DER IMMOBILIEN Brief

FAKTEN ▪ MEINUNGEN ▪ TENDENZEN

NR. 476 | **25. KW** I 15.06.2020 I ISSN 1860-6369 I kostenlos per E-Mail

Sehr geehrte Damen und Herren,

Deutschland ist in Watte gepackt. Die Umsätze und die Kosten werden einfach gedruckt. Der Staat macht's möglich. Im BIP macht das dann wieder was her. Es war ja alles gar nicht so schlimm. Staatsschulden werden sowieso nur prolongiert, nie gezahlt. An Negativzinsen verdient der Staat. Daran kann man sich leicht gewöhnen. Dramen relativieren sich. Zum Jahreswechsel bestanden Stagnations- und Rezessionsängste. Immobilienbewertungen wurden diskutiert. Bis 30% Korrekturpotential wurden diskutiert. Jetzt, wo es richtig geknallt hat, wo Branchen und Existenzen vernichtet werden, wo unsere Exportwelt weltweit eingedampft wird, wo verlässliche und über 40 Jahre erarbeitete Lebens- und Konsumpläne zu Hundertausenden über den Haufen geschmissen werden, jetzt wissen wir, wie gut es uns eigentlich geht. **Zukunftsangst ist Fatalismus gewichen.**

Zu Hause ist es auch schön. Homeoffice und Cocooning braucht Wohnfläche. Die muss gebaut werden – für 6.000 Euro und mehr. Was ist schon eine Million für eine 4-Zimmer-Eigentumswohnung im Metropolen-„Megatrend"? Peanuts für die Immobilien-Kids. Die Wertsteigerung wird's richten. Die Zinsen bleiben unten. Und für die 2 bis 3 Ruhestandsmillionen spart man bei Nullzinsen einfach 20 oder 30 Jahre lang jedes Jahr die ersten 200.000 € Bruttoeinkommen. Kein Problem für die „Master of the Universe" Makler-Angestellten. 1 Million hat ja schließlich jeder Studienrat „risikolos" an Pensionserwartung. Sachwerte werden's richten. Arbitrage gibt's nicht. Mieten und Multiplikatoren steigen. Wohnen wird gebraucht. Amazon-Pappen werden zu Strom recycelt und befeuern City-Logistik. Handel, Event, Kultur, Gastronomie und Hotels werden digitalisiert. Deshalb wohnen wir ja in der Stadt. Über Büro sprechen wir noch. Und wenn sich keiner mehr totarbeitet, brauchen wir immer mehr Sozialimmobilien. Klar: Bäume wachsen nun einmal in den Himmel.

Sie wissen es sicher schon. Die Expo Real wird hybrid (Seite 3). Das trennt die Weicheier von den Hartgesottenen und die Company-Policy von den Netzwerk-Artisten, denen Corona die Manege gesperrt hat. Wir sehen uns dann zum Kuscheln im „P1". Und, ehrlich gesagt, die neue Umarmungskultur, jeden wie einen verlorenen Bruder zu begrüßen, werde ich nicht vermissen. Anders ist es mit dem Handschlag. Der war nicht nur Begrüßungskultur, sondern Haltung. Aber die ist schon seit der Finanzkrise der „AAA"-Kultur der **A**merikanischen **A**nwalts-**A**rmeen gewichen.

Amerika fliegt wieder ins All. Deutschland baut Autos. Mit der Software hapert es noch. Aber dafür gibt es allein für die Mercedes E Klasse 5.000 verschiedene Sitze. Das ist die Zukunft. Das versteht die Politik aber nicht. Das Konjunkturpaket hat die Autos übersehen. Stattdessen gibt es Mehrwertsteuerrabatt für 6 Monate. Vielleicht sollte den Beamten mal jemand erklären, dass Mehrwertsteuer für die meisten Unternehmen ein durchlaufender Posten ist. 66% aller PKW-Neuzulassungen im Dacia/Bentley-Durchschnitt sind gewerblich. Dafür wird der Juni ein toter Monat für private Klein- und Wohnwagen-Großinvestitionen. Ansonsten wird doch nicht ein Brötchen mehr verkauft oder eine Bahnfahrt mehr gemacht. Das einzig Sichere ist neben dem Verwaltungsaufwand der Einnahmeverlust von ca. 20 Mrd. € des Staates. 1,794 Bio. € sind 52% Konsumanteil am BIP. Davon fallen 3 bzw. 2% für 6 Monate aus. Diese Gießkannenförderung verdampft schon, bevor sie am Boden ankommt.

Und immer wieder geht die Homeoffice-Diskussion auf. Natürlich analysieren auch unsere Autoren „Was passiert, wenn… ." In der „Watte-Welt" hat Homeoffice funktioniert. Jetzt geht es zurück, wenn auch nicht für alle oder vollständig. Lassen Sie mich einfach mal in die Glaskugel schauen. „Wenn…, dann…" hilft nicht, habe ich bei den PLATOW-Konjunkturbüchern gelernt.

Meine Prognose für die Goldwaage: Die große Mehrheit der Stadtwohnungs-Bürobeschäftigten will grundsätzlich wieder ins Büro und würde sich lediglich über mehr Flexibilität freuen. Büro ist Statussymbol sowie Macht- und Netzwerk-manege. Zwar überlagern sich Konjunktur-, Demographie-, Verhaltens- und Digitalisierungstrends. Aber aktuell dominiert die gleichgerichtete Wirkung von Homeoffice, Angst und Konjunktur. Sicher ist: Unternehmen werden ihre Personalpläne neu bewerten, Flächen-Expansion zurückstellen, Flächenreserven offengelegen und Homeoffice-Chancen analysieren. Das bedeutet weniger kurzfristige Neunachfrage. Bestehende Nachfrage verschwindet aus der Statistik. Der Anteil des Homeoffice an der Arbeitszeit des Einzelnen erhöht sich. Das führt aber erst mittelfristig in Verbindung mit Desksharing oder Outsourcing zu echten Einsparungen und wird durch „virensichere" Arbeitsplätze teilweise ausgeglichen. Andererseits werden mögliche Fulltime-Homeoffice-Arbeitsplätze die Angestellten-Frage aufwerfen und Outsourcing-Perspektiven offenlegen. Angestellten-Loyalität verschwindet sowieso mit dem Büro. Externe arbeiten für Geld und nicht für Wohlbefinden. Das schafft Treue. Volkswirtschaftlich positiv ist, dass Homeoffice als „2. Verteidigungslinie" zu höheren Digitalisierungsausgaben und höherem Wohnungs-bedarf führt.

Fazit: Die große Zeit der Büroexpansion und des Nachfrageüberhangs ist vorbei. In Verbindung mit Nullzinsen und Mini-Renditeanforderungen im Anlagenotstand hat das Mietwirkung. Erfahrungsgemäß werden wir auch feststellen, dass mehr neu gebaut wurde, als wir dachten. Homeoffice selber frisst zwar erstmal nur Expansion, dennoch erwarte ich aber eine Homeoffice „5-, 10-, 20-Regel". 5% Flächenminderung passieren schnell. 10% Flächen werden in 10 Jahren gespart, 20% in 20 Jahren. Trendverstärkend wirkt ein hoher pro Kopf Flächenkomfort mit Reservepotentialen in verstärktem Wettbewerbsumfeld. Über die generellen Digitalisierungseffekte mit Jobwirkung, die seit Jahren durch die Medien geistern haben wir noch nicht gesprochen. Gleichzeitig rechnet sich das heutige Preisniveau nur mit Miet- und Multiplikator-Steigerung. **Bedenken Sie: Auf Dauer ist die Immobilienmathematik unbestechlich.**

Werner Rohmert
Herausgeber

Inhaltsverzeichnis

Editorial (Werner Rohmert) 1

EXPO REAL weicht „Hybrid Summit“ – wer zahlt? 3

FPRE: Pandemie-Pessimismus kommt bei Wohnen nicht an 6

Dehoga: Hotelimmobilien- Eigentümer kämpfen mit Mietverlusten und Ausfällen 8

Gewerbeparks erleben ein Comeback 10

Savills IM: „Grüne“ Mietverträge auf dem Weg zum Standard 11

Scope nimmt Mietermix Offener Immobilienfonds ins Visier 12

Savills: Zahl der Transaktionen im Mai weiter gefallen 13

IVD: München-Trend schon vor Corona negativ 14

Vor 20 Jahren wurde das **Sony Center** eröffnet 25

Scheitern des **Brexit-Zeitplans** befürchtet 27

FIABCI: Verlängerung der Bewerbungsfrist bis 30.6.20 27

Homeoffice-Paradoxon: Konzerne denken über Home Office intensiv nach 27

Bücher „**BeteiligungsKompass 2020**“ und „**Sachwertinvestment 2020**“ von Edmund Pelikan auf dem Markt 30

Nischen-Markt: Kita-Immobilien 32

Corona beeinflusst unser Verhältnis zum Wohnen 32

Firmen und Personen 35

Impressum 35

Interview mit

Gerrit Abelmann, Vorstand DKM Darlehnskasse Münster eG und

Dr. Peter Güllmann, Vorstandssprecher BIB - BANK IM BISTUM ESSEN eG 14

Interview mit

Klaus Franken, CEO Catella Project Management 17

Gastbeitrag

Analyse: Munich Boarding M 41 GmbH Schuldverschreibungs-Platzierung lässt Fragen offen (Robert Fanderl) 21

Gastbeitrag

Vom Dokument zur Intelligenz | Das erste Real Estate DMS (Patrick Penn) 23

Gastbeitrag

Homeoffice – 2 Szenarien (Prof. Dr. Günter Vornholz) 29

Aus unserer Medienkooperation mit „Immobilien intern“

Spitzenverbände flankieren FAIRPLAY-Aktion von 'markt intern' 24

Der Immobilienbrief Köln (Junghanns)

Zweites Jahr in Folge schwacher Auftakt auf dem Kölner Logistikmarkt 34

Autoren der heutigen Ausgaben sind: Robert Fanderl, Wirtschaftsjournalist; **Klaus Franken,** Catella Project Management; **Marion Götza**, „Der Immobilienbrief“; **Dr. Karina Junghanns**, stellv. Chefredakteurin „Der Immobilienbrief“; **Karin Krentz,** Korrespondentin Berlin**; Patrick Penn,** docunite GmbH; **Sabine Richter,** Korrespondentin Hamburg; **Werner Rohmert,** „Der Immobilienbrief“, Immobilienspezialist „Der Platow Brief“; **Prof. Dr. Günter Vornholz,** EBZ Business School.

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

Personalien

München: **Andreas Muschter** verlässt die **Commerz Real.** Muschter ist seit 2009 im Vorstand der Commerz Real und seit 2013 dessen Vorsitzender. Er wechselt als CFO zu **The Student Hotel**. Bei der Commerz Real leitet die Geschicke übergangsweise **Johannes Anschott**, der im April 2016 von der **Commerzbank** in den Commerz-Real-Vorstand wechselte.

Wiesbaden: **Nicolas Katzung** (39) wechselt von der **Immobilien Zeitung** zum **Handelsblatt**. Seit 2016 war er Chef vom Dienst.

EXPO REAL weicht „Hybrid Summit" – wer zahlt?
Immobilienbranche stimmt mit den Füßen ab

Werner Rohmert, Hrsg. „Der Immobilienbrief",
Immobilienspezialist „Der Platow Brief"

Die EXPO REAL weicht in diesem Jahr einem „EXPO REAL Hybrid Summit" am 14. und 15. Oktober 2020 in München. Das soll dann ein physischer wie auch virtuellen Treffpunkt für die Immobilienbranche werden. 5.000 Besucher erwartet die Massengesellschaft physisch. Das Format soll aus einer Konferenz im ICM – Internationales Congress Center München sowie einer zeitgleich stattfindenden digitalen Ausgabe bestehen.

Die Absage der **Metropole Ruhr** könnte der Messe den Rest gegeben haben. Die Region war im vergangenen Jahr mit 104 Standpartnern und dem nach Grundfläche größten Einzelstand der Messe nach München gereist. Zuvor hatten bereits die Branchengrößen **JLL, CBRE, Colliers, Catella, Cushman & Wakefield**, **Savills, EY, NAI apollo, Comfort,** Handelsinvestor **x+bricks** oder auch die größte europäische Bildungseinrichtung der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft **EBZ Business School** aus Bochum die Berufsorganisation **RICS** und die **Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung** (gif) ein Zeichen gesetzt. Bei den Händlern war es sowieso ruhig geworden, nachdem die Handelsketten **Aldi, denn's Biomarkt, Aldi, Tedi, Action, Lidl** und **Alnatura** abgesagt hatten. Die Städte und Kreise **Mettmann, Solingen, Remscheidt** und **Wuppertal** hatten auch schon ihren Rückzug angekündigt. ▶

IMBAS
BY FPRE

Das webbasierte Immobilien Bewertungs- und Analysesystem für Deutschland

www.imbasbyfpre.de

Die Messe München hat sich verständlicherweise lange geziert. Bis Oktober dürfte Corona entweder zur Marginalie geworden sein oder eine 2. Welle hätte die Messe sowieso obsolet gemacht. Da spielen natürlich auch ökonomische Zwänge eine bedeutende Rolle, zumal der Freistaat ab 1. September wieder Messen zulässt. Insofern dürften etwaige Versicherungsklauseln zu Höherer Gewalt insgesamt nicht mehr ziehen. **Entsprechend bleibt die Frage, wer zahlt bzw. wer seine Verträge nicht einhält** – die Teilnehmer, die trotz Messeangebot absagten, oder jetzt die Messe, die die Expo Real nicht mehr anbietet, obwohl es dafür keinen rechtlichen Grund gibt.

Der Spaß dürfte für **"Der Immobilienbrief"** dieses Jahr wohl auf jeden Fall heraus sein. Interessant wird das Auseinanderklaffen der vorsichtigen Firmeneinstellungen von den Einzelmentalitäten der Mitarbeiter werden. Wir könnten uns fast vorstellen, dass es wie bei der allerersten Expo Real vor 22 Jahren abläuft. Da meinten im Vorfeld viele Matadore, die Mipim würde als Branchentreff ausreichen. Aber als die Tore öffneten, standen sie als erste in der Schlange. Wir waren ja schließlich auch da. Und ehrlich: Auf der einen Seite hinterlässt die Corona-PR trotz statistischer Sicherheit ein Störgefühl für Reisen mit Flugzeug oder Zug und natürlich für alle Varianten von Massenveranstaltungen, andererseits werden wir es wohl wie bei der ersten Expo Real halten: **Wir werden da sein.**

Man kann sich auch ohne „verlorenen Bruder wiedergefunden"-Umarmungen unterhalten. Außerdem haben wir immer wieder festgestellt, dass eine Neuaufstellung von Erfolgskonzepten in einem kleineren Kreis durchaus Sinn machen kann. Die Expo Real war in ihrem Vollständigkeits- und Arbeitsmessen-Konzept mit ihrem „Gesprächspartner abhaken" längst zur kostspieligen Pflicht geworden. Vielleicht gibt es bei weniger Gedrängel und Terminen diesmal wieder die Möglichkeit zu spontanen oder auch intensiveren Gesprächen. Andererseits ist zu bedenken, dass von etwaigen, nicht auszuschließenden Superspreading-Risiken abgesehen, allein durch Messeluft und Jahreszeit bedingt, sich ein Drittel der Messeteilnehmer im Anschluss mit Erkältungssymptomen für Corona verdächtig halten wird.

Lt. Messegesellschaft fiel der Entschluss auf der jüngsten Fachbeiratssitzung der EXPO REAL. Dabei hätten die Branchenvertreter, darunter die **Stadt München, Union**

Personalien

Berlin: **Sven Carstensen** (47) ist zum 01. Juni 2020 neu in den Vorstand von **bulwiengesa** berufen worden. Er arbeitet in seiner neuen Funktion mit den beiden langjährigen Vorständen **Ralf Koschny**, Sprecher, und **Thomas Voßkamp** zusammen. Seine bisherigen Aufgaben als Leiter der Berliner Niederlassung und Geschäftsführer der Tochtergesellschaft **bulwiengesa appraisal GmbH** führt er zunächst weiter.
Sven Carstensen, MRICS, ist seit 2005 bei bulwiengesa tätig.

Frankfurt: Die **Deka Investment** verändert im Zuge des Ausscheidens von **Stefan Keitel** per 1. Juli 2020 Zuständigkeiten in der Geschäftsführung. Dessen bisherigen Aufgaben werden innerhalb der bestehenden Geschäftsführung verteilt, damit verringert sich die Anzahl der Geschäftsführer auf vier. **Dr. Ulrich Neugebauer** (52), Leiter des Quantitativen Fondsmanagements und der ETFs, wird Sprecher der Geschäftsführung. **Jörg Boysen** (50), Leiter des fundamentalen Fondsmanagements Aktien und Renten, wird zusätzlich zu seinen bisherigen Aufgaben Chefanlagestratege (CIO) der Deka. Die Aufgaben der Geschäftsführer **Thomas Schneider** (54), Operations und Zentralbereiche, sowie **Thomas Ketter** (52), Risikocontrolling, bleiben unverändert.

Frankfurt: **Dr. Christopher Yvo Oertel** ist zum 1. Juni 2020 in die Geschäftsführung der **aamundo Fund Management** aufgerückt.
Oertel kam im Januar 2018 zu aamundo. Vorher waren seine Stationen Prokurist bei **EY Real Estate** und stellv. Leiter des Real Estate Management Institute der **EBS Universität**.

Investment Real Estate GmbH, Deka Immobilien Investment GmbH, AENGEVELT Immobilien GmbH & Co. KG, German Council of Shopping Centers sowie die Verbände **ZIA** und **IVD** spontan ihre Teilnahme zugesagt. Die EXPO REAL sollte gerade in diesen Zeiten die Chance nutzen, als Plattform am Markt präsent zu bleiben. Messechef **Klaus Dittrich** trennt die Spreu vom Weizen: „Die Mutigen gehen mit dem EXPO REAL Hybrid Summit neue Wege. Das innovative Format ist eine Antwort auf die ganz besonderen Herausforderungen, denen wir uns angesichts der Corona-Pandemie stellen müssen."

Der neue Hybrid-Summit soll Teilnehmer auf Top-Level zusammenbringen. Er basiert auf drei Säulen: Konferenzen, an denen man vor Ort oder über Livestreams

teilnehmen kann, buchbare Flächen für Aussteller, so genannte „Smart Spaces“ (9 bis 24 qm), sowie Sonderschauen und Flächen für bestimmten Themen, beispielsweise für die Start-up Plattform „EXPO REAL Innovation“. Im ICM, dem Internationalen Congress Centrum der Messe München, stehen insgesamt 7.000 qm Ausstellungsfläche zur Verfügung. Die Messe München rechnet mit rund 5.000 Teilnehmern vor Ort, je nachdem, was die Behörden zulassen. Nicht vor Ort anwesende Teilnehmer können virtuell an Konferenzen teilnehmen und sich mit Referenten und anderen Teilnehmern austauschen. Die Messe München hatte bereits ein smartes Schutz- und Hygienekonzept für die EXPO REAL entwickelt, das auch bei dem neuen Konzept angewendet werden soll. ☐

Pandemie-Pessimismus kommt bei Wohnen nicht an

Deutschlandumfrage sieht aber Büros doppelt leiden

In der deutschlandweiten Umfrage von Fahrländer Partner Raumentwicklung unter Immobilienexperten sind die Erwartungen in allen Segmenten pessimistischer als noch vor einem halben Jahr. Für die kommenden 12 Monaten erwarten die Teilnehmer bei Wohnimmobilien dennoch weiter Preisstabilität oder sogar steigende Preise. Dagegen zeichnen sich Im Büromarkt die Auswirkungen der Pandemie deutlich ab. Es werden sowohl sinkende Mieten für Büroflächen als auch sinkende Transaktionspreise für Büro- und Geschäftshäuser prognostiziert. (WR)

Dies sind die aktuellen Ergebnisse der von **Fahrländer Partner Raumentwicklung** (FPRE) halbjährlich durchgeführten und auf Bundesländer heruntergebrochenen Erhebung zur Preisentwicklung von Immobilien in Deutschland. Die Indizes geben eine Indikation für die künftige Entwicklung

Wir schaffen Transparenz für
den Immobilienmarkt von morgen.

Marktinformationen zum deutschen Immobilienmarkt.
Analysestark. Valide. Transparent.

UNSERE AUFGABE
ist die unabhängige, empirisch fundierte Analyse von Immobilienmärkten. Auf der Basis aktueller Transaktionsdaten informieren wir die Kreditwirtschaft differenziert und zeitnah über Marktveränderungen. Der interessierten Öffentlichkeit unterbreiten wir wichtige Daten zur allgemeinen Entwicklung der Immobilienpreise.

