NAI apollo: Transaktionsmarkt für Wohnportfolios mit bis dato schwächstem Jahresergebnis seit 2011

- Transaktionsvolumen von 4,7 Mrd. Euro im bisherigen Jahresverlauf
- Investmentumsatz im dritten Quartal mit 1,4 Mrd. Euro geringfügig über Vorquartalsergebnis
- Anzahl der Transaktionen halbiert sich im Vergleich zum Vorjahr, Handel von Projektentwicklungen nimmt weiter ab
- Asset- und Fondsmanager stärkste Käufergruppe, börsennotierte Immobilienunternehmen mit dem höchsten Verkäufervolumen
- Prognose 2023/2024: Preisvorstellungen zwischen Marktteilnehmern nähern sich langsam an, dennoch unverändert zurückhaltende Transaktionsaktivitäten aufgrund von anhaltenden makroökonomischen Unsicherheiten und hohen Bau- sowie Finanzierungskosten

Frankfurt am Main, 4. Oktober 2023 – Die Marktaktivitäten auf dem deutschen Wohnportfoliotransaktionsmarkt konnten auch im dritten Quartal 2023 nicht an Fahrt aufnehmen. So sind in den vergangenen drei Monaten in Deutschland nach Analyse von NAI apollo, Partner der NAI apollo group, Wohnportfolios für über 1,4 Mrd. Euro gehandelt worden. Nach dem Vorquartal (Q2 2023: 1,3 Mrd. Euro) ist dies das zweitniedrigste Quartalsresultat der letzten zwölf Jahre. Das bisherige Jahresergebnis summiert sich zum Herbstanfang auf rund 4,7 Mrd. Euro. Ein schwächeres Dreiquartalsresultat konnte zuletzt 2011 registriert werden. Das Ergebnis des Vorjahres (Q1-Q3 2022: 10,2 Mrd. Euro) ist somit erwartungsgemäß ebenso deutlich unterschritten worden, wie das letzte Fünfjahresmittel (15,2 Mrd. Euro). „Es mangelt weiterhin an großvolumigen Abschlüssen. Dies ist angesichts der aktuellen Gemengelage aber nicht überraschend. Die europäische Zentralbank hat den Leitzins im September auf 4,5 Prozent erhöht. Dies erschwert die Preisfindung auf dem Immobilientransaktionsmarkt weiter und treibt die Finanzierungskosten hoch“, so Dr. Marcel Crommen, Geschäftsführer von NAI apollo.

„Allerdings gibt es weiterhin marktstabilisierende Faktoren. Mit Blick auf den wachsenden Nachfrageüberhang auf den Mietmärkten und zusätzlich gestützt von notwendigen Investitionen in energetische Sanierungen sowie Modernsierungen im Mietwohnsegment steigen die Mieten sowohl im Bestands- als auch im Neubausegment. Dies wird sich auch in den kommenden Monaten fortsetzen. Mietsteigerungspotenzial ist im Zuge von fallenden Kaufpreisfaktoren für Investoren umso wichtiger, da dies zur Stabilisierung der Kapitalwerte beiträgt“, ergänzt Dr. Konrad Kanzler, Head of Research von NAI apollo.

Deals von 100 bis 500 Mio. Euro seit Jahresbeginn mit dem höchsten Marktanteil, kleinvolumiges Cluster mit Umsatzwachstum von 13,5 Prozent

Die Zahl der Transaktionen im Jahresverlauf 2023 ist um 50 Prozent im Vergleich zum Vorjahr zurückgegangen. Insgesamt wechselten dabei in den vergangenen neun Monaten rund 25.800 Wohneinheiten den Eigentümer. Geringe Investmentaktivitäten im großvolumigen Segment sind die Hauptursache für das niedrige Gesamtvolumen. So fand bislang mit dem Verkauf von 1.350 Neubauwohnungen von Vonovia an CBRE Investment Management im Vorquartal nur eine Großtransaktion oberhalb der 500 Mio.-Euro-Marke statt, die dieser Preiskategorie den zweithöchsten Marktanteil von 11,9 Prozent beschert. Das Umsatzgrößensegment von 100 Mio. Euro bis 500 Mio. Euro weist mit 44,5 Prozent (+4,4 Prozentpunkte) zwar den größten Umsatzanteil auf, absolut betrachtet hat sich dabei das gehandelte Volumen in Höhe von 2,1 Mrd. Euro im Vorjahresvergleich aber nahezu halbiert. Umsatzrückgänge von 50 bis fast 80 Prozent weisen auch die weiteren Segmente auf, allerdings mit einer Ausnahme: Bei kleineren Dealgrößen unterhalb von 10 Mio. Euro wurde das Vorjahresergebnis um 13,5 Prozent überschritten.

