

# DER IMMOBILIEN

FAKTEN • MEINUNGEN • TENDENZEN

# Brief

NR. 497 | 13. KW | 01.04.2021 | ISSN 1860-6369 | kostenlos per E-Mail

## Sehr geehrte Damen und Herren,

kommt Corona jetzt doch an? Werden jetzt wieder gutgemeinte Covenants von Banken und aus Anleihebedingungen wieder zum Eigentor? Meinen persönlichen Zwiespalt zwischen Resilienz-Berichterstattung der Branche und den nun einmal oft längeren Erfahrungen aus mehreren Zyklen und aus wirtschaftlichen Zusammenhängen haben Sie sicher mitbekommen. Am Montag veröffentlichte **Eyemaxx AG** ein Video-Statement des Unternehmensgründers **Dr. Michael Müller**, in dem er Anleihegläubiger um eine Änderung der Anleihebedingungen bittet, da das Unternehmen Spielball von Bewertungen insbesondere auch bei Hotelprojekten geworden sei. Das hat wohl die Mindestkapitalquote der Anleihebedingungen gerissen. Eigentlich darf das in einem gesunden Unternehmen mit 1 Mrd. Projektentwicklungs-Pipeline nur eine Formsache sein. Aber es macht mich nachdenklich, weckt es doch Erinnerungen an den circulus virtuosus vieler Immo AG's der Vergangenheit, die heute nicht mehr auf dem Kurszettel sind (Seite 3).

Überrascht hat mich mein emotionaler Eindruck aus dem Video. Eyemaxx CEO **Michael Müller** kommt erfahren, seriös, vertrauenswürdig und kompetent herüber. Dennoch muss PR bzw. IR hier m. E. neu nachdenken, ob Video das richtige Mittel ist. Wer an den legendären Gesellschafterversammlungen und HV's von **Dr. Herbert Ebertz** teilgenommen hat, erinnert sich an vergleichbare Reden, die den Zuhörer mitnahmen. Mit Tränen in den Augen wurde klar, dass Interessentidentität mit Anlegern besteht, dass hier jemand viele Millionen seines Privatvermögens zurückgibt und dass Probleme aus SARS, Vogelgrippe, „9/11“-Konjunkturreinbruch, Zusammenbruch der Internet-Euphorie und der Aktienmärkte trotz eingestandener Managementfehler nur gemeinsam gelöst werden können. Die Zuhörer wurden mitgerissen, fassten sich gedanklich an der Hand und stellten fest: **„Herbert hat Probleme, die wir gemeinsam lösen können.“** Das Video des durchaus vergleichbaren Sympathieträgers Müller hinterlässt dagegen ohne Publikum den Eindruck: **„Da hat jemand Probleme, wie komme ich am besten heraus.“** Mit Unternehmern wird es im Video leicht wie mit Stummfilm-Diven im Tonfilm.

**Wer allerdings so dämlich ist wie ich, wird es trotzdem probieren**, obwohl mir der Spiegel eigentlich abrät. Nach unserer **„Nr. 500 – 20 Jahre Der Immobilienbrief“** im Mai werden wir auch mit Video-Statements, Interviews, Diskussionen und vielleicht auch Präsentationen starten. So ist der Plan. Machen Sie mit? Aber nur, wenn Sie sich nicht für Merkel halten. Ohne Spaß werde ich es nicht machen. Und mit Blick auf 20 Jahre Arbeit für nach wie vor über 10.000 Brief-E-mails pro Woche, möchte ich frei nach **Reichskanzler von Bismarck** „Ein Volk, das seine Wirte nicht ernährt, ist es nicht wert, eine Kulturnation genannt zu werden“ darauf hinweisen: **„Eine Branche, die ihre Medien nicht ernährt, ist es nicht wert, eine Branche genannt zu werden.“** Nach dem Lockdown sollten wir wieder an Bismarck denken. Vorher könnten Sie aber durchaus ein wenig Ihrer bis dahin gesparten Budgets in eine Anzeige zur 500. Ausgabe investieren. Ich freu mich.

Nachdem ich die Texte unserer heutigen Ausgabe – die Marktberichte der großen Maklerhäuser erscheinen erst Ende

nächster Woche – gelesen habe, stelle ich Nachdenklichkeit fest. Etwas davon finden Sie in meiner Eyemaxx-Berichterstattung. Hinzu kommt, die Wirtschaftsauskunftei **Crifbürgel** rechnet in diesem Jahr mit einer Insolvenzwelle und Verdoppelung auf insgesamt 35.500 Firmeninsolvenzen. Die Bundesbank meldet einen Anstieg der Schuldenquote von 59,7 auf 70%. Dieses Jahr geht es weiter. EBZ-Professor **Ulrich Nack** hat einmal die zu erwartenden Auswirkungen der Pandemie anhand der Maslow'schen Bedürfnispyramide analysiert. Wegen Überlänge mussten wir diese andere Sichtweise ans Ende stellen (Seite 30). Und selbst die Branchenbeobachter werden ruhiger. **Daniela Fischer, DekaBank**, schaut z. B. auf den Strukturwandel im Einzelhandel (Seite 22).

Sie erinnern sich, ich habe eine neue Apple-Watch. Ich habe anscheinend ein neues Familienmitglied. Ich sprach in einer Videokonferenz mit **Stefan Fahrländer** über einen Beitrag zu Makro-Lagerings am praktischen Beispiel (Seite 17) und meinte, er solle doch statt der üblichen Verdächtigen einmal Rheda-Wiedenbrück oder zumindest Bielefeld analysieren, um die Möglichkeiten der Lagerings aufzuzeigen. **Daraufhin platze Apple-Watch ungefragt ins Gespräch „Bielefeld spielt am kommenden Samstag um 15.30h gegen Mainz 05.“** Über Big Brother aus USA sprachen wir schon, aber ob ich die Erweiterung meiner Familie, von denen auch jeder in der Lage ist, im ungeeignetsten Moment eine möglichst unpassende Bemerkung einzufügen, brauche, weiß ich nicht.

Es ist nicht mehr spaßig. Zum ersten Mal in meinem Leben bin ich mit Störgefühlen wieder nach Deutschland geflogen. Mallorca war bei 20er Inzidenz völlig tot und hoch diszipliniert. Das Mallorca-Bashing überdeckt lediglich totales Politik-Versagen. Die Mallorquiner tun mir leid. Für ein paar tausend Osterurlauber wird jetzt der Sommer riskiert. Mallorca war leer. Hotels hatten geschlossen. Die Auslastung lag bei 5%. Jeder trug Maske, meist auch beim Sport. Um 17h bleibt Mallorca tot. Ab 22h gibt es Ausgangsbeschränkung. Spanier dürfen nicht auf die Insel. An den Promenaden war deutlich weniger los als samstags in Bielefeld.

