

DER IMMOBILIEN

FAKTEN • MEINUNGEN • TENDENZEN

Brief

NR. 468 | 08. KW | 21.02.2020 | ISSN 1860-6369 | kostenlos per E-Mail

Sehr geehrte Damen und Herren,

der Hanauer Anschlag ist ein schreckliches Verbrechen. Wenn das Bekenner schreiben echt ist, dürfte es sich bei dem Täter aber eher um jemanden handeln, den man aus amerikanischen Serien mit einer Salatschüssel mit Antenne auf dem Kopf kennt, der sich damit vor der Weltherrschaft durch Gedankenkontrolle schützt. Diese Weltverschwörung hat er als Einziger erkannt und kann als Genie daher mit den Mächtigen der Welt selber per Gedankenaustausch konferieren. Als vereinzelter Criminal Minds Seher, wenn wirklich auf der Welt nirgendwo mehr (Sky-) Golf für den abendlichen Lagerfeuer-Ersatz gespielt wird, „weiß“ ich natürlich, dass so ein Profil nicht zur Tat passt. Wenn aber alle solche „Genies“ vorsorglich in die Anstalt kämen, würde ich die Schreibung wohl vorsichtshalber aufgeben. Die Aufklärung bedarf einer schnellen Analyse etwaiger Mittäterschaften, der Echtheit des Bekenner Schreibens und anschließend sorgfältiger Aufklärung des Verbrechens und des Weges der Radikalisierung. Manche schnelle politische Schuldzuweisungen sind des Geschehens nicht würdig. Vielleicht sollte man im Bundestag kostenlos Aluminium-Folien ummantelte Salatschlüsseln mit Gedanken-Ableiter zum Schutz vor Terror-, Miet- oder auch Klimahysterie verteilen.

Als hätte AKK mein letztes Editorial gelesen. 3 Tage später entschied sie, dass ihr „etwas“ für „Kanzler“ und Parteivorsitz fehlt. **Röttgen wird's**. Naja, das ist wohl (noch) eine Mindermeinung. Aber so ein sympathisches Teflon-Profil mit Schwiegermutter-Eignung und qualifizierter Ausbildung als promovierter Jurist kommt an der Basis und beim Wähler an. Inzwischen dürfte er gelernt haben, dass Ironie nur dann in Politik (oder Journalismus) passt, wenn man eine eigene Partei (oder ein eigenes Medium [sic]) hat. Mit einem dummen Ironie-Versprecher „bedauerlicherweise entscheiden die Wähler“ (und nicht ich), wer Ministerpräsident wird, musste er sich 2012 von der Karriere verabschieden. In der Qualität habe ich jeden Tag hundert ironische Sprüche auf den Lippen. Deshalb bin ich auch nur hier.

Natürlich habe ich, wie Sie wissen, gegen die aktuelle Umwelthysterie auch eine Salatschüssel auf dem Kopf. Mein altes Statement zur Energieproblematik „Energie gibt es für unseren Bedarf unendlich auf der Welt“, Not und Marktwirtschaft entscheiden, wann wir bereit sind, dafür das nötige Geld auszugeben, erhielt auf dem **Sachwerte-Kolloquium** Nahrung. Ein kleiner Teil der Sahara reicht, um die ganze Welt mit Solarstrom für den gesamten heutigen Energiebedarf zu versorgen. Selbst unter Berücksichtigung eines Verlustes von 2/3 bei Umwandlung in Wasserstoff, packt das die Sahara problemlos. Das kostet nur und macht ein paar politische Probleme. Die werden aber mit Scheckbuch und Kanonenboot gelöst, wenn **Trump, Putin** und **Xi** Atemnot bekommen.

Die Mietpreisbremse kam, um zu bleiben. Sie wurde, wie schon bei ihrer Einführung erwartet, verlängert. Der Mietendeckel kommt. Internationale Wohnungsinvestoren bleiben zu Hause.

Wenn es nicht um das ewige Regulierungskaskadierungs-Prinzip ginge, wäre die Mietpreisbremse verkraftbar. Schließlich hat sie auch in der Diaspora Mietängste geschürt und Mieterhöhungen erst ermöglicht. Das ist ein Verdienst. Außerdem bremst der Markt jetzt mehr als die Bremse (empirica S. 14). Schlimmer ist die Wirkung des enteignungsgleichen Mietdeckels. Das bestätigt auch **Lars Feld** im ZIA- Frühjahrsgutachten (S. 13). Eigentlich könnte man sie wegen Verfassungswidrigkeit locker sehen, aber im Background-Gespräch warf **Vonovia**-Chef **Rolf Buch** die Frage auf, ob denn wohl die Berliner Politik dann das Rad einfach zurückdrehen oder ob sich die Politik dann eher eine vergleichbare Gesichtsretungsmaßnahme einfallen lassen würde.

Ansonsten fühle ich mich heute wieder jung, genauso wie 2001 und 2008. Da war jeweils im Frühjahr auch alles in Butter. Die Konjunktur grummelte ein wenig, genau wie heute. Echte Risiken gab es aber nicht, genau wie heute. Ein bisschen Flaute reinigt nur und macht den Arbeitsmarkt wieder flexibel. Corona kostet ein wenig Wachstum, na und? Anfang 2001 ging es mir mit junger Familie bei sicherer Auftragslage wirklich gut. Mitte der 90er hatte ich mir mit 7% voll finanzierte Immobilien gekauft – u.a. in Wuppertal (!). Dem geplanten, neuen „Der Immobilienbrief“ standen 8 Partner zur Seite. Alles super. Dann kam „9/11“. Ende 2001 hatte ich kein Geschäftsmodell mehr. Meine Umsätze waren halbiert. Für den „Der Immobilienbrief“ blieben 2 Partner. Das Eigenkapital war nach 8 Wochen weg. Die Immobilien waren über 30% weniger wert. Nach ein paar Jahren Huddelerei ging es mir wieder gut. Im März 2008 erzählte ich meinem Schneider, es eigentlich geschafft zu haben. Wir hatten in jede Menge in Mitarbeiter investiert, denen ich das Leben erzählen konnte. Die Konjunktur bremste ein wenig. Subprime war ein Amerika-Problem. Ein paar Banken machten sich lächerlich. Aber alles war im Plan. Dann kam Lehman. Ende 2008 war über 1/3 Umsatz weg, Einkommen fast ganz weg. Mitarbeiter weg. Selber arbeiten macht sowieso mehr Spaß. Kein Mensch wollte meine Immobilien. Danach ging es dann mit den Medien nie mehr richtig gut. Aber die Textilwirtschaft vermisst ja auch niemand mehr. Ist aber auch kein Drama. Meine Immobilien sind heute schon wieder soviel wert wie vor 25 Jahren. Gesundheit ersetzt Zinsen. Kostensparen ersetzt Umsatz. Entertainment ersetzt Journalismus. Leere ersetzt Kritik. Geldpolitik ersetzt Innovation und Wettbewerbsfähigkeit. Boom ersetzt gesunden Menschenverstand. Das 2. Wirtschaftswunder ersetzt(e) Risikobewusstsein. Es ging uns nie besser als heute. Aber was passiert im Herbst? Diesmal nichts, oder? **Deshalb können Sie jetzt mit einer Anzeige noch die Mipim-Ausgabe unterstützen.**



Werner Rohmert
Herausgeber

Inhaltsverzeichnis

Editorial (Werner Rohmert)	1
Loipfinger-Studie: Publikums-Fonds legen um 47% zu	3
vdp-Immobilienpreisindex erreicht neuen Höchststand	8
Europäische Büroimmobilienmärkte zeigten 2019 neue Rekorde	10
30. Jubiläum von Quo Vadis	11
ZIA- Frühjahrgutachten	14
Family Office Investitionsstrategien auf Renditesuche	17
Frankfurt und Berlin topplatziert unter weltweit 130 Städten	17
BF.Quartalsbarometer Q1-2020	17
Trendstudie Real Estate in der Industrie	18
RICS veröffentlicht Global Commercial Property Monitor Q4 2019	18
Polarisierung im deutschen Einzelhandel	22
Rückgang bei Einzelhandelsimmobilien	27
Völcker Serie: Der 5*Minuten*Hospitality*Experte	27
Mallorca bleibt stabiler Immobilienmarkt mit Investitionssicherheit	29
Heidelberg hat die meisten jungen Haushalte in Deutschland	29
Arbeitgeber profitieren vom Kombi-Modell „Job + Wohnung“	30
Personen	33
Impressum	33

Aus unserer Medienkooperation mit „Immobilien intern“

Autsch, der Berliner Mietendeckel schnappt 20

Gastbeitrag

Expansive Nahversorger beflügeln Interesse an Fachmärkten (Ludwig) 21

Digitalisierung: Mehr Markttransparenz und eine Chance für die Gutachter (Fahrländer) 23

Interview

Jürgen Uwira, Geschäftsführer PROJECT Real Estate Trust GmbH 24

Der Immobilienbrief Köln (Junghanns)

In Köln fehlen Büroflächen 32



MIPIM
Buchen Sie jetzt noch Ihre Anzeige in „Der Immobilienbrief“ vor der Mipim am **6. März 2020** und präsentieren Sie sich und Ihr Unternehmen über 30.000 Immobilienprofis!
Infos unter: 05242/ 90 12 50
info@rohmert.de

Autoren der heutigen Ausgaben sind: Dr. Stefan Fahrländer, FPRE; Marion Götza, Redakteurin „Der Immobilienbrief“; Dr. Karina Junghanns, stellv. Chefredakteurin „Der Immobilienbrief“; Karin Krentz, Korrespondentin Berlin; Sandra Ludwig, JLL; Werner Rohmert, „Der Immobilienbrief“, Immobilienspezialist „Der Platow Brief“.

Partner und Sponsoren der heutigen Ausgabe: Aurelis Real Estate, Barings Real Estate Advisers, BVT Unternehmensgruppe, Deka Immobilien Investment, Deutsche Bank Group, Empira AG, Garbe Unternehmensgruppe, GEG German Estate Group AG, Project Gruppe, publicity AG, Real I.S. AG, RAG Montan Immobilien sowie die vdp Research. GmbH.

Personalien/ Unternehmens-News

Düsseldorf: **Susanne Schröter-Crossan** wird zum 1. Juli 2020 Finanzvorstand der **LEG Immobilien AG**. Seit September 2019 hat **Lars von Lackum**, Vorstandsvorsitzender der LEG Immobilien AG, zusätzlich das Finanzressort kommissarisch geführt.

Die 40-jährige Diplom-Kauffrau ist derzeit Managing Director und Head of Equity Capital Markets für Deutschland, Österreich und die Schweiz bei der **Deutschen Bank AG**.

Starnberg: Projektentwickler **ehret+klein** erweitert sein Leistungsspektrum um das Investmentgeschäft und gründete zum 01. Februar 2020 die **ehret+klein Capital Markets GmbH**. Die Schwestergesellschaft wird als immobilienwirtschaftlicher Anlageberater für institutionelle Investoren in Deutschland tätig sein. Die Geschäfte von ehret+klein Capital Markets führen **Marcus Kraft** und **Sebastian Wasser**. Kraft (52) war zuvor Geschäftsführender Gesellschafter bei der **aamundo Immobilien Gruppe** in Frankfurt. Wasser (27) war bisher Leiter des Investment, Asset und Property Managements bei der Ehret+Klein GmbH.

Berlin: Die **DKW GRUPPE**, ein deutschlandweit tätiger Projektentwickler, Bestandshalter und Asset Manager mit Sitz in Zossen und Berlin, hat die Aktiengesellschaft **DKW Deutsche KapitalWert AG** erworben. Kerngeschäft des Immobilienunternehmens wird die deutschlandweite Projektentwicklung von Gewerbenebau sein.

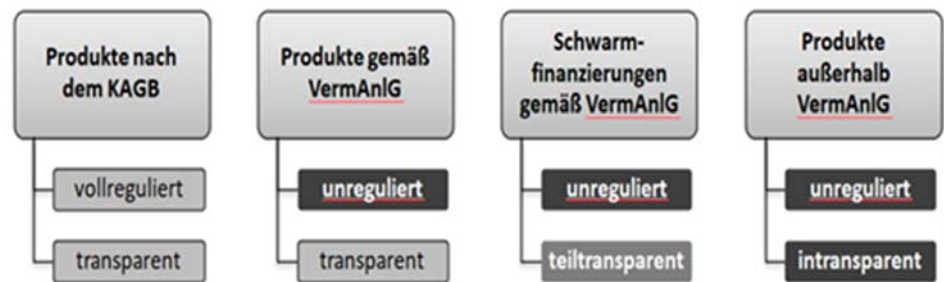
Loipfinger-Studie: Publikums-Fonds legen um 47% zu Crowd auf Überholspur - Regulierung läuft aus dem Ruder

Werner Rohmert, Hrsg. „Der Immobilienbrief“,
Immobilien spezialist „Der Platow Brief“

Das Sachwerte-Kolloquium des Journalistentrios Stefan Loipfinger, Markus Gotzi und Friedrich A. Wanschka, in München am Dienstag zeigte gute Stimmung. Die Publikumsplatzierung läuft wieder. Crowd-Plattformen zeigen neue Vertriebswege. Regulierte AIF legen zu. Als Probleme bleiben Überalterung bei Vertrieb und Zeichnern. Fonds werden eher für die BaFin gemacht als für den Kunden, wurde moniert. Aus der Regulierungserleichterung für Crowdfinanzierer erwachsen systematische Risiken. Während gleichzeitig die Regulierung für die klassischen Fonds im Kosten-/Chance-/Risiko-Raster für den Anleger aus dem Ruder läuft, genießen Nachrang-Schwärme und gestrige Vermögensanlagen karnevalszeitgemäße Narrenfreiheit. Sie übertragen ihre Skandalrisiken durch Regulierung, die mit jedem Betrugsskandal um eine Ebene kaskadiert, auf die sowieso schon überregulierte Branche. Stefan Loipfinger das brandaktuelle Platzierungs-Zahlenwerk der Publikums-AIF und den Vermögensanlagen für private Anlage vor.

Seit Einführung des Kapitalanlagegesetzbuches (KAGB) Mitte 2013 habe sich die bisherige Welt der geschlossenen Fonds in zwei Bereiche gespalten, berichtet **Stefan Loipfinger** bei der Vorstellung des brandaktuellen Zahlenwerks zur Platzierung der geschlossenen Beteiligungsmodelle im vergangenen Jahr. Loipfinger überprüft das berichtete Zahlenwerk vergleichsweise akribisch. Die „Loipfinger-Studie“ war früher das jährliche Standardwerk und die Wettbewerbsübersicht der Branche. Sie geriet allerdings durch den Verkauf an **Feri** und die spätere Fortführung durch den Fondsverband **VGF/bsi** unter die intellektuellen Räder des Brancheninteresses verminderter Transparenz und der schwindenden Marktbedeutung. Die Neuauflage zeigt die stark verkleinerte Branchenentwicklung. Zum einen gebe es nun die von der BaFin regulierten Anbieter, die ihre Produkte als Alter-

Regulierungs- und Transparenzniveau



native Investmentfonds (AIF) nach dem KAGB konzipieren. Daneben existierten allerdings weiterhin Produkte nach Vermögensanlagengesetz (VermAnlG), deren Anbieter Lt. Stefan Loipfinger keiner Aufsicht unterliegen, sondern nur bestimmte Transparenzpflichten wie z.B. die Erstellung eines Verkaufsprospektes erfüllen müssten. Das sei oft schmerzhaft.

WealthCap, Deutsche Finance, Jamestown und ZBI bleiben Platzierungs-Marktführer

Wie schon im Vorjahr konnte auch 2019 die zur **UniCredit** gehörende **WealthCap** die Marktführerschaft erreichen. Allerdings ist ihr Marktanteil von 21,6 auf 15,5% gefallen. In absoluten Zahlen platzierte WealthCap rund 239 Mio. nach 227 Mio. Euro im Vorjahr. Die Zahl für 2019 enthält allerdings eine Unsicherheit, da der Anbieter wie schon im Vorjahr keine Platzierungszahlen bekannt gibt. Die sind erst im Rahmen der Bilanzierung zur Jah-

Platzierungszahlen der Emissionshäuser bei geschlossenen Publikums-AIF
(platziertes Anlegerkapital inklusive Agio, sortiert nach Volumen 2014 bis 2019)

	2018		2019		2014 bis 2019	
	Anzahl P-AIF	Volumen (in Mio. €)	Anzahl P-AIF	Volumen (in Mio. €)	Anzahl P-AIF	Volumen (in Mio. €)
JAMESTOWN Vertriebs-GmbH			1	132,4	3	988,4
WealthCap	6	226,8	9	238,8	17	906,2
ZBI Fondsmanagement AG	2	88,2	3	154,6	6	568,8
DF Deutsche Finance Gruppe	3	122,6	4	182,3	8	525,8
PROJECT Investment AG	3	102,3	3	94,2	6	451,8
PATRIZIA GrundInvest	5	80,2	4	101,0	12	396,5
Habona Invest GmbH	1	60,0	1	30,4	4	242,4
Hannover Leasing Investment	3	19,0	2	23,8	6	206,7
HMW Emissionshaus AG	1	58,2	1	50,0	3	204,2
Primus Valor AG	2	59,7	1	84,5	3	200,8
IMMAC-Gruppe	2	21,7	3	42,1	13	174,3
BVT	5	36,2	7	73,8	9	154,4
Hahn-Gruppe / DeWert	3	28,2	1	20,0	9	129,5
INP Finanzconsult GmbH	1	19,5	1	32,6	7	120,1
Dr. Peters Asset Finance GmbH	2	6,4	1	11,5	3	107,3

resmitte erhältlich. Dennoch sollte die Schätzung recht zutreffend sein, erwartet Loipfinger. Als Nummer 2 positioniert sich 2019 die ebenfalls in München ansässige **DF Deutsche Finance**. Sie sammelte bei Privatanlegern 182 Mio. Euro ein (+50%). Bei institutionellen Investoren sammelte die DF sogar 1,2 Mio. Euro ein. Mit 155 Mio. Euro (+75%) gesammeltem Kapital schaffte es die zu **Union Investment** gehörende **ZBI** auf den dritten Platz. **BVT** und **IMMAC** konnten ihre Platzierungsvolumina im Publikumsbereich verdoppeln. In der Summe seit Einführung des KAGB liegt **Jamestown** mit 988 Mio. Euro vorne. In 2019 kamen umgerechnet 132 Mio. Euro hinzu. Allerdings ist diese Zahl wenig aussagefähig, da der aktuelle Fonds erst Ende 2019 in den Vertrieb ging und schon im Januar dieses Jahres wegen „unerwartet hohe Vertriebs-

Immobiliengutachten in höchster Qualität

Volatile Märkte, zunehmende regulatorische Anforderungen und komplexe Objekte stellen hohe Anforderungen an die Bewertungsgesellschaften.



