DER IMMOBILIEN Brief

FAKTEN ▪ MEINUNGEN ▪ TENDENZEN

NR. 478 | **28. KW** I 10.07.2020 I ISSN 1860-6369 I kostenlos per E-Mail

Sehr geehrte Damen und Herren,

der Europäische Gerichtshof hat die Rechte der Feldhamster gestärkt. Das Luxemburger EuGH-Urteil (Rechtssache: C-477/19) sichert das Hamsterrecht auf Ruhe- und Fortpflanzungsstätten. Wie läuft die Übertragung der gestärkten Hamsterrechte auf Menschenrechte? Aber wen interessieren vor wichtigem Hamsterhintergrund schon Jesiden, Uiguren, Indigene und viele andere? Rechtssicherheit ist der größte Wettbewerbsvorteil Europas. Wir können es uns leisten, die großen Probleme der Menschheit anzugehen.

Beim „Machen“ des heutigen "Der Immobilienbrief" kam ich mir vor wie „gestern“. Leben wir in einer alten Welt, die über Digitalisierung schwadroniert und in Beton denkt? Das werden wir vielleicht in zwei Jahren wissen. Das Halbjahr ist vorbei. Die Durchschnitts-Statistiker der Immobilienwirtschaft erklären uns die kommende Welt. Ich selber habe keine Ahnung, was passiert. **Aber nach allen Kriterien klassischer Volkswirtschaftslehre bekommen wir mit mehr als großer Wahrscheinlichkeit die größte Klatsche der Immobilienwirtschaft der deutschen Nachkriegsgeschichte.** Was das heißen kann, habe ich Ihnen wirklich ganz einfach in einem Chart der indexierten **deutschen City-Büromieten ab 1980** zusammengestellt (S. 5). Die „große Immobilienkrise“ in Folge der Finanzkrise, von denen die Erfahrenen erzählen, ist da fast noch nicht einmal nicht erkennbar.

Die wirklichen Probleme liegen ganz woanders. **Aber was heißt schon „klassische Volkswirtschaftslehre“,** wenn der Staat und nicht der Markt die Steuerung übernimmt? Wie weit und wie lange reicht die **„Macht des geschenkten Geldes“?** Bricht das zusammen, wenn wie bei „Des Kaisers neue Kleider“ ein Kind den Mund aufmacht? Die „Kinder“ wären heute auf der einen Seite **BlackRock, Cerberus** und Co, genannt „Die Märkte“, die aber gut davon leben, und auf der anderen Seite der einfache Wähler. Außerdem gilt: **„Man muss die Welt nicht verstehen, sondern man muss sich nur darin zurechtfinden.“.** Das stellte schon **Albert Einstein** fest. Die Fachleute meinen, es gehe „mit Unwägbarkeiten“ mit einer Krisen-Delle weiter wie bisher. Kapitalanlageverzweiflung werde es richten. Die Nutzer stünden für immer weiter steigende Mieten bei Büro und Wohnen weiter Schlange. Was passiert aber, wenn Kapitalanlagedruck die Nutzernachfrage übersteigt?

Wir erleben heute die **Perversion der Arbitrage.** Die klassische Überlegung ist: Wenn die **Nutzung von Geldkapital (Zinsen)** kein Geld mehr kostet (Nullzinsen), warum sollte die **Nutzung von Sachkapital (Miete)** noch Geld kosten? Da müssen doch Arbitrageprozesse einsetzen. In der reinen Theorie ohne Immobilienmathematik kann man bei Nullzinsen kostenlos bauen. Die Kosten sind egal. Mieten müssen nur noch laufende Kosten decken. In der non recourse Welt landet die abgerockte Immobilie beim Steuerzahler, genannt „Bank“. So könnte der Staat z. B. heute problemlos alles, was gebraucht wird, selber kostenlos bauen. Sicher ist: **Die Arbitrage lebt, sie wirkt vorübergehend nur anders.** Die Besonderheit der Immobilie ist die vorübergehende Gelöstheit der Miete von den Kapitalkosten durch die temporäre Unelastizität des Angebots. **Damit können Mieten steigen, auch wenn Geld immer billiger wird.** Arbitrage führt dann erst einmal durch Multiplikation steigender Mieten mit arbitragebedingt steigenden Multiplikatoren zu explodierenden Immobilien-„Werten“. In der Folge steigen die Baukosten und nach der Formel: „Hochgeträumter Wert nach Fertigstellung minus Kosten minus Marge gleich Grundstück“ als residuale Rechengröße die Grundstückspreise und wenn die Mieten fallen?

Vorne steht alles entscheidend die Nutzernachfrage. Eine Immobilie ohne Nutzer ist und bleibt eine wertlose Ruine. Seit Schröders „Agenda 2010“ aus dem 2003er Tief heraus hat sich der „perfect storm“ für die Immobilie entwickelt. Globalisierung, Digitalisierung, Tertialisierung, Vermögensgenerierung durch Aktien und Immobilien u.v.m. führten zu Wachstumsphantasien. Strategischer Personalaufbau auf Vorrat und „Kampf um Talente“ waren die Folge. Neben steigenden Gehältern waren insbesondere auch attraktive Flächen an attraktiven Standorten kampfentscheidend. Das führte gegen die Digitalisierungslogik zum Einsetzen des Mega-Metropolentrends mit steigenden Mieten bei Büro, Wohnen, Logistik und Freizeit. Diese Trends verstärken sich jeweils immer wieder selber in einer self fullfilling prophecy.

Was passiert aber, wenn jetzt durch Corona-Folgeeffekte als Katalysatoren die Kette bricht? Vergleichbar war immobilienwirtschaftlich der Realitätsaufschlag der Wendeeuphorie ab 1993, das Platzen der Internet-Blase und „9/11“ in 2001 und minimal auch die Finanzkrise. Um das herauszubekommen, schauen wir einfach einmal auf die Mietentwicklung der Vergangenheit (Chart S. 5). Und bedenken sie, die ist durch Durchschnittsbildung schon abgeflacht. Wenn Ihnen jetzt noch die Ähnlichkeit der Kurven bis 1993 und bis 2019 auffallen sollte, denken Sie an einen entscheidenden Unterschied. Nachkriegszeit, Wirtschaftswunder, Babyboom, Demografie, Hochkonjunktur, Made in Germany, Weltwirtschaft im Wachstum und Tertialisierung machten die Welt stabil. Auch 2001 und 2008 war die ökonomische Basis ok. Der Politik- und Finanz-Rahmen stimmte.

Wie sieht es heute aus? Wird Corona zum nachhaltigen Brandbeschleuniger einer Denk-Wende? Nach der Finanzkrise sagte ich Ihnen, die nächste Krise stehen wir noch durch. Danach knallt es. Jetzt haben wir die nächste Krise. Volkswirtschaftlich stehen wir die noch durch. Immobilienwirtschaftlich habe ich Angst vor einer Klatsche mit einem breiten Riss zwischen Nutzermärkten und Kapitalanlage, dessen Wirkung ich noch nicht durchdacht habe. Zum Glück fehlt mir dazu die Zeit. Und zum Glück gibt es immer Gewinner.

Werner Rohmert
Herausgeber

Inhaltsverzeichnis

Editorial (Werner Rohmert) 1

Halbjahresstatistiken – Vermietung flop, Investment top 3

Trotz Umsatzeinbruch Mieten und Leerstand noch unverändert 6

Investmentmarkt lebt noch vom Vorlauf 10

Wohninvestments zukünftig gefragt wie nie zuvor? 12

Pandemie trifft Logistik nur bei Automotive 13

PROJECT Immobilienentwicklungs-AIF »Metropolen 20« 14

Büromärkte

- **Düsseldorf**: Corona- Auswirkungen im 2. Quartal deutlich spürbar 27
- **München**: Vorsichtiger Optimismus zur Jahresmitte am Markt für Gewerbeimmobilien 28
- **Hamburg**: Hohes Minus beim Umsatz, Mieten stabil 30
- **Berlin**: Markt schwächelt, aber Optimismus für das nächste Halbjahr 31
- **Frankfurt**: Das schwächste Jahr seit der Jahrtausendwende 32

Autoren 35

Anzeigenpartner 35

Impressum 35

Gastbeiträge

FPRE – Digitale Marktdaten und Tools für Akteure im Immobilienmarkt (Dr. Stefan Fahrländer) 17

Corona-Trends: Eine neue Welt? (Nicola Stephan) 18

Gemeinsam ist man weniger allein (Olivia Krebs) 19

Ein Ranking von Wirtschaft und Arbeitsmarkt (Prof. Dr. Steffen Metzner) 25

Statement

Wulff Aengevelt: „Intelligenter Nutzungsmix gegen schließungsbedingte Verödung der Innenstädte!“ 21

Aus unserer Medienkooperation mit „Immobilien intern“

Corona-Paket: Wer hat das bestellt, wer hat so viel Geld? 21

Beschäftigungstherapie für die Wohnimmobilienbranche 22

Interview

Blockchain bei Immobilien-Investments (Robert Fanderl) 23

Der Immobilienbrief Köln (Junghanns)

Büromarkt Köln: Flächenbedarf sinkt 34

tagesaktuell. kostenlos. informativ.

www.rohmert-medien.de

Personalien

Frankfurt: Zum 1. Juli wurde **Jennifer Baumann** (38) zur leitenden Geschäftsführerin der **BNP Paribas Real Estate Property Management GmbH** berufen. Sie übernimmt die Funktion von **Frank Helm**, der weiterhin Mitglied der Geschäftsführung bleibt. Baumann kommt von der **Dream Global Advisors Germany GmbH**.

Hannover: **Christian Veit** (49) wurde in den Vorstand der **Deutschen Hypo** berufen. Er rückt damit als gleichberechtigtes Vorstandsmitglied an die Seite von **Andreas Rehfus**. Veit tritt die Position zum 1. September 2020 an und folgt auf **Sabine Barthauer**, die die Deutsche Hypo nach vier Jahren im Vorstand verlässt.

Halbjahresstatistiken – Vermietung flop, Investment top
Zwei Zeitalter im Durchschnitt – Kommt die große Klatsche?

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

„Vermietung flop, Investment top“ signalisieren die Halbjahreszahlen der große Researchhäuser für Deutschland. Bevor wir Ihnen jetzt das Zahlenwerk und die unvermeidlich meist optimistischen Einschätzungen der Maklerhäuser herunterbeten, lassen Sie uns noch ein wenig vorab auf das Umfeld blicken. In Deutschland werden die Mietvolatilitäten deutlich unterschätzt, da es tatsächlich sage und schreibe 13 Jahre bergauf ging. Denken Sie daran, vorübergehend können sich Mietmärkte von Investmentmärkten abkoppeln. Bei langer Mietvertragslaufzeit können bei Anlageverzweiflung die Multiplikatoren noch steigen, während die Mieten sinken. Am langen Ende ist eine Immobilie ohne Nutzer aber eine Ruine. Allerdings ziehen 10 Jahre Vermietungssicherheit Immobilien schon wieder in eine andere Ära. Dazwischen kann die große Klatsche aber die heutigen Fliegenschwärme, die sich überall an den Hotspots zusammendrängen, gehörig durcheinanderwirbeln. Allerdings kann ich selber, ebenso wie auch der erfahrene Andreas Schulten von bulwiengesa die „neuen“ Homeoffice- und E-Business-Effekte nicht mehr hören. Corona ist lediglich ein Katalysator für seit 25 Jahren absehbare Effekte.

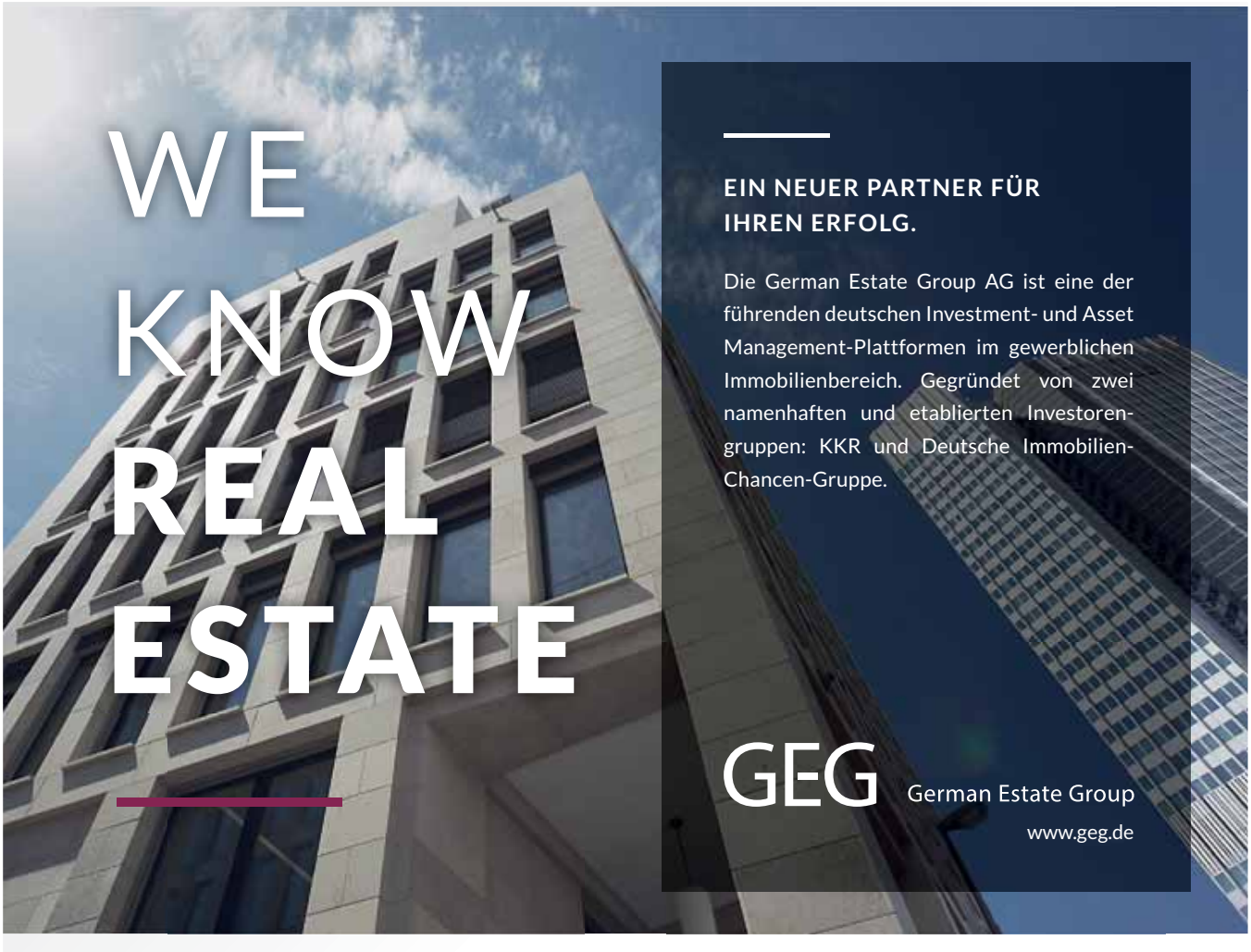
Auf der einen Seite haben viele Matadore in konjunkturellem Umfeld, das es ihnen erlaubte, einfach 20 Jahre gepennt. Auf der anderen Seite werden auch die jetzt aufgezeigten dramatischen Entwicklungen weit hinter den Erwartungen zurückbleiben. Eigentlich

bräuchte man jetzt Zeit zum Nachdenken, aber die haben wir zum Glück alle nicht. Eine alte Erfahrung zeigt aber, dass wirklich bahnbrechende Entwicklungen zunächst immer überschätzt werden, um in der Folgephase enttäuschter Erwartungen unterschätzt zu werden. Homeoffice kommt ebenso wie E-Commerce. **Jürgen Böhm**, Co-Gründer von **ImmobilienScout24**, und ich (E-Business in der Immobilienwirtschaft" (**Gabler** 2001) haben es Ihnen vor 20 Jahren versprochen. **Wir halten unsere Versprechen. Und heute zeige ich Ihnen ein wenig Statistik zu Mietvolatilität und zu Statistik.**

Richtig viel Sinn macht es nicht, die heute referierten Halbjahresstatistiken wirklich zu lesen und auszuwerten. Zum einen zeigen sie den statistischen Durchschnitt einer Herdplatte/Eiswasser-Situation. Zum anderen sind durch Überhänge aus langen Vorbereitungs- und Planungszeiten der noch guten konjunkturellen Ausgangssituation viele Umsätze übertragen worden, die heute so nicht mehr verhandelt würden. Gleichzeitig führten aber Schockstarre-Verhaltensweisen noch zu einem schnellen „auf Eis legen" laufender sinnvoller Verhandlungen, die wohl nachgeholt werden. Dieser Attentismus wird wohl bis zur Klärung der Gesamtsituation anhalten. Insofern sind auch neue „Bewegungsmeldungen", dass der Markt sich langsam erhole, die wir in Gesprächen hören, mit Vorsicht zu bewerten, da nach einem harten Abbruch automatisch zunächst eine schnelle Erholung einsetzt.

In der Zukunftsbeurteilung spielen unterschiedliche Erfahrungen und die neue „Macht des geschenkten Geldes" eine Rolle. Zinsen bestraften früher immobilienwirtschaftlichen Optimismus mit Leerständen sehr schnell. Heute lässt sich das besser aussitzen. Einigkeit der Researcher besteht in der beginnenden Erholung nach der Schockstarre des Shutdown. Wie die Börsianer gehen die Immobilienmatadore auch mangels Alternativanlagen tendenziell von einer schnellen Erholung aus.

Hier könnte aber der Mieteffekt deutlich unterschätzt werden. Ab 1993 hatte die realistische Einschätzung der Wiedervereinigung die Euphorie abgelöst. Eine ähnliche Situation, wenn auch auf anderem Zinsniveau, entstand 2001, als die die World Trade Center Anschläge „9/11" in einer Phase sowieso konsolidierender Wirtschaft, wie auch 2019, für einen tiefen Absturz sorgten. Hoher Neubau des Internetbooms mit anschließendem Platzen der Blase traf auf Abbruch der Vermietungsmärkte. In der Folge entstan-



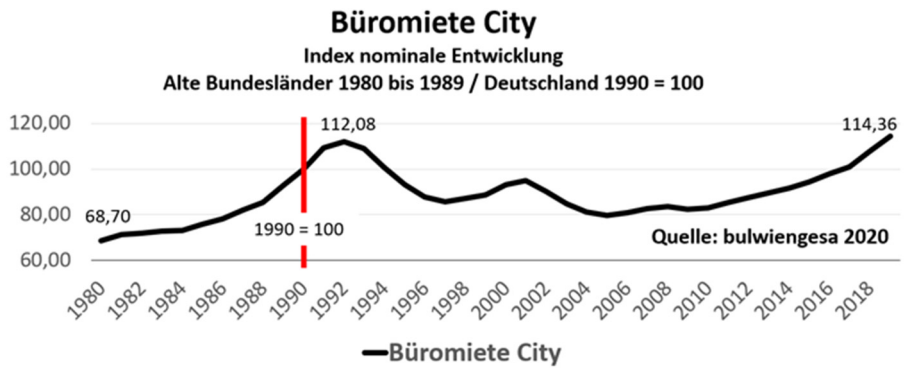
Personalien

Stuttgart: **Oliver Fauth** (48) und **Christian Sailer** (51) leiten ab 1. Juli 2020 als Geschäftsführer die **LBBW Immobilien Asset Management GmbH**. In die Geschäftsführung der LBBW Immobilien Investment Management GmbH wurde **Michael Roth** (43) mit Wirkung zum 1. Juni bestellt. In diesen Funktionen folgen sie auf **Torsten Bäppler**, der aus der Unternehmensgruppe ausgeschieden ist.

Pullach: Zum 01.07.2020 wurden die beiden Generalbevollmächtigten **Florian Heumann** und **Markus Niedermeier** der **LHI Leasing GmbH** zu ordentlichen Mitgliedern der Geschäftsführung bestellt. Die vier geschäftsführenden Gesellschafter **Oliver Porr**, **Robert Soethe**, **Peter Kober** und **Jens Kramer** werden sich plangemäß zum 31.12.2020 aus der Geschäftsführung zurückziehen, bleiben dem Unternehmen aber als Gesellschafter erhalten.

Düsseldorf: **Anja Heyn**, ehemalige Vertriebsmanagerin der **Deutschen Finance,** wird neuer Sales Director des auf den US-Immobilienmarkt spezialisierten Unternehmens **DNL**. Heyn wird DNL beim Ausbau ihres Geschäfts mit geschlossenen Publikums-AIF unterstützen.

Hamburg: Mit Wirkung zum 1. Juli 2020 wird **Christoph Holzmann** (43) in die Geschäftsführung der U**nion Investment Real Estate GmbH** berufen. Er übernimmt dort als COO die Verantwortung für die Weiterentwicklung der Geschäftsprozesse. Er kommt von der **Beos AG**. Holzmann übernimmt die Position von **Jörn Stobbe**, der die Funktion seit 2017 zusätzlich zu seiner Rolle als Vorsitzender der Geschäftsführung ausgeübt hatte.



den historisch hohe Leerstände mit nominaler Miethalbierung wie z. B. im volatilen Frankfurt, das die Durchschnitte der deutschen City-Lagen (siehe Chart) noch deutlich unterbot. Bei Berücksichtigung der Inflation sind die realen Mieten der Höchststände heute noch nicht erreicht.

Die Mietvolatilitäten in Deutschland für Büromärkte werden von den heutigen Playern entweder mangels Erfahrung unterschätzt oder aus naheliegenden Gründen verschwiegen**. „Büromieten steigen langfristig immer an!“** ist die meistgehörte Aussage. **Ich befürchte, dem ist nicht so.** Ich habe Ihnen mit Bulwiengesa-Zahlen einen wirklich ganz einfachen Chart mit einer ganz einfachen Zahlenreihe der Mietentwicklung der durchschnittlichen Topstandorte in Deutschland gemacht. **Basis des Index sind nominale Mieten!** Eigentlich müssten wir den Chart noch um 50% Inflation nach unten drehen.

