

# Marktbericht Gewerbeimmobilienmarkt Deutschland

April 2017



## Zusammenfassung

### Boom ohne Ende? Günstige Rahmenbedingungen locken Investoren

■ Der Run von einheimischen wie internationalen Investoren auf deutsche Immobilien dürfte noch eine ganze Weile anhalten. Anleihen sind immer noch vergleichsweise unrentabel, so dass weltweit immer noch sehr viel Geld nach Immobilieninvestitionen sucht. Hinzu kommt, dass die Rolle Deutschlands als sicherer Anlagehafen durch unkalkulierbare Entwicklungen anderswo in der Welt noch gestärkt wird.

■ Die logische Konsequenz: Der Wettstreit der Investoren um deutsche Gewerbeimmobilien intensiviert sich weiter, wodurch der Druck auf

die Renditen hoch bleibt. Vor dem Hintergrund der zumindest in den USA eingeleiteten Zinswende nähert sich die Zeit der Renditekompression jedoch ihrem Ende.

■ Bei der Suche nach stabilen Mieterträgen bleiben Büro- und Logistikimmobilien sowie Hotels und

weitere ‚Alternatives‘ im Fokus der Investoren. Im Bürosegment findet eine „Suburbainisierung“ statt, wohingegen B-Standorte kaum an Bedeutung gewinnen.

■ Dehnen sie ihre Suchprofile bei Büro & Co. aus, werden die Investoren bei Handelsimmobilien vorsichtiger.

„Die Renditekompression geht langsam zu Ende. Umso mehr kommt es für Investoren nun auf die Fundamentaldaten an den Vermietungsmärkten an.“

Marcus Lemli, CEO Germany / Head of Investment Europe

## Immobilien in Deutschland werden noch attraktiver

Die immerwährende Lockerung der globalen Geldpolitik mag beendet sein, die Phase extrem niedriger Zinsen ist es noch lange nicht. Das gilt vor allem für die Eurozone, wo die Notenbank anders als in den USA noch nicht mit Leitzinserhöhungen begonnen hat. So lagen die Renditen 10-jähriger Bundesanleihen zuletzt bei knapp 0,4 % (per Ende März 2017) und damit nur wenig höher als ein Jahr zuvor. Am Rentenmarkt ist die Ertragslage also unverändert ungünstig. Vor allem für jene Investoren mit laufenden Ausschüttungsverpflichtungen (z. B. Versicherungen und Pensionsfonds) führt daher kaum ein Weg an Immobilieninvestitionen vorbei und folglich sind viele von ihnen nach wie vor bestrebt, die Immobilienquote ihrer Portfolios zu erhöhen. Die weltweite Nachfrage nach Immobilien wird deshalb auch in den kommenden Monaten unverändert hoch bleiben.

Das risikoaverse Profil der meisten dieser Investoren bringt es mit sich, dass sie ihren Fokus auf die reifen Immobilienmärkte richten. Im vergangenen Jahr entfielen fast zwei Drittel des weltweiten Transaktionsvolumens auf die drei Länder USA, Großbritannien und Deutschland. Dass Deutschland dabei fast gleichauf mit dem europäischen Partnerland lag und in der zweiten Jahreshälfte sogar mehr Geld anlockte, dürfte auch ein Fingerzeig für das laufende Jahr sein. Denn die Brexit-Verhandlungen und ihr offener Ausgang stellen für Investoren ein kaum kalkulierbares Risiko dar. Ähnliches gilt für den US-Präsidenten Trump in den USA, dessen Wahlerfolg wiederum die Sorge nährt, dass auch die Populisten in Europa weiter an Zulauf gewinnen. Dies gilt offenbar vor allem für Frankreich und die dortige Präsidentschaftskandidatin Le Pen: Seit der Wahl Donald Trumps zum US-Präsidenten hat sich die Differenz zwischen französischen und deutschen Anleihen mit 10-jähriger Laufzeit etwa verdoppelt.

Die logische Konsequenz einer anhaltend hohen Immobiliennachfrage und einer noch prominenteren Rolle Deutschlands: Der Wettstreit um deutsche Immobilien wird noch intensiver sein als bislang schon.