WIR GARANTIEREN

- » ein breites Leistungsspektrum
- » qualitätsgesicherte Prozesse
- » flexible, ausreichend große Aufbauorganisation
- » Fachwissen und Experten vor Ort
- » Datenschutz und IT-Sicherheit

Dafür steht unser Gütesiegel Approved by HypZert.

HypZert.de

Durch HypZert ausgezeichnete Bewertungsgesellschaften:

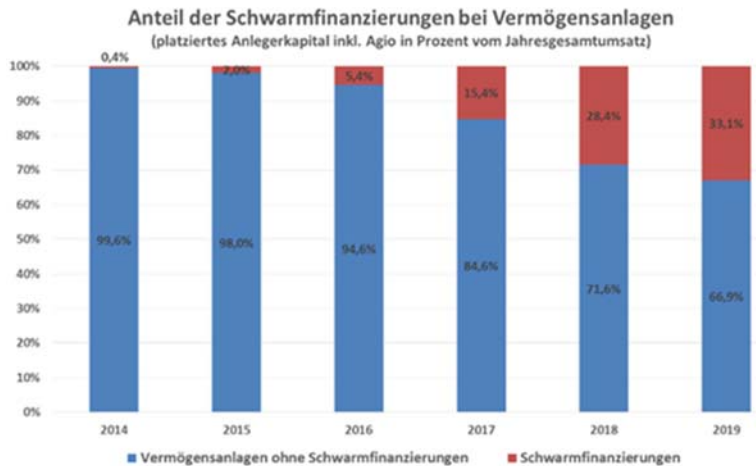
Garbe erwirbt zwei Logistikimmobilien

Norderstedt: GARBE Industrial Real Estate hat für ihren deutschen Spezialfonds **GARBE Logistikimmobilien Fonds Plus** zwei Logistikimmobilien erworben. Die akquirierten Objekte mit einer Gesamtmietfläche von rund 63.000 qm liegen in der Metropolregion Hamburg. Die beiden Logistikimmobilien sind vollvermietet, die Mieter sind traditionelle Unternehmen aus der Textillogistik. **Cushman & Wakefield** war bei der Transaktion beratend tätig.

dynamik“, mit 320 Mio. US-Dollar vorübergehend gestoppt wurde, so dass eine Verschiebung um wenige Tage das Ranking verschoben hätte. Jamestown bedient einen eigenen Markt.

Regulierung läuft aus dem Ruder

Bei Produkten nach dem Vermögensanlagengesetz (VermAnlG) gäbe es noch Initiatoren, die heute noch ungebremst mit inzwischen 20% Marktanteil mit Prospekten aus dem Jahr 2011 unkontrolliert platziert werden würden, moniert Loipfinger kopfschüttelnd. Auch **Dietmar Schloz**, **asuco**-Gründer, zeigt als Spezialist für das Zweitmarktgeschäft gegenüber regulierten Produkten eine gesunde Skepsis, die von einer Vielzahl der rund 80 Teilnehmer geteilt wird. Schloz ist an rund 300



BVT Unternehmensgruppe Sachwerte. Seit 1976.



Die BVT Unternehmensgruppe mit jahrzehntelanger Erfahrung bei deutschen und internationalen Immobilienengagements sowie bei Energie- und Umweltprojekten bietet Investoren attraktive Sachwertbeteiligungen:

**Neue Beteiligungsangebote
Immobilien USA
und Immobilien
Zweitmarkt in
Vorbereitung**



Immobilien USA
Entwicklung und Veräußerung
von Class-A-Apartmentanlagen

Energie- und Infrastruktur
Individuelle Investitionen in Wind-,
Solar- und Wasserkraftanlagen



Multi-Asset-Konzepte
Aufbau von Portfolios
aus Sachwert- und
Unternehmensbeteiligungen

Immobilien Deutschland
Diversifizierte Immobilienportfolios
und Co-Investments



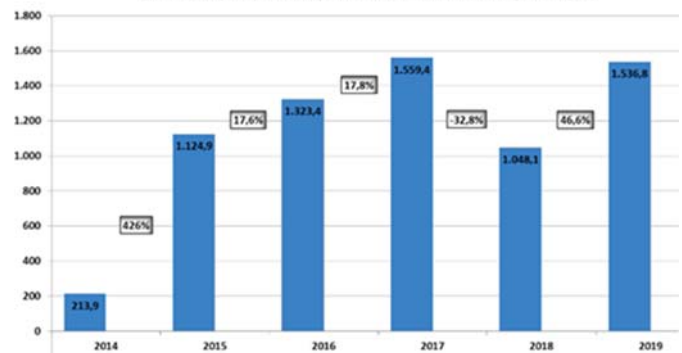
Fonds beteiligt und urteilt aus Sicht eines professionellen Fondsbeteiligten. Aus Anlegersicht sei die Regulierung aus dem Ruder gelaufen. Die besten Prospekte seien die der 80er und 90 Jahre, die auf 50 bis 60 Seiten alles Wesentliche auch zu den Immobilien beinhalteten. Die heutigen Prospekte könne kein Nicht-Profi mehr lesen, geschweige verstehen. Auch aus „Der Immobilienbrief“-/„Der Platow Brief“-Erfahrung zeigt sich, dass gegen 90er Jahre Prospekte Tausende von Klagen geführt wurden, die bei den damals großen Fondshäusern trotz steuerinduzierter, immobilienwirtschaftlicher Verwerfungen nahezu ausnahmslos ergebnislos blieben. **In der Summe fragt sich Schloz, ob der Preis, den der Anleger durch hohe Kosten dafür bezahlen, dass das KAGB zwar Betrug erschwere, aber nicht verhindern könne, nicht zu hoch sei.** Hubertus Theissen ergänzt aus Vertriebsicht, dass man beim Kunden den Begriff „Fonds“ sowieso besser nicht in den Mund nähme. Da sei viel zu viel verbrannt.

Publikumsmarkt legt um 47% zu – Immobilien dominieren mit 82% Anteil

Die Loipfinger-Untersuchung enthält alle seit Einführung des KAGB aufgelegten geschlossenen Publikums-AIF und Schwarm-/Crowd-Investments. Bei dem in den Statistiken dargestellten eingesammelten Anlegerkapital handelt es sich grundsätzlich um die Beträge inklusive Agio. Bei den Anbietern, die keine Platzierungszahlen nannten, wurden Angaben im elektronischen Bundesanzeiger recherchiert. Die potenzielle Fehlerquelle sieht Loipfinger nach Plausibilitätsprüfungen im niedrigen einstelligen Prozentbereich.

Mit 47% Zuwachs erwies sich das Jahr 2019 bei der Kapitalakquise über Publikums-AIF aus heutiger Sicht als platzierungsstark, auch wenn früherer zweistellige Milliardenwerte in weite Ferne gerückt sind. Die Betrachtung der

Publikums-AIF nach KAGB
(platziertes Eigenkapital inkl. Agio in Millionen Euro / Veränderung zum Vorjahr)



Investitionsschwerpunkte bei Publikums-AIF und Vermögensanlagen zeige eine hohe Dominanz der Immobilien. Deutsche Immobilien erreichten allein 59% Anteil, ermittelte Loipfinger. Internationale Immobilieninvestments kämen mit 22,6% hinzu. Die in Private Equity geflossenen Gelder hätten 2019 relativ auf 13,3% abgenommen. Die restlichen Segmente Energiegewinnung (36 Mio. Euro), Zweitmarkt (20 Mio. Euro), Infrastruktur (17 Mio. Euro) und Luftfahrzeuge (6 Mio. Euro) spielten nur noch eine untergeordnete Rolle.

Insgesamt wurden 1,54 Mrd. Euro Anlegerkapital in regulierte AIF platziert (2018: 1,05 Mrd. Euro; 2017: 1,56 Mrd. Euro). Auch bei den Vermögensanlagen inkl. Schwarmfinanzierungen zeige sich eine leicht steigende Tendenz, die auf der zunehmenden Bedeutung der Crowd-Finanzierungen beruhe. Nach drei Minusjahren mit einer Halbierung der Umsätze stabilisierte sich der Platzierungserfolg mit einem kleinen Plus von 5,2% auf nun 1,03 Mrd. Euro. Während bei den Publikums-AIF jährlich rund 30 neue Angebote auf den Markt kommen (2019: 28 Stück, 2018: 31 Stück), seien es bei den Vermögensanlagen nun schon über 400 Emissionen. Ein Großteil der Vermögens-

mse RELion wird zu Aareon RELion

Aareon RELion - das ist der neue Name der ehemaligen immobilienwirtschaftlichen IT-Sparte der mse Gruppe. Als Teil der Aareon-Familie profitiert die gleichnamige Branchenlösung unter anderem von der Anbindung an das digitale Ökosystem Aareon Smart World und erweitert das Produktportfolio von Aareon um die Bereiche Gewerbeimmobilien sowie gemeinnützige Wohnungswirtschaft speziell in Österreich.

Aareon, gemeinsam für Sie!

Handelsblatt Konferenz

RETHINKING REAL ESTATE

28. & 29.04.2020

Cross-Industry Perspektiven für
Ihren Unternehmenserfolg

Immobilienwirtschaft trifft Gesamtwirtschaft – u. a. mit:



Dr. Gilbert Heise

Leiter Global Brand Management,
Volkswagen AG



Annette Kröger

Mitglied der Geschäftsführung,
Allianz Real Estate



**Prof. Dipl.-Ing.
Timo Leukefeld**

Energiebotschafter der
Bundesregierung



Tanja Severin

Head of External Customer
& Transaction Management,
Siemens AG

Jetzt anmelden:
rethinking-real-estate.de

Premiumpartner:

CBRE

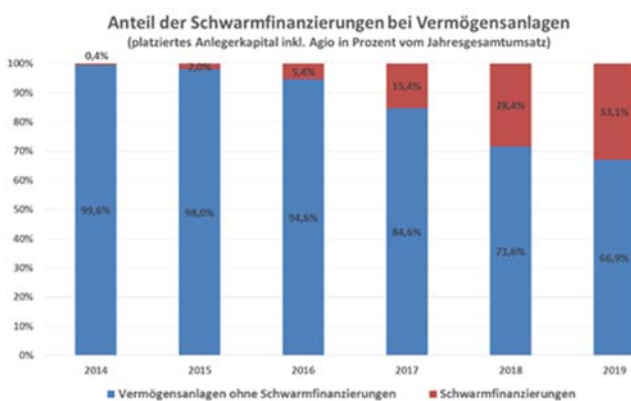
Handelsblatt

Substanz entscheidet.

anlagen seien allerdings kleinteilige Schwarmfinanzierungen, die ebenfalls dem Vermögensanlagengesetz unterliegen und deshalb trotz fehlender Prospektspflicht zählen. Sehr deutlich erkennbar sei an den Stückzahlen allerdings, dass Vermögensanlagen ohne die Schwarmfinanzierungen seit Jahren rückläufig seien. Gegenüber 2016 habe sich die Stückzahl mehr als gedrittelt. Durch die 2018 erfolgte Betrugs-Insolvenz des Containeranbieters **P&R** mit teilweise 50% Marktanteil sei die Historie aber nur eingeschränkt aussagefähig. Bei einer Betrachtung des Marktes ohne P&R zeige sich sogar eine steigende Tendenz der Vermögensanlagen.

Crowdfinanzierung auf Überholspur – Regulierung pusht Risiken

Trotz der geringen Emissionsgrößen habe sich der Marktanteil von Crowdfundings auf mittlerweile 33,1% erhöht. Jeder Dritte Euro fließt bei Vermögensanlagen mittlerweile in eine Schwarmfinanzierung. Das liege an den gestiegenen Beträgen pro Funding durch veränderte Grenzen und auch an den höheren Kosten bzw. kalkulierten Preisen der Projektentwicklungen. Der Trend werde sich fortsetzen. Durch die drastische Erhöhung der Volumengrenzen von 2,5 Mio. Euro pro Emittent über alle Jahre summiert auf



zunehmend 6 Mio. Euro pro Emittent für die jeweils letzten 12 Monate erfolge eine massive Ausweitung der Platzierungsmöglichkeiten, warnt Loipfinger.

Auch die erreichte Zahl der Zeichner zeige, dass der Vertrieb über Plattformen eine neue Dimension erreiche und neue Zeichnergruppen erschließe. Während insgesamt 170 000 Anteile in Publikums-AIF investiert wurden, sei 2019 die Anzahl der Einzel-Investments in Schwarmfinanzierungen auf die schier unglaubliche Zahl von 284 000 gestiegen (2018: 229 000; 2017: 119 000; Insgesamt: 724 000). Damit werde die Funding-Szene Ende 2020 das millionste Investment feiern können. Aus Sicht des Autors und von „Der Platow Brief“ (Emerging Markets v. 19.2.20) führt das jedoch auch dazu, dass im Rahmen einer Marktkonsolidierung die systematische Problematik von Nachrangfinanzierungen eine in diesem Ausmaß nicht

bekannte Anzahl von Personen mit monetärer Sensibilität treffen könnte. Insofern wurden im Background des Sachwerte-Kolloquium Stimmen laut, die im regulatorischen Umfeld die Lockerungen als völlig verfehlt sehen. **Es sei Wahnsinn**, den Crowd-Markt für Kleinanleger ungeschützt und ohne Prospektierungspflicht für oft immobilienwirtschaftlich ahnungslose Start Ups mit ausschließlicher Boom-Erfahrung freizugeben, während erfahrene Initiatoren mit intensiv geprüften Großprojekten einer Monate dauernden Regulierung unterworfen würden. □

vdp-Immobilienpreisindex erreicht neuen Höchststand

Echtpreisanalyse bestätigt mit 6,3% steigende Immobilienpreise

Der auf tatsächlichen Transaktionsdaten beruhende vdp-Immobilienpreisindex des Verbands deutscher Pfandbriefbanken (vdp) erreichte am Jahresende 2019 seinen bisher höchsten Wert. Um 6,3% auf nun 163,1 Punkte (Basisjahr 2010 = 100) stieg der Wert im Vorjahresvergleich. Zwar würden die Preise auf dem deutschen Immobilienmarkt jetzt seit zehn Jahren ununterbrochen steigen, jedoch falle der Anstieg nicht mehr so hoch aus wie noch vor in den letzten Jahren. Insbesondere in den Top 7-Städten lasse die Preisdynamik bei Wohnimmobilien angesichts der erreichten hohen Niveaus nach, beschreibt Jens Tolckmitt, GF des vdp. Die Entwicklung. Solange aber die Nachfrage das Angebot übersteige, werde sich aber nichts Grundlegendes an der Preisentwicklung ändern.

Gegenüber dem Vorjahresquartal verteuerten sich Wohnimmobilien deutschlandweit um 6,4%. Damit stiegen die Preise das 20. Quartal in Folge um mehr als 5,5%. Zum aktuellen Wachstum trug der Preisanstieg bei selbst genutztem Wohneigentum (+6,6%) noch etwas stärker bei als der von Mehrfamilienhäusern (+6,2%). Die Neuvertragsmieten legten

um 3,8% zu. In den Top 7-Städten Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München und Stuttgart stiegen die Preise für Wohnimmobilien so schwach wie

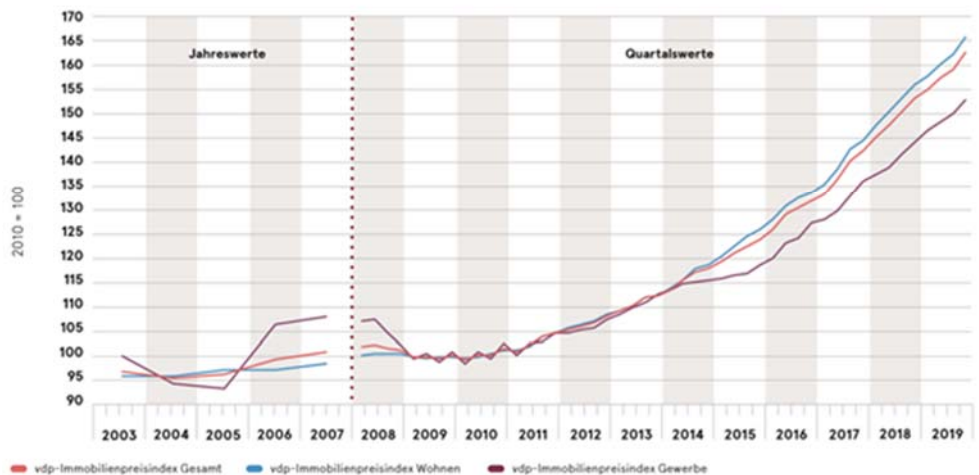
Immobilienmarkt gesamt: +6,3 %
Wohnen: +6,4 %
Selbst genutztes Wohneigentum: + 6,6 %
Mehrfamilienhäuser: +6,2 %
Wohnen TOP 7: +2,9 %
Selbst genutztes Wohneigentum: +3,6 %
Mehrfamilienhäuser: +2,7 %
Gewerbe: +6,0 %
Büroimmobilien: +8,9 %
Einzelhandelsimmobilien: -0,2 %

zuletzt 2010. Die Wachstumsrate belief sich auf 2,9% gegenüber dem Jahresende 2018, wozu sowohl selbst genutztes Wohneigentum (+3,6%) als auch Mehrfamilienhäuser (+2,7%) beitrugen. Die Neuvertragsmieten stiegen lediglich um 2,0%. Als Grund sieht **Jens Tolckmitt**, GF des **vdp**, funktionierende Marktmechanismen. Staatlicher Eingriffe wie in Berlin mit dem Mietendeckel bedürfe es dafür nicht.