Schlimm ist aber die Erkenntnis, dass die Politik jetzt ihr Gesicht mit vom Leben unbeleckten Politikern zeigt. Die beweisen gerade eindrucksvoll, dass sie planbare Herausforderungen nicht planen können und ungeplanten Herausforderungen völlig hilflos gegenüberstehen. Die deutsche Politik-Maschinerie zerlegt sich selber. Im weltweit beachteten Safe Haven Deutschland ist das Vertrauen weg. Das Kickboxen um die politische Zukunft ist peinlich. Merkel macht Politik bei Anne Will. Laschet geht zu Lanz. Söder sucht die beste Windrichtung. Und von den anderen weiß ich es nicht. Ich kann nicht mehr hinschauen. Für September sehe ich grün, wenn nicht sogar rot-grün. Dann könnte die Immobilienwirtschaft lernen, was Art. 14 GG meint: **„Eigentum verpflichtet. Sein Gebrauch soll zugleich dem Wohle der Allgemeinheit dienen.“**



*Werner Rohmert*

Werner Rohmert

## Inhaltsverzeichnis

<b>Editorial</b> (Werner Rohmert)	1
<b>Kommt Corona</b> jetzt an?	3
<b>Big 7 Büromärkte</b> stehen am Wendepunkt	6
<b>Scope:</b> Ende der Renditedifferenz	9
<b>vdp:</b> Pfandbriefbanken halten Darlehensvergabe hoch	12
<b>ZIA:</b> Optimismus trübt sich ein	13
<b>Wo sind</b> die Renditen geblieben?	14
<b>CBRE:</b> Deutschland bleibt Safe Haven	15
<b>Savills:</b> Deutschland bleibt Spitzenreiter am europäischen Wohninvestmentmarkt	17
<b>US-Wohnimmobilien:</b> Das große Kommen und Gehen in Washington	21
<b>E&amp;V:</b> Mexikos Riviera Maya: Vom Backpacker Eldorado zum Touristen Hotspot	27
<b>CBRE:</b> Sanierungsboom am Berliner Büromarkt	28
<b>Dextro:</b> Fondsanbieter emittieren 2021 sehr wahrscheinlich weniger	29
<b>F+B:</b> Vergleichsmieten aller Mietspiegel in Deutschland fallen	30
<b>Maslow'sche Bedürfnispyramide</b> als Hilfsmittel für Betroffenheitsabschätzung	31
<b>Grüne Bushäuschen</b> – oder wie man Werbeflächen nachhaltig weiterentwickeln kann	34

<b>Autoren</b>	<b>31</b>
<b>Anzeigenpartner</b>	<b>31</b>
<b>Impressum</b>	<b>31</b>

### Der Immobilienbrief wird 20 Jahre alt!

**Am 12. Mai** erscheint unsere Jubiläumsausgabe von „Der Immobilienbrief“.

**Nicht nur, dass „Der Immobilienbrief“ 20 Jahre alt wird, es ist auch unsere 500. Ausgabe.**

**Möchten Sie in dieser Ausgabe, die auch gedruckt wird, mit einer Anzeige vertreten sein?**

**Anzeigenpreise seit 2001 unverändert (!):**

- 1/1 Seite, 4c 3.500,- Euro
  - 1/2 Seite, 4c 2.500,- Euro
- (Preise jeweils zzgl. MwSt.)

### Fremdbeiträge

**Werner Rohmert zieht um** - Makro-Lageratings am praktischen Beispiel (Dr. Stefan Fahrländer) 17

**Pandemie** beschleunigt Strukturwandel im Handel (Daniela Fischer) 22

**Nachhaltigkeitszertifikate** verteuern Mieten (Ralf Kemper/Honoré Achille Simo) 23

**Preisrallye** am Ende? (Prof. Dr. Günter Vornholz) 26

**Corona und Auswirkungen** für Gewerbeimmobilien (Prof. Dr. Ulrich Nack) 30

### Interview

**Mit Sonja Wärtges: DIC** steigert Vermietungsleistung – Bestand profitiert 20

**Mit Kai Hartmann / Youmex:** corefimatch - „Wir machen, was andere nicht machen“ 25

tagesaktuell. kostenlos. informativ.

[www.rohmert-medien.de](http://www.rohmert-medien.de)

## Personalien

**Frankfurt:** Zum 1. April 2021 wird **Tom Aviv Soreq** (50) als weiterer Geschäftsführer der **ABG Development GmbH** das Team der **ABG Real Estate Group** verstärken. Zum Geschäftsführerkreis der ABG Development zählen neben Soreq auch **Carsten Faust** (56) und **Guido Wiese** (54). Tom Soreq wird vor allem Verantwortung tragen für die Region Mitte, insbesondere das Rhein Main Gebiet sowie für ausgewählte Projekte in NRW und München. Er kommt von **Tishman Speyer Properties Deutschland GmbH**.

## Kommt Corona jetzt an?

Werden wieder Formsachen wieder zur Existenz-Fragen?

Werner Rohmert, Hrsg. "Der Immobilienbrief",  
Immobilien spezialist "Der Platow Brief"

Am Montag gab die Immo AG Eyemaxx als Spielball der Bewerter einen Weckruf zum Nachdenken ab. Die Bewertungen reißen Anleihebedingungen. Das kennen wir schon aus der Finanzkrise. Da gab es prominente Opfer. Der Ersatz der persönlichen Haftung durch Non Recourse bei gleichzeitiger Einführung verbindlicher Covenants zwingt Banken zu vorbeugenden Reaktionen bei Bruch der vereinbarten Regeln zu Eigenkapital und Liquidität. Das verschärfte auch eine vorübergehende Sondersituation wie das Bewertungsdesaster nach der Finanzkrise mit Überschwappen auch auf andere Kredite, die eigentlich nicht betroffen waren. So entstanden Non Performing Loans in der gesamten Firmensituation. Bei Immobilienanleihen war immer schwer zu verstehen, dass oft aus dem Verwendungszweck heraus schon eine Prolongationsnotwendigkeit klar war. Das Fristentransformationsproblem wurde früher schon an der Uni besprochen. Das funktioniert bei einer Änderung des Umfeldes dann vorübergehend nicht mehr. Und die ist nun einmal durch Corona gegeben. Schließlich ist von den Immobilienaktien-Wellen der 90er und Nuller Jahre auf dem Kurszettel nicht viel übriggeblieben. In der Finanzkrise rettete der anschließende Immobilienboom. Trotzdem zerriss es die IVG-Aktionäre. Am Montag gab ein Video der Eyemaxx Real Estate AG des Unternehmensgründers



#aktiverimmobilienmanager

## Balance im Assetmanagement

**Das können Profis: Die Interessen aller Seiten ins Gleichgewicht bringen.**

Die Herausforderungen unserer Zeit erfordern den Mut zur gemeinsamen Verantwortung.

Als Assetmanager mit der Erfahrung aus bald 30 Jahren Immobilienwirtschaft wissen wir: Nur ausgewogene Lösungen zwischen Mietern, Investoren und Partnern sichern die gesamte Wertschöpfungskette zum Nutzen aller. Dafür setzen wir unsere ganze Kraft ein.

[www.realisag.de](http://www.realisag.de)

 **Real I.S.**

**Dr. Michael Müller einen ersten Einblick in die tatsächliche Markt- und Bewertungssituation heute. Sicherlich geht es beim aktuellen Bruch der Eigenkapitalregeln von Anleihen da hoffentlich nur um eine Formfrage. Aber dennoch kommen Erinnerungen hoch.**

Wie wir mit Blick auf die Corona-Statistik regelmäßig berichten mussten, klammert sich die Branche an Resilienz-Meldungen der verschiedenen Segmente, gute Finanzlage der Unternehmen und gute Stimmung der Ein-Zyklus-Spezialisten. „Der Immobilienbrief“ berichtete hier in den letzten Monaten immer im Zwiespalt der Erfahrungen mehrerer Zyklen und der wirtschaftlichen Zusammenhänge auf der einen Seite und den Branchenmeldungen, die prosperierende Wohn- und Logistik-Märkte, resistente Büromärkte und sich wieder schnell erholende Einzelhandels- und Hotelmärkte propagieren, auf der anderen Seite. Bedenken Sie, **Motel One** hat bis jetzt 100 Mio. Euro Cash verbrannt und hat noch genug Geld. Aber es soll ja auch Unternehmen geben, für die zweistellige Verluste manchmal die letzten Verluste sind.

