DER IMMOBILIEN Brief

FAKTEN ▪ MEINUNGEN ▪ TENDENZEN

NR. 490 | **52. KW** I 22.12.2020 I ISSN 1860-6369 I kostenlos per E-Mail

Sehr geehrte Damen und Herren,

bevor ich mich in das neue Jahr mit seinen neuen Überraschungen absetze und vorher in eine tatsächlich stille Weihnacht ohne die längst Generationen übergreifende Familien-Weihnachtsfeier am 1. Weihnachtstag hineingleite, möchte ich mich bei Ihnen für Ihre Treue, Ihre Unterstützung und vereinzelt auch aufmunternden Kommentare oder auch für die Schreiben Ihrer Anwälte bedanken. **Erlauben Sie mir, bevor ich zum eigentlichen Editorial komme (heute S. 3) zu Weihnachten ein paar Sätze in eigener Sache.**

Bezüglich der Familien-Weihnachtsfeier gehört es zu meinen ältesten Kindheitserinnerungen, meinem Urgroßvater bei der Zubereitung des Heringssalates aus damals noch selbst eingelegten Heringen, die noch aus offenen Riesenfässern im Kolonialwarenladen gekauft wurden, zuzuschauen. Generationen hinzukommender Partner der Familienmitglieder haben schon vergeblich probiert, die Tradition des 1. Weihnachtstages mit alternativen Urlaubsplänen zu brechen. **Das schafft erstmals Corona.** Hoffen wir, dass das kein Zeichen ist.

Die Finanzkrise hat im Umfeld funktionierender Realwirtschaft für einige Monate volkswirtschaftliche Mechanismen und Vertrauen außer Kraft gesetzt. Konjunkturdellen oder -krisen sind seit biblischen Zeiten mit sieben mageren und sieben fetten Jahren Bestandteil der Ökonomie. Natürlich gehören auch Pandemien zu unserem Umfeld, aber als singuläre Ereignisse mit 100-jährigen Abständen hielten die meisten von uns sie für medizinisch besiegt. Wir irrten uns. **Corona hat das Potential, unsere Welt zu verändern, einfach auch deshalb, weil es über das Internet seit 1993 und die fortschreitende Digitalisierung erstmalig überhaupt möglich ist, unsere Welt in wenigen Jahren, ohne neuen technologischen Schub mit bestehenden Ressourcen, zu verändern.** Von Pandemien heimgesuchte agrarische und industrielle Gesellschaften hatten gar dagegen keine anderen Möglichkeiten als zum Ausgangszustand zurückzukehren. Ich bin neugierig auf die kommenden Jahre.

Wir selbst feiern mit unserem Verlag im kommenden Jahr das **20-jährige Jubiläum und die 500. Ausgabe des „Der Immobilienbrief".** Wir freuen uns, wenn Sie da mitmachen. Mit **„Der Fondsbrief"** für Beteiligungskapitalanlagen sind wir bei Nr. 375. Der „Handelsimmobilien Report" ist bei Ausgabe Nr. 336. Seit 2009 erscheint, inzwischen integriert, **„Der Immobilienbrief Berlin".** Seit 2010 bzw. 2012 gibt es **„Der Immobilienbrief Ruhr"** und **„Der Immobilienbrief Hamburg und der Norden"** als separate Medien. Die „**ZfiFP Zeitschrift für immobilienwirtschaftliche Forschung und Praxis"**, die wir mit **Prof. Dr. Hanspeter Gondring,** ADI bzw. Duale Hochschule Baden-Württemberg, erstellen, erscheint unregelmäßig seit 2006. Ich glaube, unser Anteil an deutschen Immobilienfachmedien ist relativ hoch. Unsere Kolleginnen und Kollegen sind alle erfahrene Journalisten, die meist viele Jahre für renommierte Medien gearbeitet haben. Dank an Euch.

Besonderer Dank gebührt aber unseren Partnern, die es uns ermöglichen, jetzt seit fast 20 Jahren als kleine Turbulenz des gesunden Menschenverstandes und der Erfahrung im Mainstream immobilienwirtschaftlicher Megatrends zu schwimmen und, wie ich schmunzelnd hörte, als **„Otto-Katalog der Immobilienwirtschaft"** zu gelten. Ich weiß natürlich, dass da berechtigte Kritik mitspielt, aber für mich und Nachkriegs-Generationen vorher ohne Internet waren **Neckermann, Otto** oder **Quelle** der Maßstab, wenn es darum ging, den Preis- und Möglichkeitsrahmen eines Produktes beim Einkauf abzustecken. Und denken Sie nach: **Wenn es Neckermann, Otto oder Quelle in China seit 70 Jahren gegeben hätte** und der chinesische Verbraucher durch Information geschützt gewesen wäre, gäbe es auch in China heute nicht die totale Überwachung, die die Chinesen selber eher als Schutz vor Betrug wahrnehmen. Und wenn Sie „Der Immobilienbrief" und schon zuvor „Der Platow Brief" Immobilien seit über 25 Jahren gelesen hätten, wären Ihnen zwar einige zyklische Spitzen entgangen, aber Sie hätten weniger überflüssige Fehler gemacht.

Und insofern kann ich mit dem Attribut **„Otto-Katalog der Immobilienwirtschaft"** nicht nur schmunzelnd gut leben, sondern bin, ehrlich gesagt, auch ein wenig stolz darauf - und auf meine Kollegen und auf unsere externen Experten, die bei uns veröffentlichen, und auf Sie, liebe Leser, und auf Sie als unsere Partner. Bleiben Sie gesund und uns gewogen.

Frohe Weihnachten und ein erfolgreiches Neues Jahr wünschen Ihnen **Werner Rohmert** und das Team der Research Medien AG mit **Dr. Karina Junghanns, Constanze Wrede, Marion Götza** und **Julia Feller** für „Der Immobilienbrief", **Dr. Ruth Vierbuchen** für „Handelsimmobilien Report", **Markus Gotzi** für „Der Fondsbrief", **Prof. Dr. Hanspeter Gondring** für die „ZfiFP Zeitschrift für immobilienwirtschaftliche Forschung und Praxis", **Karin Krentz** für „Immobilienbrief Berlin", **Dr. Gudrun Escher** für „Immobilienbrief Ruhr", **Susanne Osadnik** für „Immobilienbrief Hamburg" und **Prof. Dr. Karl-Georg Loritz** und **Prof. Dr. Günter Vornholz** als Aufsichtsräte.

Werner Rohmert

Inhaltsverzeichnis

Editorial (Werner Rohmert) 1

Catella Market Tracker Weihnachten 2020 6

Deutsche Hypo wird in Nord/LB integriert 10

Neue Welt der Immobilienvermittlung 10

Savills: Bürobelegung wird 2021 für zehn Global Cities wieder steigen 13

E&V: Führte Lockdown zu Superspread-Event? 16

C&W: Erholung auf deutschem Hotelmarkt steht in Corona-Sternen 16

Aengevelt Research erwartet Achterbahnfahrt am Markt für Hotelimmobilien 18

Develop-and-Hold-Segment wächst 19

BNPPRE: Wohn-Leerstandsquote sinkt unter die gesunde Fluktuationsreserve von 3% 19

Steigende Investitionen in europäische Pflegeimmobilien 22

Autoren 31
Anzeigenpartner 31
Impressum 31

Interview

Christian Dürr, Geschäftsführer der BVT Holding, zum US-Immobilienmarkt 23

Klaus Franken, CEO Catella Project Management zur Mobilitätswende und Klimaschutz 25

Gastbeitrag

Assetklasse Logistik geht gestärkt aus der Krise hervor (Daniela Fischer) 21

Europäische Wohnimmobilien – Vorlaufende oder parallele Entwicklungen? (Prof. Dr. Steffen Metzner) 27

Verhandlungstaktik im Wohnungsbau (Teil 2) (Julia Eckelt) 28

Der Immobilienbrief Köln (**Junghanns**)

Logistikmarkt Köln/Bonn: Corona-Krise lässt Flächennachfrage sinken 30

Editorial von Werner Rohmert, Teil 2

Sehr geehrte Damen und Herren,

das Perpetuum Mobile lebt – zumindest in den Köpfen der Politik. Wenn es je eines Beweises bedurft hätte, so hat die Pandemie ihn erbracht. Konjunktur und Stimmung lassen sich drucken. Die Branchen überbieten sich in Hilferufen. Der Staat versichert den Wohlstand. Krisengewinnler werden an den Börsen gehypt, die in Simplizissimus-Zeiten Stoff für Satire gegeben hätten. Während ich in früheren Zeiten eher von „Krise ohne Volk" sprach, weil bis auf Bewegungen der Arbeitslosigkeit die letzten beiden Krisen an der Bevölkerung vorbeigingen, tragen heute Bevölkerung und Mittelstand die Folgen der Krise. Mieten müssen verdient werden. Für Bilanzen, Mietschulden, Sozialabgaben oder Kredite haftet der Mittelständler auch heute noch mit seinem Lebenswerk. Das Zinsniveau ermöglicht es dagegen haftungsfreien Konzernlenkern mit Kapitalmarktzugang durch Bereitstellung von gehyptem „Sachkapital", Aktien zu drucken oder Anleihen zu begeben.

Und irgendwie macht oder prognostiziert niemand bis auf eine Handvoll Signature-Krisenkonzerne richtig Verluste. **Leute raus, Steuern weg, Hilfe schreien, Digitalisierung üben, irgendwas mit „E" versprechen, ein paar Fehler erfinden und grundlegende Änderungen versprechen und schon steht die Strategie-Story** („Narrativ" lerne ich gerade noch auszusprechen). Die Unternehmen sind schnell wieder auf Kurs. China lebt, Industrie lebt. Deutschland lebt. Und für die echt Verpennten liefert Corona das Narrativ, Fehler zu sozialisieren. Und die volkswirtschaftlichen Zahlen beweisen:

Niemand braucht das ganze Kultur- und Kommunikations-Zeugs. Wenn ich der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung und den Prognosen für das nächste Jahr glauben kann, dann muss doch das ganze jetzt abgeschlossene, **beschäftigungstherapeutische Zeugs** wie Reisen, Konzerte, Schauspiel, Kongresse, Events, Messen, Kunst-Ausstellungen, Sportveranstaltungen, Hotels, Kneipen, Handel, Rumsingerei in kleinem oder größerem Kreis, Fitness, Schwimmen, Golfspaziergänge, Rumböllern, sonstiges Vereinshüpfen, volle Tribünen und sogar das älteste Gewerbe der Welt weitgehend neben der Volkswirtschaft herlaufen. Das braucht ja dann auch keiner mehr. Digitalisierung macht's möglich. **Ich frag mich einfach, wie also fast alles, was im Leben Spaß macht, volkswirtschaftlich so völlig überflüssig gewesen sein kann.** Und, Spaß beiseite, ich weiß wirklich nicht, ob alles, was wir uns 2019 noch an selbstauferlegten Zwängen angetan haben, wirklich notwendig ist und wiederkommt. Andererseits ist ein Immobilienjahr ohne **Quo Vadis, Mipim, ZIA-Immobilientag** oder **Expo Real** und natürlich unsere Veranstaltungen des Immobilienjournalistenverbandes, ***imm*presseclub e.V.**, **kein Jahr, das in Erinnerung bleibt.** Die Zeit ist einfach woanders sinnlos verschwunden.

In 2021 wird es einige Veränderungen geben. An Angela hatte ich mich fast gewöhnt. Eine Schwemme von Möchtegernkanzlern steht an den Startblöcken. Wahrscheinlich werden uns bald auch die täglichen Peinlichkeitsmeldungen aus USA fehlen, obwohl ich nach wie vor glaube, dass da ein paar wichtige Wahrheiten enthalten waren, die jetzt wieder in politischen Umgangsformen

untergehen. **Irgendwie bin ich da von gestern.** Ich laufe lieber mit einem Gewehr durch unbekanntes Terrain als mit einem sichtbaren Goldbarren. Für mich ist eine US-Demokratie näher als ein chinesisches Big Data Leben. Glaubensrichtungen oder sonstige diverse Ausprägungen sind mir als Altliberalem bis zur Gleichgültigkeit egal. Ich wünschte mir nur, ich wäre auch den anderen egal. Trotzdem finde ich, Deutschland ist ein christlich geprägtes Land. Diese Prägung hatte Einfluss auf unseren rechtlichen und sozialen Rahmen. Natürlich gehören alle Glaubensrichtungen seiner Bewohner zu Deutschland – allerdings nur, wenn sie bereit sind, eben diesen Rahmen anzunehmen oder zumindest zu akzeptieren. Und ich lasse mir nicht verbieten, den meisten von Ihnen ein Frohes Weihnachtsfest zu wünschen und anderen Mitbürgern zu anderen Tagen ein anderes frohes Fest. Und, sehr geehrte Damen und Herren, ich werde mir nicht mit „liebe Leser*innen“ die Zunge verbiegen und ich werde weiter auf die Suche nach Herrentoiletten gehen.

Die Immobilienwirtschaft lebt vor allem von Stimmungen und Erwartungen. Aktuell mehren sich die Anstrengungen der immobilienwirtschaftlichen Researcher und Matadore, sich am Schopf aus dem Sumpf zu ziehen. Im Optimismus des Dachdeckers, der gerade an der 1. Etage vorbeifällt, „bisher ist ja alles gutgegangen“, wird das laufende Jahr analysiert. Auch ich hoffe ja, dass da unten ein Sprungkissen liegt, aber so richtig vorbereitet war ja auf den Corona-Absprung niemand. Nur die Politik verstreut Kissen aus Geld. Vielleicht reicht das ja. Außerdem wird inzwischen nach den Recherchen der Immobilienmatadore immer klarer, dass die Krise an der Immobilienwirtschaft weitgehend vorbeigeht. Hygiene soll mehr Flächen fordern als Homeoffice freisetzt. Homeoffice fordert dafür aber Wohnflächen. Alles bleibt knapp. Handel und Autos waren einfach zu blöd und werden jetzt abgestraft. Bei Hotels ist die Welt ungerecht.

Ich glaube es einfach nicht. In Panik mag ich aber auch nicht verfallen. Wie schon einmal ausgeführt: Corona ist anders. Natürlich kommt die Wirtschaft nach den Corona-Ferien zurück. Natürlich bleibt Deutschland best in class. Natürlich ist Alternativlosigkeit und Nullzins bis zur Weltschulden- und Weltwährungsreform in einigen Jahrzehnten zementiert. Aber es ist zu befürchten, dass unser Leben nicht mehr ganz so werden wird, wie es war. Überall ein wenig weniger kann sich multiplizieren. Das muss sich an den Vermietungsmärkten bemerkbar machen. Unser Heimatblättchen, dass eine Reihe von Gemeinden abbildet, zeigt auch in unserer wohlhabenden westfälischen Region

Personalien

Wiesbaden: **Johannes Anschott**, seit Juni 2020 Vorsitzender des Vorstands der **Commerz Real**, verlässt das Unternehmen zum 31. März 2021 auf eigenen Wunsch. Er wechselt nach München zur **BayernLB**. **Gabriele Volz** übernimmt zum 1. Januar 2021 den Vorstandsvorsitz der Commerz Real.

Frankfurt: **Alexander Trobitz** (44) FRICS, Head of Hotel Services, und **Björn Kunde** (42), Head of Corporate Finance & Portfolio Transactions, werden zum 1. Januar 2021 in die Geschäftsführung der **BNP Paribas Real Estate GmbH** berufen. Trobitz ist seit 2014 im Unternehmen tätig und war vorher sowohl auf Betreiber- als auch Vertriebsseite aktiv. Alexander Trobitz ist Fellow der **Royal Institution of Chartered Surveyors** sowie als Dozent für Hotelimmobilien an mehreren Hochschulen tätig. Kunde stieg Anfang 2019 bei BNP Paribas Real Estate ein und war vorher bei **Savills** sowie bei **Deloitte** in leitenden Positionen tätig.

München: Zum 1. Januar 2021 wird **Dr. Thomas Hartmann** (46) als Geschäftsführer und CFO in das **ABG Management** eintreten. Er folgt auf den bisherigen Geschäftsführer **Bernhard Visker** (54), der zum 31. Dezember diesen Jahres das Unternehmen verlassen wird, um eine neue berufliche Herausforderung anzunehmen. Dr. Hartmann war zuletzt bei der Wohnungsbaugesellschaft **GBW** in München und der **GEG German Estate Group** in Frankfurt. Er wird für die ABG überwiegend aus dem Büro in München agieren.

überall riesige Haushaltseinbrüche auf. Das Geld fehlt irgendwo. Geld- und Verschuldungspolitik hatten vor Corona schon das volks-wirtschaftliche „Modell Schlaraffenland“ im neuen geldpolitischen 3D-Druck begonnen umzusetzen.

Thomas Mayer, **Flossbach von Storch**, zuvor Chefvolkswirt **Deutsche Bank**, hat letztens in **WELT** vorgerechnet, dass die EZB trotz Staatsfinanzierungsverbotes mit ihren Kaufprogrammen dieses Jahr schon 90% der Neuverschuldung der Euro-Staaten finanziert hat. Deren Budgetdefizit betrage lt. **IWF** ca. 10%. Eine Billion EZB-Staatsanleihekäufe seien 9% des BIP. Nächstes Jahr dürfe die EZB weitere 1,4 Billionen Euro indirekte Staatsfinanzierung drucken. Mayer-Fazit: „Der auf die Spitze getriebene Versicherungsstaat kann allen und jedem Geld schaffen. Ob sich die Bürger dann damit noch etwas kaufen können, ist aber zweifelhaft.“

Manche Entscheidungen der Politik führen zum Nachdenken. An der Notwendigkeit des Lockdowns lässt die Infektionsmathematik wenig Zweifel. Dass aber die Ankündigung vor der Länderchef-Tagung und danach eine 2-tägige Einkaufsrestzeit vor Weihnachten zum Vergessen aller Abstandregeln führen würde, war durchaus zu erwarten. Gleichzeitig haben die Infizierten des Lockdown-Shoppings an Weihnachten das höchste Ansteckungspotential, das dann wiederum Silvester die beste Verbreitung findet. Zur Entscheidung über die Verlängerung des Lockdowns dürften die selbst gemachten Zahlen dann die Statistik tunen. Engel & Völkers Commercial hat die Zahlen recherchiert (S. 16).