UNSERE LEISTUNGEN
Bereitstellung von Daten und Systemen für die computergestützte Immobilienbewertung.
Erfassung der Preisentwicklungen auf den nationalen und internationalen Immobilienmärkten.
Immobilienmarktanalysen und -prognosen nach Marktsegmenten in unterschiedlicher regionaler Tiefe.

vdpResearch Von Banken. Für Banken.

vdpResearch GmbH
Georgenstraße 22
10117 Berlin

+49 (0)30 206 229 -265
kontakt@vdpresearch.de
vdpResearch.de

Weil Substanz zählt

PUBLITY-ANLEIHE 2020/2025

5,50% Zinsen pro Jahr sichern

- 1,1 Mrd. Euro eigener Immobilienbestand
- Profitables Immobilien-Asset Management
- Der Spezialist für deutsche Büroimmobilien
- Erstklassige Standorte, hohe Digitalisierung

Jetzt ZEICHNEN

5,50% Zinsen pro Jahr sichern (ISIN DE000A254RV3)

Disclaimer: Diese Werbung ist kein Angebot. Der maßgebliche Prospekt ist unter www.publity.org/de/investor-relations abrufbar. Die Billigung des Prospekts ist nicht als Befürwortung der Wertpapiere zu verstehen. Sie sollten den Prospekt lesen, bevor sie eine Anlageentscheidung treffen, um die potenziellen Risiken und Chancen der Anlageentscheidung vollends zu verstehen.

Deals

London: **Union Investment** hat das „Procession House“ von der **Goldman Sachs Merchant Banking Division** und dem britischen Entwickler **Greycoat** erworben. Der Ankauf der Büroimmobilie erfolgt für den Bestand des Offenen Immobilien-Publikumsfonds **UniImmo: Europa**. Die Fertigstellung des 10.200 qm großen Multi-Tenant-Objektes ist im Mai dieses Jahres erfolgt. Die Büroflächen mit insgesamt 8.700 qm erstrecken sich vom Erdgeschoss bis zur Penthouse-Etage im 5. Stock. Hinzu kommen zwei Terrassen im 4. und 5. Obergeschoss mit zusammen 500 qm. Die restlichen Flächen sind für Handel-, Gastronomie- und Lager vorgesehen. Rund 92% der Flächen sind bereits vergeben. Hauptmieter sind der alternative Asset Manager **Intermediate Capital Group** (ICG) und die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft **Crowe UK.** Beide Verträge laufen über 15 Jahre.

Hamburg: **Hansainvest Hanseatische Investment** hat 6.000 qm Bürofläche im Oval Office in der City Nord angemietet. Der Vertrag beginnt Anfang 2021 und läuft langfristig. Es handelt sich größtenteils um ehemals von **HDI** genutzte Büros. Zudem sind im Oval Office 10.000 qm durch die Pleite des Mieters **Senvion** frei geworden. **CBRE** war vermittelnd tätig.

Düsseldorf: Die **TALKE-Gruppe** mietet ca. 4.700 qm. Fläche „Am Trippelsberg 100“ in D-Holthausen. Durch den Abschluss des langfristigen Mietvertrags mit dem Logistikdienstleister ist das rund 21.000 qm große Logistikobjekt der **LogProject GmbH** nun vollvermietet. **Savills** war vermittelnd und beratend tätig.

verschiedener Immobiliensegmente. An der Frühlingsumfrage 2020 von FPRE beteiligten sich 727 Experten aus sämtlichen Bundesländern.

Wohnimmobilien-Preise durch Anlagenotstand getrieben

Obwohl der Preiserwartungsindex deutlich tiefer liegt als vor einem halben Jahr, erwarten 60% der Befragten für die kommenden 12 Monate stabile Preise für Wohneigentum. 25% erwarten weiterhin steigende Preise und nur 15% Prozent erwarten eine negative Preisentwicklung. Einfamilienhäuser schneiden etwas optimistischer ab als Eigentumswohnungen. Zudem werde keine Welle von Zwangsverwertungen erwartet, da die staatlichen Hilfen und die tiefen Zinsen positive Effekte bewirkten, interpretiert **Stefan Fahrländer,** CEO FPRE. Während bei Wohnungsmieten für die meisten Bundesländer gleichermaßen eine Seitwärtsbewegung erwartet wird, gibt es bei den Transaktionspreisen für Mehrfamilienhäuser trotz generell stabilen Verlaufs deutliche regionale Unterschiede. Insgesamt aber treibe der Anlagenotstand die Preise trotz Rezession und verstärkten Eingriffen bei den Wohnmieten weiter, so Fahrländer.

Deutliche Bremsspuren auf dem Büromarkt

Dagegen werden auf dem Büromarkt deutliche Bremsspuren erwartet. 54% der Teilnehmer erwarten einen starken oder sehr starken Anstieg des Leerstands, 71% der Teilnehmer sehen einen Mietrückgang als direkte Folgen der Pandemie. Der Preiserwartungsindex für Büro ist in den klassischen Bürostandorten generell klar negativ. Lediglich Mecklenburg-Vorpommern, Niedersachsen, Saarland und Thüringen haben einen leicht positiven Index. Die Rezession wird den deutschen Büromarkt erreichen, prognostiziert Fahrländer, der seit 2006 mit seinem interdisziplinären Team Themen der räumlichen Entwicklung mit speziellem Fokus auf die ökonomische und demographische Dynamik des genutzten bzw. nutzbaren Raums erarbeitet. Dabei stehen Immobilien oftmals im Zentrum der Untersuchungen. Mit dem Immobilien Bewertungs- und Analysesystem **IMBAS** unterhält FPRE eine der großen immobilienökonomischen Applikationen für Deutschland, die Schweiz, das Fürstentum Liechtenstein und Österreich. ☐

Blitzumfrage: Assetklasse Hotels stürzt ab

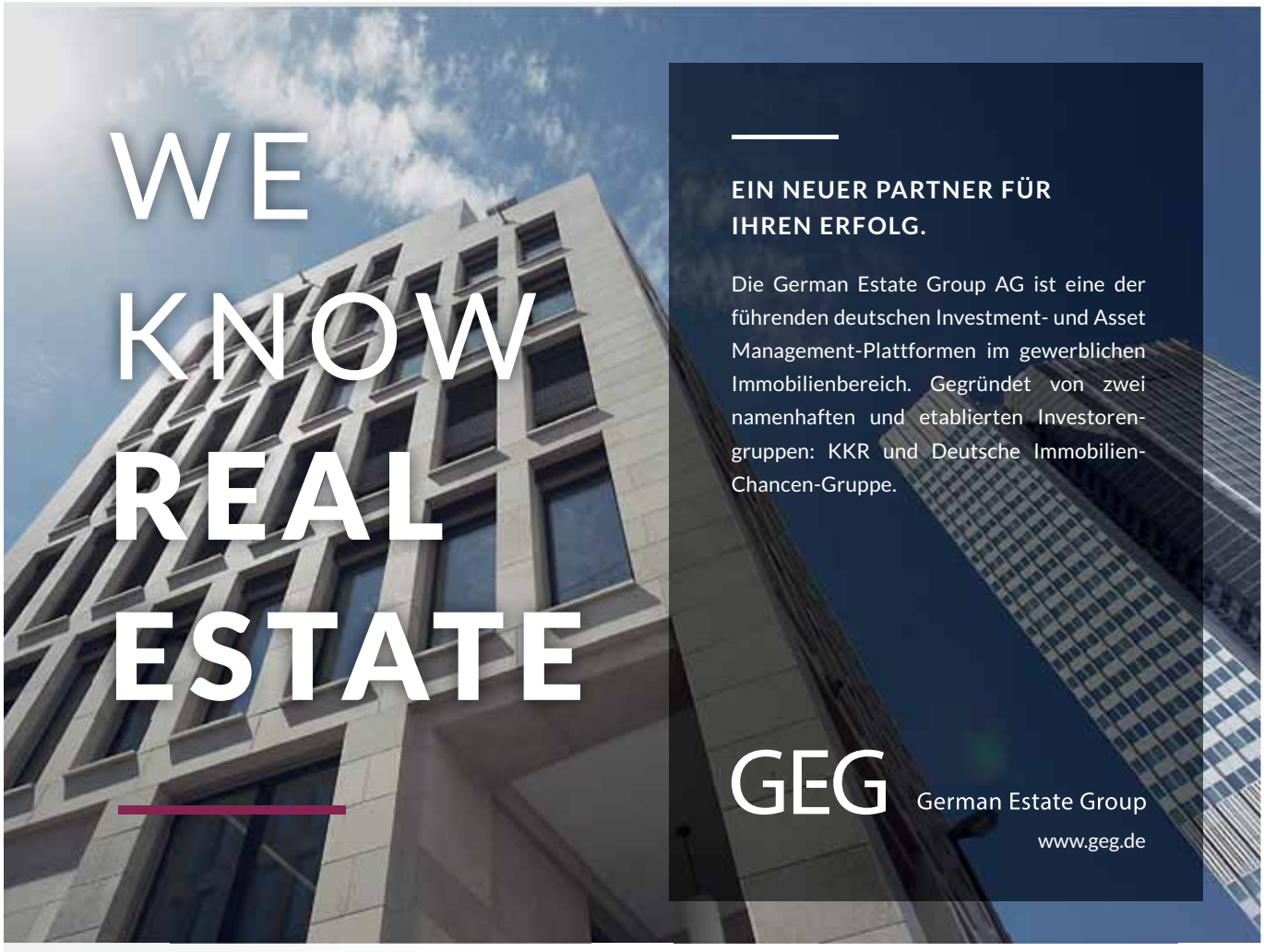
Hotelimmobilien- Eigentümer kämpfen mit Mietverlusten und Ausfällen

Der Corona-Shutdown hat der Hospitality-Branche schwer zugesetzt. Nach allgemeiner Übereinkunft der Immobilienwirtschaft dürften Finanzierungen kaum noch möglich sein. Eine Rückkehr in die Rentabilität dürfte dauern. Fast 90% sehen den Absturz der Assetklasse. Nach Schätzungen des Deutschen Hotel- und Gaststättenverbandes (DEHOGA) gingen der Branche bis Ende Mai rund 18 Milliarden Euro Umsatz verloren. Eigentümer von Hotelimmobilien kämpfen mit Mietverlusten und Ausfällen. Es drohe eine folgenschwere Herabstufung der Asset-Klasse Hotel. Investoren, Eigentümer und Betreiber wollen mehr Digitalisierung und Nachhaltigkeit entgegensetzen und sich stärker auf die Kernmärkte fokussieren, so die zentralen Ergebnisse einer aktuellen Drees & Sommer-Umfrage.

Jahrelang standen Hotels auf der Einkaufsliste vieler Investoren ganz oben. Der Boom ließ die vielen schmerzhaften Erfahrungen von Banken, Investoren und Fondsanlegern vergessen. Noch im ersten Quartal 2020 stieg das Hotelinvestmentvolumen auf 925 Millionen Euro (+31%), so eine Analyse des globalen Immobiliendienstleisters **CBRE.** Corona hat dieser Marktentwicklung nun vorübergehend ein Ende bereitet, ergibt nun eine aktuelle **Drees & Sommer-**Umfrage. Hotelimmobilien verlören an Attraktivität. ►

Mit knapp 90% geht die große Mehrheit der Teilnehmer davon aus, dass die Asset-Klasse Hotel an Attraktivität verliert und die Bewertung von Hotelimmobilien herabgestuft wird. Da auch nach den Corona-Schließungen in der bevorstehenden Sommerurlaubszeit noch mit starken Reiseeinschränkungen zu rechnen sei, drohe vielen Betrieben aufgrund ausbleibender Umsätze die Insolvenz. Abhilfe könnten nach Ansicht von 40% der Befragten hybride Pachtmodelle – de facto eine Verlustteilung - schaffen. Inwieweit die Feststellung, dass Mietsenkungen den Mieter entlasten, einer wissenschaftlichen Vorarbeit bedarf, ist sich "Der Immobilienbrief" doch eher unsicher. Im Moment seien flexible Pachtmodelle wichtig, die den Betreibern ebenso wie den Eigentümern von Hotelimmobilien noch Luft zum Atmen lassen“, so Drees & Sommer weiter.

Nachhaltigkeit ist ein Stiefkind der Hotelentwickler. In den letzten Jahren seien Nachhaltigkeitsaspekte bei der Entwicklung und dem Betreiben von Hotels oft unberücksichtigt geblieben, moniert D&S. Bislang erzielten nachhaltig entwickelte und zertifizierte Hotels zumindest keine höheren Renditen. Auch Hotelgäste seien noch nicht bereit, ggf. einen höheren Preis für nachhaltige Hotels in Kauf zu nehmen. Eine Trendwende sei hier aber in Sicht: Jeder Dritte Befragte halte Nachhaltigkeit künftig für besonders relevant. Weitere 41% sehen in der Digitalisierung das große Zukunftsthema. Investoren, Eigentümer oder Betreiber könnten von einer signifikanten Effizienzsteigerung profitieren. ▶



Deals

Wien: Die **Deka Immobilien** hat sich das Bürohochhaus „Austro Tower“ gesichert. Verkäufer ist der österreichische Projektentwickler **Soravia**. Die Liegenschaft wird nach Fertigstellung in den neu aufgelegten geschlossenen Immobilienfonds **Deka-Immobilien Fokus Büro Wien** eingebracht.
Der „Austro Tower“ soll nach der geplanten Fertigstellung Ende 2021 eine vermietbare Fläche von mehr als 32.000 qm umfassen. Er ist bereits langfristig vorvermietet, wobei die beiden öffentlichen Mieter **Asfinag** und die österreichische **Gesellschaft für Zivilluftfahrt Austro Control** rund 85% der Flächen belegen. Das Projekt ist in bester Lage im Büroteilmarkt Erdberg im dritten Wiener Gemeindebezirk angesiedelt. Der Tower wird durch seine Höhe von 136 Metern weithin sichtbar sein.

Neuss: Die **HanseMerkur Grundvermögen AG** erwirbt für ihren offenen Immobilienspezialfonds **HMG Grundwerte Büro Deutschland III** die noch im Bau befindliche Hauptverwaltung der **Creditreform-Gruppe** von der **Quantum Immobilien AG.** Das rd. 14.200 qm große Bürogebäude plus Parkhaus mit etwa 425 PKW-Stellplätzen ist für 20 Jahre komplett an die Creditreform vermietet. Fertigstellung ist Ende 2020 geplant.

Magdeburg: **Aengevelt** vermittelt den Verkauf eines Portfolios mit mehreren innerstädtischen Wohn-/Geschäftshäusern für einen achtstelligen Eurobetrag an einen institutionellen Investor. Beim Verkäufer der Liegenschaften mit einer Gesamtmietfläche von rd. 12.000 qm handelt es sich um eine deutsche Immobiliengesellschaft.

Für eine perspektivische Wertsteigerung lohne sich die Kombination aus digitalen Technologien und Nachhaltigkeit. Eine intelligente Steuerung könne nicht genutzte Bereiche und Zimmer automatisch „out of service“ nehmen und die haustechnischen Anlagen anpassen. Nachhaltig entwickelte Hotelimmobilien seien energieeffizienter, kostengünstiger im Betrieb. Drees & Sommer denkt auch direkt schon an den Abriss. Damit Baustoffe auch nach dem Abriss wiederverwendet werden können, sollte der Fokus noch stärker auf der Kreislauffähigkeit von Materialien beim Bauen und Betreiben gelegt werden“, fassen die Spezialisten zusammen.

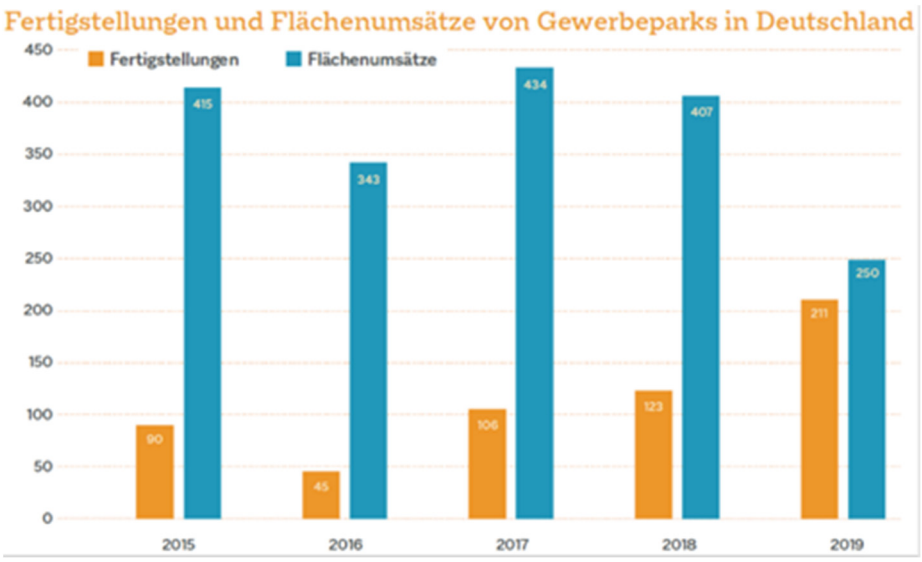
Bezüglich der Marktentwicklung rechnen innerhalb der nächsten drei Jahre über 70% der Befragten mit einer Stabilisierung ihres Geschäftsmodells auf dem Niveau von 2019. Aktuell seien Urlaubsorte attraktiv, die mit dem Auto gut erreichbar sind. Internationale Reisen und Fernreisen würden zunächst gegenüber dem Binnentourismus an Attraktivität verlieren. Die Hälfte der Befragten erwartet eine Konsolidierung der Expansionsstrategie pro Kontinent. Jeder Fünfte geht sogar davon aus, dass sich Hotelbetreiber zunächst primär auf Kernmärkte fokussieren. Bis zur Renaissance des Reisens gelte es, die Hotelprodukte zu schärfen, optimiert zu führen und zukunftsweisend auf die veränderten Bedürfnisse anzupassen. □

Gewerbeparks erleben ein Comeback
Bautätigkeit steigt stärker als Umsätze

Mit knapp 1,2 Mrd. Euro Transaktionsumsatz stellten 2019 Gewerbeparks knapp 40% des gesamten Investmentvolumens an Unternehmensimmobilien, berichtet die Studie „Spotlight Gewerbeparks“ der Initiative Unternehmensimmobilien. Die vier definierten Kategorien von Unternehmensimmobilien sind Transformationsimmobilien, Gewerbeparks, Lagerimmobilien sowie Produktionsimmobilien. (WR)

Ebenso positiv entwickelte sich die Bautätigkeit, die von rund 90.000 qm im Jahr 2015 auf 211.000 qm Fertigstellungen im Jahr 2019 stieg. Gleichzeitig seien die Pipelines der Projektentwickler voll. Für viele Nutzer vereinten Gewerbeparks die wesentlichen Glieder der Wertschöpfungskette, berichtet die Studie. Aus Betreibersicht sorgten die Flexibilität und Heterogenität zwar für einen im Vergleich zu Single-use-Objekten höheren Managementaufwand, jedoch sei auch das Leerstandsrisiko geringer und die Verweildauer der Mieter sei hoch.

Gewerbeparks wurden bereits seit Mitte der 1970er-Jahre in Deutschland entwi-



ckelt. Als eigene Assetklasse waren sie in einem intransparenten Markt bei Investoren aber lange wenig nachgefragt. Erst mit dem Beginn der 2010er-Jahre gewannen die Gewerbeparks für Investoren an Bedeutung. Lt. Studienersteller **bulwiengesa** profitieren Gewerbeparks vom rasant steigenden Anteil des E-Commerce, der Unternehmen dazu zwinge, näher an den Kunden zu rücken, um mit den immer kürzeren Lieferzeiten der Branchenriesen konkurrieren zu können. Immer mehr Unternehmen aus dem klassischen B-to-C-Bereich mieteten sich dort ein. Die Nachfrage nach Gewerbeparks werde entsprechend langfristig hoch bleiben.

In der Mehrzahl der letzten fünf Jahre lagen die jährlichen Flächenumsätze in Gewerbeparks über der Marke von 400.000 qm. Der Durchschnitt lag bei etwa 370.000 qm. Gegenüber dem Spitzenjahr 2017 mit 430.000 qm Flächenumsatz gingen die Umsätze 2018 mit 407.000 qm und insbesondere 2019 mit 250.000 deutlich zurück. Der Initiative Unternehmensimmobilien gehören derzeit mit **Aurelis, BE-OS, Corestate Capital Group, Cromwell Property Group, Deutsche Industrie REIT-AG, Frasers Property, Garbe Industrial Real Estate, Investa, Palmira Capital Partners** und **Siemens Real Estate** 10 Unternehmen an, die auf dem deutschen Markt für Unternehmensimmobilien aktiv sind. ☐

„Grüne“ Mietverträge auf dem Weg zum Standard

Ein Wendepunkt für Immobilienbranche?