Die Preise für Gewerbeimmobilien nahmen im vierten Quartal 2019 deutschlandweit um 6,0% gegenüber dem Jahresende 2018 zu. Büroimmobilien verteuerten sich deutlich um 8,9%, während die Preise für Einzelhandelsimmobilien um 0,2% zurückgingen. Der Strukturwandel im Einzelhandel wirke sich unweigerlich auf die Preisentwicklung der Immobilien aus. Sofern aber keine exogenen Schocks aufträten, deute vieles auf eine weiter stabile Aufwärtsentwicklung speziell bei Büros hin. Das Preissteige-

Immobilienmarkt gesamt

Aufwärtsentwicklung hält an



rungspotenzial werde aber kleiner, erwartet Tolckmitt. Der Verband deutscher Pfandbriefbanken (vdp) veröffentlicht vierteljährlich auf Basis stattgefundenen Transaktionen Miet- und Preisindizes auf Grundlage von über 600 Kreditinstituten eingelieferten Transaktionsdaten mit tatsächlich realisierten Kaufpreisen und Mieten. □

MEHR ALS NUR KÄUFER



Dank kurzer Entscheidungswege und einer professionellen Abwicklung sorgen wir für einen schnellen, zuverlässigen Ankaufsprozess beim Erwerb von Gewerbeimmobilien mit Potenzial.

info@aurelis-real-estate.de · www.aurelis-real-estate.de



Deal

Braunschweig: Die **Catella Residential Investment Management GmbH** hat über die KVG-Plattform **Catella Real Estate AG** das Portfolio des Publikumsfonds **Catella Modernes Wohnen** um den Ankauf einer Projektentwicklung für 20 Mio. Euro auf 8 Objekte erweitert. Mit den 128 Serviced Apartments im „Quartier Berliner Straße“ stärkt der Fonds seinen Hauptstandort Deutschland im Europäischen Topstandort für Forschung und Entwicklung. Die Entwicklung des Quartiers verantwortet die **KAPPE Projektentwicklung GmbH**. Betreiber der Wohnanlage ist die **ipartment GmbH**.

Europäische Büroimmobilienmärkte zeigten 2019 neue Rekorde

Die Hälfte sind grenzüberschreitende Investments

Allein im vierten Quartal 2019 wurde lt. „European Office Market 2020“ von BNP Paribas Real Estate auf den europäischen Büromärkten mit einem Investitionsvolumen von 100 Mrd. Euro über ein Drittel des Gesamtvolumens von 281 Mrd. Euro erzielt und der Vorjahresrekord erneut um 3% überboten. Dabei musste Großbritannien als traditionell größter Markt im 2. Jahr in Folge einen Rückgang von minus 18% verzeichnen. Auch die Niederlande als viertgrößter europäischer Markt gaben um 28% nach. Allerdings konnten Deutschland und Frankreich mit je +19% und Schweden (+44%), Italien (+41%) und Irland (+84%) diese Rückgänge ausgeglichen. (WR)

Deutschland steuerte, wie schon berichtet, 73 Mrd. Euro bei. Auch Frankreich erzielte ein neues Rekordergebnis und übertraf die Marke von 40 Mrd. Euro. Grund für die positive Investmententwicklung dürfte neben Anlagedruck auch die gute Büromarktvorfassung sein. In den 15 wichtigsten europäischen Märkten war der Büroflächenumsatz 2019 mit 9,6 Mio. qm (-4%) nur leicht rückläufig. Viele Märkte verzeichnen lt. **Lou Cellier**, Deputy Head of Advisory, äußerst niedrige Leerstandsdaten. Die durchschnittliche Leerstandsrate in den 15 wichtigsten Märkten in Europa sei auf 5,2% gesunken. Dieser Trend treibt die Spitzenmieten. ►

WE
KNOW
REAL
ESTATE

EIN NEUER PARTNER FÜR IHREN ERFOLG.

Die German Estate Group AG ist eine der führenden deutschen Investment- und Asset Management-Plattformen im gewerblichen Immobilienbereich. Gegründet von zwei namenhaften und etablierten Investorengruppen: KKR und Deutsche Immobilien-Chancen-Gruppe.

GEG German Estate Group
www.geg.de

Ausländische Investments stiegen 2019 im Vorjahresvergleich um 10% und machten damit die Hälfte (141 Mrd. Euro) des in Europa investierten Kapitals aus. Grenzüberschreitende Investitionen innerhalb Europas erzielten mit 61,7 Mrd. Euro (+13%) einen neuen Rekord. Deutschland (14 Mrd. Euro), die Niederlande (6 Mrd. Euro) und Italien (4 Mrd. Euro) waren die größten Profiteure. Koreanische Investoren spielten lt. **Larry Young**, Head of International Investment, auf dem europäischen Markt im Jahr 2019 eine entscheidende Rolle. Dennoch gingen die asiatischen Investitionen in Europa durch die Zurückhaltung in GB insgesamt deutlich zurück. Seit ihrem drastischen Rückgang im Jahr 2016 haben sich die US-Investitionen in Europa allmählich erholt. □

30. Jubiläum von Quo Vadis Wohnungsmarkt hat den Knick schon hinter sich

Werner Rohmert, Hrsg. „Der Immobilienbrief“,
Immobilienpezialist „Der Platow Brief“

Die traditionsreiche bzw. älteste Immobilienveranstaltung Deutschlands „QUO VADIS 2020“, die in diesem Jahr sein 30. Jubiläum feiert, fand letzte Woche wie immer im Berliner Adlon statt. Gitta Rometsch, GF des Veranstalters Heuer Dialog, nahm vor rund 400 Teilnehmern mit dem Statement, Nachhaltigkeit werde zur allumfassenden Vertrauenswährung gegenüber Mitarbeitern, deren Familien oder den Geschäftspartnern die Branche in die Pflicht. Umwelt, Politik und Märkte waren die Diskussionsschwerpunkte. Wohnen habe den Knick schon hinter sich war die Botschaft.

Während sich **Christian Lindner** am AKK-Rücktritts-Montagabend entschuldigen ließ, und dabei auch einer Begründung für den Schuss ins eigene Knie mit dem Thüringen-Debakel entging, stellte sich Juso-Vorsitzender **Kevin**

HTB

**MIT EINER ZEICHNUNG
BEREITS IN
79 OBJEKTE INVESTIEREN!**

**HTB 10. GESCHLOSSENE
IMMOBILIENINVESTMENT
PORTFOLIO GMBH & CO. KG**

- Langjährig bewährtes Konzept vom Zweitmarktspezialisten
- Investment in ertragreiche und werthaltige deutsche Immobilien
- Dreistufiger Auswahlprozess sorgt für hohe Renditechancen

HTB Hanseatische Fondshaus GmbH
An der Reeperbahn 4A | 28217 Bremen | Telefon +49 421 7928390 | Fax +49 421 79283929
vertrieb@htb-fondshaus.de | www.htb-fondshaus.de

Disclaimer
Die vorliegenden Informationen dienen ausschließlich Werbezwecken und Informationszwecken und stellen keine Anlageberatung dar. Sie sollen lediglich einen ersten kurzen Überblick über die Emission geben. Es handelt sich bei den in diesem Dokument enthaltenen Angaben nicht um ein Angebot zum Kauf oder Verkauf der dargestellten Emission. Wertentwicklungen der Vergangenheit und Prognosen über die zukünftige Entwicklung sind kein verlässlicher Indikator für die zukünftige Wertentwicklung. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit der vertritt dargestellten Angaben zu dieser Beteiligung wird keine Gewähr übernommen. Die Angaben sind an Ihre persönlichen Bedürfnisse und Verhältnisse nicht angepasst und können eine individuelle Anlageberatung in keinem Fall ersetzen. Die Einzelheiten sowie insbesondere die neben den Chancen vorhandenen Risiken, die mit dieser Investition als unternehmerische Beteiligung verbunden sind, entnehmen Sie bitte ausschließlich dem Verkaufsprospekt, den darin abgedruckten Verträgen sowie den wesentlichen Anlegerinformationen und den Jahresberichten. Diese sind kostenlos in elektronischer und gedruckter Form bei der HTB Hanseatische Fondshaus GmbH, An der Reeperbahn 4A, 28217 Bremen oder bei Ihrem Berater erhältlich.
Stand: 20. Juli 2018

Deals

Den Haag: Die **Warburg-HIH Invest Real Estate** hat das Bürogebäude Haagsche Hof per Asset Deal an **Corpus Sireo** veräußert. Die 1996 errichtete Immobilie verfügt über eine Gesamtmietfläche von rund 10.900 qm und 298 Parkplätze. Hauptmieter des in der Parkstraat 83–91 gelegenen Objekts sind die Co-Working-Anbieter **Regus** und **Schlumberger**, das weltweit größte Unternehmen für Erdölförderung-Dienstleistungen. **CBRE** war auf Verkäuferseite beratend tätig. **NewGround Law** hat Warburg-HIH Invest beraten.

Garbsen: **RLI Investors** hat im Rahmen eines Forward Funding eine Logistik-Projektentwicklung für das Portfolio des offenen Logistikimmobilien-Spezial AIF „**RLI Logistics Fund - Germany II**“ erworben. Der rund 16.300 qm große Neubau wird im Gewerbegebiet Koppelknechtsdamm in der etablierten Logistikregion Hannover errichtet. Das Objekt ist bereits vor der für das vierte Quartal 2020 geplanten Fertigstellung vollständig und langfristig an die **Haase Hausgeräte-logistik GmbH** vermietet. Verkäufer und Projektentwickler ist **Panattoni**.

RLI wurde von **HEUSSEN Rechtsanwälte** beraten.

North Carolina: **TSO Europe Funds, Inc.** hat aus dem Bestand der **TSO-DNL Fund III, LP** das Objekt „Millpond Village“ veräußert. Insgesamt liegt der Bruttoverkaufspreis bei USD 34.866.875.

Millpond Village weist rd. 19.000 qm vermietbare Fläche auf und hat eine Grundstücksfläche von rd. 200.000 qm. Neben den Büro- und Ladenflächen gehört ein Park- und Waldgebiet zur Liegenschaft.

Kühnert der Diskussion mit Moderator **Karsten Trompetter**. Er dürfte da zwar keinen politischen Dammbbruch zu Gunsten der SPD erreicht haben, jedoch wusste er persönlich mit Schlagfertigkeit und Argumenten durchaus als gefährliche Zukunftsoption zu überzeugen. Inhaltlich blieben die Positionen nach wie vor konträr. Aber als neuer SPD-Verantwortlicher für den Immobilienbereich, dürfte mit Kühnert tatsächlich ein gefährlicher Gegner heranwachsen, der sich sicherlich nicht mit der Erfahrung ausbrennen wird.

Konjunktur schwach – Weltwirtschaft gefährlich

„Die nächsten 10 – 20 Jahre werden die herausforderndsten in der Geschichte der Menschheit“ ▶



Lokal in Ihrem Markt.

MEHR ALS 35 IMMOBILIEN-EXPERTEN IN DEUTSCHLAND

BERLIN DÜSSELDORF FRANKFURT HAMBURG MÜNCHEN

Mit mehr als 75 Immobilien-Experten in 12 Büros in Europa—davon 5 in Deutschland—unsere etablierten Netzwerke und starken lokalen Beziehungen bieten einen einzigartigen Zugang zu Off-Market Deals. Von Core bis Opportunistic verfolgen wir einen aktiven Managementansatz mit dem Ziel, das ganze Potenzial einer jeden Immobilie zu maximieren.

BARINGS.COM

Stand: 30. Juni 2019
19-953615

Auch Professor **Lars P. Feld**, Mitglied des Sachverständigenrates, der auch den volkswirtschaftlichen Teil des parallel vorgestellten und am Morgen vom Zentralverband **ZIA** an die Politik überreichten „Frühjahrgutachten der Immobilienwirtschaft 2020“ die gesamtwirtschaftliche Entwicklung analysiert hat, erteilt in seinem Beitrag Maßnahmen wie Enteignungen und Mietendeckel eine deutliche Absage. Der Mietendeckel entspräche einer schleichenden Enteignung der Vermieter. Durch Politik aus der sozialistischen Mottenkiste werde man die Wohnungsnot und Unzufriedenheit nicht langfristig lösen können. Gleichzeitig warnte Fels vor einer stärkeren Verschuldung Deutschlands. Deutschland sei Garant europäischer Bonität. Wenn Deutschland aus der Stabilität ausbräche, würde das auch noch andere Schleusen in

Europa öffnen. Hinzu käme die konjunkturelle und weltwirtschaftliche Situation. Die deutsche Volkswirtschaft wachse kaum noch. Die Investitionskonjunktur sei geschwächt. Industrierezession und weltwirtschaftliche Risiken würden nur langsam überwunden. Trotz konjunktureller Abkühlung bliebe aber der Arbeitsmarkt robust. Die Beschäftigung erreiche neue Rekordstände. Das Baugewerbe zeige sich von der Industrierezession unbeeindruckt. Die Auftragseingänge im Baugewerbe blieben auf hohem Niveau.

Die Weltpolitik stehe vor ---einem neuen geopolitischen Zuschnitt, resümierte Professor **Herfried Münkler**. Die USA seien als Hüter der Weltordnung ausgeschieden. Einen Nachfolger gäbe es nicht. China könne es allein auf Grund seiner Lage nicht, da die Beherrschung der Weltmeere notwendige Voraussetzung sei. Es werde also ein System der großen Mächte mit den USA, China, Russland, einer EU, wenn sie noch zusammenhalte, und wohl auch Indien geben. Hinsichtlich populistischer Tendenzen warnt Münkler, dass Europa zwar einzelne populistische Regierungen durchstehe, dass aber ein rechter populistischer Dammbreach in Deutschland Europa zerstören werde.

Abbildung 1.1: Reales Bruttoinlandsprodukt und inländische Verwendung, I 2013 – III 2019



„Die nächsten 10 – 20 Jahre werden die herausfor-



#aktiverimmobilienmanager

Immer am Puls der Märkte

Europa bewegt sich – wer dranbleiben will, muss einen Schritt voraus sein.

Dynamische Immobilienmärkte fordern die Real I.S. als flexiblen Manager. Nur so können wir die Ressourcen einer Immobilie oder eines Portfolios erfolgreich in Rendite für unsere Investoren umsetzen. Wir finden, zu den Voraussetzungen für aktives Immobilien Management gehören eine fundierte eigene Meinung und die starke Präsenz vor Ort. Deshalb setzen wir von Ankauf bis Verkauf eines Investments auf die mikro- und makroökonomischen Analysen unseres Researchteams – und sind in unseren wichtigsten europäischen Kernmärkten Deutschland, Frankreich, Niederlande und Spanien mit Experten direkt vertreten.

Deals

Hamburg: **Union Investment** hat die **Logistrial Real Estate AG** von **GARBE Industrial Real Estate** erworben. Damit verbunden ist der Erwerb eines Logistikportfolios bestehend aus 13 Bestandsimmobilien und sechs Projektentwicklungen. Insgesamt beläuft sich die Fläche auf rund 580.000 qm. Der Kaufpreis liegt bei rund 800 Mio. Euro. GARBE übernimmt die Vermietung und das Immobilienmanagement des bestehenden Portfolios und der neuen Objekte nach Fertigstellung. Die vollvermieteten Bestandsobjekte und die laufenden Projektentwicklungen sind für die beiden Offenen Immobilien-Publikumsfonds **Unilmmo: Europa** und **Unilmmo: Global** von Union Investment vorgesehen. Die 19 Logistkimmobilien befinden sich in Deutschland, Österreich, Frankreich und den Niederlanden.

Kopenhagen: Die **Quadoro Investment GmbH** hat für den offenen Spezial-AIF **Quadoro Sustainable Real Estate Europe** die gemischt genutzte Immobilie „Amager Strandvej“ erworben. Verkäufer war die **Gefion Group A/S**. Die Immobilie liegt auf einem 11.923 qm großen Grundstück und verfügt über eine Mietfläche von rund 9.300 qm, welche sich auf vier Stockwerke verteilt. Hinzu kommen 74 Parkplätze.

Neu-Isenburg: Die **publity AG** hat als Asset Manager mit dem Hauptmieter **ARAMARK Holding Deutschland GmbH** einen neuen Mietvertrag bis Januar 2030 über rd. 4.200 qm sowie 60 Stellplätze in einem insgesamt 15.882 qm großen Bürokomplex der **GORE German Office Real Estate AG** abgeschlossen.



derndsten in der Geschichte der Menschheit“ leite Star-Referent **Frank Thelen** ein. Die Handvoll Technologie Top-Player hätten bereits den 4-fachen Börsenwert des DAX. Das fehlende Verständnis der Menschen für exponentielles Wachstum sei größter intellektueller Engpass. Als wichtigste Technologien, die die Immobilienwirtschaft verändern werde, identifiziert Thelen 3D-Druck, der die Produktion von Immobilien verändern werde, E-Transportation, das Standorte neu definieren würde, die Blockchain für neue Verbriefungs- und Finanzierungsmöglichkeiten, Künstliche Intelligenz und Big Data, 5G, das „Internet der Dinge“ mit Sensorik und Vernetzung sowie Virtual Reality bzw. Augmented Reality. „Good is the biggest enemy of great“ formuliert Thelen eine alte Erkenntnis neu. Es sei die Herausforderung an Wirtschaft und Politik, mutig und konsequent auf Technologie und Bildung zu setzen. Neue Speichertechnologien wie sein „Kraftblock“ mit vielfacher Speicherdichte gegenüber bekannten Batterien, würden Mobilität und die Energiewelt verändern. □

ZIA- Frühjahrsgutachten:

Wohnungsmärkte haben den Knick fast schon hinter sich

Werner Rohmert, Hrsg. „Der Immobilienbrief“,
Immobilienfachjournalist „Der Platow Brief“

Während die ZIA-Zusammenfassung des Frühjahrsgutachtens, dessen Eckdaten wir anhand der Berichterstattung der verantwortlichen Institute für den Gewerbeimmobilienbereich Ihnen in den vergangenen Wochen bereits vorstellten, nach wie vor einen positiven Ausblick im Rahmen der aktuellen wirtschaftlichen und geldpolitischen Rahmenbedingungen bietet, und ZIA-Präsident Andreas Mattner seine Forderungen nach weniger Regulierung wiederholt, sieht empirica Vorstand Professor Harald Simons die Wohnungssituation kritischer.

empirica Vorstand Professor **Harald Simons** war bereits vor 2 Jahren mit der Ermittlung eines erheblichen Korrekturbedarfs bei Wohnungspreisen in deutschen Metropolen vorgeprescht und auf Widerstand der übrigen Gutachtenmatadore gestoßen. Inzwischen seien alle von ihm damals angeführten Entwicklungen eingetreten, die eine Preiskorrektur erwarten ließen, lediglich die Preise seien weiter gestiegen. Das sei letztlich auf die Zinssituation, die Alternativensituation und die Bedeutung institutioneller Wohnungsinvestoren zurückzuführen. ►

- Bevölkerungswachstum
- 2013: 240.000
- 2014: 430.000
- 2015: ca. 980.000
- 2016: 350.000
- 2017: 270.000
- 2018: 230.000
- 2019: 200.000

REAL ESTATE WEALTH

ZAHLEN SIE MINUS-ZINSEN AUF GEPARKTE LIQUIDITÄT?

Unsere Spezialisten für Vermögensverwaltung managen Ihre Liquidität sicher, rentabel und hochverfügbar!



