



## Erfolgreiches Jahr für Catella – hohe Investmentaktivität an deutschen B-Standorten

Die Catella Property GmbH hat im vergangenen Jahr bundesweit über 20 Immobilientransaktionen erfolgreich begleitet. Der Erfolg basierte dabei vor allem auf Abschlüssen jenseits der 5 Top Standorte. Die vermittelten Transaktionen verteilten sich auf insgesamt 7 Asset-Klassen. Einer der großen Abschlüsse war u.a. ein Healthcare Portfolio mit über 100 Mio. Volumen.

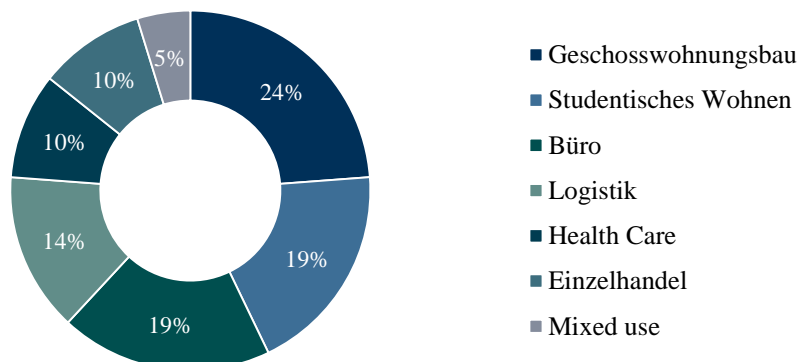
Catella hat das Geschäftsjahr 2016 vor allem infolge einer sehr dynamischen zweiten Jahreshälfte erfolgreich abgeschlossen. In diesem Zeitraum hat Catella insgesamt 16 Transaktionen begleitet.

Die vermittelten Transaktionen verteilten sich geografisch über das gesamte Bundesgebiet, davon entfielen 57% auf die Standortkategorie B-, C- und D-Standorte. Hierbei handelte es sich u.a. um die Städte Dortmund, Münster, Heidelberg, Ratingen bzw. Lingen und Hemer. Eine Vielzahl von Standorten mit einer deutlich geringeren Markttransparenz an welchen gerade die professionelle Immobilienberatung, insbesondere in Zeiten niedriger Renditen, eine wesentliche Rolle für den Auftraggeber spielt.

Analog zur Entwicklung des deutschen Gewerbeimmobilienmarktes, hat auch Catella am häufigsten Büroimmobilien vermitteln können, gefolgt von Logistik und Einzelhandel. 43% aller Abschlüsse entfallen auf diese drei Asset-Klassen. Herausragend waren dabei zwei Vermittlungen im Healthcare Bereich (Volumen > 100 Mio.€), in Niedersachsen und Bayern. Ein noch eher kleinerer, aber nach Catella Erwartungshaltung stark wachsender Anteil, entfiel auf das Segment der „Mixed-use“ Immobilie.

Besonders erfolgreich verlief die Transaktionsberatung im wohnwirtschaftlichen Bereich (Geschosswohnungsbau, Studentisches Wohnen) mit einem deutlichen Anstieg gegenüber dem Vorjahr. Befanden sich die Geschosswohnungsbauten überwiegend in den A-Städten, konnte ein Großteil eines studentischen Wohnportfolios in B- und C-Standorten im Rahmen von Transaktionen beratend begleitet werden

### Vermittelte Asset-Klassen nach Anzahl der Transaktionen im Jahr 2016



Zusammengefasst lässt sich aus Catella`s Vermittlungsaktivitäten folgender Trend ableiten:

- Das Prädikat „Core“ spielt bei Kunden weiterhin eine entscheidende Rolle, wenngleich verstärkt in B- und C-Standorten gesucht wird.
- In den A-Standorten weichen aufgrund mangelnder Core Büroobjekte und erhöhter Preise viele Investoren auf die „Value-add“ Risikoklasse aus.
- Wohnwirtschaftliche Projektentwicklungen prägen die wachstumsstarken Metropolregionen und sind bereits früh auf dem Investitionsradar zahlreicher Wohninvestoren.
- Wohnportfoliotransaktionen werden in 2017 aufgrund hoher Liquidität in B- und C-Standorten stattfinden.

Dazu Diane Becker, Geschäftsführerin der Catella Property GmbH: *„Unsere Beratungserfolge an den Standorten jenseits der A Kategorie, hat uns in diese starke Position gebracht. Durch unsere jahrelange Marktkenntnis dieser nicht immer transparenten Märkte, sehen wir in der bereits im Januar sich abzeichnenden weiteren Dynamik auch für 2017 ein positives Marktumfeld.“*

**Kontakt:**

Diane Becker  
+49 69 310 1930 200  
Diane.becker@catella.de

**Pressekontakt:**

Ann-Sofie Theisges  
+49 211 527 00 251  
ann-sofie.theisges@catella.de