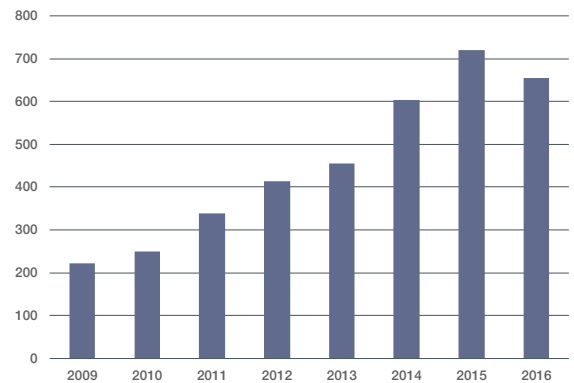
Zwar ging die Zahl der in Deutschland aktiven Käufer im letzten Jahr leicht zurück, sie betrug aber immer noch ein Vielfaches der Jahre 2009 bis 2013 (siehe Abb. 1). Hinzu kommt eine nicht näher bestimmbare Zahl an Investoren, die in Deutschland zwar zukaufen möchte, bislang aber nicht zum Zug gekommen ist. Und die Chancen hierfür werden kurzfristig nicht steigen, denn die Verkaufsbereitschaft der Bestandshalter dürfte sich angesichts des Umfeldes nicht spürbar erhöhen und die Zahl der Projektentwicklungen steigt ebenfalls kaum.

## Die Phase der Renditekompression geht zu Ende

Und wenn sich doch Kaufgelegenheiten bieten, dann sind sie teuer. Denn wegen des anhaltenden Nachfrageüberhangs bleibt der Druck auf die Renditen zwangsläufig hoch. Das gilt vor allem für das Spitzensegment in den Top-Standorten. Hier ist die Nachfrage überdurchschnittlich stark gestiegen, weil die generelle Risikoaversion immer noch hoch ist und zudem in den letzten Jahren zahlreiche Investoren den (deutschen) Immobilienmarkt erstmals betreten haben und ihre Aktivitäten zunächst auf die transparentesten und liquidesten Märkte begrenzen. Dennoch dürfte die Periode beispielloser Renditekompression an ihr Ende gelangt sein (siehe Abb. 2). Zwar hat sich das Zinsniveau verglichen mit dem Vorjahr noch nicht nennenswert verändert, der Entwicklungspfad und die Erwartungshaltung haben sich jedoch gedreht. Damit dürfte sich auch bei den Immobilienrenditen eine Bodenbildung vollziehen. Ob der Tiefpunkt dabei schon in diesem Jahr oder erst 2018 erreicht wird, ist für langfristig agierende Investoren nebensächlich. Entscheidend ist vielmehr, dass es extrem unwahrscheinlich ist, dass die Anfangsrenditen am Ende eines typischen Anlagehorizonts von fünf bis zehn Jahren unter dem heutigen Niveau liegen werden. Der Gesamtertrag von Immobilieninvestitionen hängt in den kommenden Jahren somit praktisch vollständig von der Miete und ihrer Entwicklung ab.

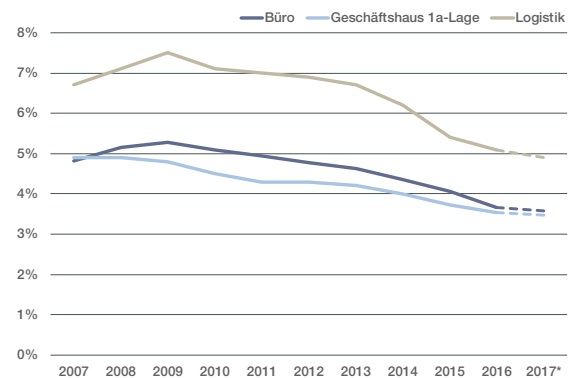
Obwohl die Zinswende eingeleitet ist, spricht viel dafür, dass die Zinsen noch für lange Zeit auf einem sehr niedrigen Niveau bleiben. In einer Welt mit hohen Schulden, vergleichsweise

ABB. 1 **Anzahl Käufer** Immer mehr Investoren tummeln sich am Immobilienmarkt



Quelle: Savills

ABB. 2 **Spitzenrenditen Top 7** Nie gesehene Tiefststände



Quelle: Savills / \* Prognose

ABB. 3 **Anleiherenditen\*** In der langen Frist geht's nur nach unten



Quelle: Bundesbank / \* Anleihen der öffentlichen Hand (9-10 Jahre Restlaufzeit)

geringem Wirtschaftswachstum und entsprechend niedriger Inflation ist der Zinserhöhungsspielraum für die Notenbanken eng begrenzt. Auch die Anleiherenditen könnten deshalb dauerhaft niedrig bleiben, zumal es beim Blick auf den langfristigen Trend viel Fantasie für ein Alternativszenario bräuchte (siehe Abb. 3). Für die Anfangsrenditen am Immobilienmarkt hieße das: Der Tiefpunkt mag (bald) erreicht sein, ein Anstieg auf das vor der Finanzkrise gewohnte Niveau bleibt aber aus. Es erscheint also durchaus plausibel, dass Spitzenrenditen mit einer Fünf vor dem Komma Geschichte sind.