Fazit:

- Lediglich nominal sind die heutigen Mieten auf Höchstniveau. Real sind frühere Spitzen noch nicht erreicht.

- Die Finanzkrise war als „Immobilienkrise“ völlig unbedeutend und fast unsichtbar.

- In den letzten 40 Jahren gab es 3 lange Phasen steigender Mieten. Die ersten beiden Wendepunkte, die durch besondere Ereignisse wie Ernüchterung nach der Wende und „9/11“ eingeleitet wurden, führten zu dramatischen Abbrüchen. Das ist einer Corona-Situation vergleichbar.

- Mietreduktionen bis 30% im Städtedurchschnitt und 50% z. B. in Frankfurt sind durchaus geschichtlich zu belegen.

- Was wir passieren? Die Klatsche kann kommen, muss aber nicht. Ein quälender langer Abstieg mit Zwischenhoch wie von 1993 bis 2006 ist ebenso möglich wie ein harter Schlag 2008, der im Immobilienmarkt geglättet wird und nur kurz wehtut. Allerdings hat Corona als Brandbeschleuniger durchaus das Potential, uns nur ganz langsam heilende Wunden zuzufügen. Und bedenken Sie: Die früheren, großen Abschwungphasen trafen auf eine prinzipiell prosperierende deutsche Wirtschaft in einer überproportional prosperierenden Weltwirtschaft. **Heute ist es anders!**

Denn darüber hinaus dürfte für das 2. Halbjahr an Bedeutung gewinnen, welche Auswirkungen Corona in Form einer, nicht nur von Mietern, sondern auch von Finanzämtern und Wissenschaftlern befürchtete Pleitewelle haben kann. Was passiert mit Shopping-Centern, wenn wie befürchtet ein Drittel der Mieter insolvent werden könnte? Über Büros sprechen wir gerade. Schließlich ist letzte Woche der Kündigungsschutz ausgelaufen. Aufgelaufene Mieten bleiben Verbindlichkeiten. Bei einem langsamen

Neustart könnte das bei viele Unternehmen zu finalen Entscheidungen führen. Das trifft sicher eher den Mittelstand als die großen Büromieter der Metropolen, aber auch hier macht die Nachrichtenlage deutlich, dass mit personellen Konsequenzen bei vielen Unternehmen zu rechnen ist, die Wirkung auf die Büronachfrage haben werden.

Außerdem ist die Wirkung von Pleiten bei gleichzeitig auskömmlicher Fertigstellung ungleich höher als Attentismus in der Neuvermietung. Bestandsflächen müssen ohne Mieteinnahmen zunächst einmal geräumt werden. Vorbereitungen für eine Nachvermietung sind nicht getroffen. Die Flächen müssen saniert werden. Regelmäßig liegen die Nachvermietungsmieten deutlich unter den Bestandsmieten. Mit Leerstandskosten, Mietausfällen, Vermietungs- und Maklerkosten und Marketingkosten verschwinden da ganz leicht 3 Jahresmieten, die der Vermieter nicht kalkuliert hat. Sanierungsnotwendigkeiten älterer Gebäude, die aber keine Bank mehr finanziert, sind dabei nicht berücksichtigt.

Gleichzeitig müssen die frei gewordenen Mietflächen passgenau nachvermietet werden. Die Vergangenheit hat gezeigt, dass bei ausreichendem Leerstandsangebot die in den letzten 10 Jahren vorhandene Mieterflexibilität durch notwendige Vermieterflexibilität abgelöst werden muss. Das führt dann leicht zu Mieterforderungen nach Bereitstellungsflächen bis hin zum Abschließen von Büroräumen, die der Mieter aktuell nicht braucht.

Im Gefolge von Spezialregelungen folgt dann automatisch die Verhandlung zur Deckelung oder Gestaltung von Nebenkosten. Incentives mit durchaus mehr als 1 Jahr mietfreier Zeit und Mieterumbauten auf Vermieterkosten bei gleichzeitig immer mehr geforderter Mietvertragsflexibilität im Digitalisierungszeitalter lassen bei niedrigeren Anschlussmieten viele Planungen zur Makulatur werden. In der Bewertung werden aus den aktuellen Chancen von Leerstandsflächen dann hoch bewertete Risiken, die z.B. in den USA oft zu einer Nullbewertung des Leerstandes führen.

Rohmert's Fazit: Ehrlich, in Verbindung mit den immer schwärzeren Konjunkturmeldungen fällt es mir immer schwerer, an eine schnelle Erholung zu glauben. Aus Nutzersicht würden wir nach alter Volkswirtschaftslehre eine Klatsche bekommen, die wir uns gar nicht mehr vorstellen können. Die Frage ist einfach, wieviel sich davon mit geschenktem Geld zuschütten lässt und wann die zwangsernährten ökonomischen Zombies dann doch in die Kiste springen. ☐

Abbruch im Vermietungsmarkt bestätigt
Trotz Umsatzeinbruch Mieten und Leerstand noch unverändert

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

Jetzt liegen die Zahlen der Researcher vor. Die generell eher zweifelhafte Aussagekraft der ersten 6 Monaten mit dem Abbruch der Corona-Krise auf halber Strecke zeigten wir Ihnen oben ausführlich auf. Jetzt bleiben wir beim Zahlenwerk. Das zweite Quartal 2020 war das umsatzschwächste zweite Quartal seit Mitte 2009.

Im ersten Halbjahr 2020 wurden lt. **JLL** rund 1,28 Mio. qm Bürofläche in den 7 Metropolen Berlin mit 329 000 qm in der JLL-Statistik, Düsseldorf (166 900 qm), Frankfurt (111 800 qm), Hamburg (167 000 qm), Köln (96 700 qm), München (332 100 qm) und Stuttgart (78 800 qm) vermietet oder an Eigennutzer verkauft. **BNPPRE** kommt unter Einrechnung

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

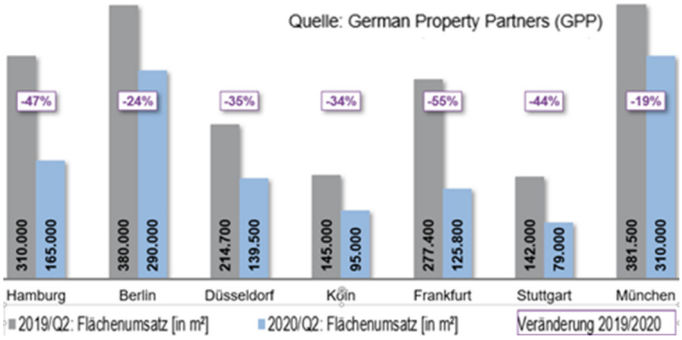
youmex

Personalien

Stuttgart: **Thomas Wagner** tritt als CFO in die Geschäftsführung der **LBBW Immobilien-Gruppe** ein. Nach beruflichen Stationen bei der **HSH Real Estate** und der **Helaba** übernahm Wagner 2014 die Geschäftsführung der zur Helaba gehörenden **GGM Gesellschaft für Gebäudemanagement** sowie die Leitung des Rechnungswesens der Muttergesellschaft **OFB Projektentwicklung GmbH**. Dort ist der gelernte Dipl.-Bauingenieur, Dipl.-Kaufmann und Immobilienökonom seit 2016 in Personalunion ebenfalls Geschäftsführer. Der Geschäftsführung der LBBW Immobilien-Gruppe gehören außerdem **Alexander Sieber** und **Frank Berlepp** an. Letzterer hat die Rolle des Sprechers übernommen, nachdem **Michael Nagel** ausgeschieden war.

Hamburg: Die **LAIC Vermögensverwaltung GmbH**, der digitale Portfoliomanager der **Lloyd Fonds AG**, hat **Hans-Jürgen Röwekamp** als neuen Geschäftsführer gewonnen. Röwekamp war zuletzt Geschäftsführer einer mittelständischen Unternehmensberatung und hat die letzten Jahre Unternehmen im Aufbau von digitalen Vertriebsbereichen begleitet.

München: **David Christmann** (55) startet zum 1. September als Sprecher der Geschäftsführung bei der **Isaria München Projektentwicklungs GmbH**. Er kommt von der **Rock Capital Group**. Im März 2020 hatten sich die **Deutsche Wohnen** und Isaria über den Verkauf von 13 Projekten mit einem Volumen von rd. 2 Mrd. Euro geeinigt und die betreffenden rund 90 Mitarbeiter/innen wurden zum 1. Juli 2020 in die Isaria München Projektentwicklungs GmbH übernommen.



von Stuttgart auf einen Vergleichswert von etwa 1,275 Mio. qm. **GPP** errechnet 1,20 Mio. qm, **Colliers** 1,25 Mio. qm. Das entspricht einem Rückgang zum guten Vorjahresvolumen um fast 36%. Besonders hart und ungebremst trifft es die Bankenmetropole Frankfurt mit einem Rückgang von 60% (JLL) (GPP -55%, Colliers -56%). Hamburg folgt mit einem Minus von 47,3% (JLL, GPP -47%) und Köln mit -40,4% (JLL, GPP -34%). Die Bundeshauptstadt rettet sich dank der 84 000 qm

Lokal in Ihrem Markt.

Büromarkt 1. Halbjahr 2020

Stadt	JLL										BNPPRE			GPP			Colliers	
	Umsatz (qm)				Spitzenmiete		Leerstand		Fertigstellungen		Umsatz	Miete	Leerstd.	Umsatz	Änd. zu	ØMiete	Umsatz (qm)	Änd. zu
	2019	1 HJ 2019	1HJ 2020	Änd.	2Q 19	2Q 20	2Q 19	2Q 20	2HJ 20	Änd	1HJ 20	1HJ 20	1HJ 20	1HJ 20	1 HJ 19	1HJ 20	1HJ 20	1 HJ 19
Berlin	998.500	408.100	329.200	-19,3%	35,50 €	37,00 €	1,8%	1,9%	149.200	25,0%	341.000	40,00 €	1,9%	290.000	-24%	28,95 €	331.000	-15%
Düsseldorf	549.900	260.300	166.900	-35,9%	28,00 €	28,50 €	6,3%	6,2%	25.500	249,3%	158.000	28,50 €	8,0%	139.500	-35%	16,60 €	141.000	-33%
Frankfurt	579.500	279.300	111.800	-60,0%	40,50 €	41,50 €	6,1%	6,3%	65.300	4253,3%	133.000	47,00 €	6,9%	125.800	-55%	21,40 €	111.900	-56%
Hamburg	530.000	317.100	167.000	-47,3%	29,00 €	30,00 €	3,4%	2,7%	53.200	-8,1%	152.000	32,00 €	4,0%	165.000	-47%	17,60 €	174.900	-45%
Köln	291.300	162.300	96.700	-40,4%	25,00 €	26,00 €	2,6%	2,2%	28.800	70,4%	87.000	26,00 €	3,3%	95.000	-34%	15,00 €	85.000	-35%
München	760.000	426.400	332.100	-22,1%	40,00 €	41,00 €	2,4%	2,7%	110.600	-35,8%	326.000	39,50 €	2,6%	310.000	-19%	22,50 €	326.100	-23%
Stuttgart	319.000	142.600	78.800	-44,7%	24,00 €	25,50 €	2,1%	2,1%	5.500	-91,0%				79.000	-44%	16,70 €	77.300	-45%
Summe	4.028.200	1.996.100	1.282.500	-35,7%							1.197.000			1.204.300			1.247.200	

Anmietung der **Deutschen Rentenversicherung** im „Cule" über die Runde und verzeichnet „nur" einen Rückgang von knapp 20% (JLL, Colliers -15%, GPP -24%). Mit drei Deals über mehr als 10 000 qm kann München den Rückgang abfedern auf -22,1% (JLL, GPP: -19%, Colliers -23%). Dank der Nachfrage der öffentlichen Hand kann Düsseldorf den durchschnittlichen Rückgang von -36% bestätigen (JLL, GPP -35%, Colliers -33%).

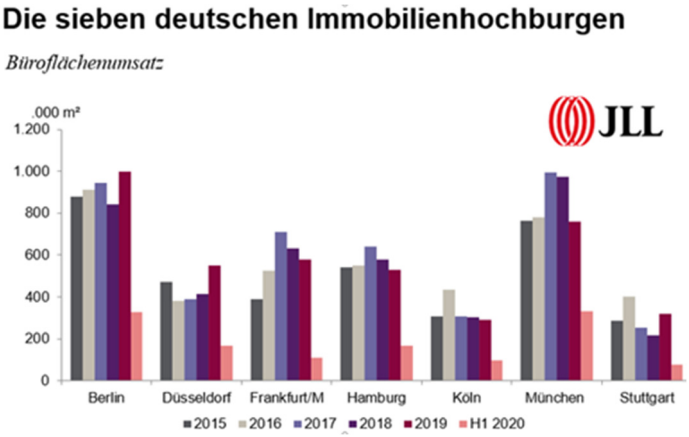
Trotz der eingebrochenen Nachfrage stiegen die Spitzenmieten lt. JLL in allen sieben Metropolen im Vergleich zum 1. Halbjahr 2019 sogar leicht an (Düsseldorf +1,79%, FFM +2,47%, München +2,5%, Hamburg +3,45%, Köln +4%, Berlin +4,23% und Stuttgart sogar +6,25%). Die Leerstände haben sich auf niedrigem Niveau fast konstant gehalten. In Hamburg und Köln ist der Leerstand im Vergleich zum 1. Halbjahr 2019 sogar leicht rückläufig, in München steigt er lt. JLL leicht von 2,4% auf 2,7%. Vor allem in Düsseldorf und Frankfurt wurden im 1. Halbjahr 2020 lt. JLL deutlich mehr Flächen fertiggestellt als im Vorjahreszeitraum (Düsseldorf +249,3%, Frankfurt +4253%). Mit 65 300 qm neuen Flächen bleibt Frankfurt aber noch deutlich hinter Berlin (+149.200 qm) und München (+110.600 qm) zurück. Hinsichtlich der Zukunftseinschätzung sind die Researcher jedoch uneins. ▶

Deals

Obernburg: **LIP Invest** erwirbt für seinen offenen Immobilien Spezial-AIF „**LIP REAL ESTATE INVESTMENT FUND – LOGISTICS GERMANY II**“ das gerade fertiggestellte Mega-Logistikzentrum in der Erlenbacherstraße. Der Off-Market Deal hat ein Investmentvolumen von rund 100 Mio. Euro.
LIP wurde von **LPA**, **EbnerStolz** und **REC** beraten. Bauherr und Verkäufer ist die **Mainsite Logistik Nord**, die künftig auch als Mieter drei Hallenabschnitte des Logistikzentrums mit rund 30.000 qm selbst nutzt. Weitere Mieter sind die Firmen **syncreon** und **Geis Global Logistics**.

Frankfurt: Die Wirtschaftskanzlei **FPS** hat die **Sport Stadion Frankfurt am Main Gesellschaft für Projektentwicklungen mbH** (bei der langfristigen Vermietung des Frankfurter Fußballstadions rechtlich beraten. Der zum 1. Juli 2020 abgeschlossene Mietvertrag mit dem Fußballbundesligisten **Eintracht Frankfurt** ist auf eine Laufzeit von 15 Jahren angelegt. Die Arena wird künftig den Namen „Deutsche Bank Park“ tragen.

Düsseldorf: **Check24** expandiert innerhalb des Wilhelm-Marx-Hauses und mietet im 1. OG zusätzlich über 1.300 qm Bürofläche an. Bereits im Herbst 2018 hatte Check24 die Büroräume in der zweiten Etage der Heinrich-Heine-Allee 53 bezogen. Im Zuge der Expansion wurde die Mietvertragsdauer beider Flächen auf 10 Jahre vereinbart. **BNPPRE** vermittelte die insgesamt rund 2.660 qm Bürofläche. Das Objekt gehört zum Liegenschaftsvermögen des Offenen Immobilien-Publikumsfonds **WestInvest InterSelect** der **Deka Immobilien**.



Wie auch **"Der Immobilienbrief"/ PLATOW** bewertet **Helge Scheunemann,** Head of Research JLL Germany, die Lage eher kritisch. Die aktuelle Entwicklung der Volkswirtschaft und der Unternehmen könne nicht spurlos an den deutschen Vermietungsmärkten vorbeigehen. Die Krise habe neben der Industrie eben auch die Dienstleistungsunternehmen gleichermaßen getroffen. Es sei nicht die Zeit, um Umzüge zu realisieren oder Expansionen voranzutreiben. Scheunemann erwartet für das Gesamtjahr einen Büroflächenumsatz von rund 2,8 Mio. qm (ca. -30%). Im 1. Hj. 2020 wurden wie im Vorjahr insgesamt rund 438 000 qm Büroflächen fertiggestellt. Im 2. Hj. würden knapp 615 000 qm fertig. Davon stehen knapp 300 000 qm noch zur Vermietung. Hinsichtlich der Mieten stellt JLL lediglich eine höhere Sensibilität fest. Der Druck auf Incentives könnte sich im weiteren Jahresverlauf verstärken. Auch **BNPPRE** erwartet in den nächsten Quartalen keine deutlich sinkenden Mieten oder stark steigende Leerstände. Der Büroflächenumsatz werde gegen Ende des Jahres wieder erste Aufwärtstendenzen zeigen, die sich ab 2021 beschleunigen und zu einer schrittweisen Rückkehr zur Normalität im Jahre 2021 führen. **Savills** geht davon aus, dass die Nominalmieten in den Top-7-Büromärkten weitestgehend stabil bleiben werden. ☐

Investmentmarkt lebt noch vom Vorlauf
Starkes Q1 rettet Statistik

Constanze Wrede, „Der Immobilienbrief“

Ähnlich wie Vermietungsmarkt gilt auch für die Investmentstatistik, dass der Vorlauf aus den Vorbereitungen des letzten Jahres und die Statistik des 1. Quartals das Zahlenwerk retten. Nach Recherche von BNP Paribas Real Estate (BNPPRE) konnte aufgrund des außergewöhnlichen Investmentumsatzes im Q1 auch für das erste Halbjahr insgesamt ein neuer Rekord registriert werden.

Mit knapp 29,4 Mrd. Euro wurde lt. **BNPPRE** der Vorjahreswert um rund 20% übertroffen. Unter Einbeziehung der Wohnimmobilien mit knapp 12,7 Mrd. Euro ergibt sich ein Gesamtumsatz von gut 42 Mrd. Euro. **JLL** kommt mit 42,5 Mrd. Euro zu vergleichbaren Ergebnissen. Mit rund 10,8 Mrd. Euro wurde lt. BNPPRE im Q2 der Vorjahreswert jedoch um 19% verfehlt. Paketverkäufe konnten mit 14,2 Mrd. Euro ihren Umsatz mehr als verdreifachen. Einzeldeals gingen mit knapp 15,2 Mrd. Euro um ein knappes Viertel zurück. Büroinvestments bleiben mit 35% und 10,4 Mrd. Euro die wichtigste Assetklasse. Die Multiplikatoren bzw. Netto-Spitzenrenditen blieben unverändert. Mit 41% lag der Anteil ausländischer Käufer weiter im Durchschnitt. Insgesamt wurden 730 Gewerbe-Transaktionen erfasst. Trotz der Wirkungen des Lockdown zeige sich, dass von einem teilweise prognostizierten Stillstand der Investmentmärkte keine Rede sein könne und viele Investoren weiter an deutsche Immobilien und eine Fortsetzung der positiven Trends glauben, erläutert BNPPRE-CEO **Piotr Bienkowski.**

Unmittelbar am stärksten betroffen vom Lockdown und den Kontaktbeschränkungen waren weite Teile des Einzelhandels. Dabei wurden bereits vor der Corona-Krise vorhandene Entwicklungen verstärkt. Vor diesem Hintergrund seien bislang kaum

BNPPRE - Gewerbliche Investments 1. Halbjahr 2020

Gewerbeimmobilien | Commercial properties	Investitionsvolumen Investment volume 1. Halbjahr 2020	Veränderung Change in %
Einzeldeals | Single investments	15.183	-24,5
– Anteil A-Standorte* | Proportion A locations*	8.981	-29,1
Portfolios	14.183	229,8
– Anteil A-Standorte* | Proportion A locations*	5.410	374,4
Gewerbeimmobilien gesamt | Commercial properties total	**29.367**	**20,3**
Wohnportfolios | Residential portfolios	12.671	80,5
Investitionsvolumen gesamt | Investment volume total	**42.038**	**33,7**

* Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München, Stuttgart.

BNP Paribas Real Estate GmbH, 30. Juni 2020

Shoppingcenter-Transaktionen zu beobachten. Funktionierende High Street-Objekte in Top-Lagen, Fachmärkte und Fachmarktzentren mit hohem Food-Anteil und Supermärkte seien aber weiter auf dem Einkaufszettel der Investoren. In den deutschen A-Standorten (Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München und Stuttgart) beläuft sich das Investitionsvolumen im ersten Halbjahr auf knapp 14,4 Mrd. Euro (+4%). Das liege an den Portfoliotransaktionen.

Am meisten investiert wurde mit 3,85 Mrd. Euro (-27%) erneut in Berlin, gefolgt von Frankfurt mit gut 2,9 Mrd. Euro (+24%) und Hamburg mit knapp 2,2 Mrd. Euro (+92%). München verzeichnet mit knapp 2,1 Mrd. Euro einen leichten Rückgang (-4 %), wohingegen Düsseldorf um 58 % auf gut 1,8 Mrd. Euro zulegen konnte. Auch Köln (702 Mio. Euro, -10 %) und Stuttgart (833 Mio. Euro, -15 %) weisen lediglich moderate Umsatzrückgänge auf.