Hotels sind heute ein Schwerpunkt. Die Pandemie lässt der Politik keine Wahl. Hotels als Assetklasse haben deshalb den stärksten Stimmungsabschwung zu erleiden. Es geht dabei um die Frage, ob der geschäftliche Reiseverkehr trotz geändertem Arbeitsplatz- und Messe- bzw. Kongress-Umfeld in alter Höhe zurückkommt. Bei voller Projektpipeline hat ein etwaiges Überangebot nicht nur Auslastungs-, sondern auch Preis- und Wettbewerbsfolgen. Ich verstehe die Hilferufe der Hoteliers und Immobilieneigentümer. Was aber andererseits völlig unverständlich ist, ist das komplette Ausblenden der Volatilität des Hotelmarktes auf Einzelereignisse und Epidemie-Ängste nach den Erfahrungen der dramatischen Folgen des „9/11“ in 2001 oder wenige Jahre später Vogelgrippe und SARS. Ich frage mich, wofür man „Berater“ bezahlt (vgl. ab S. 16).

Ach so, ab Morgen gilt das neue Maklerrecht (S. 10). Statt Logik gibt es wieder Politik. Natürlich kommen heute auch wieder Experten zu E-Mobilität (S. 25), den US-Märkten (S. 23), Wohnungsinvestments (S. 19 und S. 27) oder Logistik (S. 21) zu Wort. Interessant ist auch der Aspekt der Verhandlungsstrategie (S. 28). Und natürlich darf die jährliche Weihnachtsmarkt-Analyse von Thomas Beyerle nicht fehlen. (S. 6)

Natürlich hat mich Corona und die perspektivreiche Wohnungsmarktsituation auch auf neue Ideen gebracht. Ich investiere jetzt in ein nachhaltiges, Ressourcen schonendes, klimaneutrales und klimaregulierendes Tiny Hobbit House Projekt in Valladolid, Mexiko. Mein Investment-Partner hat da einen sicheren Zweitjob. Er schreibt die weiblichen Texte auf einer Dating- und Sex-Plattform. Ich hatte eigentlich immer gedacht ... , naja, eigentlich habe ich da gar nicht drüber nachgedacht. Aber es ist schließlich logisch, dass man immer im Kopf seiner Zielgruppe denken muss. Das klappt natürlich besser, wenn man das selber ist.

Frohe Weihnachten und ein erfolgreiches 2021.

Werner Rohmert

Catella Market Tracker Weihnachten 2020

Größtes Research Projekt der Menschheitsgeschichte geht in die nächste Runde

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

Während die Flächenzähler der Wettbewerber noch verzweifelt die letzte umgezogene Schülerhilfe in die Statistik einpflegen, befasst sich traditionell zum Jahreswechsel das Catella-Research mit den wichtigen Dingen der Zeit: Den Weihnachtsmärkten. Gerade dieser verantwortungsvollen Tradition entzog die Politik und der gesunde Menschenverstand in letzter Minute brutal den Boden. Denn diesmal wurden sogar die Weihnachtsmärkte digital. Catella hält dennoch die Tradition aufrecht.

Der weltweite **Catella**-Research-Chef **Thomas Beyerle** schmiedete in einer Zeit, in der renommierte Wettbewerber an neuen Matrix-Strukturversuchen in sich zeitgemäß exponentiell verkürzenden Reorganisationszyklen arbeiten und „Wir glauben an den Weihnachtsmann“ skandieren, das Team in einer einzigartigen Weihnachtsersatzhandlung zusammen. Stimmen, die im 2. Lockdown Zweifel an dem Sinn des Weihnachtstrackers äußerten, wurden dem Catella „noise cancelling“ unterworfen. Stattdessen mussten lt. Beyerle die Kolleginnen und Kollegen der deutschen Catella Einheiten als Umfrageopfer herhalten. Manch einer soll da wohl auch über Weihnachtsmänner nachgedacht haben. In der Sprachregelung eines ordentlich geführten Unternehmens hat es denen dennoch „offensichtlich gefallen“. Das Ergebnis des diesjährigen Weihnachtsresearch ist jedenfalls ein Spektrum an interessanten, außergewöhnlichen bis hin zu fundamental neuen Erkenntnissen.

Repräsentative Studienergebnisse konnten zu den Themenbereichen: Nervigste Weihnachtslieder aller Zeiten, Preisentwicklung von Schoko-Orangen-Cookies, illegalen Glühweinkonsum, Online-Offline-Shopping-Dilemma, Kaufverhalten von Schwangerschaftsvitaminen, Boom bei Hund, Katze & Co, endlich legalisiertem Fluchtreflex vor der Verwandtschaft an Weihnachten und den Vertriebskanälen der Weihnachtsbäume erzielt werden. Wir können hier lediglich eine Auswahl der Ergebnisse bringen. Für nähere Auskünfte steht die Catella-Homepage bereit. ►

Seit 50 Jahren Ihr starker Partner. Qualität und Präsenz weltweit.

Der Tower 185 in Frankfurt am Main – ausgezeichnet mit LEED Gold – ist nur eines unserer Top-Objekte.

- Immobilien Asset Manager mit rund 600 Professionals
- 511 Immobilien in 25 Ländern auf 5 Kontinenten
- 9,5 Mio. m² Fläche in Büro, Handel, Hotel und Logistik
- Verwaltetes Immobilienvermögen: 36,3 Mrd. Euro
- Transaktionsvolumen 2018: 4,5 Mrd. Euro
- Immobilienfinanzierung: arrangiertes Neugeschäft 2018 von 2,9 Mrd. Euro

Deka Immobilien

Datenstand: 31.12.2018; Professionals: AM, zzgl. Immobilienfinanzierung

Deka Immobilien GmbH
www.deka-immobilien.de

Finanzgruppe

Personalien

Hamburg: **Manfred Salber** scheidet zum 31. Dezember 2020 aus dem Vorstand der **DZ HYP** aus. **Sabine Barthauer** wird seine Nachfolgerin.

Eschborn: Der Aufsichtsrat der **Noratis AG** hat vor dem Hintergrund des Einstiegs der **Merz-Gruppe** den Aufsichtsratsvorsitz zum 1. Januar 2021 neu geregelt. Das bisherige Aufsichtsratsmitglied **Dr. Henning Schröer** wurde zum neuen Aufsichtsratsvorsitzenden gewählt. Der bisherige Aufsichtsratsvorsitzende, **Dr. Florian Stetter**, wird zukünftig als stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender fungieren. Die weiteren Aufsichtsratsmitglieder sind **Michael Nick**, **Hendrik von Paepcke** und **Christof Scholl**.

Frankfurt/München: **Barings** Deutschland stellt das deutsche Team neu auf. **Andrea Scheere** ist mit Wirkung zum 1. Dezember 2020 in die Geschäftsführung berufen worden. Damit ergänzt sie die bestehende Geschäftsführung aus **Sascha Becker**, **Gunther Deutsch** und **James Salmon**. **Robert Schneider**, Managing Director am Standort München, wird sich künftig als Portfoliomanager auf das Management eines paneuropäischen Logistik-Joint Venture konzentrieren und dessen bestehende Aktivitäten weiter ausbauen. **Orpheus Peter** und **Johannes Miethke**, bisher Senior Asset Manager, übernahmen zum 1. Dezember gemeinschaftlich die Leitung der Asset Managements. Sie werden von **Simone Jenemann** unterstützt, die zusätzlich in die Geschäftsleitung berufen wurde.
Komplettiert wird die neue deutsche Geschäftsleitung von **Daniel Köhler**, am Standort München.

Die diesjährige Absage der Weihnachtsmärkte habe die deutsche Adventskultur stark getroffen. Doch es gebe kreative Alternativen zum klassischen Weihnachtsmarkt. So sei in **Kalkar** die Idee „Winter Wunderland Drive-In“ **schnell gebrütet** worden. In mehreren Drive-Through-Weihnachtsmärkten können die Besucher mit ihren Autos an Weihnachtsmarktstände heranfahren und sich den Glühwein und die Crêpes to go abholen können. ***(Anm. des Verfassers:*** Wenn sich die Elektromobilität durchsetzt, gibt es für Deutschlands größte Investitionsruine, dem „schnellen Brüter“ in Kalkar, vielleicht doch noch eine Zukunft.)

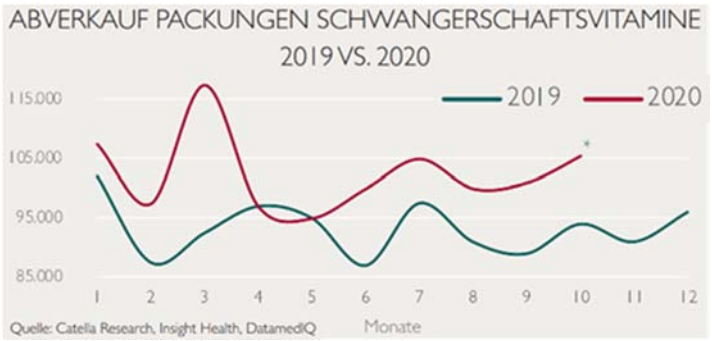
BELIEBTESTE WEIHNACHTSGEBÄCKSORTEN AUF INSTAGRAM (STAND 03.12.2020)

	Gebäck	Beiträge
1	#plätzchen	369.218
2	#stollen	190.543
3	#lebkuchen	180.859
4	#vanillekipferl	63.114
5	#spekulatius	50.415

Und um auch dort so richtig in Weihnachtsstimmung zu kommen, dürfen die beliebten Weihnachtslieder nicht fehlen. Diesbezüglich hat Catella in Deutschland intern abgestimmt, welche die drei nervigsten Weihnachtslieder sind. Nahezu gleichauf liegen **LAST CHRISMAS** (37%) und **RUDOLPH, THE RED-NOSED REINDEER** (36%). **IN DER WEIHNACHTSBÄCKEREI** folgt auf dem dritten Platz. Der Autor, dessen Familie sich mangels Alternativen zu Hause eingefunden hat, greift dieses Studienergebnis sofort auf und schafft damit Freiraum im Wohnzimmer.

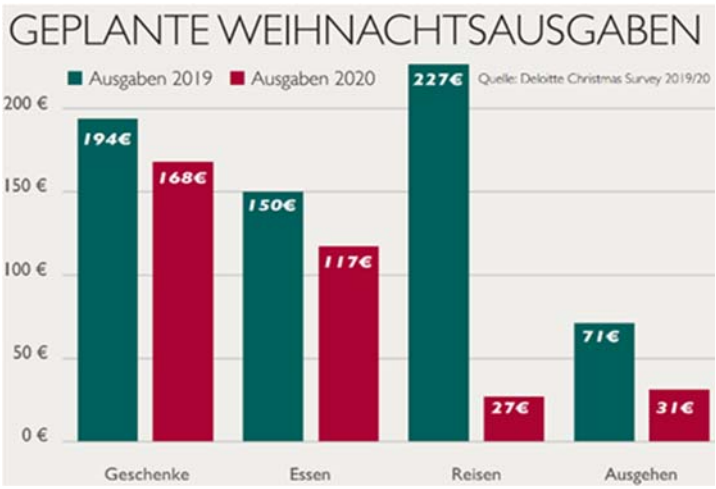
An den Instagramern kam Catella in 2020 nicht vorbei. Neidvoll verweisen die Catellas darauf, dass dort mit vielen inhaltsleeren Posts Millionen verdient würden, während man selber auf qualifizierten Content setzen müsse. Instagram gibt Auskunft über die Beliebtheit der Gebäcksorten. Mangels Weihnachtsmarkterwerbmöglichkeit habe unter der musikalischen Begleitung von **Rolf Zuckowski** in zahlreichen privaten Haushalten eine Renaissance des Kekse-Backens stattgefunden. Das beliebteste Gebäck stellt das klassische Plätzchen dar, gefolgt von Stollen, Lebkuchen, Vanillekipferl und Spekulatius.

Die Lust an Glückshormonen in **Schokolade** seien in den letzten Jahren stetig gewachsen. Die Geburtenzahlen waren in den letzten Jahren wieder rückläufig. Die Schokoladen-Prognosen für die nächsten Jahre sind auch weiter steigend. Auf einen etwaigen statistischen Versatz durch Lockdown-Verhalten kommen wir noch zu sprechen. Zwischen 2012 und 2025 werden die Deutschen voraussichtlich ein Kilo Schokolade mehr kaufen und in einem Jahr circa 6,3 Kilo pro Kopf konsumieren.



Traditionell steigt der **Alkoholkonsum** der Deutschen im Dezember um rund 36% an. Um auch 2020 den Glühweinabsatz aus 2019 von ca. 80 Millionen Litern zu erzielen, müssen wir umgerechnet circa eine Flasche oder 5 Becher Glühwein zu Hause konsumieren. Das sollte erreicht werden, denn der Weinkonsum ist in diesem Jahr trotz weniger Außer-Haus-Konsum in Gastronomie und bei gesellschaftlichen Anlässen insgesamt stabil geblieben. Was soll man im Lockdown sonst machen? ▶

Andererseits scheint sich lt. Catella Research der Baby-Boom durch Corona mangels Alternativen auf dem Fußball- oder Golfplatz zu bestätigen. Ein Indikator, der dafür spräche, ist die Beobachtung, dass in diesem Jahr bis Ende Oktober insgesamt 6% mehr Packungen an Schwangerschaftsvitaminen in Apotheken gekauft wurden. Im September und Oktober wurden die Vorjahreszahlen sogar um etwa 15 % getoppt. Genauere Erkenntnisse sollten im Jahresverlauf 2021 gewonnen werden. Im Übrigen dürfte unter Bürobedarfsaspekten in Umstrukturierungsphasen von Unternehmen die Zahl von Schwangerschaften deutlich zunehmen. Gleichzeitig zeigt die Entwicklung der Anzahl an Suchanfragen auf Google nach dem Begriff „Haustiere“ auf, dass nach der Ankündigung des ersten Lockdowns Mitte März das Suchinteresse extrem angestiegen ist.



Mit einem traurigen Research-Ergebnis verbschiedet sich das Jahr auch für den Einzelhandel. Aufgrund der Auswirkungen und Einschränkungen der COVID-19- Pandemie hält sich die diesjährige Konsumfreude der Deutschen beim Weihnachtsshopping in Grenzen. Das geplante Budget für die Weihnachtszeit hat sich im Vergleich zum Vorjahr fast halbiert: 2019 betrugen die geschätzten Weihnachtsausgaben noch 642 Euro, in diesem Jahr liegen diese nur noch bei rund 343 Euro. Da wir alle in diesem Winter dazu angehalten werden, zu Hause zu bleiben und unsere Reisen zu Verwandten und Freunden zu reduzieren, ist es nicht verwunderlich, dass die Verbraucher weniger Ausgaben für Reisen (-88 %), Freizeitaktivitäten (-56 %) und für Essen, Getränke und Restaurantbesuche (-22 %) einplanen. Doch auch für Geschenke wird wohl in diesem Jahr weniger Geld ausgegeben (-13 %). Damit korrespondiert, dass die Sparquote in Deutschland im laufenden Jahr von 11 auf 17% gestiegen ist. **Das beschert wenigstens den Haushaltscontrollern eine Frohe Weihnacht!** ☐

Personalien

Frankfurt: **Jörg Ritter**, Geschäftsführender Direktor und Mitglied im Operations Board bei **JLL**, wird zum Jahresende seine operativen Aufgaben auf eigenen Wunsch abgeben und bei JLL die Rolle eines Advisors übernehmen. Ritter wird in dieser Funktion bis zum 30. Juni 2021 unter anderem **Sabine Eckhardt**, CEO Central Europe, beratend unterstützen.

Deals

Duisburg: Die **GARBE Industrial Real Estate GmbH** hat für ein institutionelles Individualmandat eine Logistikimmobilie im Zuge eines Asset-Deals erworben. Die Immobilie verfügt über eine Hallenfläche von rund 17.000 qm und ist vollständig an die **Seacon Logistics** vermietet. Verkäuferin ist die **ASV Immobilien Duisburg**.
GARBE wurde von der Rechtsanwaltskanzlei **REUIS** begleitet.

Frankfurt: **M7 Real Estate** hat in der Funktion des Asset Managers i.A. des Fonds **M7 ISLAY** an fünf Standorten auslaufende Mietverträge mit der **HUK-COBURG** verlängert. Das Unternehmen hat sich damit langfristig für den Verbleib in seinen Filialen in Bonn, Dortmund, Duisburg, Kassel und Koblenz mit zusammen rund 10.200 qm Bürofläche entschieden.
Die Liegenschaften waren ursprünglich von HUK-COBURG errichtet und anschließend von der HUK-COBURG zurückgemietet worden.

Essen: Die **DAA Deutsche Angestellten-Akademie GmbH** mietet ca. 730 qm Bürofläche im Büro- und Geschäftshaus Grafenhof in der Hohen Straße 1. **BNPPRE** vermittelte.