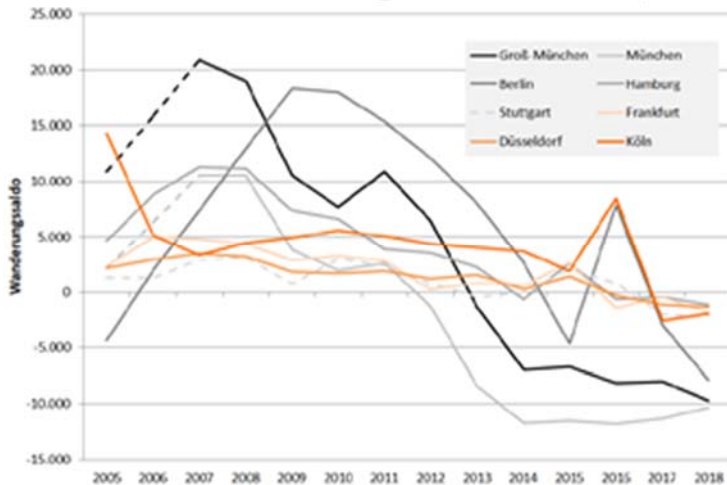
Tel. +49 69 50 50 45 050

E-Mail anfrage@youmex.de

www.youmex.de – Wealth Management

youmex Wealth Management AG · www.youmex.de
Tausenstraße 19 · 60325 Frankfurt am Main





Alle Top-7-Städte
Verlierer in der
Binnen-
wanderung
– seit 2017
(oder 2016)!

000 Wohnungen sei für die Zukunft ausreichend. Der Nachholbedarf sei bereits eingepreist. Der Höhepunkt des Nachfragerwachstums sei überschritten. Alle Top 7 seien ausnahmslos seit 2017 bereits Verlierer in der Binnenwanderung. 2019 sei in allen Top 7 das Angebot stärker gestiegen als die Nachfrage, Die Mieten steigen nicht mehr. Interessant sei,

Die Gründe des streitbaren Professors, von Korrekturen der Wohnungsmärkte auszugehen, zeigen sich in den aktuellen Zahlen. Das Einwohnerwachstum in Deutschland schwäche sich seit dem Rekordjahr 2015 kontinuierlich ab. Der Rückgang der durchschnittlichen Haushaltsgrößen sei zum Stillstand gekommen. Die Umverteilung in die Top 7 Standorte sei beendet. Der aktuelle Neubau von ca. 300

000 Wohnungen sei für die Zukunft ausreichend. Der Nachholbedarf sei bereits eingepreist. Der Höhepunkt des Nachfragerwachstums sei überschritten. Alle Top 7 seien ausnahmslos seit 2017 bereits Verlierer in der Binnenwanderung. 2019 sei in allen Top 7 das Angebot stärker gestiegen als die Nachfrage, Die Mieten steigen nicht mehr. Interessant sei, dass die unteren Qualitäten bereits den Mieten-Knick hinter sich hätten. Lediglich im Topsegment gäbe es noch eine positive Entwicklung. Entsprechend gefährlich sei der Neubau vergleichsweise einfachen Wohnraums. Das Jahr 2019 setze in Zahlen erkennbar den schon früher begonnenen Rückwärtstrend in vielen Städten fort, resümiert Simons. Noch überdeckt die Preisentwicklung die reale Entwicklung. □



DEUTSCHE GRI 2020

12 - 13 MAY, FRANKFURT

CONNECTING GERMAN & GLOBAL REAL ESTATE LEADERS

DISCUSSION PARTICIPANTS INCLUDE:

					
ANNA GINKEL Head of Loan Markets & Syndication AAREAL BANK	CHRISTOPH SCHUMACHER Global Head RE CREDIT SUISSE ASSET MANAGEMENT	NICOLE PÖTSCH Head of Investment Management ALLIANZ REAL ESTATE	AUDREY KLEIN Head of Investor Relations (Funds) KENNEDY WILSON	ASSEM EL ALAMI Head of Real Estate BERLIN HYP	OLIVER SILL Senior Director BAYERNLB

and many more...

www.deutschegri.org

Family Office Investitionsstrategien auf Renditesuche

Bei steigendem Immobilienanteil nimmt Risikofreude zu

Werner Rohmert, Hrsg. „Der Immobilienbrief“,
Immobilienpezialist „Der Platow Brief“

Family Offices gewinnen in der Immobilienwirtschaft zunehmende Bedeutung. Professor Thomas Beyerle, Group Head of Catella Research, verbindet damit Schlagworte wie „Off-Market-Deals“, „Trendsetter“, „Langfristinvestoren“ oder auch „intransparent“. PLATOW befasst sich jährlich mit den Investitionsstrategien von Family Offices, das nächste Mal im PLATOWFORUM Family Office am 26.8.20.

Catella Research hat brandaktuell rd. 80 Family Offices auf Basis von Expertengesprächen und Datenbankanalysen identifiziert und auf ihre Immobilienaktivitäten hin analysiert und anschließend befragt. Die wichtigste Feststellung sei zunächst der Unterschied der Investmentansätze zwischen Single Family Offices (SFO) und Multi Family Offices (MFO). SFOs seien eher selektiv, opportunitätsgetrieben, mit einem hohen Real Estate-Anteil und einer breiten Diversifikation. MFOs seien insgesamt stärker auf Alternative Investments fokussiert, geografisch selektiver und offener am Investmentmarkt.

Im Investitionsportfolio von Family Offices insgesamt soll der bereits hohe Immobilienanteil kurz und mittelfristig von aktuell 34% auf rund 42% im Jahr 2025 weiter steigen. Der Investitionsschwerpunkt liegt aktuell mit 46% auf „Core+“, gefolgt von „Core“ mit 31% und Value Add (23%). Der Blick auf das zukünftige Risikoverhalten zeige eine steigende Risikoaffinität. Für 2021 plane auf Grund der Preissituation niemand, seine Investments im Core-Segment zu erhöhen. Bis 2025 steigt die Risikoaffinität stetig an, eine weitere Verschiebung Richtung Value-Add-Investments sei Strategie. Auf der Beliebtheitskala steht weiterhin die Immobilienkategorie Büro, dicht gefolgt von Wohnen. Bei Hotels und Sozialimmobilien sei bis 2025 mit der stärksten Nachfragesteigerung zu rechnen. Auch Mikro-Apartments und Student-Housing gerieten verstärkt in den Investmentfokus. Wenig überraschend werden auch Family Offices bei Einzelhandel vorsichtig.

60% der Befragten agieren regional in Deutschland. Das Transaktionsvolumen je Objekt liege bei 70% unter 10 Mio. Euro. Der geografische Fokus gehe in der zukünftigen Betrachtung stärker über Deutschland hinaus. Angesichts der 2019 erfolgten Zinssenkungen in den USA würden einige MFOs ihre Aktivitäten zukünftig in Richtung Nordamerika erweitern. Während die Investitionsstrategien bis etwa 2010 eher zyklusunabhängig gewesen seien. ziehe es Family Offices seit 2015 sichtbar in andere Anlagemöglichkeiten mit dem Ziel des langfristigen Vermögensaufbaus und der Diversifikation. Es sei auch weiterhin mit einer weiter steigenden Investmentaktivität rechnen, resümiert **Beyerle**. □

Frankfurt und Berlin topplatziert unter weltweit 130 Städten

Stabilität schlägt Wachstumsperspektiven

Anlagedruck könne perspektivisches Denken überdecken. Die Dynamik einer Stadt und deren Immobilienperspektiven seien nicht automatisch identisch. Das berichtet der jüngste City Momentum Index, in dem JLL die Dynamik von 130 Städten weltweit auf Basis einer Reihe von sozio-ökonomischen und gewerbeimmobilienspezifischen Parametern untersucht hat. (WR)

Von den 20 dynamischsten urbanen Zentren lagen lt. JLL City Momentum Index im Jahr 2019 weltweit 15 in der asiatisch-pazifischen Region. Keine europäische Stadt sei darunter vertreten. Berlin tauche erst an 40. Stelle auf. Anders sehe das Ergebnis der Analyse der rein immobilien-spezifischen Parameter aus. Unter diesem Aspekt mit aktuellen Daten zu Spitzenmieten, Investment-Transaktionen, Flächenabsorption, Transparenz und Angebot, konnten sich 2019 zwei deutsche Immobilienhochburgen an fast allen Städten vorbeiplatzieren: Frankfurt schob sich auf Platz 2 vor, Berlin auf Platz 3.

Helge Scheunemann, Head of Research JLL Germany, begründet das mit der langfristigen Beurteilung der Dynamik urbaner Zentren Indikatoren wie Konsum, Wirtschafts- und Bevölkerungswachstum, Attraktivität der Städte für Arbeitskräfte und Touristen oder Headquarters von global agierenden Unternehmen. Hinzu käme kurzfristig die enorme Verfügbarkeit von Kapital, die langfristige Aspekte überdecken könnten. Hier hätten sich Frankfurt und Berlin im vergangenen Jahr herausragend geschlagen. Das spiegele die Dynamik am deutschen Markt für gewerbliche Immobilien mit Rekord-Vermietungsvolumina. □

Stimmung der Immobilienfinanzierer bleibt trotz Verbesserung negativ

BF.Quartalsbarometer Q1-2020

Die Stimmung unter den deutschen Immobilienfinanzierern verbessere sich im ersten Quartal 2020 leicht, bleibe aber insgesamt deutlich im negativen Bereich, berichtet das BF.Quartalsbarometer. Der Barometerwert steigt von -4,41 Punkten im vierten Quartal 2019 auf -3,81 im ersten Quartal 2020 (+0,6 Punkte). Ausschlaggebend für die verhaltene Stimmung sei unter anderem die allgemeine Einschätzung der Lage am Finanzierungsmarkt. ►

Deals

Braunschweig: LIP Invest

kauft die 11. Immobilie für seinen offenen Immobilien-Spezial AIF „LIP Real Estate Investment Fund - Logistics Germany“. Das Objekt wurde von NAI apollo i.A. des Verkäufers einem eingeschränkten Investorenkreis angeboten. Die als so genannte mechanische Zustellbasis konzipierte Immobilie wird seit Errichtung in 2012 von der Deutschen Post genutzt. Das Objekt verfügt über rund 5.000 qm Hallen- und Bürofläche sowie über 80 Stellplätze. Verkäufer ist eine große deutsche Pensionskasse. LIP wurde von SNP Schlawien, Mazars und von Gleeds unterstützt.

Österreich: Union Investment

hat auf Vermittlung von Comfort zwei Fachmarkzentren in Fürstenfeld (Steiermark) und Feldkirchen (Kärnten) mit zusammen rund 9.800 qm Mietfläche aus dem Bestand des immofonds 1 an zwei unterschiedliche Privatinvestoren veräußert. Bei beiden Transaktionen war Brand Rechtsanwälte beratend tätig. Das Fachmarkzentrum in der Grazerstraße 12 in Fürstenfeld mit den Ankermietern MoreFit und Dänisches Bettenlager umfasst rd. 5.200 qm Mietfläche und rund 230 Pkw-Stellplätze. Das Fachmarkzentrum in der Villacher Straße 24 in Feldkirchen bietet rd. 4.600 qm Mietfläche, ergänzt durch rd. 170 Pkw-Stellplätze. Das Objekt war zum Verkaufszeitpunkt nahezu vollvermietet.

Emsdetten: Der Logistikdienstleister Euro Time Logistik Center GmbH mietet ca. 18.500 qm Hallenfläche in der Rudolf-Diesel-Str. 5. Vermieter der Liegenschaft, welche durch Immolox im Alleinauftrag betreut wurde, ist GVE.

Nicht ein einziger Befragter sieht die Marktentwicklung als progressiver. Letzteres sei in der Geschichte des Quartalsbarometers ein Novum. Weiterhin drücken die stagnierenden und tendenziell steigenden Liquiditätskosten der Institute auf die Stimmung. Mehr als die Hälfte der Befragten spürt negative Auswirkungen der Vorgaben von Basel III / IV in der Praxis. Höhere Eigenkapitalunterlegung könne nicht in höheren Margen weitergeben werden.

BF.Quartalsbarometer Q1 | 2020

Barometerwert mit leichter Verbesserung



Prof. Steffen Sebastian, IREBS und wissenschaftlicher Berater des BF.Quartalsbarometers, sieht keine einzelne Ursache für die im 5. Quartal deutlich negative Stimmung. Es handele sich um ein Zusammenspiel mehrerer Gründe aus niedrigen Margen, steigender Regulatorik, schwierigerem Neugeschäft und intensivem Wettbewerb. Ein neues großes Problem sei der hohe Anteil arbeitsintensiver, nicht zustande gekommener Finanzierungen. Rund ein Drittel der Experten weist auf bearbeitete Finanzierungsanfragen hin, die nicht zustande kämen, weil das Objekt an einen Höherbietenden verkauft worden sei. Für eine leichte Verbesserung des Wertes Sorge hingegen die Zunahme der Finanzierungsvolumina. Vor allem die Finanzierungen zwischen 50 und 100 Mio. Euro hätten mit nun 28% Anteil an Bedeutung gewonnen. Ebenfalls positiv wirke die Stabilisierung der Margen. □

Trendstudie Real Estate in der Industrie

Innovative CREM-Ansätze stoßen auf Geschäftsführungswiderstand

Nicht nur Handelskonflikte, sondern eine schleppende Konjunktur und Auftragsrückgänge setzen lt. Drees & Sommer Industrieunternehmen unter Druck, sondern vor allem ein tiefgreifender Strukturwandel zwingt Automobilhersteller und -zulieferer, Maschinenbauer sowie Unternehmen aller weiteren Industrien zu gewaltigen Veränderungen. Wie sich das auf deren Immobilienmanagement auswirkt und inwieweit digitale Lösungen sowie der gesellschaftlich vehement geforderte Umwelt- und Klimaschutz im Immobilienbereich angekommen sind, dokumentiert die aktuelle Drees & Sommer-Trendstudie „Real Estate in der Industrie“, die 210 Immobilienverantwortliche aus Unternehmen der Industrie befragte.

Bei zwei von drei Teilnehmern sei das Immobilienmanagement mittlerweile zentral organisiert, berichtet Thomas Häusser, Partner bei Drees & Sommer (DreSo). Offen ist aus "Der Immobilienbrief"-Sicht, ob die Auswahl der Befragten davon abhing, ob es einen Ansprechpartner im Unternehmen überhaupt gibt. Wer die Markt- und Transformationsfähigkeit des gesamten Bestands genau kenne, könne lt. Häusser Instandhaltungsstaus besser abschätzen, eine digitale Infrastruktur sinnvoll aufbauen und freierwerdende Flächen für neue Unternehmensbereiche nutzen oder verkaufen. Knapp drei Viertel der Immobilienverantwortlichen setzen sich damit auseinander.

Andererseits stoßen innovative Ansätze im Real Estate Management bei drei Viertel aktuell auf Widerstände seitens der Unternehmensführung. Für den gesamten Unternehmenserfolg spiele ein optimierter, flexibler Immobilienbestand sowie ein durchgriffsstarkes und mit entsprechender Verantwortung und Rechten ausgestattetes Immobilienmanagement eine immer wichtigere Rolle. Dafür sollte es idealerweise bei einem möglichst vom Kerngeschäft unabhängigen Geschäftsbereich im Unternehmen ange-

siedelt sein. Sonst bestehe die Gefahr, dass die Immobilienorganisation beispielsweise zu sehr der Produktion untergeordnet werde.

Digitalisierung spielt eine zunehmende Rolle. Fast jeder 2. Befragte erhofft sich von digitalisierten Gebäuden und Hallen vor allem effizientere Prozesse und Effizienzsteigerungen im Betrieb. 28% sehen darin eine Chance für Kostensenkungen. Für jeden Fünften sind gestiegene Nutzeransprüche hauptsächlicher Anreiz, um die Immobilien zu digitalisieren. Allerdings befürchtet ein Viertel, dass die smarten Immobilien eine geringe Cyber Security und damit keinen ausreichenden Schutz vor Hacker-Angriffen aufweisen. Weitere 25 halten die hohen Kosten für Technik und die damit verbundene Wartung für problematisch. Den Mangel an einheitlichen Standards sehen 17 als erhebliches Risiko an. Darüber hinaus geben zwei Drittel der Befragten an, dass ihr Unternehmen bereits über eine Strategie zum Erreichen der CO₂-Neutralität verfügt. 72% geben allerdings zu, dazu noch keinen durchgängigen Prozess definiert zu haben. □

RICS veröffentlicht Global Commercial Property Monitor Q4 2019

Einzelhandel weiter schwach, Büro- und Industrieimmobilien noch stabil

Marion Götza

Die Stimmung auf den europäischen Immobilienmärkten bleibt laut „RICS Global Commercial Property Monitor Q4 2019“ weitgehend positiv und habe sich weltweit in den letzten drei Monaten verbessert. 60% der Befragten gaben an, dass sich der Markt aktuell in der Aufschwung- bzw. Boomphase befindet. Im vierten Quartal 2019 waren ein Viertel aller Befragten dieser Meinung, während es im dritten Quartal noch ein Drittel waren.

Sowohl Mieter als auch Investoren zeigen sich insgesamt zuversichtlich. Der Vermietungsmarkindex „Occupier Sentiment Index“ (OSI), der die Mieterstimmung widerspiegelt, liegt in insgesamt 56% aller Länder im positiven Bereich. Der Investmentmarkindex „Investment Sentiment Index“ (ISI), der die Erwartungen von Investoren zusammenfasst, liegt in 62% aller beobachteten Länder im Plus. Die günstigeren Kreditbedingungen haben maßgeblich zur verbesserten Stimmung auf den Immobilienmärkten beigetragen. Zwei Fünftel aller Befragten gaben an, dass sich die Kreditbedingungen in den letzten drei Monaten verbessert haben. Ausnahmen bildeten unter anderem Hongkong, Thailand und Oman, wo mehr als die Hälfte der Befragten bestätigten, dass sich die Kreditbedingungen im vergangenen Quartal verschlechtert haben.

Abgesehen von ein paar Ausnahmen verzeichneten die meisten europäischen Märkte ein Plus. Ungarn und Griechenland zeigten sich dabei besonders optimistisch. In beiden Ländern wiesen sowohl der Occupier als auch der Investor Sentiment Index hohe Werte auf. Manche Immobilienmärkte im APAC-Raum, Afrika und Mittlerer Osten, verzeichneten ein Minus. In Nord- und Südamerika blieb die Lage jedoch im Allgemeinen stabil.