**Aus „Der Immobilienbrief“-Sicht kommt Corona langsam an. DWS** legt Flächen zusammen und senkt um 30% pro Mitarbeiter. Der Opernturm leert sich. Viele Büros gleichen noch Geisterstädten. Bestandhalter wie **DIC** profitieren durch Mietvertragsverlängerungen bei höheren Mieten von Unsicherheit und Beharrungsvermögen, wie CEO **Sonja Wärntges** im Backgroundgespräch mit „Der Immobilienbrief“ deutlich machte (Interviews S. 20). Aber der Neuvermietungsmarkt ist nach dem Brutaleinbruch im letz-

ten Jahr auch dieses Jahr undynamisch gestartet, berichtet **JLL**-Researcher **Helge Scheunemann**. Es wird zudem immer klarer, dass die Pandemie bis zum Herbst nicht im Griff ist. Einen medizinisch und mathematisch notwendigen Shutdown macht die Bevölkerung nicht mehr mit. Eine „Grün“-dominierte Regierung wird zur ernstzunehmenden Option. Am Mittwoch meldete die **Bundesbank**, dass die deutschen Staatsschulden 2020 um 275 Mrd. Euro auf 2,33 Billionen Euro gestiegen seien. Die Schuldenquote habe von 59,7% auf 70% zugelegt. Die gestiegene Staatsquote stellt den Staatsquotenanstieg der Finanzkrise in den Schatten.

„Der Immobilienbrief“ wartet mit **Sorge auf die Berichtssaison der Immobilienaktiengesellschaften** und insbesondere den darin enthaltenen Vorausschau auf 21/22. Einen ersten Einblick bekamen wir Montag. In dem auf der **Eyemaxx**-Homepage anzusehenden Video-Statement des Eyemaxx-Vorstandes **Dr. Michael Müller** eigentlich im Zusammenhang mit einer Formfrage zur Abstimmung zur Änderung einer Anleihebedingung bei den Eyemaxx-Unternehmensanleihen gab es einen nachdenklich machenden Einblick. Im Moment geht es zunächst um einen Bruch der Eigenkapitalregeln, die dem Anleihegläubiger ein Kündigungsrecht einräumen in einem Umfeld, das eine Umfinanzierung extrem erschwert. „Der Immobilienbrief“ fühlt sich dabei an frühere aktientypische Einstiege in böartige Kreisläufe aus Konjunktur, Bewertungskorrekturen, Covenant-Brüchen, Bilanzverlusten, sinkender Bonität, teuren Anschlussfinanzierungen, konjunkturell steigenden Leerständen, nicht mehr finanzierbaren notwendigen Inves-

**E**MPIRA

REAL EXPERTS.  
REAL VALUES.

## Whole-Loan & Mezzanine-Finanzierungen

Individuelle Finanzierungen für Ihr Immobilienprojekt



## Personalien

**Hamburg:** Die **VALUES Property Solutions GmbH & Co. KG** bestellt mit Wirkung zum 1. April 2021 **Michael Ringsgwandl** (32) zum Geschäftsführer.

Ringsgwandl wird zusammen mit **Holger Hörnig** die **VALUES Property Solutions** führen.

Diese Personalentscheidung soll auch **Nicky Georg Kisitzky** entlasten. Der CFO der **VALUES Real Estate**-Unternehmensgruppe hatte seit 2016 auch für die Verwaltungstochter verantwortlich gezeichnet. Aus dieser Funktion zieht er sich nun zurück, um sich mit **Dr. Carsten Fischer** auf den weiteren Aufbau der **VALUES Real Estate** und den Bereich Finanzen konzentrieren zu können.

**Erlangen:** **Thomas Wirtz** (53) übernimmt ab sofort interimistisch die Leitung des Bereichs Einkauf der **ZBI Zentral Boden Immobilien Gruppe**. Als Vorstandsmitglied ist Wirtz bereits seit Oktober 2014 verantwortlich für die Verkaufstätigkeiten. Zugleich wird Thomas Wirtz im Zuge seiner neuen Aufgaben Mitglied im Investitionsausschuss.

**Düsseldorf:** Die **CAERUS Debt Investments AG** hat **Bernhard Berg** mit Wirkung vom 01.04.2021 zum neuen Vorstandsmitglied bestellt. In der neu geschaffenen Position des COO zeichnet er vor allem für die Bereiche Client Relationship und Product Structuring verantwortlich. Zusätzlich wird er das Unternehmen mit seiner Investmentexpertise als Mitglied des Investment Committees bei der Kreditvergabe und Anlageentscheidungen unterstützen. Vor seinem Wechsel zu **CAERUS** war Bernhard Berg Vorstand der **aamundo Holding AG** sowie Geschäftsführer der **aamundo Fund Management**.

tionen zur Nachvermietung, weiteren Bewertungskorrekturen und am Ende spürbaren Liquiditätsherausforderungen erinnert.

**Das sollte im Niedrigzinsumfeld heute hoffentlich anders sein.** Das gibt mehr Spielraum. Andererseits unterliegen Banken der Regulierung, Covenants werden zum Eigentümer gegen die Vernunft. Im Windhundrennen um die Sicherheiten ist sich jeder Gläubiger selbst der nächste und will gewinnen. Und unsere Anleihen-Skepsis war immer darin begründet, dass Prolongationsnotwendigkeiten oft eingeplant waren.



Aber Immobilien-Small Cap-Anleihen sind nun einmal keine Staatsanleihen. Die Eyemaxx-Aktie ist im Pandemiejahr von 7,68 Euro auf heute 3,13 Euro abgestürzt. Ihren Zenit hatte sie 2017 bei fast 15 Euro.

Aktuell sieht CEO Müller in seinem Statement Eyemaxx als „Spielball“ den Bewertungen hilflos ausgeliefert. Die Geschäftstätigkeit von Eyemaxx sei ebenso wie die gesamte Immobilienbranche, von der Pandemie beeinträchtigt, berichtet Müller. Baustellen standen still, Arbeitskräfte aus dem Ausland konnten nicht anreisen, Lieferungen hätten sich verzögert. Zwar habe Eyemaxx das gemeistert, aber die Spuren im Zahlenwerk blieben sichtbar.

Ein deutlicher Verlust entstünde durch die wegen der Corona-Auswirkungen deutlich niedrigeren Immobiliengutachten der Sachverständigen. Die Einschätzungen der Wirtschaftsprüfer seien als Momentaufnahmen noch konservativer. Das betreffe insbesondere nicht-liquiditätswirksame Anpassungen von Projektbewertungen. Eyemaxx bilanziere nach IFRS. Wirtschaftsprüfer und Gutachter müssten Wertänderungen bei Projekten nach aktuellem Kenntnisstand durchführen. **„Der Immobilienbrief“ erinnert sich allerdings kaum an Branchenbeschwerden über Hochbewertungen der letzten Dekade.** Boomzeiten lassen die Zweischneidigkeit der IFRS Bewertung leicht vergessen.

Jetzt, im Frühjahr 2021, habe sich die Lage im Vergleich zum Ende des Geschäftsjahres im Oktober 2020 noch einmal deutlich verschärft. Gewerbliche Projektentwicklungen vor allem im Hotelbereich seien besonders betroffen. Trotz operativ schwarzer Zahlen entstehen Verluste in einem stabilen Zwei-Säulen-Modell aus Projektentwicklung und Bestandshaltung. Eyemaxx sei mit Projektpipeline und Develop & Hold-Strategie im Gewerbebereich auf dem richtigen Weg. Die Mindestkapitalquote der Anleihebedingungen werde aber unterschritten. **Die Anleihegläubiger sollen einer Absenkung der Einhaltung der Mindesteigenkapitalquote im Konzern auf**

**15% zustimmen.** Eyemaxx sei sonst den kurzfristigen Schwankungen von Projektbewertungen ausgeliefert. Alle anderen Rechte und Pflichten aus den Anleihen sollen weiter unangetastet bleiben. Eyemaxx sei ein etablierter und zuverlässiger Anleiheemittent, der 7 Anleihen pünktlich zurückbezahlt habe. Das sei auch weiterhin das Ziel. Die bisher geführten Gespräche mit Investoren zur Anpassung der Anleihebedingungen verliefen ausnahmslos positiv.