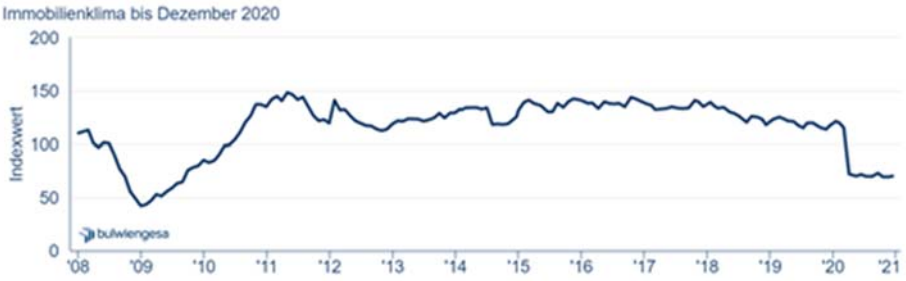
Index zeigt Jahresend-Lichtblick nach Corona-Desaster

Deutsche Hypo wird in Nord/LB integriert

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

Die 156. Monatsbefragung zum Deutsche Hypo Immobilienklima durch Bulwiengesa zeigt im Jahresrückblick einen Absturz in noch nie dagewesener Schnelligkeit. Im Vorjahresvergleich ergibt sich ein Rückgang um über 40%.

Verglichen mit dem Höchststand von 121,1 Zählerpunkten zu Beginn dieses Jahres zeigt sich ein deutliches Stimmungsgefälle von insgesamt -42%. Da tröstet zum Jahresende eine leichte Stimmungsaufhellung um 1% auf nun 70,1 Zählerpunkte nicht. Insbesondere das Investmentklima trug mit einem Zuwachs von 2,4% auf 74,4 Punkte dazu bei. Dagegen nahm das Ertragsklima um 0,4% ab und steht jetzt bei 65,8 Punkten. Entgegen der positiven Entwicklung der letzten Monate weist das Wohnklima eine leichte Abnahme von 1,8% (131,7 Punkte) auf. Das Logistik-Klima verzeichnet im Ge-



gensatz zum Vormonat ebenfalls einen Rückgang um 3,7% auf nun 136,6 Punkte, bleibt jedoch weiterhin Spitzenreiter. Das Handel-Klima fällt zum Jahresende um 12,9% auf 27,8 Punkte Richtung Mai-Tiefststand.

Hotels konnten sich nach dramatischem Absturz wieder sichtbar erholen, bleiben aber auf dem Schlussrang. Auch Büros konnten wieder leicht zulegen, gehören aber immer noch zu den größten Verlierern der Pandemie. Die Zukunft des Index, der 2008 von dem damaligen Researchleiter der **Deutsche Hypo**, **Professor Günter Vornholz**, aus der Taufe gehoben worden war, ist aber offen. Nach brandaktueller Meldung wird die Deutsche Hypo vollständig in die **Nord/LB** integriert. Wie dabei die Marke Deutsche Hypo weiter gestärkt werden soll, wie **Reinhold Hilbers**, niedersächsischer Finanzminister und Vorsitzender des AR sagte, erschließt sich nicht auf den ersten Blick. Es wäre schade, wenn der Index dem Synergie-Rotstift zum Opfer fiele. ☐

Neue Welt der Immobilienvermittlung

Provisionsteilung zwingend

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

Die Politik gibt deutlich weniger Obacht auf die steuerlichen Nebenkosten eines Immobilienerwerbs, der bei ehrlicher Betrachtungsweise keinerlei Gegenleistung gegenübersteht, als auf die Maklerleistungen und -kosten.

Mit bis zu 6,5% Grunderwerbsteuer, bis 7,14% summierte Maklerkosten und sonstigen Erwerbsnebenkosten wie Notar und Grundbuch errechnen sich für den privaten Käufer durchaus über 15% gesamte Erwerbsnebenkosten. Der Profi-Investor spart meist die Grunderwerbsteuer, hat dafür aber Due Diligence-Kosten. Nebenkosten dieser Höhe

sind in 25 Jahren in den damals prosperierenden bzw. sich positiv wandelnden Regionen wie dem Ruhrgebiet bis heute noch nicht wieder durch Wertsteigerung vom Käufer hereingeholt worden.

Aber es ist natürlich verständlich, dass sich der Politiker-Blick schon vor den Corona-Steuereinbrüchen eher auf den ungeliebten Makler als auf das eigene Spiegelbild richtet. Konsens bestand weitgehend in der Überholungsbedürftigkeit deutschen Maklerrechts insbesondere auch im internationalen Vergleich. **Als logischste Lösung** stellte sich auch mit Übereinstimmung vieler internationaler Maklerhäuser das **Bestellerprinzip.** Wer eine Leistung in Auftrag gibt, bezahlt sie auch. Das legt gleichzeitig Interessenlagen auch bei Informations- und Know-how-Asymmetrie zwischen Profis und privaten Einzelerwerbern offen und hätte je nach Marktzyklus die besten Anpassungsmöglichkeiten gehabt und echte Maklerleistungen honoriert. Die daraus resultierenden Veränderungen wären spürbar gewesen. Herauskam eine politische Lösung, die den Überlebenswillen der Branche akzeptiert und wohl auch zu Verhaltensänderungen führen kann. Interessant ist dabei, dass die ab dem 23.12.2020 geltende, zwingende Provisionsteilung zwischen Käufer und Verkäufer die insgesamt anfallenden Gesamterwerbsnebenkosten mathematisch nicht senkt.

Dennoch geht das **Institut der deutschen Wirtschaft**, IW Köln, von einer deutlichen Änderung des Marktes für Immobilienvermittler mit sinkenden Provisionen aus. Aber der Blick ins Ausland zeige, dass auch die Makler selbst profitieren können. Das IW hält auch das Bestellerprinzip für logisch, aber man habe sich dann aber auf eine Aufteilung der Maklerprovisionen auf Käufer und Verkäufer geeinigt. Dabei sei zwingend, dass der Käufer maximal so viel zahle wie der Verkäufer, fasst **Professor Michael Voigtländer**, IW Köln, zusammen. Auf den ersten Blick könne man meinen, dass sich mit dieser Neuregelung kaum etwas ändern werde. In den meisten Bundesländern gelte auch jetzt schon zumindest formal eine Teilung. Lediglich u. a. in Berlin, Hamburg und Hessen habe bislang vorwiegend der Käufer die Provision gezahlt.

Tatsache sei aber, dass gerade in angespannten Märkten auch bei Provisionsteilung fast nur der Käufer zahle. Einige Makler hätten sogar sehr offensiv damit geworben, dass bei ihnen die Provision zulasten des Käufers gehe. Voigtländer konnte 2019 in einer Studie zeigen, dass zum Beispiel in Köln die Provision für Käufer über die letzten Jahre immer weiter gestiegen sei. 2019 musste bei jedem 4. Inserat bereits eine Provision von 5,95% gezahlt werden. Eine stärkere Belastung des Käufers als des Ver-

käufers sei zukünftig aber ausgeschlossen. Damit werde sich der Markt deutlich ändern. Schließlich habe nun der Verkäufer ein echtes Interesse, über die Provisionshöhe zu verhandeln, was dann auch direkt dem Käufer nutzte. Dies kann zu einer deutlichen Entlastung der Käufer führen. Nach „Der Immobilienbrief"-Erfahrung lassen sich mit etwas Phantasie durchaus Modelle finden, die je nach Marktsituation Möglichkeiten aufzeigen, dem Makler Gutes zu tun. Außerdem ist die aktuelle Käufersicht eine der üblichen zyklischen Momentaufnahmen, die bei der grundlegenden Gesetzgebung eigentlich keine Rolle spielen sollte. „Der Immobilienbrief" kann sich gut an zyklische Phasen erinnern, in denen der Käufer über Provisionsansinnen nur lachte.

Die Frage aus IW-Sicht ist eher, ob die Provision in Deutschland nicht insgesamt für die Leistung zu hoch ist. In Ländern wie Schweden, den Niederlanden oder dem Vereinigten Königreich liege die Provision oft nur bei 2% des Kaufpreises oder sogar darunter. Ob es auch in Deutschland zu solchen Provisionen kommen werde, sei ungewiss. Sicher erscheine jedoch ein verstärkter Preiswettbewerb. Gleichzeitig sei mit einer Differenzierung des Maklerangebotes zu rechnen. Es werde Anbieter geben, die vor allem mit geringen Provisionen überzeugen möchten. Andere würden ein größeres Leistungspaket, das etwa auch Home Staging, exklusiv gestaltete Exposés oder virtuelle Besichtigungen beinhalte, anbieten. Nichtsdestotrotz müssen sich Makler damit aber auf geringere Provisionen je Transaktion einstellen. Das sei der wesentliche Grund gewesen, warum der Widerstand der Zunft gegen eine Neuregelung so hoch gewesen sei. Insolvenzen und Entlassungen seien angeführt worden.

Ein Blick ins europäische Ausland mit niedrigerer Provisionshöhe zeige jedoch auf, dass so auch Potenziale für Makler gehoben werden könnten. Vergleicht man die Zahl der Maklerunternehmen, die Zahl der Beschäftigten und die Umsätze im Jahr 2018 in Deutschland mit den Werten in Großbritannien, den Niederlanden, Schweden, Frankreich, Spanien und Belgien falle auf, dass der Markt in Relation relativ klein sei. Bezogen auf die Einwohnerzahl liege der deutsche Umsatz mit 128,5 Euro je Einwohner eher auf niedrigem Niveau. in Schweden seien es 144 Euro, in Frankreich 166 Euro, in Großbritannien 241 Euro und in Belgien sogar 304 Euro. In Spanien liegt der Wert auf dem deutschen Niveau. Für die Niederlande liegen keine Umsatzzahlen vor. Auch in Bezug auf die Beschäftigten sei der Markt mit 1.054 Menschen je eine Mio. Einwohner

FP RE
Fahrländer Partner Raumentwicklung

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.

Melden Sie sich jetzt zu unseren Webinars und Produktvorstellungen im November und Dezember an.

Oder ordern Sie einen unverbindlichen Test-Zugang.

www.fahrlaenderpartner.de

Deals

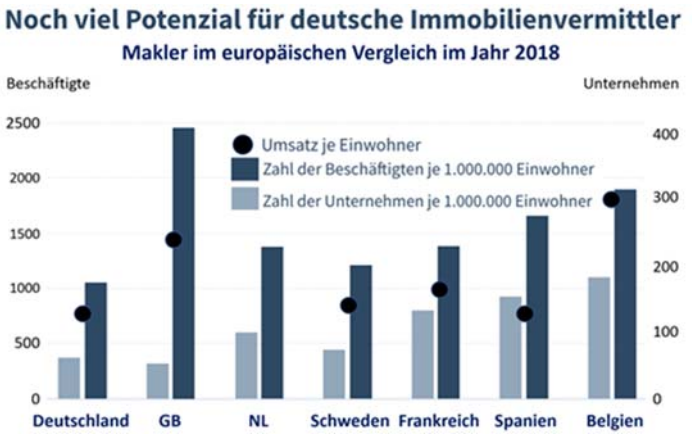
Brüssel: **Union Investment** hat das projektierte Bürogebäude „The First“ im Rahmen eines sogenannten „Forward Fundings“ erworben. Es handelt sich dabei um die komplette Neuausrichtung und Aufstockung einer im Jahr 1979 erbauten Immobilie. Verkäufer und Entwickler ist die belgische **Eaglestone Investment SA.** Der Ankauf erfolgt für den Spezialfonds **UII EuropeanM**. Im Zuge der Sanierung entsteht ein modernes, CO2-optimiertes Classe-A-Gebäude mit einer Mietfläche von 11.710 qm. Die Fertigstellung des dann achtgeschossigen Baus ist für April 2023 geplant. Das Objekt ist bereits zu 73% an die amerikanische Anwaltskanzlei **White & Case** und das Datencenter des amerikanischen Telekommunikationsanbieters **Verizon** vermietet.

Hamburg: Das Büroprojekt EDGE ElbSide ist von der **HanseMerkur Grundvermögen AG** in einem Forward Deal erworben worden. EDGE ElbSide entsteht am Amerigo-Vespucci-Platz im Quartier Elbbrücken. Das 18-geschossige Bürogebäude mit einer Gesamtmietfläche von rund 24.000 qm bietet Raum für ca. 1.700 Arbeitsplätze. Hauptmieter wird **Vattenfall**, das rund 80% der Flächen beziehen wird. Vermittelnd war **Cushman & Wakefield** tätig.

Neunkirchen: Die **confid logistics GmbH** hat insgesamt rund 13.930 qm Fläche, Im Langental 8, gemietet. Darunter sind rund 12.400 qm Hallen-, circa 890 qm Mezzanine- und rund 640 qm Bürofläche. Vermieter ist **Logicor**. Aktueller Mieter ist **CEVA Logistics**. **Colliers International** war beratend und vermittelnd tätig.

eher klein. Die Spanne reiche hier von 1.209 Beschäftigte in Schweden bis 2.459 Beschäftigte in Großbritannien. Auch die Zahl der Unternehmen pro 1 Mio. Einwohner sei in Deutschland klein. Lediglich Großbritannien habe durch die hohe Konzentration weniger Betriebe.

Ein Grund für die höheren Auslandszahlen läge im Transaktionsgeschehen. In Deutschland würden durch die geringe Wohneigentumsquote durch den traditionell gut funktionierenden Mietmarkt, aber auch wegen der hohen aufsummierten Erwerbskosten, weniger Transaktionen durchgeführt. In Deutschland seien es nur 7 Transaktionen je 1.000 Einwohner. In Großbritannien seien es über 18 oder 12 in den Niederlanden bzw. je 10 in Belgien und Spanien. Makler hätten insbesondere in Ländern ohne ein vergleichbares Notarwesen ein deutlich breiteres Leistungsspektrum bis hin zu den Kaufverträgen und Eigentumsklärungen, die in Deutschland Notaren vorbehalten seien. Im Ausland, wo Käuferprovisionen eher untypisch seien, würden Käufer eher skeptisch, wenn Wohnungen nicht professionell verkauft würden. Insofern böten sich Maklern mit der Neugestaltung tatsächlich neue Chancen. Die Reform der Maklerkosten werde natürlich am Anfang nicht friktionsfrei sein. ☐



Bürobelegung wird 2021 für zehn Global Cities wieder steigen

Incentives werden bedeutsamer

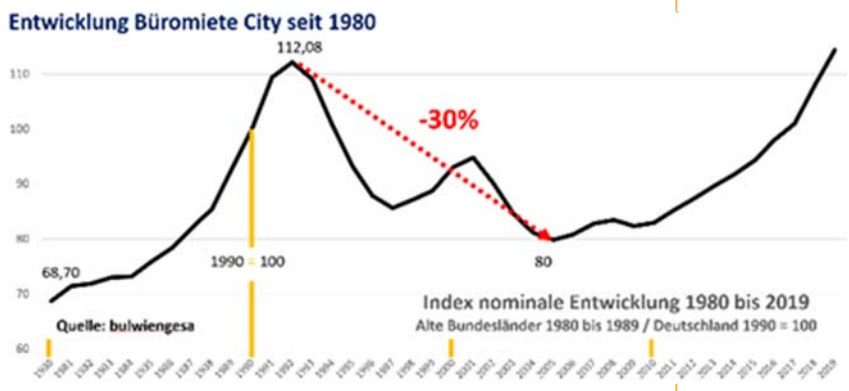
Constanze Wrede, Redakteurin „Der Immobilienbrief“

Die Branche bleibt im Immobilienoptimismus. Der Investitionszwang mangels Alternativen wird auch auf Nutzerverhalten übertragen. „Der Immobilienbrief“ warnt hier immer vor einer Verwechslung. Mieten müssen verdient werden.

Nach einer Umfrage unter lokalen **Savills**-Experten wird die Bürobelegung in den zehn betrachteten Global Cities in den nächsten sechs Monaten wieder steigen. Gleichzeitig nehme die Zahl der Incentives seitens der Vermieter zu. Eine Ausnahme bilde Shanghai, wo bereits in den letzten Quartalen Incentives schon ausgereizt wurden. Nach „Der Immobilienbrief“-Erfahrungen folgen auf ausgereizte Incentives Mietsenkungen, aber das schließt heutiges Immobilien-Gedankengut wohl aus. Der Anteil der Vermieter, der in der aktuellen Situation flexiblere Mietvertragslaufzeiten anbietet, variiert jedoch zwischen den Städten. Während in Dubai, London und San Francisco schätzungsweise mehr als 80% der Vermieter dazu bereit wären, sind es in Berlin, Paris und Shanghai weniger als 40%. Das könnte natürlich mit der Finanzierungsstruktur zu tun haben, denn in schwächeren Marktphasen suchen Banken und Investoren traditionell langfristige Mietsicherheit.

Für Berlin geht Savills derzeit von einem durchschnittlichen Homeoffice-Anteil von 50 bis 60% aus. Während in großen Konzernen die Mehrheit der Belegschaft noch

von zu Hause arbeite, seien Mitarbeiter aus kleinen und mittelständischen Unternehmen sowie Beschäftigte im öffentlichen Sektor in vielen Fällen bereits in die Büros zurückgekehrt, da ihnen oft die passende technische Ausstattung für die Arbeit im Homeoffice fehle. Für die nächsten 12 Monate erwartet **Jan-Niklas Rotberg,** Director Office Agency Berlin, daher neben einem Anstieg der Belegungsrate auch wieder eine leicht zunehmende Nachfrage.