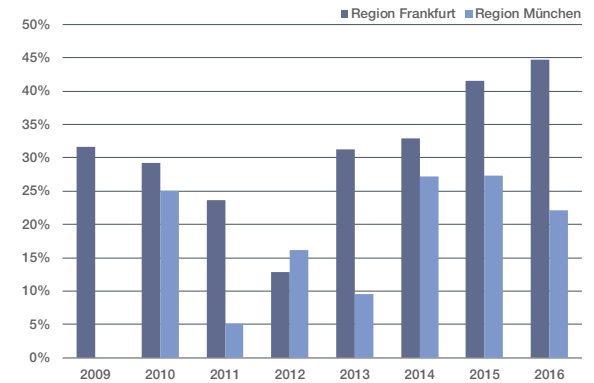
### Bürosuburbanisierung mit Risiken

Die niedrigen Anfangsrenditen und die dadurch bedingte Suche nach Mietwachstumspotenzialen treiben immer mehr Investoren in den Bürosektor. Seit 2013 liegt der Anteil von Büroimmobilien am gesamten Gewerbetransaktionsvolumen bei konstant über 40 %. Etwa zur selben Zeit setzte an den Top-6-Büromärkten ein vergleichsweise starkes Mietwachstum ein, das bis heute anhält und sich zuletzt sogar beschleunigte. Da die Leerstandsquoten niedrig sind und in Anbetracht der nach wie vor recht geringen Projektentwicklungsaktivität wahrscheinlich weiter sinken werden, ist auch für die nächsten Jahre mit steigenden Mieten zu rechnen. Weil die Unternehmen wegen des mangelnden Büroflächenangebots in den zentralen Lagen auch auf Stadtrandlagen und sogar Umlandstandorte ausweichen (müssen), steigen die Mieten auch dort – oft sogar stärker als in den Top-Lagen. Auch die Investoren werden dadurch in die Peripherie gelockt. Besonders stark vollzieht sich diese „Suburbanisierung“ in den Regionen Frankfurt und München (Abb. 4). In beiden Fällen ist der Anteil der Bürotransaktionen im Umland der Städte deutlich gestiegen. In der Region Frankfurt fand im vergangenen Jahr sogar beinahe jede zweite Transaktion außerhalb der Stadtgrenzen statt. In München war es immerhin fast ein Viertel. Bei rasch steigenden Mieten, geringen Leerständen und deutlich höheren Anfangsrenditen als in den Stadtzentren fällt es Investoren leicht, sich solche Umlandobjekte ins Portfolio zu holen. Dabei sollten sie allerdings bedenken, dass die B- und C-Lagen

deswegen so heißen, weil sie bei vielen Nutzern eben nicht erste Wahl sind. Wenn in einem wirtschaftlichen Abschwung – der derzeit nicht absehbar ist – weniger Nachfrage auf denselben Büroflächenbestand trifft und das Mietniveau in der Folge sinkt, werden sich die Nutzer wieder in zentralere Lagen orientieren. Das generelle Leerstandsrisiko in den peripheren Lagen bleibt also höher als in den Stadtzentren, auch wenn die aktuelle Entwicklung zu einer anderen Interpretation verleitet.