**„Der Immobilienbrief“-Fazit:** Für das Bilden einer eigenen, persönlichen Meinung zur Eyemaxx-Situation empfehlen wir dringend, sich das 13 minütige Video mit emotionalen Ergänzungen zur Schriftform anzusehen. Mit Blick auf die weiteren möglichen Entwicklungslinien der Pandemie insbesondere bei Projektentwicklungen im Hotelbereich und den Fälligkeiten der Anleihen in 2023 bis 2025 ergeben sich sicherlich weitere Fragen. Die Projektentwicklungs-Pipeline beträgt rund 1 Mrd. Euro. □

## **Big 7 Büromärkte stehen am Wendepunkt mit steigenden Leerständen**

**Tendenz zu mieterfreundlichen Märkten**

**Werner Rohmert, Hrsg. "Der Immobilienbrief",  
Immobilien spezialist "Der Platow Brief"**

**Die große offene Frage bei Büros ist, ob die Schere einer sinkenden Nachfrage bei gleichzeitig wachsenden Fertigstellungen weiter auseinandergeht oder in einem engen Korridor bleibt. Das Problem ist aus Erfahrung von „Der Immobilienbrief“ dabei die Mietentwicklung, die sich aus der Unelastizität des Angebotes ergibt. Wenn nichts da ist, explodieren die Mieten. Wenn auf absehbare Zeit zu viel da ist, verschwindet jede Vorratsnachfrage und die Mieten stürzen ab.**

Dazwischen bleibt nur ein enger Korridor eines ausgeglichenen Marktes. Der in der Immobilienwirtschaft beliebte Blick auf die jüngsten Entwicklungen ist dabei wenig hilfreich und ohne Aussage - im Guten wie im Bösen. Die Pandemie bietet für die Zukunft besondere Prognoserisiken. **Traditionell erholt sich die Nachfrage in einem grundlegend unver-**



**Top-Sollzins  
für morgen sichern**

**Mehr Wohnträume  
wahr machen.**

Möglich mit unserem WohnBausparen, das die zurzeit niedrigen Bauzinsen für Ihren Hausbau garantiert.

**#PositiverBeitrag**

[deutsche-bank.de/wohnbausparen](https://deutsche-bank.de/wohnbausparen)

Es handelt sich um ein Produkt der BHW Bausparkasse AG, Lubahnstraße 2, 31789 Hameln.

**Deutsche Bank**

# 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. m<sup>2</sup> 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: AMI, z.zgl. Immobilienfinanzierung

## BVT News

**Ulm:** BVT konnte als Asset Manager des Fonds

„**Verwaltungsgebäude Ulm-Ost**“ das Fondsobjekt im Gewerbegebiet Ulm an ein Family Office verkaufen. Der im Jahr 1998 aufgelegte Fonds wird mit dem Verkauf aufgelöst. Die Anleger erzielten über die Laufzeit eine Rendite von über 4% p. a. vor Steuern und erhalten zudem eine Schlussauszahlung in Höhe von 100%.

Das 1994 fertiggestellte vierstöckige Verwaltungsgebäude verfügt über 6.500 qm Bruttogeschossfläche und eine Tiefgarage mit 122 Stellplätzen. Das Gebäude ist vollständig vermietet an zwei Unternehmen aus dem Pharma- und Elektronikbereich. Das Objekt war zum Zeitpunkt der Fondsauflegung langfristig (bis 2014) an einen Fachhändlerverband als Hauptmieter vermietet.

**München:** Die **BVT Unternehmensgruppe** konnte den Spezial-AIF **BVT Ertragswertfonds Nr. 7** erfolgreich platzieren. Das Fondsvolumen beträgt 31,8 Mio. Euro. Der Fonds investiert als jüngster Fonds der 2004 gestarteten Serie in ein neu errichtetes Wohn- und Geschäftshaus in Witten, dessen Geschäftsflächen langfristig an **Netto Markendiscout** vermietet sind, sowie in ein viergeschossiges Büro- und Ärztehaus in Münster, langfristig vermietet unter anderem an verschiedene niedergelassene Ärzte und drei Krankenkassen. Laut Prognose sind ab 2021 jährlich Ausschüttungen (Kapitalrückzahlung und Erträge) von durchschnittlich 4,25% p. a.\* (bezogen auf die gezeichnete Kommanditeinlage, vor Steuern) vorgesehen.

\*Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung einer Beteiligung.

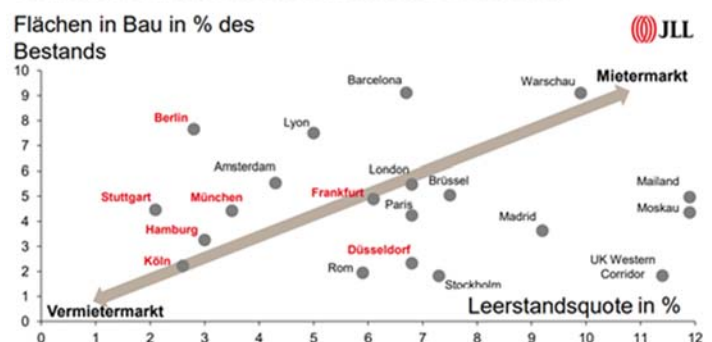
änderten Markt von konjunkturellen Einbrüchen mit manchmal sogar besonderem Schwung. Die Pandemie lässt aber offen, ob die Nachfragezusammenhänge tatsächlich unverändert bleiben. „Der Immobilienbrief“ sieht zwar den propagierten Homeoffice-Effekt als deutlich überzogen an, hat jedoch Respekt vor der Gesamtgemengelage des weltweiten Pandemie-Jojos, auch wenn das Ende jetzt abzusehen ist. Die Beurteilung der Nachfrageentwicklung ist schwierig. Im Positiven könnte der letztjährige Einbruch Überhänge gebildet haben. Gleichzeitig sollen lt. **Catella Group Research**-Chef **Thomas Beyerle** z. B. in Frankfurt rund 20% der Mietverträge der Finanzkrisen-Erholung ab 2011 auslaufen. **Vor der unklaren Nachfrageperspektive gewinnt die Angebotsanalyse, die bei der Immobilie recht prognosesicher ist, an Bedeutung.** Die legt **JLL** vor und entwickelt selber auch eine Mietskepsis.

Nachdem die Nachfrage nach Büroflächen 2020 um über 30% einbrach, laufen die ersten Wochen 2021 lt. JLL auch nur allenfalls verhalten an. Wie sich die Preise kurz und mittelfristig entwickeln, hänge nicht nur von der Entwicklung der Pandemie und den Home-Office Substituten, sondern auch vom Angebot an kurzfristig verfügbaren Büroflächen, dem Leerstand insbesondere auch älterer, wenig marktgängiger Bestände und der sich aktuell im Bau befindlichen Flächen ab. Ein zu hohes Bauvolumen könnte bei einer weiterhin schwächelnden Nachfrage einen Mietpreissruck nach unten auslösen, meint **Helge Scheunemann**, Head of Research JLL Germany. Erste Reaktionen, den Mietern mit deutlicheren Incentives entgegenzukommen, sieht JLL bereits.