Dennoch werde es aber auch eine spürbare Anzahl an Untervermietungen und Flächenrückgaben geben. Der Markt reagiere allein schon aufgrund der schwieriger gewordenen Finanzierungsbedingungen mit Verschiebung spekulativer Projektentwicklungen. Naturgemäß, wie in allen möglichen zyklischen Wechselphasen, macht Savills auf den klassischen Optimismus, dass die Probleme schnell vorbeigehen. **Jeremy Bates,** EMEA Head of Occupa-tional Markets sieht die Vermieter-Flexibilität eher als einen vorübergehenden Trend: „Mit der beginnenden Erholung der Märkte, die dank der Entwicklung eines Impfstoffs im Sommer 2021 einsetzen könnte, wird das Gleichgewicht vermutlich wiederhergestellt." Die auf die Erholungsprognose folgende Logik: „Im späteren Verlauf des Jahres wird für sieben der zehn untersuchten Städte eine Zunahme der Incentives erwartet", entzieht sich „Der Immobilienbrief". **Sophie Chick,** Director World Research bei Savills, legt noch eins drauf: „Die Umfrage unter den Experten bestätigt, was nicht überrascht: Die Dynamik geht derzeit von den Mietern aus, (…). Das sollte jedoch nicht als Zeichen dafür gedeutet werden, dass die Nutzer zukünftig alle Bedingungen festlegen. Die Mieten für die besten Flächen sind robust … der Wettbewerb um erstklassige, gut gelegene Büros (bleibt) hart." ►

vdpOneStop

IHR NETZWERK FÜR MEHR IMMOBILIENEXPERTISE

vdpOneStop spiegelt den enormen Leistungsumfang rund um die Themen Immobilienbewertung, Immobilienfinanzierung und Standardisierung der vdpExpertise GmbH und ihrer Schwester-Gesellschaften wider. Die Seite bietet einen umfassenden Überblick über alle Produkte des leistungsstarken Netzwerks.

Erfahren Sie mehr auf vdpOneStop.de

HypZert vdpConsulting vdp Die deutschen Pfandbriefbanken vdpExpertise vdpPfandbrief Akademie vdpResearch

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.

„Der Immobilienbrief“ ist natürlich der Letzte, der den erfahrenen Experten widersprechen will. Interessant ist immer die überproportionale Prägung des Zyklus, in denen man in den Markt eintritt. „Der Immobilienbrief“ kann einfach nur immer wieder auf die Mietvolatilität in deutschen Metropolen von nominal 30% im Durchschnitt und bis zu 50% in Frankfurt in selbst erlebter Marktphase hinweisen (siehe Grafik auf S. 14). Bei 50% Inflation sind wir noch lange nicht wieder bei 1993er realen Mieten. Internationale Metropolen sind teilweise noch volatiler. Der Blick in ein „2. Semester“-Skript zur Preisbildung im Oligopol/Oligopson erklärt das. Bleiben wir positiv. Unter Belastungsaspekten ist im Vergangenheitsvergleich da noch Spiel drin. Die Frage ist in beide Richtungen nur, ob der Standortwettbewerb oder der Markt sich um die Vergangenheit scheren. ☐

Führte Lockdown zu Superspread-Event?

Montag/Dienstag mit Schlussverkaufs-Frequenz

Manche Entscheidungen der Politik führen zum Nachdenken. An der Notwendigkeit des Lockdowns lässt die Infektionsmathematik wenig Zweifel. Dass aber die Ankündigung vor der Länderchef-Tagung und danach eine 2-tätigige Einkaufsrestzeit vor Weihnachten zum Vergessen aller Abstandregeln führen würde, war durchaus zu erwarten. Gleichzeitig haben die Infizierten des Lockdown-Shopping zu Weihnachten das höchste Ansteckungspotential, das dann wiederum Silvester die beste Verbreitung findet. Zur Entscheidung über die Verlängerung des Lockdowns dürften die dann die Statistik tunen. Engel & Völkers Commercial hat die Zahlen recherchiert.

Die aktuelle Passantenfrequenzzählung von **Engel & Völkers Commercial** (E&V) in 99 einzelhandelsrelevanten Lagen in 49 deutschen Städten ergibt für Montag, 14.12.2020, zwischen 10 und 20 Uhr, eine um 55% höhere Zahl an Passanten gegenüber der Vorwoche. Ca. 2,33 Mio. Passanten stürzten sich ins Corona-Gewimmel. An 62 Zählpunkten seien die Passantenzahlen um über 50% gegenüber der Vorwoche und an 7 Standorten um über 100%, berichtet **Miriam Siegert,** E&V-Research Analystin bei Engel & Völkers Commercial in Hamburg. Das sollten wir diese Woche in der Statistik merken. Die deutlichste prozentuale Steigerung wurde in Düsseldorf mit +187,4% für die Schadowstraße-Mitte-registriert. Die meisten Passanten insgesamt gab es in der Kaufingerstraße in München erfasst 62.865 Passanten (+42,9%).

Ohne Zweifel stünden Großteile des stationären Einzelhandels in Deutschland vor schwierigen Zeiten, erwartet E&V. Es wäre im Einzelhandel wichtig, dass Eigentümer und Mieter gemeinsam nach individuellen Lösungen suchten. Zwei aktuelle Umfragen kämen hier zu differenzierten Aussagen. Der **Handelsverband Deutschland** (HDE) veröffentlicht nach der Befragung von 245 Einzelhändlern das Ergebnis, dass der Versuch der Mieter, mit ihren Vermietern Gespräche über eine Anpassung ihres Mietvertrags zu führen, in zwei Dritteln der Fälle erfolglos gewesen sei. Der **ZIA,** Spitzenverband der Immobilienwirtschaft, berichte dagegen aus Eigentümer-Recherchen mit über 12.000 Mietverträgen, dass nur noch bei lediglich 10% der Verträge eine Einigung offen sei. Mit rund 50% der betroffenen Händler habe eine Mietreduzierung vereinbart werden können. ☐

Erholung auf deutschem Hotelmarkt steht in Corona-Sternen

Kurzarbeitergeld und Eigentümer halten Betreiber über Wasser

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

Die Pandemie lässt der Politik keine Wahl. Hotels als Assetklasse haben deshalb den stärksten Stimmungsabschwung zu erleiden. Es geht dabei nicht nur um Überbrückung der Lockdown-Phase, sondern auch um die Frage, die insbesondere Stadthotels betrifft, ob der geschäftliche Reiseverkehr trotz geändertem Arbeitsplatz- und Messe- bzw. Kongress-Umfeld in alter Höhe zurückkommt. Bei voller Projektpipeline hat ein etwaiges Überangebot nicht nur Auslastungs-, sondern auch Preis- und Wettbewerbsfolgen. Kurzfristige Ist-Analysen sind daher in ihrer Aussage mit sehr viel Vorsicht anzugehen. Umsatzeinbrüche im Lockdown haben dabei ebenso wenig Aussagekraft für die Zukunft wie anhaltend hohe Preise für die Handvoll Geschäftsreisende. Was aber andererseits völlig unverständlich ist, ist das komplette Ausblenden der Volatilität des Hotelmarktes auf Einzelereignisse und Epidemie-Ängste nach den Erfahrungen der dramatischen Folgen des „9/11“ in 2001 oder wenige Jahre später Vogelgrippe und SARS.

Lt. Report „Operator Beat” von **Cushman & Wakefield** (C&W) bleibt die Lage für Betreiber im 4. Quartal 2020 wenig überraschend für den deutschen Hotelmarkt weiterhin angespannt. Ebenso wenig überraschend ist die Unzufriedenheit mit den staatlichen Hilfsprogrammen. Andererseits gibt der Report eine Prognose zur Erholung des deutschen Hotelmarktes und einen Überblick über die gefragtesten Hotelstandorte in Deutschland.

Im letzten Gespräch zwischen „Der Immobilienbrief“ und **Stefan Giesemann,** Head of Hospitality Ger-

Deals

Dresden: Die **Warburg-HIH Invest Real Estate** hat eine 2019 errichtete Logistikimmobilie für den offenen Spezial-AIF „**Warburg-HIH Logistik Deutschland Invest**“ von **Aurelis Real Estate** erworben. Die in der Enno-Heidebroek-Straße 13+15/Seidnitzer Weg 11 gelegene Liegenschaft verfügt über eine Gesamtmietfläche von rund 15.240 qm und 189 PKW-Stellplätze. Das Multi-Tenant-Objekt ist vollvermietet. Zu den Mietern zählt **Durstexpress GmbH** und die **CooolCase GmbH**. Die rechtliche sowie steuerliche Due Diligence wurde auf Käuferseite von **Norton Rose Fulbright LLP** durchgeführt. Die technische Due Diligence sowie die ESG Due Diligence hat **ES EnviroSustain** vorgenommen.

Berlin: **QUEST Investment Partners** hat das neungeschossige Büro- und Geschäftshaus DUKE in der Markgrafenstraße 62/63 erworben. Es verfügt über rund 7.600 qm vermietbare Fläche inklusive Einzelhandels- und Gastronomieflächen im Erdgeschoss. Hinzu kommen 42 Tiefgaragenstellplätze. Das Multi-Tenant-Gebäude ist vollvermietet - größter Einzelmieter ist das **Forschungszentrum Jülich**. Verkäufer sind zwei süddeutsche Family Offices.
CBRE hat im exklusiven ‚Alleinauftrag des Verkäufers den strukturierten Transaktionsprozess durchgeführt. QUEST wurde durch **Clifford Chance**, **Arup** und **Hansa Partner Rommel & Meyer** beraten. Berater der Verkäufer war die Kanzlei **Lupp + Partner**.

many & Austria bei **Cushman & Wakefield** auf der **Expo Real 2019,** ein halbes Jahr vor dem Shutdown, war Giesemann, damals **JLL,** noch voller Optimismus für die Assetklasse Hotel, für erzielbare Renditen und dem zugrunde liegenden Übernachtungsmarkt. Hinweise von „Der Immobilienbrief“ auf frühere Zyklen und die überwiegende Erfahrung blutiger Investorennasen und möglicherweise sportlicher Angebotsentwicklung wurden mit tiefschürfender Erfahrung der aktuellen Aufwärtsentwicklung und wenig Beschäftigung mit vorangegangenen Entwicklungen beiseite gewischt. „Der Immobilienbrief“ hatte sich in den 90er Jahren und in der Konjunkturkrise nach der Jahrtausendwende lange und intensiv mit dem Hotelmarkt beschäftigt und die Wirkungen von Auseinanderdriften von Konjunktur und Projektentwicklung ebenso erlebt wie die **dramatischen Folgen des „9/11“ in 2001 oder wenige Jahre später Vogelgrippe und SARS** und daraus resultierend unterschiedliche Vorstellungen zu Übernachtungspreisen bei Hoteliers und Gästen. Die daraus resultierende Volatilität muss ein Investor bei guter Beratung eigentlich berücksichtigen.

Der C&W-Report gibt aber eine vergleichsweise positive Stimmung wieder. 76% der befragten Betreiber sind der Meinung, dass sich der deutsche Hotelmarkt im europäischen Vergleich schneller erholen werde. Das erscheint auch aus „Der Immobilienbrief“-Sicht bei wachsender Bedeutung des Inlandstourismus und einer vergleichsweise starken Wirtschaft durchaus logisch. Diese Prognose spiegelt sich lt. C&W auch im Expansionsbestreben wider: 89% der Betreiber expandieren auch weiterhin in Deutschland. Für die Mehrheit stünde dabei auch die Risikominimierung im Mittelpunkt. Darüber würde „Der Immobilienbrief“ bei Hotels allerdings selektiv nachdenken. Außerdem gaben 76% an, starkes Interesse bzw. verstärktes Interesse in Freizeitdestinationen zu haben. Bei ungefähr einem Drittel der Betreiber hat sich das Expansionsvorhaben in diese Destinationen im Vergleich zum Vorkrisenzeitraum intensiviert. Hier würde es sich aus „Der Immobilienbrief“-Sicht vielleicht anbieten, im Tourismussegment erfahrene deutsche Hotelinvestoren zu befragen, da sich das Know-how der letzten Jahre nur bedingt übertragen lässt.

Wenig überraschend und durchaus verständlich sind 54% der Betreiber von den Hilfsprogrammen der deutschen Bundesregierung sehr enttäuscht oder enttäuscht. Schließlich passiert hier rechtlich wohl etwas einmaliges (vgl. Editorial). Nur 11% zeigten sich zufrieden. Kurzarbeitergeld und Vereinbarungen mit Eigentümern halfen den Betreibern während der Pandemie am meisten. Schlechter hingegen schnitten Überbrückungshilfen, Steuererleichterung und WSF/KFW ab.

Bei der Prognose zur Erholung des deutschen Hotelmarktes zeigt sich ein zurückhaltendes Bild. So erwarten laut Report 54% der Betreiber erst 2023/2024 eine Besserung. Im 2. Quartal 2020, dem Shutdown-Quartal, sei die Mehrheit noch von 2022/2023 ausgegangen. Stefan Giesemann sieht jetzt die Lage für Betreiber weiterhin angespannt. Einige Betreiber hätten mittlerweile Kapitalpartner ins Boot geholt oder befänden sich in einem Refinanzierungsprozess. Insbesondere die ersten Wochen des neuen Jahres würden richtungsweisend sein, in welchem Ausmaß es zu weiteren Übernahmen oder Verkäufen käme, die C&W zuletzt schon zunehmend beobachten konnte. Zudem gewinnen insbesondere die B-Standorte mit einem starken Fokus auf Freizeit an Bedeutung. Dazu zählten u. a. die Städte Bremen, Rostock, Freiburg und Münster. Trotz des Pessimismus mit Blick auf eine schnelle Besserung der Marktlage seien beinahe alle deutschen Standorte im 4. Quartal 2020 in der Gunst der Betreiber gestiegen. ☐

Deals

Waltrop: Die **publity AG** hat in ihrer Funktion als Asset Manager eine Gewerbeimmobilie mit einer Grundstücksgröße von 25.000 qm veräußert. **Brockhoff** agierte als Verkaufsvermittler. Hauptmieter ist das Forschungsinstitut **Nuvisan GmbH**. Anfang November 2020 hatte Nuvisan seinen Mietvertrag bis ins Jahr 2035 verlängert.

Stuttgart: Die **AEW** erwirbt ein Bürogebäude in der Paulinenstraße 50 im Auftrag des **AEW Europe Value Investors II**. Das siebenstöckige Gebäude mit einer Mietfläche von ca. 6.500 qm und 78 Stellplätzen ist zu 100% an die **Duale Hochschule Baden-Württemberg** vermietet. AEW wurde von **Rotthege Wassermann**, **TA Europe**, **Nova-Ambiente**, **Fahlbusch** und **Immoraum** beraten. **E&G Real Estate** steuerte die Transaktion exklusiv für den Verkäufer.

Sydney: Die **Real I.S. AG** hat für den auf Versorgungswerke und Versicherungen ausgerichteten „**Real I.S. Australian Institutional Portfolio Fund**" eine Immobilie in der Innenstadt erworben. Es handelt sich um das Büroobjekt „Surry Hills House".

Essen: **Panattoni** erreicht bereits vor Fertigstellung die vollständige Vermietung seiner spekulativ entwickelten Immobilie im Essener Hafen. Der zukünftige Nutzer ist der Online-Anbieter und Händler **Euziel International GmbH**. Panattoni realisiert das neue Logistikzentrum mit prädestinierter Lage im Essener Hafen auf einem 43.220 großen Grundstück.
Die **EWG** unterstützte Panattoni beim Erwerb des Areals in Essen. Die Fertigstellung ist für Februar 2021 vorgesehen.

Aengevelt Research erwartet Achterbahnfahrt am Markt für Hotelimmobilien

Hohe Transaktionsdynamik folge Schockstarre und Insolvenzen

Eine Achterbahnfahrt und fünf verlorene Jahre erwartet Aengevelt Research am Markt für Hotelimmobilien-Investments. Auf der Betreiberseite werde es bei Umsatzeinbußen, die sich auch durch das Jahr 2021 hindurchziehen würden, vermehrt zu Insolvenzen oder Übernahmen kommen. Auf die Corona-Schockstarre folge dadurch eine Phase hoher Transaktionsdynamik. Durch verminderte bzw. neu zu kalkulierende Pachtzahlungen würden die Werte von Hotelimmobilien tendenziell sinken. Eine allmählich einsetzende Normalisierung Aengevelt sei frühestens ab 2022 zu erwarten. (WR)

Jahrelang sei die Hotellerie von ständig wachsenden Übernachtungszahlen verwöhnt gewesen, berichtet **Aengevelt Research**. Noch im Januar und Februar 2020 gab es einen Zuwachs von gut 2%. Im April und im Mai ging die Zahl der Übernachtungen bundesweit um 92% gegenüber dem Vorjahr zurück. Trotz Inlands-Reiseboom im Sommer blieb zwischen Juli und September 2020 die Zahl der Übernachtungen um 17% unter Vorjahr. Seit Corona hat sich der Anteil ausländischer Gäste an allen Übernachtungen bundesweit auf 9% halbiert. Der Kurzzeittourismus hat am stärksten gelitten. Während sich die ländlichen Tourismusregionen in den Sommermonaten erholten, waren die Städte mit 40 bis 60% Rückgang im Q3 dauerhaft vom Einbruch betroffen. In den Großstädten sind im Laufe des Jahres bereits zwischen 7% und 10% der Beherbergungsbetriebe vom Markt genommen worden. Die Bettenkapazitäten haben sich teilweise noch etwas stärker verringert. Trotz Kurzarbeit sei Personal bei den Vollzeitbeschäftigten um 5% bis 10% und bei den Teilzeitbeschäftigten sogar zwischen 20% bis 30% abgebaut worden.

Aengevelt prognostiziert folgende Entwicklungen für das Jahr 2021 und darüber hinaus: Es deute alles darauf hin, dass die Pandemie mindestens im Q1 bestehen bleibe. Trotz Impfstoff sei eine Normalisierung des Lebens nicht vor Ende 2021 zu erwarten. Das ergebe für die Hotellerie für 2021 ähnliche Umsatzeinbußen wie 2020. Gleichzeitig würden die staatlichen Hilfen eher reduziert. Ab 2022 werde es voraussichtlich zu einer allmählichen Erholung des privaten Reiseverkehrs evtl. sogar mit Nachholeffekten im Inland kommen. Bei Geschäftsreisen sei auch mittelfristig keine vollständige Rückkehr zum früheren Niveau zu erwarten. Hinzu kämen die negativen konjunkturellen Effekte der Corona-Pandemie auf das Geschäftsklima.