Grüne Klauseln in Mietverträgen verpflichten Eigentümer und Mieter eines Gebäudes dazu, bestimmte Umweltstandards während der Nutzung einzuhalten sowie Emissions- und Verbrauchsdaten auszutauschen. Drei Viertel der institutionellen Investoren erwarten, dass "grüne" Mietvertragsklauseln in der Immobilienbranche noch vor Ende dieses Jahrzehnts als Branchenstandard etabliert sein werden, recherchiert Savills Investment Management (Savills IM).

Für 64% der befragten institutionellen Investoren spielen lt. **Savills Investment Management** ESG-Kriterien bereits heute bei der Auswahl von Investmentmanagern und -gelegenheiten eine wichtige Rolle. Lt. Savills werde der Zeitpunkt, wenn grüne Mietverträge zum allgemeinen Standard werden, ein Wendepunkt für die Immobilienbranche. Immobilien verbrauchen lt. Savills 70% der in den Industrieländern erzeugten elektrischen Energie und sind für 40% der CO2-Emissionen verantwortlich. Zwei von drei institutionellen Investoren bewerten es als wichtig, dass automatische Zählerablesungen und Sensoren zur Bewertung der Nachhaltigkeit von Gebäuden eingesetzt werden. Auch wenn Corona momentan im Vordergrund stehe, ändere dies nichts daran, dass wirksame ESG-Maßnahmen unverändert von zentraler Bedeutung seien. ☐

Scope nimmt Mietermix Offener Immobilienfonds ins Visier

Wer hat aufs richtige Immobilien-Pferd gesetzt?

Nach den Verwerfungen der Finanzkrise mit Fondsschließungen schwimmen seit einigen Jahren die Offenen Immobilienfonds auf einer Erfolgswelle. Der Boom gab die Chance, die Immobilienbestände zu bereinigen und zukunftsorientiert auf ESG zu setzen. Der Mittelzufluss führte zur Bestandsverjüngung. Andererseits wurden die Kaufpreise immer höher. Wenn Corona tatsächlich auf die Nachfrage und Preise durchschlägt, könnte das Bewertungsauswirkungen haben. Jetzt nimmt Scope den Mietermix ins Visier.

Lt. **Scope** gerät durch Covid-19 der Mietermix der Offenen Immobilienfonds in den Fokus. Aus welchen Branchen stammen die Mieter der offenen Immobilienfonds? Diese Frage habe in diesem Jahr eine außergewöhnliche Brisanz. Denn während Covid-19 einige Branchen nur gering berühre, drohten anderen Sektoren verstärkt Insolvenzen und Turbulenzen.

Die wirtschaftlichen Auswirkungen von Covid-19 träfen fast alle Branchen, wenn auch nicht in gleichem Ausmaß. Während einzelne Branchen hohe Einnahmeausfälle zu verkraften haben, kommen andere Branchen vergleichsweise glimpflich durch die Krise. Die Ratingagentur Scope hat daher im Rahmen der Studie „Offene Immobilienfonds 2020“ den Mietermix der Fonds analysiert und die Risiken der einzelnen Branchen bewertet.

Die Studie selber erscheint zwar erst Morgen, am 16.6., jedoch gibt es eine gute Nachricht vorneweg. Der Mietermix der Fonds ist stark ausdifferenziert. Kein einzelner Sektor nimmt in der Gesamtsicht eine überragende Bedeutung ein. Dennoch gibt es Schwerpunkte. Fünf Branchen sind besonders relevant für die Mieteinnahmen der offenen Immobilienfonds. Einzelhandel Konsumgüter (exkl. Lebensmittel) machen 12% der Fondsmieteinnahmen aus. Banken und Finanzdienstleistung kommen ebenso wie Unternehmens-, Rechts- und Steuerberatung auf je 11%. Textil-Einzelhandel und Hotel und Tourismus stehen für je 10% der Mieteinnahmen.

Der Einzelhandel war bereits in den letzten Jahren vom Liebling der Investoren zum Sorgenkind geworden.

Deals

Augsburg: Die **PATRIZIA AG** hat ein Portfolio von sieben Einzelhandelsimmobilien für 96 Mio. Euro an die Immobilien-Investmentgesellschaft **Captiva** verkauft. Das Portfolio ist langfristig und zu 100% an die Baumarktkette **OBI** vermietet und hat eine Gesamtmietfläche von 71.000 qm. Die Objekte befinden sich an etablierten Standorten in Vechta, Neuss, Schwelm, Siegen-Weidenau, Haiger, Pirna und Stadtbergen.
PATRIZIA wurde von **Ernst & Young** und **JLL** beraten.

Eschborn: **Swiss Life Asset Managers** hat das Bürogebäude «THE CUBE» erworben. Das Objekt geht in das neu gegründete Luxemburger Vehikel **German Office Landmark Properties Holding S.à.r.l.** über. Das 23-stöckige Hochhaus ist seit 2010 Hauptsitz der **Deutsche Börse AG**, die als alleinige Mieterin einen langfristigen Vertrag besitzt. Verkäufer des Bürogebäudes ist die **Signa Holding GmbH**.
„THE CUBE“ mit einer Brutto-Grundfläche von 53.000 qm war bei seiner Fertigstellung im Jahr 2010 das erste Hochhaus in Deutschland mit einer LEED Platinum Zertifizierung.

Berlin: Der **LEADING CITIES INVEST** hat das Mebeshaus mit rund 4.000 qm Fläche erworben. Das Objekt befindet sich mitten im Zeitungs- und Verlagsviertel nahe des ehemaligen „Checkpoint Charly“. Das Objekt wird im Rahmen seiner Repositionierung vom Verkäufer **QUEST Investment Partners** saniert und vermietet. **Savills** hat die **KanAm Grund Group** beraten.

"Der Immobilienbrief" berichtete regelmäßig. Jetzt ist der stationäre Einzelhandel auch noch eine der am stärksten durch Covid-19 beeinträchtigten Branchen. Der bereits vorliegende Trend hin zum E-Commerce habe sich durch Covid-19 massiv und vermutlich nachhaltig beschleunigt, erwartet Scope. Vor allem Shopping-Center müssen damit rechnen, dass Mieter Preisnachlässe durchsetzen oder sogar vereinzelt ausfallen.

Hotel und Tourismus mit immerhin 10% Mietanteil wurden massiv durch die staatlichen Shutdown-Maßnahmen getroffen. Allerdings dürften lt. Scope die damit verbundenen Einbußen nicht dauerhaft sein. Spätestens für 2022 erwartet Scope in diesem Bereich eine Normalisierung. Hier sind allerdings die befragten Experten einer **Drees & Sommer** Umfrage (siehe S. 8) eher skeptischer. Scope erwartet dagegen, dass mögliche Mietstundungen für die offenen Immobilienfonds daher nicht zu nachhaltigen Mietminderungen führen sollten.

Fast die Hälfte der Fonds-Mieteinnahmen (45%) resultiere aus eher risikoarmen Branchen. Dazu zählen beispielsweise Branchen wie öffentliche bzw. staatliche Institutionen, der Lebensmittel-Einzelhandel, das Gesundheitswesen, Wohnen, Pharma & Chemie, Logistik, Technologie, Versorger, Unternehmens-, Rechts- und Steuerberatung sowie Versicherungen, Banken und weitere Finanzdienstleister. (Die vollständige Analyse des Branchen-Mixes in der Studie „Offene Immobilienfonds 2020“ erscheint am 16. Juni.) □

Zahl der Transaktionen im Mai weiter gefallen
Grundstücksdeals dominieren

Die Zahl der Transaktionen am Investmentmarkt für Wohn- und Gewerbeimmobilien ist lt. Savills im Mai noch einmal zurückgegangen. Gegenüber dem Vormonat nahm die Zahl der Verkäufe um 16% ab und fiel auf den niedrigsten Monatswert seit Mai 2013. Das mit Wohn- und Gewerbeimmobilien erzielte Transaktionsvolumen stieg hingegen gegenüber dem April um 15 % an und belief sich auf etwa 2,6 Mrd. Euro.

Der Rückgang bei der Transaktionszahl ist auf Single-Assets zurückzuführen, berichtet **Savills.** Das Transaktionsvolumen ging bei den Einzelverkäufen um rund 11% ggü. dem Vormonat zurück. Die Anzahl der Portfoliodeals ist im Mai ggü. April um zwei Transaktionen angestiegen. In den vergangenen zwei Monaten fiel auf, dass Grundstücksverkäufe einen überdurchschnittlichen Anteil am Transaktionsvolumen hatten. Dank einiger großvolumiger Beteiligungen an Projektgrundstücken, beispielsweise der Verkauf von acht Entwicklungsprojekten von **Consus Real Estate** an den Private-Equity-Fonds **Partners Immobilien Capital Management,** entfiel im April und Mai fast 15% des Volumens auf Grundstücke. In den vergangenen fünf Jahren waren es im Durchschnitt nur 2%.

Das gestiegene Transaktionsvolumen von Grundstücken dürfte ein Indiz dafür sein, dass sich manche Entwickler angesichts der gestiegenen Unsicherheiten von eini-

Transaktionsvolumen (in Mio. Euro)

	Mai 2020	letzte 12 Monate (Jun 2019 bis Mai 2020)	ggü. Vorjahreszeitraum (Jun 2018 bis Mai 2019)	ggü. Vormonat (Mai 2019 bis Apr 2020)
Büro	654	36.449	+ 34,7 %	- 1,6 %
Einzelhandel	236	16.079	+ 20,6 %	- 3,2 %
Industrie/Logistik	216	7.198	+ 7,6 %	- 8,3 %
Insgesamt	2.608	99.078	+ 34,4 %	- 1,7 %
Sonstige	1.103	17.904	+ 34,8 %	- 0,2 %
Wohnen*	399	21.448	+ 60,3 %	+ 0,5 %

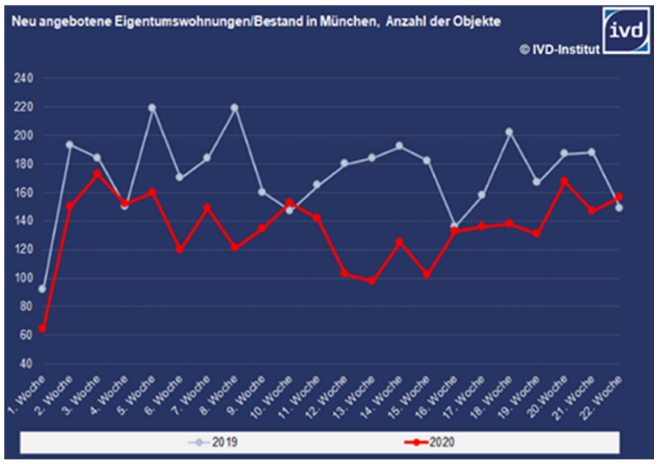
gen ihrer Projekte trennen möchten. Andererseits nutzen offenbar einige opportunistischere Investoren die derzeitige Phase, um ihre eigene Projektpipeline zu vergrößern um nach der Krise mit entsprechendem Produkt an den Markt gehen zu können. Auch auf Logistik- sowie Sozialimmobilien entfiel in den beiden ersten Monaten seit dem Lockdown ein überdurchschnittlich hohes Volumen. So machten Logistik- und Industrieobjekte etwa 10 % des Volumens aus (Fünf-Jahres-Mittel: 8 %), während auf Sozialimmobilien rund 6 % entfielen (Fünf-Jahres-Mittel: 2 %). ☐

München-Trend schon vor Corona negativ

Minus 22,3% weniger Bestands-Eigentumswohnungen im Angebot

Im Zeitraum Januar bis Mai 2020 ging die Zahl der neuangebotenen Eigentumswohnungen aus dem Bestand in München im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um -22,3% zurück, recherchierte Prof. Stephan Kippes, Leiter des IVD-Marktforschungsinstituts.

Bereits vor den strikten Restriktionen im Freistaat führte die allgemeine Verunsicherung durch die Corona-Krise zu einer



eingeschränkten Tätigkeit am Immobilienmarkt. Im Zuge der bayernweiten Ausgangsbeschränkungen ab der 12. Kalenderwoche (KW) des Jahres 2020 wurden die regulären Maklertätigkeiten weitreichend eingeschränkt und es kam zu einem deutlichen Einbruch bei der Zahl der neuangebotenen Objekte in der Landeshauptstadt. Von KW 11 auf KW 12 ging der entsprechende Wert von 142 auf 103 zurück (-27,5 %). Mit der Lockerung der Maßnahmen erholte sich der Markt allmählich. ☐

Was ist der Sinn eines „Spezial-AIF mit sozialer Verantwortung“?

Interview mit Gerrit Abelmann, Vorstand DKM Darlehnskasse Münster eG und Dr. Peter Güllmann, Vorstandssprecher BIB - BANK IM BISTUM ESSEN eG

Das Interview führte Werner Rohmert

Die BIB – BANK IM BISTUM ESSEN eG ist Startinvestor für das Sondervermögen „KCD-Catella Immobilien mit sozialer Verantwortung“. Die DKM Darlehnskasse Münster eG ist exklusiver Kooperationspartner und Vertriebspartner. Nachhaltigkeit, Bereitstellung bezahlbaren Wohnraums, insbesondere für Berufsgruppen mit einem karitativen und sozialen Hintergrund, und soziale Verantwortung gegenüber Bestandsmietern und Neumietern seien zentrale Elemente der Fondsstrategie – so die Fondsvorstellung. Im Fokus stehen neben Wohnimmobilien auch Spezialimmobilien mit karitativer oder sozialer Nutzung, wie z.B. Gesundheitsimmobilien oder Kindertagesstätten etc.. Ethisch-ökologische und soziale Anlagevorschriften, insbesondere der kirchlichen Anleger, werden vom Asset- und Fondsmanager Catella Real Estate AG, München, wie auch dem Anlageausschuss und außerdem noch von dem Nachhaltigkeits-/Ethik-Komitee beachtet.

Der Immobilienbrief: Herr Abelmann, Herr Dr. Güllmann, über eine Fondsbesprechung wurde ich auf Sie aufmerksam. Ihre kirchlich ausgerichteten Banken, **BIB** und **DKM,** sind gemeinsam Startinvestoren eines „Spezial-AIF mit sozialer Verantwortung“ der **Catella Real Estate AG.** Da stecken schon einige Stichworte für Fragen drin: Kirche, Startinvestor, Spezial-Fonds, soziale Verantwortung bzw. Nachhaltigkeit und Investition. Vorab, was unterscheidet Ihre Häuser denn von normalen Banken?

Gerrit Abelmann: Wir verstehen uns nicht nur als Bank,

sondern vielmehr als Partner für die katholische Kirche und Caritas. Neben nachhaltigen Finanzlösungen erhalten unsere Kunden z.B. Unterstützung bei der Errichtung und Verwaltung von Stiftungen, im Bereich der Personalgewinnung und -bindung oder im Immobilienbereich. Perspektivisch planen wir Geschäftsfelder über den Bankbereich hinaus, die sich an den Bedarfen unserer Kunden, wie z.B. Personal, IT oder Verwaltung orientieren. Im Bankbereich können wir den Einrichtungen mit unserem

besonderen Know-How spezielle Finanzdienstleistungen bei Finanzierungen, im Bereich der Kapitalanlage und im Zahlungsverkehr anbieten.

Dr. Peter Güllmann: Wir sind eine Spezialbank für die Kirche und ihre Einrichtungen, wie Kliniken, Altenpflegeeinrichtungen oder Kindertagesstätten. Dabei arbeiten wir konfessionsübergreifend und finanzieren auch Projekte im nichtkirchlichen Bereich, wie etwa den sozialen Wohnungsbau. Darüber hinaus stehen wir jedem offen, der sein Geld wertegebunden investiert wissen möchte. Wir verstehen uns daher in erster Linie als Bank, fühlen uns aber auch 50 Jahre nach unserer Gründung noch christlichen Werten verpflichtet. Ökonomisch, sozial, ökologisch mit der Verpflichtung zum Fair Banking lauten unsere zentralen Botschaften.

"Der Immobilienbrief": *Lassen Sie mich doch einmal provokativ starten, folgt jetzt „social washing" als neuer Trend dem „green washing"?*

Dr. Peter Güllmann: Nein, tatsächlich haben die ESG-Kriterien hohe gesellschaftliche Akzeptanz. Unsere kirchlichen Kunden haben eigene Richtlinien. Daher haben wir ein doppeltes Nachhaltigkeitsproblem, bei unseren Kunden und bei den Objekten. Catella Real Estate AG als Fondsmanager hat einen eigenen Nachhaltigkeitsmonitor. Gleichzeitig gibt es eine Sozialcharta für den Fonds. die sich an der europäischen Sozialcharta orientiert. Wichtige Punkte hierbei sind: Der Zugang zu angemessenem und erschwinglichem Wohnraum, insbesondere für sozial benachteiligte Gruppen, soziale Integration und Teilhabe am Gemeinschaftsleben für Menschen mit Behinderungen, nicht Diskriminierungen etc.. Wesentliches Merkmal beim Management der jeweiligen Immobilien ist auch die angemessene Berücksichtigung der sozialen Belange von Bestandsmietern und zukünftigen Mietern. Last but not least gibt es zu jedem Investment eine Vorlage, die genehmigt werden muss, und ein Scoring zur Beurteilung des Investments. Das bindet den Fondsmanager und uns schon sehr eng an die sozialen Ziele.

Ich bin zutiefst überzeugt, dass Banken eine Verantwortung für den Planeten haben. Die BIB, und die Catella verbindet der Nachhaltigkeitsgedanke. Das Spannende dabei ist, dass diese Investments für uns auch ökonomisch hochinteressant sind. Unsere Geldanlagekonzepte sind zwar nicht auf Maximierung ausgerichtet, doch wir konnten den Beweis erbringen, dass sich eine nachhaltige Rendite durchaus mit dem Begriff „Gutes Tun" verbinden lässt. Hierbei steht für uns das Thema Sozialverantwortung mit all seinen Wechselwirkungen im Mittelpunkt. Wir geben dem Kapital eine andere, dem Menschen zugewandte Richtung. Hier haben wir durch unsere Erfahrung ebenso eine besondere Expertise wie in den Bereichen medizinische Versorgung und sozialer Wohnraum.

Der Immobilienbrief: Wie sehen Sie im Corona-Umfeld Sachwertinvestments?

Gerrit Abelmann: Ich glaube, dass im Zuge der ungeheuren fiskalpolitischen Anstrengungen Europas die Zinssituation für eine Dekade weitgehend festgeschrieben ist. Zur aktuellen Entwicklung des Aktienmarktes habe ich im Moment Zweifel, wenngleich eine gewisse Aktienquote in der Allokation immer dazu gehört. Grundsätzlich geht jedoch der Zug in die Sachwerte weiter. Immobilien sind vergleichsweise wenig elastisch und stabil. Allerdings haben die aktuellen Entwicklungen Auswirkungen auf einzelne Immobiliensegmente, die zu berücksichtigen sind. So sind wir aber sicher, dass altengerechter und sozialer Wohnraum auch zukünftig ein stabiles Investment ist. Die Mieten sind vielleicht etwas niedriger, aber dafür sicher.

Dr. Peter Güllmann: Das sehe ich auch so. Wichtiger als die Fragestellung, was schwieriger wird, ist die Antwort, was langfristig geht. **Wir machen keinen subventionierten Sozialfonds.** Die Erfahrung der BIB zeigt, dass mit Nachhaltigkeit und sozialer Verantwortung ein anfänglicher kleiner Renditeverzicht am langen Ende durchaus wieder aufgeholt werden kann. In der heutigen Zeit sind wenig volatile und nur gering mit den Kapitalmärkten korrelierte „2,5% Rendite" durchaus marktgängig. Nachhaltige Fonds, insbesondere Immobilienfonds mit sozialer Verantwortung, schaffen bei den Kunden das Gefühl, mit ihrem Geld etwas Sinnvolles zu tun.

