



## Zahlen und Fakten

Transaktionsmarkt Wohnportfolios  
Q1 2016

**NA**lapollo group

# „Der Fortschritt lebt vom Austausch des Wissens.“

Zitat von Albert Einstein

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



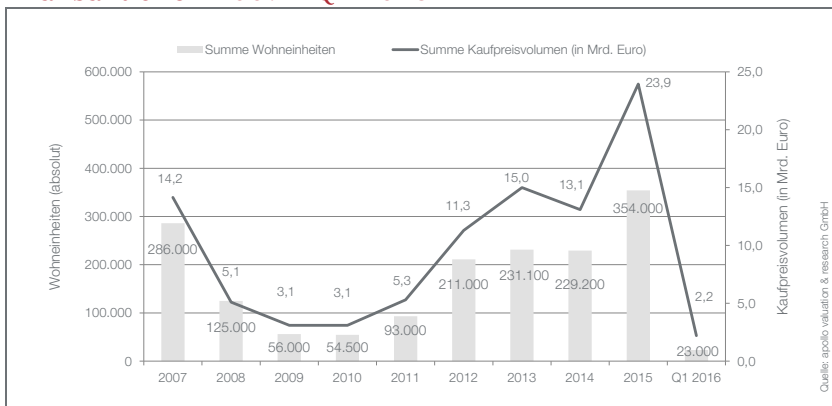


## Marktüberblick Q1 2016

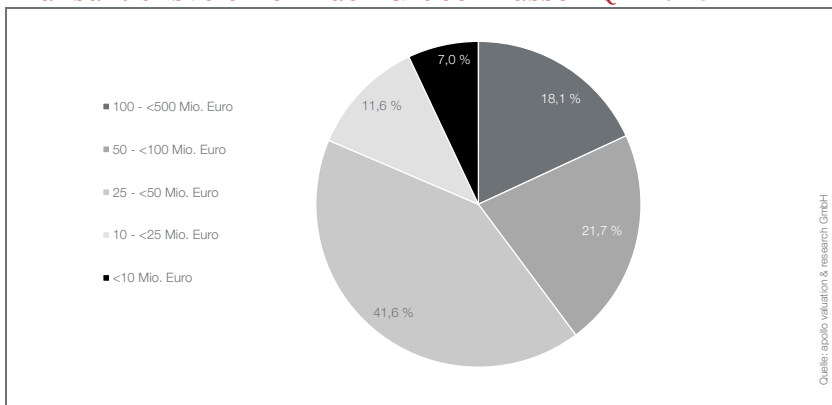
Transaktionsvolumen	2,2 Mrd. Euro, liegt 79,6 % unter Vorjahreswert
Gehandelte Wohneinheiten	73 Verkäufe mit rund 23.000 Einheiten
Räumlicher Fokus	Berlin beliebtestes Investmentziel (18,7 % der Transaktionen), anhaltend hohe Investitionstätigkeit in B- und C-Standorten
Investorentyp	"Offene Immobilienfonds / Spezialfonds" dominierende Käufergruppe (0,4 Mrd. Euro), auf Rang 2 "Immobilienaktiengesellschaften / REIT's" (0,3 Mrd. Euro)
Investorenherkunft	Deutsche Investoren stärkste Akteure mit 1,5 Mrd. Euro