In Summe der Entwicklungen rechnet Aengevelt erst 2024 mit einer Rückkehr zum Umsatzniveau von 2019. Damit würde das Wachstum der Übernachtungskapazitäten, das bis 2019 zu beobachten war, zunächst einmal gestoppt. Ein Teil der Neubauprojekte werde gestoppt oder zu anderen Immobilientypen (Wohnen, Büro, Seniorenimmobilien) umgewidmet werden. Es würden viele insbesondere kleinere und ältere Hotels mit Modernisierungsstau aufgegeben. Bestehende Hotels würden Kapazitäten durch Umnutzungen wie Serviced Apartments, Seniorenwohnen oder Büronutzung abbauen. Hinsichtlich der Hotelqualität werde es zu Herabstufungen kommen. Zwei- und Drei-Sterne-Häuser seien wirtschaftlicher zu führen. Der Markt für Hotelimmobilien werde in Bewegung kommen. Laufende Pachtverträge würden neu verhandelt werden. Auf der Investorenseite werden Schnäppchenjäger unterwegs sein. Unsicherheit und faktische Senkungen der Pachtzahlungen würden sich negativ auf die Werte von Hotelimmobilien auswirken. Für **Prof. Volker Eichener** von der **Hochschule Düsseldorf** wird der Markt für Hotelimmobilien in den nächsten vier bis fünf Jahren von rasanten Berg- und Talfahrten geprägt sein. ☐

Develop-and-Hold-Segment wächst

Trend stabilisiert sich

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

Die 2. Bulwiengesa- und Empira-Studie zum Projektentwicklungsmarkt der Top 7-Wohnungsmärkte sieht einen Boom in der Wohnprojektentwicklung für den eigenen Bestand. Den Trend hatte Lahcen Knapp, CEO Empira Gruppe (vgl. Nr. 449, S. 24) und Jürgen Uwira, GF Project Investment, schon früh aufgezeigt. Die Erweiterung der Wertschöpfungskette bei beherrschbarem Risiko macht niedrig rentierliche Wohninvestitionen attraktiver. Dies entspricht auch der alten Überlegung des Autors, dass der USP der professionellen Anleger doch eher im Know-how als in der Teilnahme an einem Bieterwettbewerb und Auftragsvergabe an eine Vielzahl von Gutachtern eines überall bekannten Projektes liegen kann. Aktuell sind bereits über 1,1 Mio. qm Wohnfläche pro Jahr in der Entwicklung. Corona beschleunige den Trend. zu privatwirtschaftlicher Wohnprojektentwicklung. Knapp erwartet nachhaltige Nachfrage. Nadelöhr seien Grundstücke und Entwicklungsexpertise.

Innerhalb eines Jahres stieg der Anteil privater Investoren am gesamten Develop-and-Hold-Segment der deutschen Top 7-Wohnungsmärkte von 26,9% auf 30,6%. Parallel sank der Anteil öffentlicher Bauherren von 53,7% auf nunmehr 51,5% mit weiter rückläufiger Tendenz. Die verbleibenden 18,9% entfallen auf Genossenschaften, Kirchen und sonstige Investoren. Die gemeinsame Studie von **Bulwiengesa** und **Empira** zeigt sich eine Fortsetzung des Trends hin zu Develop-and-Hold-Projekten, dem Entwickeln von Wohnflächen für die eigene Bestandshaltung.

Das ursprünglich von öffentlichen Bauträgern dominierte Segment werde immer mehr von privaten Investoren erschlossen. Die Pandemie und ihre finanziellen Folgen für die öffentlichen Haushalte ließen eine Beschleunigung der Verschiebung zugunsten privater Entwickler erwarten. Das Entwickeln für den Eigenbestand sei strukturell auf dem Vormarsch. Institutionelle Investoren schätzten die Kombination aus hoher Wertschöpfung und stabilen Miet-Cashflows gerade in den Top 7-Wohnungsmärkten, erläutert **Lahcen Knapp,** CEO der Empira Gruppe. Die Nachfrage nach Wohnraum könne an den wichtigen Investitionsstandorten in absehbarer Zeit nicht gedeckt werden. Allerdings bestehe intensiver Bedarf an Analyse und Know-how, ergänzt Prof. **Steffen Metzner,** Empira-Head of Research (siehe auch S. 27).

Insgesamt befinden sich lt. Studie bis 2024 5,4 Mio. qm mit einem Marktwert von 34,8 Mrd. Euro in der Entwicklung (+7% gg. Vj.). Je nach Großstadt zeigen sich dabei große Unterschiede hinsichtlich des Anteils von Develop-and-Hold-Projekten am Gesamtmarkt. Wie im Vorjahr belegt Stuttgart den ersten Platz mit 43% Develop-and-Hold-Anteil (2019: 41%). Auf Rang zwei und drei folgen weiterhin Berlin und München mit 39% respektive 37%. Niedriger sind die Anteile bislang noch in Frankfurt (35%), Hamburg (29%), Köln (26%) und Düsseldorf (24%). Die drei größten privatwirtschaftlichen Investoren im Develop-and-Hold-Projektentwicklungsgeschäft der Top 7-Städte sind die **BUWOG** (Rang 3 mit 3.400 Wohneinheiten in der Entwicklung), **Deutsche Wohnen** (Rang 9 mit 2.000 Wohneinheiten) und die **Empira Gruppe** (Rang 13 mit 1.750 Wohneinheiten).

Die auf Wohnung-Projektentwicklungen spezialisierte Bamberger **Project-Gruppe** wird für einen Spezial-AIF mit eigenen Immobilienentwicklungen gleichfalls ein Neubauportfolio zu günstigen Einstandspreisen erstellen. Die Gewinne aus der Projektentwicklung kämen dann ausschließlich dem Anleger zugute. Für **Jürgen Uwira,** GF von Project Investment liegt der Develop-and-Hold-Gedanke nicht nur durch Realisierung der ganzen Wertschöpfungskette bei gleichzeitiger Schaffung eines Cashflow stabilen Anlageproduktes in der Zeit, sondern hat zusätzliche Attraktivität für institutionelle Anleger, die sehr oft ihre Wohnungsentwicklungen mit älteren Beständen begonnen haben und nun Neubau als Ergänzung suchen. Durch die Pipeline habe die Project-Gruppe die Möglichkeit eines zügigen und günstigen Grundstückserwerbs nach Eingang der Kapitalzusagen der institutionellen Anleger. □

Wohn-Leerstandsquote sinkt unter die gesunde Fluktuationsreserve von 3%

BNPPRE sieht aktuell keine Trendwende hin zu sinkenden Mieten

Constanze Wrede, Redakteurin "Der Immobilienbrief"

Auf durchschnittlich nur 2,7% drücken die hohen Haushaltszuwächsen und die steigende durchschnittliche pro Kopf reduziert die aktuelle bundesweite Wohn-Leerstandsquote. Hohe Leerstandsquoten von rd. 9% in Schrumpfungsmärkte wie Pirmasens oder Schwerin ziehen den Schnitt aber nach oben und vernebeln die angespannte Lage vieler Städte.

In deutlich mehr als der Hälfte aller 100 kreisfreien von **BNPPRE** mittels eines neu entwickelten Research Tools untersuchten Städte werde sogar die 2%-Marke unterschritten. Der Nachfrageüberhang pusht konsequenterweise die Preise, besonders in den A-Städten, allen voran München, wo die bundesweit niedrigste Leerstandsquote auf die teuersten Mieten trifft. ►

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

Deals

Hamburg: Die **Hamburg Commercial Bank** hat ihr Hauptsitz-Gebäude in der Innenstadt an die **SIGNA Gruppe** verkauft, einschließlich der „PERLE Hamburg"-Shopping-Passage.
Die Immobilie umfasst mehr als 30.000 qm und wurde seinerzeit für eine deutlich größere Belegschaft konzipiert. Das achtgeschossige Gebäude am Gerhart-Hauptmann-Platz wird nun für eine Übergangszeit von circa vier Jahren im Rahmen einer Sale-and-Lease-back-Vereinbarung mit der SIGNA Gruppe zunächst weiter von der HCOB genutzt. Anschließend wird die Bank in den sich derzeit in Planung befindlichen Elbtower im Osten des Hamburger Stadtteils „Hafencity" umziehen. Angemietet werden rund 11.000 qm, mit der Option auf weitere 2.000 qm, für mindestens zehn Jahre. Das Landmark-Building wird mit 245 Metern das höchste Gebäude in der Hansestadt sein und am Eingang des Quartiers eine besondere Strahlkraft entfalten.
Die HCOB wurde rechtlich von **AHB Rechtsanwälte** und **Freshfields Bruckhaus Deringer** sowie von **BNPPRE** und **Grossmann & Berger** beraten.

Diverses

Berlin: Die **Deutsche Immobilien-Gruppe** investiert weiter kräftig in ihre Hauptstadt-Objekte: Nach einjährigen Umbauarbeiten haben die DI-Experten jetzt der „**IUBH Internationale Hochschule**" ihren neuen Berliner Standort übergeben. Auf einer Fläche von 5.600 qm plus 300 qm Lagerfläche sind modernste Lehr- und Seminarräume entstanden, die den neuesten Ansprüchen auch an digitales Lernen genügen. Insgesamt 8,5 Mio. Euro hat die DI-Gruppe investiert.

Baufertigstellungen haben zwar in den vergangenen Jahren bereits stark angezogen, jedoch reicht dies bei Weitem noch nicht aus, um wieder gesunde Leerstandsquoten herstellen zu können. So wurden in Berlin lt. BNPPRE von 2014 bis 2018 durchschnittlich jährlich etwa 10.700 Wohnungen errichtet; die Leerstandsquote beträgt hier dennoch nur 0,8%. Um den Mangel auszugleichen, müssten unter Berücksichtigung weiterer Wanderungsgewinne bis 2025 jährlich 20.600 Einheiten geschaffen werden – ein ambitioniertes Vorhaben bedenkt man, dass 2019 nur rd. 16.800 Wohnungen fertiggestellt wurden.

Eine Entspannung scheint erst einmal nicht in Sicht. Zwar seien seit 2014 die Mieten nicht in allen Agglomerationsräumen so angestiegen wie in den A-Städten, jedoch in den meisten. Lt. BNPPRE könne es coronabedingt kurzzeitig und punktuell zu einem Abflachen der Mietentwicklung kommen, langfristig sei aber lt. **Christoph Meszelinsky**, BNPPRE Geschäftsführer und Head of Residential Investment, nicht von sinkenden Mieten auf den Wohnungsmärkten auszugehen solange nicht mehr Wohnraum geschaffen werde. ☐

Assetklasse Logistik geht gestärkt aus der Krise hervor

Systemrelevanz der Logistik

Daniela Fischer, DekaBank

Die Logistikmärkte gehen gestärkt aus der Corona-Krise hervor. Der Bedarf an Logistikflächen in Europa dürfte steigen. Wir erwarten eine vermehrte Ansiedlung von Lagern zur Aufrechterhaltung der Just-in-Time-Produktion und Pufferlager in kritischen Industriezweigen wie Pharmazie und Medizintechnik.

Durch die massive Störung der internationalen Lieferketten im Frühjahr infolge der Pandemie ist deren Absicherung stark in den Fokus der Unternehmen gerückt. Die Logistikmärkte profitieren auch vom Digitalisierungsschub, der den Online-Boom noch stärker befeuert. Dieser ist seit einigen Jahren ein wichtiger Treiber der Logistik. Die Belieferung der Endkunden während der Ladenschließungen im Frühjahr sowie die Aufrechterhaltung der Nahversorgung haben die Systemrelevanz der Logistik schlagartig auch der breiten Öffentlichkeit vor Augen geführt.

Mietmärkte robust dank E-Commerce

Die Logistikmärkte kamen vergleichsweise gut durch die Krise trotz der Schwäche in der Industrie und beim stationären Handel. Für eine Stabilisierung sorgt der E-Commerce. Der Flächenumsatz in Deutschland war im laufenden Jahr sehr stabil. Polen und UK verzeichneten deutliche Zuwächse gegenüber dem ersten Dreivierteljahr 2019, in Frankreich und den Niederlanden ergaben sich stärkere Rückgänge. Die Angebotsseite zeigt sich vor dem Hintergrund der tiefen Rezession weiterhin sehr robust. Der Leerstand ist zwar gestiegen, blieb mit rund 5 Prozent aber niedrig. Bei den Fertigstellungen wurde die Rekordjagd der Vorjahre zumindest temporär in der ersten Jahreshälfte durch die Pandemie gestoppt. Mit 6 Mio. Quadratmetern fiel das Neubauvolumen rund 10 Prozent geringer aus als im ersten Halbjahr 2019. Grund hierfür waren Verzögerungen am Bau infolge von Lockdowns.

Der spekulative Anteil an den Fertigstellungen stieg weiter auf 33 Prozent. Trotz der starken Zunahme spekulativer Projekte überwiegen weiterhin maßgeschneiderte Vermietungsobjekte und Eigennutzerdeals. Im Gesamtjahr könnten insgesamt bis zu 15 Mio. Quadratmetern realisiert werden, dies wäre ein neuer Rekord. Das Thema Nachhaltigkeit bleibt eine Herausforderung für die Branche. Wegen der Größe von Lo-

gistikzentren stehen nicht nur der Flächenverbrauch, sondern auch der Energieverbrauch im Fokus. Problematisch bleibt die Verteilung des hohen Paketaufkommens an den Endkunden und damit verbundene Verkehrsströme. Ein Trend ist die Umnutzung ehemaliger Industrieareale zu urbanen Logistikflächen. Im Rahmen der Citylogistik könnten zudem nicht mehr benötigte Baumärkte oder Warenhäuser in Innenstadtlagen als urbane Knotenpunkte dienen. Die Spitzenmieten stiegen 2018/19 im Mittel über 30 europäische Märkte um rund 3 Prozent pro Jahr. Angesichts höherer Grundstückspreise und der Konkurrenz durch andere Nutzungen verbuchten Objekte für die Letzte Meile erheblich stärkere Mietanstiege als große Logistikeinheiten. Bislang blieben die Logistikmieten im Krisenjahr 2020 insgesamt überwiegend stabil, die Incentives haben zugenommen. Ab 2022 sollte das Mietwachstum wieder stärker an Fahrt aufnehmen, insbesondere in Toplagen mit knappem Angebot.

Hohe Nachfrage hält Renditen unter Druck

Im ersten Dreivierteljahr 2020 wechselten europaweit Logistik- und Industrieimmobilien im Gesamtwert von 23,2 Mrd. Euro den Besitzer. Damit wurden 6 Prozent mehr umgesetzt als im Vergleichszeitraum des Vorjahres. 45 Prozent vom Umsatz entfielen allerdings auf das erste Quartal. Dem extrem starken Jahresauftakt folgte ein deutlich schwächeres zweites Quartal, bevor sich der Markt im dritten Quartal wieder erholte. Der Anteil der Logistik am Gesamtumsatz mit Gewerbeimmobilien stieg von 10,7 Prozent im ersten Dreivierteljahr 2019 auf 12,6 Prozent im laufenden Jahr.

Die Anfangsrenditen stagnierten im ersten Halbjahr, im dritten Quartal ergab sich im europäischen Mittel ein Rückgang um knapp 10 Basispunkten. Die stärksten Rückgänge verzeichneten die Märkte in Deutschland und Nordeuropa. Durch die relative Krisenresistenz hat die Bedeutung der Assetklasse Logistik weiter zugenommen und neue Akteure an den Start gebracht. Die Renditen stehen unter anhaltendem Abwärtsdruck. Extrem hohe Bewertungen in dem überschaubaren Segment mit begrenztem Mietwachstumspotenzial sind ein Risiko. Das durch die Krise einzementierte Niedrigzinsumfeld sorgt generell für sehr hohe Bewertungen von Sachanlagen angesichts fehlender Alternativen am Kapitalmarkt. ☐

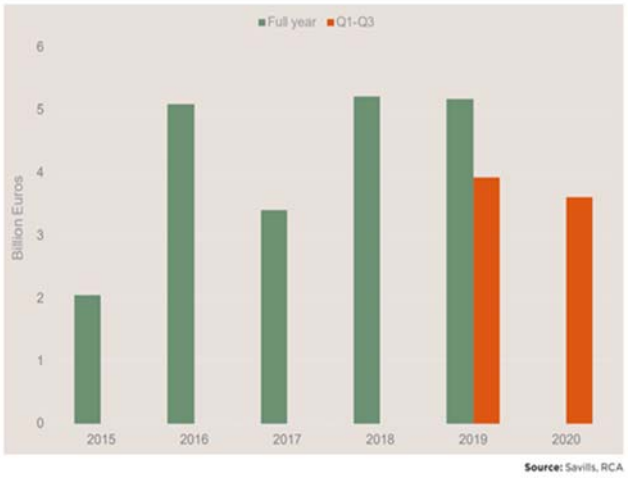
Steigende Investitionen in europäische Pflegeimmobilien

Schweden verzeichnet größten Sprung

Pflegeimmobilien nähern sich nach dem Boom der vergangenen Jahre immer mehr den Grenzen reiner Immobilienmathematik an, resümierte vor einiger Zeit IMMAC-Gründer Marcus H. Schiermann, mit über 120 ohne Mietverlust laufenden Pflegeimmobilien, in einem früheren Gespräch. (CW/MG)

Allerdings heilte der Investmentmarkt in den vergangenen Jahren manche Branchenskepsis. „Der Immobilienbrief" wies schon in der Vergangenheit auf die „Lebendigkeit" von Pflegeimmobilien hin, die sich auch immobilientechnisch laufend an geänderte Rahmenbedingungen anpassen müs-

European care home investment



sen. Das widerspricht auch Teileigentumsmodellen in der echten Pflege. Die Pandemie machte noch einmal eindrucksvoll auf die menschliche Verantwortung der Betreiber und Investoren aufmerksam. Dennoch hält der Investitionstrend in Pflege nicht nur an, sondern verstärkt sich.