So lägen in den Big 7 die Effektivmieten bei einem 5-Jahres-Mietvertrag im Schnitt um rund 4% unter den nominalen Vertragsmieten, umgerechnet entspräche das 2-3 Monatsmieten mietfreie Zeit. Das ist aus „Der Immobilienbrief“-Sicht noch deutlich weiter ausbaufähig. 10 bis 15% eines Mietvertragsvolumens können leicht verschwinden. Noch stehe Deutschland im Verhältnis der Flächen im Bau zum aktuellen Bürobestand im europäischen Vergleich gut da, meint JLL. Im Schnitt befinden sich aktuell über alle Big 7 rund 4 Mio. qm Bürofläche im Bau, die rund 4,2% des derzeitigen Gesamtbestands von rd. 95 Mio. qm entsprechen.

Nur Berlin liegt mit 7,6% des Bestands im Bau deutlich über dem Durchschnitt. Die rheinischen Metropolen Köln (2,2%) und Düsseldorf (2,3%) bleiben deutlich darunter. Um die Gefahr einer Mietpreisspirale nach unten zu analysieren, sei es nun wichtig, den Indikator der Bauaktivität in Relation zum aktuellen Leerstand zu setzen und zu beobachten (siehe Chart). Zwar sei dieser mit aktuell durchschnittlich 3,7% nach wie vor noch sehr niedrig, allerdings erwartet JLL angesichts der erhöhten Bauaktivitäten einem Anstieg in 2021 auf 4,5%. Eine Gefahr für eine Angebotsschwemme sieht JLL aktuell aber nicht. Die Vorvermietungsquoten seien immer noch hoch. Ab dem dritten Quartal dürfte es zu einer Nachfragebelebung kommen. Einige Projektentwickler würden noch nicht angeschobene Projekte, wo es möglich sei, zeitlich verschieben. □

Verhältnis der Flächen im Bau zum aktuellen Bürobestand





## Ende der Renditedifferenz

Neubewertungen bei Gewerbeimmobilien bringen sinkende Wertänderungsrenditen

Constanze Wrede/ Werner Rohmert

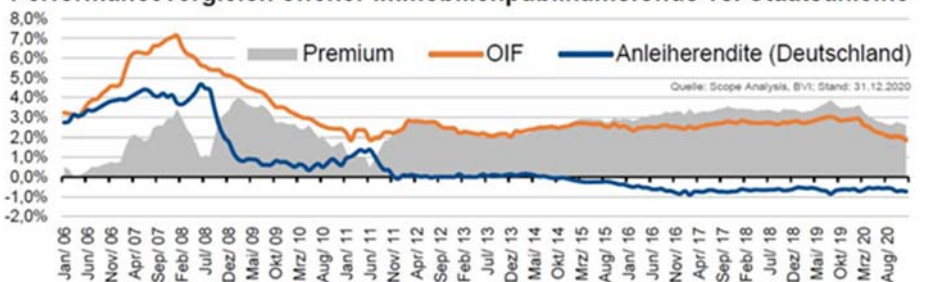
Der seit 2013 währende kontinuierliche Anstieg der Renditedifferenz auf historisch hohem Niveau sei beendet, berichtet die Ratingagentur Scope. Die Auswirkungen der Corona-Krise belasten die Performance der offenen Immobilienpublikumsfonds. Betrug die Wertentwicklung der Fonds lt. einer aktuellen Scope Analyse 2019 noch durchschnittlich 2,9%, so sank sie 2020 auf 2,3%.

Auch der Renditeabstand zur Staatsanleihe sei im gleichen Umfang um 0,6 Prozentpunkte gefallen. „Der Immobilienbrief“ fragt sich in diesem Zusammenhang natürlich, welcher typische Privatanleger in Offene Immobilien-Publikumsfonds sein Geld alternativ in negativ verzinsten Staatsanleihen inves-

tieren würde. Meist reicht dafür der Sparkassentresor als Alternative. Damit würde die Rendite der Offenen Immobilienfonds allerdings noch geringer. „Der Immobilienbrief“ fragt sich umso mehr, wohin die durchweg gut zweistelligen Immobilienrenditen der vergangen mehr als 10 Jahre, die JLL und Catella regelmäßig berichten, verschwunden sind.

Ein wesentlicher Grund für den Rückgang der Renditedifferenz sei, berichtet Scope weiter, dass die Performance der offenen Immobilienfonds insbesondere durch Aufwertungen der Bestandsobjekte getrieben worden sei. Durch die Pandemie seien Gewerbeimmobilien, allen voran Hotel- und Einzelhandelsimmobilien stark unter Druck gera-

Performancevergleich offener Immobilienpublikumsfonds vs. Staatsanleihe



# WIR LASSEN ZAHLEN SPRECHEN.

Wir entwickeln für Sie maßgeschneiderte Investmentlösungen für eine renditestarke Zukunft. Profitieren Sie vom einzigartigen Know-how der GARBE Industrial Real Estate. Unser Vorteil ist die kombinierte Expertise aus Logistik, Immobilien und Investmentmanagement.

Wir sind stolz auf unsere 30-jährige Branchenerfahrung mit rund 3,5 Milliarden Euro Assets under Management. Von renditestarkem Investment in Core+ Immobilien über maßgeschneiderte Fonds bis hin zu Joint Ventures. Sprechen Sie mit unseren Investment-Experten und profitieren Sie von einem der wachstumsstärksten Wirtschaftszweige der Welt.

[garbe-industrial.de/investment](https://garbe-industrial.de/investment)

830.000 M<sup>2</sup> VERMIETUNGSSTAND  
PROJEKTVOLUMEN 98%  
3.5 MRD. € 4.4 MRD. €  
ASSETS UNDER MANAGEMENT  
GESAMTFLÄCHE

**GARBE.**  
Industrial Real Estate

## Deals

**Paris:** Barings hat von einem Privatinvestor ein Logistikentwicklungsprojekt erworben. Der Ankauf erfolgte im Auftrag eines paneuropäischen Logistik-Joint-Ventures zwischen einer US-amerikanischen Versicherungsgesellschaft und einem Staatsfonds aus dem Nahen Osten. Die ca. 24.000 qm große Immobilie wird aktuell vom Projektentwickler **Vectura** modernisiert und soll im Mai 2021 fertiggestellt werden. 51% des Gebäudes sind für zehn Jahre an ein Logistikunternehmen vorvermietet. Barings wurde **BNP Paribas Real Estate** beraten.

**Barcelona:** Die **Commerz Real Kapitalverwaltungsgesellschaft** hat für ihren **Commerz Real Institutional Smart Living Europe Fund** den im Bau befindlichen studentischen Wohnkomplex „Pallars“ erworben. Verkäufer ist ein Joint-Venture von **Henderson Park** und **Hines. Aparto**, ein auf studentisches Wohnen spezialisiertes Tochterunternehmen von Hines, wird nach der geplanten Fertigstellung im September 2022 als Verwalter fungieren. Die Anlage umfasst 26.086 qm Gesamtmietfläche. Hinzu kommen 34 PKW-, 211 Motorrad- und 105 Fahrradstellplätze in der integrierten Tiefgarage.

**Hamburg:** Die **LBBW Immobilien Investment Management GmbH** hat für den von ihr gemanagten Immobilien-Spezial-AIF **Germany Diversified Core+** ein neues Objekt erworben. Verkäufer ist die **Norddeutsche Immobilienwerte GmbH**. Das Ärzte- und Geschäftshaus umfasst eine Mietfläche von rund 4.700 qm und ist zu 100% vermietet. Langfristiger Ankermieter ist ein Lebensmittelmarkt.

ten. Scope erwartet, dass das Renditeniveau aufgrund der aktuellen pandemischen Entwicklung weiter absinken werde. Zahlreiche Gewerbeimmobilienmieter bzw. -pächter seien bereits finanziell angeschlagen und verhandeln Mietpreissenkungen,. Andere seien bereits ganz ausgefallen. Diese Entwicklung werde zu nachhaltigen Neubewertungen führen und diese wiederum zu sinkenden Wertänderungsrenditen – vor allem auch aufgrund der umfangreichen Objektankäufe der vergangenen Jahre, die auf einem historisch hohen Preisniveau erfolgten. □



## BARINGS

### BARINGS REAL ESTATE

We've learned over the last 25 years that it takes experience and perspective to navigate through uncertain times.

