



COVID19-SURVEY

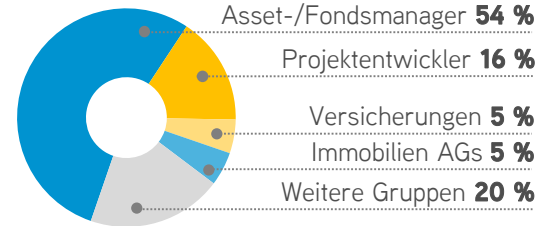
Auswirkungen Immobilienmärkte | Ausgabe 1



Wie verändert die Corona-Pandemie die deutschen Immobilienmärkte?

Die Corona-Pandemie verändert in noch nie dagewesenem Tempo unseren Alltag, Wirtschaftskreisläufe und die Gesellschaft. Nachfrageeinbrüchen stehen milliarden-schwere Hilfspakete gegenüber. Wie wirkt sich diese Situation auf den deutschen Immobilienmarkt aus? Colliers hat dazu vom 19.03.-27.03.2020 **Top-Entscheider** der Immobilienwirtschaft telefonisch befragt. Diese Key Player haben Immobilien im Wert von **über 500 Milliarden Euro in Assets under Management***.

Befragte Investorengruppen



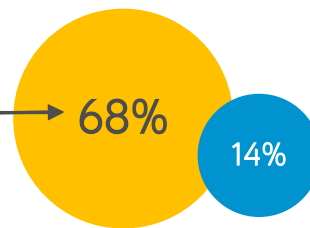
Ankaufsentscheidungen im aktuellen Marktumfeld

45 % wollen zu günstigeren Konditionen ankaufen

23 % wollen zu gleichen Konditionen ankaufen

18 % müssen sich erst ein Bild der Situation verschaffen

14 % tätigen aktuell keine neuen Ankäufe

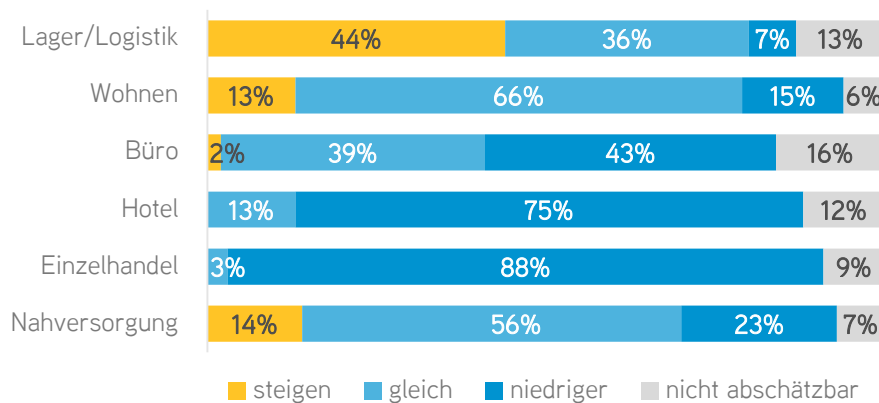


Zwei Drittel der Befragten kaufen weiterhin an

– Knapp die Hälfte planen zu günstigeren Konditionen zu kaufen. 14 % der Befragten haben zurzeit Ankaufsprozesse gestoppt.

Veränderung der Mieten und Kaufpreise: Kaufpreise stärker unter Druck als Mieten

Erwartete Veränderung der Mieten



Logistik wird weiterhin stark nachgefragt

– 44 % der Befragten erwarten steigende Mieten, vor allem Lebensmittel- und Pharmaunternehmen mieten verstärkt an. Die Krise kann für einen weiteren Schub im Online-Handel sorgen.

Wohnen bleibt stabil und beweist sich als krisenfeste Assetklasse

– Nur jeder siebte Befragte erwartet sinkende Mieten.