Quelle: apollo valuation & research GmbH

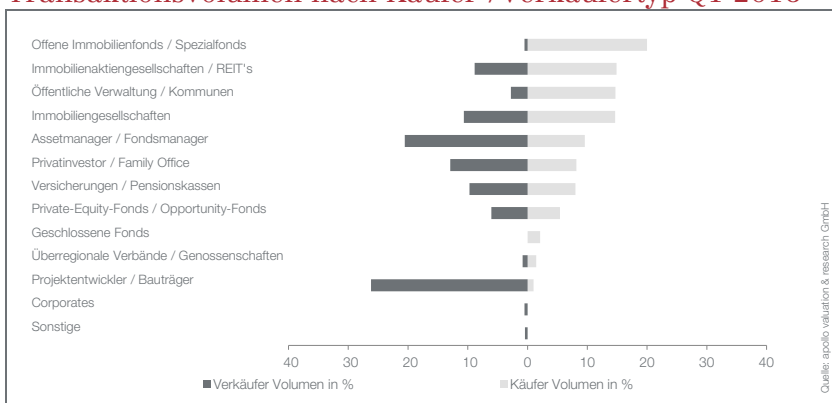
## Transaktionen 2007 – Q1 2016



## Transaktionsvolumen nach Größenklassen Q1 2016



## Transaktionsvolumen nach Käufer-/Verkäufertyp Q1 2016



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

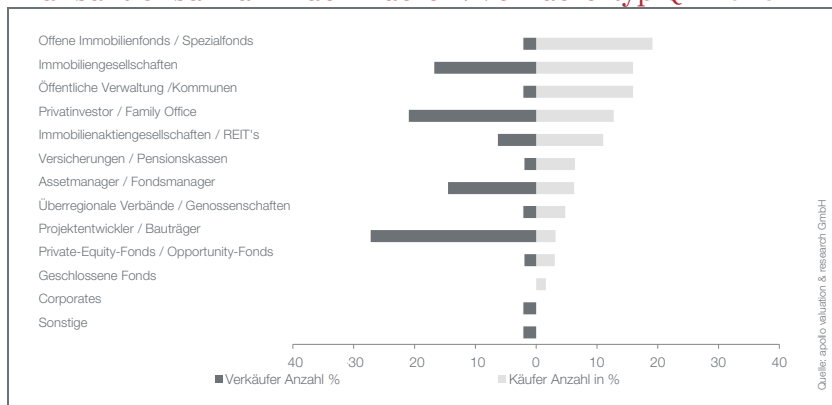
Das erste Quartal 2016 ist nach dem Rekordjahr 2015 auf dem Transaktionsmarkt für Wohnportfolios\* mit einem moderaten Transaktionsvolumen von rund 2,2 Mrd. Euro gestartet. Mit diesem Ergebnis wird der Vorjahreswert um 79,6 % unterschritten (Q1 2015: 10,8 Mrd. Euro), in dem allerdings auch die größte Unternehmensübernahme (GAGFAH: 8,0 Mrd. Euro) des letzten Jahres eingeflossen ist, die das Jahresendergebnis 2015 maßgeblich prägte. Mit dem ruhigen Jahresauftakt 2016 deutet sich ein Jahr mit weniger Fusionen und Übernahmen an, obwohl einzelne, auch aus dem letzten Jahr bekannte Übernahmeoptionen, weiterhin bestehen.

Die Zahl der gehandelten Wohnungen liegt mit rund 23.000 Einheiten im ersten Quartal 2016 um 87,1 % unter dem letztjährigen Wert (Q1 2015: 178.700).

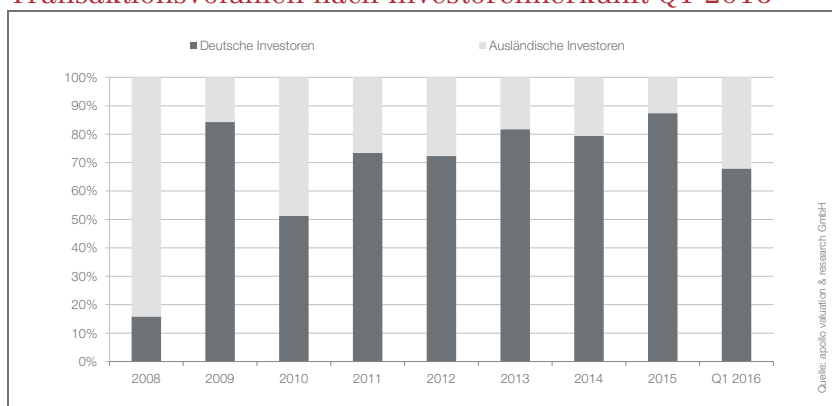
Im Gegensatz zum Vorjahr hat es in den vergangenen drei Monaten keinen Großdeal „über 500 Mio. Euro“ gegeben (Q1 2015: 8,0 Mrd. Euro). Das Umsatzvolumen (2,2 Mrd. Euro) in den nachfolgenden Größenklassen liegt in Summe 21,3 % unter dem Vorjahreswert (Q1 2015: 25,9 % / 2,8 Mrd. Euro). Den größten Anteil mit 41,6 % bzw. 0,9 Mrd. Euro erzielt die Größenklasse von „25 Mio. bis 50 Mio. Euro“, die damit am deutlichsten zulegen konnte (Q1 2015: 3,3 % / 0,4 Mrd. Euro).