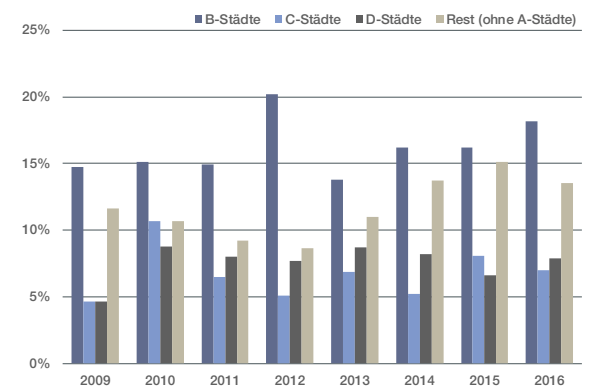
Anders als die Umlandgemeinden der A-Städte haben die Städte der zweiten und dritten Reihe nicht überproportional am Anstieg des Handels mit Büroimmobilien partizipiert. Gemessen an der Zahl der im Rahmen von Einzeltransaktionen gehandelten Büroobjekte lag der Anteil der B-Städte zwischen 2013 und 2016 bei 16 % und damit sogar etwas niedriger als in den vier Jahren davor. Ähnliches gilt für die C- und D-Städte, wohingegen die restlichen Städte und Gemeinden – und in diese Kategorie fallen auch die eben diskutierten Umlandgemeinden der A-Städte – ihren Anteil von 10 % auf 13 % steigern konnten (siehe Abb. 5). Das mag auch daran liegen, dass die Gemeinden im Speckgürtel der A-Städte von dem dortigen kräftigen Mietwachstum profitieren, während das Mietwachstum in den B- bis D-Städten zwar konstant, aber eben auch vergleichsweise niedrig ist. Mit Verweis auf diese Daten lässt sich für Unterschleißheim eben eine imposantere Wachstumsstory erzählen als für Hannover. Abbildung 6 zeigt aber auch die andere Seite dieser Medaille: In Abschwungphasen gehen die Mieten in den A-Städten ebenso schnell zurück wie sie in Aufschwungphasen steigen. Diese Volatilität dürfte in den Peripheriestandorten noch stärker ausgeprägt sein, weil sie für viele Unternehmen eben vornehmlich dann in Betracht kommen, wenn in den innerstädtischen Lagen keine Büroflächen mehr frei oder die Mieten dort zu hoch sind. Anders formuliert: Der Chance auf überdurchschnittliches Mietwachstum steht für Investoren auch das Risiko eines überdurchschnittlichen Mietrückgangs gegenüber. Investoren, die langfristig stabile Erträge höher gewichten als die Chance auf Wertwachstum, sind mit Büroimmobilien in den

ABB. 4 **Umlandanteil\* von Bürotransaktionen**  
Starke „Suburbanisierung“ in München



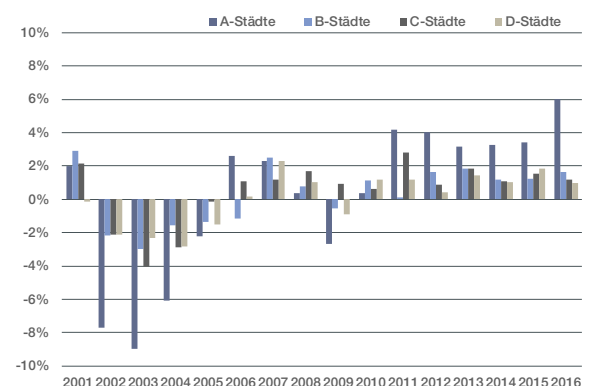
Quelle: Savills / \* Transaktionen außerhalb der Kernstadt im Umkreis von 20 km

ABB. 5 **Bürotransaktionen nach Stadtkategorie\***  
Kaum Anstieg in B-Städten



Quelle: Savills / \* Bulwiengesa-Klassifikation

ABB. 6 **Büromieten nach Stadtkategorie\***  
Höchste Volatilität in A-Städten



Quelle: Bulwiengesa / \* Veränderung City-Durchschnittsmiete ggü. Vorjahr

„Die Zeit des permanenten Renditerückgangs mag zu Ende gehen, ein nennenswerter Anstieg ist aber sehr unwahrscheinlich. Es ist sogar gut vorstellbar, dass Spitzenrenditen mit einer Fünf vor dem Komma Geschichte sind.“ Matthias Pink, Head of Research Germany

B- und C-Städten besser beraten als mit Investitionen im Umland der A-Städte. Letztere eignen sich für solche Investoren dagegen eher als Portfoliobeimischung sowie für chancenorientierte Investoren mit kürzerem Anlagehorizont. Denn kurz- bis mittelfristig bieten Objekte in den peripheren Lagen sicherlich noch hohe Wertsteigerungspotenziale.

### Boom der Alternatives

Von der Suche der Investoren nach auskömmlichen Anfangsrenditen profitieren auch die so genannten „Alternatives“ (hier: alles außer Büro, Handel und Mischnutzung). Erstmals im Laufe des aktuellen Zyklus stieg ihr Anteil am gesamten Gewerbetransaktionsvolumen im letzten Jahr auf über 22 % an. Gleich drei Segmente erreichten hier neue Allzeit-Rekorde in puncto Transaktionsvolumen: Hotels mit knapp 4,3 Mrd. Euro, Sozialimmobilien mit fast 2,7 Mrd. Euro sowie Industrie- und Logistikkimmobilien mit gut 4,0 Mrd. Euro.