Hotel und Einzelhandel leiden mit Einsatz der Krise unmittelbar

– Aufholeffekte dürften sich in diesen Kategorien am ehesten zeigen. Rund vier von fünf der Befragten erwarten sinkende Mieten. **Nahversorger sind krisenresistent.**

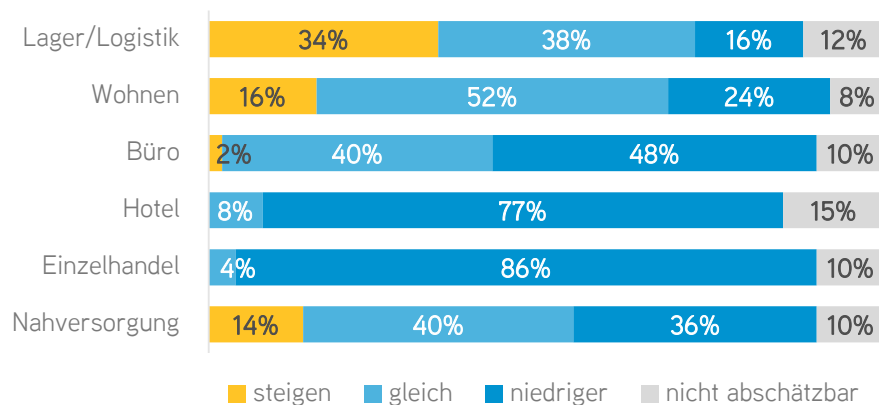
Büro tendiert uneinheitlich

– Die Krise wirkt als Digitalisierungsbeschleuniger, Home Office ist in der Wirtschaft angekommen. Rund 40 % der befragten Unternehmen erwartet sinkende Mieten – knapp die Hälfte sieht das aber auch anders. **Coworking** wird besonders skeptisch betrachtet.

Kaufpreise stärker unter Druck als die Mieten

Es ist zu vermuten, dass die Kaufpreise bereits vor der Coronakrise als tendenziell überhitzt wahrgenommen wurden.

Erwartete Veränderung der Kaufpreise



*Assets under Management: Für deutsche Investoren mit Hauptsitz in Deutschland wurden alle Immobilien gezählt. Für internationale Investoren wurde der Anteil deutscher Immobilien geschätzt.

Copyright © 2020 Colliers International Deutschland GmbH. Alle in dieser Broschüre/diesem Dokument enthaltenen Angaben wurden von Colliers International nur für Marketingzwecke und allgemeine Informationen erstellt. Colliers International übernimmt keinerlei Garantie oder Haftung für jegliche Art der bereitgestellten Informationen, die weder Anspruch auf Vollständigkeit noch auf Fehlerfreiheit erheben. Die Nutzer dieser Broschüre/dieses Dokuments sind dazu verpflichtet, die Richtigkeit der Angaben eigenständig zu überprüfen. Daher erfolgen die Angaben unter Ausschluss jeglicher Haftung oder Garantie. Diese Broschüre/dieses Dokument ist urheberrechtlich geschütztes Eigentum von Colliers International und/oder dessen Lizenzgeber © 2020. Alle Rechte vorbehalten.

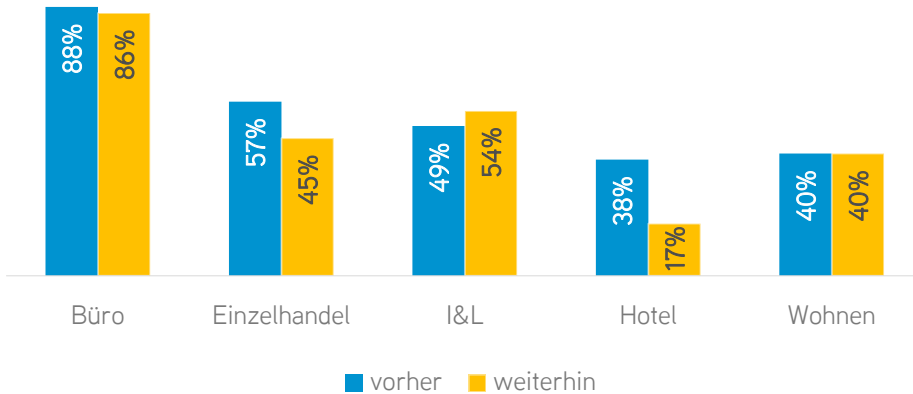


COVID19-SURVEY

Auswirkungen Immobilienmärkte | Ausgabe 1



Veränderung der Einkaufslisten



Assetklassen

Büro ist weiterhin die beliebteste Assetklasse – fast 9 von 10 Befragten kaufen diese weiterhin ein

Logistik erlebt einen Nachfrageschub – 54 % haben I&L auf der Liste

Shutdown trifft Einzelhandel stark – Jeder zweite Befragte will dennoch weiterhin in Handelsimmobilien investieren – v.a. Nahversorger