Gerrit Abelmann: Noch einmal zurück zu Ihrer Frage. Bei Einzelhandel und Büro sehe ich im Moment eher die Pfeile nach unten. Im Handel verstärkt Corona die sowieso laufende Entwicklung des E-Commerce. Da würden wir eher nicht investieren. Die kommende Rezession wird darüber hinaus die Büromärkte treffen. Bei Büro kommt hinzu, dass die Digitalisierungstrends das Verhalten verändern werden. Das sehen wir im eigenen Haus. Homeoffice wird nicht das stationäre Büro ersetzen, aber eine wichtigere Rolle in der Zukunft spielen. Die politische Debatte „Recht auf Homeoffice" lassen wir dabei außen vor. Bei entsprechender Ausstattung der Heimarbeitsplätze kann das Homeoffice eine hocheffiziente Ergänzung des Präsenzbüros werden. Das wird dann durchaus Auswirkungen auf die Flächennachfrage haben. Zudem glaube ich, dass die rezessiven Wirkungen des weltweit wirksamen Corona-Shutdowns stärker sein werden als die Märkte heute glauben. Das werden wir noch spüren. Den kontraktiven Entwicklungen steht aus Kapitalanlagesicht aber die Flucht in die Sachwerte gegenüber. ▶

Deals

Berlin: **Commodus** hat für seinen Fonds „**Commodus Deutschland Fund II SCSp, RAIF**“ das Büro- und Geschäftszentrum „Hohenschönhauser Tor“ im Bezirk Lichtenberg von einem Family Office erworben. Auf rund 19.000 qm vermietbarer Fläche verteilt sich ein breites Nutzungsspektrum aus Büro- und Einzelhandelsflächen, einem Fitnessstudio, Arztpraxen und Betreutem Wohnen. **Lührmann** war vermittelnd tätig. Hauptmieter im Einzelhandelssegment sind **Spielemax**, **Netto** und **TEDi**. Zu den weiteren Mietern gehören **Andres Industries**, **McFit**, das **Johannische Sozialwerk e. V.** und die **Stephanus Stiftung**.

Eschborn: Im Taunus Tower, Mergenthalerallee 73-75, vergrößert sich die **DB Energie GmbH** um mehr als das Doppelte auf rd. 3.360 qm Bürofläche. Eigentümerin ist ein Family Office, welches von **CELLS Property Investors GmbH** gemanagt wird. Beraten wurde das Unternehmen von **blackolive**.

Buchholz: Die **Goblin GmbH** hat rd. 10.000 qm Logistik- und 160 qm Bürofläche von der **Exeter Property Group** in der Lanzstraße 1 gemietet. **Colliers International** war beratend und vermittelnd tätig.

Kaiserslautern: Die **Garbe Industrial Real Estate GmbH** hat eine rd. 31.000 qm große Entwicklungsfläche mit einer unvermieteten rd. 4.400 qm großen Bestandsliegenschaft erworben. Die Bestandsflächen auf dem Grundstück können um weitere 9.000 qm Hallenfläche erweitert werden. Verkäufer ist die **Saitow AG**. **Immolux** war beratend und vermittelnd tätig.

Der Immobilienbrief: Sie sprachen soeben von einem „Scoring“ der Immobilieninvestitionen. Immobilien, die ihre Anforderungen voll erfüllen, dürften eher selten sein. Was heißt das in der Praxis?

Gerrit Abelmann: Unser erstes Objekt für den Fonds setzt sich aus insgesamt drei Gebäuden eines Quartiers in Bielefeld zusammen. In einem Mehrfamilienhaus befinden sich zwei ambulant betreute Hausgemeinschaften und 32 geförderte Wohneinheiten. Das Haus ist mit einem indexierten Generalmietvertrag für 20 Jahre an die Gesellschaft für Sozialarbeit e.V. vermietet. Die preisgebundenen Wohnungen werden für 5,30 Euro vermietet. Ein weiteres Mehrfamilienhaus befindet sich im Bau und wird kommendes Jahr fertiggestellt. Ungefähr die Hälfte des Objektes sind frei vermietbare Wohnungen. Ein Viertel ist gefördertes Wohnen und der Rest ist an die Bodelschwinghsche Stiftung für 9,50 Euro vermietet. Das dritte Gebäude beinhaltet eine für 20 Jahre vermietete Kindertagesstätte. Das zusammen gibt hohe Vermietungssicherheit im gesamten Investment und sichert eine Ausschüttung von 2,5% bei einer geplanten Zielrendite von 2,75 bis 3,25%. Das entspricht dann durchaus den Vorstellungen unserer Anleger und den hohen Sicherheitsaspekten.

Dr. Peter Güllmann: Wir suchen gar nicht die „perfekte Immobilie“. Schließlich muss sich jedes einzelne Investment rechnen. Wir müssen unsere Zielrenditen aber mit fairen und dann auch stabilen Mieten erreichen. Das Scoring richtet sich auf die Gegenwart und die Zukunft. Nehmen Sie z. B. das erste Investment in das „Generationen-Quartier Bielefeld“. Von 100 möglichen Scoringpunkten erreicht das Quartier heute 56 Punkte. Wir haben uns aber intensiv damit auseinandergesetzt, wie die Potentiale des Objektes in der Zukunft gehoben werden können. Das Scoring beantwortet dann die Frage, wie das Objekt durch sozial verantwortliches Asset-Management in der Zukunft unseren Zielen immer weiter gerecht werden kann.

Der Immobilienbrief: Was hat Sie bewegt, als Seed-Investor bzw. exklusiver Kooperationspartner für den „KCD-Catella Immobilien mit sozialer Verantwortung“ Kapital oder Engagement zu investieren?

Gerrit Abelmann: Wie bei jedem institutionellem Investment mit eher wenigen Investoren, die auch ein Mitspracherecht haben, müssen Investoren untereinander und mit dem Asset- und Fondsmanagement zusammenpassen. Der Anlagehorizont liegt für uns alle langfristig zwischen zehn und 15 Jahren. Catella Real Estate AG ist erfahren und passt vom schon seit vielen Jahren gelebten Nachhaltigkeitsansatz in den Investitionen und mit dem schwedischen Hintergrund des börsennotierten Beraters gut zu unseren Investoren.

Dr. Peter Güllmann: Wir versprechen uns von dem Investment eine sozialökologische Aussicht. Hier passt Catella. **Noch einmal: Ich bin von der Verantwortung der Banken für unseren Planeten überzeugt.** Das wollen wir leben. Im Rahmen unser Anlageempfehlungen halten wir Aktien immer noch für langfristig interessant. Aber wir werden niemals spekulieren. Unsere Philosophie des FAIR BANKING baut auf dem Versprechen auf, mit fairer Beratung, fairen Produkten und innovativem Service ein guter Partner für unsere Kunden zu sein und vor allem niemals etwas zu verkaufen, das wir nicht selber kaufen würden

Der Immobilienbrief: Schade, dass unser Platz hier begrenzt ist. Darüber könnten wir noch lange sprechen. Zunächst aber: Vielen Dank und viel Erfolg. ☐

Quartier als Alternative zur De-Metropolisierung

Klaus Franken, CEO Catella Project Management, im Interview

Das Interview führte Werner Rohmert

Catella Project Management ist auf die Entwicklung von Immobilien, insbesondere in sogenannten Quartieren in der Mischung von Wohnung und Gewerbe spezialisiert. Zu den laufenden und fertig gestellten Projekten gehören Living Circle und Grand Central in Düsseldorf, Seestadt mg+ in Mönchengladbach, sowie die Düssel-Terrassen. Die Investments von Catella Project Management umfassen u.a. die Schaffung preisgedämpften Wohnraums sowie die innovative Umsetzung von ESG-Konzepten. Die schwedische Catella Gruppe gehört zu den führenden Spezialisten im Bereich Immobilieninvestment sowie Fondsmanagement und agiert in 15 europäischen Ländern. Der Konzern verwaltet Vermögenswerte von rund 17 Mrd. Euro.

Der Immobilienbrief: Herr Franken, wir sprachen vor kurzem darüber, dass die Corona-Pandemie auch ein Treiber für Quartiersentwicklungen sei. Wo besteht da ein Zusammenhang? Und vor allem, was ist ein Quartier?

Klaus Franken: Quartiere beleben nach vielen Jahren der Monokultur den originären urbanen Gedanken mit der räumlichen Nähe von Arbeit, Wohnen, Freizeit und Bildung neu. Mit zunehmender Bedeutung des Nachhaltigkeitsgedanken gerieten Quartiersentwicklungen zunehmend in das Bewusstsein der Stadtentwicklung bzw. des Stadtumbaus. Voraussetzung für die Quartiersentwicklung sind verfügbare große Grundstücke. Eine neue Bebauung frei gewordener Bahnflächen oder industrieller Grundstücke hat zwar auch in den vergangenen Dekaden stattgefunden, jedoch stand hier oft eine monostrukturelle Nutzung zum Beispiel von Büro oder Wohnen im Vordergrund. ▶

Corona erweist sich auch bei der Entwicklung von Quartieren als Treiber. Covid-19 hat in der Tat die Kehrseite der globalisierten Welt aufgezeigt. Fernreisen, Lieferketten, aber auch die der persönliche Mobilität waren plötzlich eingeschränkt und die Abhängigkeit unseres Alltags von der weltweiten Vernetzung wurde deutlich. Die Funktionstrennung von Arbeiten, Wohnen, Einkaufen, Kultur und Erholung führt zu großen Bewegungen in und um die Städte. Die Pendlerströme werden immer größer. Der Pendelverkehr wird immer zeitraubender und benötigt existenziell den Massenverkehr, dessen Schwächen in der Pandemie deutlich wurden.

Das urbane Quartier dagegen ist eine Stadt der kurzen Wege, in der die wichtigsten Lebensfunktionen fußläufig abgewickelt werden können. Dies entspricht der Maßstäblichkeit des menschlichen Seins. Catella hat sich zur Aufgabe gemacht, Quartiere zu entwickeln, die gerade dies ermöglichen. Stadtentwicklung muss der geordneten Verdichtung Vorrang vor flächenhafte Ausbreitung bieten und gemischte Nutzungen einer Funktionstrennung vorziehen. Das ermöglicht die Nutzung alternativer und kleinräumlicher Mobilitätsangebote statt überfüllter S-Bahnen aus dem weiteren Umland.

Leider ist der Neubau überwiegend immer noch von Einzelinteressen getrieben, die sich nur einer Nutzungsart zuwenden. Dagegen richtet sich ein erheblicher Teil der Nachfrage nach Quartieren, die das „Leben im Kleinen“ abbilden. Quartiere werden sicherlich nicht allein die moderne Stadt ausmachen, aber die Nachfrageschwerpunkte der Zukunft bedienen.

Nachfrage ist ein wichtiges Stichwort. Was ändert sich z.B. durch eine steigende Homeoffice-Nutzung, die durch Corona eine neue Dimension erhalten hat. Für viele Menschen und für eine Reihe von Arbeitsbereichen bleibt sicherlich das Präsenzbüro ein langfristig wichtiger Lebensmittelpunkt. Jedoch bietet das Homeoffice eine zusätzliche Möglichkeit bei entsprechender technischer und räumlicher Ausstattung hoch effizient und ohne Rüstzeiten konzentriert zu arbeiten. Coworking in Wohnungsnähe bietet eine Alternative bei kompakten Wohnverhältnissen. Hier bieten gemischt genutzte Quartiere Flexibilität und genießen hohe Akzeptanz.

Der Immobilienbrief: Sie betreiben mit dem Projekt „Seestern mg+“ eine Quartiersentwicklung in Mönchengladbach, wo insgesamt 750 Mio. Euro zu investieren sind. Das ist sicherlich mutig. Wie hat sich Corona auf die Projektentwicklung ausgewirkt?

Klaus Franken: Natürlich bringt Corona eine konjunkturelle Verwerfung, dessen Konsequenzen in der Summe noch nicht absehbar sind. Dies kann kurzfristig durch Einkommenseffekte auch die Wohnungsnachfrage treffen. Bislang sind aber messbare Effekte im Wohnungsbereich kaum aufgetreten. Bereits bei mittelfristiger Betrachtung überwiegen jedoch die positiven Effekte auf Wohnimmobilien. Da die Digitalisierung die räumliche Nähe technologisch obsolet macht. Das passt da durchaus in ihre Überlegungen Herr Rohmert, die sie selber ja schon vor deutlich über 20 Jahren äußerten: „Das Home-Office wird zukünftig absolute Selbstverständlichkeit einer jeden Angestellten-Wohnung sein.“ Das führt zu einem höheren Wohnflächenbedarf. Gleichzeitig verschiebt sich die Arbeitskräftenachfrage immer mehr Richtung hochwertig ausgebildete, also auch besser bezahlte Mitarbeiter. Insofern sehen wir unter Nachfrageaspekten tendenziell eher positive Auswirkungen der Pandemie. Und bedenken Sie die nach wie vor hohen Pendlerbewegungen in die Metropolen. Der Düsseldorfer Oberbürgermeister **Thomas Geisel** macht deutlich, dass von den fast 300.000 Pendlern, die täglich nach Düsseldorf einreisen, sicherlich die Hälfte gerne in Düsseldorf wohnen würde, wenn es passende Wohnungen gäbe.

Der Immobilienbrief: Machen die immer weiter steigenden Baukosten und Auslastungskennziffern nicht viele Pläne illusorisch?

Klaus Franken: Im Wohnungsbereich und insbesondere im Bürobereich verschwinden derzeit auch viele Projekte wieder in den Schubladen. Projektentwicklungen erfordern mehr Eigenkapitaleinsatz, was nicht jeder Entwickler leisten kann. Schon jetzt ist dieser Effekt bei der Nachfrage nach Bauleistungen, die deutlich eingebrochen ist, erkennbar. Die Auslastung der Bauindustrie sinkt. Nachunternehmen sind besser verfügbar. Das hat in der Summe spürbare Preiswirkungen.

Der Immobilienbrief: Welche Immobiliensegmente werden die Gewinner und Verlierer der Pandemie sein?

Klaus Franken: Wohnen wird, wie auch schon aus der Finanzkrise, als Gewinner hervorgehen. Hier spielen gesellschaftliche Trends, Digitalisierung und Zinssituation eine treibende Rolle. Logistik wird vom steigenden E-Commerce profitieren. Büros werden sicherlich eine nachhaltige Immobilien-Assetklasse bleiben. Daran werden auch kurzfristige Marktverwerfungen nichts ändern. Zudem werden „pandemiesichere Büros“ mehr Platz pro Mitarbeiter benötigen, wodurch etwaige Digitalisierungsersparnisse zu großen Teilen ausgeglichen werden. Auf der anderen Seite der Medaille sind vor allem Einzelhandel und Hotels als Verlierer der Pandemie im Gespräch. Hier werden einige Investoren vorsichtig werden. Bei Einzelhandel werden sich die E-Commerce-Effekte durch Corona beschleunigt fortsetzen. Bei Hotels bin ich weniger skeptisch, sofern der Standort sowohl Business- als auch Privatkunden anspricht. ▶

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
Taunusanlage 19 · 60325 Frankfurt am Main

youmex

Der Immobilienbrief: In der Vergangenheit haben sich Krisen immer für einige Jahre auf die Finanzierungsmöglichkeit von Projekten ausgewirkt. Wie ändern sich derzeit die Finanzierungsfazilitäten?

Klaus Franken: Sicherlich wird es in einigen Bereichen zu einer spürbaren Verengung kommen. Corona hat aber noch einmal endgültig bestätigt, wie ich übrigens schon im Frühjahr letzten Jahres verdeutlichte, dass das aktuelle Zinsumfeld mit Negativzinsen keine vorübergehende Erscheinung ist, sondern bleiben wird. Damit erhöht sich der internationale und institutionelle Anlagedruck. Dieses Geld wird verstärkt in Wohnungsinvestitionen fließen, die sich damit zu einer neuen institutionellen Assetklasse heranbilden. Sicherheit geht insbesondere bei großen Investoren zunehmend vor Renditeoptimierung. Die ESG-Kriterien spielen eine zunehmende Rolle. Mit unserem schwedischen Hintergrund verfügen wir über Investoren, die unter vorübergehendem Renditeverzicht bereit sind, in vermietungssicheren, preisgedämpften Wohnraum zu investieren.

Gleichzeitig wird die Vermögensbildung durch Wohneigentum der privaten Haushalte immer größere Bedeutung gewinnen. Dies ist auch ein möglicher Exit für institutionelle Startinvestitionen. Angesichts des niedrigen Zinsumfeldes gewinnt die Eigentums- vor der Mietwohnung und beinhaltet zudem den Aspekt der privaten Alterssicherung.

Banken sind aktuell noch recht zurückhaltend, aber das Finanzierungsumfeld hat sich deutlich geändert und neue Finanzpartner bieten Alternativen. Heute ist eine Finanzierung auch größerer Projekte auch ohne Bankfinanzierung möglich. Allerdings sollte man das nötige Eigenkapital zur Hand haben.

Der Immobilienbrief: Was unterscheidet die aktuelle Krise von der Finanzkrise 2009?

Klaus Franken: Die Coronakrise-Mietausfälle im Wohnungsbereich sind recht marginal. Anders als 2009 besteht heute in weiten Teilen der Republik ein Wohnungsengpass. Heute sind Mieter froh, eine Wohnung zu haben und tun alles, um diese zu halten. Eingeschränktes Reisen, vermindertes öffentliches Leben und Homeoffice führen zu den bekannten Effekten, es sich zu Hause schön zu machen, weshalb so mancher den Wunsch nach einer neuen Wohnung hegt. Nach der Finanzkrise haben Investoren die Wohnimmobilie neu entdeckt, weil die damit verbundene Sicherheit schlicht alternativlos ist.

Der Immobilienbrief: Was sind die Erfolgsfaktoren?

Klaus Franken: Schauen wir auf die Nutzer, die letztlich die Zeche bezahlen müssen. Deshalb sind hochpreisige Luxusprodukte anfälliger als z.B. bezahlbarer Wohnungsbau für den Mittelstand. Catella setzt auf preisgedämpften Wohnraum, der für die Mitte der Bevölkerung bezahlbar bleibt. Eine Entwicklung, die Normalverdiener aus den Städten herausdrängt, wäre fatal. Catella-Wohnungen bleiben bezahlbar.

Umwelt- und Nachhaltigkeitsaspekte werden zunehmend und langfristig wichtiger. Bei der Erreichung der Klimaziele sieht sich Catella z. B. in der Entwicklung Seestadt mg+ als Vorreiter. Die Wärmegewinnung erfolgt komplett CO^2-frei. Mobilität wird neu definiert und mit speziellen Angeboten nutzerfreundlich gestaltet. Autos verschwinden im Parkhaus oder unter der Erde in den Tiefgaragen. Der Freiraum wird aktiv genutzt und als Lebensraum erlebt. Ein erstes Teil-Projekt mit fast 250 Wohneinheiten soll kurzfristig gestartet werden; davon sind 90 Einheiten als geförderte Wohnungen vorgesehen. Die Stärkung des Lebensraumes, der Attraktivität der Wohn- und Lebensverhältnisse für alle Altersgruppen und die Förderung der sozialen Strukturen in Verbindung mit verbesserten Umweltbedingungen durch Bearbeitung der Themen Freiraum, Klima und Mobilität schaffen Investitionssicherheit und einen wesentlichen Fortschritt im Ballungsraum Rhein.

Im Fazit sind die Faktoren zu nennen unabdingbarer Bedarf, erhöhte Flächennachfrage pro Kopf, positive demographischen Entwicklung, der sichere Hafen Deutschland und die anhaltend geringen Zinsen. Seit einer Reihe von Jahren wird weniger gebaut als benötigt. Deutschlands Rolle als „best in class“ wird durch die Pandemie-Bewältigung gefestigt und zieht noch mehr internationales Kapital an. Private Investoren greifen gerne im näheren Umfeld zu. Corona bietet einen Turboeffekt speziell für Wohninvestments und erst recht in die Mixed-Use-Quartiersentwicklungen.

Gesucht werden sichere Core-Produkte. Und, seien wir ehrlich, die einzige wirkliche langfristig und technologisch sichere Core-Immobilie ist die vermietungssichere Wohnimmobilie in guter Lage und in einem urbanen Quartier der kurzen Wege.

Der Immobilienbrief: Herr Franken, vielen Dank. Ich wünsche Ihnen viel Erfolg. □

Anmerkung "Der Immobilienbrief" zum Folgeartikel: Die folgende Analyse einer Schuldverschreibungs-Platzierung hat der erfahrene Analyst **Robert Fanderl** vorgenommen. Sein Fazit scheint uns nach Lesen der Analyse eher eine freundliche Umschreibung. Aber wie wir inzwischen wissen, honoriert der Markt recht mutige Annahmen von Initiatoren und Strukturierern zu Know how und Intelligenz von Anlegern mit Vertriebserfolg. Gleichzeitig wurden in der letzten Dekade viele sportliche Aktionen durch den boomenden Markt gestützt. Wir bleiben gespannt, ob der Markt weiter Initiatoren- und Anlegermut belohnt. Allerdings lassen wir selber das Sparguthaben unserer Kinder doch lieber auf dem Sparbuch.