Die Investitionen in europäische Pflegeimmobilien stiegen zwischen Januar und September 2020 in Europa auf 3,6 Mrd. Euro und erreichten trotz Pandemie annähernd das Vorjahresvolumen der ersten drei Quartale von rd. 3,9 Mrd. Euro. Deutschland legte im Vorjahresvergleich um 21% auf rd. 1,5 Mrd. Euro, **CBRE** hatte zuvor 1,34 Mrd. Euro recherchiert, zu. Mit einem Plus von 80% verzeichnete Schweden den größten Sprung des Transaktionsvolumens in Europa. Deutschland mit über 40% Anteil und Schweden mit 23% machten zusammen dementsprechend fast zwei Drittel des europäischen Transaktionsvolumens aus.

Laut eines aktuellen **Savills** Spotlights zufolge konnten börsennotierte spezialisierte REITs wie beispielsweise **Aedifica** und **Cofinimmo** ihre Stellung als Pioniere auf dem Markt behaupten. Zahlreiche reine Investmentmanager wie **Primonial**, **Patrizia**, **Threestones Capital**, **Syntrus** und Privatanleger seien auf den Zug aufgesprungen. **Marcus Roberts**, Haed Savills Capital Markets, erwartet einen Gesamtumsatz zum Jahresende leicht über 5 Mrd. Euro annähernd auf Vorjahresniveau. Aktuell geht Savills von weiter steigenden Preisen für Pflegeimmobilien aus. Zuletzt lag die Spitzenrendite für Pflegeimmobilien in Deutschland bei 4,3% bzw. der über 23-fachen Jahresmie-

Deals

Münster: Der von der **BVT Unternehmensgruppe derigo GmbH & Co. KG** verwaltete geschlossene Spezial-AIF **BVT Ertragswertfonds Nr. 7 GmbH & Co. Geschlossene Investment KG** (BVT Ertragswertfonds Nr. 7) hat ein zweites Objekt übernommen.
Das im Münsteraner Markt etablierte viergeschossige Gebäude im Südviertel, Roddestraße 12, wurde in den Jahren 2017–2019 aufwendig modernisiert. Es bietet Mietern neben der zentralen Lage am Innenstadtring moderne, flexible Büro- und Praxisflächen auf rund 11.000 qm, eine Tiefgarage und Stellplätze im Außenbereich. Das Objekt ist voll vermietet, unter anderem an verschiedene niedergelassene Ärzte und zwei Krankenkassen.
Verkäufer war eine private Investorengemeinschaft mit Sitz in Münster. Das Transaktionsvolumen liegt bei rund 20 Mio. Euro. Vermittelnd tätig war die **Schoutz&Partner Finanz- und Wirtschaftsberatung** aus Köln.

München: **Barings** hat die Machtlfinger Höfe im Stadtteil Obersendling von der **CONREN Land AG** erworben.
Das Büroensemble umfasst rund 21.800 qm Mietfläche, verteilt auf drei Gebäudeteile. Das Objekt aus dem Jahr 2003 bietet flexible und hochwertige Büroflächen und ist nahezu voll vermietet.
BNP Paribas Real Estate war beratend für Barings tätig; ebenso **Linklaters** (rechtlich) und **TA Europe** bei der technischen Due Diligence. Finanzierungspartner ist die **pbb Deutsche Pfandbriefbank AG**.

te. In Schweden würde bis zur 26-fachen Jahresmiete (3,85% Ankaufsrendite) gezahlt. Dazwischen liegen noch Niederlande und Frankreich. Etwas preiswerter gehe es dann in Belgien mit 5%, Spanien mit 5,2% oder GB mit 5,3% zu. Dieser Trend ließ sich bereits vor COVID-19 beobachten, was auf die demographische Entwicklung Europas zurückzuführen ist. Die Altersgruppe der über 65-Jährigen wird von 92 Mio. im Jahr 2020 auf 130 Mio. bis zum Jahr 2100 anwachsen. Bis 2050 wird sich ihr Anteil an der Gesamtbevölkerung von derzeit 20% auf 30% erhöhen. Die Gruppe der über 80-Jährigen, die derzeit 6% in Europa ausmacht, wird im Jahr 2050 bei 11% und im Jahr 2100 sogar bei 15% liegen. In Deutschland geht das Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung davon aus, dass die Anzahl der Pflegebedürftigen bis 2030 auf 4,1 Mio. und bis 2050 auf 5,4 Mio. Menschen ansteigen wird. Gegenüber der heutigen Anzahl an Pflegebedürftigen entspricht dies einem Anstieg in Höhe von 20, bzw. 57%. ☐

Prime care home yields Q3 2020

Source: Savills

Experten-Interview zum US-Immobilienmarkt mit Christian Dürr, Geschäftsführer der BVT Holding

Mögliche Auswirkungen der anhaltenden Corona-Pandemie auf den Multy-Family-Sektor

Herr Dürr, Sie kommen gerade von einer Kurz-Visite aus den USA zurück. Wie schätzen Sie die aktuelle Stimmung ein?

Christian Dürr: Wir haben gerade unsere Partner, Dependancen und Projektentwicklungen in den USA besucht. Die Reise führte uns nach Boston, Washington und Orlando. Insgesamt war die Stimmung positiv, fast eine Aufbruchsstimmung. Jetzt sind 6 Wochen seit der Wahl vergangen und alle Versuche von Noch-US-Präsident Donald Trump, das Wahlergebnis noch zu seinen Gunsten zu drehen, wurden von den Gerichten abgeschmettert. Seit dem Safe Harbour Day steht der Sieg von Joe Biden offiziell fest. Damit sollte jetzt etwas mehr Ruhe und Klarheit in Washington einziehen und Joe Biden wird nach der Amtseinführung schnell mit der politischen Arbeit anfangen können. Dabei wird er dann ja von einem der erfahrensten und eloquentesten Kabinette in der Geschichte der USA unterstützt – mit dem ehemaligen Außenminister John Kerry als neuem Sonderbeauftragten für Klimaschutz und der ehemaligen Notenbank-Chefin **Janet Yellen** als Finanzministerin. Gerade davon erhoffen sich die Amerikaner einen Wirtschaftspush, da Yellen sich bereits mehrfach dafür ausgesprochen hat, der Wirtschaft mit höheren Staatsausgaben aus der Rezession zu verhelfen.

Neben den Wahlen beschäftigt sich die Welt weiterhin mit den neuen Höchstständen der anhaltenden Corona-Pandemie. Das bringt große Unsicherheiten für die Märkte mit sich. Müssen wir uns Sorgen machen? ▶

Christian Dürr: Ja, leider. Die Lage ist derzeit wirklich dramatisch. Aber die Amerikaner setzen, genau wie wir in Deutschland, auf die Impfung. Seit gut einer Woche wird ja schon geimpft, und das erzeugt große Zuversicht für das kommende Jahr, wie man ja auch an der Börsenentwicklung sieht. Je mehr und je schneller die Bevölkerung geimpft werden kann, desto schneller könnte das „neue Normal“ fast wieder so aussehen wie das „alte Normal“.

Und wie sieht es auf dem US-Wohnimmobilienmarkt aus?

Christian Dürr: Der Mietwohnungsmarkt ist in den USA - wie auch in Deutschland - das im Vergleich mit Einzelhandel und Hotel am wenigsten betroffene Segment. Dies bestätigen sowohl unser direkter Austausch mit Partnern und Marktteilnehmern vor Ort als auch die aktualisierten Analysen der renommierten Immobilien- und Research-Häuser.

Das Konzept der BVT Residential Serie lautet „Bauen-Vermieten-Verkaufen“. Welche Auswirkungen gibt es auf diese Einzelaspekte - wie steht es um die Bauaktivitäten? Werden die vorübergehende Baustellenschließungen in der Lockdown-Zeit und coronabedingte Sicherheitsauflagen seitens der Behörden längere Fertigstellungszeiten mit sich bringen?

Christian Dürr: Das kann generell natürlich eine Folge sein. Für unser BVT Residential USA 15 Bauprojekt, die 'Class-A' Projektentwicklung Criterion 'Methuen' in der unmittelbaren Nähe von Boston mit 156 Apartments, sehen wir da aber kein Problem. Der Baubeginn ist für das 1. Quartal 2021 geplant. Aus heutiger Sicht sollten zu diesem Zeitpunkt die Kontaktbeschränkungen weitestgehend aufgehoben worden sein, so dass ungehindertes Arbeiten möglich ist. Dennoch wird mit einem um bis zu zwei Monaten verzögerten Baustart gerechnet und geplant.

Und die Vermietung? Infolge der Pandemie könnte sich in der Bevölkerung Zurückhaltung bei Umzugsvorhaben und somit ein temporärer Rückgang der Nachfrage nach neuem Wohnraum einstellen. Ein Problem für den BVT Residential USA 15? Wie sehen Sie die Vermietungssituation allgemein?

Christian Dürr: Es gab tatsächlich eine vorübergehend niedrigere Nachfrage nach Mietwohnraum. Das resultiert vor allem aus der zunächst sprunghaft angestiegenen Arbeitslosigkeit und aus aufgeschobenen Plänen für Haushaltsneugründungen und Umzüge. Die verhaltene Nachfrage traf auf ein Neubauvolumen, das auf eine anhaltend hohe Nachfrage, wie sie vor Corona-Ausbruch verzeichnet wurde, ausgelegt war. Daher herrscht derzeit ein etwas höherer Wettbewerb um Mieter, mit leichtem Druck auf die Mietpreise.

Im Apartmentmarkt gab es erfreulicherweise nach der Aufhebung des Lockdowns zwischenzeitlich die höchste Nachfrage nach Apartmentwohnungen, die jemals in einem 3. Quartal registriert wurde. Erfreulich ist auch, dass es im Markt für Class-A-Apartments nur zu marginalen Mietausfällen gekommen ist.

Für das erste Objekt „Methuen“ des Residential USA 15 ist der Vermietungsbeginn erst in über einem Jahr, im 1. Quartal 2022, geplant. Bis zu diesem Zeitpunkt wird von einer nachhaltigen Normalisierung der Marktverhältnisse ausgegangen. Dennoch ist es möglich, dass man zu diesem Zeitpunkt aufgrund der diesjährig erwarteten niedrigeren Mieten mit den Anfangsmieten etwas unterhalb des ursprünglichen Budgets liegt.

Und könnten sich beim Verkauf der Apartmentanlagen aufgrund der möglichen käuferseitigen Zurückhaltung in dieser Phase der Unsicherheit Probleme ergeben?

Christian Dürr: Die Cap Rates (Verkaufsfaktoren) zeigen sich erfreulicherweise unverändert. Die Preise für hochwertige Apartmentanlagen bleiben weiterhin hoch. Auch stehen große Investitionsvolumina auf Kapitalmarktseite zur Verfügung und somit erwartbar wieder deutlich steigende Transaktionszahlen, vor allem im Multi-Family-Segment.

Der Verkauf des ersten Projekts des BVT Residential USA 15 wird für Mitte 2023 prognostiziert. Wir erwarten aus heutiger Sicht nicht, dass COVID-19 Auswirkungen auf den Verkaufsprozess oder den erzielten Multiplikator haben wird. Bereiche wie Bau- und Finanzierungskosten sowie Grundstückskaufpreise können sich als mögliche Folge der derzeitigen Situation gegebenenfalls sogar positiv für den Fonds entwickeln. Der prognostizierte Verkaufszeitpunkt des ersten Projekts „Methuen“ fällt darüber hinaus möglicherweise in ein Umfeld reduzierten Angebots, da Projekte, welche noch keine Genehmigung erhalten haben, voraussichtlich aufgeschoben werden. Insgesamt sehen wir das Risiko, unsere Renditeziele beim BVT Residential USA 15 nicht zu erreichen, aus heutiger Sicht als gering an.

Wir sehen im Moment ja eher die negativen Auswirkungen der Pandemie. Sehen Sie auch Chancen und Potenziale, die sich durch die Pandemie ergeben?

Christian Dürr: Ja, auf jeden Fall! Der Trend in den USA, zur Miete zu wohnen, hat sich in der Gesellschaft etabliert. Nicht nur, aber vor allem für die Millennials ist das Mieten zu einer gefragten Alternative geworden. Gerade die Pandemie hat vor Augen geführt, dass unerwartete und von uns nicht zu kontrollierende Ereignisse die Wirtschaft und den Arbeitsmarkt beeinträchtigen können. Mieten be-

deutet in diesem Fall ein kleines, kontrollierbares Risiko, während eine Hypothek, die die Flexibilität räumlich und monetär einschränkt, sowie die Immobiliensteuern und die Instandhaltung einer Immobilie ein weitaus größeres Risiko darstellen.

Auch beim wichtigen Thema der Vermietung zeigen sich positive Effekte. Durch die Digitalisierung lassen sich selbst jetzt, in Zeiten der Abstandshaltung und Kontaktreduzierung, in vielen unserer neuen Class-A-Immobilien weiterhin Wohnungen vermieten, obwohl wir keine persönlichen, sondern nur virtuelle Besichtigungen durchführen können. Diese effiziente Vermietungsschiene wurde vor allem pandemiebedingt forciert – und sie steht erst am Anfang. ☐

Mobilitätswende und Klimaschutz: lokal, vernetzt verfügbar

Experten-Interview mit Klaus Franken, CEO Catella Project Management

Zum Forum Mobilität „Mobilitätslösungen von morgen: lokal, vernetzt verfügbar“ in der vergangenen Woche sprach „Der Immobilienbrief“ mit Klaus Franken, CEO Catella Project Management. ALDI, AMPIDO, CATELLA GROUP, DORNIEDEN Gruppe, LANDMARKEN, LIDL und BFW Nordrhein-Westfalen sind die Träger des Ende September gegründeten Interessenverbandes „Forum Mobilität in Deutschland e.V.“ (FMiD). Das FMiD soll zukünftig eine Plattform für Best-Practice-Lösungen werden. In Neubauprojekten gehören Mobilitätskonzepte immer mehr zum Standard. Apps, Mobility Hubs oder smartes Parkraummanagement sind die dazu gehörenden Schlagworte. Für die Nutzerfreundlichkeit fehle es jedoch oft noch an der Vernetzung“, so Klaus Franken, Vorstandssprecher des FMiD, mit dem Werner Rohmert sprach.

„Der Immobilienbrief“: Herr Franken, wir kennen alle die Theorie der Mobilitätswende, die Ihr Forum schön mit „grundsätzlich neuen integrierten Wegen und interdisziplinären Ansätzen in den Themenfeldern Stadtentwicklung, urbane Mobilität und milieubedingte Vorstellungen zur Mobilität“ beschrieb. Fakt ist, dass nach den Nachrichten dieser Woche trotz Corona 400.000 mehr Autos auf deutschen Straßen fahren und stehen als vor einem Jahr und in den Medien Mobilitätswende als E-Mobilität mit fehlender Reichweite und fehlenden Ladesäulen beschrieben wird. Ist das nicht viel ideologiegetrieben?

Klaus Franken*:* Herr Rohmert, klar verstehe ich Sie. Da geht wirklich vieles durcheinander. Aber vorab: Sie haben doch in Best-Practise gerade **Daniel Zimmermann, Bürgermeister der Stadt Monheim,** gehört. Der beeindruckende Aufbau eines kommunalen mobilen Netzes in seinem Stadtgebiet ist dabei nur einer der ersten Schritte. In Monheim ist der ÖPNV für Einwohner kostenfrei. Autonom fahrende Busse haben auf einer zwei Kilometer langen Pendelroute den Linienbetrieb aufgenommen. Mit STADTAUTO betreibt die Stadt ein eigenes Car-Sharing System. 450 Fahrräder sind für dir die neuen Mobilitätsstationen bestellt.

Klaus Franken, Catella

Mit Angeboten fängt man Menschen für die Mobilitätswende, nicht mit Verboten. Umwelt- oder Elektrospuren alleine sind zum Scheitern verurteilt, wenn nicht zugleich ein interessantes Angebot geschaffen wird. Mit verschärftem Stau gibt´s nur Frust, wenn die Alternative nicht sicht- und greifbar ist. Überall herumliegende Scooter oder lebensmüde Radler zwischen mehrspurigen Autokolonen sind sicher nicht die Lösung und ein paar Elektroautos retten die Welt auch nicht. Jetzt müssen an sich gute Ansätze vernetzt und damit zur Wirkungskraft geführt werden.

Aber machen wir uns nichts vor. Die Mobilitätswende ist längst da. Mobilität ist heute viel spontaner. Dazu passt in den Großstädten oft gar kein eigenes Auto mehr. Die private Digitalisierung hat im Zielsystem vieler junger Leute mit begrenztem Budget das eigene Auto überholt. Bei einer unserer großen Projektentwicklung in Frankfurt hatten wir tatsächlich Probleme, die geschaffenen Stellplätze überhaupt zu vermieten. Die Nachfrage nach alternativer Mobilität ist längst da, das Angebot hat darauf bislang leider nur unzureichend reagiert**.**

Elisabeth Gendziorra, GF BFW NRW und Vorstandssprecherin des FMiD greift hier in das Gespräch ein: “Die Verkehrswende ist von vielen gewollt. Die Immobilienwirtschaft kann mit nachhaltiger Quartiersentwicklung, die auch den Bereich der Mobilität umfasst, einen enormen Beitrag dazu leisten. Hierfür braucht es die erforderliche Infrastruktur, die Mobilität über Stadtgrenzen hinaus ermöglichen. Nur dann gelingt auch der ressourcenschonende Umgang mit Flächen“.