Hinsichtlich der Investmenttypen sind die „Offenen Immobilienfonds / Spezialfonds“ mit einem Anteil von 20,0 % (0,4 Mrd. Euro) die stärkste Käufergruppe vor den „Immobilienaktiengesellschaften / REIT's“ mit 14,9 % sowie der „Öffentlichen Verwaltung / Kommunen“ und den „Immobilienaktiengesellschaften“ mit jeweils 14,7 %.

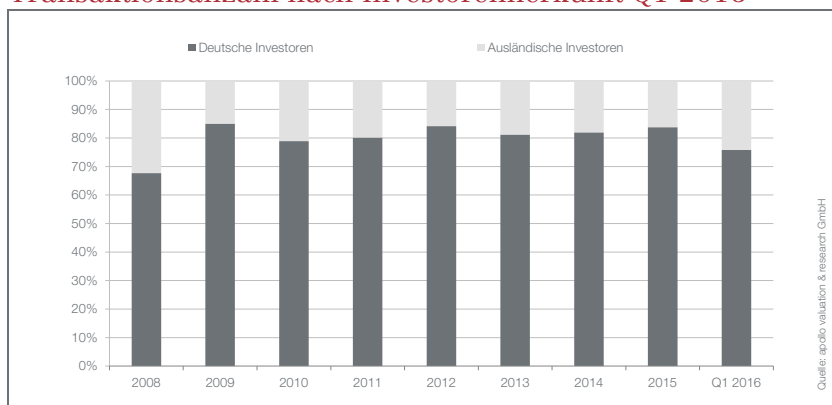
## Transaktionsanzahl nach Käufer-/Verkäuferotyp Q1 2016



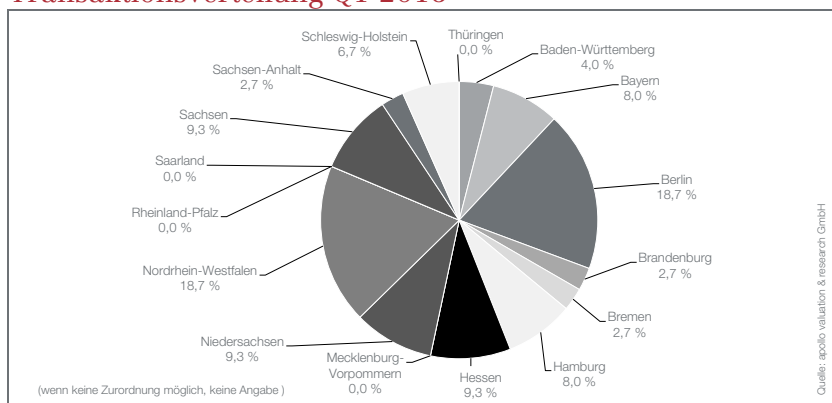
## Transaktionsvolumen nach Investorenherkunft Q1 2016



## Transaktionsanzahl nach Investorenherkunft Q1 2016



## Transaktionsverteilung Q1 2016



Die vor allem von den „Immobilienaktiengesellschaften / REIT's“ im vergangenen Jahr getätigten Übernahmen und Großdeals sind in diesem Quartal nicht vorhanden, sodass diese vom ersten auf den zweiten Platz zurückgefallen sind (Q1 2015: 78,8 %).

Größte Verkäufergruppe sind die „Projektentwickler / Bauträger“ mit einem Anteil von 26,2 % (0,6 Mrd. Euro) am Verkaufsvolumen, vor den „Assetmanagern / Fondmanagern“ mit 20,5 %.

Obwohl das höchste Transaktionsvolumen im ersten Quartal 2016 mit 1,5 Mrd. Euro weiterhin von deutschen Käufern umgesetzt wurde, macht sich auch hier das Fehlen von Großdeals bemerkbar.

So ist der Anteil deutscher Investoren am Transaktionsvolumen zuletzt auf 67,9 % gesunken (Q1 2015: 89,1 % / 9,6 Mrd. Euro). Die Bedeutung internationaler Käufer ist dagegen mit 32,1 % bzw. 0,7 Mrd. Euro wieder angestiegen.