Analyse: Munich Boarding M 41 GmbH
Schuldverschreibungs-Platzierung lässt Fragen offen

Robert Fanderl, Wirtschaftsjournalist

Die UDI GmbH vertreibt ein weiteres Immobilien-Projekt der te management GmbH. Nicht zum ersten Mal lassen die die Verkaufsunterlagen manche Frage offen.

Angebot: Die Munich Boarding M 41 GmbH bietet eine Schuldverschreibung mit einer Verzinsung von 5,5% p.a. und einer Laufzeit bis zum 30. Mai 2022 zur Zeichnung an. Die Zinszahlungen erfolgen nachträglich am Ende der Laufzeit zusammen mit der Rückzahlung der Schuldverschreibung. Das Emissionsvolumen beträgt bis zu 6,3 Millionen Euro, die Mindestzeichnung 1.000 Euro.

Emittentin: Die **Munich Boarding M 41 GmbH** mit Sitz in Roth wurde erst am 11. Juni 2019 mit einem Stammkapital von 25.000 Euro gegründet. Die Emittentin ist eine reine Finanzierungsgesellschaft. Sie ist alleinige Eigentümerin der Projektgesellschaft, die ein Grundstück in der Meglinger Straße 41b in München mit allen Projektrechten und die Baugenehmigung für die Errichtung des Neubaus hält.

In der Bilanz zum 31. Dezember 2019 besteht ein nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag in Höhe von knapp 52.000 Euro. Es liegt somit eine bilanzielle Überschuldung vor, die durch eine Nachrangvereinbarung mit den Darlehensgebern geheilt wurde. Alleinige Gesellschafterin der Emittentin ist die **te management GmbH**, Aschheim. Geschäftstätigkeit der te management GmbH ist die Initiierung, Planung, Realisierung, der Betrieb und Verkauf von Projekten im Bereich der erneuerbaren Energien, dezentralen Energieversorgung und Immobilien.

Interessenkonflikte: Der Verkaufsprospekt weist auf zahlreiche Interessenkonflikte hin. So bestehen potenzielle Interessenkonflikte in rechtlicher, wirtschaftlicher und/oder personeller Hinsicht dahingehend, dass der Geschäftsführer der Emittentin, **Stefan Keller,** alleiniger Gesellschafter und Geschäftsführer der te management GmbH, Geschäftsführer der **te Service GmbH,** der **SKAPA Invest GmbH,** der **SKU Holding GmbH,** der **UDI GmbH** sowie darüber hinaus Geschäftsführer in zahlreichen weiteren Tochtergesellschaften der te management GmbH ist. Über SKAPA Invest und UDI erfolgt die Platzierung der Schuldverschreibung.

Immobilienprojekt: Es sollen so genannte Serviced Apartments errichtet werden. Das Gebäude wird aus fünf Etagen mit voraussichtlich 91 Apartments und einer Tiefgarage mit 46 Tiefgaragenstellplätzen bestehen. Die Apartments sollen zwischen 18 und 30 Quadratmeter groß sein. Die Regel-Apartmentgröße liegt bei rund 22 Quadratmeter. Die Zimmer sollen mit Betten inklusive Nachtisch, einem Tisch mit Stühlen, einem Fernseher, einem Telefon, einer Nasszelle mit Dusche sowie einer so genannten „Pantryküche“ ausgestattet werden. Die Baugenehmigung für die Errichtung liegt vor. Baubeginn ist für die 2. Jahreshälfte 2020 geplant. Die Bauarbeiten sollen planmäßig 15 Monate nach Baubeginn abgeschlossen sein. Das Projektgrundstück verfügt über eine Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr. In jeweils 3 bis 4 Gehminuten sind zwei Bushaltestellen erreichbar, in 10 bis 12 Gehminuten die U-Bahnhöfe Forstenrieder Allee sowie Machtlfingerstraße.

Projektumsetzung: Die Immobilie wird durch die Vergabe von Einzelgewerken errichtet. Die **wob Immobilien GmbH** wird verschiedene Leistungen für die Projektgesellschaft erbringen. Dazu gehört das Projektmanagement der Errichtung der Immobile durch Beauftragung der Ausführungsplanung, Koordination und Veranlassung aller Bauleistungen und Übernahme der Projektleitung und -steuerung während der Errichtung.

Vermietung: Für die Services Apartments wurde mit der **Kunstmann Hotelbetriebe GmbH** bereits ein Betreiber gefunden und ein 20-jähriger Mietvertrag mit dreimaliger Option zur Verlängerung von je 7 Jahren geschlossen. Über die Höhe der vereinbarten Miete findet sich im Wertpapierprospekt keine Angabe. Auch zur Bonität der Mieterin gibt es keine Informationen. Auf Nachfrage hat UDI mitgeteilt, dass gemäß einer **Auskunft von Creditreform eine „mittlere Bonität“** vorliegt. Die Firma Kunstmann Hotelbetriebe verfügt laut der zuletzt veröffentlichen Bilanz zum 31. Dezember 2018 über ein Eigenkapital von gerade einmal 251.649 Euro.

Mittelverwendung: Die Mittel aus der Schuldverschreibung werden von der Emittentin zur Finanzierung des Bauvorhabens in der Meglinger Straße **in Form von unbesi-**

Deals

Aachen: Die **Warburg-HIH Invest Real Estate GmbH** hat den Büro- und Geschäftshaus-Neubau Pick-up im Quartier Nord erworben. Das sechsgeschossige Gebäude wurde im Rahmen eines Asset Deals als erstes Objekt für den offenen Immobilienspezialfonds „**Deutschland Selektiv Immobilien Invest II**“ erworben. Die Projektentwicklung in der Krefelder Straße 218 verfügt über mehr als 5.000 qm Büro- und Gastronomiefläche sowie 73 Stellplätze. Die Immobilie wurde von der **Landmarken AG** realisiert. Das Multi-Tenant-Objekt ist bereits vollständig vermietet. Hauptmieter mit einem Anteil von 73% der Gesamtmietfläche ist **COGNEX**, ein global aktiver Spezialist für Lesegeräte, mit einem langfristigen Mietvertrag von mehr als zehn Jahren. Die Gastronomiefläche ist für 20 Jahre an **Burger King** vermietet. Weiterer Mieter ist eine Physiotherapiepraxis mit einer Mietvertragslaufzeit von ebenfalls mehr als zehn Jahren.
Die rechtliche und steuerliche Due Diligence wurde auf Käuferseite von **Ashurst LLP** durchgeführt. Die technische Due Diligence übernahm die **SCHWAB.engineers Projektmanagement GmbH**.

Hamm: **Verifort Capital** hat den laufenden Mietvertrag für eine Bürofläche von rund 4.400 qm in der Münsterstraße 1–3 langfristig verlängert. Bestandsmieter ist die **Wolter Hoppenberg Rechtsanwälte Partnerschaft mbB**.
Dadurch sind 95% der Mietflächen in diesem Objekt langfristig vermietet.
Das Bürogebäude aus dem Jahr 1996 umfasst eine Gesamtmietfläche von 5.400 qm und hat insgesamt fünf Stockwerke.

cherten Darlehen an die Projektgesellschaft vergeben. Die Emittentin hat den Erwerb der Anteile an der Projektgesellschaft u.a. über drei Nachrangdarlehen der UDI Immo Sprint Festzins I GmbH & Co. KG und der UDI Immo Sprint Festzins II GmbH & Co. KG in Höhe von insgesamt 3,17 Millionen Euro vorfinanziert. Die Vorfinanzierung soll aus dem Emissionserlös der Schuldverschreibungen zurückgeführt werden. **Aufgrund der zahlreichen unternehmerischen Betätigungen von Stefan Keller wäre eine unabhängige Mittelverwendungskontrolle wünschenswert,** damit auch sichergestellt ist, dass die Anlegergelder tatsächlich nur für den vorgesehenen Zweck verwendet werden.

Investition und Finanzierung: Das Investitionsvolumen, also die gesamten Projektkosten und deren Zusammensetzung werden im Wertpapierprospekt nicht dargestellt und auf Nachfrage von UDI auch nicht mitgeteilt. Aus dem Nettoerlös von 5,9 Millionen Euro der Anleiheemission und einem geplanten Bankkredit in Höhe von 12,5 Millionen Euro ergibt sich ein geschätztes Investitionsvolumen von 18,4 Millionen Euro finanziert. Der notwendige Darlehensvertrag ist allerdings noch nicht abgeschlossen, eine Kreditzusage liegt aber vor.

Exitstrategie: Die Rückzahlung der Schuldverschreibungen soll mittelbar aus den Erlösen aus dem Abverkauf der einzelnen Apartments der Immobilie erfolgen. Der Verkauf der Apartments erfolgt an interessierte Kapitalanleger im Wege der Aufteilung der Immobilie nach den Regelungen des Wohnungseigentumsgesetzes (WEG). Wie hoch der prognostizierte Verkaufserlös ist und wie dieser ermittelt wurde, lässt sich dem Wertpapierprospekt nicht entnehmen. Auf Nachfrage wurde von UDI ein geplanter Gesamterlös von 21,3 Millionen Euro genannt.

Projektbezogene Risiken: In dem Wertpapierprospekt wird insbesondere auf folgendes **Risiko hingewiesen:** Investitionen in Immobilien-Projektentwicklungen unterscheiden sich von anderen Investitionen in Immobilien. Anders als bei der Investition in Bestandsimmobilien **tragen die Projektgesellschaften in den Phasen der Projektentwicklung und dem Bau der Immobilien das volle Entwicklungsrisiko.** Bei Projektentwicklungen besteht das Risiko, dass sich die ursprüngliche Planung als nicht durchführbar herausstellt, sich der Planungs- oder Bauzeitraum verlängert, sich die Planungskosten erheblich erhöhen oder unvorhersehbare Kosten auftreten und sich diese Kostensteigerungen und zeitlichen Verzögerungen nicht durch entsprechende Verkaufserlöse ausgleichen lassen. Änderungen können zu Mehrkosten und zeitlichen Verzögerungen führen, die wiederum Auswirkungen auf die Verkaufspreiserwartungen und den Zeitpunkt des Verkaufs der Immobilie haben können.

Kostenbelastung: Für die Vermittlung der Schuldverschreibung ist eine Vergütung von bis zu 220.500 Euro vorgesehen. Hinzu kommen weitere Kosten für die Vorbereitung und Durchführung der Emission von bis zu 179.500 Euro. Insgesamt also rund 400.000 Euro oder gut 6% des Emissionsvolumen.

Börsenzulassung: Es ist nicht beabsichtigt, die Schuldverschreibungen zum Handel an einer Börse zuzulassen.

Kündigungsmöglichkeiten: Ein ordentliches Kündigungsrecht für den Anleger besteht nicht. Die Emittentin ist hingegen zum Ende eines jeden Monats berechtigt, die Schuldverschreibungen ganz oder teilweise zu kündigen und vorzeitig zurückzuzahlen.

Steuerliche Aspekte: Die Anleger erzielen Einkünfte aus Kapitalvermögen. Die Zinsen unterliegen im Privatvermögen grundsätzlich der Abgeltungsteuer in Höhe von 25% zuzüglich Solidaritätszuschlag und gegebenenfalls Kirchensteuer. ▶

Fanderl meint: Die Erfolgsaussichten eines solchen Projekts lassen sich nur schwer einschätzen, insbesondere dann, wenn es weder einen Investitionsplan mit Darstellung der einzelnen Kostenpositionen noch eine Verkaufskalkulation gibt, aus denen sich die Annahmen der Projektplanung entnehmen lassen. Meiner Meinung nach fehlen damit in den Verkaufsunterlagen wichtige Informationen, damit sich ein durchschnittlich verständiger Anleger ein begründetes Urteil über die Chancen und Risiken dieser Investitionsmöglichkeit bilden kann. Unschön sind auch die zahlreichen potentiellen Interessenkonflikte, die sich aus den diversen Geschäftsführerpositionen von Stefan Keller ergeben. So oder so sollten Anleger für eine solche Kapitalüberlassung keine einstellige Verzinsung akzeptieren, liegen doch die Zinsen für vergleichbare Mezzanine-Finanzierungen oft im zweistelligen Bereich. ☐

Vom Dokument zur Intelligenz | Das erste Real Estate DMS

Welche Probleme löst Dokumentenmanagement?

Unternehmensvorstellung von Patrick Penn, docunite GmbH, 42287 Wuppertal

Für Immobilienunternehmen sind insbesondere die wiederkehrende Suche und Aufbereitung von relevanten Dokumenten und Informationen mit einem enormen Zeit- und Kostenaufwand verbunden. Wir führen Unternehmen vom Dokument zur Intelligenz – so lautet unsere Vision.

Wir glauben daran, dass in naher Zukunft der überwiegende Anteil an Dokumenten hochverfügbaren Daten, intelligenten Algorithmen und automatisierten Prozessen weicht. Gemeinsam mit unseren Kunden und mit der Unterstützung des von **docunite** entwickelten ersten **Real Estate DMS** am Markt revolutionieren wir die Branche und ebnen ihr den Weg, um effizienter und nachhaltiger zu werden. Uns ist wichtig, dass die Anwender Freude haben mit docunite zu arbeiten, weil es ihre Arbeit spürbar erleichtert. Um den Anforderungen der Branche gerecht zu werden deckt docunite den kompletten Lebenszyklus von Immobilien ab.

Der Ausgangspunkt - Systemintegration

Durch unsere Vergangenheit in der Systemintegration sind wir gemeinsam mit unseren Kunden durch ihren Schmerz gegangen. Die Bedeutung von Datensilos und immer wiederkehrenden Aufwänden ohne Nachhaltigkeit ist uns bewusst. Hier sind wir auf unterschiedliche Probleme gestoßen.

Grundsätzlich haben wir festgestellt, dass ein effizientes und nachhaltiges Dokumentenmanagement nicht nur eine Herausforderung für die Technologie und Integration darstellt, sondern es geht in erster Linie um den Kunden dem diese Lösung Mehrwerte bringen soll.

In vielen Fällen ist die Dateiablage noch immer ordnerbasiert. Hinzu kommen historisch gewachsene Ordnerstrukturen und Datenräume, die das Auffinden relevanter Informationen im Unternehmen erschweren. Wir haben gute Nachrichten – es ist endlich möglich, eine vollständige Dokumentation umzusetzen - mit Fokus auf den kompletten Immobilienlebenszyklus. Alle beteiligten Akteure haben ihre individuelle Ansicht und greifen auf die jeweils relevanten Dokumente und Informationen zu.

Ein gemeinsamer Weg in eine Welt ohne Ordner

Lassen Sie uns vorne anfangen. Ordner bringen erstmal viele Vorteile mit sich:

- Strukturierte Aufteilung von Dokumenten in Unterordner
- Schnelles Anlegen individueller Ordnerstrukturen
- Einfache Kategorisierung
- Einfache und schnelle Berechtigungsvergabe (inklusive Vererbung)
- Einfache Migration zwischen unterschiedlichen ordnerbasierten Systemen z.B. DropBox etc.
- Hohe Akzeptanz und Identifikation bei Anwendern durch langjährige Nutzung

Die Nachteile von Ordnern fallen jedoch schwer ins Gewicht:

- Eindimensionale Ablagestruktur
- Zuweisung von Dokumenten zu nur einem Ordner
- Duplikate werden i.d.R. für (abteilungsübergreifende) Zusammenarbeit angefertigt
- Duplikate – häufigste Frage: Was ist die aktuelle Version?
- Arbeitsweise wird an Ordnerstruktur ausgerichtet
- Komplexität und Tiefe von Ordnerstrukturen erschweren Einarbeitung besonders bei Personalwechsel
- Mangelhafter Überblick über den Dokumentenbestand
- Änderungen führen zu einer aufwändigen Migration und Wahrung der Berechtigungsvergabe
- Geringe Standardisierungsmöglichkeiten von Ablagestrukturen
- Keine Abbildung von Ablagestrukturen in mehreren Sprachen (internationale Teams) ▶

- Der Datenaustausch über Unternehmensgrenzen hinweg ist unkomfortabel und birgt Risiken

Eine Organisation ohne Ordner ist zunächst schwer vorstellbar, denn wie soll eine Lösung aussehen, in der alle Nutzer schnell und einfach das finden was sie suchen?

Unser Ansatz – virtuelle Ansichten

Virtuelle Ansichten vereinen die Vorteile von Ordnern und die Nutzung von Metadaten. Neben der automatisierten Erkennung, Klassifizierung und Sortierung der Dokumente ergeben sich zusätzlich flexible Möglichkeiten diese zu einem späteren Zeitpunkt wiederzufinden. Die gewohnte Weise Dokumente nach ihrem Ablageort „Wo" zu suchen, wird jetzt um die Möglichkeit erweitert diese nach dem „Was" (Dokumentenart) oder dem „Warum/Wozu" (Kontext) zu finden.

Beispielsweise kann in docunite gezielt nach der Kündigung (Dokumentenart) eines Mieters XY (Kontext) zur Mieteinheit OG1 (Kontext) im Objekt Potsdamer Platz 1 (Kontext) gesucht werden. Damit entfällt die Notwendigkeit zu wissen, wo ein Dokument initial abgelegt wurde, da es einem entsprechenden Kontext zugeordnet ist. Dieser Weg ermöglicht es das gewünschte Dokument schnell zu finden und auch zu anderen relevanten Dokumenten zu gelangen.

Der Vorteil für den Anwender – er muss sich nicht mehr zwischen einem ordnerbasierten System und der Nutzung von Metadaten entscheiden. Der Bedienkomfort steigt bedeutend. Final werden, bei steigender Datenqualität, parallel Zeit und Kosten eingespart. **(Ansprechpartner (Infos): Salvatore Prestipino Mail: salvatore.prestipino@docunite.com; https://docunite.com)** ☐

Aus unserer Medienkooperation mit „immobilien intern"

Ausgabe Nr. immo 12/20 | Düsseldorf, 10. Juni 2020| 30. Jahrgang | ISSN 1431-1275

■ Ertragswertverfahren: BFH beendet Streit um Schätzung der ortsüblichen Miete ■ Aus der Praxis: Reisekosten oder Entfernungspauschale bei Fahrten zum V+V-Objekt? ■ BGH wird zum Widerrufs-Killer für (teure) Altkredite ■ Automatische Verlängerung eines Makler-Alleinauftrags ■ Unwirksame Kündigung wegen fehlenden Originals ■ Beilage: Die Verwaltung der WEG in Zeiten der Coronapandemie. – Doch zuerst, liebe Leserin, lieber Leser, berichten wir über den gemeinsamen Verhaltenskodex von HDE und ZIA:

Spitzenverbände flankieren FAIRPLAY-Aktion von 'markt intern'

Bei gewerblichen Mietverhältnissen soll Einzelhändlern für die Zeit der coronabedingten Betriebsschließung im Regelfall eine Mietreduzierung von 50 % eingeräumt werden. Das sieht der am vergangenen Mittwoch vorgestellte *„Verhaltenskodex des Handels und der Immobilienwirtschaft"* (➔ ii 12/20-01) der Spitzenverbände der Immobilienbranche und des Handels, Zentraler Immobilien--Ausschuss (ZIA) und der Handelsverband Deutschland (HDE), vor. Nach Beendigung des Schließungszeitraums empfehlen die Wirtschaftsverbände für weitere drei Monate Mietreduzierungen, jedoch unterhalb der 50-%-Richtschnur. Die einzelnen Unternehmen sind aber nicht verpflichtet, dem Kodex zu folgen.

Bei der virtuell abgehaltenen Pressekonferenz machte ZIA --Präsident Dr. Andreas Mattner deutlich, dass diese Empfehlungen nicht für Lebensmittelgeschäfte und Drogerien gelten, die vom Lockdown nicht unmittelbar betroffen waren, auch wenn die Besuchsfrequenzen, z. B. in Shoppingcentern, deutlich rückläufig waren. Richtig sei aber auch, *„Handel und Immobilienwirtschaft sind eine Schicksalsgemeinschaft. Wir -haben beide ein Interesse daran,*

News

München: **Real I.S.** beteiligt sich zu 15% an dem von **HIH Invest** und **Intreal** Anfang 2019 gegründeten Anlagevermittler **Real Exchange** (Reax). Dieser ist auf die Bewertung von institutionellen Immobilienfondsanteilen und deren Transaktion auf dem Sekundärmarkt spezialisiert.