In allen drei Fällen lässt sich die Dynamik aber nicht nur mit einer zyklischen Ausweibewegung der Investoren, sondern auch mit langfristigen Entwicklungen respektive günstigen Fundamentaldaten begründen. Der Hotelmarkt profitiert davon, dass die Zahl der Übernachtungen in Deutschland – den terroristischen Anschlägen in Europa zum Trotz – in den vergangenen Jahren stetig gestiegen ist. Im Jahr 2016 gab es bundesweit mehr als 447 Mio. Übernachtungen und damit 2,5 % mehr als im Jahr davor bzw. 27 % mehr als vor zehn Jahren. Prognosen zufolge wird das weltweite Reiseaufkommen auch in den kommenden Jahren deutlich steigen und Deutschland daran überproportional partizipieren.

Der zentrale Nachfragetreiber nach Logistikkflächen ist der immer noch rasant wachsende Online-Handel. Dieser erfordert nicht nur große Zentrallager, sondern durch die gerade

stattfindende Etablierung individueller Lieferzeitfenster sowie einer immer schnelleren Zustellung der Ware auch immer mehr kleinere Lagerflächen, die möglichst nahe zum Endkunden gelegen sind. Letzteres wird durch den Online-Lebensmittelhandel, dessen Entwicklung erst am Anfang steht, noch verstärkt, weil die Lieferwege aufgrund der Verderblichkeit der Waren hier besonders kurz sein müssen. Vor diesem Hintergrund dürfte der Logistikkimmobilienmarkt auch in den nächsten Jahren das am schnellsten wachsende Segment bleiben, wenngleich noch offen ist, wie sich die auf Protektionismus orientierte Handelspolitik vieler Staaten auf die deutsche Industrie auswirkt, die neben dem Handel die zweite große Nachfragegruppe am Logistikkflächenmarkt ist.

Am Markt für Sozialimmobilien ist es die immer größer werdende Zahl alter Menschen, die den Bedarf nach dieser Art von Gebäuden absehbar steigen lässt. So wird die Zahl der Menschen in Deutschland, die 70 Jahre und älter sind, nach Vorausberechnungen des Statistischen Bundesamtes allein bis 2030 um 19 % bzw. etwa 2,5 Mio. Menschen steigen. Dass damit ein steigender Bedarf an Pflege- und Klinikeinrichtungen einhergeht, liegt auf der Hand. Insofern ist zu erwarten, dass künftig noch mehr Investoren dieses Immobiliensegment in den Blick nehmen.

Trotz der insgesamt ausgesprochen positiven Rahmenbedingungen für viele der alternativen Segmente ist nicht zu erwarten, dass das Transaktionsvolumen hier in Summe noch nennenswert steigt. Denn der Run auf diese Nutzungsarten hat die Anfangsrenditen deutlich sinken lassen – deutlicher noch als in den „klassischen“ Segmenten Büro und Handel. So sind beispielsweise die Spitzenrenditen für Logistikkobjekte seit ihrem letzten Hoch im Jahr 2009 um 240 Basispunkte gefallen. Bei Einzelhandelsimmobilien betrug der Rückgang je nach Teilsegment

zwischen knapp 140 Basispunkten (Geschäftshäuser) und 190 Basispunkten (Fachmarktzentren). Bei Büroimmobilien betrug er gut 160 Basispunkte. Die ‚Alternatives‘ haben sich also relativ stärker verteuert als die ‚Traditionals‘. Dies mindert ihre Anziehungskraft für Investoren und lässt umgekehrt Büro- und Handelsobjekte unter Renditegesichtspunkten wieder attraktiver erscheinen.

### Stationäre Sättigung im Einzelhandel

Anders als bei den Alternatives ging das Transaktionsvolumen mit Handelsimmobilien im vergangenen Jahr um 35 % gegenüber 2015 zurück. Ihr Anteil am Gesamtmarkt sank entsprechend von 36 % auf 25 %. Bei der Interpretation dieser Entwicklung ist zu bedenken, dass im Jahr 2015 mehr als 5,5 Mrd. Euro mit Einzelhandelsportfolios ab 500 Mio. Euro umgesetzt wurden. Transaktionen dieser Größenordnung gab es im letzten Jahr überhaupt nicht. Aber auch bei isolierter Betrachtung der Einzeltransaktionen war das Transaktionsvolumen um mehr als 20 % rückläufig.