Coronakrise wirkt sich auf Hotels aus – Halbierung auf Ankaufslisten

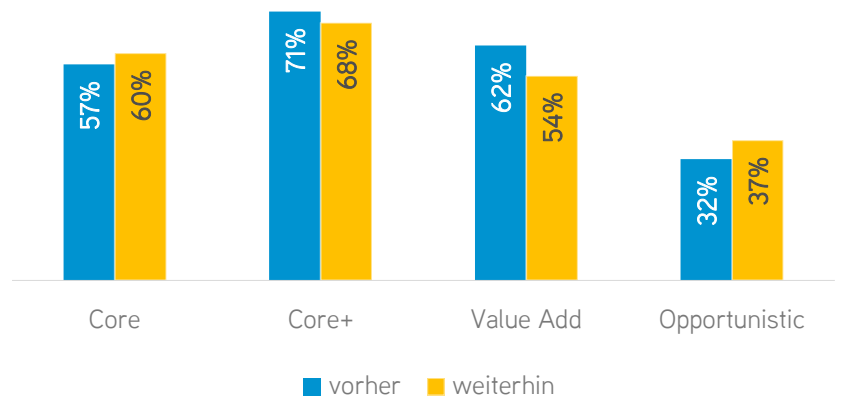
Risikoprofil: Anlagedruck weiterhin hoch

Flucht in Qualität – 60 % wollen Core als sichere Bank weiterhin einkaufen

Core+ und Value Add verzeichnen Rückgänge – Die mittleren Risikoklassen werden vorsichtiger betrachtet

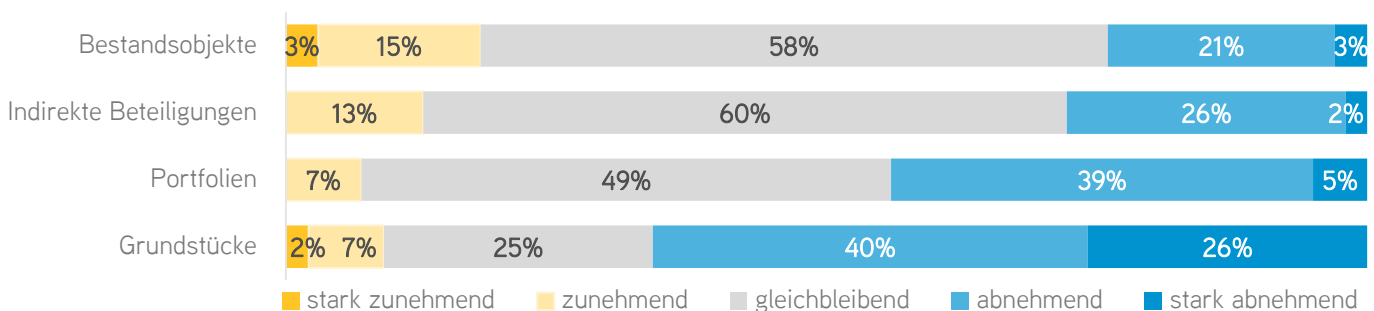
Appetit nach Opportunistic nimmt zu – Preisnachlässe locken, über ein Drittel wollen riskantere Objekte ankaufen

Eigenkapitalstarke Investoren prägen den Markt – sorgen wie bisher für anhaltendes Interesse in allen Risikoklassen



A-Städte stehen weiterhin hoch in der Gunst – Die TOP 7 steht bei 85 % der Befragten aktuell auf der Ankaufsliste. Die risikoreicheren B-, C- und D-Städte müssen in dieser unsicheren Situation leicht Federn lassen, dennoch bleiben für 45 % der befragten Unternehmen B-Städte weiterhin interessant.

Erwartete Nachfrageveränderung von Immobilienprodukten



In Krisenzeiten setzen Investoren auf Bestandsobjekte – 18 % erwarten eine Nachfragezunahme. **Indirekte Beteiligungen bleiben attraktiv**, z.B. in Form von Unternehmensbeteiligungen. Dies war bereits in den vergangenen Quartalen beobachtbar.

Portfolien werden eher vorsichtig eingestuft – Die erhöhte Komplexität führt hier zu einer abwartenden Haltung.

Grundstücke und Projektentwicklungen werden kritisch betrachtet – Die zu erwartende Unsicherheit auf der Vermietungsseite trübt die Nachfrage ein.