Wolfsburg: Nach knapp einem Jahr Bauzeit hat die **Garbe Industrial Real Estate GmbH** in Flechtorf südlich von Wolfsburg das hochmoderne Automobillogistikzentrum für den Ingenieurdienstleister **Bertrandt** fertiggestellt. Anfang Juni wurde die Immobilie mit einer Hallenfläche von gut 30.000 qm offiziell an den Mieter übergeben. Das Investitionsvolumen beläuft sich auf insgesamt 35 Mio. Euro. Die Logistikimmobilie gehört zum Portfolio des Offenen Immobilienfonds **UniImmo: Europa** von **Union Investment**.
Das Automobillogistikzentrum entstand auf einem 75.000 qm großen Grundstück im Gewerbepark in Flechtorf.

Coburg: Die **BayernCare**, ein Gemeinschaftsunternehmen von **Sontowski & Partner** und **Mauss Bau**, entwickelt ein neues Pflegezentrum für 84 Bewohner. Die geplante Einrichtung wird auf einem rund 2.650 qm großen Grundstück am Sonntagsanger 12-14 realisiert. Mit der **Charleston Gruppe** wurde bereits ein Pachtvertrag geschlossen. Geplant ist ein viergeschossiges Gebäude.
Die Fertigstellung ist für das zweite Quartal 2022 geplant.

vorhandene Rechtsunsicherheiten kurzfristig, einvernehmlich und außergerichtlich zu beseitigen. Wir wollen Mieter und Vermieter auffordern, aufeinander zuzugehen", betonte Mattner.

Dieses partnerschaftliche Agieren von Vermietern und Mietern hat 'markt intern' bereits Anfang April mit der Aktion FAIRPLAY – Wir halten zusammen – Für Handelsvielfalt vor Ort (https://www.markt-intern.de/themen/coronavirus/fairplay-wir-halten-zusammen-fuer-handelsvielfalt-vor-ort/) unter der Schirmherrschaft von Wolfgang Thierse, Präsident des Deutschen Bundestages a. D., eingefordert (siehe 'immo' 08/20). Unsere Leser können dazu auf unserer Hompage ein umfangreiches Maßnahmenpaket mit Einzelbausteinen abrufen. Dazu gehören: ■ Musterschreiben an Vermieter und regionale Multiplikatoren ■ Jetzt-für-immer-Wertgutscheine und ■ kostenlose Grafiken zur Verkaufsunterstützung.

Dass unsere Empfehlungen für partnerschaftliches Vorgehen jetzt auch von HDE und ZIA aufgegriffen werden, freut uns natürlich für unsere Leser. Der vereinbarte Verhaltenskodex gilt erst einmal bis zum Jahresende 2020 und verlängert sich um weitere sechs Monate, sollte der Gesetzgeber bis zum Jahresende keine ausreichende gesetzliche Grundlage für die verschiedenen Themenfelder der Auswirkungen der Coronakrise geschaffen haben.

'immo'-Fazit: Es ist nur konsequent, dass sich HDE und ZIA in diesem Papier auch dafür einsetzen, verkaufsfördernde Maßnahmen politisch voranzutreiben. Einen Schritt in die richtige Richtung hat die Bundesregierung mit dem am gleichen Tag verabschiedeten 130 Mrd. € schweren **Konjunkturprogramm** gemacht. Dazu gehören z. B. die Absenkung der Mehrwertsteuer von 19 % auf 16 % bzw. von 7 % auf 5 % vom 1. Juli bis zum 31. Dezember 2020 sowie eine Entlastung bei den Stromkosten. Jetzt müssen noch die Länder mit einer Flexibilisierung der Öffnungszeiten und verkaufsoffenen Sonntagen nachziehen, damit der Dampfer Einzelhandel wieder Fahrt aufnehmen kann. □

Eine Architekturikone feiert Jubiläum:
Vor 20 Jahren wurde das Sony Center eröffnet

Karin Krentz,
Chefredakteurin „Immobilienbrief Berlin"

Am 14. Juni 2000 wurde das Sony Center – gebaut nach Entwürfen des deutsch-amerikanischen Stararchitekten Helmut Jahn/MurphyJahnArchitects Chicago – eröffnet. Dank seiner futuristischen Architektur, des offenen Designs und der Nutzung natürlicher Ressourcen wie Licht und Luft ist das Sony Center ein Sinnbild für die Kultur des Wandels in Berlin – und längst ein international bekanntes Wahrzeichen der Hauptstadt. Das Sony Center wurde als zukunftsweisender Gebäudekomplex eröffnet, der Arbeiten, Wohnen, Entertainment und Einzelhandel unter einem Dach vereint. Heute ist es mit seiner spektakulären, lichtdurchfluteten Dachkonstruktion und dank vielfältiger Kulturangebote sowie hochmoderner Büroflächen in der Hauptstadt bestens etabliert.

Es ist das Verdienst **Helmut Jahns,** dass der Entwurf des Sony Centers sich sehr gut in Berlins Mitte und den Potsdamer Platz einfügt, den städtebaulichen Anforderungen entspricht und dem Gebäudeensemble ein einzigartiges, künstlerisches Antlitz verleiht. Das Hauptmerkmal des Entwurfs von Helmut Jahn ist die ovale Form des überdachten, lichterfüllten Forums, die dessen großzügige Freifläche perfekt zur Geltung bringt. ►

Oxford Properties / Sony Center

Das Sony Center als Symbol kontinuierlicher Transformation

Wie schon so oft in seiner ereignisreichen Historie hat der Potsdamer Platz seit der Jahrtausendwende einen radikalen Wandel vollzogen und sich seither zu einem der wichtigsten Geschäftsviertel Berlins entwickelt. Das Sony Center ist Teil dieses Wandels und steht symbolisch für die Transformation der Nutzung von Immobilien.

Heute ist das Sony Center ein Ort mitten im Leben der Stadt Berlin. Der 113.000 qm große Gebäudekomplex, in dessen Zentrum sich das Forum unter dem 67 m hohen Dach befindet, erstreckt sich auf knapp 6 ha. Zu den 8 Einzelgebäuden gehören unter anderen der Bahntower, 85.000 qm erstklassige Bürofläche, 20.000 qm Einzelhandels- und Freizeitfläche sowie 67 Wohneinheiten. Jährlich zieht das Sony Center rund 7,1 Mo. Besucher an, die neben der einzigartigen Architektur das vielfältige Kulturangebot von Ausstellungen aufstrebender Künstler über Street Food Markets bis hin zu Networking-Events genießen.

„Mir war immer wichtig, dass meine Architektur zeitlos ist. Denn für mich bemisst sich der Wert eines Gebäudes letztlich in seiner langfristigen Nutzung. Insofern ist das Sony Center ein wertvolles Gebäude. Aber auch eine gut genutzte Immobilie muss sich entwickeln und an veränderte Bedürfnisse anpassen – das umfasst neben der neuen Arbeitswelt auch Bereiche wie Gastronomie, Kunst oder Kultur. Ich höre daher nie auf, über die mögliche Weiterentwicklung meiner Architektur nachzudenken – das gilt auch für das Sony Center“, erklärt Helmut Jahn.

Sensationell: Der Kaisersaal

Den Kern des Sony Centers bilden die erhaltenen Teile des historischen Hotels Esplanade. Der Kaisersaal mit seinen 1300 t Gewicht wurde in einem komplizierten Verfahren um 70 m verschoben, um die Verbreiterung der Potsdamer Straße für das geänderte Verkehrsaufkommen zu ermöglichen. Bei einem weiteren Teil des ehemaligen Hotelgebäudes handelt es sich um den Frühstücksraum, der ebenfalls aufgrund von Auflagen des Denkmalschutzes zu erhalten war. Dieser Raum ist in etwa 500 Teile zerlegt worden und später mit dem verschobenen Kaisersaal an neuer Stelle im Sony-Center wieder aufgebaut worden.

Diese zunächst nicht eingeplanten Leistungen zum Erhalt denkmalgeschützter Bauwerke hatten beträchtliche Kosten zur Folge. So musste für die 20 Meter hohe Glasfassade eine Seilnetz-Konstruktion entwickelt werden, die den Denkmalschutzbereich überdeckt. Eine aufwendige Hochtechnikbrücke wurde über das alte denkmalgeschützte Bauwerk gespannt und führt zur neuen Esplanade Residence, die luxuriösen Wohnraum zur Verfügung stellt. (Wikipedia)

Der Transformationsprozess geht weiter – Oxford plant Investitionen in die Zukunft

In den kommenden Jahren soll das Sony Center weiterentwickelt werden. Im Oktober 2017 erwarb die **Oxford Properties Group** zusammen mit **Madison International Realty** das Sony Center. Verkäufer war die Besitzgesellschaft des Sony Centers aus Südkorea für 1,1 Mrd. Euro im Rahmen eines Share Deals. Die kanadische Immobiliengesellschaft Oxford Properties (eine Tochter des staatlichen Pensionsfonds für kommunale Angestellte der Provinz Ontario) und die New Yorker Investmentgesellschaft Madison International Realty hatten sich in einem internationalen Bietergefecht durchsetzen können. „Wir sind stolz, diese architektonische Ikone in unserem Portfolio zu haben“, sagt **Abigail Shapiro,** Head of Germany bei der Oxford Properties Group. „Damit das Sony Center diesen Ikonenstatus bewahren kann, wollen wir an die Tradition des kontinuierlichen Wandels an diesem Ort anknüpfen und notwendige Veränderungen in Angriff nehmen und in die Zukunft und Nachhaltigkeit dieser erstklassigen Immobilie investieren. Wir möchten das Sony Center zur attraktivsten Immobilie Deutschlands machen, die alle Anforderungen der modernen Arbeitswelt erfüllt und für internationale Talente, innovative Unternehmen, Berliner und andere neugierige Besucher gleichermaßen anziehend ist.“

Als Impulsgeber und Orientierung dient das Stadtentwicklungskonzept **„BerlinStrategie 2030“** (Berlin 2030),

das einen zentralen Beitrag zur Lebensqualität und Wettbewerbsfähigkeit der Stadt leisten soll. „Das Quartier um das Sony Center entwickelt sich zu einem der aufregendsten Kulturorte Deutschlands“, ergänzt Abigail Shapiro. „Als Eigentümer des Centers sehen wir uns als Teil der Community, die vom Reichstag bis zum Kulturforum reicht. Wir wollen diesen Teil der Stadt gemeinsam mit unseren Nachbarn und Partnern aus Kultur, Politik und Wirtschaft aktiv fördern und in eine neue Ära führen.“ ☐

Britische Handelskammer in Deutschland
Scheitern des Brexit-Zeitplans befürchtet

Karin Krentz,
Chefredakteurin „Immobilienbrief Berlin“

Am 30. Juni enden planmäßig die Brexit-Verhandlungen zwischen Großbritannien und der europäischen Union. Aber die Gespräche stecken in der Sackgasse, Großbritannien und die EU beharren auf ihren jeweiligen Positionen. „Doch uns läuft die Zeit davon“, warnt der Präsident der British Chamber of Commerce in Germany (BCCG), Michael Schmidt. „Wenn bis September keine Einigung erreicht wird, ist eine Ratifizierung durch die Parlamente der Regierungsstaaten kaum erreichbar. Ebenso wird es für die Regierungen zeitlich unmöglich, ggf. erreichte Kompromisse rechtzeitig in Gesetzestexte und Vertragsformulierungen umzusetzen. Für Unternehmen würde es chaotisch werden.“

Dabei rechnen die etwa 600 BCCG-Mitglieder bereits heute eher mit einem Scheitern der Verhandlungen: In einer aktuellen Twitter-Umfrage plädieren 74,1% für eine Verlängerung der Übergangsphase, da sie nicht an einen Brexit-Deal bis zum 31. Dezember dieses Jahres glauben. „Die Briten verhandeln Hardcore, das wissen wir bereits seit Maggie-Thatcher-Zeiten“, erläutert Michael Schmidt diese Einschätzung. Wer annehme, Boris Johnson werde in letzter Sekunde einlenken, der irre: „Johnson zieht das durch“, ist Schmidt überzeugt.

Nur durch eine Verlängerung der Übergangsphase, glauben die Mitglieder der BCCG, könnten die auf beiden Seiten zu erwartenden dramatischen wirtschaftlichen Auswirkungen eines No-Deal-Brexit bestmöglich abgefedert werden. „Wir brauchen zusätzlich zu Corona nicht auch noch einen Hard Brexit. Wir fordern Boris Johnson nachdrücklich auf, eine Verlängerung der Übergangsphase, die ja auch die britische Bevölkerung mehrheitlich befürwortet, zu beantragen“, so Michael Schmidt. (Die British Chamber of Commerce in Germany e.V. ist die größte britische Handelskammer in Europa und die zweitgrößte internationale Handelskammer in Deutschland. Schirmherr ist der britische Botschafter.) ☐

FIABCI Prix d´Excellence Germany 2020
Verlängerung der Bewerbungsfrist bis 30.6.20

Die Bewerbungsfrist für den 7. FIABCI Prix d´Excellence Germany, der von FIABCI Deutschland und dem BFW Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen ausgelobt wird, wird bis zum 30. Juni 2020 verlängert. Zum diesjährigen FIABCI Prix d´Excellence Germany sind alle Immobilienprojekte aus den Bereichen Wohnen und Gewerbe zugelassen, deren Fertigstellung zwischen dem 1. Januar 2018 und dem 31. Dezember 2020 erfolgt ist. (KK)

In dem bundesweiten Wettbewerb werden Projektentwicklungen aus den Bereichen Wohnen und Gewerbe honoriert, die gelungene Gesamtkonzepte im Neubau oder Bestand vorbildlich umsetzen. Zudem wird ein „Sonderpreis für bezahlbares Bauen“ unter der Schirmherrschaft von Baustaatssekretärin **Anne Katrin Bohle** sowie ein Innovationspreis und ein Sonderpreis „Langer Atem“ ausgelobt. **Michael Heming,** Präsident **FIABCI** Deutschland beschreibt die Kriterien, nach denen die eingereichten Projektentwicklungen von einer unabhängigen Jury bewertet werden: **Konzept, Architektur, Logistik, Innovationen, Marketing, Nachhaltigkeit und urbane Integration.** Die Gold-Gewinner in den Bereichen Wohnen und Gewerbe qualifizieren sich für die Teilnahme am internationalen Wettbewerb FIABCI World Prix d´Excellence 2021 in Paris. Damit ergäbe sich auch die Chance auf internationale Präsenz, globalen Erfolg und ein Netzwerk mit Projektentwicklern aus der ganzen Welt. bzw. erfolgt. Die Gewinner des Wettbewerbs werden am 13. November im Rahmen einer feierlichen Gala im Berliner E-Werk gekürt. ☐

Homeoffice-Paradoxon: Konzerne denken über Home Office intensiv nach
Mitarbeiter wollen aber nicht dauerhaft ins Homeoffice

Marion Götza, „Der Immobilienbrief“

Der weltweite Großversuch hat es gezeigt. Die erwartete Welt steht Kopf. Unternehmen wollen mehr Homeoffice als die Mitarbeiter. Eine Umfrage unter Geschäftspartnern von Brockhoff & Partnern hat ergeben, dass der überwiegende Teil an Unternehmen, besonders Konzerne, über Büroflächenabbau durch Homeoffice-Lösungen nachdenkt. Die meisten Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer möchten aber nicht als Dauerlösung im Home Office arbeiten. Die Umfrage von AVANTGARDE Experts und Splendid Research zeigt

auch überraschende Ergebnisse: Laut einer Umfrage von JLL in Nordamerika verdoppelt sich langfristig der Anteil der Mitarbeiter, die künftig mindestens zwei Tage im Homeoffice verbringen werden. 10% Rückgang des Flächenbedarfs sei realistisch.

Die Umfrage von **Brockhoff & Partnern** begründet das fehlende Interesse an einer Dauerlösung Homeoffice zum einen mit dem Fehlen der sozialen Kontakte und des gewohnten Büroumfeldes, das sehr geschätzt werde. Zum anderen lasse die Wohnsituation vieler Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer keine dauerhafte Heimarbeit zul. Die Arbeit von zu Hause sei stressiger, da vielfach kein abgetrenntes Arbeitszimmer mit entsprechender Büroausstattung vorhanden sei. Eine unzureichende Internetgeschwindigkeit würde die Arbeit verlangsamen oder behindern. Auch wird das parallellaufende Familienleben oft als Belastung empfunden. Die Rückkehr ins Büro werde von den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern als Erleichterung und willkommene Abwechslung zu den eigenen vier Wänden gesehen.

Die Unternehmen hingegen können sich, unter dem Aspekt der Kostenersparnis, dauerhafte Homeoffice-Lösungen für ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gut vorstellen. Besonders in Städten wie München oder Frankfurt, in denen die Büromieten hoch sind, hätte das für die Unternehmen, besonders für große Konzerne, Charme. In Städten, in denen die Mieten moderat sind, wie etwa im Ruhrgebiet, wird das Thema gar nicht erst so heiß diskutiert.

Eine repräsentative Studie des Personaldienstleisters **AVANTGARDE Experts und Splendid Research** zeigt allerdings überraschende Ergebnisse: Trotz der Corona-bedingten aktuellen Einschnitte blickt die Mehrheit der Fach - und Führungskräfte für ein wachsendes Homeoffice in Deutschland optimistisch in die Zukunft. Der Stresslevel ist nur bei einem Drittel der Befragten angestiegen und nur ein Viertel betrachten ihre Situation negativer als noch vor der Pandemie. Auch die Betreuung der eigenen Kinder stellt nur für einen geringen Anteil der Studienteilnehmerinnen eine Herausforderung dar. Gute Noten bekommen viele Unternehmen für die Vorbereitung auf die Heimarbeit: 67% der Befragten bestätigten, dass ihre Arbeitgeber gut bis sehr gut auf die Umstellung ihres Büro-Alltags auf digitale Kanäle gewappnet waren. Auf der anderen Seite leiden bereits rund ein Drittel der Befragten an körperlichen oder psychischen Beschwerden in Folge der staatlichen Corona-Maßnahmen.

98% der Befragten gaben wenig überraschend an, ihr Leben habe sich verändert. Die negativen Seiten liegen auf der Hand: Im Arbeitsalltag fehlen den Befragten die KollegInnen und das soziale Miteinander im Büro sowie der soziale Ausgleich (90%). Dass Videocalls und Telefonkonferenzen Freunde und Familie nicht ersetzen können, zeigt sich auch am steigenden Gefühl sozialer Isolation (33%). Auch nennen rund ein Drittel erste physische oder psychische Beschwerden aufgrund der Corona-Maßnahmen. Doch trotz aller Einschnitte scheinen sich die deutschen ArbeitnehmerInnen nicht unterkriegen zu lassen. **Überraschend zeigt die aktuelle Umfrage, wie viel Positives Arbeitnehmerinnen im Homeoffice der Krise abgewinnen können.**

Nur rund 10% fühlen sich mit der Kinderbetreuung überfordert. Vor dem Hintergrund, dass die Veränderungen bei Haushalten mit einem oder mehr Kindern mit 77% „stark“ bis „sehr stark“ zu spüren sind, ist dies ein besonders erstaunliches Ergebnis. Zudem gibt es kaum Unterschiede zwischen kinderlosen Haushalten und solchen mit Kindern zu ihren Erfahrungen im Homeoffice: Über alle Demografien hinweg geben rund 60% an, dass sie sich im Homeoffice entspannter fühlen, 41% arbeiten konzentrierter, 48% fühlen sich produktiver und 49% zufriedener. Ein Zusammenhang liegt wohl auch an der verbesserten Work-Life-Balance, da 57% angeben, sie haben mehr Zeit für Familie, Freunde und Hobbies. Passend dazu nutzen nur wenige (19%) ihre Zeit für Online-Fortbildungen und -Trainings oder Webinare. Die Umfrage-Ergebnisse zeigen auch, dass allein ein funktionierendes Homeoffice, weder ein Allheilmittel ist noch eine praktikable Lösung auf Dauer für jeden: Zwei Drittel (69%) aller Befragten sehnen sich nach dem gewohnten Alltag im Büro zurück und 90% vermissen den sozialen Kontakt.