At Barings Real Estate, we harness the full breadth and depth of our \$45+ billion real estate platform\* to deliver our clients a more complete picture of the opportunities ahead, and the solutions designed to capitalize on them.



#### LOCAL MARKET EXPERTISE

Presence in 9 countries, with in-house capabilities from sourcing and asset management to research and portfolio construction.



#### STABILITY FOR THE LONG RUN

Backed by a strong parent company with a long-term focus, and investing alongside our clients to help ensure an alignment of interests.



#### A SUSTAINABLE APPROACH

Taking ESG into consideration at each stage of investment, and focusing on the long-term impact of every decision we make.

**BARINGS.COM**

Barings Real Estate is a part of Barings LLC, a Registered Investment Adviser. \*As of September 30, 2020. 20-1220215

# Weil Substanz zählt

## PUBLITY-ANLEIHE 2020/2025

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

5,50%  
Zinsen pro  
Jahr sichern



**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](http://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.

## **Pfandbriefbanken halten Darlehensvergabe hoch**

**VDP-Finanzierungsstatistik belegt umsichtiges Verhalten der Kreditinstitute**

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

Die im Verband deutscher Pfandbriefbanken (vdp) zusammengeschlossenen Kreditinstitute sagten im Jahr 2020 Immobiliendarlehen in Höhe von 162,3 Mrd. Euro zu (-3,6% gg. Vj.). Wohnimmobilien verzeichneten dabei einen Anstieg von 8,1% auf 108,3 Mrd. Euro. Bei Gewerbeimmobilien sank die Darlehensvergabe um 20,8% auf 54 Mrd. Euro.

Dieser Rückgang beruhe zwar auch auf einer nachlassenden Kreditnachfrage von Darlehensnehmern, aber auch auf dem „umsichtigen Agieren der Banken“, wie es im vdp-Deutsch heißt. Unsere Gesprächspartner aus der Gewerbe-

immobilien-Szene empfinden es eher als prozyklisch restriktiv. Die Pfandbriefbanken hielten die Darlehensvergabe auch während der Pandemie auf hohem Niveau und leisteten damit ihren Beitrag zur Krisenbewältigung, erklärt vdp-HGF **Jens Tolckmitt**. Zugleich wies er darauf hin, dass die Finanzierung von Gewerbeimmobilien im vierten Quartal 2020 ein deutlich höheres Volumen erreichte als in den Vorquartalen.

Die Nachfrage nach Wohnimmobiliendarlehen war hingegen über das gesamte Jahr 2020 konstant hoch. Der gesamte Immobiliendarlehensbestand der vdp-Mitgliedsinstitute belief sich zum 31. Dezember 2020 auf 904,0 Mrd. Euro, ein Zuwachs von 4,5% gegenüber dem Vorjahresstichtag. Zu diesem Zuwachs trugen sowohl Wohn- (+5,6%) als auch Gewerbeimmobiliendarlehen (+2,0%) bei. □

# Investieren mit *Wohlfühlfaktor*



**PROJECT**  
Investment

*Werte für Generationen*

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

[www.wo-die-rendite-wohnt.de](http://www.wo-die-rendite-wohnt.de)  
☎ 0951.91 790 330

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

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

SEIT 1995  
**25**  
JAHRE  
INVESTMENTS,  
DIE BEGEISTERN

deutscher  
partizipationspreis 2020

## **Auch ZIA-Optimismus trübt sich ein Mietprobleme kommen insbesondere im Handel an**

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

Jetzt sieht auch der ZIA, der Spitzenverband der deutschen Immobilienwirtschaft, auch im eigenen Index den Rückgang der guten Laune. Das stützt umso mehr die „Der Immobilienbrief“-Frage, ob Corona überhaupt schon in der Immobilienwirtschaft angekommen ist. Die wiederum läuft den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen mit ein paar marktspezifischen Zusatzeffekten des jeweiligen Bau- bzw. Angebotszyklus hinterher. Der ZIA meldet eine weitere Eintrübung des ZIA-IW-Immobilienstimmungsindex (ISI), der vom ZIA und dem Institut der deutschen Wirtschaft IW erstellt wird. Die Stimmung in der deutschen Immobilienwirtschaft sinke zum zweiten Mal in Folge.

Insbesondere Vermieter von Handelsimmobilien seien von Mietausfällen, Kündigungen und sinkenden Neuvermietungen betroffen. Hier geben über die Hälfte (53,6%) an, von Stundungen „stark betroffen“ zu sein. Die Marktveränderung

erreicht jetzt auch die Neuvermietungen. 35,7% bestätigen, im Neuvermietungsgeschäft „stark betroffen“ zu sein. Der Immobilienstimmungsindex habe gerade im Handelsimmobiliensektor einen deutlichen Sprung nach unten gemacht, sagte ZIA-Präsident **Andreas Mattner**. Die negativen Erwartungen für die nächsten 12 Monate seien eindeutig.

Nur geringfügig sei dagegen das Immobilienklima im Bürosegment gesunken. Das entspricht auch der aktuellen Gebetsmühle der großen Researchhäuser. Mattner sieht die Büroimmobilienunternehmen im Vergleich zum Vorquartal mit ihrer aktuellen Lage zufriedener, jedoch pessimistischer bei den Geschäftserwartungen. Insgesamt kämen die Unternehmen im Bürosegment aber deutlich besser durch die Krise als zunächst befürchtet wurde. **Der erwartete Preisverfall blieb bislang aus. Das ist aus Sicht von „Der Immobilienbrief“ auch noch nicht zu erwarten.** Unsicherheit führt zunächst zu Attentismus mit Beibehalten der Ist-Situation auch durch Verlängerung auslaufender Mietverträge. Erst wenn sich die Schere zwischen sinkender Nachfrage und zunehmenden Fertigstellungen absehbar weiter öffnen sollte, kommt die Krise an – dann aber erfahrungsgemäß mit hoher Mietvolatilität in der Neuvermietung und Kettenreaktionen. ▶

**FP  
RE**

Fahrländer Partner  
Raumentwicklung  
Barckhausstraße 1  
60325 Frankfurt am Main

+49 69 2475 689 250  
+49 170 227 2669  
info@fahrlaenderpartner.de  
www.fahrlaenderpartner.de

## **IMBAS – Hedonische Immobilienbewertung und Digitale Standortdaten**

Die Bewertung von Immobilien und die optimale Aufbereitung von Standortdaten bieten 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 und automatisierte Datenbeschaffung.

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 und Mietpreiseinschätzung für sämtliche Objektarten.

Bewerten auch Sie eigenhändig und zuverlässig Immobilien und nutzen Sie in Sekundenschnelle unsere quartalsweise aktualisierten Standortdaten für jede PLZ in Deutschland.

**Jetzt informieren und Test-Zugang anfordern.**

Kooperationspartner



## Deals

**Hamburg:** Die **CONREN Land AG** hat in der Büroimmobilie CAMBIUM rund 3.200 qm Mietfläche an die **Sharp Gruppe** vermietet. Das auf Elektronik spezialisierte Unternehmen gehört bereits seit dem Jahr 2016 zu den Mietern im Nagelsweg 33-35 und bekennt sich für weitere fünf Jahre zu dem Standort. Die Immobilie im Hamburger Stadtteil Hammerbrook umfasst eine Gesamtmietfläche von 13.500 qm.