Die Netto-Spitzenrenditen bleiben insgesamt in den großen Städten aber unverändert. Mit 2,60% bzw. einem Multiplikator von fast 40 liegen sie in Berlin und München weiterhin am niedrigsten. Gemeinsam auf dem dritten Platz folgen Frankfurt und Hamburg mit jeweils 2,80%. Außerhalb der vier absoluten Top-Standorte, also in Köln, Düsseldorf und Stuttgart, seien bislang unverändert 3,00% anzusetzen. Im Value Add-Segment würden Investoren aufgrund der Unsicherheit über die zukünftige Marktentwicklung durchaus spürbare Risikoabschläge kalkulieren, meint BNPPRE. Die meisten Investoren gingen davon aus, dass Deutschland analog zur Finanzkrise die schnellste Recovery hinlegen dürfte, erwartet Bienkowski. Daher sei ein Investmentumsatz über 50 Mrd. Euro möglich, womit der zehnjährige Schnitt spürbar übertroffen werden könnte. Für die Preisentwicklung stelle eine stabile Situation im Core-Segment sowie ein noch anhaltender Findungsprozess im Value-add-Bereich das wahrscheinlichste Szenario dar.

Auch für **JLL** würde der Blick auf die nackten Zahlen in „normalen“ Zeiten und unter „normalen“ Umständen sicherlich als erfreulich gewertet. Mit 42,5 Mrd. Euro übertraf

das 1. Hj. 2020 in der JLL-Statistik das Ergebnis des Vorjahres um 31%. Das liege jedoch ausschließlich an einem Plus von über 80% in den ersten drei Monaten. Das Q2 trug nur noch ein Drittel zum Halbjahresvolumen bei. Die Corona-Pandemie und deren Folgen haben den Investmentmarkt, meint JLL-Chefresearcher Scheunemann. Zwar liefen einige Verkaufsprozesse weiter bzw. wieder an und einige auch größere Transaktionen könnten in den nächsten beiden Quartalen erfolgreich über die Bühne gehen, jedoch werde es in den besonders betroffenen Assetklassen Einzelhandel, mit Ausnahme Lebensmittel, und Hotel auch im weiteren Jahresverlauf schwierig bleiben.

Für das Gesamtjahr 2020 rechnet JLL vor diesem Hintergrund mit einem Volumen von rund 70 Mrd. Euro. Die gemittelte **Büro-Spitzenrendite** liege mit 2,91% im 12-Monatsvergleich noch einmal 15 Basispunkte niedriger. Große Private Equity Investoren sammelten nach wie vor Unmengen an Kapital ein. Asiatische Investoren kämen hinzu. Für die weitere Entwicklung bis zum Jahresende würde es keine Veränderung bei den Büro-, Fachmarkt- und Logistikrenditen geben. Sinkende Multiplikatoren seien bei Shopping Centern zu erwarten, prognostiziert Scheunemann.☐

Wohninvestments zukünftig gefragt wie nie zuvor?

Am deutschen Wohninvestmentmarkt mit Transaktionen ab 50 Wohnungen wurden lt. Savills im 1. Hj. rund 96 400 Wohnungen für etwa 12,5 Mrd. Euro gehandelt. Damit lag das Transaktionsvolumen fast doppelt so hoch wie im gleichen Vorjahreszeitraum. Maßgeblich dafür war die Übernahme von Adler Real Estate durch Ado Properties im März mit fast der Hälfte des Gesamtvolumen. NAI apollo summiert das Transaktionsvolumen auf 13,0 Mrd. Euro (+62%) mit 102 000 Wohnungen (+71%). Nach dem stärksten Auftaktquartal aller Zeiten war das Transaktionsgeschehen wohl bedingt durch die COVID-19-Pandemie im Q2 mit etwa 3,2 Mrd. Euro schwach. Die durchschnittlichen Preise der gehandelten Wohneinheiten lagen am Ende des Q2 bei rund 140 000 Euro und aufgrund teurer Projektentwicklungen um 6% über Vorquartal.

Da die Fundamentaldaten an den Wohnungsmärkten aus Eigentümersicht weiterhin sehr positiv seien, gebe es derzeit keine Preisreaktionen. Durch Anlagedruck dürften selbst im konjunkturellen worst case die Preise stabil blei-

Deals

Aachen: **ARQIS** hat die **Landmarken AG** beim Verkauf der Büro- und Geschäftsimmobilie Pick-up beraten. **Warburg-HIH Invest Real Estate** erwarb das Gebäude im Rahmen eines Asset Deals als erstes Objekt für seinen neuen offenen Spezial-AIF "**Deutschland Selektiv Immobilien Invest II**". Der sechsgeschossige Neubau an der Krefelder Straße 218 im Quartier Nord verfügt über mehr als 5.000 qm Büro-, Praxis- und Gastronomieflächen, die langfristig voll vermietet sind. Bis 2030 entstehen hier auf 48.500 qm Mixed-Use-Immobilien für Büros, Einzelhandel und Gastronomie sowie Stellplätze.

Düsseldorf: **Kriton Immobilien GmbH** hat gemeinsam mit **Black Horse Investments GmbH** in einem Joint Venture das Büroobjekt „KAP 2“, Teilmarkt Kennedydamm, von der **Hadar GmbH** erworben. Die „New Fashion Plaza“ (ursprünglich als Bürogebäude 1974 errichtet und 2009 saniert) ist aktuell zu 75% vermietet. Der klar strukturierte Gebäudekörper verfügt derzeit über eine Gesamtmietfläche von rund 6.400 qm, welche sich auf 7 Stockwerke verteilt, hinzu kommen ca. 66 Tiefgaragenplätze. Das Gebäude wird heute als Mode-Order-Center genutzt. Das Joint Venture plant eine grundlegende Sanierung des Objekts. Der Entwurf stammt vom Büro **RKW Architektur +.** Die Immobilientransaktion wurde von **BGA Invest** vermittelt. Das Joint Venture wurde im Ankauf technisch durch **KVL** und rechtlich durch **Dentons** sowie **ARQIS Rechtsanwälte** beraten.

ben. In der Langfristperspektive rechnet **Savills** damit, dass die Investorennachfrage nach Wohnimmobilien deutlich ansteigt. Weniger als 1% der Wohnungsmieter hätten bislang ihre Miete gestundet. Das verdeutliche die hohe Stabilität der Erträge von Wohnimmobilien.

Hinsichtlich der regionalen Verteilung der Transaktionen bleiben lt. **NAI Apollo** auf Bundeslandebene Nordrhein-Westfalen und Berlin mit einem Anteil von 19,7% bzw. 13,6% die wichtigsten Investitionsziele. Auf kommunaler Ebene stünden unverändert die deutschen A-Standorte im Fokus des Investmentgeschehens. Zwar könne es in den kommenden Monaten zu Verschiebungen und Angebotsrückgängen kommen, jedoch bestehe aber auch Potenzial, dass aus der Rezession ein steigendes Angebot, u.a. durch Notverkäufe oder den Verkauf von Problemimmobilien resultieren könnten, erwartet NAI. **Konstantin Kortmann** von **JLL**. Er sieht Chancen für das Wohnsegment, aus der Krise sogar gestärkt hervorzugehen. Die Risikoaversion und damit die Nachfrage nach risikoärmeren Produkten könnte nachhaltig noch steigen. Anlagealternativen im Niedrigzinsumfeld der ultra-expansiven geldpolitischen Ausrichtung würden immer rarer. ☐

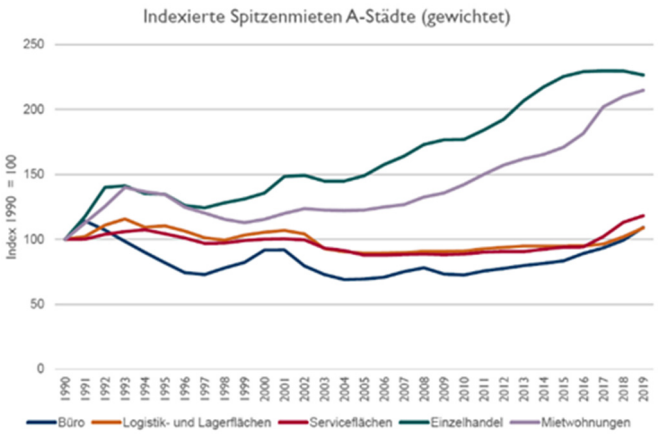
Logistik-Flächennachfrage sinkt, Mietniveau bislang stabil
Pandemie trifft Logistik nur bei Automotive

Logistik scheint zum Gewinner der Krise zu werden. In einem Webinar von Catella Real Estate diese Woche bestätigte Thoralf Schuster-Gutjahr, Real Estate Head Nordics bei DHL, dass die Krise in der Unternehmenspraxis weitgehend ohne Wirkung ablaufen würde. Der DHL-Umsatz blieb insgesamt stabil, es habe lediglich vereinzelte temporäre Rückgänge insbesondere bei Automotive/Retail gegeben, die aber durch Zuwächse z. B. bei Healthcare/E-Commerce sektoral wieder ausgeglichen worden seien. Es habe ein kurzfristiges Spot-Geschäft durch höheren Lagerbestand/Overflow gegeben. Lediglich 4 Standorte seien teilweise in Kurzarbeit. Es gebe keine Mietausfälle oder -stundungen.

Deutschland sei überproportional stark in internationale Lieferketten eingebunden, eröffnete **Prof. Thomas Beyerle.** Er erwartet eine spürbare Verkürzung der internationalen Lieferketten und speziell in hochwertigeren Produktionen eine Rückverlagerung der Lager von der Straße wieder in stationäre Lager. Das führe zu steigender Attraktivität bei Investoren. Der Beginn der Deglobalisierung habe bereits nach der Finanzkrise eingesetzt und schreite jetzt schneller fort. Die Mieten seien vergleichsweise sehr wenig volatil.

Covid-19 - ein "rollender Schwan" für die Logistikbranche?

Für Catella-Logistikchef **Wolfgang Holzberger** liegen die Investitions-Hotspots weniger in den gehypten Ballungsräumen, da sollten sich lieber die Asiaten die Finger verbrennen, sondern eher in Logistik-Lagen und insbesondere auch in den Grenzregionen. Megatrends, die den Bereich Logistik beeinflussen, seien Globalisierung, Digitalisierung, Nachhaltigkeit, Outsourcing und E-Commerce. Mögliche Invest-



mentkriterien seien Standortqualität, Drittverwendungsfähigkeit, Spezial-Logistiktypen wie Kühllogistik, Kurier-Express-Logistik, Urbane Last-Mile-Logistik, Gewerbeparks und Light Industrial sowie Produktion und Stückgutlogistik. Drittverwendungsfähigkeitskriterien seien Andienungs- und Rangierflächen, Hallenhöhe 10 bis 12 m, Bodenbelastbarkeit mit Punktbelastbarkeit, Teilbarkeit und Flexibilität sowie der Flächenverteilungsschlüssel. An Standorten hat Catella Logistikcluster an 28 etablierten Logistikregionen in Deutschland ausgemacht. Kriterien seien ausreichende Verfügbarkeit an Arbeitskräften, idealerweise nicht dupliziertbare Lage in Nähe zu Bevölkerungsagglomerationen und/oder Produktionsschwerpunkte.□

PROJECT Immobilienentwicklungs-AIF »Metropolen 20«

100% Eigenkapital macht Privatanlegerfonds corona- und bankensicher

Die PROJECT Investment Gruppe hat plangemäß zum 1. Juli 2020 mit der Platzierung ihres neuen Einmalanlageangebotes begonnen. Im deutschen Projektentwicklungsbereich bei Wohnen bedienen die Bamberger mit ihrer Performance inzwischen eine Art «eigenen Markt», der, wie wir hören, auch umsatztechnisch nach kurzem Corona-Abbruch schon wieder zu Aufholeffekten führt. Die »Metropolen 20 geschlossene Investment GmbH & Co. KG« ist wie das zum 30. Juni 2020 geschlossene Vorgängerangebot »Metropolen 18« ein nach Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) regulierter Alternativer Investmentfonds (AIF) auf reiner Eigenkapitalbasis.▶

Im Welterbe 1-8
45141 Essen
info@rag-montan-immobilien.de
Tel. : +49 (0)201/378 - 0
www.rag-montan-immobilien.de

RAG
Montan Immobilien

Immobilienangebot NRW

Seit 40 Jahren sind wir im Verbund des RAG-Konzerns bekannt für erfolgreiche Lösungen in der Flächen- und Projektentwicklung.
Unser Spezialgebiet: die effiziente Revitalisierung industriell vorgenutzter Areale - von der Sanierung über die Planung und Entwicklung bis zur Vermarktung.

Wir bieten Grundstücke für Gewerbe und Dienstleistungen, Logistik und Wohnen an Ruhr und Saar. Einen Überblick über unser Flächenportfolio finden Sie auf unserer Homepage oder rufen Sie uns einfach an. Wir freuen uns auf Sie!

Die Zukunft ist unser Revier.

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.

»Metropolen 20« wird in mindestens zehn verschiedene Immobilienentwicklungen in wenigstens drei Metropolregionen investieren. Zur Auswahl stehen Berlin, Hamburg, München, Nürnberg, Rheinland, Rhein-Main und Wien. Mit dem von den Investoren eingebrachten Eigenkapital baut die **PROJECT Immobilien Gruppe** Wohnungen, die im Projektverlauf an Eigennutzer verkauft werden, die so auch zur laufenden Finanzierung beitragen. Die Beimischung von Gewerbeimmobilien ist vorgesehen. Über die zunehmende Attraktivität von Immobilien im jetzt wohl langfristig gesetzten Nullzinsumfeld, herrscht unter Analysten weitgehende Einigkeit. Daher trägt **Alexander Schlichting,** gesch. Ges. der **PROJECT Vermittlungs GmbH**, mit dem Hinweis, dass Immobilienbeteiligungen für ein stabiles und auf einen effizienten Vermögensaufbau ausgelegtes Anlegerportfolio weiterhin unverzichtbar seien, Eulen nach Athen.

Der Vorgänger-AIF »Metropolen 18« wurde mit Stand 30. Juni 2020 mit einem Gesamtkapital von 135 Mio. Euro mit 3 600 Beteiligungen gezeichnet. 30 Immobilienentwicklungen befinden sich bereits im Investmentportfolio. Der konzeptionsbedingte Blind Pool-Charakter war durch Investments nach kurzer Anlaufphase abgelegt. Aktuell sind für den Metropolen 20 bereits 5 Immobilienentwicklungen in Metropolregionen als mögliche Erstinvestitionen identifiziert.

Privatanleger können den neuen AIF ab 10.000 Euro zuzüglich 5% Ausgabeaufschlag zeichnen. Der Anleger hat die Wahl zwischen dem im Sinne der optimalen Renditeentwicklung von PROJECT empfohlenen Standard-Modell der Ertragsthesaurierung und den beiden gewinnunabhängigen Entnahmevarianten von entweder 4 oder 6% des gezeichneten Kommanditkapitals pro Jahr. Die «6%-Variante» erfolgt demzufolge erstmalig mit Ablauf von 36 Monaten, die «4%-Entnahme» startet erstmals im Folgemonat nach Beitritt. Beide Varianten setzen die vollständige Einzahlung des gezeichneten Kommanditkapitals voraus. Die Haftungssumme beträgt ein Prozent des gezeichneten Kapitals, eine Nachschusspflicht besteht nicht. Die Renditeerwartung liegt im Rahmen eines ausgewogenen »Midcase«-Szenarios bei einem Gesamtmittelrückfluss von 152% auf das eingezahlte Kapital. Das Laufzeitende des »Metropolen« 20 datiert auf den 30. Juni 2030. »In der aktuellen noch von der Corona-Pandemie gekennzeichneten Marktphase agieren und kalkulieren wir besonders vorsichtig. In der Praxis bedeutet das, dass für den Ankauf nur Projektentwicklungsgrundstücke in Frage kommen, die auch in einem seit- oder abwärts laufenden Marktumfeld eine ausreichend attraktive Anlegerrendite in Aussicht stellen. Mit dieser sicherheitsorientierten Ankaufstrategie bleiben wir unserer Maxime Stabilität vor Renditemaximierung treu«, sagt **Ottmar Heinen,** Vorstandsvorsitzender der PROJECT Beteiligungen AG.☐

IMBAS BY FPRE

IMBAS – Digitale Immobilienbewertung

Die Bewertung von Immobilien bietet wie kein anderer Bereich der Immobilienwirtschaft Raum für statistische Modelle, maschinelles Lernen und Methoden der künstlichen Intelligenz. Das Ergebnis ist die Beschleunigung von Geschäftsprozessen durch effiziente Digitalisierung.

Das Immobilienbewertungs- und Analysesystem IMBAS verknüpft statistische Analysemethoden mit der Logik der Immobilienwirtschaft. Unser Algorithmus verdichtet ökonomische, demographische und immobilienwirtschaftliche Standort- und Marktdaten und erlaubt eine wissenschaftlich fundierte Erstbewertung sämtlicher Objektarten.

Bewerten auch Sie eigenhändig und zuverlässig Eigentumswohnungen, Einfamilienhäuser, Mietwohnungen, Büro- oder Verkaufsflächen. Analysieren Sie mit unseren interaktiven Dashboards Ihre Immobilienportfolios oder prüfen Sie die Voraussetzungen für Projektentwicklungen.

Jetzt kostenlosen Testzugang anfordern.

www.imbasbyfpre.de

Fahrländer Partner
Raumentwicklung

Deals

Mainz: Mit der **Barmer Landesgeschäftsstelle** zieht ein weiterer namhafter Mieter in das Rheinkontor am Zollhafen. Die **LBBW Immobilien Development GmbH** baut das innovative Bürogebäude, das bereits Ende März an den Real Asset und Investment Manager **Wealthcap** veräußert wurde. 94% der Mietflächen, die insgesamt rund 14.300 qm umfassen, sind bereits vergeben. Ankermieter ist die LBBW. Die Barmer wird eine Fläche von rund 500 qm beziehen. Weitere Mieter sind u.a. **Textbroker**, **BayWa r.e. Wind**, **Yardi Systems** sowie die **LBS** Landesbausparkasse Südwest. Transaktionspartner für die Vermietung war **Colliers International**.

Pfungstadt: **Alnatura** mietet die gesamten 14.000 qm Lagerfläche des P3 Logistic Parks. Die Vermittlung erfolgte durch die **Baumüller & Co. AG**. Als Lead Makler war **Realogis** beratend tätig.

Stuttgart: Ein Joint Venture aus dem Projektentwickler **AAW Guse & Compagnie** und dem Schweizer Investor und Asset Manager **Lakeward Real Estate AG** hat das „Kienzle Areal" in der Mercedesstraße 9 in Bad Cannstatt in einem strukturierten Bieterverfahren erworben. Geplant ist hier rd. 5.600 qm BGF für ein Serviced Apartment- / Long Stay Konzept mit rund 160 Apartments zu entwickeln. Im Rahmen der Vermietung wurde ein Wettbewerb zur Betreibersuche gestartet, welcher durch **Engel & Völkers Hotel Consulting** begleitet wird. Baustart ist Anfang 2021 vorgesehen. **E & G Real Estate** war vermittelnd und beratend tätig.

Anmerkung "Der Immobilienbrief": **Fahrländer Partner Raumentwicklung FPRE ist neuer Partner unseres Hauses. Umfragen und Research weit über die Möglichkeiten der Berichterstattung hinaus wie z. B. der ca. 400-seitige «Immobilien ALMANACH Schweiz» haben uns Spaß gemacht. Wir haben Stefan Fahrländer gebeten, sich Ihnen und uns einmal vorzustellen:**

FPRE – Digitale Marktdaten und Tools für Akteure im Immobilienmarkt

Dr. Stefan Fahrländer, Fahrländer Partner

Fahrländer Partner Raumentwicklung FPRE ist ein privates Beratungs- und Forschungsunternehmen mit Sitz in Zürich. FPRE ist im Eigentum der geschäftsleitenden Partner und komplett unabhängig. Zurzeit beschäftigt FPRE rund 25 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus den Bereichen Volkswirtschaft, Ökonometrie, Architektur, Raumplanung, Statistik und Informatik.

Seit 2006 entwickelt und betreibt FPRE digitale Marktdaten und Tools für Immobilienmarkt-Akteure in der Schweiz und bedient Kunden mit Studien, Beratungs- und Bewertungsleistungen. Seit 2018 stellt FPRE zudem ein umfassendes Daten- und Modellportfolio für den Immobilienmarkt Deutschland über die Webapplikation IMBAS zur Verfügung. Zu den Kunden von FPRE zählen institutionelle Anleger, Hypothekenbanken, Immobilienmakler, Asset Manager, Immobilienentwickler, Baukonzerne und staatliche Akteure. Die DNA von FPRE ist geprägt durch Forschungsnähe, «Digital Leadership» und Transparenz.

Forschungsnähe

Evidenzbasierte und wissenschaftlich fundierte Marktdaten bilden die Basis aller Aktivitäten bei FPRE. Seit der Firmengründung engagieren sich die Partner und Eigentümer von FPRE als Hochschul-Dozenten und begleiten Masterarbeiten und Dissertationen in den Bereichen Soziodemographie, Regional- und Immobilienökonomie. Gegenwärtig dozieren FPRE-Partner an den Universitäten Stuttgart und Zürich, an der ETH Zürich, an der HTW Berlin sowie an sieben Fachhochschulen in der Schweiz.

Im Rahmen langjähriger Forschungskooperationen betreibt FPRE Methodenforschung zu relevanten Immobilienmarkt-Themen. Aktuell zu nennen sind zwei laufende Forschungsprojekte: Einsatz von «Machine Learning» bei der Konstruktion von Bewertungsmodellen in Kooperation mit der Hochschule Luzern und «Empirische Baukostenmodelle Deutschland» in Zusammenarbeit mit der Universität Stuttgart. FPRE wird wissenschaftlich begleitet durch das «IMBAS Advisory Board», welches mit renommierten Professoren der Universitäten St. Gallen, Basel und Stuttgart besetzt ist.