Die Zurückhaltung der Investoren ist auch Ausdruck des strukturellen Wandels im Einzelhandel und der damit einhergehenden Unsicherheit. Die deutliche Zunahme von Lieferfahrzeugen und Kurier-Fahrrädern in den Städten sowie das Verschwinden von traditionellen Einzelhändlern wie Praktiker oder Schlecker sind nur die für alle sichtbaren Zeichen dieses Wandels. Viele Eigentümer von Einzelhandelsimmobilien dürften den Wandel beim Blick auf ihre Cashflows sehen. Hat der Expansionswille vieler stationärer Einzelhändler die Mieten bislang stabil gehalten und in den guten Lagen sogar steigen lassen, gewinnt der Ausleseprozess die Oberhand. Inzwischen ist selbst für die 1a-Lagen in den großen Städten klar, dass die Mieten ihren Höhepunkt erreicht haben.

Während die Top-Lagen immerhin davon profitieren, dass hier auch manch Online-Händler mit eigenen Shops Fuß fassen will und der Nachfrageüberhang deshalb anhalten wird, sehen sich im Grunde alle anderen Lagen mit einer rückläufigen Nachfrage konfrontiert. Kurzum: Einzelhandelsimmobilieninvestoren agieren in einem schrumpfenden Markt.

Vor dem Hintergrund des steigenden Leerstandsrisikos bei zugleich bestenfalls stagnierenden Mieten verlieren Einzelhandelsimmobilien zunehmend jenen Vorteil, der sie bislang gegenüber Büroimmobilien auszeichnete: langfristig stabile Cashflows. Im Einzelhandel nach wie vor übliche 10- oder 15-Jahres-Mietverträge bieten wenig Sicherheit, wenn das Geschäftsmodell des Mieters bedroht ist. Insofern gehen der Anstieg des Transaktionsvolumens mit Büroimmobilien und der Rückgang bei Einzelhandelsimmobilien durchaus Hand in Hand.

Wie kurzlebig Einzelhandelsimmobilien heutzutage sein können, lässt sich derzeit an einigen Shopping-Centern beobachten. So will die ECE ihr in der Frankfurter Fußgängerzone gelegenes Einkaufszentrum MyZeil, das erst 2009 eröffnet wurde, in Teilen für einen mittleren zweistelligen Millionenbetrag umbauen. Ähnliches gilt für das Lilien-Carré in Wiesbaden. Das 2007 eröffnete, direkt neben dem Wiesbadener Hauptbahnhof gelegene Center soll bis Herbst 2018 für 34 Mio. Euro umgebaut und neu ausgerichtet werden. Solche Beispiele ließen sich noch viele weitere anführen.

Mit Blick auf die geschilderten Entwicklungen ist zu erwarten, dass Core-Investoren ihre Suchprofile anders als im Bürosegment nicht zunehmend ausweiten, sondern tendenziell einengen und auf Top-Lagen sowie Objekte mit kaufkraftstarken Einzugsgebieten bei zugleich geringer Wettbewerbsintensität fokussieren werden. Die Wettbewerbsbetrachtung umfasst dabei neben den stationären Wettbewerbern auch Online-Händler. So können sich beispielsweise Shopping-Center oder Fachmarktzentren mit einem hohen (niedrigpreisigen) Fashion- und/oder Elektrofachmarktanteil durchaus in einem intensiven Wettbewerbsumfeld

befinden, auch wenn sie das einzige Center im Einzugsgebiet sind. Mit dem strukturellen Umbruch gehen für Investoren zwar ebenso viele Chancen wie Risiken einher, aber in einer Zeit hoher Risikoaversion führt dies zwangsläufig dazu, dass die Risiken überproportional wahrgenommen und Investitionen eher unterlassen werden. Insofern ist davon auszugehen, dass sich das Transaktionsvolumen mit Einzelhandelsimmobilien gemessen am Gesamtmarkt unterdurchschnittlich entwickelt.

### Anhaltend günstige Rahmenbedingungen auf der Makroebene

In der Gesamtschau aller Nutzungsarten spricht viel dafür, dass der Run auf Büroimmobilien anhält. Viele der Nischensegmente werden – zumindest temporär – zum Mainstream und sich ebenfalls einer weiterhin hohen Nachfrage erfreuen. Für Logistik gilt dies in besonderem Maße, zumal hier der investierbare Bestand rasant wächst. Zum Teil wird sich dieses Wachstum wohl auch in Einzelhandelsimmobilien vollziehen. Hier findet zum einen eine Verschmelzung zwischen Online- und Offline-Handel und damit auch zwischen Einzelhandels- und Logistikflächen statt, zum anderen werden durch den geringeren Flächenbedarf im stationären Einzelhandel Flächen frei, die sich bezogen auf ihren Standort gut für die Warendistribution an die Konsumenten eignen und deshalb als Logistikflächen genutzt werden können. Vor dem Hintergrund dieser Umwälzungen werden Investoren Einzelhandelsimmobilien besonders kritisch prüfen und die risikoaversen Akteure werden sich vornehmlich auf Geschäftshäuser sowie gut laufende Shopping-Center und Fachmarktzentren konzentrieren.