Büroimmobilien sind laut einiger wichtiger Indikatoren die stärkste Gewerbeimmobilienklasse. Innerhalb der Assetklasse kann davon ausgegangen werden, dass erstklassige Büroflächen die höchsten Erträge generieren. In den kommenden 12 Monaten werden die Kapitalwerte für erstklassige Büroobjekte Prognosen zufolge um durchschnittlich 3,7% steigen. Im „Global Commercial Property Monitor Q3“ lagen diese Prognosen noch bei 3,5%. Die Prognosen für erstklassige Industrieobjekte wurden von 2,5 auf 3,2% nach oben korrigiert, während die Prognosen für erstklassige Einzelhandelsflächen von 0,9 auf 1,3% angehoben wurden.

Der Einzelhandel sieht sich weiterhin einem schwierigen Umfeld ausgesetzt. Es kann davon ausgegangen werden, dass die Kapitalwerte für erstklassige Einzelhandelsobjekte in ca. einem Viertel aller Märkte einen Rückgang verzeichnen werden. Das veränderte Konsumverhalten der privaten Haushalte wirkt sich besonders negativ auf Einzelhandelsobjekte in B-Lagen aus. Zwei Drittel aller Befragten gehen davon aus, dass diese Gewerbeimmobilienklasse in diesem Jahr einen Rückgang verzeichnen wird. Dies macht sich auch in den Mietpreisen bemerkbar. Es wird erwartet, dass die Mieten um gut 2% sinken werden. Während dieser Rückgang insgesamt doch eher gering erscheint, ist er in manchen Märkten wie in Großbritannien (-8%) und Hongkong (-12%) jedoch deutlich stärker ausgeprägt.

Im „Germany Commercial Property Monitor Q4 2019“ zeigt sich erneut eine zunehmende Diskrepanz zwischen dem schwächelnden Einzelhandelssegment und der verhältnismäßig robusten Entwicklung anderer Gewerbeimmobilienklassen. Der Occupier Sentiment Index stieg im vierten Quartal leicht auf +21 an, nachdem er zuvor drei Quartale in Folge gesunken war. Dieser Anstieg ist vor allem auf die Mieternachfrage zurückzuführen, die im Büro- und Industriesegment in der Bilanz leichte Zuwächse verzeichnete. Allerdings gaben in der Bilanz -28% aller Befragten einen Nachfragerückgang im Einzelhandelssegment an. Aus diesem Grund stiegen sowohl die Leerstandsdaten als auch die Mieter-Incentives im Einzelhandel weiterhin an.

Die Prognose zur Mietpreisentwicklung in den nächsten 12 Monaten blieb weiterhin unverändert. So werden die stärksten Zuwächse weiterhin im Segment für erstklassige Büroobjekte erwartet. Auf der anderen Seite wird angenommen, dass die Mieten für Einzelhandelsimmobilien

in B-Lagen in diesem Jahr ein Minus von rund 4% verzeichnen werden, während die Mieten für erstklassige Einzelhandelsflächen unverändert bleiben dürften.

Die Nachfrage seitens Investoren nach Büro- und Industrieobjekten nahm im vierten Quartal insgesamt etwas zu, während das Investoreninteresse an Einzelhandelsobjekten weiter nachließ. Daher bewegten sich auch die Kapitalwertprognosen für Einzelhandelsflächen in B-Lagen für die nächsten 12 Monate im negativen Bereich weiter nach unten. Abgesehen vom Einzelhandel bleiben die Kapitalwertprognosen in den anderen Segmenten deutlich im Plus. Trotzdem gehen 80% der Befragten davon aus, dass sich der Marktzyklus aktuell dem Höhepunkt nähert (Vorquartal: 75%). □

Aus unserer Medienkooperation mit „immobilien intern“

**Ausgabe Nr. immo 04/20 | Düsseldorf, 19. Februar 2020 |
30. Jahrgang | ISSN 1431-1275**

■ **Aus der Praxis: Nicht verpassen! Grundsteuererlass bis 31.3.2020 beantragen** ■ **Eigenbedarf: Gerichte müssen bei Härtefällen genau hinschauen!** ■ **Notdienstpauschale für 24-Stunden-Hausmeisterservice** ■ **Beilage: Mietpreisregulierung 2020 – Auswirkungen auf die Immobilienpraxis: Doch zuerst, liebe Leserin, lieber Leser, beschäftigen wir uns mit der Frage, wie müssen Berliner Vermieter auf den Mietendeckel reagieren?**

Autsch, der Berliner Mietendeckel schnappt zu!

Am letzten 'Schwarzen Donnerstag' im Januar hat das Berliner Abgeordnetenhaus grünes Licht für das „*Gesetz zur Mietenbegrenzung im Wohnungswesen in Berlin*“ (MietenWoG Bln → [ii 04/20-01](#)) gegeben. Bei der namentlichen Abstimmung über den 'Mietendeckel' votierte eine Mehrheit von 85 Parlamentariern bei 150 abgegebenen Stimmen für das Gesetz – nur ein SPD-Abgeordneter enthielt sich der Stimme. Dass es dafür vom Bundesverfassungsgericht eine Rote Karte gibt, hoffen CDU-Politiker und Wirtschaftsverbände gleichermaßen. Der Berliner Bundestagsabgeordnete und Mietrechtsexperte der CDU/CSU-Bundestagsfraktion, Jan-Marco Luczak, hat ein Normenkontrollverfahren bereits angekündigt. Dafür braucht es allerdings ein Quorum von 178 Bundestagsabgeordneten. Luczak: „*Ich bin mir sicher, dass wir dieses schnell erreichen werden*“, sagte er unmittelbar nach der Abstimmung in Berlin.

Mit dem Gesetz sollen nun für knapp 1,5 Millionen Berliner Wohnungen die Mietpreise auf dem Stand vom 18.6.2019 für fünf Jahre eingefroren werden. Darüber hinaus verlangte Mieterhöhungen sollen unwirksam sein. An dieser echten Rückwirkungsfiktion haben nicht nur wir erhebliche rechtliche Zweifel (vgl. 'immo' 14/19). Nicht gedeckelt werden nur Neubauten, die ab 2014 errichtet wurden, sowie mietpreisgebundene Sozialwohnungen. Neun Monate nach Inkrafttreten des Gesetzes (vgl. am 23.2.2020) haben Mieter einen Anspruch auf Absenkung

EMPIRA

REAL EXPERTS.
REAL VALUES.

Whole-Loan & Mezzanine-Finanzierungen

Individuelle Finanzierungen für Ihr Immobilienprojekt

Deals

München: Die **Real I.S. AG** hat den „Blue Tower“ des Hochhausensembles „Bavaria Towers“ in der Einsteinstraße von der **Bayern Projekt Gruppe** und der **Von der Heyden Group** erworben. Das Investment erfolgte für einen Fonds der **Bayerischen Versorgungskammer (BVK)**. Das Investment und Asset-Management-Mandat der Real I.S. umfasst neben dem Ankauf auch das komplette Asset- sowie SPV-Management. Die Verkäuferseite wurde von **Colliers International** und **Arnecke Sibeth Dabelstein** beraten, die Käufer von **Neuwerk**.

Mit 18 Geschossen, rd. 72 m Höhe und etwa 24.000 qm BGF ist der Blue Tower der zweithöchste Turm des vierteiligen Hochhausensembles, das mit einem Vermarktungsstand von derzeit 95% quasi vollvermietet ist. Hauptmieter ist **NVIDIA**, ein weltweit führendes Hightech-Unternehmen. Weitere Nutzer sind u.a. **eGym**, **BayernHeim** und **Golding Capital Partners**.

München: Die **Warburg-HIH Invest Real Estate** erwirbt die Projektentwicklung Paseo Carré im Rahmen eines Forward Fundings vom Bauträger und Projektentwickler **M-CONCEPT Real Estate**. Das an der Ecke Offenbachstraße – Landsberger Straße gelegene Bürogebäude verfügt über 7.600 qm BGF sowie 87 Stellplätze in einer zweigeschossigen Tiefgarage und wird in einen Individualfonds der **Rheinischen Versorgungskasse (RVK)** eingebracht. Das siebengeschossige Objekt ist für 20 Jahre an die **Landeshauptstadt München** vermietet. Die Fertigstellung ist für Ende 2021/Anfang 2022 geplant.

der Miete, sofern diese 20 % über den Obergrenzen liegt, die die Senatsverwaltung für Stadtentwicklung je nach Ausstattung und Baualtersklasse festgelegt hat.

Wer höhere Mieten als nach dem Mietendeckel-Gesetz zulässig von seinen Mietern kassiert, soll mit einer **Geldbuße** belegt werden können. Gleiches gilt, sofern Vermieter ihren **Auskunftsverpflichtungen** gegenüber Mietern nicht nachkommen. Zudem sind sie verpflichtet, allen Bestandsmietern zwei Monate nach Inkrafttreten des Gesetzes „*unaufgefordert*“ die **zulässige Miethöhe mitzuteilen** (§ 6 Abs. 4 MietWoG). Doch nichts wird so heiß gegessen, wie es gekocht wird. □

Expansive Nahversorger beflügeln Interesse an Fachmärkten

Objekte mit Nahversorgungsfunktion dominieren Einzelhandelstransaktionen

Sandra Ludwig, Head of Retail Investment JLL Germany



Die Nahversorger sind die treibende Kraft bei der Transformation des Einzelhandels. Während viele Branchen ihre Konzepte überdenken, Flächen optimieren und Multi-Channel-Konzepte aufbauen, halten die stationären Händler des täglichen Bedarfs selbstbewusst Expansionskurs. Die beiden Segmente **Gastronomie/Food** und **Gesundheit/Beauty**, zu denen **Lebensmittel- oder Drogerieketten** gehören, machten im vergangenen Jahr zusammengenommen rund **40 Prozent des Flächenumsatzes** aus. Hinzu kommt eine **optimistische Perspektive: Umfragen haben ergeben, dass 86 Prozent der Lebensmittelhändler größere Verkaufsflächen anstreben.**

Drogerien und Lebensmittelmärkte setzen auf Präsenz in den Innenstädten und Fachmarktzentren an der Peripherie, eröffnen weitere Filialen oder vergrößern bestehende. Die Idee dahinter: Wenn der nächste Laden immer in Sichtweite ist, wird die Onlinebestellung unattraktiv und gleichzeitig beflügelt stationäre Präsenz die Onlineumsätze am Standort durch die erhöhte Markenwahrnehmung. Aktuell macht der Onlineumsatz in diesen Segmenten in Deutschland nur wenig mehr als zwei Prozent aus und wächst dabei deutlich langsamer als in Nachbarländern wie Großbritannien und Frankreich.

Dieses Selbstbewusstsein fördert auch das Interesse der Investoren: Fachmarktzentren mit Lebensmittelanker sind der Liebling im Einzelhandelsimmobilienmarkt. Europaweit sind die Renditen in diesem Segment weitestgehend stabil, in Deutschland sorgt die konstante Nachfrage sogar dafür, dass der Druck auf die Renditen noch weiter steigt. In den vergangenen zehn Jahren ist die Rendite von über sieben Prozent auf aktuell 4,2 Prozent für Fachmarktzentren gesunken, was belegt, wie stark diese Assetklasse mittlerweile von Investoren nachgefragt ist und geschätzt wird.

Nahversorgung beflügelt insbesondere die Fachmarktprodukte, worunter Fachmärkte, Fachmarktzentren und Supermärkte zusammengezählt werden. Diese Gruppe hat ihren Anteil am Gesamttransaktionsvolumen in Deutschland schrittweise gesteigert und steuert im abgelaufenen Jahr 42 Prozent zum Gesamttransaktionsvolumen in Deutschland bei. Das ist aber noch lange nicht das Ende der Fahnenstange.

Wir gehen davon aus, dass dieser Wert perspektivisch, voraussichtlich schon im laufenden Jahr, auf mehr als 50 Prozent des Transaktionsvolumens wachsen wird.

Ein Grund ist, dass Fachmarktprodukte mit starkem Nahversorgungskern so attraktiv für Investoren sind, dass sie mittlerweile mit Vorliebe im Paket gehandelt werden. Portfolien machen aktuell rund zwei Drittel aller Transaktionen aus. Früher war der Markt deutlich zersplitterter, kleinteiliger und damit auch unattraktiver für Anleger. Diese Phase ist endgültig vorbei.

Entsprechend sind Nahversorger der sichere Hafen in einer sich rasant wandelnden Assetklasse. Ihnen kommt eine Schlüsselrolle zu, wenn es darum geht in Zukunft kurze Wege, Warenangebot, aber auch Genuss und Erlebnis miteinander zu kombinieren und so eine attraktive Alternative zum Onlinehandel zu bewahren. □

Polarisierung im deutschen Einzelhandel ILG: Die Hälfte aller Non Food Händler will verkleinern

ILG und HBB haben die mittlerweile fünfte Auflage der Studie "Der Mieter im Fokus - Handelsimmobilien neu denken" in Zusammenarbeit mit der BBE Handelsberatung und dem German Council of Shopping Places veröffentlicht. Wichtigster Trend sei die Verkleinerung von Verkaufsflächen. Die Zahl der Mieter, die eine abnehmende Verkaufsfläche planen, stieg auf 32,3% (2018: 29,5%). Allerdings gehen nur 4,3% der Food-Mieter von weniger Verkaufsfläche aus. Im Non-Food-Bereich sind es 47,5%.

Gleichzeitig setzt die Mehrheit der Einzelhändler aber auch auf mehr Einzelstandorte. So möchten 62,0% der Befragten mehr Standorte unterhalten (2018: 58,1%), während 18,5% die Zahl verringern wollen (2018: 14,0%). Unterteilt in Food- und Non-Food-Unternehmen zeigen sich auch hier große Unterschiede. 87,0% der Food-Mieter planen mit mehr Standorten, während 8,7% mit weniger Standorten planen. Bei Non-Food-Händlern sind es 54,2% der

Investieren mit *Wohlfühlfaktor*

PROJECT
Investment

Werte für Generationen

**Informieren Sie sich jetzt
unverbindlich über Ihre
Kapitalanlage mit Zukunft:**

 www.wo-die-rendite-wohnt.de
 **0951.91 790 330**

- Entwicklung von Wohn- und Gewerbeimmobilien in nachgefragten Metropolregionen
- Hohe Stabilität durch reine Eigenkapitalbasis und Streuung in mindestens 10 verschiedene Objekte
- Lückenlos positive Leistungsbilanz seit 1995

PROJECT Investment Gruppe
Kirschäckerstraße 25 · 96052 Bamberg
info@project-vermittlung.de
www.project-investment.de

SEIT 1995
25
JAHRE
INVESTMENTS,
DIE BEGEISTERN



Befragten, die eine steigende Anzahl an Standorten erwarten, wohingegen 22,0% von weniger Standorten ausgehen.

Die Ergebnisse unterstreichen die Polarisierung im deutschen Einzelhandel, meint **Florian Lauerbach**, GF der **ILG**. Mixed-Use-Objekte gewinnen zunehmend an Bedeutung. Konsumenten möchten möglichst bequem alles an einem Ort bekommen. Als Mieter sei die Lebensmittelbranche mit 76,0% am meisten geschätzt, auch wenn die Dominanz im Vergleich zu den Vorjahren (2018: 82,8%) etwas nachgelassen habe. Auf den weiteren Rängen folgen Textilien (33,3% nach 38,5% 2018), Drogeriemärkte (32,3% nach 48,4% 2018) und Gastronomie (28,1% nach 30% 2018). Es zeige sich zudem ein klarer Trend bei Food wie Non-Food-Mietern. Solitärstandorte seien weniger beliebt als im Vorjahr. Gemanagte Standorte wie Fachmarktzentren und Shopping Center gewinnen an Beliebtheit. □

Digitalisierung: mehr Markttransparenz und eine Chance für die Gutachter

Dr. Stefan Fahrländer, FPRE



Bauträger, Investoren, Makler, Berater, Finanzierer: Alle haben Kostendruck, steigende Anforderungen seitens der Regulierer, der Compliance oder des Marktes und sind aufgrund der hohen Immobilienpreise und Multiplikatoren zunehmend nervös; die Gerichtsfälle kommen irgendwann mit

Bestimmtheit, denn falls dereinst Preiskorrekturen einsetzen, werden nicht alle Empfänger von Gutachten dies einfach hinnehmen. Auch bei den Finanzierern könnten seitens der Revision und der Aufsicht vermehrt Fragen gestellt werden. Eine immer stärkere empirische Abstützung der Bewertungsannahmen ist deshalb nützlich. Dabei ist die Beschaffung und Aufbereitung von Information nicht unbedingt die Kernkompetenz oder das Kerninteresse des Gutachters. Seine Hauptaufgabe liegt in der Analyse und Interpretation der Daten sowie der in sich konsistenten Gesamtbeurteilung der Immobilie.

Spezialisierte Firmen bieten Grundlagendaten schon seit längerem an und mit der fortschreitenden Digitalisierung sind verstärkt webbasierte Applikationen verfügbar, die die benötigten Informationen und Analysen jederzeit, für jeden Ort und per Knopfdruck bereitstellen. Dabei sind nicht «nur» rohe Daten verfügbar, sondern in umfassenden Applikatio-

nen auch «smart data» wie Makro- und Mikro-Lagerings, qualitätsbereinigte Schätzungen von Mieten und Marktwerten, daten- und ratingbasierte Diskontierungssätze etc. Diese basieren auf immer komplexeren analytisch-statistischen Algorithmen aus den Bereichen «machine learning» und vermehrt auch «artificial intelligence».

Neben den statistischen Methoden ist der immobilienökonomische Sachverstand eine wichtige Anforderung an die Ersteller solcher Modelle, denn nicht alles, was statistisch korreliert, macht auch ökonomisch Sinn. Entsprechend sind ein theoretisches Fundament – meistens die hedonische Theorie – sowie die immobilienökonomisch fundierte Modellbildung zentrale Voraussetzung für gute Modelle. Die Maschine allein kann es nicht richten.

Oftmals ist festzustellen, dass sich die Anwender zu Beginn der Arbeit mit den neuen Methoden und Modellen, überwiegend auf die selbst zu interpretierenden rohen Daten stützen. Dabei haben sie bereits den großen Nutzen, dass diese maschinell bereitgestellt werden und nicht zusammengesucht oder mit einer langen Wartefrist bestellt werden müssen. Mit der Gewöhnung und der Einarbeitung in die Algorithmen sowie dem laufenden Vergleich mit den eigenen Interpretationen der Daten steigt das Vertrauen in die maschinellen Wertermittlungen, sodass diese verstärkt beachtet werden. Von zentraler Bedeutung in diesem Zusammenhang ist die Tatsache, dass statistische Modelle keine Kristallkugeln sind, sondern Arbeitsinstrumente und den Gutachter, nach dem Motto «denken hilft» unterstützen und nicht ersetzen.

