first quarter of 2014 showed an increase once again (+3.2 %).

An average purchase price of around 900 Euro/sqm for property stock represented a decline of 50 Euro/sqm compared to the middle of 2013. Project developments achieved 3,010 Euro/sqm, which is in line with the previous year. The average purchase price per residential unit is therefore at EUR 56,690 (H1 2013: EUR 65,490).

The strong interest in German residential portfolios will also continue into the second half of the year. The positive economic conditions, the ongoing rise in demand for housing in urban areas, the low interest rates and the lack of attractive investment alternatives lay the foundations for stability in the German residential portfolio investment market.

In geographic terms, transactions continue to focus on traditional locations in cities and urban areas. However, the growing problem here is the increasing supply shortage that is causing prices to rise sharply. Because of this, there will be a further increase in demand for investment opportunities in higher and middle-order centres outside the main conurbations due to higher yield opportunities, the positive development of rents and less intense competition. Prices are also already starting to rise here. However, excessive price rises are still not expected, or are limited to few locations in the top German metropolises.

There is currently little prospect that further big deals will take place during the remainder of the year. In the view of NAI apollo group, similar-sized future deals will primarily take the form of company takeovers, such as the recent purchase of ESTAVIS AG by Adler Real Estate. Actual asset sales will happen in small and mid-sized deals, on the other hand. With regard to transaction volume, NAI apollo group forecasts that the full-year result will exceed EUR 10 billion but will be well below the previous year's level (2013: EUR 15.0 billion).

#### Ausgewählte Wohnportfoliotransaktionen H1 2014

Selected transactions of residential portfolios H1 2014

Objekt Property	Käufer Purchaser	Kaufpreis (ca.)* Purchase price (approx.)*	Wohneinheiten* Residential Units*
Vitus-Portfolio	Deutsche Annington Immobilien SE	1.400.000.000 €	30.000
DeWAG-Portfolio	Deutsche Annington Immobilien SE	970.000.000 €	11.500
DGAG-Portfolio	Buwog GmbH	892.000.000 €	18.000
Margaux-Portfolio	In-West Partners GmbH & institutionelle Investoren	268.000.000 €	8.500
Wohnportfolio in Berlin und Dresden	Immeo Wohnen GmbH	240.000.000 €	3.500
Wohnportfolio in Bayern, Berlin, Nordrhein-Westfalen und Sachsen	Estavis AG	160.000.000 €	4.300

\*teilweise Gewerbe enthalten - partly includes data concerning commercial properties

Quellen: apollo valuation & research GmbH, Presseinformationen 2014



**Dr. Konrad Kanzler**

Head of Research

+49 (0)69 - 970 505-614

konrad.kanzler@nai-apollo.de



**Stefan Mergen**

Managing Partner

apollo valuation & research GmbH

+49 (0)69 – 970 505 613

stefan.mergen@nai-apollo.de



**Lenny Lemler**

Co-Head of Investment

+49 (0)69 - 970 505-175

lenny.lemmer@nai-apollo.de



**Nico Schultz**

Director - Valuation

+49 (0)69 - 970 505-612

nico.schultz@nai-apollo.de

# NAIapollo group

## Unsere Leistungen

- Vermietung & Verkauf
- Bewertung
- Asset & Property Management
- Objektbuchhaltung
- Baumanagement
- Corporate Finance
- Marktforschung

## Unsere Standorte

- Berlin
- Düsseldorf
- Frankfurt am Main
- Hamburg
- München
- Stuttgart
- Ruhrgebiet

Grüneburgweg 2 - 60322 Frankfurt am Main  
Tel: +49 (0) – 970 50 50 - Fax: +49 (0) – 970 50 55  
info@nai-apollo.de

[www.nai-apollo.de](http://www.nai-apollo.de)

Copyright © NAI apollo group, 2014.

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.

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.