Digital Leadership

Marktdaten und Tools entfalten ihre Wirkung am effektivsten in digitalen Wertschöpfungsketten. FPRE stellt Marktdaten, Bewertungsmodelle und Benchmarks über standardisierte Schnittstellen (API) bereit und ermöglicht damit bruchfreie Integrationen in digitale Prozesse. Ratings, Benchmarks und automatisierte Bewertungen werden so für die Analyse und Bewertung von ganzen Hypotheken- oder Anlageportfolios in Nullzeit verfügbar und jederzeit aktualisierbar gemacht. ▶

Von zentraler Bedeutung bei der Produktion digitaler Marktdaten ist die Entwicklung von *Smart Data*, was bei FPRE zu den bedeutendsten Aufgaben gehört. Da sich aus Big Data keine konsistenten Analysen und Entscheide ableiten lassen, wird die Datenflut bei FPRE unter Berücksichtigung von wissenschaftlichen Erkenntnissen und ökonomischem Sachverstand veredelt und dann für die Kunden verfügbar gemacht. So verdichten die hedonischen Bewertungsmodelle von FPRE Informationen aus mehreren hunderttausend Immobilientransaktionen mittels statistischer Modelle und ermöglichen eine flächendeckende und Markwertermittlung. Ein weiteres Beispiel sind die FPRE-Nachfragersegmente, welche die Wohnungspräferenzen von Millionen Haushalten mit einer Vielzahl von Eigenschaften in sinnvolle, handhabbare Gruppen mit ähnlichen Nachfragepräferenzen zusammenfassen.

Transparenz

Marktdaten und Tools werden von Immobilienmarkt-Akteuren für weitreichende und sehr relevante Entscheidungen herangezogen. Umso wichtiger erscheint FPRE eine möglichst gute Nachvollziehbarkeit der zugrundeliegenden Methoden und Algorithmen. FPRE publiziert seit vielen Jahren in wissenschaftlichen Journalen über selbst entwickelte Modelle und ermöglicht damit das Nachvollziehen und Hinterfragen der verwendeten Daten und Methoden. Weiter werden die FPRE-Kernmodelle – insbesondere die hedonischen Bewertungsmodelle – regelmässig begutachtet. Updates und Modellrevisionen werden in Methoden- und Qualitätsberichten dokumentiert und in Absprache mit Kunden eingeführt.

Im Jahr 2018 publizierte FPRE erstmals den IOSCO -Letter of Compliance für die hauseigenen hedonischen Bewertungsmodelle und Immobilen-Preisindizes. FPRE berücksichtigt damit die von der IOSCO (International Organization of Securities Commissions) publizierten Standards bei der Produktion von «Financial Benchmarks». Zudem erfüllt FPRE die Anforderungen der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA für die IT-Infrastruktur und Datensicherheit mit Blick auf Outsourcing und operationelle Risiken. ***(Info: Fahrländer Partner Raumentwicklung, Seebahnstrasse 89, 8003 Zürich, +41 44 466 70 00, www.fpre.ch)*** ☐

Corona-Trends: Eine neue Welt?

Nikola Stephan,
Immobilienresearch DekaBank

Trendwende durch Corona?

Jede Krise bringt Spekulationen um eine grundlegende Veränderung der Weltordnung mit sich. Ob die Finanzkrise, die europäische Schuldenkrise oder 9/11 – sie alle wurden von Warnungen begleitet, dass die Welt so wie wir sie kennen danach nicht mehr existieren wird. Die Realität sah jedoch anders aus. Zwar gab es langanhaltende Veränderungen. Für den Großteil der Menschen dürften diese Veränderungen im Alltag aber kaum wahrnehmbar sein, sodass sie nicht als komplett „neue Welt“ empfunden werden. Ähnliches lässt sich deshalb auch für die Corona-Krise vermuten. Es wird an Stellschrauben gedreht werden, aber insgesamt werden die Veränderungen graduell und wenig wahrnehmbar bleiben.

Home-Office

Die am naheliegendste Veränderung ist eine Beschleunigung des Trends zum Home- Office. Sicherlich hat hier der Virus einen gewaltigen Lerneffekt erzwungen. Es ist klar geworden, dass Unternehmen, die von Büroarbeit leben, weiter bestehen, auch wenn die Mitarbeiter statt im Anzug im Büro nun in Jogginghose in den eigenen vier Wänden arbeiten. Offensichtlich geworden sind aber auch die technischen Defizite und die Vorteile der persönlichen Kommunikation. Laut einer aktuellen Umfrage unter Bürobeschäftigten in den USA von **Marcus & Millichap** wollen 70% mindestens 3 Tage im Büro arbeiten und der persönliche Kontakt zu Kollegen wird als Hauptgrund angegeben. Dass der Arbeitsweg entfällt, dürfte für viele allerdings ein Plus sein. Für Arbeitsgeber dürfte vor allem der Kostenfaktor und Business Continuity im Vordergrund stehen. Dass der Trend zum Home-Office einen Boost bekommen hat, ist wahrscheinlich. Allerdings wird das Büro auch in Zukunft nicht gänzlich nach Hause verlegt. Es wird ein Ort der Zusammenkunft und des Austausches bleiben.

Technologie

Der Nutzen guter Internetverbindungen, sowie verlässlicher Video- und Telefonkonferenzanbieter wurde uns in den letzten Wochen deutlich vor Augen geführt. Nicht nur beruflich, sondern auch privat ist digitale Infrastruktur wichtiger denn je. Social Distancing und das Monitoring der Gesundheits- und Mobilitätsströme könnten auch die Entwicklung und Akzeptanz automatisierter Prozesse, des Internet of Things sowie von Smart Cities und Buildings beschleunigen. Im Einzelhandel hat das kontaktlose Zahlen in den letzten Wochen an Bedeutung gewonnen und auch Self-Service Checkouts könnten vor dem Hintergrund von Covid-19 nochmal verstärkt eingesetzt werden. Online-Händler setzen zudem zunehmend auf Augmented Reality, um ihre Produkte dem Kunden nahe zu bringen. Technologie ist damit ein Trend,

der durch alle Sektoren und Anlagesegmente von der Krise profitiert. Wie schnell die Nachfrage nach technischen Neuerungen zunimmt, hängt aber auch davon ab, wann solche Technologien weiträumig, datensicher und kosteneffizient verfügbar sind.

Online-Retail

Wer in letzten Wochen etwas Anderes brauchte als Lebensmittel hatte nur eine Wahl: online bestellen. Allerdings konnten nicht alle Einzelhändler vom Online-Geschäft profitieren. Erhöhte Unsicherheit und ein Anstieg der Arbeitslosigkeit belasteten die Kauflaune und sorgten zum Teil auch bei Online-Sales für Einbrüche. Grundsätzlich dürfte die Akzeptanz von Online-Käufen durch die Krise aber nachhaltig zugenommen haben. Für die Logistikbranche heißt das, dass ein wichtiger Nachfragetreiber bestehen bleibt und kundennahe Logistikzentren nochmals an Bedeutung gewinnen. Für den bereits angeschlagenen Einzelhandel fokussiert die Krise abermals den Bedarf einer Omni-Channel-Verkaufsstrategie. Grundsätzlich dürfte Shopping als Freizeitaktivität auch in den kommenden Jahren nicht von der Bildfläche verschwinden, auch wenn die Kauflaune von der weiteren Entwicklung am Arbeitsmarkt auch für längere Zeit getrübt sein könnte.

Globalisierung

Der Welthandel ist bereits in den letzten Jahren ausgebremst worden und protektionistische Maßnahmen waren auf dem Vormarsch. Auch hier lässt sich eine Beschleunigung des Trends vermuten. Unternehmen wollen ihre Abhängigkeit von einem einzigen Land durch höhere Lagerhaltung vor Ort, Diversifizierung der Lieferketten oder lokale Produktion reduzieren. Auch unter Umweltaspekten sind kurze Transportwege wichtig und ein Argument dafür, Teile der Produktion nach Hause zu verlagern. Mit zunehmender Automatisierung von Arbeitsprozessen verliert das Argument der Lohnkosten an Bedeutung. Allerdings funktioniert dies nicht für alle Branchen und Diversifizierung bleibt eine wichtige Strategie, um Lieferketten zu sichern. Wiederum mag gerade China für einige Unternehmen als Absatzmarkt zu wichtig sein, um an den bestehenden Strukturen etwas zu ändern. Hierbei werden sich unterschiedliche Unternehmen für unterschiedliche Strategien entscheiden. Wie stark der Gesamteffekt ausfallen wird, lässt sich zu diesem Zeitpunkt nur schwer abschätzen.

Keine neue Welt

Die Krise liefert Argumente für flexiblere Arbeitsmodelle, verstärkten Online-Handel und technologischen Fortschritt. Auch ganzheitliche Nachhaltigkeitskonzepte bleiben wichtig: Ob die Zerstörung von Ökosystemen zur Verbreitung von Viren beiträgt, die Chancengleichheit in einer Pandemie verstärkt auf die Probe gestellt wird oder Regierungen Maßnahmen zum Schutz der Bevölkerung koordinieren müssen – die Pandemie betrifft alle Komponenten des ESG-Konzepts. Gleichzeitig liefert die Krise aber auch ein Gegenargument zur Globalisierung in einigen Teilen der Wirtschaft, vor allem in der Produktion. Die bestehenden Trends könnten sich also deutlich schneller etablieren als erwartet, eine komplett neue Welt bleibt jedoch unwahrscheinlich. ☐

Gemeinsam ist man weniger allein

Olivia Krebs, Research & Investitionsstrategie, Real I.S. AG

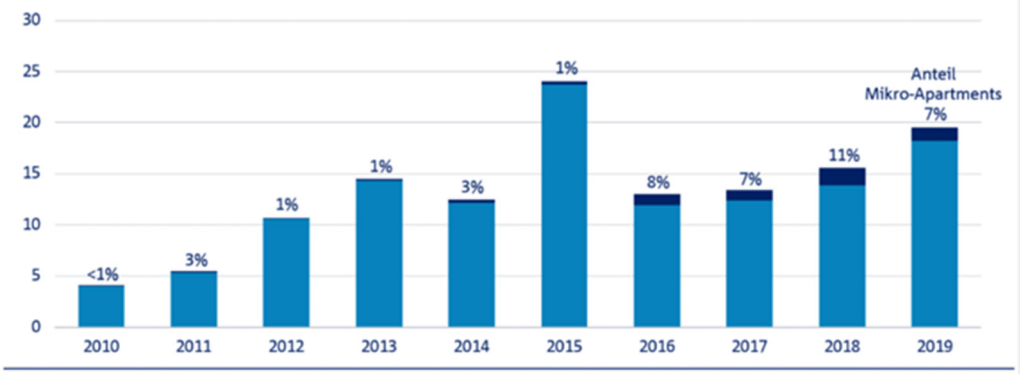
In Deutschland leben immer mehr Menschen allein. Ein Trend, der sich in den kommenden Jahren noch verstärken wird. Wohnraum, der auf die Bedürfnisse und Ansprüche von Single-Haushalten zugeschnitten ist, findet sich aber kaum. Mikro-Wohnen könnte diese enorme Lücke auf dem Wohnungsmarkt schließen.

Allein zu leben und zu wohnen ist nichts Ungewöhnliches mehr. In vielen westlich orientierten Industrienationen sehen wir einen Trend zur Singularisierung der Gesellschaft: die Zahl der Haushalte steigt, die seiner Bewohner sinkt. Im Mittel teilten sich 2018 hierzulande nur noch zwei Menschen eine Wohnung. Dafür stieg der Anteil der Ein-Personenhaushalte weiter und lag vor zwei Jahren schon bei 40,4 Prozent. In 20 Jahren werden fast die Hälfte aller Haushalte in der Bundesrepublik Einzelhaushalte sein, prognostiziert das Bundesamt für Statistik. Schon heutzutage sind unsere Großstädte da angekommen, wohin sich der Rest des Landes sukzessive entwickeln wird: Köln, München und Berlin zählen längst 50 Prozent und mehr Single-Haushalte. Hamburg ist der Spitzenreiter mit einem Anteil von Alleinlebenden in Höhe von 54,5 Prozent.

Wenn jetzt schon mehr als die Hälfte der Großstädter allein lebt, was heißt das für die Zukunft des Wohnens? Zumal der Zuzug in die Metropolen weiter anhält und es durch stärkere Verdichtung immer enger wird. Bislang reagiert die Wohnungswirtschaft noch zögerlich auf die Veränderung des Wohnens. Was auch daran liegt, dass Wohnen relativ krisenresistent ist, wie sich auch gerade während der Corona-Krise wieder zeigt. Es dauert seine Zeit, bis sich gesellschaftliche Entwicklungen in konkreten Wohnformen niederschlagen.

Dennoch ist ein Trend klar zu erkennen: Eine wichtige Antwort auf die Frage, wie eine Kombination aus

Abbildung 4: Investmentvolumen in Wohnportfolios in Deutschland, in Mrd. Euro



Quelle: BNP Paribas Real Estate, CBRE, Savills, Real I.S. AG

begrenzt zur Verfügung stehender Fläche und Individualisierung der Gesellschaft aussehen könnte, ist das Mikro-Wohnen. Komprimiert, kompakt, auf das Wesentliche reduziertes Wohnen in kleinen Einheiten – je Konzept mal mit Anteil an Gemeinschaftsflächen, mal ohne. Wohnen auf kleinem Raum galt früher als Einschränkung. Aber wer sehr jung oder bereits im Seniorenalter ist, betrachtet das nicht mehr per se als Verzicht. Wo man sich wohl fühlt, hängt nicht mehr von der Größe der Wohnung ab, sondern von ihrer Funktionalität.

Dabei geht Mikro-Wohnen sehr wohl auf die unterschiedlichen Bedürfnisse seiner Bewohner ein und ist deshalb auch für viele Lebensphasen geeignet. Der Markt unterscheidet zwischen Student-Living, Business Apartments, Co-Living und Senior-Living. Allen gemeinsam ist eine relativ große Flexibilität bei einer Mindestmietdauer von sechs Monaten sowie die Tatsache, dass diese Apartments wohnungswirtschaftlichen Rahmenbedingungen unterliegen.

Immobilien, die auf dem Konzept „Student-Living" basieren, orientieren sind an den Bedürfnissen von Studenten, Auszubildenden, Praktikanten oder Trainees – kurz gesagt: an jungen Leuten, die bis dahin bei den Eltern gewohnt haben und eine erste eigene Bleibe suchen. Der Vorteil: die Apartments sind fast immer voll möbliert, so kann man sich den Kauf eigener Möbel sparen. Da solche Objekte häufig in Uni-Nähe zu finden sind, wissen auch Gastdozenten sie zu schätzen. Wer nur für begrenzte Zeit vor Ort ist, möchte ohne großen Ballast umziehen. Die Apartments sind zwar auf 18 bis 22 Quadratmeter beschränkt, verfügen aber über ein eigenes Bad und Kitchenette. Um den Austausch untereinander zu fördern, gibt es zahlreiche Gemeinschaftsflächen wie Freizeit-, Lern-, Fitness-, Wäscheräume. Außerdem werden Services wie Apartmentreinigung oder die Nutzung von Waschmaschine und Trockner gegen Gebühr angeboten.

Ähnlich sind auch die Business-Apartments aufgebaut. Allerdings ist die individuelle Wohnungsgröße mit 20 bis 45 Quadratmeter höher, dafür gibt es weniger Gemeinschaftsflächen. Da die berufsbedingte Mobilität und Flexibilität weiter zunehmen, eignen sich Business-Apartments auch für Projektmitarbeiter und Berufspendler sowie Neuankömmlinge aus dem Ausland. Wer in der neuen Stadt jedoch schnell Kontakte knüpfen möchte, ist in Co-Living Konzepten besser aufgehoben. Co-Living zielt auf den Community- und Sharing Economy-Gedanken ab. Der Gedanke dahinter: Der Großteil der Bewohner möchte sich eher miteinander austauschen und hält sich gern in Gemeinschaftsflächen auf, anstatt sich ins kleine Apartment zurückzuziehen. Die Apartments sind zwar klein mit zehn bis 18 Quadratmetern, nur teilweise mit eigenem Bad und Kitchenette; aber dafür mit großen Gemeinschaftsflächen mit gehobener Ausstattung in Form von großer Küche, Co-Working-Flächen, Kino-, Fitness- und Wäscheraum. Auch ein Concierge-Dienst, der tagsüber Pakte annimmt, gehört häufig zu den Angeboten solcher Einrichtungen.

Mikrowohnen scheint demnach eine perfekte Lösung für junge und unabhängige Stadtmenschen zu sein. Aber was ist mit älteren Menschen, die häufig allein in viel zu großen Wohnungen leben, ihre Selbstständigkeit schätzen, aber auch gern mehr Gesellschaft hätten? Auch für diese Altersgruppe gibt es Angebote: Die Apartments sind zwischen 35 und 55 Quadratmeter groß, meist barrierefrei gestaltet und verfügen über vollausgestattete Küchen. Ansonsten ist eine individuelle Möblierung der Wohnung möglich. Hinzu kommen Gemeinschaftsflächen und diverse weitere Dienstleistungen. Hilfs- und Betreuungsangebote der ambulanten Pflege können hinzu gebucht werden, so dass niemand ausziehen muss, sobald er Unterstützung bei der Verrichtung alltäglicher Haushaltsarbeiten oder der täglichen Hygiene benötigt.

Obwohl sowohl Angebot als auch Nachfrage von Mikro-Apartments stetig wachsen und somit auch die Investmentfähigkeit des Produktes als Anlageklasse zunimmt, bleibt es bislang noch ein Nischenprodukt des Immobilienmarktes. Erst seit gut vier Jahren werden Mikro-Apartments merklich gehandelt. 2018 wurde aber bereits ein Investitionsvolumen von insgesamt 1,7 Milliarden Euro verzeichnet – immerhin ein Anteil von elf Prozent aller Wohntransaktionen in Deutschland. Lag der Anteil 2019 mit sieben Prozent und einem Volumen von 1,3 Milliarden Euro zwar deutlich darunter, ist dennoch davon auszugehen, dass sich Mikro-Wohnen seinen Platz als neue Assetklasse erobern wird. ☐

Anmerkung „Der Immobilienbrief“ zum u.g. Statement von Wulff Aengevelt: Nach unserer Meinung gehört Signa zu den wenigen Unternehmen, denen Corona eine einmalige Chance bescherte. Nachdem es den berufensten Geistern des Handels und der Wirtschaft nicht gelungen war, Kaufhof und Karstadt in die Zukunft zu führen, ergaben sich nach der Fusion auch dem Normalbegabten die Fragen nach der Lösung zum einen des generellen Kaufhausproblems und zum anderen die Frage nach der Bewältigung der Doppelstrukturen. Corona bietet nicht nur eine Lösung der doppelt besetzten Standorte, sondern gleichzeitig eine Optimierungsmöglichkeit der Immobilienaspekte im Zusammenspiel mit Kaufhausaspekten, die ohne Corona nicht in den schönsten Träumen vorstellbar gewesen wäre. **Glückwunsch, lieber Rene Benko! Was stört die österreichische Eiche schon, wenn sich deutsche Gemüter an ihr kühlen?**

Intelligenter Nutzungsmix gegen schließungsbedingte Verödung der Innenstädte

Dr. Wulff Aengevelt

Brachfallenden City-Flächen wie im Falle von Kaufhof/Karstadt droht unter anderem der Zugriff durch führende Logistiker - und das auch noch unter dem Deckmantel ökologischer Interessen!

Das Argument: Überlässt man diese City-Areale den nach same day-/same hour delivery strebenden Logistikunternehmen, könnten diese auf weite Teile ihrer die Innenstädte an sechs Tagen der Woche verstopfenden Zustell-Flotten verzichten! Denn die Kaufhaus-Standorte sind in der Regel in top Lagen, bestens an den ÖPNV angebunden und oftmals kombiniert mit Parkhäusern, Gastronomien, Dienstleistern. Soll heißen: Eine exzellent erreichbare riesige Abholstation, gerne noch mit Cafeteria, Gastro, Supermarkt etc. für den Wohlfühl- und Versorgungs-Faktor. **Klingt gut? Ist es aber nicht** und gilt unbedingt abzuwehren, denn Logistik hat nichts in Fußgängerzonen und Haupteinkaufstraße zu suchen! Vielmehr wäre das eine gigantische Unternutzung solcher Filet-Standorte.

Stattdessen sollte für diese Immobilien ein intelligenter Nutzungsmix angestrebt werden. Für solche Standorte ideal geeignet ist zum Beispiel eine Kombination aus Kultur, Wohnen und Hotel oder auch einem medizinischen Zentrum / Tagesklinikum. So könnten hier zum Beispiel Oper und/oder Theater, Ausstellungsflächen für Museen, Galerien etc. einen adäquaten Platz finden. Angesichts in der Regel abends stattfindender Aufführungen würde dabei das häufig angeschlossene Parkhaus zusammen mit dem direkt vor der Tür haltenden ÖPNV ein Verkehrschaos verhindern. Dazu würde gut ein Hotel - für Besucher der Kultureinrichtungen, Städtetouristen und internationale Gäste gleichermaßen - passen sowie Wohnraum mit bedarfsgerecht abrufbaren Dienstleistungen u.a. für ältere Bürger, um sie in der Stadt zu halten, statt sie zur Stadtflucht zu verleiten. Das trifft auch auf das bislang unzureichend bediente Bedarfssegment preisgedämpfter Eigentumswohnungen zu, insbesondere für Schwellenhaushalte und kinderreiche Familien.