**Henstedt-Ulzburg:** Die **Warburg-HIH Invest Real Estate** hat eine Logistikimmobilie für den offenen Spezial-AIF „**Warburg-HIH Logistik Deutschland Invest**“ erworben. Verkäufer ist die **Gemeinde Henstedt-Ulzburg**. Die Projektentwicklung von **Verdion** erfolgt in enger Zusammenarbeit mit der Warburg-HIH Invest. Das 33.350 qm große Grundstück verfügt über eine Gesamtmietfläche von rund 19.250 qm und 153 PKW-Stellplätze. Warburg-HIH Invest hat mit **Boeing Distribution Services** einen langfristigen Mieter gewonnen. Die Fertigstellung ist im ersten Quartal 2022 avisiert. Auf Käuferseite wurde die Beratung von **Ashurst LLP** und **ES Enviro-Sustain** durchgeführt. **CBRE** war vermittelnd tätig.

**Hamburg:** **Macquarie Asset Management** und **MAPFRE** erwerben das Bürogebäude „An der Alster 42“ von der **Allianz Real Estate** für ihren gemeinsam verwalteten Immobilienfonds. Das rund 6.000 qm große Objekt wurde befindet sich im Stadtteil St. Georg. Mit zwei namhaften Hauptmietern bestehen langfristige Mietverträge.

Positive Signale gäbe es bei den Projektentwicklern, sieht Mattner. Dort erreiche die Geschäftslage bereits wieder fast das Vorkrisenniveau. Eine Mehrheit der Unternehmen geht zudem davon aus, dass sich die Lage in den nächsten zwölf Monaten weiter verbessere. Mattner zog daher ein gemischtes Fazit aus der Befragung der Unternehmen. Nach der zunächst großen Unsicherheit gäbe es jetzt eine greifbare Risikowahrnehmung. Damit könnten aber die meisten Unternehmen ihre Geschäfte jetzt wieder aktiver angehen. Es sei hilfreich, dass die allermeisten Immobilienbestandshalter in den Bereichen Wohnen und Büro im Langvermietungsgeschäft kaum von Einnahmenausfällen betroffen seien. Viele Immobilienunternehmen hätten daher den Krisenmodus beendet. □

## Wo sind die Renditen geblieben?

### Büromärkte bleiben krisenresistent

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

**Nicht nur beim Blick auf die Untersuchungen von JLL, sondern diesmal auch von Catella Research, fragen wir uns mit Blick auf Privatanleger in institutionelle Portfolios wie z. B. offene Immobilienfonds, wo die Renditen der letzten 10 Jahre hin verschwunden sind. Beim Blick auf den Total Return der vergangenen 10 Jahre stehen lt. Catella Research Berlin mit einer durchschnittlichen jährlichen Gesamterendite von 20,64%, gefolgt von Leipzig (18,61%) und Dresden (17,06%) an der Spitze. Diese seien überproportional stark auf gestiegene Verkehrswerte, erläutert Thomas Beyerle, Group Head of Catella Research.**

Auch die anderen Top-7-Standorte zeigten einen deutlich geringeren Anteil der Mietkomponente. Insgesamt führen die A-Städte mit durchschnittlich 14,56% den ungewichteten Total Return deutlich vor den B-Städten mit 13,02% an, gefolgt von den C- (12,76%) und D-Städten (11,6%). Nach Gesprächen mit Corporates, Vermietern und Nachfragern ergäbe sich ein robustes Bild. Mit Blick auf die Konjunktur seien die deutschen Büromärkte keinesfalls immun, doch zeigten sie sich bisher weitgehend krisenresistent. Die Leerstände stiegen lediglich moderat. Miet- und Kaufpreise hielten sich auf stabilem Niveau. Der Grund liegt in der sehr unterdurchschnittlichen Fertigstellungsrate der letzten Jahre. Hierauf hat **JLL** einen konkreten Blick geworfen (siehe oben). Es stehe allerdings fest, dass die Renditenentwicklung der letzten Jahre sich nicht wie bisher fortsetzen werde, auch wenn es in zentralen Lagen weiterhin zu Preissteigerungen kommen könne. Es spräche vieles eher für eine Delle als für eine übergeordnete Trendumkehr an den Märkten.

Die durchschnittliche Spitzenrendite an den Top-7-Standorten liege weiterhin deutlich unter der 3%-Marke. Gestützt durch die ungebrochen hohe Nachfrage nach Core-Objekten und dem erneuten Rückgang der langfristigen Zinsen sei die Spitzenrendite um 5 bp auf 2,83% gesunken. Auch hier steche Hamburg mit einem Rückgang um 15 bp auf 2,7% heraus. **Nichtsdestotrotz dürften sich weitere Zinsfantasien und Deflations-Sorgen so langsam aufgelöst haben und den weiteren Spielraum mittelfristig begrenzen, meint Catella.** Die geringsten Spitzenrenditen seien nach wie vor in Berlin und München mit jeweils 2,60% zu finden, der höchste gemessene Wert wird in Wilhelmshaven (6,9%) gefolgt von Hagen und Solingen mit jeweils 6,8% erzielt. Auch bei den restlichen Standortkategorien sei eine weitere, teils kräftige Renditekompression zu beobachten. Gerade bei B- (-65 bp) und C-Städten (-111 bp) wie Nürnberg, Leipzig und Wiesbaden, sorgt die hohe Investorennachfrage für relativ starke Transaktionsvolumina und steigende Verkehrswerte. ►

Catella bescheinigt den deutschen Büromärkten weitgehende Krisenresilienz. Die durchschnittlichen Spitzenmieten der vergangenen zwölf Monate hätten sich in einem engen Korridor von +1,05% an A-Standorten bis -0,94% an B-Standorten entwickelt; die C- und D-Standorte zeigen 0,43% bzw. 0,44% Mietwachstum. Die Spitzenrendite in den Top 7 sei um 5 Basispunkte auf 2,83% gefallen. In B- und C-Städten generiere die starke Investorennachfrage höhere Verkehrswert. Spitzenreiter bei den Büromieten bleibt nach wie vor Frankfurt mit 45,00 Euro. Den geringsten Wert sieht Catella im thüringischen Gera mit aktuell 7,50 Euro, gefolgt von Salzgitter mit 7,80 Euro. □

## Deutschland bleibt aus Investorensicht Safe Haven

Vier deutsche Städte unter den Top-10-Zielmärkten

Werner Rohmert, Hrsg. "Der Immobilienbrief",  
Immobilien spezialist "Der Platow Brief"

Eine CBRE-Umfrage unter europäischen Investoren sieht Deutschland auf dem Spitzenplatz der Top Ten der attraktivsten Märkte für grenzüberschreitende Investoren. Mit Berlin, Frankfurt, München und Hamburg sind 4 deutsche Städte unter den Top-10-Zielmärkten. Büro bleibe noch die wichtigste Assetklasse, aber Wohnen hole auf. 60% der Investoren wollen 2021 mehr Kapital investieren als im Vorjahr. Jedoch blieben die Investoren vorsichtig und bevorzugten Core- und Core-Plus-Strategien. Gleichzeitig werde eine zunehmende Relevanz von ESG-Strategien erwartet. Das sind die wichtigsten Ergebnisse der Umfrage.

Europäische Investoren schätzten die Aussichten auf eine schnelle Erholung nach der Pandemie für Deutschland am

DIC



**10 Mrd. EUR**  
Assets under Management

**20 Jahre**  
Erfahrung am deutschen  
Immobilienmarkt

**dynamic  
performance**

Wir wissen, wie viel Engagement und Expertise hinter herausragenden Management-Leistungen stecken. Mit zwei starken Ertragssäulen sind wir deutschlandweit vor Ort präsent und stellen uns jeden Tag aufs Neue der Herausforderung, außergewöhnlich zu sein.