Verkaufsvolumen von Projektentwicklungen sinkt um fast 80 Prozent

„Die aktuelle Krise hat im Besonderen den Projektentwicklungsmarkt im Griff. Stark angestiegene Zinsen zusammen mit den hohen Baukosten haben einen Großteil der Neu- und Umbauaktivitäten zum Erliegen gebracht“, sagt Stefan Mergen, Managing Partner bei apollo valuation & research GmbH. Infolgedessen haben sowohl die Neubauaktivitäten als auch der Handel von Projektentwicklungen abgenommen. Das durch Forward Deals generierte Transaktionsvolumen von 4,6 Mrd. Euro im Vorjahreszeitraum hat sich auf knapp unter 1 Mrd. Euro zum Herbstanfang 2023 reduziert. Auf das dritte Quartal entfallen hiervon lediglich rund 230 Mio. Euro. „Neubauobjekte stehen zwar nach wie vor auf dem Einkaufszettel der Anleger, allerdings sind die Kosten hierfür sehr hoch. Infolge der Verteuerung von Projektentwicklungen wird die Aufmerksamkeit der Investoren eher auf ESG-konforme Bestandswohnungen des Core- und Core-Plus-Segments gelenkt. Parallel besteht auch Interesse an Portfolios der Risikoklassen Value-Add und Opportunistic, die bei Umsetzung von Manage-to-Green-Strategien besonderes Wertsteigerungspotenzial bieten“, erläutert Crommen.

Assetmanager und Fondsmanager dominieren unverändert die Käuferseite, Immobilienaktiengesellschaften und REITs stärkste Verkäufergruppe

Seit Jahresbeginn vereint auf Buy-Side die Gruppe der „Assetmanager und Fondsmanager“, aktuell mit einem Marktanteil von 28,3 Prozent bzw. 1,3 Mrd. Euro die größten Marktanteile auf sich. Es folgen die „Offenen Immobilienfonds und Spezialfonds“ mit 18,9 Prozent (890 Mio. Euro) sowie die „Immobiliengesellschaften“ mit 17,4 Prozent (820 Mio. Euro). „Die in den Vorjahren vor allem durch große Portfolioankäufe herausstechenden börsennotierten Gesellschaften zeigen momentan

ausschließlich Verkaufsaktivitäten. Dementsprechend hat die Gruppe der Immobilienaktiengesellschaften und REITs nun auf Sell-Side mit einem Verkaufsvolumen von fast 1,7 Mrd. Euro bzw. einem Marktanteil von 35,9 Prozent die Führungsposition im Jahresverlauf auch weiter gefestigt“, so Kanzler.

Hinsichtlich der Investorenherkunft überwiegen auf dem deutschen Wohnportfoliotransaktionsmarkt in den ersten neun Monaten 2023 unverändert die einheimischen Investoren. Absolut zeigt sich aber auch hier im Vorjahresvergleich eine Halbierung des Umsatzes von 7,3 Mrd. Euro auf nun fast 3,6 Mrd. Euro. Dies entspricht einem Marktanteil von 75,5 Prozent, der damit um 4,1 Prozentpunkte gestiegen ist. Entsprechend ist der Anteil ausländischer Anleger auf 24,5 Prozent gesunken. Absolut ist das Ankaufvolumen internationaler Investoren damit um 60,6 Prozent auf rund 1,2 Mrd. Euro zurückgegangen.