Grundsätzlich bieten diese Standorte, Areale und Bestandsobjekte große Potentiale für städtebaulich und gesellschaftlich relevante Entwicklungen, die einer schließungsbedingten Verödung der Innenstädte entgegenwirken. Was es dazu braucht, sind allerdings die richtigen Ideen und Konzepte. Logistik, Bau- und Möbelhaus-Ideen gehören nicht dazu! **(Aengevelt Immobilien** wurde 1910 gegründet und ist ein unabhängiges inhabergeführtes Familien-Unternehmen in der vierten Generation. Aengevelt gehört mit 130 Experten zu den größten und erfahrensten Immobiliendienstleistern Deutschlands und bietet seinen Kunden zusammen mit seinen Partner-Netzwerken DIP und Corfac International nicht nur bundesweit, sondern auch weltweit eine ganzheitliche Betreuung. Ergebnis Geschäftsjahr 2019: rd. 300.000 m² vermittelte Gewerbemietfläche und begleitete Investment-Transaktionen im Wert von rd. EUR 950 Millionen. ☐

Aus unserer Medienkooperation mit „immobilien intern“

Ausgabe Nr. immo 14/20 | Düsseldorf, 8. Juli 2020| 30. Jahrgang | ISSN 1431-1275

■ So teilen Sie die Maklercourtage mit dem Fiskus ■ Aus der Praxis: Was zählt als Gegenleistung zur Grunderwerbsteuer? ■ Gesellschafter-Mietverträge in einem Mehrgenerationenhaus ■ Keine (automatische) Mietminderung bei Umgebungsbaulärm ■ Streit um den Gesetzentwurf zur Mobilisierung von Bauland ■ Beilage: Die Krux mit der erweiterten Gewerbesteuerkürzung für Grundbesitz ■ Doch zuerst liebe Leserin, lieber Leser, beschäftigen wir uns mit der Frage aller Fragen: ▶

Deals

Frankfurt: Die **DIC Asset AG** hat Ende Juni die Kaufverträge für zwei Objekte im Wert von rd. 116 Mio. Euro beurkundet. Voraussichtlicher Besitz-, Nutzen- und Lastenübergang ist Mitte des 3. Quartals 2020.
Die neuwertige und voll vermietete Immobilie "SAP-Turm" im Gewerbegebiet Eschborn-Süd umfasst rund 8.950 qm. Der alleinige Erstmieter ist das Softwareunternehmen **SAP**. Die Gesamtinvestitionskosten für das Objekt betrugen rund 69 Mio. Euro.
Die Büroimmobilie in Hannover wird durch einen bonitätsstarken international tätigen Mieter aus der Finanzbranche angemietet. Das achtgeschossige Objekt verfügt über insgesamt rund 9.350 qm. Die Gesamtinvestitionskosten liegen bei rund 47 Mio. Euro.

Augsburg: Die **Catella Real Estate** AG hat für ihren offenen Publikumsfonds „**KCD-Catella Nachhaltigkeit IMMOBILIEN Deutschland**" ein gemischt-genutztes Areal erworben.
Bei der Immobilie in der Franz-Kobinger-Straße 5-11a, Färberstraße 2,4 handelt es sich um ein gemischt-genutztes Quartier auf einer Grundstückfläche von rund 11.000 qm im Stadtteil Pfersee. Der im Jahr 1992 sukzessive erbaute „Pferseepark" verfügt über rund 50 Mieter mit einer Mietfläche von ca. 16.000 qm und 210 PKW-Stellplätzen. Zusätzlich befinden sich acht Wohneinheiten in der Liegenschaft.
Colliers International war vermittelnd tätig. Die Due Diligence auf Käuferseite erfolgte durch **DLA Piper, Arcadis Germany** und **L+P Technical Advisory** Verkäufer ist der von der **FLE GmbH** betreute Spezialfonds **FLE SICAV FIS**, welche von **GSK Stockmann** beraten wurde.

Corona-Paket: Wer hat das bestellt, wer hat so viel Geld?

Kennen Sie noch den Karnevalsklassiker des Kölner Humoristen Jupp Schmitz: *„Wer soll das bezahlen? Wer hat das bestellt? Wer hat so viel Pinkepinke? Wer hat so viel Geld?"* Natürlich der Steuerzahler. Zur Refinanzierung der enormen Haushaltslasten von aktuell 218,5 Mrd. €, verursacht durch die Corona-Pandemie, werden derzeit auf politischer Ebene verschiedene Szenarien durchgespielt.

Der Wissenschaftliche Dienst des Deutschen Bundes-tages (WD) hält z. B. eine einmalige Vermögensabgabe für denkbar. *„Dadurch, dass die Vermögensabgabe im Grundgesetz ausdrücklich normiert wurde, ist sie grundsätzlich verfassungsrechtlich zulässig"*, heißt es in dem Sachstandsbericht vom 9.4.2020 zur *„Verfassungsmäßigkeit einer Vermögensabgabe zur Bekämpfung der wirtschaftlichen Folgen der Corona-Pandemie"* (WD 4- 3000 041/20 ➔ ii 14/20-01). Allerdings dürfe diese Abgabe *„Steuerschuldner nur einmal belasten und einmalig sein"*, sagt der WD. Konkreter wird das Deutsche Institut der Wirtschaft (DIW) in einer Publikation vom 27.4.2020 mit dem Titel 'Steuerpolitik in Zeiten von Corona: Unternehmen und Konsum kurzfristig entlasten, Hochverdienende mittelfristig moderat belasten': *„Zum Abbau der Schulden könnten bei den Haushalten mit hohen Einkommen ein Corona-Soli auf die Einkommensteuer und bei den hohen Vermögen eine Corona-Vermögensabgabe erhoben werden."* Zielgruppe sind 1 % der Steuerzahler: Betroffen wären ca. *„40.000 Haushalte, die jeweils ein Nettovermögen von mehr als 2,5 Millionen € haben. Eine jährliche Abgabe auf die übersteigenden Vermögen von 0,5 % könnte ein Aufkommen von bis zu 11 Mrd. € erzielen."*

Hier kursieren in den Medien auch Gerüchte, die wir so nicht bestätigen können. Die Rede ist davon, eine Arbeitsgruppe der Bundesregierung arbeite bereits an Gesetzesentwürfen, kumulativ zur Vermögensabgabe, einen Corona-Soli, der wie der jetzige Soli ab 2021 nur noch von den oberen 10 % der Einkommenspyramide zu entrichten ist, ein-zuführen. Ausgerichtet auf diese Spitzensteuerzahlergruppe würde zusätzlich zum bestehenden Soli noch ein etwas höherer Corona-Soli von 7,5 % Aufschlag auf die Einkommensteuer kommen.

'immo'-Fazit: Das ist bisher alles Spekulation. Gleiches gilt für die Vermutung, nach der Bundestagswahl 2021 -werde ein solches Gesetzespaket verabschiedet und rückwirkend zum 1.1.2021 in Kraft treten. Genauso richtig ist aber auch, dass eine Refinanzierung langfristig nur über eine Steuererhöhung möglich ist. Wer die Gewinner und Ver-lierer sein werden, kann seriös aber derzeit keiner sagen. ☐

Aus unserer Medienkooperation mit „immobilien intern"

Ausgabe Nr. immo 13/20 | Düsseldorf, 24. Juni 2020| 30. Jahrgang | ISSN 1431-1275

▪ Veräußerung nießbrauchbelasteter Immobilien ▪ Welcher Preisrahmen gilt für Architekten-Honorare? ▪ Vergleich für Schrott-Immobilie: Steuerpflichtig oder nicht? ▪ WEG: Sondereigentümer kann gegen Störer klagen! ▪ BGH erfindet sich neu bei Mieterhöhungsverfahren ▪ Beilagen: Leserservice und Absenkung der Umsatzsteuersätze ▪ Doch zuerst, liebe Leserin, lieber Leser, geht es um eine hochspannende Umfrage des markt intern-Verlags: ▶

Beschäftigungstherapie für die Wohnimmobilienbranche

Mangelnden Aktionismus kann man der Bundesregierung derzeit wahrlich nicht vorwerfen. Getreu dem Motto: 'Viel hilft viel', wird mit mächtig viel Wumms aus der Bazooka geschossen. Kollateralschäden können da nicht ausbleiben. Zum ersten Mal seit Einführung des seit 1968 gültigen Mehrwertsteuersystems kommt es zu einer Absenkung des Mehrwertsteuersatzes für die gesamte Wirtschaft. Vom 1.7. bis zum 31.12.2020 wird damit der Steuersatz von 19 auf 16 % und der ermäßigte Satz von 7 auf 5 % abgesenkt.

Nur wenige Wochen vorher hat die Bundesregierung zur Rettung der Gastronomie eine Umsatzsteuersatzsenkung für Speisen (ohne Getränke!) von 19 % auf 7 % für Umsätze, die nach dem 30.6.2020 und vor dem 1.7.2021 erbracht werden, beschlossen. Durch den erneuten Steuersatzwechsel muss jeder Gastronomie-Betrieb sein Kassensystem binnen weniger Monate dreimal auf die jeweils gültigen Steuersätze umzustellen. Für andere Unternehmer sind es immerhin noch zwei Anpassungen. Das bedeutet: Waren müssen ggf. neu ausgezeichnet sowie Kassensysteme und Buchführungsprogramme zum 1.7. und zum 1.1.2021 geändert werden. 'markt intern' hat eine bundesweite Umfrage gestartet, ob diese Maßnahmen wirklich hilfreich oder doch nur eine bürokratische Belastung sind. Die dort veröffentlichten Ergebnisse sind eine klatschende Ohrfeige für die Politik (www.markt-intern.de/mwst-ergebnisse).

Warum die Absenkung der Steuersätze auch eine *„Beschäftigungstherapie für Immobilieneigentümer“* ist, können Sie unserer heutigen Spezial-Beilage entnehmen. Insbesondere Miet-, und damit Dauerschuldverhältnisse, müssen bei der Option zur Umsatzsteuer wegen der unterjährigen Steuersenkung angepasst werden. Taktische Optionen können sich auch bei Bauleistungen lohnen. Denn hier ist in der Regel die Abnahme des Bauwerkes entscheidend für den Steuersatz. Vor dem 1.7. sind es 19 %, zwischen 1.7. und 31.12.2020 16 % und ab 1.1.2021 wieder 19 %. Clevere Steuerzahler wollen diese Zeitfenster für sich nutzen. Sie stornieren bereits vergebene Aufträge, z. B. an Handwerker, und verschieben Termine in die zweite Jahreshälfte. Dies kann sich für den Einzelnen lohnen, führt aber für die Wirtschaft zu einer Konjunkturbremse, also dem genauen Gegenteil des mit der Steuersenkung angestrebten Erfolgs. ☐

Blockchain bei Immobilien-Investments
Paul Hülsmann, CEO Finexity AG und Simon Brunke, Vorstand Exporo AG

Die Interviews führte Robert Fanderl, Analyst, für "Der Immobilienbrief"

Durch die Blockchain-Technologie könnte der Immobilienmarkt revolutioniert werden, davon ist Paul Hülsmann, CEO der Finexity AG überzeugt. Die Finexity AG ist ein im Jahr 2018 gegründetes FinTech Unternehmen mit Sitz in Hamburg. Es bietet als eines der weltweit ersten Unternehmen tokenisierte Immobilien als Investitionsmöglichkeiten an. Auch Simon Brunke, Vorstand bei der Exporo AG, ist davon überzeugt, dass die Blockchain eine Technologie ist, die das Potenzial hat, tradierte Prozesse gravierend zu verändern.

„Der Immobilienbrief“: Was verbirgt sich hinter dem Begriff „Blockchain“?

Hülsmann: Der englische Begriff Blockchain bedeutet übersetzt Blockkette. Mit Block ist ein Datensatz gemeint, der in eine Liste eingetragen wird. Mit jeder Aktion, die einer der Beteiligten ausführt, kommen weitere Datensätze hinzu. Die Daten werden miteinander verbunden, so dass sie eine Kette bilden. Durch ein kryptografisches Verfahren erhält jeder neue Datenblock einen Streuwert (Hash) des vorangegangenen Blocks sowie Transaktionsdaten und einen Zeitstempel. So entstehen mit jeder weiteren Transaktion aus dem Datensatz (Block) ganze Datenketten (Blockchains), welche wie eine dezentrale Transaktionsdatenbank fungieren. Jede neue Transaktion wird digital in einem einzigartigen Datensatz erfasst – quasi ein digitaler Fingerabdruck. Dieser baut auf den vorherigen Transaktionen auf, wodurch sich die Daten gegenseitig bestätigen. Durch dieses Verfahren können keine Angaben verändert oder gelöscht werden, da durch die Manipulation die Kette unterbrochen wird. Diesen Bruch bemerken andere Nutzer und können so falsche und geänderte Daten sofort erkennen. Gleichzeitig bedeutet eine unversehrte Blockchain, dass es sich um echte Daten handelt, auf die sich jeder Anwender verlassen kann.

„Der Immobilienbrief“: Wieso können Immobilien-Investments auf die Blockchain-Technologie in Zukunft nicht verzichten?

Hülsmann: Erfolgreiche Anleger haben schon immer auf ein gut sortiertes Portfolio mit einer ausgewogenen Mischung verschiedener Anlageformen geachtet. Dazu gehören neben Anlagekonten und Wertpapieren auch Investments in Immobilien. Durch die Blockchain-Technologie

könnte der Immobilienmarkt revolutioniert werden. Es können sich erhebliche Änderungen für die Investoren ergeben. Kauf und Verkauf von Immobilien könnten durch die Blockchain-Technologie einfacher, günstiger und sehr viel schneller abgewickelt werden als bisher.

„Der Immobilienbrief“: Wie können Anwender eine Blockchain nutzen?

Hülsmann: Jeder Teilnehmer erhält eine digitale Brieftasche, auf Englisch Wallet genannt. Dabei handelt es sich um eine Software, über die der Anwender Zugang zur Blockchain erhält. Die Wallet enthält einen öffentlichen Schlüssel (Public Key), der für alle Teilnehmer sichtbar ist. Über diesen Schlüssel kann der Anwender Zahlungen oder Dokumente von einer anderen Person empfangen. Gleichzeitig befindet sich in der Wallet ein privater Schlüssel (Private Key), der als Passwort dient. Über diesen Schlüssel kann ein Beteiligter die empfangenen Nachrichten, Zahlungen und Dokumente entschlüsseln. Jede Aktion erzeugt eine Signatur, die fälschungssicher in der Kette der Datensätze gespeichert wird.

„Der Immobilienbrief“: Was sind Smart Contracts?

Hülsmann: Mittels Blockchain-Technologie können digitale Verträge, sogenannte Smart Contracts, umgesetzt werden. Bei einem Smart Contract werden Vertragsbedingungen digital einprogrammiert, und, sobald dieser Vertrag aktiviert wird, werden die Bedingungen automatisch abgearbeitet und ggf. validiert. Smart Contracts werden häufig bei der automatischen Durchführung von Zahlungen angewandt: Auf diese Weise können Treuhänder ersetzt werden, da ein Smart Contract so ausgestaltet werden, dass die Zahlung unter den Vertragspartner erst ausgeführt wird, wenn die Ware geliefert wurde. Jeder Vertragspartner kennt die Bedingungen, die transparent und unveränderbar im Smart Contract abgebildet sind.

„Der Immobilienbrief“: Wie sicher ist die Blockchain?

Hülsmann: Ein Hacker kann sich Zugang zu einer klassischen Datenbank verschaffen und durch das Manipulieren dieser einen erheblichen Schaden anrichten. Dies ist bei einer Blockchain-Lösung nahezu ausgeschlossen. Die Manipulationssicherheit ist ein wesentlicher Vorteil, da einzelne manipulierte Transaktionen vom System erkannt werden. Durch Methoden zur Verschlüsselung innerhalb der Blockchain können manipulierte Daten sofort identifiziert werden, weil der vorher berechnete Schlüssel nach einer Manipulation nun nicht mehr übereinstimmt.

„Der Immobilienbrief“: Wie kann die Blockchain-Technologie den Immobilienmarkt revolutionieren?

Hülsmann: Bisher wird der Verkauf einer Immobilie über einen Notar abgewickelt. Der Notar setzt den Kaufvertrag auf und beglaubigt die Unterschriften von Käufer und Verkäufer. Anschließend wird der neue Eigentümer im Grundbuch eingetragen, das Gutglaubenschutz besitzt. Das bedeutet, dass sich jeder Beteiligte darauf verlassen kann, dass der im Grundbuch eingetragene Eigentümer tatsächlich Besitzer der Immobilie ist. Weitere Beteiligte an einem Immobilienkauf sind Banken, Versicherungen oder Bausparkassen, die ein Immobiliendarlehen gewähren. Jeder der Beteiligten verdient Geld an dem Geschäft und die Abwicklung kann sich über mehrere Monate hinziehen.

Bei Einsatz der Blockchain-Technologie können Käufer und Verkäufer den Kauf selbst abwickeln. Alle zwischengeschalteten Parteien werden überflüssig, wodurch die Beteiligten Zeit und Geld sparen. So hat ein Versuch in Schweden gezeigt, dass ein Blockchain-Immobilienkauf in wenigen Tagen und mit geringen Kosten ausgeführt werden kann. Wegen der hohen Sicherheit genügt der Einsatz des Private Key, um den Kaufvertrag als sogenannten Smart Contract gültig zu machen und die neuen Eigentumsverhältnisse in einem digitalen Grundbuch einzutragen. Auch Investitionen in Immobilien werden durch die Blockchain transparenter und für Kleinanleger leichter zugänglich.

„Der Immobilienbrief“: Was ist heute schon möglich?

Hülsmann: Die Verwaltung von Besitztümern ist ein häufiger Anwendungsfall der Blockchain. Im Falle der Tokenisierung von Assets werden Sachwerte in sogenannte Tokens abgebildet. Token dienen als digitaler Repräsentant des Sachwertes. Mit einem Smart Contract werden Token emittiert. Zum Beispiel wird eine Immobile mit einem Gesamtwert von 1 Mio. Euro in 1 Mio. Token abgebildet. 1 Token entspricht dabei 1 Euro. Wird die Immobilie in kleinen Anteilen an eine Vielzahl von Investoren verkauft, so kann vertraglich festgelegt werden, dass der anteilige Besitz in Tokens abgebildet wird. Werden Mieteinnahmen mit der Immobilie erzielt, so kann jeder Token-Besitzer von einer anteiligen Mietausschüttung profitieren.

Auch **Simon Brunke,** Vorstand bei der **Exporo AG** ist davon überzeugt, dass die Blockchain eine Technologie ist, die das Potenzial hat, tradierte Prozesse gravierend zu verändern. Bereits im Sommer 2019 startete Exporo die erste tokenbasierte Anleihe auf der Ethereum Blockchain für ein Ärztehaus in Hamburg-Poppenbüttel. Brunke weist darauf hin, dass dies der erste gebilligte Wertpapierprospekt in der EU für eine tokenbasierte Anleihe im Immobilienbereich war. Eine Besonderheit bei Exporo ist, dass Anleger ihre Wertpapiere nach Vollplatzierung über den Exporo-Handelsplatz gegebenenfalls wieder verkaufen können. Bisher war das nur für klassische Wertpapier-

BVT investiert in Boston

München: Die **BVT Unternehmensgruppe** hat mit der **BVT Residential USA 15 GmbH & Co. Geschlossene Investment KG** (BVT Residential USA 15) die erfolgreiche Serie mit Investments in US Multi-Family Housing mit einem weiteren Fonds für private Anleger fortgesetzt. Bereits in der frühen Platzierungsphase konnte der BVT Residential USA 15 eine Kapitalbeteiligung von 91,7% an der Projektentwicklungsgesellschaft **"The Residences at the Loop, LLP"** anbinden, die ein Projekt mit 156 Apartments in Methuen, Massachusetts, entwickelt. Die „Class-A" Projektentwicklung Criterion „Methuen" mit 156 Apartments befindet sich in 83 Pleasant Valley Street in Methuen, Massachusetts.
Die Apartmentanlage "Methuen" wird auf rund 32.000 qm Grund errichtet, die Gesamtmietfläche wird rund 14.200 qm betragen.

Deka verlässt Trianon in 2024

Frankfurt: Die **Deka** wird im Jahr 2024 nach über 20 Jahren das Trianon verlassen und in das neu entstehende Hochhaus Four-T1 auf dem ehemaligen **Deutsche Bank**-Areal einziehen. Hierzu ist mit dem Projektentwickler **Groß & Partner** ein Mietvertrag über 16.000 qm Bürofläche abgeschlossen worden. Die angemieteten Büroflächen umfassen insgesamt zehn Stockwerke.

Emissionen von Exporo, die in einem Bankdepot verwahrt wurden, möglich. Seit Juni 2020 ist nun der erste automatisierte Handelsplatz für digitale Wertpapiere in der EU bei Exporo live gegangen.

„Der Immobilienbrief": Welche Möglichkeiten haben die Anleger, ihre Investments wieder zu veräußern?

Brunke: Die Exporo Anleger, die Anleihen bei Exporo Bestand gezeichnet haben, können jederzeit ihre erworbenen Anteile, auch einzeln, auf dem Zweitmarkt, dem Exporo Handelsplatz, zum Kauf anbieten. Der Handelsplatz pro Bestandsobjekt wird freigeschaltet, sobald das jeweilige Funding dafür abgeschlossen ist. Zu finden ist der Exporo Handelsplatz unter dieser Adresse: https://handelsplatz.exporo.de/. Dort sind alle Angebote übersichtlich zu jedem Exporo Bestandsobjekt aufgelistet inklusive des jeweiligen Angebotspreises und der angebotenen Stückzahl.

„Der Immobilienbrief": Welche Umsätze und Kurse wurden bisher erzielt?

Brunke: Auf dem Handelsplatz werden drei Kennzahlen dazu angegeben. Bislang wurden Transaktionen mit einem Volumen von circa vier Millionen Euro über den Handelsplatz (seit Mitte 2018) realisiert. In den letzten drei Monaten waren es mehr als 700 Einzeltransaktionen. Die durchschnittliche Höhe der Transaktionen belief sich dabei auf 101,4 Prozent des Nennwerts.

„Der Immobilienbrief": Hat die Blockchain-Technologie auch einen Mehrwert für den Handelsplatz?