Laut einer Umfrage von **JLL** in Nordamerika verdoppelt sich langfristig der Anteil der Mitarbeiter, die künftig mindestens zwei Tage im Homeoffice verbringen werden. Vor der Krise war dies bei weniger als einem Viertel der Bürobeschäftigten der Fall. **Helge Scheunemann**, Head of Research Germany bei JLL, hält einen Rückgang des Büroflächenbedarfs nach der Krise um 10% für realistisch. Das wäre jedenfalls das Ergebnis, wenn 15% der Büroangestellten zusätzlich remote arbeiten und sich der Bedarf an Allgemeinflächen leicht erhöhte. "Das Thema Homeoffice geht nicht weg", sagt auch **Thomas Glatte**, der bei **BASF** für alle globalen Immobilienaktivitäten verantwortlich ist und im Board des Europa-Chapters von **Corenet Global** sitzt. Aus seiner Sicht hat die Corona-Krise den Nachweis erbracht, dass Heimarbeit deutliche Produktivitätsvorteile bedeutet. Für kreative Prozesse aber sei derzeit noch das Büro der bessere Ort. "Wir werden nicht von heute auf morgen unsere Büroflächen abschmelzen", sagte er. Langfristig könnte sich der Bedarf aber durchaus um 20 bis 30% verringern. □

Homeoffice – 2 Szenarien

Dr. Günter Vornholz, Professor für Immobilienökonomie an der EBZ Business School in Bochum

Eine der offensichtlichsten Folgen der Corona-Krise ist die Verlagerung der Büroarbeit ins heimische Homeoffice. Heimarbeit ist dabei eine Form von Remote Work (frei übersetzt: Fernarbeit), welche allgemein das Arbeiten von zuhause oder von einem x-beliebigen Ort aus umfasst. Nach Angaben des Fraunhofer-Instituts für Arbeitswirtschaft und Organisation IAO aus dem Jahr 2017 arbeitete die Mehrzahl der Bürobeschäftigten im Einzelbüro und rund 30 Prozent in Gruppenbüros von 3 bis 20 Personen. Ein flexibles Arbeitskonzept hatten nur 4 Prozent der befragten Arbeitnehmer. In den letzten Jahren hatte sich schon der Anteil der Mitarbeiter leicht erhöht, die ganz oder teilweise vom Homeoffice aus arbeiten. Jedoch wurden nur in den wenigsten Stellenanzeigen die Möglichkeit zum Homeoffice sofort mitangeboten.

Da die konkreten Effekte nicht bestimmbar sind, wird üblicherweise mithilfe von Szenarien gearbeitet, sodass unterschiedliche Pfade in eine ungewisse Zukunft analysiert werden können. Im Folgenden werden zwei alternative, konträre Szenarien dargestellt, wie sich nach dem Ende der Pandemie die Arbeit im Homeoffice weiterentwickeln kann. Darauf aufbauend werden vor allem die Auswirkungen auf die verschiedenen Büromärkte aufgezeigt, auch wenn diese derzeit nur schwer abzuschätzen sind.

1. Szenarien Entwicklung Homeoffice

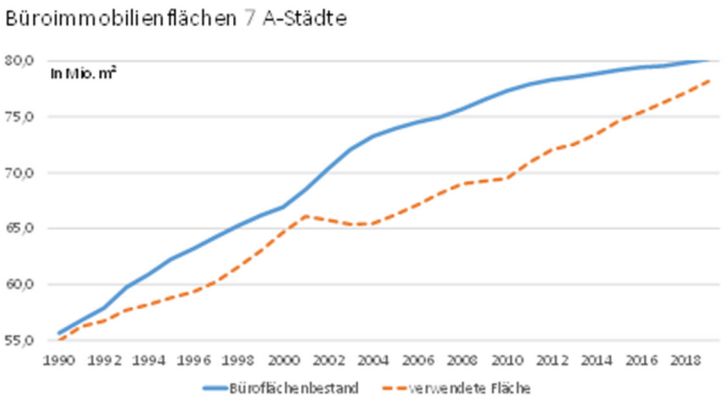
Bei dem **Szenario I** wird angenommen, dass es eine Rückkehr zur Arbeitswelt vor Corona nicht geben wird und zu einem massiven Anstieg der Homeoffice-Arbeitsplätze kommt. Die Corona-Krise hat demnach einen langfristigen Wandel hin zur Arbeit außerhalb des Büros angestoßen. Während der Pandemie haben Arbeitgeber und Arbeitnehmer die Vorteile der Heimarbeit zu schätzen gelernt und führen sie weiter. Vor der Pandemie ging die Internationale Arbeitsorganisation (ILO) davon aus, dass in Deutschland weniger als 5 Prozent der Arbeitnehmer permanent von zu Hause arbeiten.

Dieser Anteil wird aufgrund der guten Erfahrungen auf durchschnittlich rund 25 Prozent in den Industrieländern ansteigen. Auch in Deutschland wird eine ähnliche Entwicklung gesehen, da hier die notwendige informationstechnologische Infrastruktur in Form einer (relativ) guten Internetanbindung und PC-Verfügbarkeit derartige Tätigkeiten ermöglicht. Auch sind auf Seiten der Arbeitnehmer die entsprechenden Voraussetzungen gegeben, die überhaupt Homeoffice ermöglichen. Somit wird von einem Sprung und so einem deutlich höherem Niveau beim Einsatz der Heimarbeit gerechnet; es wird häufig davon ausgegangen, dass mittelfristig 20 bis 30 Prozent der Arbeitsplätze ins Homeoffice verlegt werden.

Im **Szenario II** wird unterstellt, dass die Krise zwar den strukturellen Trend zum Homeoffice verstärkt, dies aber ausgehend von einem relativ niedrigen Ausgangsniveau von vor der Krise passiert. Es wird ebenfalls nur mit einer leicht höheren Dynamik gerechnet, da verschiedene Faktoren den Einsatz von Heimarbeit begrenzen. Während zunächst zu Beginn der Krise viele Arbeitnehmer vollständig von zu Hause arbeiteten (rund 30 Prozent), schrumpfte dieser Anteil bis Mitte Mai schon wieder auf unter 10 Prozent. Heimarbeit stellt aufgrund der räumlichen und technischen Anforderungen keine generelle Alternative dar. Ebenso ist ungeklärt, wer die Kosten des Heimarbeitsplatzes trägt, sodass die Unternehmen eventuell zusätzliche Kosten durch zwei zu finanzierende Arbeitsplätze haben.

Während der Pandemie ist ebenso offensichtlich geworden, dass auch technische Defizite vorhanden sind und in vielen Fällen auch die Vorteile der persönlichen Kommunikation geschätzt werden. Faktoren wie optimierte Arbeitsbedingungen und Gemeinschaftsgefühl sind nicht zu unterschätzen. Es lassen sich ebenfalls nur schwer kreative, neue Ideen entwickeln ebenso wie Projektarbeiten effizient durchführen. Weiterhin gibt es Bedenken hinsichtlich der richtigen Behandlung vertraulicher Informationen und möglicher Sicherheitsregelungen ebenso wie arbeitsrechtlicher Schutzbestimmungen („kein Arbeiten am Küchentisch“).

2. Konsequenzen für den Vermietungsmarkt ▶



Im **Szenario I** würde die Verlagerung der Bürotätigkeit vom Büro nach Hause zum wesentlichen Einflussfaktor für die zukünftige Nachfrage. Von einem relativ niedrigen Niveau würde der Anteil der Home-Beschäftigung stark ansteigen, was zu entsprechenden Konsequenzen für die Büronachfrage führt. Allerdings wird auch in diesem Szenario das Büro in Zukunft weiterhin der übliche Arbeitsort bleiben, aber es werden sehr viel mehr Bürobeschäftigte ganz oder teilweise von zu Hause arbeiten.

Die Unternehmen werden demnach ihre Nachfrage nach Bürofläche entsprechend deutlich reduzieren. Da Homeoffice die Bürotätigkeit nicht vollständig ersetzen kann, sind die Unternehmen als zwingende Voraussetzung angehalten, ihre Bürokonzepte anzupassen und zu flexibilisieren. Je nachdem wie hoch der Anteil von Heimarbeit an der gesamten Arbeitszeit und die Flexibilität ist, kann dann weniger Fläche angemietet werden. Es ist auch möglich, Flächen freizuziehen. Das würde c. p. die Leerstände deutlich erhöhen (neben den ökonomischen Effekten der Corona-Krise) und die Mieten stark unter Druck setzen.

In dem alternativen **Szenario II** sind keine gravierenden Effekte zu erwarten. Nach der Pandemie kommt es schnell wieder zu einem Rückgang der Homeoffice-Arbeitsplätze – aber eventuell auf einem leicht höheren Niveau als vor der Krise. In der Folgezeit wird mit einem Wachstum beim Homeoffice wie auch schon in den Vorjahren gerechnet, sodass die Auswirkungen auf die Bürovermietungen mehr als begrenzt sind. Wesentlich für die Entwicklung von Leerständen und Mieten wird die konjunkturelle Entwicklung sein. Nach dem Corona-bedingten Einbruch wird wieder mit einem Aufschwung gerechnet.

3. Konsequenzen für die Bürobestandsentwicklung

Der Büroflächenbestand ist seit 1990 kontinuierlich angestiegen, wenn auch in den letzten Jahren aufgrund der geringen Fertigstellungen mit einer abgeschwächten Dynamik. Die verwendete Bürofläche, die sich aufgrund des Bestandes minus Leerstand ergibt, ist in diesem Jahrtausend sogar noch deutlich dynamischer angewachsen; die Nettoabsorption bleibt durchweg positiv. Der einzige Rückgang zur Jahrtausendwende war auf den Einbruch durch die New Economy-Blase zurückzuführen.

Die Entwicklung bei beiden Indikatoren wurde vornehmlich verursacht durch die Wirtschafts- und Beschäftigungsentwicklung, insbesondere im Bürobereich. Trotz der Bestrebungen zu mehr Flächeneffizienz durch u. a. neue Bürokonzepte stieg der (genutzte) Flächenbestand weiter an. In den vergangenen Jahren verringerte sich der Leerstand stetig, was sich in dem Chart durch die beiden sich annähernden Linien zeigt.

In Abhängigkeit von dem jeweiligen Szenario ist mit einem (massiven) Rückgang (Szenario I) oder einem gleichbleibenden Flächenbestand (Szenario II) zu rechnen. Die Auswirkungen des Wirtschaftseinbruchs durch Corona sind hierbei nicht berücksichtigt.

4. Konsequenzen für den Investmentmarkt

Die unterschiedlichen Szenarien werden auch ihre Rückwirkungen auf den Immobilien-Investmentmarkt haben. Im **Szenario I** würde der starke Rückgang der Nachfrage mit entsprechend negativen Effekte auf Leerstand und Mieten auch zu drastischen Reaktionen der Investoren führen. Da die Investoren ein höheres Risiko bei gleichzeitig niedriger Rendite befürchten müssen, werden sie ihr Engagement vermutlich deutlich einschränken. Das hätte dann zur Folge, dass neben einem starken Rückgang der Transaktionen auch die Preise massiv unter Druck geraten und die Kaufwerte massiv sinken werden.

Dagegen würden im **Szenario II** von dem Trend zum Homeoffice keine starken negativen Effekte ausgehen. Wie auch vor der Corona-Krise würden die Bedingungen des Finanzmarktes dominieren. Hohe Liquidität und das Niedrigzinsniveau werden weiter das Engagement der Investoren bestimmen und sich entsprechend positiv auf das Transaktionsvolumen und die Preise auswirken.

Fazit

Die zukünftige Entwicklung beim Homeoffice nach der Pandemie ist nur schwer vorherzusehen. Aber je nach Szenario wird dies teilweise weitreichende Auswirkungen für die Bürovermietungs- und -investmentmärkte haben. Tritt Szenario I ein, so müssten Projektentwickler und Investoren ihre Strategie grundlegend überdenken. Szenario II geht von einem deutlich niedrigeren Niveau und einer geringeren Dynamik aus, sodass keine wesentlichen Effekte für die Büroimmobilienmärkte zu erwarten sind. □

Bücher „BeteiligungsKompass 2020“ und „Sachwertinvestment 2020“ von Edmund Pelikan auf dem Markt

Beteiligungs-Kompass - Who is Who? Wer hat was zu bieten im Business mit Sachwertebeteiligungen? Das steht im Beteiligungs-Kompass – Who is Who in der Sachwertebranche -, in dem Herausgeber Edmund Pelikan, wie jedes Jahr seit 2004, die wichtigsten Player der Branche aufzählt. (red)

Natürlich steht die aktuelle Ausgabe auch unter den Zeichen der Corona-Krise, wobei Pelikans Kommentar die Auswirkungen auf die Sachwerte eher als überschaubar

Jahrbuch „BeteiligungsKompass 2020“ für 39,90 Euro zzgl. Versand

Booklet „Sachwertinvestment 2020 – Eine Metabetrachtung“ für 9,90 Euro zzgl. Versand

Weitere Informationen und Bestellungen unter sekretariat@epk24.de

bewertet – und damit die Meinung des "Der Immobilienbrief" widerspiegelt: „Sachwerte werden langfristig profitieren und eine noch größere Bedeutung in den Asset-Portfolios bekommen.“

Die besondere Arbeit des jährlich erscheinenden Trendbuches ist die Zusammenfassung der verschiedenen Studien, die vordergründig den gleichen Markt betrachten, aber hochunterschiedlich in den Details sind. So fokussiert sich die Berliner Scope ausschließlich auf regulierte AIF, investmentcheck.de wiederum macht zwei Untersuchungen jeweils mit AIF und Vermögensanlagen. Manche Studien schätzen nicht gemeldete Marktumsätze, andere lassen Umfrageverweigerer einfach weg. Alle diese Studienansätze sind legitim und richtig. Um mitreden zu können und Zahlen wahrheitsgemäß zu vergleichen, ist es aber wichtig, diese unterschiedlichen Methoden zu kennen.

Der Kompass erfüllt die Aufgabe eines Lexikons, das die wichtigsten Fachbegriffe erläutert. Aber nicht nur das. Er listet außerdem die relevantesten Analysten und Kommentatoren auf, ordnet die Anbieter den verschiedenen Assetklassen, und informiert über die Geschäftsmodelle ausgewählter Initiatoren und vieles mehr. Die erstmals erschienen Booklet Sachwertinvestment 2020 ist ein Exzerpt aus dem Hauptbuch, sozusagen die Single aus der Langspielplatte und umfasst nur das inhaltsgleiche Kapital zwei des BeteiligungsKompass. Das Booklet ist konzipiert zum Einsatz bei Kundenmailings oder Vertriebspartner-Update - kompaktes Sachwertwissen.

Das Fazit von Edmund Pelikan: „Selbst Corona wird den Sachwertemarkt und insbesondere den Immobilienmarkt nicht kaputtbekommen - eher im Gegenteil. Jedoch werden sich die Asset - Schwerpunkt massiv verschieben.“ ☐

Nischen-Markt: Kita-Immobilien

Marion Götza, „Der Immobilienbrief“

In den vergangenen Jahren weckten Kindertagesstätten zunehmendes Interesse institutioneller Immobilieninvestoren. Die Autoren Simon Jeschioro, Head of Investment Advisory, und Jan-Bastian Knod, Associate Investment Advisory bei Cushman & Wakefield geben Einblicke in die Kindertagesbetreuung und das sozio-demografische Marktumfeld.

Aufgrund der aktuellen COVID-19-Pandemie und den daraus resultierenden Einschränkungen sowie Betreuungsengpässen steht die Thematik gegenwärtig mehr denn je im Mittelpunkt der Aufmerksamkeit. Doch auch schon vor dem Ausbruch des Coronavirus übertraf der Bedarf nach einer professionellen Betreuung das Angebot bei weitem. Laut einer Studie des **Institutes der deutschen Wirtschaft** fehlten in Deutschland 2018 schätzungsweise über 300.000 Kitaplätze (für unter 3-Jährige).

In den vergangenen Jahren hat sich vor allem die Zahl der erwerbstätigen Frauen vervielfacht. Darüber hinaus kehren erwerbstätige Frauen nach der Geburt eines Kindes im Durchschnitt früher an ihren Arbeitsplatz zurück. Der Trend zu Ein- und Zwei-Personenhaushalten führt zusätzlich dazu, dass eine Abhängigkeit von Dritten hinsichtlich der Kinderbetreuung besteht. Dazu kommt, dass die Geburtenrate in Deutschland mit einem Niveau von 1,57 Geburten je Frau innerhalb der letzten zehn Jahre deutlich gestiegen ist. Resultierend aus diesen Faktoren hat sich die Nachfrage nach Kitaplätzen sowohl für Kinder bis 3 Jahre als auch für Kinder von 3 bis 6 Jahren in den letzten Jahren stark erhöht.

Deutschland investiert aktuell 0,6% des BIP in die Kinderbetreuung und liegt damit europaweit im Mittelfeld. Durch hohe staatliche Investitionen konnten bereits mehr Betreuungsplätze geschaffen werden. Von 46.600 Einrichtungen im Jahr 1994 konnte ein Wachstum um 22% auf 56.700 Einrichtungen im Jahr 2019 verzeichnet werden. Die Anzahl der in Kitas betreuten Kinder von 0 bis 6 Jahren ist von 2006 bis 2019 um 27% gestiegen, die Betreuungsquote stieg bis zum Jahresende 2019 auf 93%.

Eine Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft legt jedoch nahe, dass 2018 in Deutschland dennoch schätzungsweise 300.000 Kitaplätze für unter 3-Jährige fehlten. Die Betreuungsquote liegt hier dementsprechend niedriger – bei 52,1% in den neuen Bundesländern und nur 30,3% in den alten Bundesländern. Einen Rechtsanspruch auf frühkindliche Betreuung haben Kinder ab dem ersten Lebensjahr seit dem 1. August 2013.

Kitas in freier Trägerschaft nahmen in den vergangenen Jahren immer weiter zu, während öffentliche Trägerschaften einen Rückgang verzeichneten. Aufgrund des langfristigen Planungshorizonts werden zumeist Generalpachtverträge mit einer Laufzeit von 20 bis 30 Jahren zwischen der betreibenden Gesellschaft und dem Immobilieneigentümer geschlossen. Die Laufzeit sowie die Art der Betreiber bergen den Vorteil eines relativ sicheren Cashflows für den Immobilieneigentümer, denn die kommunale beziehungsweise föderale Versorgungsverpflichtung bedingt ein relativ geringes Ausfallrisiko. Auch die Zusammenarbeit von Städten beziehungsweise Kommunen und Immobilieninvestoren trägt dazu bei, dass das Risiko-Rendite-

Profil attraktiv für Investitionen ist.

Häufig werden Kindertageseinrichtungen als Teil einer Quartiersentwicklung geplant und errichtet. Auf der Immobilieninvestmentseite befindet sich der Markt für Kindertagesstätten in einem sehr frühen Stadium. Die Asset-Klasse der Kindertagesstätten ist ein absoluter Nischenmarkt. Aufgrund der Tatsache, dass die öffentliche Hand, trotz des regional bestehenden Bedarfs und insbesondere aufgrund des rechtlichen Anspruchs auf Betreuung, nicht ausreichend Kindertageseinrichtungen baut, besteht in Teilen Deutschlands ein hoher Neubaubedarf.

Kindertagesstätte entwickeln sich mehr und mehr als Core Anlageprodukte für institutionelle Immobilieninvestoren. Grundsätzlich sind Investmentmöglichkeiten in Kindertagesstätten jedoch relativ rar und auch auf Objektebene sind Investitionssummen limitiert. Kaufpreise für Kindertagesstätten liegen zumeist zwischen 750.000 Euro bis 5.000.000 Euro. Aufgrund dieser Granularität ist es für Investoren nicht einfach, ein Portfolio mit einer attraktiven Losgröße aufzubauen.

Corona beeinflusst unser Verhältnis zum Wohnen – Die neue Lust aufs Grün

Sabine Richter

In Krisenzeiten treibt es die Menschen aufs Land. Angesichts geschlossener Kinos, Konzertsäle, Sportstätten hat in den vergangenen Monaten so mancher seine Haltung zum Stadtleben überdacht. Ein Stückchen eigenes Grün ist seit Corona begehrt wie lange nicht. Den Garten haben auch Familien vermisst, die mit Spielplätzen als Auslauf bisher zufrieden waren.

Die Makler haben schnell gespürt, dass sich die Ansprüche an Wohnungen durch Homeoffice und Coronakrise verändert haben. „Das Interesse, etwas weiter draußen zu wohnen steigt zwar schon seit längerem, weil man sich dort eher ein Haus oder eine Wohnung mit einem Arbeitszimmer leisten kann“, so **Konstantin Kortmann** von **JLL**. Die Corona-Krise und gute Erfahrungen mit dem Homeoffice haben aber den Trend zur Umkehr der Urbanisierung verstärkt. In den vergangenen vier Wochen hätten die Makler vor Ort besonders viele diesbezügliche Anfragen bekommen. Die derzeitige Misere habe zwar das Potential, die Urbanisierung kurzfristig ins Stocken zu bringen, à la longue aber werde der Trend anhalten.