Preiserwartungen zwischen Käufern und Verkäufern nähern sich an, Marktbelebung aber weiterhin nicht erkennbar

„Das gesamtwirtschaftliche Stimmungsbild in Deutschland hat sich weiter eingetrübt. Viele Marktakteure haben ihre Investitionspläne infolgedessen weiter heruntergefahren oder gehen sehr selektiv vor, auch aufgrund der wachsenden Bedeutung von Nachhaltigkeitsaspekten. Einige Verkäufe fanden zuletzt vor allem zur Sicherung von Liquidität statt, insbesondere seitens der börsennotierten Unternehmen und Projektentwickler“, fasst Mergen zusammen. „Die nächsten Monate werden vorerst weiter von Unsicherheiten geprägt sein, auch wenn sich die Investoren mit der neuen Realität immer mehr arrangieren. Die Bodenbildung der marktüblichen Preise ist noch nicht erreicht, die Preisvorstellungen zwischen Marktteilnehmern nähern sich aber an. Die aktuell sinkenden Preise können eine Opportunität für langfristig orientierte eigenkapitalstarke Anleger darstellen. Zudem ist eine Zunahme von Zwangsverkäufen zu erwarten. Parallel streben verschiedene Immobilienunternehmen weiterhin größere Bestandsverkäufe an“, fügt Crommen hinzu. Kurzfristig wird hieraus aber keine signifikante Marktbelebung resultieren. Hierfür bleibt die weitere Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Situation sowie der Bau- und Finanzierungskosten entscheidend. Erst wenn hier zumindest eine Stabilisierung erkennbar wird, ist wieder mit einer zunehmenden Marktdynamik zu rechnen.

Über NAI apollo

NAI apollo ist eine Unternehmergruppe der Immobilienwirtschaft mit Sitz in Frankfurt und Standorten in Berlin (BBI Immobilien), Hamburg und München. Zum Leistungsspektrum gehören unter anderem Immobilienvermittlung und -services, Corporate Finance, Projektentwicklungen, Asset Management sowie Bewertungs- und Marktforschungsdienstleistungen. Bei NAI apollo agieren die Gesellschafter als persönliche Ansprechpartner für ihre Kunden.

Das Unternehmen ist exklusiver Deutschland-Partner von NAI Global (www.naiglobal.com), dem weltweit größten Netzwerk inhabergeführter Unternehmen für professionelle und anspruchsvolle Immobilienberatung. Rund um den Globus hat NAI Global über 5.100 Mitarbeiter und verwaltet

Immobilien mit einer Gesamtfläche von rund 1 Mrd. m². Pro Jahr begleitet das Netzwerk Immobilientransaktionen in Höhe von insgesamt rund 20 Milliarden US-Dollar (Stand: Februar 2022).

Über die NAI apollo group

Die NAI apollo group ist ein Netzwerk aus unternehmerisch selbstständigen Partnerunternehmen. Das Partnernetzwerk agiert mit über 200 Spezialisten grenzüberschreitend im In- und Ausland in den Nutzungsarten Büro, Industrie, Wohnen und Einzelhandel. Zum Netzwerk gehören apollo real estate GmbH & Co. KG (Frankfurt am Main, Hamburg, München), BBI Immobilien (Berlin), Cubion Immobilien AG (Ruhrgebiet), IMMORAUM GmbH (Stuttgart), imovo GmbH (Düsseldorf), Larbig & Mortag Immobilien GmbH (Köln/Bonn), Objekta Real Estate Solutions GmbH (Ulm) und Strategpro Real Estate GmbH (Mannheim). Kunden der NAI apollo group erhalten durch das Netzwerk deutschlandweit passende Ansprechpartner für regionale, nationale und internationale Dienstleistungen rund um die Immobilie.

Kontakt NAI apollo
Kirsten Adrian
Head of Marketing
Schillerstraße 20
60313 Frankfurt am Main
Telefon: +49 69 970505 0
Fax: +49-69-970505-5
Mail: kirsten.adrian@nai-apollo.de

Kontakt Presse
Anke Sostmann
Executive Director
Feldhoff & Cie. Holding GmbH
Grüneburgweg 58-62
60322 Frankfurt am Main
Mobil: +49 159 04028505
Mail: as@feldhoff-cie.de