Die makroseitigen Rahmenbedingungen für Immobilieninvestitionen in Deutschland dürften insgesamt hervorragend bleiben. Zusammen mit dem wahrscheinlich auch nach der Bundestagswahl stabilen politischen Umfeld wird dies dazu führen, dass die Immobiliennachfrage seitens einheimischer wie internationaler Investoren sehr hoch bleibt und das Transaktionsvolumen nur durch das verfügbare Angebot limitiert wird.

## Wachstumsstädte

### Ein Blick auf die drei T's

Im Zeitalter der Digitalisierung, in der immer mehr Routinetätigkeiten automatisiert werden, wird der Zugang zu Wissensarbeitern für Unternehmen zur Schlüsselressource. Diese Wissensarbeiter sind so umworben und gleichzeitig so mobil, dass sie sich aussuchen können, wo sie leben wollen - für einige von ihnen spielen selbst Ländergrenzen kaum eine Rolle. Und wer sich aussuchen kann, wo er leben möchte, geht dorthin, wo es am schönsten ist. Die 'Schönheit' einer Region lässt sich in diesem Kontext gemäß der [Theorie der kreativen Klasse](#) von Richard Florida vor allem an drei Faktoren messen:

- 1. Technologie**, wobei hiermit die Innovationskraft einer Region und die Konzentration von Hochtechnologie- und Wissensbranchen zu verstehen ist.
- 2. Talent**, worunter Florida die bereits in der Region lebenden Wissensarbeiter versteht.
- 3. Toleranz**, das heißt die Offenheit einer Gesellschaft gegenüber Neuem und Fremdem, was wiederum den kreativen Austausch fördert und neue Ideen hervorbringt.

Regionen, die diese drei Kriterien in hohem Maße erfüllen, ziehen besonders viele Wissensarbeiter und in der Folge auch Unternehmen an und werden deshalb stärker prosperieren als jene Regionen, die im Hinblick auf diese Faktoren schlecht abschneiden. Alle diese Wachstumsregionen umfassen entweder eine (z. B. Berlin) oder mehrere (z. B. Silicon Valley) Kernstädte sowie ihr Umland.

Stimmt die These, wonach sich die Wissensarbeiter in den attraktivsten Regionen der Welt ballen und dies in Zukunft die weltweiten Wachstumsmotoren sein werden, dann gibt es auch für Immobilieninvestoren allen Grund, ihre Anlagestrategien auf diese Entwicklung auszurichten. Eine Konsequenz wäre beispielsweise, die Kapitalallokation nicht nach Ländern, sondern nach Regionen vorzunehmen. Eine weitere: Die für die Auswahl von Städten und Regionen heranzuziehenden Standortfaktoren ändern sich. So ist es für das künftige Wachstumspotenzial einer Stadt in Deutschland womöglich entscheidender, ob sie über eine Elite-Universität verfügt als über eine Unternehmenszentrale eines Dax-Konzerns. Die Savills-Publikationen '[Tech Cities](#)', '[European Cities](#)' und '[Cities of the future](#)' (jeweils englisch) beschäftigen sich unter anderem mit der Frage, welche weiteren Faktoren bei der Standortwahl der Wissensarbeiter darüber hinaus noch eine wichtige Rolle spielen und welche Städte in dieser Hinsicht besonders gut abschneiden und folglich ein überdurchschnittliches Wachstumspotenzial versprechen.

