**Pressemitteilung**

**Kein Shutdown auf dem Stuttgarter Investmentmarkt**

* Stabile Preise für City-Immobilien
* Core-Produkte im Fokus

**Stuttgart, 8. Januar 2021 –** Im Jahr 2020 stand auch der Stuttgarter Immobilienmarkt im Bann der andauernden Covid19-Pandemie mit all ihren Unwägbarkeiten und makro-ökonomischen Risiken. Gleichzeitig nahm der industrielle Strukturwandel in der Region Fahrt auf und spiegelte sich im Marktgeschehen. Während sich automotive Nutzer vermehrt aus B- und C-Lagen zurückziehen, steigen die Mietrisiken in der ganzen Region. Aber auch in der Krise hat sich erneut die enorme Stabilität des Stuttgarter Marktes erwiesen, mit gleichbleibend hohen bzw. weiter gestiegenen Preisen für innerstädtische Core-Produkte und einem soliden Gesamtergebnis von ca. 1,21 Mrd. €.

In Zeiten der wirtschaftlichen Volatilität wurden Core-/CorePlus-Produkte in Citylagen verstärkt nachgefragt. Vor allem Büroimmobilien standen im Fokus der Investoren mit einem Marktanteil von ca. 61 %, gefolgt von Development/Grundstücken (ca. 17 %). Dominierende Käufergruppe waren 2020 Versicherungen mit einem Transaktionsvolumen von rund 430 Mio. € und einem Marktanteil von etwa 36 %. Auch Projektentwickler traten stark am Markt auf mit ca. 22 % am Investmentumsatz. Während sich andere Verkäufergruppen eher zurückhaltend zeigten, veräußerten 2020 vermehrt Projektentwickler (ca. 37 %) und Corporates (ca. 21 %) ihre gewerblichen Assets auf dem Stuttgarter Immobilienmarkt.

Das Jahr 2020 startete mit Transaktionen im hohen zweistelligen und niedrigen dreistelligen Millionenbereich und einem mit den Vorjahren vergleichbarem Volumen von etwa 470 Mio. €. Mit dem ersten Lockdown im 2. Quartal sanken auch auf dem Stuttgarter Immobilienmarkt die Umsätze (ca. 180 Mio. €). Nach einer leichten Erholung im 3. Quartal mit reger Investitionstätigkeit und Transaktionen in Höhe von rund 365 Mio. € schloss das sonst so starke 4. Quartal mit einem vergleichsweise schwachen Transaktionsvolumen von lediglich 195 Mio. €. Im Zuge der weltweiten Corona-Krise zeigten sich Investoren insgesamt zurückhaltend, in Produkte außerhalb der Innenstädte bzw. attraktiven Bürolagen zu investieren. Darüber hinaus musste 2020 mehr Zeit für Transaktions-, und Finanzierungprozesse einkalkuliert werden. Trotz dieser Marktrisiken schließt das Jahr mit einem erstaunlich soliden Gesamtergebnis (ca. 1,21 Mrd. €) sowie mit einer signifikanten Deal-Pipeline für 2021.

„Der Stuttgarter Investmentmarkt hat sich in der Krise mit stabilen Renditen für Core-Produkte robust gezeigt“, bestätigt Björn Holzwarth, geschäftsführender Gesellschafter von E&G Real Estate. „Dieser Trend dürfte sich auch 2021 und 2022 fortsetzen. Aufgrund der Deal-Pipeline ist davon auszugehen, dass für 2021 ein Transaktionsvolumen von rund 1,5 Mrd. € zu erwarten sei.“

**Über E & G Real Estate**

Als einer der führenden Immobilienexperten in Bayern und Baden-Württemberg berät E & G Real Estate beim Verkauf und der Vermietung von Gewerbe- und Wohnimmobilien. Als Mitglied von GPP ‒ German Property Partners ‒ bietet E & G Real Estate ein deutschlandweites Immobiliennetzwerk an allen Top-7-Standorten mit besonderem Service.

**Über GPP**

German Property Partners, kurz GPP, ist ein bundesweites Immobiliennetzwerk lokal führender Gewerbe-Immobiliendienstleister mit Bankenhintergrund. Hierdurch können sich nationale und internationale Kunden deutschlandweit von einem Immobiliendienstleister beraten lassen und so parallel von der lokalen und der gemeinsamen nationalen Expertise profitieren.

**Pressekontakt**   
E & G Real Estate GmbH

Frau Sarah Danielle Hein

Referentin Marketing & PR

Tel: +49 (0)711/20702-707

E-Mail: Sarah.Hein@eug-re.de