Neben der Hilfe zur Selbsthilfe bei der gutachterlichen Tätigkeit unterstützen die Applikationen auch bei der Berichterstattung, die umfassend maschinell erstellt werden kann und zudem den Gutachter mit datenbasierten maschinengenerierten Analysen zu Makro- und Mikrolage entlastet. Diese sind meistens stimmig, können aber durch den Gutachter gegebenenfalls nachgesteuert werden.

Mit den verstärkten Anforderungen an die Gutachten steigen der Qualitätsanspruch und damit die Kosten, so dass Effizienzsteigerungen notwendig werden. Die Erfahrungen zeigen, dass trotz – oder gerade wegen – der größeren Verfügbarkeit von Daten mittels webbasierter Plattformen die Effizienz bei der Datenbereitstellung und der Immobilienbewertung steigt. Auch die Arbeit der Gutachter verändert sich. Aber Letztere können sich vermehrt auf ihre Kernkompetenz – die Begutachtung – konzentrieren. Ohne Frage: Gutachter, deren Auftraggeber und damit letztlich der Markt gehören durch ein Mehr an Transparenz zu den Gewinnern dieser unaufhaltsamen Entwicklungen. (Weitere Informationen: **IMBAS für Deutschland unter <https://imbasbyfpre.de/de/>**) □

Fonds/Deal-News

München: Die **BVT Unternehmensgruppe** setzt mit der **BVT Residential USA 15 GmbH & Co. Geschlossene Investment KG** (BVT Residential USA 15) die Serie von Investments in US Multi-Family Housing mit einem weiteren Fonds für Privatanleger fort. Der BVT Residential USA 15 knüpft auf Basis des bewährten Investitionskonzepts bei einer geplanten Laufzeit von drei bis vier Jahren und einer Mindestbeteiligung von 30.000 USD* direkt an den Vorgängerfonds an. Das flexibel geplante Platzierungsvolumen von 40 bis 60 Mio. Eigenkapital ermöglicht das Investment in zwei oder mehr Projekte.

Köln: **BNP Paribas REIM Germany** hat sich für den französischen Immobilien-Publikumsfonds **BNP Paribas Diversipierre** die ersten beiden Gebäude des I/D Cologne mit insgesamt 38.000 qm im Rahmen eines Forward-Deals bei den beiden Projektentwicklern **Art-Invest Real Estate** und **OSMAB** vertraglich gesichert. I/D Cologne ist ein neues Stadtquartier im Schanzenviertel, das bis 2026 entstehen soll und insgesamt elf Gebäude umfassen wird.

Rosenheim: **Proximus Invest** hat das Luitpoldhaus für ihren Fonds „**PROXIMUS Gesundheitsimmobilien Deutschland**“ in der Bahnhofstraße / Ecke Luitpoldstraße erworben. Die Gesamtmietfläche beträgt rund 6.500 qm. Hinzu kommen 123 Pkw-Stellplätze, davon 103 in einer eigenen Tiefgarage. Das Objekt ist voll vermietet. Proximus wurde von **Jebens Mensching** und **Drees & Sommer** beraten. **Colliers International** war für die Verkäuferseite aktiv.

Interview mit Projekt-Gruppe-GF Jürgen Uwira Was bringt „develop and hold“ im Spezial-AIF?

Im Dezember 2019 hat der Kapitalanlage- und Immobilienspezialist **PROJECT Investment** von zwei Versicherungsgesellschaften Kapitalzusagen in Höhe von 100 Millionen Euro für den offenen Spezial-AIF »Wohninvest MS Fonds« erhalten. Mit dem Kapital soll im Fonds ein Mietwohnungsportfolio in ausgewählten deutschen Metropolregionen entwickelt und langfristig vermietet werden. Das Gespräch mit Jürgen Uwira, Geschäftsführer der auf institutionelle Immobilieninvestments spezialisierten **PROJECT Real Estate Trust GmbH**, führte **Werner Rohmert**.



Jürgen Uwira,
GF PROJECT Real Estate Trust GmbH

„Der Immobilienbrief“: Herr Uwira, was unterscheidet den PROJECT WohnInvest MS Fonds von den vielen klassischen Wohn-Spezial-AIF im Markt?

Jürgen Uwira: Das neue Angebot wird im Unterschied zu klassischen Spezial-AIF das gesamte Portfolio konsequent mit eigenen Immobilienentwicklungen aufbauen. Die große Masse der Wohnimmobilienfonds erwirbt Bestandsimmobilien oder auch Neubauten im Forward Deal. Immobilienentwicklungen werden eher selten und meist nur mit einer maximalen Quote von 20 Prozent getätigt.

Die »Develop and hold«-Strategie ist unsere Antwort auf angespannte Investmentmärkte zur Schaffung von bezahlbarem Wohnraum. Die strategische Ausrichtung wurde eng mit den Investoren abgestimmt. Das Chance-/Risikoraaster einer Projektentwicklung, die in den Bestand eines AIF übernommen wird, ermöglicht Renditen aus der Realisierung der gesamten Wertschöpfungskette ohne Immobilien-Zwischenhandel. Der Entwicklungsgewinn verbleibt beim Investor, zudem ermöglichen die Einsparungen bei den Nebenkosten wie Grunderwerbsteuer und Notarkosten höhere Renditen.

„Der Immobilienbrief“: Ein offener Spezial-AIF mit wenigen institutionellen Anlegern hängt sehr stark von gleichgerichteten Zielen der Gesellschafter ab. „Die Köpfe müssen zusammenpassen“ sagte einmal einer der Pioniere dieser Anlageform. Wie stellen Sie die Gleichgerichtetheit der Ziele sicher?

Jürgen Uwira: Das gilt auch heute noch uneingeschränkt. Im WohnInvest MS Fonds ist Interessensgleichheit gegeben. Die beiden Investoren gehören zu einem gemeinsamen Konzern. Nicht alle Investoren sind groß genug für eine eigene, individuelle Lösung. Die Ziele der Anteilshaber sollten auch noch in 10 oder 15 Jahren gleichgerichtet sein. Da beginnt die Herausforderung, denn in dieser Zeit verändern sich Rahmenbedingungen und in der Regel wechseln auch die handelnden Personen. Vollständig gleichgerichtete Ziele über eine lange Fondslaufzeit kann es daher nicht geben.

Man kann nur versuchen, dem Ideal möglichst nahe zu kommen. Wir werden bei unseren Fonds daher darauf achten, dass die Investoren so gut als möglich zusammenpassen. Viele Investoren haben untereinander über die Jahre gut funktionierende Investitionspartnerschaften aufgebaut. Eine gemeinsame rechtliche Aufsicht der Investoren kann zudem hilfreich sein, da sie Handeln und Philosophie der Akteure über die Jahre

stark beeinflusst. Als Fondsmanager offerieren wir tendenziell kleinere AIF mit circa 100 bis 200 Millionen Euro Eigenkapital und einer überschaubaren Anzahl von Investoren. Ein »Club aus Versicherungen« oder ein »Club aus Sparkassen« als Fondsinvestoren kommt dem Ideal schon ein gutes Stück näher, denn die jeweiligen Mitglieder kennen und schätzen sich meist bereits aus anderen gemeinsamen Investments,

"Der Immobilienbrief": Was ist das Besondere an der Strategie?

Jürgen Uwira: Die erwähnte eigene Entwicklung des Portfolios in Kombination mit einer klaren Begrenzung der Risiken in der Entwicklungsphase ist Kern der Strategie. Das Baurecht für die Wohnimmobilienutzung sollte in dieser Phase vorliegen, idealerweise bereits eine Baugenehmigung oder Bauvoranfrage. Wir können dabei auf die Erfahrung und Infrastruktur unseres voll integrierten Assetmanagers PROJECT Immobilien mit circa 600 Mitarbeitern zurückgreifen. Seit 25 Jahren entwickeln wir im Unternehmensverbund erfolgreich Wohnimmobilien vom Grundstücksankauf über Planung und Genehmigung sowie Bau und Vermietung bis zum Abverkauf der Wohnungen mit eigenem Vertriebspersonal.

Der Fokus im WohnInvest MS Fonds liegt in der Schaffung von bezahlbarem und nachhaltig effizient zu bewirtschaftendem Wohnraum, der niedrige Instandhaltungsrisiken, hohe Energieeffizienz sowie einen zeitgemäßen Wohnungsmix mit optimierten Grundrissen sowie beste Verkehrsanbindungen aufweist. Durch den Bau nach KfW 55-Standard können attraktive Förderkredite mit Tilgungszuschüssen eingebunden werden.

"Der Immobilienbrief": Die Analyse des professionellen Wohnimmobilienmarktes 2019 machte deutliche Preissteigerungen evident, die eben auch darauf beruhen, dass institutionelle Anleger verstärkt zu hohen Preisen in Wohnimmobilien-Projektentwicklungen investieren. Macht es Sinn, auf dem Höhepunkt eines Zyklus zu investieren?

Jürgen Uwira: Wir sehen noch keine derart große Anzahl an institutionellen Investoren, die bereits in eigene Projektentwicklungen mit allen Chancen und Risiken investieren. Häufig endet das Risikospektrum beim Forward Deal und Forward Funding. Die letzte INREV-Umfrage bei institutionellen Investoren hat ergeben, dass gerade einmal 2,6 Prozent des Immobilienportfolios bei Großinvestoren weltweit in Projektentwicklungen investiert wird. Die Projektentwicklung beinhaltet also durchaus noch Potenzial. Richtig ist jedoch, dass institutionelle Investoren gern neu erstellte Wohnimmobilien, also das Ergebnis einer Projektentwicklung, kaufen. Entscheidend für diese Großinvestoren ist der Erwerb von Immobilien, die mit vertretbarem Aufwand und Risiko sehr langfristig zu bewirtschaften sind.

Neubauten besitzen hier gegenüber Altbeständen einen großen Vorteil. Sie liefern stabilere Mieterträge und damit Überschüsse.

Die Ursache für die steigenden Preise hat fundamentale Gründe. In den deutschen Metropolregionen fehlt es an bezahlbarem Wohnraum. Es wurde über Jahrzehnte zu wenig gebaut, in nicht unerheblichem Umfang hat auch der Rückzug der öffentlichen Hand aus dem Wohnungsbau und der Wohnungswirtschaft dazu beigetragen. Der langfristige gesellschaftliche Trend der Urbanisierung wird anhalten, immer mehr junge Leute werden studieren und viele der Studierenden werden in den Großstädten oder zumindest im Speckgürtel der Metropolen bleiben. Das fundamentale Ungleichgewicht zwischen geringem Wohnungsangebot bei gleichzeitig hoher Nachfrage in den Metropolregionen wird sich daher nur sehr langfristig angleichen. Die derzeitigen politischen Eingriffe werden tendenziell zu weniger als zu mehr Neubautätigkeit führen. In diesem Umfeld sind trotz des hohen Niveaus Preiseinbrüche eher unwahrscheinlich. Wohnimmobilien liefern selbst bei einem relativ hohen Preisniveau noch attraktive laufende Renditen. Zusätzlich ist die Immobilienfinanzierung günstig und im Einzelfall können auch attraktive Förderkredite eingesetzt werden. Und zuletzt: Welche anderen attraktiven Anlagen sind nicht auf dem Höhepunkt des Zyklus?

"Der Immobilienbrief": Seit den 80er Jahren bis zur Finanzkrise haben sich institutionelle Wohnungsbesitzer systematisch von ihren Wohnungsbeständen zu aus heutiger Sicht günstigen Preisen getrennt. Hohe Verwaltungskosten, hoher Personalaufwand in engen Personalmärkten, niedrige Renditen, hohe Rechtsunsicherheit durch Mieterschutz, hohe Instandhaltungskosten und hohe Mietausfälle waren die Gründe. Was ist heute im offenen Spezial-AIF anders?

Jürgen Uwira: Erstens gibt es keine Staatsanleihen mehr mit Verzinsungen von 5 oder 6 Prozent und guter Bonität. Damals lag die Rendite für Wohnimmobilien tendenziell unter der Rendite von Staatsanleihen, heute sehr deutlich darüber. Jede Investition, die 300 bis 400 Basispunkte über den Renditen von Staatsanleihen liegt, hat Risiken und/oder ist mit Aufwand verbunden. Die Kapitalanlage für institutionelle Investoren ist sehr viel mühsamer und komplexer geworden. Entscheidend ist also nicht, wie heutige Wohnimmobilien im Vergleich zum Zeitraum 1980 bis 2008 abschließen, sondern im Vergleich zu Anlagealternativen im Jahr 2020.

Zweitens wurden früher Wohnungsbestände von den institutionellen Investoren überwiegend direkt gehalten. Heute überwiegen bei Wohnimmobilien Beteiligungen an Spezialfonds. Dieser Markt hat sich in den letzten Jahren stark professionalisiert. Die Markteintrittsbarrieren

Veranstaltungen

Handelsblatt Konferenz am 28. + 29.04.2020 in Düsseldorf

Die Immobilienwirtschaft trägt ca. 19% zur Bruttowertschöpfung in Deutschland bei und ist damit ein wichtiger Bestandteil der Gesamtwirtschaft. Das sind alte Wahrheiten. Geschäftsmodelle und Marktstrukturen verändern sich immer schneller. Die Vernetzung mit angrenzenden Branchen wie Mobilitäts-, Energie- und Finanzwirtschaft ist der Garant für ganzheitliche und nachhaltige Geschäftsmodelle. Das ist Innovation durch die Handelsblatt-Brille.

Jetzt informieren:
www.rethinking-real-estate.de

Real Estate Brand Day am 28. Mai 2020 in Berlin

Mitarbeitergewinnung // Nachhaltigkeit // Digital Competence:

Im Wettbewerb um die besten Köpfe der Immobilienwirtschaft ist eine Branding-Strategie, die Nachhaltigkeit und Digitalisierung einbezieht, der Schlüssel zum Erfolg. Wie eng die drei Einflussfaktoren verknüpft sind und aufeinander einwirken, erfahren Sie beim REAL ESTATE BRAND DAY. Freuen Sie sich auf zusammengefasste entscheidende Informationen von unseren Experten und nutzen Sie unsere Exchanges auf Führungsebene.

Weitere Informationen:
www.realestate-brandday.de

in den Spezialfondsmarkt wurden durch die Service-KVGs deutlich verringert. Immobilien-spezialisten mit allen Facetten in der Nutzungsart Wohnen können heute relativ leicht Spezial-AIF im Bereich Wohnen anbieten. Das führt nicht nur zu einem breiteren Angebot, sondern auch zu Qualitäts-verbesserungen bei allen Anbietern.

"Der Immobilienbrief": Wie lösen Sie das Problem etwaiger Investment-Zielkonflikte zwischen der Vielzahl der Produkte Ihres Hauses?

Die Vielzahl unserer Produkte relativiert sich stark, wenn man berücksichtigt, dass unsere Publikumsfonds gemeinsam in einzelne Projekte investieren. Sie treten also als Investitionsgemeinschaften auf. Die Zuteilung erfolgt innerhalb der Publikumsfonds nach den freien liquiden Mitteln bzw. offenen Kapitalzusagen. Ferner haben unsere Fonds unterschiedliche Strategien. Die Mehrheit unserer AIF entwickelt Wohnimmobilien zum Abverkauf im Teileigentum mit dem Schwerpunkt auf Eigennutzer als Wohnungskäufer. Grundstücke für diese Strategie eignen sich in der Regel nicht für die institutionellen Fonds mit »Develop and hold«-Strategie, sie sind meist zu zentral und damit für bezahlbaren Mietwohnungsbau mittlerweile zu teuer.

Das wichtigste ist aber, die Kapazitäten auf der Immobilienseite und der Kapital-einwerbung im Gleichgewicht zu halten. Das klingt trivial, erfordert aber viel Disziplin und Investitionsbereitschaft beim Assetmanager. Wir haben unsere Kapazitäten auf der Immobilienseite massiv aufgestockt. Und trotzdem hilft auch bei uns manchmal nur die Kapitaleseite an die Beschaffungsmöglichkeiten und Personalkapazitäten in der Projektsteuerung und Bauleitung anzupassen – also schrittweise vorzugehen, erst zugesagte Gelder zu investieren, bevor neues Kapital eingeworben bzw. angenommen wird. Kommt es dennoch zu Zielkonflikten bei einzelnen Investitionsmöglichkeiten, hat unsere Kapitalver-waltungsgesellschaft klare Spielregeln definiert, nach denen die Zuteilung im Sinne einer Gleichbehandlung aller Investoren erfolgt.

"Der Immobilienbrief": Wie sehen Ihre Investments in der Praxis aus?

Jürgen Uwira: Im Januar 2020 wurden die ersten beiden Investitionen in der Metro-polregion Berlin mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von insgesamt rund 62,5 Millionen Euro getätigt. Im Zuge des Berliner Mietendeckels haben wir bewusst in wohlhabende, gut funktionierende Umlandgemeinden mit sehr guter ÖPNV-Anbindung investiert. Auf einem rund 8.400 qm großen Baugrundstück in Hohen Neuendorf nördlich von Berlin ist der Bau von Geschosswohnungen und Townhäusern mit variierenden Geschosshöhen geplant. In Teltow südwestlich der Bundeshauptstadt planen wir die Errichtung eines Wohn- und Geschäftshauses auf einem circa 6.500 qm großen Baugrundstück in mehrgeschossiger Bauweise. Im Erdgeschoss sind sowohl Flächen für großflächigen Einzelhandel als auch kleinteilige Flächen wie beispielsweise für eine Bäckerei vorgesehen. Insgesamt sollen rund 5.000 qm Wohnfläche sowie Gewerbeflächen mit über 2.500 qm Nutzfläche entstehen. Geplant ist es, die Gebäude nach KfW 55-Standard zu erstellen. Die energieeffiziente Bauweise führt zu niedrigen Nebenkosten und sichert die nachhaltige Vermietbarkeit. Darüber hinaus können günstige Förderkredite mit attraktiven Tilgungszuschüssen in Anspruch genommen werden.

"Der Immobilienbrief": Wer sind Ihre Partner und was sind zusammengefasst Ihre Ziele?

Jürgen Uwira: Der WohnInvest MS Fonds wird von der PROJECT Investment AG verwaltet. Wichtigster Partner in der Entwicklungsphase ist unser Assetmanager PROJECT Immobilien, welcher die Grundstücke akquiriert und die Wohnimmobilienentwicklung anschließend plant und durchführt. Das Assetmanagement in der Haltephase übernimmt die PROJECT Investment AG, das Property Management wird extern vergeben.