Auffällig seien aber veränderte Ansprüche an Wohnungen, so Kortmann. Ein Balkon werde wichtiger, vielleicht ein kleiner Garten. Und statt der früher begehrten offenen Grundrisse werde ein weiteres Zimmer für alle möglichen Zwecke gewünscht. „Immer mehr Menschen erkennen in der Krise die Grenzen ihrer Wohnungen“, so Kortmann. „Wo das eigene Zuhause wichtigster Aufenthaltsort ist, wächst der Wunsch nach Rückzugsmöglichkeiten“.

Einen Knacks hat auch die Sharing Economy bekommen, überall da, wo es um gemeinschaftliche Nutzung von Flächen oder Gütern geht. Im Gemeinschaftsraum des innovativen Wohnprojekts ist jetzt notgedrungen Distanz angesagt, und auch das gemeinsame Arbeiten im Co-Working Space macht unter Abstandsregelungen weniger Spaß.

Stadtplaner haben den öffentlichen Raum entdeckt

Auffällig ist, dass die Stadtplanung der Qualität des öffentlichen Raums inzwischen hohe Bedeutung beimisst, zu beobachten in allen großen Stadtentwicklungsprojekten wie z.B. der Hamburger HafenCity. Die Corona-Krise, in der öffentliche Räume bzw. grüne Freiflächen vielfach zum privaten Wohnzimmer wurden, hat den Bedarf an Plätzen zum Treffen und Verweilen bestätigt. Zum neuen Leitbild gehört auch mehr Platz für Fußgänger und Radfahrer. Auch das Interesse an Schrebergärten am Rande von Ballungsbieten hat durch Corona einen deutlichen Schub bekommen. „Wir haben in vielen Regionen doppelt so viele Nachfragen wie vorher“, sagt **Stefan Grundei**, Geschäftsführer des **Bundesverband Deutscher Gartenfreunde**. Einzelne Landesverbände hätten Kooperationen mit Wohnungsgesellschaften geschlossen, „die das Potential Kleingarten und Wohnungsbau zusammen denken“, so Grundei.

Mietergärten stiften Gemeinschaft

Denn Wohnungsunternehmen haben die Bedeutung von Mietergärten schon lange erkannt, private Fleckchen Erde, die die Bewohner selbst nutzen und gestalten können. Mietergärten tragen zur Aufwertung des Wohnumfeldes bei, sie sollen Gemeinschaft stiften und die Bindung ans Quartier fördern.

Die Mieter wüssten den Wert eines Gärtchens gerade jetzt besonders zu schätzen, sagt **Klaus Robl**, zuständig für Planung und Realisierung von Mietergärten bei der **hanova** (früher GBH). Mehrere hundert solcher Grüner Wohnzimmer hat das Hannoversche Wohnungsunternehmen auf Hinter- und Garagenhöfen, auf sogenannten Abstandsgrünflächen und unter Erdgeschossbalkonen geschaffen. Dazu kommen rund 1.600 Terrassenwohnungen mit angrenzenden Grünstreifen, auf denen die Mieter ebenfalls gärtnern dürfen. Die Mietkosten für das kleine Stück Grün vor der Wohnung belaufen sich auf wenige Euro im Monat. Die Regeln beschränken sich auf das Wesentliche, kein Lärm, kein unmäßiger Wildwuchs, keine hohen Zäune oder Hecken und keine Gartenlaube. Insgesamt gingen die Mieter sehr sorgsam mit ihrer Grünfläche um, sagt Robl. ▶

Die Hamburger **Saga-Gruppe** hat in den vergangenen Jahren im Rahmen von Modernisierungen und Neubaumaßnahmen eine große Anzahl neuer Mietergärten geschaffen. „Bei Neubauten berücksichtigen wir Mietergärten in den Außenanlagen wenn möglich bereits bei der Planung. In den vergangenen Jahren haben wir insbesondere in den Beständen aus den 1960er Jahren, die oft aus Zeilenbauten bestehen, Abstandsgrünflächen in Mietergärten umgewandelt, so dass die Mieter der Erdgeschosswohnungen direkten Zugang zum Garten haben“, erklärt Saga-Sprecher **Gunnar Gläser**. Die im Stadtteil Rahlstedt-Ost neu geschaffenen Mietergärten mit individuell nach Mieterwunsch zusammengestellten Pflanzpaketen wurden dank einer Förderung aus dem Rahmenprogramms Integrierte Stadtteilentwicklung, **RISE**, ohne Mieterhöhungen an die Erdgeschossmieter übergeben.

Mietergärten stehen auf den Agenden vieler Stadtentwicklungsmaßnahmen, wenn es um die Verbesserung von Wohnumfeld, Aufenthaltsqualität und Nachbarschaften geht. Ein jüngst fertiggestellter großer Gemeinschaftsgarten für die Nachbarschaft im Stadtteil Rahlstedt ist ebenfalls von RISE gefördert worden. In vielen Beständen der Saga können Mietergärten auch von Mietern aus höhergelegenen Etagen genutzt und bewirtschaftet werden. Gemeinschaftsgärten gibt es in vielen weiteren Quartieren wie beispielsweise in Langenhorn, Wilhelmsburg oder in Bergedorf. Einige Saga-Geschäftsstellen organisieren Workshops über naturnahe und bienenfreundliche Bepflanzungen für Mieter.

Viele Städter träumen vom eigenen Stückchen Erde

Für manche Städter war die Rettung aus häuslicher Enge in diesem Jahr ein gemieteter Gemüsegarten, wie ihn zum Beispiel das Unternehmen **Meine Ernte** anbietet. Das 2009 von **Natalie Kirchbaumer** und **Wanda Ganders** gegründete Unternehmen bietet am Rande von 26 Großstädten Gemüsegärten zum Mieten an. In Kooperation mit heimischen Bauern pachten die beiden Betriebswirtinnen Felder, unterteilen sie in Parzellen und vermieten diese saisonweise an Singles, Familien, Freunde. Meine Ernte übernimmt die Vermietung der Gemüsegärten und zahlt den Landwirten Gebühren und Pacht.

„Seit Februar, als die Corona-Krise offenbarer wurde, klingelte das Telefon Sturm“, so Natalie Kirchbaumer. Weil 90% ihrer 2.500 Gemüsegärten bereits in festen Gärtnerhänden und die Wartelisten lang sind, wollen Kirchbaumer und Ganders weitere Mietgärten ausweisen. „Da viele auch Versorgungsengpässe und steigende Preise für Gemüse befürchten, war der Wunsch nach Unabhängigkeit und Selbstversorgung noch größer als bisher“, so Kirchbaumer. Abstandregeln einzuhalten sei kein Problem, die Leute dürften den ganzen Tag aufs Feld und seien nie alle gleichzeitig vor Ort. Auf allen Höfen wurden die Parzellen mit den Ziffern eins und zwei nummeriert. Wer eine eins gemietet hat, darf an ungeraden Tagen sein Feld bestellen, die zwei ist an geraden Tagen dran.

Das gewachsene Interesse an einem Stück Ackerland hat auch **Tobias Paulert**, Gründer und Geschäftsführer von **Ackerhelden** aus Essen gespürt. Die Mieter seiner 1.650 Parzellen an 22 Standorten in Deutschland und Österreich sind zwischen 18 und 80 Jahre alt, neben Einzelpersonen auch Familien, Wohn- und Bürogemeinschaften. „Wir haben unsere Flächen bereits vergrößert und jeden Tag kommen neue Anfragen“, so Paulert.

Die Geschäftsidee Mietgarten sei in den achtziger Jahren in Österreich entstanden, berichtet Paulert. Nach Tschernobyl habe eine ähnliche Krisenstimmung geherrscht wie heute. „Die Menschen hatten Angst, kein unbelastetes Gemüse zu bekommen oder dass viele Sorten nicht verfügbar sein könnten“, so Paulert. Heute käme noch hinzu, dass viele zu Hause einen Lagerkoller bekommen haben und nach einer befriedigenden Beschäftigung im Freien gesucht hätten. „Gärtnern macht glücklich“, weiß Paulert aus eigener Erfahrung. Der Wunsch nach Selbstversorgung sei bei vielen Kunden das stärkste Motiv. „Viele Menschen wollen einfach wissen, wo das Gemüse herkommt und durch welche Hände es geht, wie es gedüngt und angebaut wird. Das Lokale gewinnt in Zeiten der Krise wieder an Bedeutung“. Auch Ackerhelden kooperiert mit Landwirten, pachtet aber auch eigene Flächen von Gemeinden und Kommunen und bepflanzt sie selber. □

Kurz berichtet

Neuregelung der Maklerkosten

Die **KSK-Immobilien** begrüßt die Entscheidung des Bundestages, die Teilung der Maklerkosten zukünftig gesetzlich zu verankern. Für Kunden des Kreissparkassenmaklers ändert sich dadurch nichts, da dieser die Maklercourtage bereits in der Vergangenheit hälftig zwischen Verkäufer und Käufer geteilt hat. Der Bundestag hat in der Sitzung vom 14. Mai 2020 den Gesetzentwurf der Bundesregierung über die Verteilung der Maklerkosten bei der Vermittlung von selbstgenutzten Wohnungen und Einfamilienhäusern angenommen. Der Beschluss sieht vor, dass Käufer zukünftig maximal die Hälfte der Maklerkosten zahlen müssen. Dadurch soll in erster Linie verhindert werden, dass Maklerkosten, die vom Verkäufer verursacht wurden, dem Käufer angerechnet werden.

Düsseldorf: Savills berät zwei Kanzleien bei der Anmietung von Büroflächen

Der Steuerberater **KANAT** und der Rechtsanwalt **KARA** sind zum 01.04.2020 in den Franz-Rennefeld-Weg 5 gezogen. Hierfür mieten die beiden Kanzleien zusammen rd. 350 qm Bürofläche im Stadtteil Lichtenbroich. **Savills** war für den Mieter und **Colliers** für den Eigentümer beratend tätig.

Mieterschutzverordnung bald auch in Köln

Eine neue Mieterschutzverordnung soll zum 01. Juli 2020 in Kraft treten. Der Geltungsbereich wird reduziert auf 18 Städte. Künftig soll u.a. auch in Köln die Mietpreisbremse bei Neuvermietung, die Kappungsgrenze bei Bestandsmieten sowie auch eine fünfjährige Kündigungssperrfrist bei (Weiter-) Veräußerung vermieteter Eigentumswohnungen gelten.
Die neue Mieterschutzverordnung fasst die MietpreisbegrenzungsVO, die KappungsgrenzenVO und die KündigungssperrfristVO zusammen. Die Länge der Kündigungssperrfrist wird einheitlich auf 5 Jahre festgelegt.

Colliers International vermittelt Neubaubürofläche in Köln-Marsdorf

Als einer der weltweit führenden Kreditversicherer für Unternehmen konnte die **Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur SA** (Coface) als einer der ersten Büromieter für den Neubaukomplex Max-Planck-Straße 2 in Köln-Marsdorf gewonnen werden. **Colliers International** war beratend und vermittelnd für den Mieter tätig.

Zweites Jahr in Folge schwacher Auftakt auf dem Kölner Logistikmarkt

Der Kölner Markt für Lager- und Logistikflächen ist mit einem schwachen Ergebnis in das Jahr gestartet. Wie bereits im Vorjahr wurde zum Ende des ersten Quartals ein Flächenumsatz von lediglich 22.000 qm registriert, was weiterhin gleichbedeutend mit dem niedrigsten Jahresauftaktwert aller Zeiten ist. So wurde auch der langjährige Durchschnitt um satte 49% unterschritten. Dies ergibt die Analyse von **BNP Paribas Real Estate**.

„Mit zehn registrierten Transaktionen wurden allerdings doppelt so viele Verträge wie noch im Vorjahr registriert, was ein deutlicher Beleg dafür ist, dass im aktuellen Betrachtungszeitraum durchaus eine gewisse Marktdynamik vorhanden war. Für ein besseres Ergebnis haben also lediglich größere Abschlüsse gefehlt, was vor allem auf den Mangel an adäquaten Flächen zurückzuführen ist. Vor diesem Hintergrund wäre ein Rückschluss auf eventuelle Einschnitte durch die Corona-Krise noch verfrüht. Da der Großteil der geschlossenen Verträge mit einer erheblichen Vorlaufzeit verhandelt wird, sind die Auswirkungen des seit Mitte März anhaltenden gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Lockdowns bisher noch nicht am Flächenumsatz quantifizierbar. Es ist davon auszugehen, dass dies erst ab dem zweiten Quartal der Fall sein wird“, so **Christopher Raabe**, Managing Director und Head of Logistics & Industrial der BNP Paribas Real Estate GmbH.

Die verhältnismäßig hohe Anzahl an Verträgen sorgt dafür, dass trotz des niedrigen Flächenumsatzes ein sehr diversifiziertes Spektrum am Markt aktiver Branchen im ersten Quartal zu beobachten war. Am aktivsten präsentieren sich bisher Produktionsunternehmen, die mehr als ein Drittel zum Umsatz beitragen und sich somit erstmals seit 2012 wieder an die Spitze des Rankings setzen konnten. Während das Baugewerbe auf einen im langjährigen Vergleich deutlich überdurchschnittlich Anteil von knapp 20% kommt, waren die in Köln traditionell stark vertretenen Handelsunternehmen (14%) und insbesondere auch Logistikdienstleister (4%) bisher noch sehr verhalten.

Umsätze in kleinen Segmenten auf Normalniveau, Neubauanteil unterdurchschnittlich

Ein Blick auf die Umsatzverteilung nach Größenklassen verdeutlicht noch einmal eindrücklich, dass das schwache Ergebnis vor allem auf das Fehlen von Großabschlüssen zurückzuführen ist. So wurde bisher kein einziger Deal in den Segmenten über 8.000 m² registriert, weshalb entsprechend auch die Anteile der kleinteiligen Flächenumsätze im langjährigen Vergleich überproportional hoch ausfallen. Zieht man den Vergleich anhand der absoluten Zahlen, wird deutlich, dass die aktuell registrierten 22.000 qm relativ genau den 10-Jahres-Durchschnitt der Flächenumsätze in den Größenklassen bis 8.000 qm darstellen.

Mit nur 22% liegt der Anteil der Neubauten am Resultat auf einem für Köln deutlich unterdurchschnittlichen Niveau, was letztlich ein Symptom des mangelnden Angebots an geeigneten Bauflächen für dringend benötigte Projektentwicklungen ist. Aufgrund des Wettbewerbs um die wenigen verfügbaren Flächen mit moderner Ausstattungsqualität hat die Spitzenmiete daher binnen eines Jahres um knapp 3% auf 5,40 Euro/qm zugelegt. Auch die Durchschnittsmiete (4,45 Euro/qm) konnte einen Zuwachs verzeichnen, der mit 5 Cent jedoch nur sehr moderat ausfiel.

„In welchem Umfang sich die Corona-Krise letztendlich auf die Entwicklung des Logistikmarkts auswirken wird, ist zum heutigen Zeitpunkt noch nicht seriös quantifizierbar. Während auf der einen Seite zu erwarten ist, dass Mietgesuche sowie Investitionen von Produktionsunternehmen teilweise verschoben werden, reagieren viele Logistiker und Handelsunternehmen aktuell in Rekordzeit auf die sich durch die Krise ändernden Rahmenbedingungen und suchen nach Möglichkeiten, ihre Lieferketten kurzfristig umzustrukturieren. Es ist daher auch nicht auszuschließen, dass die Bereitschaft, gerade für Mietverträge mit sehr kurzen Laufzeiten höhere Preise zu zahlen, kurzzeitig steigt“, so **Bastian Hafner**, Head of Logistics & Industrial Advisory.

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 Götza,
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 Unternehmensgruppe/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 Fund Management (5), Ackerhelden (33), Action (3), Aengevelt (5, 10), Aldi (3), Alnatura (3), Andres Industries (16), Asfinag (10), Ashurst (22), Aurelis (11, 17), AVANTGARDE Experts (27), Barings (5), BASF (28), BayernCare (25), BCCG (27), BEOS (11), Bertrandt (25), BFW Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen (27), BIB - Bank im Bistum Essen eG (14), blackolive (16), Brockhoff & Partnern (27), bulwiengesa (5, 11), Bundesverband Deutscher Gartenfreunde (32), Burger Kind (22), Captiva (13), Catella Project Management (17), Catella Real Estate AG (14), CBRE (3,8), Cells Property Investors (16), Charleston Gruppe (25), Cognex (22), Colliers (3, 16), Comfort (3), Commerz Real (3), Commerzbank (3), Commodus (16), Consus Real Estate (13), Corenet Global (28), Corestate Capital Group (11), Creditreform (10, 21), Cromwell Property Group (11), Crowe UK (8), Cushman & Wakefield (3, 31), DB Energie (16), Deka Immobilien Investment GmbH (5, 10), denn's Biomarkt (3), Deutsche Bank Bauspar (12), Deutsche Börse (13), Deutsche Industrie REIT-AG (11), DKM Darlehnskasse Münster eG (14), docunite GmbH, Drees & Sommer (8, 13), EBS Universität (5), EBZ Business School (3), Empira (11), Exeter Property Group (16), EY Real Estate (5,13), EY7 (3), Fahrländer Partner Raumentwicklung (6), FIABI Deutschland (27), Frasers Property (11), Fraunhofer-Institut (29), Garbe Industrial (11, 16 ,25), GEG German Estate Group (9), German Coucil of Shopping Centers (5), Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung (3), Gesellschaft für Zivilluftfahrt Austro Control (10), Goblin (16), Goldman Sachs Merchant Banking Division (8), Handelsblatt (3), hanova (32), Hansainvest Hanseatische Investment (8), Hansemerkur Grundvermögen (10), HDE (24), HIH Invest (25), IDV-Marktforschungsinstitut (14), IMBAS (8), Immobilien Zeitung (3), Immolux (16), Institut der deutschen Wirtschaft (31), Intermediate Capital Group (8), IntReal (25), Investa Palmira Capital Partners (11), IVD (5, 14), JLL (3, 13, 28, 32), Johannische Sozialwerk (16), KanAm Grund Group (13), Kunstmann Hotelbetriebe GmbH (21), Landmarken (22), Lidl (3), LogProject (8), Lührmann (16), Madison Internation Realty (26), Mauss Bau (25), McFit (16), Meine Ernte (33), Munich Boarding M 41 GmbH (21), MurphyJahnArchitects (25), NAI apollo (3), Netto (16), Obi (13), Oxford Properties Group (26), Patrizia (13), Project Gruppe (4), publity (7), Quantum Immobilien (10), Quest Investment Partners (13), Real Exchange (25), RICS (3), Saga-Gruppe (33), Saitow (16), Savills (3, 8, 12, 13), SCHWAB.engineers Projektmanagement (22), Scope (12, 31), Senvion (8), Siemens Real Estate (11), Signa Holding (13), SKAPA Invest GmbH (21), SKU Holdding GmbH (21), Sontowski & Partner (25), Soravia (10), Spielemax (16), Splendid Research (27), Stephanus Stiftung (16), Swiss Life Asset Managers (13), Talke Gruppe (8), te management GmbH (21), te Service GmbH (21), Tedi (3, 16), The Student Hotel (3), UDI GmbH (21), Union Investment (5, 8), vdpResearch (5), Verifort Capital (22), Warburg HIH Invest Real Estate (22), wob Immobilien GMbH (21), Wolter Hoppenberg Rechtsanwälte Partnerschaft (22), x+bricks (3), Youmex (19), ZIA (5, 24).

Abelmann, Gerrit (14); Anschott, Johannes (3); Bohle, Anne Katrin (27); Boysen, Jörg (5); Carstensen, Sven (5); Dittrich, Klaus (5); Fahrländer, Stefan (8); Fanderl, Robert (21); Franken, Klaus (17); Ganders, Wanda (33); Geisel, Thomas (18); Gläser, Gunnar (33); Glatte, Thomas (28); Grundei, Stefan (32); Güllmann Dr., Peter (14); Heming, Michael (27); Jahn, Helmut (25); Jeschioro, Simon (31); Johnson, Boris (27); Katzung, Nicolas (3); Keitel, Stefan (5); Keller, Stefan (21); Ketter, Thomas (5); Kippers Prof., Stephan (14); Kirchbaumer, Natalie (33); Knod, Jan-Bastian (31); Kortmann, Konstantin (32); Koschny, Ralf (5); Mattner Dr., Andreas (25); Muschter, Andreas (3); Neugebauer, Dr., Ulrich (5); Oertel, Dr., Christopher Yvo (5); Paulert, Tobias (33); Pelikan, Edmund (30); Penn, Patrick (23); Prestipino, Salvatore (21); Robl, Klaus (32); Scheunemann, Helge (28); Schmidt, Michael (27); Schneider, Thomas (5); Shapiro, Abigail (26); Thierse, Wolfgang (25); Voßkamp, Thomas (5).