Klaus Franken ergänzt: Wir bauen heute für morgen, müssen also für Nutzer, Wohnungskäufer und Investoren deren Bedürfnisse von morgen befriedigen. Viele Entwickler verlassen sich unter Gewinngesichtspunkten auf die Infrastrukturaufgabe der Städte – und sind damit absehbar verlassen. Private Investoren müssen selbst an der Infrastruktur mitwirken und zusammen mit den Städten das Angebote optimieren. Hier muss neu gedacht werden, denn immer größere „Gefäße“ wie überfüllte S-Bahnen für den Massen-

transport in der Rush Hour finden weniger Akzeptanz. Von unseren Nutzern wissen wir, was gefragt ist – gemeinsam mit der öffentlichen Hand müssen wir Infrastruktur entsprechend anpassen.

„Der Immobilienbrief“: Herr Franken, zurück zum Best-Practice. Wie integriert Catella Project Management diese neue, bedarfsorientierte Infrastruktur in die aktuellen Projekte? Besteht nicht die Gefahr, dass lediglich umwelttechnisch aufgepeppt wird, ein paar Ladestationen mit öffentlichem Kohlestrom und Lastenrad-Verleih nur Alibi-Aktionen sind?

Klaus Franken: In der Tat gibt es solche Schein-Lösungen derzeit an vielen Stellen. Man stellt ein Sharing-Auto in die Tiefgarage und darf den Stellplatzschlüssel senken – das ist aktuelle Praxis, aber sowohl in Sachen Mobilität sinnlos wie brandgefährlich für ein auf lange Sicht ausgelegtes Investment. Wir müssen den Menschen geben, was sie haben wollen. Die Mobilitätswende kommt nicht erst – sie ist schon in vollem Gange! In zahlreichen Bürgerworkshops und im Rahmen des Forum Mobilität in Deutschland eruieren wir genau die aktuellen und zukünftigen Bedürfnisse der Be- und Anwohner unserer Quartiere.

Unsere „15-Minuten-Stadt“ basiert vor allem auf **Nahmobilität**, wo Fuß-- und Radverkehr die elementare Rolle einnimmt, nicht das Auto. Wo Wohnen, Arbeiten, Einkauf, etc. im direkten Umfeld ermöglicht wird, entfällt die Notwendigkeit kostenträchtiger Mobilität; der beste Verkehr entsteht erst gar nicht. Kombiniert mit hochwertigen Lebens- und Bewegungsräumen senkt dies die Kosten und steigert die Attraktivität.

Alle unsere Projekte haben „Gleisanschluss“, befinden sich an ÖPNV-Knotenpunkten. Aber das Auto gehört selbstverständlich auch in unsere Quartiere – aber bitte unaufdringlich. Auto-gerecht kann ich mit meinen Einkäufen in der Tiefgarage bis zum Aufzug fahren. Oben geht es aber auto-arm zu, denn die Fahrzeuge verschwinden am Rande des Quartiers im Untergrund, während oben Begrünung, Kinderspiel und Begegnungsflächen Platz finden. Je besser und flexibler das Mobilitätsangebot im Quartier ist, desto mehr Menschen werden überlegen, ob es wirklich mehrere Autos im Haushalt sein müssen oder ob man für den Wochenendausflug oder eine Transportaufgabe nicht schnell ein Sharing-Fahrzeug nutzt. Das eigene Auto zu besitzen, ist eine ganz schön teure Angelegenheit. In der einfachen Mittelklasse sind 500 Euro bis weit über 1.000 Euro Fixkosten im Monat damit verbunden – hier lässt sich Geld sparen. Das ist unser Angebot für urbanes, bezahlbares Lebensgefühl.

Eine „staatlich auferlegte“ Mobilitätswende wird m. E. wenig erfolgsversprechend sein als die intrinsische Motivation, der Erkenntnis, dass sich Zeit und Geld sparen lassen und dass man der Umwelt „nebenbei“ auch noch etwas Gutes tut. Wir setzen also auf die Angebots- und nicht auf Verbotsstrategie. Es gibt einen Wandel im Besitzdenken. Es muss nicht mehr unbedingt „mein Auto“ sein. Bedarfsgerechte Sharing-Autos für Urlaub, Dienstreise, Großeinkauf, Behördenhopping oder einfach nur für den Spaß werden die Mobilität verändern.

Die „15-Minuten-Stadt“ ist eine Zugewinngemeinschaft. Wo auf öffentlichen wie privaten Flächen Infrastruktur in Form von vernetzten Mobilitäts-HUBs entstehen. Der Nutzer kann spontan entscheiden, was heute für ihn das beste Verkehrsmittel ist, ob Auto, ÖPNV oder Rad – das Angebot ist da und er spart sich das eigene, teure (zweite) Auto. Und von diesem Trend profitieren alle: Die Bewohner haben es preiswert und bequem, leben durch etwas mehr Bewegung gesünder, die Treibhausgasemissionen des fossilen Verkehrsaufkommens werden deutlich reduziert und damit des Mikro- und Makro-Klima geschützt sowie die lokale Luftqualität und die ganze Stadtqualität erhöht, da on top auch noch die Lärmbelastung gemindert wird. Und als wäre das alles noch nicht genug, werden durch den reduzierteren Autoverkehr Flächen frei, die zu grünen Freizeit- und Naherholungsflächen umgestaltet werden können.

„Der Immobilienbrief“: Apropos Flächen, die Grundstückspreise ziehen an, es gibt immer mehr Auflagen zur Flächenversiegelung. Wie effizient ist die Flächennutzung in den Catella Quartieren?

Klaus Franken*:* Natürlich rechnen wir auch betriebswirtschaftlich. Unsere Quartiere werden mit einem hohen Maß baulicher Dichte aber auch mit viel Freiraum geplant. In der Seestadt mg+ planen wir z.B. einen 2 Hektar großen See, der den Be- und Anwohner*innen als Naherholungsort dient und gleichzeitig einen positiven Beitrag zum Schutz des Mikroklimas leistet.

In Zeiten der Mobilitätswende sehen wir es aber auch als Verpflichtung privater Investoren an, Flächen für Mobilität zur Verfügung zu stellen; dort entstehen auf unseren privaten Flächen 3 „Mobilitäts-HUBs“ mit Auto-, Fahrrad- und E-Roller-Sharing aber auch mit Einrichtungen der City-Logistik. Unsere Paketstationen fangen den Lieferverkehr ab, wo ansonsten alle paar Minuten ein anderer Paketdienst durchs Quartier fahren würde und ich als Bewohner kann das Paket zu jeder beliebigen Tages- und Nachtzeit fußläufig abholen. Moderne „City-Logistik“ organisiert nicht nur die Ver- sondern auch die Entsorgung neu – bei uns fahren die lauten Müllfahrzeuge nicht vor jede Haustür, der Müll wird unterirdisch gesammelt und an zentraler Stelle abgeholt.

„Der Immobilienbrief“: Fassen Sie bitte einmal zusammen. ►

Klaus Franken: **Die Mobilitätswende hat begonnen. + Der Erfolg setzt mit dem Angebot ein, nicht mit Verboten. + lokale emissionsfreie E-Mobilität erhöht die Lebensqualität. + Die „15 min Stadt" im Quartier vermeidet Verkehr. + auto-arm und doch auto-gerecht + Urbanes Lebensgefühl fordert Wahlfreiheit in Mobilität + Spontan auswählen können: zu Fuß, per Rad, ÖPNV oder doch Auto + Freiraum für Menschen, Autos im Untergrund + Service-, Müll -, Umwelt-, Energie- und Mobilitätskonzepte senken nicht nur die gesellschaftlichen sondern auch die privaten Kosten + … und ganz nebenbei macht es mehr Spaß und gute Laune. ☐**

Europäische Wohnimmobilien – Vorlaufende oder parallele Entwicklungen?

Prof. Dr. Steffen Metzner MRICS, Empira Gruppe

Da sich Immobilienmärkte grundsätzlich zyklisch, aber auch sehr unregelmäßig entwickeln, werden Markttrends oftmals erst spät erkannt. Für institutionelle Investoren ist daher das richtige Timing von Immobilieninvestments stets eine Herausforderung. Das allgemeine wirtschaftliche Umfeld bietet grundsätzlich ein großes Potenzial an interessanten Frühindikatoren für die bessere und vor allem frühzeitige Einschätzung der Immobilienmarktentwicklung. Eine aktuelle Studie von Empira widmet sich der Suche von Größen, die mit den Immobilienmärkten korrelieren und diesen möglichst vorauslaufen.

Relevante Frühindikatoren liefern wichtige Signale für effektive Anlageentscheidungen und bieten einen zeitlichen Vorlauf zu immobilienmarktspezifischen Daten im engeren Sinne wie Miete und Marktwert. Entsprechend Aussagefähige Kennzahlen müssen aber erst einmal gefunden werden. In einem breit angelegten Indikatoren-Test einer aktuellen Studie wurden diverse Datenreihen aus den Bereichen Immobilienmarkt, Bautätigkeit, Volkswirtschaft und Ressourcen untersucht. Dabei wurden in einem ersten Schritt Zusammenhänge zwischen verschiedenen Wohnimmobilienmärkten über die Hauspreisindizes (HPI) von 14 europäischen Ländern untersucht.

Internationale wirtschaftliche Verflechtungen und investitionsbezogene Arbitrageeffekte lassen Wechselwirkungen insbesondere zwischen ähnlichen und benachbarten Standorten erwarten. Interessant sind mögliche Vorlaufzeiten, die mit einem Time Lag von einem beziehungsweise von zwei Jahren zusätzlich abgebildet werden. Hierfür wurden die jeweiligen Korrelationen berechnet.

Korrelation vor allem zwischen Nachbarländern – aber teils mit zeitlicher Verschiebung

Ein direkter Vergleich der Nachbarstaaten Deutschland und Österreich zeigte keine grundsätzlich parallele Entwicklung der Wohnungsmärkte, rein rechnerisch ergibt sich ein Korrelationskoeffizient von nur 0,53 (siehe Abbildung). Zudem gibt es phasenweise deutliche Abweichungen in der Dynamik. Eine enge wirtschaftliche Verflechtung muss also nicht zwingend mit einheitlichen Entwicklungen am Immobilienmarkt einhergehen.

Eindrucksvoll ist der weitaus stärker ausgeprägte Zusammenhang zwischen Frankreich und dem benachbarten Belgien. Die Hauspreisindizes entwickeln sich im optischen Eindruck fast gleichlaufend, der Korrelationskoeffizent beträgt hier 0,91. Auch zu erkennen ist ein gewisser Vorlauf Frankreichs. Mit einem Time Lag von einem Jahr ist die Korrelation mit 0,60 immer noch hoch. Die Marktentwicklung in Frankreich kann somit durchaus ein Frühindikator für Belgien sein.

Ein ähnliches Bild ergibt sich im Vergleich von Frankreich und Spanien, also ebenfalls räumlich nahe und wirtschaftlich eng verflochtene Märkte. Auch hier ist in der gleichlaufenden Betrachtung die Korrelation mit 0,78 hoch. Mit einer Verschiebung der spanischen Marktreihe um ein oder zwei Jahre beträgt die Korrelation 0,77 beziehungsweise 0,63.

In der Verbindung beider Marktzusammenhänge (Spanien → Frankreich; Frankreich → Belgien) ist durch die spanische Marktentwicklung auch ein Frühindikator für Belgien gegeben. Die Korrelationskoeffizienten liegen in allen drei Vergleichen oberhalb von 0,70.

Zusammenhänge auch zwischen räumlich etwas weiter entfernten Märkten

Starke Korrelationen zeigen aber darüber hinaus auch räumlich etwas weiter entfernte Märkte wie Großbritannien und Niederlande. Ähnliches ergibt sich für Griechenland und Italien sowie Ungarn und Portugal. Nicht immer grenzen die stark korrelierenden Länder also direkt aneinander. Realwirtschaftliche und dementsprechend auch immobilienmarktbezogene Zusammenhänge lassen sich aber über ähnliche Wirtschaftsstrukturen, eine analoge Krisenanfälligkeit oder ausgeprägte Handelsbeziehungen oder Arbeitsmärkte herleiten.

Für Investoren interessant sind vor allem die in bestimmten Konstellationen typischerweise vorlaufenden Märkte. Für die Phase der wirtschaftlichen und immobilienmarktbezogenen Erholung ist z. B. Griechenland auffällig, hier gab es einen gewissen Vorlauf gegenüber Italien. Im Gesamtbild der Vergleiche zeigt sich wiederholt eine schnellere Reaktion der Märkte Spanien und Großbritannien. In mehreren, jedoch keinesfalls allen

Länderkombinationen können diese somit frühe Signale für andere Märkte liefern.

In Europa kein generell vorlaufender Immobilienmarkt – weitere Frühindikatoren wichtig

Deutlich vorlaufende Immobilienmärkte sind in Europa selten. Geeignete Frühindikatoren müssen somit an anderer Stelle weitergesucht werden. Potenzial hierfür bieten z. B. andere Segmente der Bau- und Immobilienwirtschaft (z. B. Bautätigkeit), vorgelagerte Märkte der Immobiliennachfrage (z. B. Parameter wie Beschäftigung und Einkommen), die allgemeine Konjunktur (z. B. Wirtschaftswachstum) oder Güter- und Rohstoffmärkte.

Aus den Erfahrungen und Ansätzen der Konjunktur- und Wirtschaftsforschung sowie aus verschiedenen immobilienwirtschaftlichen Studien lassen sich bereits potenzielle Indikatoren ableiten, bei denen sich Zusammenhänge mit dem Immobilienmarkt vermuten lassen. Zur Einordnung der Relevanz sind dann diverse Tests notwendig. Im Rahmen dieser Untersuchung werden hierfür zahlreiche Datenreihen nicht zur zum Immobilienmarkt im engeren Sinne, sondern auch zum wirtschaftlichen Umfeld analysiert, wie Wirtschaftsentwicklung, Rohstoffpreise, Transportwesen, Arbeitsmarkt und Energie. (Die vollständige Studie mit allen Ergebnissen finden Sie zum Download unter www.empira.ch/de/aktuelles) ☐

Verhandlungstaktik im Wohnungsbau (Teil 2)

Energetische Sanierung von Fenster und Fassade: geschickt verhandeln, maximal profitieren

Julia Eckelt, Bestfall GmbH

Vielen Wohnungsunternehmen stehen umfassende Sanierungen buchstäblich „ins Haus“. Wer bei den Auftragsvergaben mit Plan und System verhandelt, kann in puncto Qualität und Preis optimale Ergebnisse erzielen – und sowohl bares Geld sparen als auch langfristige Sicherheit erreichen. Ein Praxisbeispiel:

Diese beschriebene Methodik und das Vorgehen basierten auf einer von KN praxistauglich adaptierten Form der Spieltheorie. Ein wesentlicher Mechanismus dabei ist, der geschaffenen Wettbewerbssituation das aktive Verhandeln zu überlassen. Der Einkauf nimmt hier eine Art Schiedsrichterposition ein und schafft damit eine maximal sichere und transparente Verhandlungssituation.

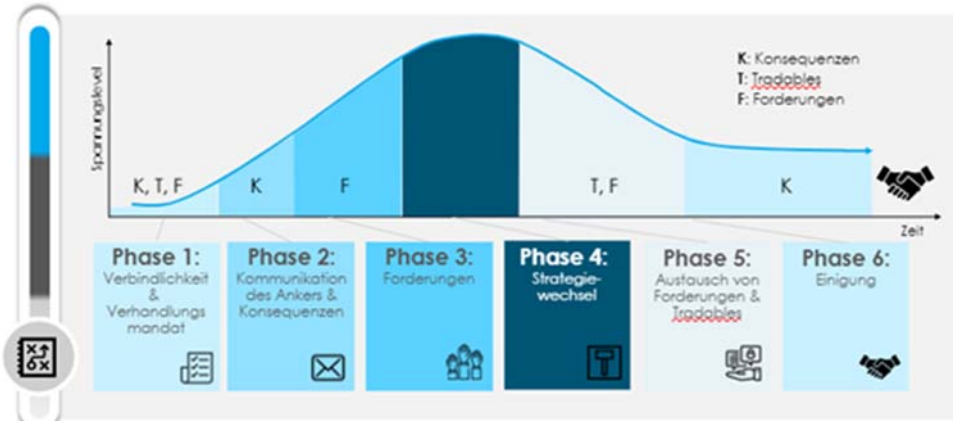
Die **eigentliche Verhandlung** wurde als sogenannte Parallelverhandlungen konzipiert. Der Vorteil lag in diesem Fall darin, den Lieferanten die Möglichkeit zu geben, das bestmögliche und damit für sie verhältnismäßig günstigste Szenario zu bekommen. Einhergehend mit steigendem Wettbewerbsdruck sinken die Preise am stärksten, und am Ende werden günstigste Preise zugleich mit Wunschszenarien für die Lieferanten realisiert. „In diesem Fall entstand sogar eine – bei Verhandlungen sonst seltene – Win-Win-Situation, die ohne diesen spieltheoretischen Prozess weder sichtbar noch möglich geworden wäre“, so Schumann. Dabei konnten etwa drei Viertel des Immobilienbestandes mit abgebildet und deren energieschonende Fassadenmodernisierung auf der Zeitachse von fünf Jahren geplant werden.

Das **Ergebnis** war eine Aufteilung von 70 zu 20 Prozent zwischen zwei Lieferanten, wobei die übrigen zehn Prozent variabel zwischen den Lieferanten aufgeteilt werden können. Durch diese Schaffung des funktionierenden Wettbewerbs konnte eine Einsparung von zwölf Prozent im Vergleich zum ursprünglich abgestimmten Budget des Auftraggebers erreicht werden – ein Prozentsatz, der bezogen auf das Beschaffungsvolumen jenseits eines zweistelligen Millionenbetrages lag und Begeisterung bei allen Beteiligten auslöste.