Als Verwahrstelle fungiert die **CACEIS Bank S.A.**, Germany Branch. Mit der Fokussierung auf die eigene Entwicklung von bezahlbaren Mietwohnimmobilien zur langfristigen Vermietung in deutschen Metropolregionen soll ein langfristiger Cash-Flow mit entsprechenden Ertragsausschüttungen von durchschnittlich circa 4,5 Prozent p.a. generiert werden. Das Portfolio soll energieeffizient sein, einen zeitgemäßen Wohnungsmix mit optimierten Grundrissen und beste Verkehrsverbindungen aufweisen. Die Laufzeit ist offen und abhängig von der Haltedauer der Immobilien.

"Der Immobilienbrief": Vielen Dank für das Gespräch. □

ImmoScout24: Trendwende am Gewerbeimmobilienmarkt? Rückgang bei Einzelhandelsimmobilien

Marion Götz

Die Mieten für Gewerbeimmobilien entwickeln sich weniger dynamisch. „10 Jahre lang kannten die Mieten für Gewerbeimmobilien nur eine Richtung: nach oben. Das zweite Halbjahr 2019 könnte eine Trendwende einleiten“, erläutert Ralf Weitz, Geschäftsführer von ImmoScout24.

Bei den aktuellen Ergebnissen des Mietpreisindex für Gewerbeflächen (GIMX), den **ImmoScout24 Gewerbeflächen** zusammen mit dem **Institut der deutschen Wirtschaft (IW)** herausgibt, weisen Berlin und Köln immer noch deutliche Mietanstiege sowohl bei Büro- als auch Einzelhandelsobjekten auf. München, mit dem höchsten Mietniveau der Republik, entwickelte sich aber deutlich weniger dynamisch. In Frankfurt am Main und Leipzig wird sogar erstmals seit langem ein deutlicher Rückgang bei den Einzelhandelsmieten gesehen.

Wie differenziert sich insbesondere die Einzelhandelsmieten entwickelten, zeige der direkte Vergleich zwischen den Städten mit den stärksten und den niedrigsten Mietpreisanstiegen, berichtet IS24. Im Vergleich des zweiten Halbjahres 2019 zum zweiten Halbjahr 2018 gab es den größten Zuwachs im Segment Einzelhandel in Hannover mit 14%, Frankfurt am Main wies mit - 6,6% den größten Rückgang auf. Berlin verzeichnete bei den neuvermieteten Einzelhandelsobjekten im gleichen Zeitraum ein Plus von 6,7%. Im Vergleich zu den vergangenen zehn Jahren, in denen die Einzelhandelsmieten bei Neuvermietungen durchschnittlich um 5% stiegen, verstärkte sich die Dynamik 2019 in Berlin sogar. Ähnliches gilt für Dortmund: Hier legten die Einzelhandelsmieten 2019 um 5,8% gegenüber dem Zehn-Jahres-Trend mit 1% zu. Deutliche Preiskorrekturen bei den angebotenen Einzelhandelsobjekten gab es im zweiten Halbjahr

2019 hingegen in Frankfurt am Main und Leipzig mit - 6,6 und - 5,6%. In Köln (+ 4,1%), München (+ 3,7%) und Dresden (+ 2,3%) stiegen die Einzelhandelsmieten vergleichsweise moderat. In Stuttgart (+ 0,1%) und Düsseldorf (- 0,5%) blieben die Angebotspreise fast konstant oder gingen leicht zurück. Hamburg blieb mit einem Plus von 1,1% ebenfalls unterhalb der Inflationsrate.

Wenn es um Mietpreisanstiege geht, steht Berlin an vorderster Stelle. Mit einem Plus von 9,7% lag die kurzfristige Mietsteigerung im Zeitraum zwischen dem zweiten Halbjahr 2018 und dem zweiten Halbjahr 2019 noch einmal deutlich oberhalb des Zehn-Jahres-Trends mit 7,1%. Auch in Köln (+ 8,3%), Stuttgart (+ 7,2%) und Hamburg (+ 6,4%) gab es in der zweiten Jahreshälfte 2019 deutliche Preissteigerungen bei Büroobjekten, die weit über dem Durchschnittstrend der vergangenen zehn Jahre lagen. Analog zur Entwicklung der Einzelhandelsobjekte legten auch die Mieten für neuvermietete Büros in Dortmund 2019 mit 4,5% deutlich zu. Zwar liegen die Büromieten in Frankfurt, ähnlich wie in München, bereits auf einem sehr hohen Niveau, stagnierten aber im vergangenen Jahr mit + 2,2% nahezu. Trotz mancher Befürchtungen scheint sich der Brexit und der damit einhergehende Zuzug von Finanzdienstleistern bislang nicht signifikant auf den Frankfurter Gewerbeimmobilienmarkt auszuwirken. Dresden (+ 2,0%) und Hannover (+ 1,0%) verzeichneten bei den neuvermieteten Büroobjekten im zweiten Halbjahr 2019 die geringsten Mietsteigerungen. Diese lagen auch deutlich unter den langfristigen Werten mit 3,2 bzw. 3,0%. Jedoch schwanken die Preisindizes aufgrund der kleineren Datenbasis in den beiden Städten stärker.

Prof Dr. Michael Voigtländer, Leiter des Kompetenzfelds Finanz- und Immobilienmärkte beim Institut der deutschen Wirtschaft, führt die volatilere Entwicklung der Gewerbeimmobilienmieten u.a. auf die konjunkturellen Unsicherheiten zurück. Je nach Standort könne die Eintrübung ganz unterschiedlich ausfallen. □

Völcker Serie: Der 5*Minuten*Hospitality*Experte

No. 7: Gegen die Unwegsamkeiten des Lebens hilft glauben, hoffen und lachen...

Wer hat sie nicht erlebt, die „bumps“ des Alltags? Gut gepolstert hofft man, dass sie bald aufhören und glaubt an bessere Zeiten. Unverbesserliche Optimisten lachen alles weg. Heute, angesichts des Coronavirus über Unwegsamkeiten des Lebens zu schreiben ist keine Panikmache, sofern man ähnlich Bedrohliches schon mal am eigenen Leibe erlebt hat. ►



Winfried D. E. Völcker

...hat rund ein Dutzend internationale Business & Leisure Hotels, teils mit großen Veranstaltungszentren und mehr als 60 Restaurants & Bars auf drei Kontinenten eröffnet, geführt oder modernisiert. VÖLCKER HOSPITALITY konzipiert, betreibt und entwickelt Hotels - von der Idee bis zur Eröffnung.

Member Cornell Hotel Society, USA; AK-Arbeitskreis Hotelimmobilien; Deutscher Fachjournalisten Verband; Rotary Club Wiesbaden-Kochbrunnen; Kaufmannschaft zu Lübeck.

www.voelcker-hospitality.de

Privathoteliers stürzten sich reihenweise von den Dächern ihrer Hotels weil die Gäste ausblieben. Das erlebte **Mövenpick** Gründer **Uli Prager** als junger WP in der Schweiz. Prager beschloss für sich: Nie in die Ferienhotellerie zu investieren. **Horst Rahe**, Gründer der **A Rosa Resorts** und viele andere Ferienhotelbetreiber beweisen, dass in der Ferienhotellerie durchaus gut und sicher verdient wird. Auch in der Schweiz. An den täglich kündbaren „Mietverträgen“ mit der Kundschaft hat sich allerdings nichts getan...

Nach erfolgreichem Turnaround und Führung notleidender Hotels im Auftrag von Frankfurter Banken, kaufte ich mir 1987 Deutschlands ältestes Grandhotel, den „**Schwarzen Bock**“ in Wiesbaden: 150 Zimmer, KP DM 27.0 Mio. plus DM 15.0 Mio. für Modernisierungen.

Mit einem marktgerechten Konzept verdoppelten wir den Umsatz auf DM 12.0 Mio. und erwirtschafteten bereits nach drei Jahren einen EBITDA von DM 3.6 Mio., entsprechend einer Wertschöpfung von 70 % – bis die Unwegsamkeiten des Lebens, Mauereröffnung, Hochzinsphase und insbesondere der Golfkrieg die Erlöse über Nacht um DM 1.2 Mio. schmälerten. (Delta Crew kündigt, USA ruft Reisewarnung aus, Firmen fahren Belegung zurück, potenzielle Kaufinteressenten investierten bezuschusst in Mitteldeutschland und auch die Hochzinsphase schmolz die gerade geschaffene Wertschöpfung wieder ab. Da konnte selbst ich nicht mehr lachen...

Ebenfalls wenig Grund zum Lachen dürften die Betroffenen der 150 Hilton Hotels in China haben. Die Behörden ordneten ihre Schließung an. **Airbnb** hat Zimmervermittlungen in Peking aufgrund des Coronavirus vorübergehend gestoppt. Das Geschäft aus China heraus, größter und zahlungskräftigster Reise-Markt der Welt, ist in den letzten Wochen um 57.5 % eingebrochen und die Stornierungen wachsen von Tag zu Tag. Im Kampf gegen die Virus-Flaute senkt die chinesische Zentralbank die Zinsen. Apple klagt, Volkswagen auch.

Zeitgleich verweist die Hospitality Industry, Zukunftsbranche des 21. Jahrhunderts, auf über 6.500 Hotelbauprojekte weltweit. Hilton allein plant die Eröffnung satter 709 neuer Hotels und die Kreuzfahrtbranche erwartet immer mehr Passagiere.

Zu glauben, das Ende der Tourismus Branche nahe, ist nicht realistisch. Außerhalb der Asien-Pazifik-Region bleibt der Reisemarkt stabil und Auslastungslücken sind immer eine Herausforderung ans Marketing sie mit alternativen Märkten zu schließen. Multi-Segment-Strategien als Teil eines mehrjährigen Marketingplanes und Hotel-Content, kundengerechte Inhalte und Angebote, sind halt das hohe Gut der Hospitality Branche. Content ist die elementare Voraussetzung für erfolgreiche Distribution, über alle Kanäle.

Marketing kostet Geld, das wusste schon Uli Prager: „Du musst Geld zum Fenster rauswerfen, damit es durch die Tür wieder rein kommt“. Marketing und generalstabsplanmäßiges Pre-Opening/Relaunchment sind hingegen Inangsetzungskosten der KG7, Baunebenkosten bzw. Kaufnebenkosten. Im Operativen haben die nichts zu suchen, sonst schüttet man das Baby mit dem Wasser aus. Mit gutem Marketing hat Management gut lachen und darf hoffen...

Die Transaktionsvolumina am deutschen Hotel-Immobilienmarkt sind relativ stabil. Über 30% erwarten, dass sie sich gleich stark fortsetzen, mehr als 40% rechnen sogar noch mit einer Verstärkung. Bremsen sind die Zurückhaltung bei Verkäufern, die mangels Investment-Alternativen an ihren Beständen festhalten und Investoren agieren vorsichtiger, aufgrund des stark fortgeschrittenen Marktzyklus. Das "Fahren auf Sicht" gewinnt wieder mehr Anhänger.

Tiefes Produkt-Verständnis ist zwingend nötig. Mittelfristig gut positioniert sind die Investoren, die strategische Partnerschaften aufgebaut haben, das Hotel-Development verstehen und ein tiefes Produkt-Verständnis für die Hotellerie mitbringen. Hotel-Immobilien mit ihren langfristigen Verträgen versprechen eine kontinuierliche Verzinsung des Kapitals. Daher verspürt manch Anleger wenig Lust zu verkaufen und profitiert lieber von moderaten Pächterlösen. Investoren sind zudem bescheidener und klüger geworden: Sie wissen heute, dass nur ein glücklicher Pächter ein guter Pächter ist. Deshalb sind viele mit Vier- bis Fünf- Prozentern gut zufrieden. □

Mallorca bleibt stabiler Immobilienmarkt mit Investitionssicherheit

Preise pendeln sich auf hohem Niveau ein

Die Balearen blieben weiterhin ein sicherer Hafen für Immobilieninvestitionen, berichtet Engel & Völkers. Erfahrungsgemäß muss bei solchen Berichtserstattungen immer das Vertriebsinteresse des Maklerhauses Berücksichtigung finden. 2019 hätten sich die Immobilientransaktionen auf dem Gesamtmarkt Mallorca weiter positiv entwickelt und auf bei 4 Mrd. Euro stabilisiert. Der Anteil ausländischer Käufer beträgt dabei rund 40%.

Allmählich entstehe ein Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage, sagt **Florian Hofer**, GF von **Engel & Völkers** auf den Balearen. E&V sei seit 30 Jahren auf der Insel tätig und verfüge inzwischen über einen Marktanteil von 30%. Zu den teuersten Adressen der Insel gehören die Premiulagen im Südwesten mit Puerto Andratx, Santa Ponsa, Bendinat und Portals. Die durchschnittlichen Angebotspreise für Villen im exklusiven Hafenort Puerto Andratx erreichten 2019 einen Wert von 4,3 Mio. Euro. Im Villenviertel Son Vida liege der durchschnittliche Angebotspreis für Top-Objekte 4,7 Mio. Euro.

Palma de Mallorca habe als eine der attraktivsten Metropolen im Mittelmeerraum 2019 alleine ein Immobilien-transaktionsvolumen von rund 1 Mrd. Euro erzielt. Zu den besten Lagen gehören Génova und die Altstadt mit einem durchschnittlichen Angebotspreis für Apartments von 800 000 Euro. Apartments in Palma würden in der Regel bereits innerhalb von 3 bis 6 Monaten vermarktet.

Käufer mit einem Faible für das ländliche Mallorca präferieren Immobilien in den traditionellen Küstenorten und historischen Dörfern im Westen der Insel. Für Villen und Fincas in der Region zwischen George Sand, Deià und Port de Sóller wurden 2019 Durchschnittspreise von 3,5 Mio. Euro aufgerufen. Ein vergleichsweise moderates Preisniveau verzeichneten Immobilien in sehr guter Lage im Norden. In Pollensa und Alcúdia mit 1,5 bis 2,5 Mio. Euro. Mallorca werde durch den zunehmenden Fokus auf den Qualitätstourismus und großen Investitionen zur Verbesserung der Infrastruktur zunehmend attraktiv. Insbesondere Palma de Mallorca fließe ein dreistelliger Millionenbetrag in den Ausbau des Luxus-Yachthafens, in die Renovierung der Hafensperrmauer Palma sowie in die Region Playa de Palma. □

Junge Menschen wohnen regional wesentlich selektiver und geballter

Heidelberg hat die meisten jungen Haushalte in Deutschland

Kein anderer deutscher Kreis hat einen höheren Anteil an Haushalten, deren Hauptverdiener unter 30 Jahren ist, als die baden-württembergische Universitätsstadt Heidelberg. Den größten Anteil der Seniorenhaushalte gibt es hingegen im Kreis Suhl in Thüringen. Das zeigt die Studie „GfK Bevölkerungsstrukturdaten 2019“, die die regionale Verteilung von Familien-, Alters-, Einkommens- und Bebauungsstrukturen in Deutschland ausweist. (MG)

Mehr als 22% aller Haushalte in Heidelberg sind junge Haushalte – damit liegt die Universitätsstadt fast 93%t über dem Bundesdurchschnitt. Auf den Plätzen zwei und drei des Kreisrankings folgen die Stadtkreise Regensburg und Bayreuth, die knapp 20% dieses Haushaltstyps aufweisen.

In allen Kreisen der Top 10 liegen die Anteile junger Haushalte mindestens 60% über dem Bundesdurchschnitt. Diese stark überdurchschnittlichen Werte sind unter anderem darauf zurückzuführen, dass diese Städte von großen Universitäten geprägt sind. Umgekehrt sind die wenigsten jungen Haushalte in ländlichen Gebieten zu finden. Schlusslicht bildet hierbei der Landkreis Spree-Neiße, in dem nur weniger als 6% Haushalte mit einem Hauptverdiener unter 30 Jahren sind. Die meisten Haushalte, in denen der Hauptverdiener 60 Jahre oder älter ist, finden sich hingegen eher in ländlichen Gebieten – und das vor allem im Osten. Den höchsten Anteil an Seniorenhaushalten liegt im Stadtkreis Suhl in Thüringen: Dort sind 48% aller Haushaltsvorstände 60 Jahre oder älter. Damit liegt der Kreis etwas mehr als 31% über dem Bundesdurchschnitt, womit die Anteile der Seniorenhaushalte deutlich näher am Bundesdurchschnitt liegen als die der jungen Haushalte.

Mit nur knapp 28% gibt es die wenigsten Seniorenhaushalte im Stadtkreis Frankfurt am Main. Insgesamt weisen 268 aller 401 Kreise in Deutschland einen überdurchschnittlichen Anteil an Seniorenhaushalten auf. Ein überdurchschnittlicher Anteil junger Haushalte findet sich hingegen nur in 115 deutschen Kreisen. □

Mitarbeiterwohnen zeigt: Arbeitgeber profitieren vom Kombi-Modell „Job + Wohnung“

Karin Krentz

Vor genau 20 Jahren erregte besonders ein Immobilien-Deal die gesamte Branche – der jahrelang umstrittene Verkauf von 114.000 bundeseigenen Eisenbahnerwohnungen. Zunächst hatte ein Konsortium unter Führung der **WCM** den Zuschlag erhalten, war dann aber durch Mauseheleien wegen einer Großspende an eine der großen politischen Parteien vor der Bundestagswahl 1998 ins Hintertreffen geraten, sodass der Zuschlag dann an die **Principal Finance Group** ging, eine Tochter des japanischen Finanzkonzerns **Nomura**. Die Mieter haben über den Verkauf und die dahinter stehenden Mauseheleien aus den Medien erfahren. Das damals zuständige Bundesverkehrsministerium konnte bei einem Erlös von 5,1 Mrd. DM rund 500 Mio. DM mehr einstreichen als gedacht. War das damals alles richtig so?

Wohnen als Standortfaktor von Politik total unterschätzt

Doch damals wie heute gilt: Bezahlbares Wohnen ist in der Wirtschaft (und in der Politik) ein häufig noch total unterschätzter Standortfaktor, z.B. finden Startups-Geschäftsführer für ihre mühselig nach Berlin geloteten Fachkräfte keine Wohnungen! Fakt ist aber: In Zeiten von wachsendem Wohnungs- und Fachkräftemangel müssen Unternehmen (möglichst mit Politik) die Themen Wohnen und Arbeiten zukünftig noch viel stärker zusammendenken. Das Verbändebündnis „Wirtschaft macht Wohnen“ setzt sich deshalb intensiv für das Mitarbeiterwohnen ein – und bietet mit einer neuen Studie neben zahlreichen anschaulichen Praxisbeispielen einen Leitfaden, wie Unternehmen, das Modell des Mitarbeiterwohnens effektiv als Instrument aktiver Personalpolitik nutzen können.