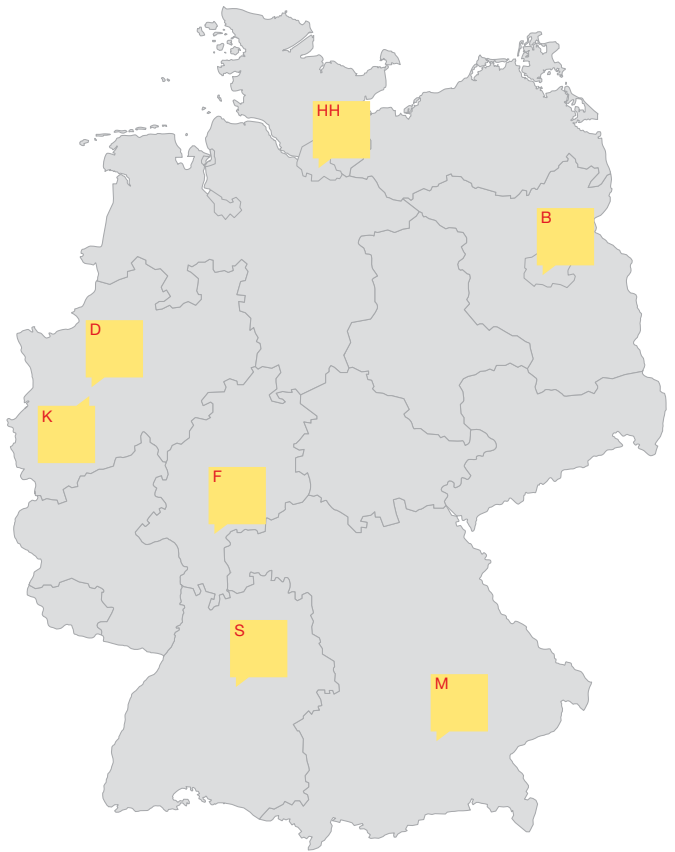
# Savills Deutschland

In Deutschland ist Savills mit rund 200 Mitarbeitern in sieben Büros an den wichtigsten Immobilienstandorten Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München und Stuttgart präsent. Savills bietet seinen Kunden heute Expertise und Markttransparenz in folgenden Bereichen an:

## Unsere Dienstleistungen

- » Investment
- » Agency
- » Portfolio Investment
- » Debt Advisory
- » Valuation

[www.savills.de](http://www.savills.de)



## Savills Deutschland

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an



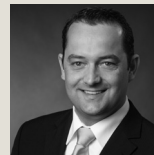
**Marcus Lemli**  
CEO / Investment Europe  
+49 (0) 69 273 000 11  
mlemli@savills.de



**Philippe Fischer**  
National Investment  
+49 (0) 30 726 165 169  
pfischer@savills.de



**Steffen Pulvermacher**  
Investment Berlin  
+49 (0) 30 726 165 187  
spulvermacher@savills.de



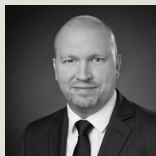
**Stefan Mellies**  
Investment Düsseldorf  
+49 (0) 211 22 962 221  
smellies@savills.de



**Jürgen Schmid**  
Investment Frankfurt  
+49 (0) 69 273 000 18  
jschmid@savills.de



**Sascha Hanekopf**  
Investment Hamburg  
+49 (0) 40 309 977 141  
shanekopf@savills.de



**Panajotis Aspiotis**  
Investment Köln  
+49 (0) 211 22 962 220  
paspiotis@savills.de



**Dr. Frank Urfer**  
Inv. München/Stuttgart  
+49 (0) 89 427 292 211  
furfur@savills.de



**Karsten Nemecek**  
Corp. Finance - Valuation  
+49 (0) 30 726 165 138  
knemecek@savills.de



**Matthias Pink**  
Research Deutschland  
+49 (0) 30 726 165 134  
mpink@savills.de

Savills ist eines der führenden, weltweit tätigen Immobiliendienstleistungs-Unternehmen mit Hauptsitz und Börsennotierung in London. Das Unternehmen wurde 1855 gegründet und blickt auf eine lange Geschichte mit überwältigendem Wachstum zurück. Savills setzt Trends statt ihnen zu folgen und verfügt heute über mehr als 700 Büros und Partner in Amerika, Europa, Afrika, dem asiatisch-pazifischen-Raum sowie dem Nahen Osten mit über 31.500 Mitarbeitern. In Deutschland ist Savills Immobiliendienstleister mit rund 200 Mitarbeitern in sieben Büros an den wichtigsten Immobilienstandorten Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München und Stuttgart präsent.

Diese Publikation dient allein informativen Zwecken. Wir übernehmen keine Haftung für Verluste, Kosten oder sonstige Schäden, die aus der Verwendung der veröffentlichten Informationen resultieren. Die Informationen beruhen auf Quellen, die von uns als verlässlich eingestuft wurden, wir können jedoch nicht dafür garantieren, dass diese Informationen korrekt oder vollständig sind. Eine Vervielfältigung dieser Publikation oder von Teilen davon bedarf der vorherigen schriftlichen Genehmigung durch Savills.  
© Savills April 2017