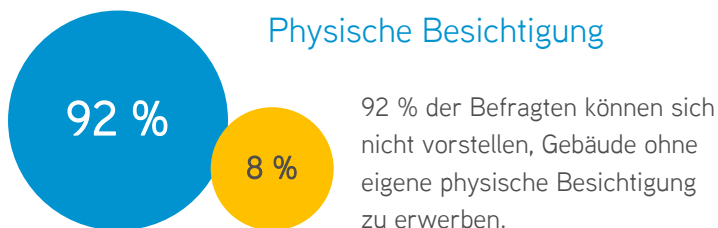


COVID19-SURVEY

Auswirkungen Immobilienmärkte | Ausgabe 1



Veränderung der Transaktionsprozesse



„Ohne physische Besichtigung und eigene technische DD würden wir einen **Risikoaufschlag** erwarten.“
Befragtes Unternehmen

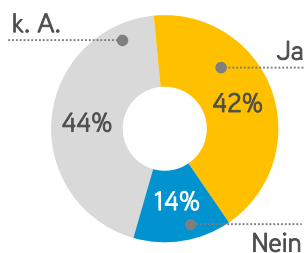
Spätestens bei **Exklusivität** muss in der Regel besichtigt werden.
Mehrere befragte Unternehmen

Zusätzliche Sicherungsmaßnahmen

W&I-Versicherungen

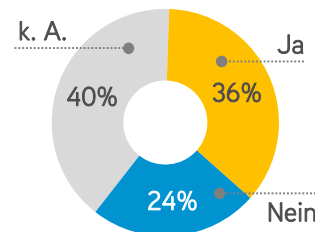
Warranty & Indemnity-Versicherungen sind gefragt

42 % der Befragten können sich vorstellen, diese zukünftig abzuschließen. Jedoch haben 44 % der Befragten noch keine Meinung dazu.



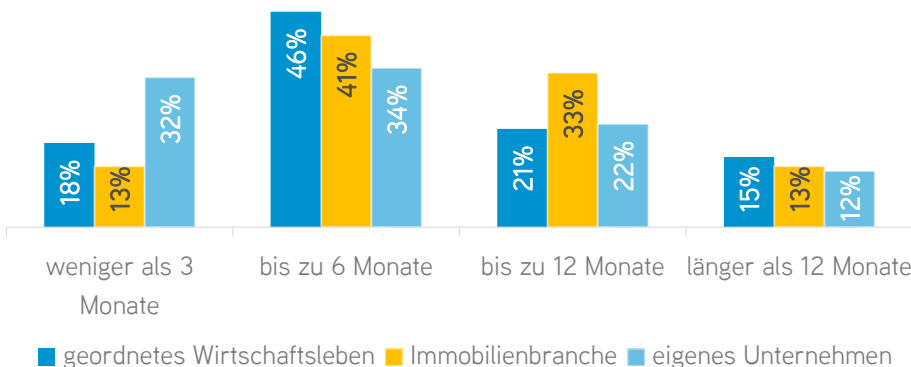
Market Flex-Mechanismen

36 % der Befragten haben vor, Market-Flex-Mechanismen in die Vertragsgestaltung aufzunehmen. 40 % haben noch keine Meinung dazu.



Finanzierungskosten

„**Es ist eine Liquiditätskrise**, keine Finanzierungs Krise. Unternehmer braucht keinen Kredit, sondern Liquidität.“
Befragtes Unternehmen



Dauer der Einschränkungen

Verzögerte Auswirkungen auf die Immobilienbranche – eine Normalisierung des Wirtschaftslebens erwarten die Befragten schneller als in der Immobilienbranche.

Für das eigene Unternehmen wird die Dauer der Einschränkungen kürzer bewertet – zwei Drittel erwarten zum jetzigen Zeitpunkt einen normalen Betrieb in 6 Monaten.

„Da sich die Lage weiterhin dynamisch entwickelt, werden wir die Befragung wiederholen. Wir verfolgen für Sie die weiteren Entwicklungen.“ **Matthias Leube, CEO Colliers Germany**

Unsere Ansprechpartner

Matthias Leube MRICS
Chief Executive Officer Germany
matthias.leube@colliers.com

Christian Kadel FRICS
Head of Capital Markets Germany
christian.kadel@colliers.com

Monica-Elena Popescu
Teamleader Central Investment Germany
Monica.Popescu@colliers.com

Susanne Kiese
Head of Research Germany
Susanne.kiese@colliers.com