Von der **Deutschen Bahn** über Industrieunternehmen wie **BASF**, **Bosch**, **Audi** und **VW** nutzen beispielsweise auch die **Stadtwerke** in Köln und München sowie der dortige Flughafen das Instrument des Mitarbeiterwohnens. In Berlin schafft das Wohnungsunternehmen **berlinovo** Wohnungen für Polizeianwärter, die **Fachgemeinschaft Bau** plant bezahlbaren Wohnraum für Beschäftigte der Baubranche. Auch die **Bundesanstalt für Immobilienaufgaben** (BImA) wird in Zukunft verstärkt Wohnungen für Bundesbedienstete errichten. (Doch nach eigenem Bekunden weiß die davon noch nichts.)

„Aus Sicht der Unternehmen stellt Mitarbeiterwohnen ein attraktives Instrument der Personalpolitik dar. Bedarfsgerechte, nachhaltige Wohnangebote können die Arbeitgebermarke und die Attraktivität des Arbeitgebers enorm steigern“, erklärte Studienleiter **Arnt von Bodelschwingh**, Ge-

schäftsführer des Berliner Instituts **RegioKontext**. „Durch das Mitarbeiterwohnen entstehen bedarfsgerechte, bezahlbare Wohnangebote dort wo sie fehlen und dringend benötigt werden. Damit helfen Mitarbeiterwohnungen auch dem Wohnungsmarkt insgesamt.“

„Wenn heute von einer Renaissance der Mitarbeiterwohnungen die Rede ist und Unternehmen den sozialen Wert der Mitarbeiterwohnungen entdecken, dann sind das positive Signale“, so **Ulrich Ropertz**, Geschäftsführer des **Deutschen Mieterbundes** (DMB). „In Deutschland fehlen rund eine Million Wohnungen, vor allem in den Großstädten, Ballungszentren und Universitätsstädten. Der Wohnungsneubau muss dringend angekurbelt werden, in erster Linie der Neubau bezahlbarer Mietwohnungen. Deshalb begrüßen wir das zunehmende Engagement von unterschiedlichen Unternehmen für den Wohnungsneubau. Wohnungen sind vielerorts zu einem Standortfaktor geworden. Wer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie Fachkräfte sucht, muss sich heute auch um die Frage des Wohnens kümmern. Mitarbeiterwohnen ist eine Chance für mehr und vor allem bezahlbare Wohnungen vor Ort.“

„Die Bundesregierung hat zum Jahreswechsel eine entscheidende Hürde für das Mitarbeiterwohnen aus dem Weg geräumt – jetzt ist der Weg frei für die Unternehmen, sich mit dem Modell des Mitarbeiterwohnens ganz vorne im Rennen um qualifizierte Fachkräfte zu platzieren“, erläuterte **Ingeborg Esser**, Hauptgeschäftsführerin des **GdW** Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen. Die Neuerung seit 2020: Wenn Arbeitnehmer verbilligt eine Wohnung von ihrem Arbeitgeber zur Verfügung gestellt bekommen, müssen auf diesen Vorteil keine Steuern mehr bezahlt werden. „Der Engpass beim bezahlbaren Bauen und Wohnen ist und bleibt aber die Grundstücksvergabe“, so die GdW-Hauptgeschäftsführerin weiter. „Die Kommunen müssen verstärkt Bauflächen ausweisen und eigene Flächen nach dem Prinzip des besten Konzepts statt nach Höchstpreis vergeben. Denn auf teuren Grundstücken wächst kein günstiger Wohnraum.“

Zusätzlich müssten die Planungs- und Genehmigungsverfahren dringend vereinfacht und beschleunigt werden, sind sich die Verbände **BDB**, **GdW**, **DGfM**, **DMB** und **ZDB** einig. Das Verbändebündnis **Wirtschaft macht Wohnen** appelliert darüber hinaus an Bund und Länder, bei der Förderung von günstigem Wohnraum noch stärker und konzertiert an einem Strang zu ziehen.

Mitarbeiterwohnen: Traditionsmodell mit großem Zukunftspotenzial

Ende der siebziger Jahre gab es in der alten Bundesrepublik rund 450.000 bezahlbare Werkwohnungen. Heute ist der Bedarf nach bezahlbarem Wohnen gerade in den Metropolregionen immens groß. Die Wirtschaft kann hier einen

erheblichen Beitrag leisten und beispielsweise auch Grundstücke, die nicht mehr für den Betrieb erforderlich sind, zur Verfügung stellen. Das Institut RegioKontext, das seit Jahren zum Mitarbeiterwohnen forscht und berät, erwartet, dass pro Jahr rund 10.000 Mitarbeiterwohnungen entstehen könnten.

Kombi-Modelle aus der Praxis für die Praxis – Der Leitfaden für Unternehmen

„Unsere Erfahrung aus der Beratungspraxis zeigt: Es gibt verschiedene Möglichkeiten, sich als Arbeitgeber zu engagieren. Diese Entscheidung müssen Unternehmen unter

Abwägung der Rahmenbedingungen (betrieblich, personalpolitisch und wohnungsmarktbezogen) treffen“, so Studienleiter Arnt von Bodelschwingh. „Kooperationen mit wohnungswirtschaftlichen Partnern und anderen gewerblichen Unternehmen bieten großes Potential: wenig Aufwand und Risiko und dennoch großer Ertrag und Mitbestimmungsmöglichkeit für das Unternehmen.“

Der GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen hat für die neue Studie einen Leitfaden für Unternehmen erarbeitet, die beim Mitarbeiterwohnen aktiv werden möchten. In Kooperation mit Wohnungsunternehmen gibt es hierbei bereits erprobte Modelle. □



Keine Umwege.

Alle Informationen rund um die Immobilienbranche jederzeit, tagesaktuell, kostenlos.

www.rohmert-medien.de

Kurz berichtet

Büromarkt Bonn 2019:**Hohes Vermietungsergebnis**

Auf dem Bonner Büromarkt wurden 2019 etwa 112.645 qm (2018: 124.300 qm) Bürofläche angemietet. Die Durchschnittsmiete sank auf 12 Euro/qm (2018: 12,40 Euro qm) - die Spitzenmieten lagen im Bundesviertel zwischen 26,33 Euro/qm und 28,50 Euro/qm. Das ermittelten die Gewerbespezialisten von **Larbig & Mortag Immobilien** aus Bonn, Partner der **NAI-apollo group**. Für den Innenstadtbereich wurde ein Marktanteil von circa 62% ermittelt. Im Vergleich zum Vorjahr stieg die Leerstandsquote auf 2,1% (2018: 1,6%). Rund 106.000 qm Bürofläche befinden sich derzeit im Bau, im Jahr 2020 dürften indes nur etwa 4.400 qm bezugsfertig.

Köln: Gewerbeimmobilienmarkt**mit 3,1 Mrd. Euro Umsatz**

Mit einem neuen Rekord schließt der Kölner Gewerbeimmobilienmarkt das Jahr 2019 ab: Die Researcher von **Greif & Contzen** ermittelten ein Investmentvolumen von gut 3,1 Mrd. Euro - 2018 war ein Ergebnis von 2,1 Mrd. Euro erreicht worden. Den Immobilienmarkt befeuert nach wie vor die weiter anhaltende Niedrigzinsphase. Insbesondere Immobilien in sicheren Ländern, wachsenden Metropolen und relativ guten Lagen stehen auf der Anlagen-Wunschliste.

Dahler & Company zieht es**nach Mönchengladbach**

Die **Dahler & Company** hat einen weiteren Standort in Mönchengladbach und ist damit insgesamt fünf Mal in Nordrhein-

Westfalen vertreten. Die Leitung des neuen Standortes übernimmt der 47-



jährige **Peter Jost**. Der Mönchengladbacher hat sein Büro im „Paspertou“ im Nordpark.

In Köln fehlen Büroflächen:

Die Immobilienexperten von **Greif & Contzen** stellen ihren aktuellen Büromarktbericht für Köln vor. Ihr Rat: Wer größere Büroflächen braucht, sollte mindestens anderthalb bis zwei Jahre vor dem gewünschten Umzugstermin mit der Suche beginnen. Der Grund: Dem Kölner Immobilienmarkt gehen die Angebote aus. „Vermarktbarere größere Flächen in Bestandsobjekten sind zunehmend rar, die Wahlmöglichkeiten bei der Suche merklich eingeschränkt“, skizziert es **Benedikt Graf Douglas**, Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter des Unternehmensbereichs Büroimmobilien der Kölner **Greif & Contzen Immobilienmakler GmbH**.

Die Immobilienexperten vom Rhein haben gerade ihren aktuellen Büromarktbericht vorgelegt. Und der weist mit einem Flächenumsatz von rund 290.000 qm für 2019 einen um rund 6,5% niedrigeren Umsatz als 2018 aus. Grund für das unterdurchschnittliche Umsatzergebnis ist jedoch nicht mangelndes Interesse potenzieller Büronutzer. Im Gegenteil: Nachfrager gäbe es genug, so Greif & Contzen. „Aber bei einer Leerstandsquote von nur noch 2,3% ist die Auswahl so begrenzt, dass es zunehmend schwierig wird, die in Lage und Größe passende Immobilie zu finden.“

Erheblicher Flächenzuwachs

Sanierungs-, Revitalisierungs- und Neubauprojekte zur Aufstockung der Flächenkapazitäten gab es in den vergangenen Jahren durchaus auf dem Kölner Immobilienmarkt. Auch in größerem Maße: Mit einem Plus von rund 160.000 qm wurde das Flächenangebot alleine im vergangenen Jahr deutlich vergrößert, was aber die Flächenknappheit dennoch nicht maßgeblich beeinflusst hat. Insgesamt kamen in den vergangenen anderthalb Jahrzehnten 1,1 Mio qm zusätzlicher Flächen auf den Kölner Büroimmobilienmarkt. Das Spektrum reichte dabei von kleineren Einzelprojekten bis hin zu großräumigen Entwicklungen auf Flächen, die zuvor anderweitig genutzt wurden. Durch den Mangel an Flächen in Bestandsgebäuden werden inzwischen immer mehr Anmietungen in Projektierungen realisiert, oft deutlich vor Baubeginn. Dafür steht auch das vergangene Jahr: Rund 85% der Flächenabnahme aus den größten 10 Umsätzen entfiel auf Projekte. Und doch reicht der Zuwachs nicht aus, trotz der Neubauten und Revitalisierungen.

Mieten steigen

Die starke Nachfrage schlug auf die Preise durch: 2019 erreichte die Spitzenmiete mit einer deutlichen Steigerung von 23 Euro/qm auf rund 26 Euro/qm neue Höhen. Die ungewichtete Durchschnittsmiete stieg von 13 Euro/qm auf 14 Euro/qm. Flächengewichtet liegt die Durchschnittsmiete jetzt bei rund 16,70 Euro/qm.

Bereits jetzt finden viele frei werdende Bestandsflächen in wenigen Monaten, manchmal sogar innerhalb weniger Wochen, neue Mieter. Von den über 140 Bürogebäuden, die im Dezember 2018 Leerstände aufwiesen, waren bis Juni 2019 etwa 50 Objekte nicht mehr verfügbar. Bis Dezember 2019 fielen weitere 40 aus dem Angebot. Setzt sich der Trend fort, werden 2020 voraussichtlich rund 110.000 qm Flächenumsatz in Projektierungen realisiert und etwa 180.000 qm in Bestandsobjekten. Die Projekte, die sich schon im Bau befinden und 2020 oder 2021 fertig werden, sind noch nicht vollständig aber bereits zu hohen Anteilen von Nutzern reserviert oder angemietet.

Die Leerstandsquote sinkt weiter

Für das laufende Jahr wird für das Bruttoinlandsprodukt ein Wachstum von 0,9 bis 1,4% prognostiziert. Für den Kölner Büromarkt rechnet Greif & Contzen bis Ende des Jahres mit einem Flächenumsatz, der erneut um die rund 290.000 qm liegen könnte. Den Flächenleerstand sieht Greif & Contzen mit rund 170.000 qm noch etwas niedriger als bisher. Unter den prognostizierten Rahmenbedingungen wird das Mietniveau voraussichtlich weiter steigen. Die vorliegenden Angebote zu hochwertigen Projekten sowie einzelne Vertragsabschlüsse deuten bereits darauf hin. □

Impressum

Rheda-Wiedenbrück,
T: 0 52 42 - 90 12 50
F: 0 52 42 - 90 12 51
info@rohmert.de
www.rohmert-medien.de

Chefredaktion:

Werner Rohmert
Dr. Karina Junghanns
(stellv. Chefredaktion)

Immobilienredaktion:

Dr. Thomas Beyerle,
Dr. Gudrun Escher,
Marion Götz,
Uli Richter,
Werner Rohmert

Immobilienaktien:

Hans Christoph Ries

Berlin: Karin Krentz

Hamburg: Sabine Richter

München: Thomas Döbel (u.v.a.)

Einzelhandel:

Dr. Ruth Vierbuchen

Volkswirtschaft:

Prof. Dr. Günter Vornholz

Hrsg.: Werner Rohmert

Recht / Anlegerschutzrecht:

RA Klumpe, Schroeder & Partner,
Köln; Dr. Philipp Härle -
Tilp RA, Berlin;

Redaktl. Beirat:

Klaus Ansmann
(Deutsche Post Immobilien),
Dr. Kurt E. Becker (BSK),
Christopher Garbe (Garbe Unterneh-
mensgruppe/Garbe Industrial Real
Estate GmbH), Dr. Karl Hamberger
(Ernst & Young), Klaus Hohmann,
Prof. Dr. Jens Kleine, Frank Motte,
Prof. Dr. Wolfgang Pelzl (Uni
Leipzig), Fritz Salditt (Stb.),
Andreas Schulten (Bulwien AG),
Dr. Marcus Gerasch (arvato)

Wissenschaftliche Partner:

- Prof. Dr. Hanspeter Gondring
FRICS (Studiendekan,
Duale Hochschule Baden-
Württemberg Stuttgart)
- Prof. Dr. Dieter Rebitzer
(Studiendekan/FRICS;
Hochschule für Wirtschaft
und Umwelt Nürtingen -
Geislingen)

Verlag:

Research Medien AG
Nickelstr. 21
33378 Rheda-Wiedenbrück
T.: 05242 - 901-250
F.: 05242 - 901-251

Vorstand: Werner Rohmert

Aufsichtsrat: Prof. Dr. Karl-Georg
Loritz, Bubenreuth,

Unsere Bankverbindung
erhalten Sie auf Anfrage.

*Namens-Beiträge geben die
Meinung des Autors und nicht
unbedingt der Redaktion wieder.*

Firmen und Personen, die in dieser Ausgabe genannt werden:

aamundo Immobiliengruppe (3), Aareon (6), Airbnb (28), Aramark Holding (14), Arnecke Sibeth Dabelstein (21), Art-Invest Real Estate (24), asuco (5), Audi (30), Aurelis Real Estate (9), Barings (12), BASF (30), Bayern Projekt Gruppe (21), BayernHeim (21), BDB (30), berlinovo (30), BlmA (30), BNP Paribas REIM (24), BNPPRE (10), Bosch (30), Brand Rechtsanwälte (18), bsi (3), BVK (21), BVT (4,5,24), Caceis Bank (27), Catella Real Estate (10), Catella Research (17), Catella Residential (10), Colliers International (21,24), Comfort (18), Corpus Sireo (12), Cushman & Wakefield (5), Dänisches Bettenlager (18), Deutsche Bahn (30), Deutsche Bank (3), Deutsche Finance (3,4), DGfM (30), DKW Gruppe (3), DMB (30), Drees & Sommer (18,24), eGym (21), ehret+klein (3), Empira (20), empirica (14), Engel & Völkers (29), Euto Time Logistik Center (18), Feri (3), Garbe Industrial Real Estate (5,14), GdW (30,31), Gefion Group (14), GEG German Estate Group (10), GfK (29), Gleeds (18), Golding Capital Partners (21), Gore German Office Real Estate (14), GRI (16), Haase Hausgeräteleistik (12), HBB (22), Heuer Dialog (11), Heussen Rechtsanwälte (12), HTB (10), HypZert (4), ILG (22,23), Immac (4), Immolux (18), ImmoScout 24 (27), ipartment (10), Irebs (18), IW (27), Jamestown (3,4,5), Jebens Mensching (24), JLL (17), Kappe Projektentwicklung (10), Landeshauptstadt München (21), LEG Immobilien (3), LIP Invest (18), Logistrial Real Estate (14), Mazars (18), M-Concept Real Estate (21), MoreFit (18), Mövenpick (28), Nai apollo (18), Neuwerk (21), NewGround Law (12), Nvidia (21), Nomura (30), Osmab (24), P&R (8), Pannatoni (12), Principal Finance Group (30), Project Gruppe (22,24,25,26), Proximus Invest (24), publity (14), Quadoro Investment (14), Real I.S. (13,21), RegioKontext (30,31), Regus (12), Rheinische Versorgungskasse (21), RICS (19), RLI Investors (12), Schlumberger (12), SNP Schlawien (18), TSO Europe (12), UniCredit (3), Union Investment (4,14,18), vdp (8,9), VGF (3), Vonn der Heyden Group (21), VW (30), Warburg HIH Invest Real Estate (12,21), WCM (30), WealthCap (3), Youmex (15), ZBI (3,4), ZDB (30), ZIA (13,14).

Beyerle, Prof., Thomas (17); Cellier, Lou (10); Esser, Ingeborg (30); Feld, Lars P. (13); Gotzi, Markus (3); Häusser, Thomas (18); Hofer, Florian (29); Kraft, Marcus (3); Kühnert, Kevin (12); Lauerbach, Florian (23); Lindner, Christian (11); Loipfinger, Stefan (3); Münkler, Herfried (13); Prager, Uli (28); Rahe, Horst (28); Ropertz, Ulrich (30); Scheunemann, Helge (17); Schloz, Dietmar (5,6); Schröter-Crossan, Susanne (3); Simons, Harald (14); Steffen, Prof., Sebastian (18); Thelen, Frank (14); Tolckmitt, Jens (9); Trompeter, Karsten (12); Uwira, Jürgen (24,25,26,27); Voigtländer, Prof. Dr., Michael (27); von Bodelschwingh, Arnt (30,31); von Lackum, Lars (3); Wanschka, Friedrich A. (3); Wasser, Sebastian (3); Young, Larry (11).

tagesaktuell. kostenlos. informativ.

www.rohmert-medien.de