Beliebtestes Investmentziel bleiben die deutschen Metropolen, allen voran Berlin mit einem Anteil von 18,7 % der gesamten Transaktionen (nach Anzahl). Im Vergleich zum Vorjahresquartal ist der Anteil der Bundeshauptstadt jedoch leicht zurückgegangen (Q1 2015: 22 %).

Eine weiter vorhandene Risikobereitschaft der Anleger zeigt sich in erneuten Einzelkäufen in B- und C-Standorten u.a. in Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen, Schleswig-Holstein oder Sachsen.

## Ausgewählte Wohnportfoliotransaktionen Q1 2016 &gt;100 Mio.

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

Quelle: apollo valuation &amp; research GmbH

\*teilweise Gewerbe enthalten / teilweise geschätzt

Die Konsolidierungsphase scheint sich nach der geplatzten Übernahme der Deutsche Wohnen durch Vonovia dem Ende zu nähern. So zeigt sich das erste Quartal 2016 ungewohnt ruhig nach den letzten zwei Jahren, in denen kontinuierlich Unternehmensübernahmen oder Großdeals stattfanden. Dennoch könnten noch einzelne bereits angekündigte Übernahmen im neuen Jahr zum Abschluss kommen. Ähnlich große Bewegungen wie im Vorjahr sind auf dem Markt für Wohnportfoliotransaktionen allerdings nicht zu erwarten.

So sind im ersten Quartal 2016 als größte Deals im Verhältnis zum letzten Jahr eher kleinere Transaktionen zu nennen. Hierzu zählt die Mehrheitsübernahme an der Residenz Berolina, die 970 Wohn- und Gewerbeeinheiten in Berlin besitzt, durch die Foncière des Régions (FDR) mit ihrer Tochter Immeo Wohnen. Heitman kaufte von Grainger ein Wohnportfolio mit 1.595 Einheiten überwiegend in den Regionen um Frankfurt am Main und Mannheim für geschätzte 124 Mio. Euro. Hinzu kommt ein aus 2.700 Einheiten bestehendes Wohnportfolio mit geringem Gewerbeanteil von Corestate, das sich über Bayern, Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen, Sachsen und Sachsen-Anhalt erstreckt und von einem internationalen Investor erworben wurde. Im abgelaufenen Quartal waren somit vor allem internationale Investoren an den größten Transaktionen beteiligt, wobei die USA sowie Frankreich als stärkste ausländische Nationalitäten in Erscheinung getreten sind.

Der durchschnittliche Preis für eine Wohneinheit ist unter Einbeziehung aller Transaktionen im ersten Quartal 2016 um fast 64,0 % auf über 90.000 Euro angestiegen (Q1 2015: 60.430 Euro / Wohneinheit). Hierzu haben die fehlenden Großdeals und Unternehmensübernahmen mit tendenziell niedrigeren Durchschnittskaufpreisen je Wohneinheit sowie der prozentual höhere Anteil von Projektverkäufen in diesem Jahr wesentliche Beiträge geleistet. Ein Preisanstieg ist weiterhin deutlich über alle Teilsegmente nachgefragter Lagen und Märkte zu spüren, im Besonderen aber bei Projektentwicklungen.

Für das Jahr 2016 ist mit weiterhin hohen Investmentaktivitäten auf dem deutschen Transaktionsmarkt für Wohnportfolios zu rechnen, auch wenn weniger Großdeals und nur einzelne Übernahmen stattfinden werden. Spürbar ist ein ansteigender Handel von Projektentwicklungen und damit verbunden eine Bedeutungszunahme von Portfolios im Preissegment zwischen 25 Mio. und 100 Mio. Euro.

Das Rekordresultat aus dem letzten Jahr wird in 2016 allerdings unerreichbar bleiben. Stattdessen ist mit einem Umsatzergebnis der Jahre 2012 bis 2014 zu rechnen, in denen 10 Mrd. bis 15 Mrd. Euro umgesetzt wurden.

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

ASSET MANAGEMENT

BAUMANAGEMENT

BAU- UND PROJEKTENTWICKLUNG

BEWERTUNG UND RESEARCH

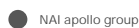
CORPORATE FINANCE ADVISORY

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