Brunke: Absolut. In Bezug auf die Schnelligkeit des Transaktionsprozesses sowie die Kosten der Abwicklung ist die Blockchain-Technologie nicht nur beim initialen Funding der Bestandsobjekte, sondern auch beim Handelsplatz deutlich besser.

„Der Immobilienbrief": Bei offenen Immobilienfonds können Anleger zum Beispiel Ausschüttungen wieder anlegen, aber auch in monatlichen Raten Anteile erwerben. Können das tokenbasierte Investments auch leisten?

Brunke: Heute ist dies noch nicht direkt möglich, aber durch die Tatsache, dass es mit Einführung der Blockchain Technologie ein eigenes Wallet bei Exporo pro Anleger gibt, wird auch das Reinvestieren von erhaltenen Ausschüttungen leichter umsetzbar sein. Diese und weitere neue Möglichkeiten, wie auch das Investieren über monatliche Raten, sind tatsächlich in Arbeit und sollen in diesem Jahr noch möglich werden. ☐

Investieren in nachhaltig starke Standorte
Ein Ranking von Wirtschaft und Arbeitsmarkt

Prof. Dr. Steffen Metzner MRICS, Empira Gruppe

Vermietete Wohnimmobilien stehen im Fokus privater und institutioneller Investoren. Sie bilden eine stabile und nachhaltige Kapitalanlage mit relativ gut planbaren Mieterträgen. Die Fokussierung auf möglichst stabile Standorte ist dennoch entscheidend. Eine aktuelle Empira-Studie analysiert verschiedene primäre, sekundäre und tertiäre Wohnungsmärkte anhand sozioökonomischer und marktbezogener Kriterien. Ein daraus abgeleitetes Ranking für Wirtschaftskraft und Arbeitsmarkt zeigt die besonders starken Standorte. Eine Korrelationsanalyse bestätigt, dass an diesen Standorten eine stabilere Entwicklung der Wohnungsmieten zu beobachten ist als an wirtschaftlich schwächeren Standorten. ▶

	Kaufkraft/EW (2018)	Beschäftigungsdynamik (2013-2018)	Anteil Langzeitarbeitslose (2018)	Beschäftigungsquote (2018)	Arbeitslosenquote (01/2019)	Anteil Erwerbspersonen ohne Berufsausbildung (2017)	Anteil Beschäftigte mit komplexer Tätigkeit (2018)	Pendlersaldo je 1.000 EW (2018)	Dynamik Bruttolöhne und -gehälter je Arbeitnehmer (2012-2017)	Anteil Produzierendes Gewerbe an Bruttowert-schöpfung (2017)	SCORING WIRTSCHAFT & ARBEITSMARKT
SCHWELLENWERT +	24.761 €	15,5%	30,1%	60,3%	5,1%	14,7%	36,5%	211,4	16,2%	16,7-29,1%	
SCHWELLENWERT -	21.199 €	10,6%	40,2%	54,0%	8,3%	21,1%	26,9%	68,0	11,9%	29,2%	
München	+	+	+	+	+	0	+	0	0	+	7
Ulm	+	+	+	+	+	0	0	+	0	+	7
Ingolstadt	+	0	+	+	+	+	0	+	+	-	6
Braunschweig	+	-	0	+	+	+	0	0	+	+	5
Frankfurt a. M.	+	+	0	0	+	0	+	+	-	+	5
Dresden	0	0	0	+	0	+	+	0	0	+	4
Freiburg i. B.	0	+	+	-	+	0	+	0	0	+	4
Karlsruhe	0	0	+	0	+	0	+	0	0	+	4
Leipzig	-	+	+	+	0	+	0	-	+	+	4
Regensburg	+	+	+	0	+	0	0	+	0	-	4
Stuttgart	+	+	0	0	+	0	+	+	0	-	4
Wolfsburg	+	-	0	+	+	+	0	+	+	-	4
Düsseldorf	+	0	0	0	0	0	+	+	0	0	3
Erfurt	-	0	+	+	0	+	0	0	+	0	3
Hamburg	+	0	+	0	0	0	0	0	0	+	3
Heidelberg	0	+	0	-	+	0	+	+	-	+	3
Nürnberg	0	0	+	+	0	0	0	0	0	+	3
Potsdam	0	0	0	+	0	+	0	0	+	0	3
Würzburg	0	+	+	0	+	0	0	+	-	0	3
Augsburg	0	+	+	0	+	0	0	0	0	-	2
Chemnitz	-	-	0	+	0	+	0	0	+	+	2
Darmstadt	+	+	0	0	0	-	+	+	0	-	2
Erlangen	+	-	0	+	+	0	+	+	-	-	2
Aachen	0	+	0*	0*	0	0*	0*	0	0*	0*	1
Berlin	0	+	+	0	0	0	0	-	0	0	1
Hannover	0	0	0*	0*	0	0*	0*	+	-	+	1
Mainz	+	0	0	0	0	0	+	0	-	0	1
Osnabrück	0	0	0	0	0	0	0	0	0	+	1
Cottbus	-	-	0	0	0	+	0	0	+	0	0
Jena	-	-	0	0	0	+	+	0	+	-	0
Kassel	0	0	0	-	0	0	0	0	0	+	0
Koblenz	0	0	0	-	0	0	0	+	0	0	0
Lübeck	0	0	0	0	0	0	-	0	0	+	0
Magdeburg	-	-	0	+	-	+	0	-	+	+	0
Mannheim	0	+	0	0	0	0	0	0	0	-	0
Münster	0	0	0	-	+	0	+	0	-	0	0
Oldenburg	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Saarbrücken	0	0	0*	0*	-	0*	0*	+	0*	0*	0
Schwerin	-	-	+	0	-	+	-	0	+	+	0
Wiesbaden	+	0	-	0	0	0	0	0	-	+	0

Abb.: Ranking Wirtschaft & Arbeitsmarkt – Diverse Indikatoren, Schwellenwerte auf Basis der oberen und unteren Quartile des Samples von 60 deutschen Städten; Quellen: Bundesagentur für Arbeit, Statistische Ämter des Bundes und der Länder (VGRdL), Thomas Daily (auf Basis von MB Research); eigene Berechnung

Wichtige Kennzahlenbereiche des sozioökonomischen Marktumfelds sind die Beschäftigung, die Kaufkraft, das Ausbildungsniveau und auch über Pendlerströme abgebildete Stadt-Land-Beziehungen. Die Pro-Kopf-Kaufkraft ist ein vielfach eingesetzter Indikator für das regionale Einkommensniveau. Absatzpotenziale lassen sich damit einschätzen und vergleichbar machen. Eine höhere Kaufkraft ist entsprechend als positiv zu werten. Unter den untersuchten 60 Städten führt München das Ranking mit 31.667 Euro pro Einwohner und Jahr an. Danach folgt mit einem Abstand von über 3.700 Euro Erlangen. Mit Düsseldorf, Frankfurt am Main und Stuttgart befinden sich drei weitere Top-7-Standorte unter den ersten zehn. Am Ende des Rankings findet sich Gelsenkirchen mit 18.503 Euro, also gut 13.000 Euro weniger als in München. Auch in Halle (Saale) und Duisburg liegt der Wert unter der 20.000-Euro-Marke. In kaufkraftschwachen Standorten sind höhere Mieten seltener erzielbar, auch Leerstände und Mietausfälle werden häufiger auftreten. Die Budgets der Haushalte, die schon zum aktuellen Zeitpunkt knapp bemessen sind, bieten bei wirtschaftlichen Schwierigkeiten kaum Reserven.

Ein weiterer interessanter Indikator für den Wirtschaftsstandort ist der Pendlersaldo. Ein positiver Pendlersaldo (Zahl der Einpendler übersteigt Zahl der Auspendler) spricht für einen attraktiven Arbeitsmarkt. Gleichzeitig kann er ein Indiz für eine Angebotsknappheit im innerstädtischen Wohnungsmarkt sein. Einpendler bieten in diesem Sinne weiteres Potenzial für Zuzüge und entsprechende Kaufkraft. Unter den Top 7 haben Frankfurt am Main, Düsseldorf und Stuttgart Werte über dem Mittel der Analysegruppe. Größeneffekte spielen bei dieser Kennzahl eine Rolle. Beispielsweise zeigt Berlin einen relativ geringen Wert (37,5), was aber tendenziell längeren Wegen und einem eher dünn besiedelten Umland geschuldet ist. Hohe Pendlerzahlen gibt es auch in besonderen regionalen Wirtschaftsstrukturen, etwa in der VW-Stadt Wolfsburg, die das Ranking der Pendler pro 1.000 Einwohner anführt – auf 1.000 Einwohner kommen netto 554 Einpendler. Um diese Sondereffekte zu berücksichtigen, kann die Dominanz eines Unternehmens beziehungsweise einer Branche auf die Wirtschaftsstruktur in Standortrankings als Korrekturfaktor genutzt werden.

Für qualitative Einschätzungen ist der Anteil von Beschäftigten mit komplexer Tätigkeit interessant. Ein entsprechender Indikator wird von der Bundesagentur für Arbeit ausgewiesen. Dieser basiert auf der Einteilung des beruflichen Anforderungsniveaus in Helfer, Fachkraft, Spezialist und Experte. Ein höherer Anteil an Beschäftigten mit komplexer Tätigkeit ist für den Markt grundsätzlich positiv zu sehen. Die Tätigkeit findet oft in speziellen und damit weniger durch Technik substituierbaren Bereichen statt. Neben der Beschäftigungssicherheit und -flexibilität kann eine höhere Entlohnung angenommen wer-den. Die Stabilität des Standorts wird dadurch insgesamt gefördert. Das führende Heidelberg liegt mit einer Relation von 47,9 Prozent fast 17 Prozentpunkte über dem Mittelwert aller 60 Städte (31,2%). Auch München, Erlangen, Jena und Darmstadt haben eine Quote von mehr als 40 Prozent. Dagegen ist in Gelsenkir-

chen und Duisburg nicht einmal jeder fünfte Beschäftigte einem Spezialisten- oder Expertenprofil zuzuordnen. Auch in weiteren Standorten wie Oberhausen, Mönchengladbach, Wuppertal und Krefeld wird die Beschäftigungsstruktur stark von Helfern und Fachkräften dominiert.

Weitere Indikatoren des Arbeitsmarktes und – zumindest mittelbar – des Einkommens sind der Anteil der Langzeitarbeitslosen sowie die Beschäftigungsquote. Beim Anteil der Langzeitarbeitslosen präsentieren sich vor allem einige bayrische Standorte (u. a. Regensburg, Ingolstadt, München, Nürnberg) sowie Ulm gut (mit niedriger Quote). Auch Leipzig und Berlin finden sich noch unter den Top 10. Ungünstige Werte liefern Oberhausen (Hälfte der Arbeitslosen ein Jahr und länger arbeitslos), Krefeld, Bremen, Duisburg, Gelsenkirchen und Bielefeld. Gelsenkirchen und Duisburg liegen auch bei der Beschäftigung unter den zehn letztplatzierten Städten.

Die Zusammenfassung der genannten und weiterer wirtschafts- und arbeitsmarktbezogener Indikatoren in einem Ranking ergibt mit München und Ulm zwei Spitzenreiter mit jeweils sieben Punkten. Auf dem zweiten Rang folgt Ingolstadt mit sechs Punkten vor Braunschweig und Frankfurt am Main mit jeweils fünf Punkten. Die beiden Spitzenreiter zeigen jeweils sieben positiv und drei neutral bewertete Indikatoren. Keiner der Indikatoren zu Wirtschaft und Arbeitsmarkt ist negativ. Bei Ingolstadt gibt es dann in der Rangfolge die erste Negativbewertung für den hohen Anteil des produzierenden Gewerbes.

Fast alle Top-7-Städte weisen positive Gesamtwerte auf (München +7, Frankfurt +5, Stuttgart +4, Düsseldorf +3, Hamburg +3, Berlin +1). Eine Ausnahme bildet Köln. Die Rheinmetropole zeigt in keiner der zehn Kategorien vorteilhafte Werte, die arbeitsmarktbezogenen Indikatoren Langzeitarbeitslose und Erwerbspersonen ohne Berufsausbildung sind sogar negativ. Der Bundeshauptstadt Berlin wird lediglich aufgrund des naturgemäß geringen Pendlersaldos je 1.000 Einwohner ein Punkt abgezogen. Positiv wirken die starke Beschäftigungsdynamik seit 2013 sowie der geringe Anteil Langzeitarbeitsloser.

Ebenfalls hohe Gesamtpunktzahlen erreichen Leipzig, Freiburg im Breisgau, Wolfsburg, Regensburg, Dresden und Karlsruhe, wobei die beiden letztgenannten zudem bei keinem Indikator negativ beurteilt werden. Die positiv und neutral bewerteten Standorte der Studie sind in der Tabelle dargestellt.

Die vollständige Studie finden Sie zum Download unter www.empira.ch/de/aktuelles ☐

Büromarkt Düsseldorf
Corona- Auswirkungen im 2. Quartal deutlich spürbar

Marion Götza, „Der Immobilienbrief“

Die Corona-Auswirkungen am Düsseldorfer Bürovermietungsmarkt sind bei Betrachtung der Marktzahlen zum zweiten Quartal 2020 deutlich spürbar. So hat **Anteon** zum Quartalsende für das Düsseldorfer Stadtgebiet einen Flächenumsatz von nur 139.500 qm beobachtet, was gegenüber dem Vorjahr eine Veränderung von -35% bedeutet als 214.700 qm umgesetzt wurden. **Imovo** verzeichnet im 1. Halbjahr (nur Stadtgebiet, kein Umland) einen Flächenumsatz von insgesamt 131.966 qm mit 144 Mietvertragsabschlüssen. Hier ist ein Rückgang des Flächenumsatzes von rund 38% im Vergleich zum ersten Halbjahr 2019 (213.872) festzustellen. Das Ergebnis liegt damit rund 24% unter dem Durchschnitt der letzten 10 Jahre (172.708 qm). Nach Recherche von **JLL** verzeichnet Düsseldorf einen Rückgang von -35% auf 158.000 qm. Die Rheinmetropole konnte insbesondere von einem noch sehr starken ersten Quartal profitieren. Lt. **Colliers** liegt Düsseldorf auf dem vierten Platz der deutschen Metropolen. Der Rückgang von 33% bedeutet einen Flächenumsatz von 141.000 qm.

Beigetragen haben zu dem Umsatz allen voran Mietvertragsabschlüsse der „Öffentlichen Hand“. Der größte Abschluss der **Oberfinanzdirektion** mit rund 29.810 qm an der Moskauer Straße 19 sowie der von **IT.NRW** mit rund 7.700 qm im “Königshof“ an der Hamborner Straße 51-55. Des Weiteren fließt der Abschluss der **LEG** als Eigennutzer in der Projektentwicklung „F99“ an der Flughafenstraße 99 mit über 7.600 qm mit in den Flächenumsatz ein. **Heiko Piekarski**, geschäftsführender Gesellschafter bei Anteon Immobilien, kommentiert: Die Folgen des Lockdowns zeigen erste Auswirkungen. Unternehmensentscheidungen wurden teilweise zurückgestellt und verschoben. So fiel der Halbjahresumsatz in den letzten zehn Jahren nur im 1. Halbjahr 2014 und 2012 niedriger aus! Dennoch kehrt langsam, nach anfänglicher Schockstarre, aber auch wieder ein wenig Zuversicht und ‚Normalität‘ zurück.“

Die Mietpreisentwicklung spiegelt in gewohnter Form das Verhältnis von Angebot und Nachfrage am Düsseldorfer Büromarkt wider und lässt weiterhin leichten Mietpreiswachstum zu. Die realisierte Spitzenmiete ist innerhalb eines Jahres erneut von 28,00 auf 28,50 Euro/qm/Monat (+2%) lt. imovo und Colliers gestiegen. Ebenso verhält es sich bei der gewichteten Durchschnittsmiete. Hier hat Anteon im Direktvergleich einen leichten Anstieg von 2% beobachtet, diese stieg in den letzten 12 Monaten von 16,25 Euro/qm/Monat nun auf 16,80 Euro/qm/Monat. ▶

Der Leerstand im Düsseldorfer Stadtgebiet ist auf 7,0% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum (7,1%) gefallen, ausgehend von einem Flächenbestand von 7.367.000 qm, hat imovo beobachtet. Lt. Anteon hat Düsseldorf eine Leerstandsrate von 6,8%. Es ist aber bereits erkennbar, dass die Anzahl der Untermietflächen, nachdem diese in den letzten Jahren deutlich gesunken ist, nunmehr deutlich ansteigen wird. Aktuell werden im Stadtgebiet von Düsseldorf bereits 30.200 qm zur Untermiete angeboten, was einer sog. verdeckten Leerstandsquote von 6,4% entspricht. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum stehen zum Halbjahresende mit 490.000 qm insgesamt etwa 9% weniger Bürofläche zur Verfügung als nach dem zweiten Quartal 2019, als noch 537.000 qm erfasst wurden. Lt. JLL weist Düsseldorf unverändert die höchste Rate mit 8% auf, nur bezogen auf das Stadtgebiet sind aber auch hier nur 5,7% zu vermelden. Um 20 Basispunkte legte der Leerstand auf 5,5% lt. Colliers zu und lt. Savills ist der Leerstand leicht um 10 Basispunkte gegenüber dem Vorquartal gesunken.

Fazit: imovo geht aktuell davon aus, dass die Vermietungsleistung in der zweiten Jahreshälfte wieder steigen wird. Piekarski: „Der Bürovermietungsmarkt wird in 2020 angesichts der Coronakrise ein deutliches Umsatzminus verkraften müssen. Da die Unternehmen sich aber bereits wieder mit ihrer immobilienwirtschaftlichen Situation auseinandersetzen, gehen wir davon aus, dass als Folge im Jahr 2021 wieder deutlich mehr Bürofläche vermietet werden wird."

Vorsichtiger Optimismus zur Jahresmitte 2020 am Münchner Markt für Gewerbeimmobilien

Thomas Döbel

Der Münchner Markt für Gewerbeimmobilien hat die Corona-Krise bislang glimpflich überstanden. Während die Investitionen sogar höher als in der 1. Jahreshälfte 2019 lagen, schwächte sich der Bürovermietungsumsatz im Vorjahresvergleich ab.

Transaktionsvolumen über dem Vorjahr

Mit insgesamt 2,65 Mrd. Euro (Zahlen lt. **JLL** München) im 1. Halbjahr 2020 wurden die Investitionen in Gewerbeimmobilien über alle Asset-Klassen hinweg um 17% gegenüber dem gleichen Vorjahreszeitraum (Vj. 2,27 Mrd. Euro) gesteigert. Die positive Entwicklung ist vor allem auf das stärkere 1. Quartal 2020 zurückzuführen, während sich im 2. Quartal die Pandemie mit ihren Einschränkungen auf die Transaktionen auswirkte. Im bundesweiten Vergleich lag das Transaktionsvolumen seit April 2020 jedoch lediglich in Frankfurt höher als in München, das Berlin und Hamburg übertraf. Im gesamten Zeitraum Januar bis Juni 2020 liegt München jedoch bei den Investitionen nur noch auf Rang 4 der bundesdeutschen Top7-Städte hinter Berlin, Frankfurt und Hamburg. Erstmals seit 2012 rangierte die bayerische Landeshauptstadt damit nicht mehr unter den Top 3. Dies, obwohl das aktuelle Ergebnis immer noch um 25% über dem Zehnjahresdurchschnitt, aber auch 7% unter dem Fünfjahresdurchschnitt liegt.

Dr. Gunnar Gombert, Niederlassungsleiter JLL München und Mitglied im JLL Strategy Board führt die Abschwächung am Münchner Investmentmarkt insbesondere auf die entschlossenen Maßnahmen der Bayerischen Staatsregierung zum Schutz vor der Corona-Pandemie zurück. Deren Auswirkungen waren im bei Touristen beliebten München sehr schnell zu sehen. „Zugleich erleben wir aber auch trotz Konjunkturabsturz, wie groß das Vertrauen der Unternehmen und Investoren in den Standort ist. Deshalb profitiert München gerade in der aktuellen Phase stärker als andere Städte davon, dass es sich als Talent- und Innovationsstandort für globale Spitzenkonzerne etabliert hat", meint der Leiter von JLL München.

Vor allem das Transaktionsvolumen mit Beteiligung von internationalen Verkäufern und Käufern ging stark zurück. Nachdem 2019 noch ein Drittel der Investitionen mit internationaler Beteiligung getätigt wurden, entfielen 2020 lediglich 9% der Investitionen auf ausländische Investoren. Unsicherheiten und Reisebeschränkungen aufgrund von Corona führten dazu, dass internationale Käufer stark in den Hintergrund traten. Überdurchschnittlich stark beteiligt am Transaktionsvolumen waren dementsprechend inländische Versicherungen sowie heimische Fonds- und Asset-Manager. Die größte Transaktion der letzten drei Monate in Höhe eines dreistelligen Millionenbetrags bildete der Forward Sale des projektierten Bürogebäudes SOHO in Sendling mit insgesamt 31.000 qm, das **Ampega** für die **HDI Versicherungsgesellschaft** erwarb. Überwiegend bewegten sich die Transaktionen im zweiten Quartal 2020 jedoch im Bereich zwischen 20 und 50 Mio. Euro, womit der Anteil an mittelgroßen Transaktionen deutlich gestiegen ist.

Auf die stärkste Asset-Klasse Büroimmobilien entfielen im 1. Halbjahr 2020 mit 1,15 Mrd. Euro 43% des Transaktionsvolumens. Es folgen Living mit 27% und gemischt genutzte Gebäude mit einem Anteil von 10%. **Andreas Eichwald**, Senior Team Leader Office Investment JLL München, registriert derzeit am Markt „dass die Akteure deutlich stärker differenzieren und nur Objekte mit guten Chancen platzieren." „Die Gremien werden intensiver eingebunden, was die Prozesse durch zusätzliche Absprachen verlängert", beschreibt Eichwald die Marktsituation. Gleichzeitig geht er davon aus, dass krisensichere Produkte auch derzeit seine Käufer finden, da Deutschland im Vergleich zu Großbritannien oder den USA als sicherer von den interna-

tionalen Anlegern eingestuft werde. „Vor allem Core-Objekte treffen auf sehr hohes Interesse und werden mitunter zu höheren Preisen als noch zu Jahresbeginn gehandelt“, so der JLL-Experte. Während bislang jedoch die Investoren aufgrund besserer Mieterhöhungschancen die Objekte mit Leerstand oder kurzen Mietlaufzeiten favorisierten, ständen seit der Corona-Pandemie vor allem solche Objekte mit langfristig laufenden Verträgen und soliden Mietern – wie z. B. Behörden – im Mittelpunkt des Interesses.