Der deutlich geringere Anteil der denkmalgeschützten Altbauten sowie weiterer Wohneinheiten mit Spezialgewerken konnte aufgrund des hochspezialisierten Marktes nicht über diesen Vergabeweg erfolgen. Hier hatte bereits die Marktanalyse ergeben, dass nur wenige Lieferanten auf lokaler Ebene infrage kommen und somit einzelne Monopolsituationen bestehen. Auch kam es im Bereich der Altbauten in der Vergangenheit häufig zu hohen Kosten, die es durch einen erweiterten Gewährleistungsvertrag abgesichert werden mussten. Bei Monopolverhandlungen dieser Art stelle sich grundsätzlich die Frage, ob und welche Verhandlungshebel zur Verfügung stehen, zeigt Schumann auf: „In diesem Fall bot sich die Spieltheorie nur bedingt an. Stattdessen haben wir verstärkt auf Instrumente der Verhaltensökonomie und der Psychologie gesetzt. Aus Kundensicht sollte zudem der Fokus auf Qualität und Liefersicherheit gelegt werden.“

Betrachtet man die in dem konkreten Fall genutzte Verhandlungsskizze, so erkennt man ein wenig die Dramaturgie eines Krimidrehbuches. So ähnlich muss man sich den geplanten Ablauf unserer Verhandlungen im Bereich der Spezialprofile auch vorstellen, da sich Konsequenzen, Forderungen und Entgegenkommen bewusst abwechseln und unter Nutzung modernster Erkenntnisse aus der Psychologie eingesetzt wurden.

So erhielt KN beispielsweise die Information eines Herstellers von Jugendstilholzprofilen aus Brandenburg, dass ihm eine hohe Planungssicherheit über einen längeren Zeitraum mit verhältnismäßig hohen Anzahlungen



Verhandeln in Monopolsituationen: ein Vergabekrimi; Grafik: Kerkhoff Negotiations

wichtiger sei als eine flexible Bezahlung bei der Bearbeitung der Sanierungen, da Kosten vor allem bei der Vorbereitung und Anschaffung der Materialien entstehen. Daraus konnte ähnlich der Prämissenliste eine Art Katalog als Verhandlungsgrundlage entstehen. Mit Erfolg, wie Schumann beschreibt: „Nach dem Abschluss aller Verhandlungen waren sehr zufriedene Gesichter auf Kundenseite zu erkennen: Gemeinsam mit dem Kundenteam konnten wir Einsparungen von über 17 Prozent erzielen."

An diesem Praxisbeispiel zeigt sich: Wer unvorbereitet und emotional in eine Verhandlung eintritt, verschenkt oft bares Geld, denn es sind vor allem die „Freestyle-Verhandlungen", die fehlerhaft und unüberlegt geführt werden. Geschicktes Verhandeln verlangt Struktur und System. Zudem ist es für die Wahl der Verhandlungsmethodik ein Unterschied, ob mit einem Monopolisten verhandelt wird, der sich seiner Macht durchaus bewusst ist, ob nur zwei oder drei Anbieter zur Auswahl stehen oder das Angebot unüberschaubar groß ist. Egal in welchem Feld: „Verhandlungen scheitern oft daran, dass zu viele Emotionen im Spiel sind, die von Frustration über Verärgerung bis hin zu Euphorie reichen", weiß Schumann aus Erfahrung. „Damit können Verhandlungen kaum erfolgreich verlaufen. Das geht nur, wenn man diese Emotionen herausnimmt und ein klares System entwickelt."

Als Grundlage für den erfolgreichen Abschluss komplexer Verhandlungen kann die Spieltheorie interessante Ansätze liefern. Die Spieltheorie beschäftigt sich grundsätzlich mit der sogenannten „strategischen Interaktion"; also der Frage, wie ich innerhalb eines Prozesses das Verhalten der anderen mit meinem eigenen Verhalten beeinflusse. Verstehe ich, was die Anreize der Gegenseite sind, kann ich die Regeln der Verhandlung so festlegen, dass am Ende in jedem Fall ein Ergebnis steht, mit dem ich zufrieden bin.

Um sich der Spieltheorie zu behelfen, bedarf es allerdings einiger Arbeit im Vorfeld: Klare Zielvorstellungen und die Definition von möglichen „Ausweichzielen" sowie eine gründliche Analyse der Markt-, Wettbewerbs- und Einkaufssituation helfen den Verhandlungsführenden, einen Überblick zu behalten und auch bei einer plötzlichen Wendung bei der Vergabe nicht den Faden zu verlieren.

(Weitere Informationen unter www.kerkhoff-negotiations.com) ☐

Kurz berichtet

Savills vermittelt Industrial Fläche in Hilden

Die **Avaloid GmbH** wird im Januar 2021 eine rund 3.000 qm große Hallenfläche inklusive Büroräume in der Otto-Hahn-Straße 9-9b beziehen. Das E-Commerce Unternehmen für Sicherheits- und Leuchttechnik sowie Sanitärbedarf verlagert somit seinen Hauptsitz von Langenfeld ins benachbarte Hilden. Eigentümer des Objekts, welches durch die Effekt **GmbH Immobilienverwaltung und Entwicklung** (Teil der Bürogemeinschaft hausnummer.immo) verwaltet wird, ist eine Privatperson. Während des gesamten Vermittlungsprozesses war **Savills** sowohl auf Mieter- als auch auf Vermieterseite vermittelnd und beratend tätig.

Vliesshersteller TWE kauft Gewerbefläche in Hachenburg

Die **Greif & Contzen Immobilienmakler GmbH** hat knapp 34.000 qm Gewerbefläche an eine mit der **TWE Group** verbundene Immobiliengesellschaft vermittelt. Das Areal im rheinland-pfälzischen Hachenburg wird die **TWE Dierdorf GmbH & Co. KG**, Hersteller von Vliesstoffen, als Zentrallager nutzen. In der Nähe von Hachenburg im Westerwaldkreis liegt in Dierdorf ein Produktionswerk des Unternehmens.

KSK-Immobilien vermittelt zehn Doppelhaushälften

Die KSK-Immobilien, der Immobilienmakler der Kreissparkasse Köln, hat zehn moderne Neubau-Doppelhaushälften in Niederkassel-Lülsdorf an Selbstnutzer vermittelt. Bauträger ist die **H&M Wohnbau GmbH & Co. oHG.** Die Doppelhaushälften entstehen in der Stifterstraße in einem Wohngebiet in Rheinnähe. Bauträger des Neubauvorhabens ist die **H&M Wohnbau GmbH & Co. oHG**. Die Fertigstellung ist für Februar 2022 geplant.

Startschuss für Neubauprojekt „Grün.der.Zeit“

KSK-Immobilien vermittelt im Rahmen des Neubauprojektes „Grün.der.Zeit“ 16 in Holzbauweise errichtete Eigentumswohnungen, die sich über zwei Häuser verteilen. Bauträger des Projektes ist die **Rheinkarat GmbH** aus Sankt Augustin. Die KSK Köln unterstützt den Erwerb von nachhaltig erbautem Wohnraum durch ein eigens für das Projekt konzipiertes Sonderkreditprogramm.

Logistikmarkt Köln/Bonn: Coraona-Krise lässt Flächennachfrage sinken

Die Ausbreitung der Corona-Pandemie und die damit verbundenen Eindämmungsmaßnahmen haben in der Region Köln|Bonn insgesamt zu einem deutlichen Rückgang bei der Nachfrage nach Flächen und Immobilien für Industrie- und Logistikbetriebe geführt. Ob als Produktionsstandort, Lagerfläche oder für den Servicebetrieb: Über alle Nutzungsarten hinweg zeigte sich in der Region der Corona- bedingte Nachfragerückgang. Besonders betroffen waren Industrie- und Produktions-betriebe und die mit ihnen verbundenen Logistikdienstleister. „Insbesondere aus diesen Segmenten wurde reduzierter Flächenbedarf gemeldet“, schildert Frank Klähn, der bei der Greif & Contzen Immobilienmakler GmbH den Bereich Industrie- und Logistikimmobilien leitet. Wo internationale Lieferketten stockten und zugleich die Nachfrage der Kunden einbrach, wurden Produktions- und Lager-kapazitäten entsprechend zurückgefahren. Auto- oder Maschinenteile waren weniger gefragt; wer diese produziert oder transportiert, hat nach wie vor zu kämpfen. Weniger betroffen waren dagegen konjunkturunabhängige, versorgungsbezogene Unternehmen. Wo es um Nahrungsmittel oder Produkten für den Online-Handel geht, stieg die Nachfrage eher noch. Und so hatten einzelne Branchen, wie beispielsweise der Lebensmittelhandel, kurzzeitig sogar einen erhöhten Flächen-bedarf. Allerdings machte sich das in der Summe nicht in einer relevanten Flächenabnahme bemerkbar und konnte den Nachfragerückgang anderer Branchen nicht kompensieren. Nachdem die Corona-bedingten Restriktionen gelockert wurden, ist seit dem 3. Quartal im Köln-Bonner-Raum eine leichte Marktbelebung feststellbar. „Mit der Corona-Pandemie wurden Suchprozesse pausiert und Standortentscheidungen zurückgestellt. Viele dieser Flächennachfragen liegen zwar immer noch auf Eis, aber gleichzeitig gibt es neue Nutzeranfragen und es finden auch häufiger wieder Objekt-besichtigungen statt“, berichtet Klähn. „Wir sehen, dass unterschiedliche Unternehmen aus fast allen Bereichen der Wirtschaft an den nach Corona schnell einsetzenden Konjunkturaufschwung in der Region Köln/Bonn glauben und wieder auf Immobiliensuche sind.“

Hinzu kommt, dass Logistikimmobilien auch aus Investorensicht weiterhin attraktiv sind. Entsprechend ist die Nachfrage nach Kaufobjekten ungebrochen und das Mietniveau blieb stabil. „In den kommenden Monaten werden Nutzer wieder vermehrt Flächen abnehmen. Allerdings ist schon jetzt absehbar, dass der Flächenumsatz geringer ausfallen wird als in 2019.

Wohnungsmarkt Köln: Steigende Preise trotz Pandemie

Der Preisreport der KSK-Immobilien beruht auf den Analysen der hauseigenen Researchabteilung, die den regionalen und überregionalen Wohnungsmarkt beobachtet. In Köln zeigt sich, dass sich der Trend der steigenden Preise trotz der Coronapandemie bei allen Immobilienarten ungebrochen fortsetzt. Selbst in den bereits hochpreisigen Bestlagen sind die Nachfrager bereit, immer höhere Preisniveaus mitzugehen. Dies geht aus dem jüngsten Preisreport der KSK-Immobilien, hervor.

Während sich die Preise für Reihenhäuser und Doppelhaushälften in den einfachen Lagen in den letzten Monaten stabil entwickeln haben, setzt sich der Preisanstieg in den mittleren und guten Lagen kontinuierlich fort. Vor allem in den gehobenen Lagen im Westen der Stadt sind die Eigenheimpreise während der Coronapandemie weiter stark gestiegen. Dort sind – im Vergleich zu Ende 2019 – inzwischen 13,3% mehr für eine Bestandsimmobilie zu zahlen. Preise oberhalb von 800.000 EUR sind keine Seltenheit mehr. In den mittleren Lagen, wie zum Beispiel Longerich, Holweide oder Rath/Heumar, verläuft der Preisanstieg weniger dynamisch. Das Preiswachstum im Segment der Reihenhäuser und Doppelhaushälften liegt aber auch dort mit 8% auf einem hohen Niveau.

Die Preise für Eigentumswohnungen steigen, unbeeindruckt von der Coronapandemie, ebenfalls weiter. Allerdings sind es hier vor allem die vergleichsweise weniger gefragten Lagen wie Porz oder Chorweiler, die im letzten halben Jahr einen starken Schub erfahren haben. Um 11,2% sind dort die Preise für Bestandswohnungen angestiegen. Mit durchschnittlich 3.170 Euro/qm sind die Kaufpreise in diesen Lagen aber trotzdem weiterhin deutlich niedriger als in den begehrten Best-lagen. Dort kostet eine Bestandswohnung derzeit durchschnittlich ca. 4.850 Euro/qm was einem Anstieg von rund 3% im Vergleich zu Ende 2019 entspricht.

Im Mietsegment gehen die Preisniveaus innerhalb Kölns deutlich auseinander. Während in den einfachen Lagen Wohnungen für rund 10 Euro/qm gemietet werden können, wird in den guten Lagen durchschnittlich mehr als 14 Euro/qm verlangt. Die Preisentwicklung hingegen verläuft in den unterschiedlichen Teilen der Stadt sehr ähnlich. Im Vergleich zum Vorkrisenniveau sind die Neuvermietungsmieten zwischen 2,9 und 3,3% gestiegen. Auffällig ist, dass die Anzahl der am Markt angebotenen Mietwohnungen im 2. Quartal 2020 gegenüber Ende 2019 um rund 15% gestiegen ist.

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

Hrsg.: Werner Rohmert

Recht / Anlegerschutzrecht:
RA Klumpe, Schroeder & Partner, Köln; Dr. Philipp Härle - HMRP Rechtsanwälte, Berlin

Redaktl. Beirat: 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), 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, Geisenfeld,

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:

ABG Management (5); Aedifica (22), Aengevelt (18), AEW (18); AHB Rechtsanwälte (21); Aldi (25), Ampido (25), Arup (17), ASV Immobilien Duisburg (10); Aurelis Real Estate (17); Barings (8); Barings (23); BayernLB (5); BFW (25), BNP Paribas Real Estate (5,10,19,21,23); Brockhoff (18); Bulwiengesa (10,19), Buwog (19), BVT Unternehmensgruppe (23,24,25); Catella (6,8,9,25), CBRE (17,22); CEVA Logistics (11); Clifford Chance (17), Colliers International (11); Commerz Real (5); confid logistics (11); Confinimmo (22), CONREN Land (23); CooolCase (17); Cushman & Wakefield (11,16,17); DAA Deutsche Angestellten-Akademie (10); Deka (7), Deloitte (5); Deutsche Bank Bauspar (6), Deutsche Hypo (10), Deutsche Immobilien-Gruppe (21); Deutsche Wohnen (19), Dornieden (25), "Duale Hochschule Baden-Württemberg (18); Durstexpress (17), DZ HYP (8); E&G Real Estate (18); Eaglestone Investment (11); Empira (3,19,27), Engel & Völkers (16), ES EnviroSustain (17); Euziel International (18); EWG (18); Fahlbusch und Immoraum (18); Fahrländer Partner (12), FMiD (25), Freshfields Bruckhaus Deringer (21); GARBE Industrial Real Estate (10); GBW (5); GEG German Estate Group (5); Grossmann & Berger (21); Hamburg Commercial Bank (21); Hansa Partner Rommel & Meyer (17); HanseMerkur Grundvermögen AG (11); HDE (16), Hochschule Düsseldorf (18), HUK COBURG (10); Immac (22), Institut der Deutschen Wirtschaft (11,12), IUBH Internationale Hochschule (21); JLL (10,16); Landmarken (25), Lidl (25), Linklaters (23); Logicor (11); Lupp + Partner (17); M7 Real Estate (10); "Merz-Gruppe (8); Noratis AG (8); Nord LB(10), Norton Rose Fulbright LLP (17); Nova-Ambiente (18); Nuvisan (18); Panattoni (18); Patrizia (22), pbb Deutsche Pfandbriefbank (23); Primonial (22), Project Gruppe (11,19), publity (15,18); QUEST Investment Partners (17); Real I.S. (4,18); REUIS (10); Rotthege Wassermann (18); Savills (5,13,14,22); Schoutz&Partner Finanz- und Wirtschaftsberatung (23); Seacon Logistics (10); SIGNA Gruppe (21); Syntrus (22), TA Europe (18,23); Threestones Capital (22), Union Investment (11), Vattenfall (11); vdp Research (14), Verizon (11); Warburg-HIH Invest Real Estate (17); White & Case (11); ZIA (16).

Anschott, Johannes (5); Barthauer, Sabine (8); Bates, Jeremy (14); Becker, Sascha (8); Beyerle, Thomas (6); Chick, Sophie (14); Deutsche, Gunther (8); Dürr, Christian (23,24,25); Eckhardt, Sabine (10); Eichener, Prof. Volker (18); Franken, Klaus (25,26,27); Gendziorra, Elisabeth (25); Giesemann, Stefan (16); Hartmann, Dr., Thomas (5); Hilbers, Reinhold (10); Jenemann, Simone (8); Knapp, Lahcen (19); Köhler, Daniel (8); Meszelinsky, Christoph (21); Metzner, Steffen (19); Miethke, Johannes (8); Nick, Michael (8); Peter, Orpheus (8); Ritter, Jörg (10); Rotberg, Jan-Niklas (14); Salber, Manfred (8); Salmon, James (8); Scheere, Andrea (8); Schneider, Robert (8); Scholl, Christof (8); Schröer, Dr., Henning (8); Siegert, Miriam (16); Stetter, Dr., Florian (8); Trobitz, Alexander (5); Uwira, Jürgen (19); Visker, Bernhard (5); Voigtländer, Prof, Michael (11); Volz, Gabriele (5); von Paepke, Hendrik (8); Vornholz, Prof., Günter (10); Yellen, Ellen (23); Zimmermann, Daniel (25);Zuckowski, Rolf (8).

Autoren der heutigen Ausgaben sind: Daniela Fischer, DekaBank; **Julia Eckelt**, Bestfall; **Marion Götza**, „Der Immobilienbrief"; **Dr. Karina Junghanns**, stellv. Chefredakteurin „Der Immobilienbrie"; **Prof. Dr. Steffen Metzner**, Empira AG; **Werner Rohmert,** „Der Immobilienbrief", Immobilienspezialist „Der Platow Brief"; **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, DIC Asset AG, 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.