Die Spitzenrendite bei Büroimmobilien hat sich seit Ende 2019 nicht verändert. Sie liegt bei 2,80% und wird deutschlandweit lediglich noch von Berlin unterboten, wo sie sich auf 2,65% beläuft.

Flächenumsatz bei Vermietung von Büroimmobilien schrumpft

Deutlich spürbarer als bei den Investitionen waren die weltweiten Auswirkungen der Pandemie auf den Münchner Bürovermietungsmarkt. Mit 332.000 qm Flächenumsatz musste der Markt im 1. Halbjahr 2020 einen Rückgang von 22% gegenüber dem gleichen Vorjahreszeitraum hinnehmen. Hiervon entfielen 148.000 qm auf das 2.Quartal 2020. Der Flächenumsatz des 1. Halbjahres verfehlte damit erstmals wieder seit 2016 die Marke von 400.000 qm.

Der Halbjahreswert lag um 17% unter dem Fünfjahresdurchschnitt und um 9% unter dem Durchschnitt der letzte zehn Jahre. Im Vergleich zu den anderen Top 7-Immobilienstandorten in Deutschland erweist sich der Vermietungsmarkt allerdings noch als vergleichsweise robust. Zusammen mit Berlin (minus 19%) verzeichnet München noch den geringsten Rückgang. Im Durchschnitt ging der Flächenumsatz der Big 7 nämlich sogar um 36% zurück. **Fritz Maier-Hartmann**, Senior Team Leader Office Leasing erwartete derzeit für das Gesamtjahr 2020 einen Flächenumsatz von 630.000 qm - mehr als ein Drittel unter dem Rekord von 2017, der sich auf 995.000 qm beläuft.

Die Zahl der Anmietungen verringerte sich in den ersten sechs Monaten um 28% auf 268 (Vj. 373). Sie liegt um 35% unter dem Durchschnitt der letzten zehn und der letzten fünf Jahre. Viele Anmietungsprozesse pausieren derzeit durch Corona und die Einschränkungen im öffentlichen Leben. Insbesondere die Anmietungen kleinerer Flächen unter 1.000 qm wurden weitgehend gestoppt.

Indessen liefen die strategischen Planungen großer Akteure ohne Unterbrechung im 2. Quartal 2020 weiter. Dadurch konnten am Münchner Bürovermietungsmarkt während der ersten sechs Monate drei Anmietungen von Flächen über jeweils mehr als 30.000 qm vereinbart werden – neuer Rekord. Mit vier Mietverträgen über 10.000 qm und mehr wurde der Vorjahreswert für das erste Halbjahr wieder erreicht. In den Flächenumfängen zwischen 1.000 qm und 10.000 qm dagegen wurden deutliche Einbußen verzeichnet.

Die Pandemie führt vermehrt zur Realisierung von neuen Flächenkonzepten. Diese schaffen die Mieter einerseits aus Kostengründen, aber auch aufgrund steigender Arbeitszeitanteile im Home-Office. Dadurch werden immer mehr Mieter derzeit häufig zu Untervermietern, die ihre momentan überschüssigen Büroflächen weitervermieten. JLL-Experte Maier-Hartmann sieht für die Flexible-Office-Konzepte, die in den vergangenen Jahren stark an Bedeutung gewonnen haben, allerdings noch keine Konkurrenz, da die Coworking-Spaces anpassungsfähiger, weil speziell dafür konzipiert, seien. - Anders als aufwändig zur Untervermietung hergerichtete Büroflächen.

Mit 82.000 qm trug der Münchner Osten fast zu einem Viertel des Flächenumsatzes in den ersten zwei Quartalen 2020 bei. Im Umland Ost wurden 47.000 und in Schwabing-Nord 44.000 qm vermietet. Die höchste Zahl von Anmietungen entfiel mit 52 auf die Innenstadt, die allerdings nur 29.000 qm der Büroflächen ausmachten.

Die bedeutendsten Branchen für das Vermietungsgeschäft waren mit jeweils gut 20% Anteil an den neuvermieteten Büroflachen die Industrie (66.000 qm) sowie die unternehmensbezogenen Dienstleister (65.000 qm), gefolgt vom Handel (43.000 qm) und der öffentlichen Verwaltung (31.000 qm). Die Vermietungen an Unternehmen aus der EDV-Branche schrumpften hingegen signifikant von 62.000 qm im Vorjahr auf nur noch 28.000 qm. Noch stärker verringerte sich der Flächenumsatz mit Verlags- und Medienunternehmen, der von 62.500 qm im ersten Halbjahr 2019 auf aktuell nur 9.000 qm zurückging.

Mit der geringeren Mieternachfrage nach Büroflächen hat sich die Leerstandsquote leicht auf aktuell 2,7% erhöht. Zu Jahresbeginn hatte sie noch bei 2,3% ein Rekordtief markiert und war im ersten Quartal 2020 auf 2,4% angestiegen. Bei JLL erwartet man bis Jahresende einen weiteren an Anstieg in Richtung 3,0%. Fritz Maier-Hartmann rechnet jedoch nicht mit einer Entspannung am Münchner Bürovermietungsmarkt, die erst bei Leerständen zwischen fünf bis sieben Prozent erreicht würde. – Eine Quote, die zuletzt Ende 2013 mit 7,3% erreicht worden war. „Die Stadt ist attraktiv und bei Unternehmen sehr stark nachgefragt, so dass auch die Corona-Pandemie nicht zu einer wirklichen Trendwende führen kann, so die Einschätzung von Maier-Hartmann.

Derzeit stehen mit 133.000 qm die meisten Büroflächenangebote im Umland-Nord sowie 86.000 qm im Umland-Ost zur Anmietung zur Verfügung. Andere Teilmärkte wie das Westend oder Bogenhausen und Arabellapark sind hingegen vollvermietet. Im 1. Halbjahr 2020 kamen 110.000

qm an neu gebauten Büroflächen hinzu, von denen jedoch bei Fertigstellung nur noch 19% zur Vermietung verfügbar waren. Bis zum Jahresende wird mit der Fertigstellung von weiteren 250.000 qm gerechnet. Im Jahr 2021 sollen dann 425.000 qm fertiggestellt werden, was eine Bauleistung um 74% über dem Fünfjahresdurchschnitt entspräche. Um die derzeitig immer noch sehr hohe Nachfrage nach Büroflächen spürbar zu befriedigen, reicht dies jedoch noch immer nicht aus, meinen die JLL-Experten. Sie erwarten deshalb auch, dass die Bürospitzenmiete, die seit Jahresanfang 2020 bei 41,00 Euro je qm verharrt, bei anziehendem Markt bis auf 43,00 Euro anziehen könne. Die gewichtete Durchschnittsmiete ist bereits in den letzten drei Monaten weiter gestiegen. Sie kletterte von 21,50 auf 22,04 Euro/qm. Zur Jahresmitte 2019 lag diese noch bei 18,79 Euro.

JLL-Niederlassungsleiter Gunnar Gombert ist davon überzeugt, dass München gerade in der jetzigen Phase stärker als andere Städte von seinem Standing als Talent- und Innovationsstandort für globale Spitzenkonzerne profitiert. „Diese Nutzer denken langfristig und sehen in der aktuellen Phase nicht nur Risiken, sondern auch Chancen. Der Münchener Immobilienmarkt kann deshalb besonnen und mit einem Funken berechtigten Optimismus in das zweite Halbjahr gehen“, so sein Ausblick. ☐

Hamburg: Bürovermietungsmarkt 1. Halbjahr
Hohes Minus beim Umsatz, Mieten stabil

Sabine Richter

„Es wird wieder besichtigt“ überschreibt Grossmann & Berger erleichtert seinen Büromarktbericht für das erste Halbjahr. Hoffnung tut not, die erste Jahreshälfte war das umsatzschwächste Halbjahr seit 2004. Mit einem Minus von knapp 47% (145.000 qm) im Vergleich zum Vorjahreszeitraum erreichte der Büroflächenumsatz im Halbjahr ein Ergebnis von nur 165.000 qm.

Wie immer leicht abweichend melden **BNP Paribas Real Estate** 152.000 qm, **Colliers International** 175.000 qm, **Engel & Völkers** 170.000 qm, **JLL** 167.000 qm und **Savills** 184.700 qm. Die Gründe sind bekannt. Im zweiten Quartal schlug die Corona-Krise durch, Besichtigungen waren schwierig. Bis Ende April sei das Geschäft insbesondere im Segment unter 1.000 qm für sechs Wochen gänzlich zum Erliegen gekommen, so Savills. Die Folge: Das 2. Quartal war das schwächste Quartal seit 15 Jahren und auf einem Niveau, das zuletzt nach der Dotcom-Krise erreicht wurde, merkt Colliers an.

E&V mag das schwache Ergebnis nicht allein Corona anlasten. Schon im ersten Quartal habe sich die seit mehr zehn Jahren in Folge zu beobachtende, „angebotsgedämpfte Marktsituation“ fortgesetzt. Der nicht absehbare Verlauf der Pandemie und die Auswirkungen für die wirtschaftliche Entwicklung machen Prognosen schwierig. So manches kommt bei den Unternehmen auf den Prüfstand, insbesondere das Thema Arbeitsorganisation und damit der Flächenbedarf. Die Anforderungen an flexibel nutzbare Büroflächen werden höher, darauf weisen alle Immobilienunternehmen hin.

Im zweiten Quartal gab es nur zwei größere Abschlüsse: Den der Fondsgesellschaft **Hansainvest** über 6.000 qm im „Oval Office“ in der City Nord und von **Wärtsilä SAM Electronics** (ca. 5.900 qm) in Altona. Dem 1. Quartal zugerechnet wurden die **MSH Medical School Hamburg** mit 5.800 qm in der HafenCity, Wärtsilä SAM Elektronics mit 5.700 qm in Barenfeld und **officepointONE** in der HafenCity mit 4.300 qm. Verträge über 10.000 qm gab es im bisherigen Jahresverlauf nicht.

Spitzenreiter im Teilmarktranking mit einem Anteil am Flächenumsatz von 2 % (ca. 47.800 qm) war wieder die City. Hier gab es im 2. Quartal vier Neuverträge mit mehr als 1.000 qm, unter anderem in den Revitalisierungsprojekten „Görtz-Palais“ (Rechtsanwaltssozietät, ca. 2.400 qm) und „Ballinhof“ (Softwareunternehmen, ca. 1.900 qm). Auf Platz zwei positionierte sich die City Süd mit einem Umsatz von rund 27.500 qm und einem Anteil von knapp 17%. Im 2. Quartal mietete die Freie und Hansestadt Hamburg rund 3.400 qm im „Economic Quarter“ (Heidenkampsweg 96-98) und stellte damit den größten Abschluss der City Süd dar. Platz drei im Teilmarktranking belegte die HafenCity mit ca. 19.200 qm und einem Anteil von 12%.

Mieten auf hohem Niveau stabil

Auf das Mietniveau durchgeschlagen ist die Krise bisher nicht. Laut G&B ist die Durchschnittsmiete im zweiten Quartal noch um 2,9% auf 17,60 Euro/qm/Monat gestiegen und die Spitzenmiete um 8,9% auf einen neuen Höchststand von 30,50 Euro. Verantwortlich für den Anstieg waren mehrere größere Abschlüsse in zentralen Lagen für Flächen in Neubauqualität.

Colliers melden als Durchschnittsmiete 17 Euro, E&V 17,70 Euro, Savills 16,60 Euro. Die Spitzenmiete beträgt laut BNP Paribas Real Estate 32 Euro, laut Colliers, JLL und Savills 30 Euro und laut E&V: 30,50 Euro. Im Zuge der Zunahme des Flächenangebots im Jahresverlauf werde sich die Marktlage flächenseitig entspannen, prognostiziert **Grossmann & Berger**. Für Nutzer gebe es wieder mehr Optionen und die Konkurrenz um Büroflächen schwäche sich ab.

Trendwende beim Leerstand ▶

Beim Leerstand zeichnet sich eine Trendwende ab. Ausgehend von einem extrem niedrigen Niveau nimmt das kurzfristige Büroflächenangebot wieder zu. Die Leerstandsquote inklusive Untermietflächen kletterte laut G&B zum Quartalsende auf 3,3%. BNPPRE nennen 4%, Colliers 2,8%, E&V 3,1%, JLL 2,7% und Savills 3,4%.

Das innerhalb von sechs Monaten zur Verfügung stehende Angebot stieg nach Angaben von G&B auf rund 454.000 qm und erreichte damit im Vorjahresvergleich einen Zuwachs von rund 34.500 qm. Die Angebotszunahme im 2. Quartal ist im Vergleich zum Vorquartal im Wesentlichen auf einige größere Bestandsflächen im Bereich der City zurückzuführen, die nunmehr zum kurzfristigen Leerstand zählen.

Für den weiteren Jahresverlauf wird mit einem deutlichen Anstieg des Leerstands gerechnet, vor allem auch im Segment der Untermietflächen. Colliers erwartet einen Anstieg der Leerstandsquote „auf ein gesundes Niveau“ zwischen 3,6 und 4,6%. Allerdings wird das Fertigstellungsvolumen nur einen geringen Anteil an der Marktentspannung haben, so G&B. Das Volumen für die Jahre 2020 und 2021 beträgt voraussichtlich rund 310.000 qm mit einer Vorvermietungsquote von 75% (rund 231.000 qm).

In diesem und im kommenden Jahr werden nach derzeitigem Stand jeweils 18 Büroprojekte fertiggestellt. Die City führt dabei mit 14 Bauvorhaben und 94.000 m² das Feld an. Größte Fertigstellung in der Hamburger Innenstadt in 2020 ist das Projekt „Springer Quartier“ (Teile A+B) mit rund 33.000 m² Bürofläche.

Ausblick

Dass der Markt schnell wieder anspringt, wird für eher unwahrscheinlich gehalten. G&B meint, dass das Vorkrisenniveaus erst in der zweiten Jahreshälfte 2021 erreicht werden könnte, Nutzer dürften weiterhin zögerlich sein. Zahlreiche Hamburger Unternehmen haben Kurzarbeit angemeldet. Die Arbeitslosenquote erhöhte sich im Mai 2020 im Vorjahresvergleich von 6,1 auf 7,9%. Für die kommenden Monate wird mit einem weiteren Anstieg gerechnet.

Colliers hält, so kein zweiter Lockdown angeordnet wird, einen Umsatz im Bereich des Halbjahresergebnisses von 175.000 qm für möglich. Einige größere Abschlüsse seien in Endverhandlungen, zudem würde von Corona nicht betroffene Branchen wie die Öffentliche Verwaltung die Situation nutzen und sich geeignete Flächen sichern.

Auch Savills erwartet für die kommenden Monate eine Stabilisierung auf dem aktuellen Niveau. Die Folgen des veränderten Flächenbedarfs, auch in quantitativer Hinsicht, dürften sich erst im kommenden Jahr zeigen. Trotz steigenden Leerstands werden allgemein keine sinkenden Mieten erwartet. Allerdings könnten die Incentive-Pakete etwas großzügiger ausfallen als bisher. □

Berlin: Der Markt schwächelt, aber Optimismus für das nächste Halbjahr

Karin Krentz

Nach schwachem 1. Halbjahr Optimismus für die nächsten sechs Monate – diesen Tenor von **Engel & Völkers** teilen die großen internationalen Maklerunternehmen über den Berliner Büro- und Investmentmarkt unisono. Denn rund vier Monate nach Ausbruch der Corona-Pandemie zeigt sich der Vermietungsmarkt weiter sehr robust. Nach Angaben von **Colliers International** wurden in der Bundeshauptstadt im ersten Halbjahr 2020 331.000 qm Bürofläche neu umgesetzt. Gegenüber dem Vorjahreswert bedeutet dies einen Rückgang von nur 15%.

„Im bundesweiten Vergleich steht die Hauptstadt damit gut da und verzeichnet einen unterdurchschnittlichen Rückgang im Zusammenhang mit der Corona-Pandemie und dem Lockdown. Allerdings ist hierbei zu berücksichtigen, dass einige größere Abschlüsse bereits vor der Corona-Krise weitestgehend endverhandelt waren. Nach den stark steigenden Infektionszahlen, dem bundesweiten Lockdown mit Kontaktverbot und der sich abzeichnenden Rezession in 2020, haben aber auch in Berlin viele Unternehmen ihre geplanten Anmietungen entweder für unbestimmte Zeit auf Eis gelegt oder – was überwiegend der Fall ist – verschoben“, sagt **Jan Dohrwardt**, Geschäftsführer der **BNP Paribas Real Estate GmbH** und Berliner Niederlassungsleiter.

Nur **Cushman & Wakefield** malt ziemlich dunkle Wolken an den Himmel und konstatiert: Der Flächenumsatz auf dem Berliner Bürovermietungsmarkt summierte sich laut seiner Analysen auf lediglich 305.100 qm, fällt 27% geringer aus als im Vorjahreszeitraum und ist damit so schwach wie seit Mitte 2013 nicht mehr. Das zweite Quartal war trotz der krisenbedingten Zurückhaltung der Unternehmen mit 175.400 qm das umsatzstärkere der beiden bisherigen Quartale.

Doch **JLL** bringt in seiner Einschätzung die Lage auf den Punkt: „Auch Berlin ist keine Insel. Der Markt für Büroimmobilien in der deutschen Hauptstadt steht im Bann von Covid-19. Im Vermietungssektor sind die Bremsspuren unübersehbar. Und selbst optimistische Prognosen beruhen darauf, dass es nicht zu einer zweiten Infektionswelle mit flächendeckenden Ausgangsbeschränkungen wie im März und April kommen wird“, erläutert **Rüdiger Thräne**, Niederlassungsleiter JLL Berlin. Und weiter: „Wie eine mögliche ‚neue‘ Normalität im Berliner Immobiliengeschäft aussehen wird, wird frühestens zum Jahresende sichtbar werden. Dass sie kommen wird, steht für mich allerdings auch außer Frage. Denn Büroimmobilien sind und bleiben relevante Orte zum Arbeiten. Das belegen nicht zuletzt diverse

große Gesuche am Markt, die gern dieses Jahr noch unter Dach und Fach gebracht werden wollen."

„Dass das zweite Quartal und damit auch das erste Halbjahr 2020 insgesamt trotz der Rückgänge noch halbwegs versöhnlich abgeschlossen werden konnte, lag zum einen an der großvolumigen Anmietung der **Deutschen Rentenversicherung DRV**, auf deren Konto über die Hälfte des Umsatzvolumens der Monate April bis Juni ging, zum anderen an Überlaufeffekten aus dem vergangenen Jahr und den ersten Monaten 2020", so **Gerald Dietzold**, Senior Team Leader Office Leasing JLL Berlin. Knapp 85.000 qm hat die DRV im zweiten Quartal im „CULE" im Teilmarkt Mediaspree angemietet. Sie markiert damit die größte Anmietung seit 2006 in Berlin und eine der größten jemals registrierten Anmietungen bundesweit.

Investment: Gutes erstes Halbjahr dank starkem erstem Quartal

Aufgrund der im ersten Quartal 2020 aufgestellten Bestmarke, die überproportional durch große Portfolioverkäufe (wie die anteilig eingerechnete Übernahme der **TLG** durch **Aroundtown**) beeinflusst wurde, konnte auch im ersten Halbjahr mit knapp 3,85 Mrd. Euro ein sehr guter Umsatz verzeichnet werden, der das zweitbeste jemals registrierte Ergebnis darstellt. Dies ergibt die Analyse von BNP Paribas Real Estate.

„In der Analyse ist allerdings zu berücksichtigen, dass sich das zweite Quartal alleine betrachtet sehr schwach darstellte. Die Unsicherheiten über die weitere Entwicklung der Märkte und die umfangreichen Einschränkungen während des Lockdowns, beispielsweise kaum durchführbare Besichtigungen oder erschwerte Finanzierungsbedingungen, spiegeln sich im Investmentumsatz deutlich wider. Mit lediglich 589 Mio. Euro stellt es das schwächste zweite Quartal der letzten zehn Jahre dar. Verantwortlich hierfür ist vor allem, dass während des Lockdowns einige großvolumige Deals erst einmal ‚on hold' gesetzt wurden, um die weitere Entwicklung abzuwarten. Viele dieser Deals befinden sich mittlerweile wieder im Prozess und dürften im zweiten Halbjahr abgeschlossen werden. Im bundesweiten Vergleich hat sich Berlin aber trotzdem erneut an die Spitze aller Standorte gesetzt", betont Jan Dohrwardt.

Lässt man die Übernahme der TLG durch Aroundtown außer Betracht, die dazu führt, dass 47% des Umsatzes auf Immobilien AGs/REITS entfallen, zeigt sich erneut eine relativ breite Streuung über die Investorengruppen. Mit zusammen knapp 21% stellen Investment Manager, bei denen das dahinterstehende Vehikel nicht eindeutig zu identifizieren ist, und Spezialfonds die zweitwichtigste Käufergruppe dar. Aber auch core-orientierte Investoren, z. B. Pensionskassen mit knapp 8% sowie private Anleger mit gut 7%, waren in der Hauptstadt wieder sehr aktiv. Auf alle anderen Anleger entfallen weitere 17,5% des Transaktionsvolumens. Der Anteil ausländischer Investoren liegt aufgrund des erwähnten Deals mit aktuell 69% ebenfalls deutlich über dem Durchschnitt.

Von Stillstand oder Einbrüchen weit entfernt

„Es zeigt sich, dass sich die Situation aufgrund der Corona-Krise zwar spürbar eingetrübt hat, die Märkte aber von Stillstand oder kompletten Einbrüchen weit entfernt sind. Berücksichtigt man weiterhin, dass sich das Stimmungs-Sentiment in den letzten Wochen aufgehellt hat und sich eine Reihe großer Transaktionen, die ‚on hold' gesetzt wurden, wieder im Prozess und auf der Zielgeraden befinden, spricht vieles dafür, dass bereits im dritten Quartal eine messbare Marktbelebung zu spüren sein wird. Bei den Kaufpreisen stellt eine weiterhin stabile Situation, insbesondere im Core-Segment, das aus heutiger Sicht wahrscheinlichste Szenario dar", fasst Jan Dohrwardt die Aussichten zusammen.

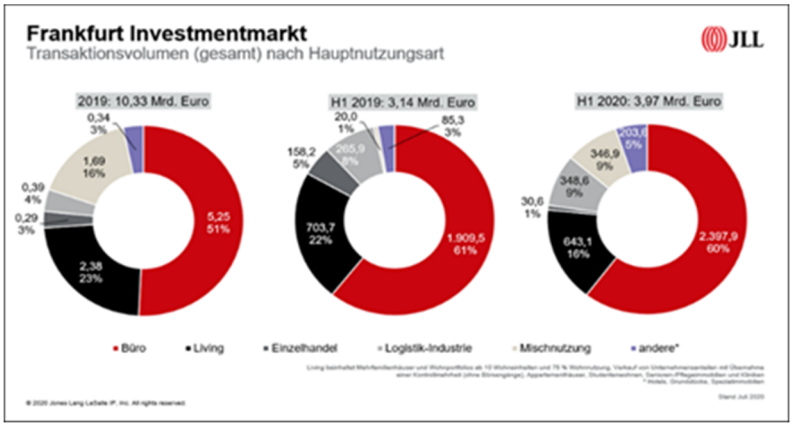
Der weiter kritische Leerstand von 1,2% (bei anderen Häusern gestiegen auf 1,9%) ist mit den hohen Vorvermietungsquoten bei den Projektentwicklungen erklärbar. „Obwohl dieses Jahr knapp 470.000 qm neue Büroflächen auf den Markt kommen werden, sind 78% davon Ende Juni bereits vermietet", so **Marcus Lehmann,** Head of Office Letting bei Colliers International in Berlin und ergänzt: „Perspektivisch werden bis 2022 fast 1,7 Mio. qm neue Büroflächen in Berlin gebaut. Die Vorvermietungsquote liegt bei 52%."

„Eine ganze Reihe von Großgesuchen befinden sich im Markt, so dass für das Gesamtjahr 2020 ein gesunder Flächenumsatz zwischen 700.000 und 750.000 qm erwartet werden kann. Der zehnjährige Durchschnitt von 750.500 qm würde mit diesem Ergebnis ziemlich exakt erreicht werden", so Lehmann abschließend. ☐

Frankfurt wird Verlierer der Pandemie
Das schwächste Jahr seit der Jahrtausendwende

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

Der Büromarkt Frankfurt war bereits im Abschwung, als die Pandemie Fahrt aufnahm. Die Researchhäuser sind sich über den Abbruch des Marktes einig. Die Eckdaten des Frankfurter Büromarktes nach Analyse von blackolive ergeben einen Einbruch beim Flächenumsatz im Vorjahresvergleich von -55% auf 125 800 qm. JLL sieht Rückgang von 60%, GPP errechnet -55% und Colliers recherchiert -56%. ▶



Dennoch gab es eine leichte Erhöhung der Spitzenmiete um 2 bis 3% auf 41,50 Euro **(JLL)** bzw. auf 45 Euro bei **blackolive.** Hier machen Incentives den Markt intransparent. Incentive werden auch eine erste Phase einer möglichen Mietanpassung nach unten in der Jahresstatistik abfangen. Weiter errechnet blackolive eine Durchschnittsmiete von 21,40 Euro (+9%) und einen Leerstandsrückgang um -7% auf 824 800 qm bei einem Büroflächenbestand von knapp 11,5 Mio. qm. Daraus errechnet sich eine Leerstandsquote von 7,2%. Die Fertigstellungen belaufen sich bis Ende 2021 auf 516 300 qm, wovon allerdings 66% aktuell bereits vermietet sind, sofern die Mietverträge halten. Der größte Abschluss des zweiten Quartals ist nur 3 800 qm groß.

Vermietung: Bei den Mieten bleibt nicht nur blackolive, sondern alle Maklerhäuser bleiben (zweck) optimistisch - gegen die Erkenntnisse der Wissenschaft zur Preisbildung in oligopolistischen Märkten und alle Erfahrungen. Die blackolive-Begründung: Mieter aus dem hochpreisigen Central Business District (CBD) könnten sich nun in die angrenzenden Lagen, wie etwa Europaviertel, in den Frankfurter Osten im Bereich um die EZB oder auch in die City West orientieren. Daher werde es dort auch nicht zu einem Preisverfall kommen, da der Nachfragedruck die Preise stabil halten werde. **(Anmerkung "Der Immobilienbrief":** Man muss ja nicht alles verstehen, wie z. B. dass neues Angebot an anderen Standorten bei konjunkturell insgesamt abnehmender Nachfrage die Preise am Ursprungsstandort hochhält). Der CBD mit seinem begrenzten Platzangebot und der besonderen Prestigelage werde auch in Zukunft Mieter anziehen, meint blackolive. Top-Objekte würden auch in Zukunft ihren hohen Preis haben. Das wird die Volkswirtschaftslehre neu schreiben, wenn die Makler Recht behalten. Seit Jahresbeginn ist der Leerstand wieder leicht gestiegen. Mit einer massiven Zunahme des Leerstandes sei trotz Corona nicht zu rechnen. Gestartete – auch spekulative - Projekte würden realisiert werden. Der Flächenumsatz werde zum Jahresende auf dem Niveau von 2004, der Talsohle des Konjunktureinbruchs nach den World Trade Center Anschlägen und dem Einbruch der New Economy Blase, bei knapp 330 000 qm oder noch leicht darunter liegen. Auch 2009 sackte der Flächenumsatz in der Finanzkrise auf rund 350 000 qm. Sicher wird die Nachvermietung des Trianon nach Auszug der **Deka-Bank** für den Markt Zeichen setzen.

Investment: Demgegenüber sind die Zeichen vom Investmentmarkt noch positiv. Das resultiert naturgemäß aus dem Überhang. Aus "Der Immobilienbrief"-Sicht ist die «Macht des geschenkten Geldes» und der weltweite Anlagenotstand nicht einschätzbar. Insofern geht auch "Der Immobilienbrief" davon aus, dass gut vermietete Frankfurter Immobilien auch zu hohen Multiplikatoren weiter nachgefragt werden. Hier lassen sich mit wenig Aufwand große Beträge wegstecken. Allerdings gilt es, die Mietvolatilität, die aus "Der Immobilienbrief"-Sicht höher ist als aus Sicht der Marktanalysten, im Auge zu behalten. Denn die würde Leerstands- und Nachvermietungsbewertung entscheidend treffen und die Risikoklasse der Investments ändern.

Mit einem Transaktionsvolumen von 1,5 Mrd. Euro konnte lt. JLL im zweiten Quartal trotz des Rückgangs um 38% gegenüber Q1 das beste Ergebnis unter den sieben deutschen Immobilienhochburgen erreicht werden. Akkumuliert ergeben Quartal eins und zwei allerdings wiederum das mit knapp 4 Mrd. Euro zweithöchste Frankfurter Halbjahresergebnis nach 2018, den Vorjahreszeitraum um 26%, den 5-Jahresschnitt um knapp ein Drittel toppend. Insgesamt wurden im Rahmen 12 überregionaler Portfolioverkäufe 23 Objekte in Frankfurt im Gegenwert von 1,6 Mrd. Euro (davon in Q 2 600 Mio. Euro) verbucht.

Natürlich seien die Auswirkungen von Covid-19 mittlerweile auch auf dem Frankfurter Investmentmarkt zu verspüren. Transaktionsprozesse dauerten nun länger, verschöben sich teilweise oder würden gestoppt, so **Manuel Backfisch,** JLL Frankfurt. Das Interesse an den allerdings wenigen Core-Produkten im Markt habe nicht nachgelassen. Selbst Value Add Produkte bliebe im Blick der Investoren. Langfristig an bonitätsstarke Mieter (im Idealfall staatliche Nutzer) vermietete Objekte in guten Lagen sollten es sein, während bei sekundären Lagen und bei Projektentwicklungen sehr zurückhaltend agiert werde. Wie sich das Preisniveau entwickeln werde, lasse sich allerdings noch nicht greifen. An den Spitzenrenditen im Bürobereich (2,85%) habe sich auf dem Frankfurter Investmentmarkt zur Jahresmitte nichts bewegt. Auch für Objekte in B-Lagen bleibe es bei einem Abstand zur Spitzenrendite von 30 Basispunkten, bei Objekten in Spitzenlagen und B Qualität bilanzieren nach wie vor 90 Basispunkte. Manuel Backfisch abschließend: «Es ist schwer vorauszusagen, wie sich das Investmentgeschehen in der Mainmetropole im zweiten Halbjahr insgesamt entwickeln wird.» Stimmt. ☐

Kurz berichtet

Erbbaurecht vor Verkauf beim Wohnungsbau

Die **Stadt Köln** will bei der Vergabe von Grundstücken für den Wohnungsbau künftig dem Erbbaurecht den eindeutigen Vorrang vor dem Verkauf einräumen. Außerdem soll die Vergabe des Erbbaurechtes grundsätzlich durch sogenannte „Konzeptausschreibungen“ und nur ausnahmsweise eine Direktvergabe erfolgen. Ein Erbbauzins von nur 1,5% des nutzungsorientierten Verkehrswertes soll für Wohnungsbau-Vorhaben gelten, die mindestens 30% öffentlich geförderten und 20% „preisgedämpften“ Wohnungsbau vorsehen. Gleichzeitig soll auch eine deutlich längere Bindungsfrist für diese Wohnungen vereinbart werden. Bei einem Verkauf von Grundstücken für solche Zwecke enden die Bindungsfristen spätestens nach 30 Jahren. Im Sinne der Nachhaltigkeit von öffentlichem Grundvermögen blieben die Grundstücke auch für die nächsten Generationen gesichert. Die Erbpacht soll auf eine Dauer von 80 bis 99 Jahre angelegt werden. Eine entsprechende Beschlussvorlage will die Verwaltung den politischen Gremien nach der Sommerpause vorlegen.

Hitschler verlagert Headquarter von Köln nach Hürth

Der Süßwarenhersteller **Hitschler International GmbH & Co. KG** hat im **„Medienpark“ Hürth**-Kalscheuren, Hans-Böckler-Straße / An der Hasenkaule, ca. 1.735 qm Bürofläche angemietet. Hitschler zieht im Juni 2020 in das Gebäude „Studio 3“ des Medienparks um. Eigentümer des insgesamt 100.000 qm umfassenden „Medienpark Hürth“ auf dem Gelände der ehemaligen Film- und Fernsehstudios MMC ist die **Bernd-Reiter-Gruppe.**

JD Sports zieht ins Kölner Agnesviertel

Die **JD Sports Fashion Germany GmbH** wechselt ihren Hauptsitz innerhalb der Kölner Stadtgrenzen und bezieht eine rund 560 qm große Fläche in der Neusser Straße 93. Der Sportartikelhändler ist die deutsche Tochtergesellschaft der international agierenden **JD Group**, die weltweit über 2400 Stores verfügt.

KSK-Immobilien automatisiert das Marketing mit onOffice

Dem Software-Unternehmen **onOffice** ist es gelungen **KSK-Immobilien** als Neukunden zu gewinnen. Das Immobilienmakler-Unternehmen wird die gesamte Customer Journey über sämtliche online und offline Kanäle mit onOffice organisieren, steuern und automatisieren. Mit der Implementierung wurde bereits begonnen.

Büromarkt Köln: Flächenbedarf sinkt

© Greif & Contzen Immobilien GmbH

Nachdem der Kölner Büromarkt im vergangenen Jahr in großem Maße von Anmietungen in Neubau- und Sanierungsprojekten geprägt war, wurden im ersten Halbjahr 2020 vor allem kleinere bis mittelgroße Vertragsabschlüsse in Bestandsgebäuden realisiert. Ausnahme ist ein Abschluss über circa 18.000 qm in Köln-Gremberghoven. Im Gewerbegebiet Marsdorf nahm die Pensionskasse der Caritas circa 1.300 qm in einem Bestandsgebäude ab. Mit der weiteren Verbreitung des Corona-Virus in Deutschland ab Mitte März 2020 wurden zahlreiche Flächengesuche zurückgestellt oder aufgrund von Umsatzeinbrüchen oder in Einzelfällen sogar aufgehoben. Der Flächenumsatz im II. Quartal übertraf insbesondere mit Hilfe des erwähnten großen Einzelabschlusses das Ergebnis des ersten Quartals von 40.000 qm um etwa ein Drittel. Viele Unternehmen eruieren noch ihren künftigen Flächenbedarf, da bislang offen ist, wie ihre weiteren Geschäfte unter dem Stichwort Homeoffice ablaufen werden.

Die Angebotsmieten in Neubauten haben sich im bisherigen Jahresverlauf kaum verändert, denn das Flächenangebot ist in vielen begehrten Lagen gering. Da seit Jahresanfang Projektentwicklungen allerdings nur im geringen Umfang angemietet wurden, ist die flächengewichtete Durchschnittsmiete auf rund 15,00 Euro/qm gesunken. Diese Kennziffer hat sich deswegen dem ungewichteten Mittelwert deutlich angenähert. Die ungewichtete Durchschnittsmiete stagnierte seit Jahresanfang bei etwa 14,00 Euro/qm, während die bislang höchste realisierte Miete circa 26 Euro betrug. Sie wurde in einem gebäudetechnisch hochwertig ausgestatteten Neubau außerhalb der Innenstadt erzielt und bestätigt gleichzeitig das 2019 erreichte Niveau der Spitzenmiete. Sehr gute Objekte in Top-Lagen können auch weiterhin höhere Mieten erreichen.

Im Jahr 2020 werden voraussichtlich rund 90.000 qm Bürofläche fertiggestellt. Der größte Neubau wird mit circa 12.500 qm das Patiohaus im Entwicklungsareal I/D Cologne sein. Hinzu kommen über 14 Gebäude mit einer Bürofläche von jeweils 1.000 bis 8.600 qm. Anfang Juni ist die Duales System Holding (Der Grüne Punkt) in einen Neubau aus diesem Jahr in der Edmund-Rumpler-Straße 7 gezogen. Gegenüber der besonders hohen Fertigstellungsleistung von 2019, als der erste Bauabschnitt der MesseCity durch die Zurich Versicherung bezogen wurde, liegt nun eine deutlich kleinteiligere Struktur vor. In mehreren Fällen handelt es sich um Eigennutzerbauten. Die Stadtbezirke Innenstadt, Ehrenfeld und Mülheim weisen 2020 und 2021 die höchste Bauaktivität auf.

Seit Anfang 2020 ist der Flächenleerstand moderat von rund 185.000 auf rund 205.000 Euro/qm gestiegen. In mehreren Teilmärkten, wie etwa der Innenstadt Nord und Ossendorf, sank der Leerstand. In einzelnen anderen Teilmärkten wurden allerdings größere Bestandsflächen freigezogen. Weitere teils großflächige Angebote zur Untervermietung kommen zum Leerstand hinzu. Umfangreiche Flächenfreisetzungen in Folge der Corona-Pandemie waren jedoch bis jetzt nicht zu verzeichnen.

Im Ergebnis standen zum Ende des zweiten Quartals ca. 2,6% des gesamten Kölner Büroflächenbestands leer. Aufgrund des allgemeinen Konjunktureinbruchs könnte die Leerstandsquote bis zum Jahresende schätzungsweise auf 2,8% steigen. Dies wäre im Jahresvergleich der erste Anstieg seit 2009, der aber nicht zu einer größeren Entspannung des Marktes führen würde. Das derzeitige Ausgangsniveau ist sehr niedrig und insbesondere in der Innenstadt bleibt das Angebot knapp. Im laufenden Jahr ist mit einem Jahresumsatz von insgesamt rund 200.000 qm zu rechnen. Der Leerstand wird voraussichtlich noch etwas zunehmen. Zumindest einzelne Flächenfreisetzungen sind zu erwarten und die Nachfrage bleibt bislang noch unter ihrem alten Niveau.

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, Thomas Döbel, Dr. Gudrun Escher, Marion Götza, Karin Krentz, Uli Richter, Sabine Richter, Hans Christoph Ries, Werner Rohmert, Prof. Dr. Günter Vornholz, Constanze Wrede

Einzelhandel:
Dr. Ruth Vierbuchen

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), Prof. Dr. Jens Kleine, 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:

AAW Guse & Compagnie (17), Adler Real Estate (12), Aengevelt (21), Alnatura (17), Ampega (27), Anteon (27,28), Aroundtown (32), Arqis (13), Aurelis Real Estate (12), Barings (8), Barmer (17), Baumüller & Co. (17), BayWa (17), Beos (5), BGA Invest (13), Black Horse Investments (13), blackolive (32,33), BNPPRE (3,6,10,30,31), bulwiengesa (5), BVT (25), Catella Real Estate (13,22), Check24 (10), Colliers International (8,9,17,27,28,30,31,32), Cushman & Wakefield (31), Deka (10,25,33), Dentons (13),Deutsche Bank (25), Deutsche Bank Bauspar (9), Deutsche Finance (5), Deutsche Hypo (3), Deutsche Rentenversicherung (9,32), Deutsche Wohnen (8), DHL (13), DIC Asset (22), DNL (5), Dream Global Advisors Germany (3), E&G Real Estate (17), EbnerStolz (10), Empira (6,25), Engel & Völkers (30,31), Engel & Völkers Hotel Consulting (17),Exporo (23), Fahrländer Partner (16,17,18), Finexity (23), FPS (10), Gabler (4), Geis Global Logistics (10), German Estate Group (4), GGM Gesellschaft für Gebäudemanagement (8), GPP (8,9,32), Groß & Partner (25), Grossmann & Berger (30,31), Hadar (13), Hansainvest (30), HDI Versicherung (27), Helaba (8), HSH Real Estate (8), ImmobilienScout24 (4), imovo (27,28), Isaria München Projektentwicklung (8), IT.NRW (27), JLL (6,8,9,10,11,12,13,27,28,29,30,31,32,33), Kriton Immobilien (13), KVL (13), LAIC Vermögensverwaltung (8), Lakeward Real Estate (17), Landmarken (13), LBBW Immobilien Asset Management (5), LBBW Immobilien Development (17), LBBW Immobilien Gruppe (8), LBS (17), LEG (27), LHI Leasing (5), LIP Invest (10), Lloyd Fonds (8), LPA (10), Mainsite Logistik Nord (10), Marcus & Millichap (18), MSH Medical School Hamburg (30), Nai apollo (12,13), Oberfinanzdirektion (27), OFB Projektentwicklung (8), officepointOne (30), Project Gruppe (11,14,15), publity (15), RAG Montan Immobilien (14), Realogis (17), REC (10), RKW Architektur (13), Rock Capital Group (8), SAP (22), Savills (10,12,13,30,31), Sport Stadion Frankfurt am Main Gesellschaft für Projektentwicklungen (10), syncreon (10), Textbroker (17), TLG (32), Union Investment Real Estate (5), vdpResearch (3), Warburg-HIH Invest Real Estate (13), Wärtsilä SAM Electronics (30), WealthCap (17), Yardi Systems (17), Youmex (7).

Aengevelt, Dr., Wulff (21); Backfisch, Manuel (33); Bäppler, Torsten (5); Barthauer, Sabine (3); Baumann, Jennifer (3); Berlepp, Frank (8); Beyerle, Prof., Thomas (13); Bienkowski, Piotr (10); Böhm, Jürgen (4); Brunke, Simon (23,24,25); Christmann, David (8);Dietzold, Gerald (32); Dohrwardt, Jan (31); Eichwald, Andreas (28); Fauth, Oliver (5); Gombert, Dr., Gunnar (28,30); Heinen, Ottmar (16); Helm, Frank (3); Heumann, Florian (5); Heyn, Anja (5); Holzberger, Wolfgang (13); Holzmann, Christoph (5); Hülsmann, Paul (23,24); Kober, Peter (5); Kortmann, Konstantin (13); Kramer, Jens (5); Lehmann, Marcus (32); Maier-Hartmann, Fritz (29); Nagel, Michael (8); Niedermeier, Markus (5); Piekarski, Heiko (26); Porr, Oliver (5); Rehfus, Andreas (3); Roth, Michael (5); Röwekamp, Hans-Jürgen (8); Sailer, Christian (5); Schlichting, Alexander (16); Schulten, Andreas (3); Schuster-Gutjahr, Thoralf (13); Sieber, Alexander (8); Soethe, Robert (5); Stobbe, Jörn (5); Thräne, Rüdiger (31); Veit, Christian (3); Wagner, Thomas (8).

Autoren der heutigen Ausgaben sind: **Thomas Döbel,** Korrespondent München; **Stefan Fahrländer**, FPRE; **Robert Fanderl**, Wirtschaftsjournalist; **Marion Götza**, „Der Immobilienbrief"; **Olivia Krebs**, Real I.S.; **Karin Krentz,** Korrespondentin Berlin**; Prof. Dr. Steffen Metzner,** Empira-Gruppe; **Sabine Richter,** Korrespondentin Hamburg; **Werner Rohmert,** „Der Immobilienbrief", Immobilienspezialist „Der Platow Brief"; **Nicola Stephan**, Deka; **Constanze Wrede**, „Der Immobilienbrief".

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.