[www.dic-asset.de](http://www.dic-asset.de)

besten ein. Trotz des Brexits blieb London im Metropolenranking auf Platz eins, gefolgt von Berlin und Frankfurt auf den Plätzen zwei und drei. München belegte Platz sechs, Hamburg Platz sieben. Der deutsche Immobilienmarkt gewinne international immer mehr an Bedeutung, resümiert **Fabian Klein**, Head of Investment bei **CBRE**. Die Umfrage spiegele die im internationalen Vergleich besondere Stabilität des deutschen Marktes auch in der aktuellen Krise wider.

Trotz Homeoffice und flexibler Arbeit nannten die befragten europäischen Investoren Büroimmobilien mit 35% als bevorzugte Assetklasse.

**Top Ten der bevorzugten Länder**

- |               |              |
|---------------|--------------|
| 1 DEUTSCHLAND | 6 NORWEGEN   |
| 2 FRANKREICH  | 7 SCHWEIZ    |
| 3 NIEDERLANDE | 8 DÄNEMARK   |
| 4 SCHWEDEN    | 9 ÖSTERREICH |
| 5 UK          | 10 FINNLAND  |

Mit 24% erreichten Wohnimmobilien Platz zwei. Platz drei belegten Industrie- und Logistikimmobilien mit 22%. Angesichts der Unsicherheiten

rund um die Pandemie und deren Auswirkungen auf die wirtschaftlichen und immobilienwirtschaftlichen Fundamentaldaten gaben über 50% der Befragten an, dass sie 2021 Core- und Core-Plus-Strategien bevorzugen. **Die daraus zwangs-**

**läufig resultierende preisliche Spreizung beinhaltet aus Sicht von „Der Immobilienbrief“ dabei aber durchaus Eigentümerperspektiven der Core-Investoren, aber auch Chancen abseits Core.**

In Großbritannien ansässige Investoren waren zudem am stärksten auf ESG fokussiert, da 89% der Befragten bereits ESG-Strategien eingeführt haben. In Deutschland waren es immerhin 58%. Insgesamt zeige die Umfrage den vorsichtigen Optimismus der Investoren. CBRE erwartet einen Anstieg des Investitionsvolumens in Europa 2021 um 5%. Die zunehmende Inflation habe bisher keinen Einfluss auf die Anlagestrategien. Der Trend müsse aber weiterhin sehr genau beobachtet werden, mahnt **Henry Chin**, Global Head of Investors. □

**MOST PREFERRED CITY (CROSS-BORDER\* ONLY)**



## Praxispartner gesucht!

### Duales Studium: Betriebswirtschaft/ Immobilienbewertung (B.A.)

Im Wettbewerb um Fachkräfte setzen Banken und Bewertungsunternehmen zunehmend darauf, eigenen Nachwuchs auszubilden. Ein neuer dualer Studiengang, den die HypZert gemeinsam mit der Hochschule Anhalt entwickelt hat, soll nun bereits Abiturienten und Studieninteressierten eine Perspektive im Bereich der Immobilienbewertung bieten.

Werden Sie Praxispartner!

Weitere Informationen:  
[www.hypzert.de/de/duales\\_studium](http://www.hypzert.de/de/duales_studium)



## Deals

**Henningsdorf:** Verifort Capital konnte ALDI Nord als neuen langfristigen Mieter für die Storchengalerie im brandenburgischen Henningsdorf gewinnen. Ab April 2021 wird der Discounter die durch die Schließung des NP-Supermarkts frei werden Flächen in dem Einkaufszentrum übernehmen und umbauen. Die offizielle Neueröffnung ist für August 2021 geplant. Das 1993 erbaute Einkaufszentrum Storchengalerie hat eine Gesamtfläche von ca. 9.800 qm.

**Amsterdam:** Real I.S. AG gewinnt zwei Bestandsmieter im „Alpha Tower“ für ein langfristiges Mietverhältnis. Durch die neu ausgehandelten Mietverträge mit der Y-Group (2.700 qm) und GWK Travelex (300 qm) ist die Vollvermietung des Bürogebäudes weiterhin gesichert. Die 2002 erbaute 23-stöckige Multi-Tenant-Büroimmobilie hat eine Gesamtmietfläche von rund 20.000 qm sowie ein öffentliches Konferenzzentrum im Erdgeschoss, eine Tiefgarage und einen repräsentativen Empfangsbereich. Seit 2017 ist die Immobilie Teil des Immobilien-Spezial-AIF „Real I.S. BGV VI“. Real I.S. wurde bei beiden Transaktionen von Savills beraten und die Y-Group von Rockstone.

**Düsseldorf:** Die Principal Real Estate Spezialfondsgesellschaft mbH wurde beim Verkauf ihrer Büroimmobilie „access“ an Conren Land AG von Colliers beraten. Das „access“ befindet sich in der Wanheimer Straße 68, bietet eine Mietfläche von rd. 8.200 qm und weist einen Vermietungsstand von ca. 66% auf.

## Deutschland bleibt Spitzenreiter am europäischen Wohninvestmentmarkt

Renditen bleiben weiter unter Druck

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

**2020 wurden lt. aktuellen Untersuchungen von Savills auf dem europäischen Immobilienmarkt Mehrfamilienhäuser für 46 Mrd. Euro gedealt (+6%). Das macht den Wohnimmobilienmarkt zum zweitstärksten Segment nach Büroimmobilien.**

Rund 40% des europäischen Investitionsvolumens entfiel auf Deutschland, gefolgt von den Niederlanden (15%), Schweden (12%) und Dänemark (9%). Der Investitionsdruck hat die durchschnittliche Spitzenrendite seit 2012 um 120 Basispunkte auf ein neues Tief von 3,24% bzw. die fast 31-fache Netto-Jahresmiete gedrückt. Die Netto-Spitzenrenditen für Mehrfamilienhäuser reichen dabei von 2,4% bzw. fast 42-fache Jahresmiete in Berlin bis zu 5,0% in Warschau, wobei das Gros der Märkte Netto-Spitzenrenditen zwischen 3,0% und 3,5% erreicht. Trotz sinkender Renditen sehen Investoren in Wohnen im Niedrig- bis Negativumfeld nach wie vor hohe Attraktivität.

Welche Immobilienmathematik allerdings dahintersteht, bleibt für „Der Immobilienbrief“ schleierhaft. Hier kann nur die Annahme immer weiter steigender Mieten und Multiplikatoren bzw. Leverage-Finanzmathematik die Preise begründen. Auf jeden Fall begründet das die anhaltend hohen Preise von Eigentumswohnungen, da der Verkauf an institutionelle Anleger, die jedes Angebot vom Markt nehmen, derzeit lukrativer ist. Marcus Roberts, Head of European Investment meint, dass die vielerorts hinterherhinkende Bauaktivität den Nachfrageüberhang bei professionell verwalteten Mehrfamilienhäusern in europäischen Großstädten noch weiter verstärken dürfte.

Steigender Wettbewerb werde zu noch weiter steigenden Preisen für europäische Mehrfamilienhäuser führen. Gleichzeitig stellt Savills aber fest, dass die Mietsituation zunehmend problematischer werde. In Städten wie Amsterdam, Kopenhagen, Dublin und Paris mache bereits die Durchschnittsmiete einer Ein-Zimmer-Wohnung ein Drittel des durchschnittlichen Haushaltseinkommens aus. Die Pandemie könne mehr Haushalte zunehmend finanziell unter Druck setzen. Preisgünstige Wohnungen würden benötigt. Wie sich dieser Argumentationskreis auflösen soll, bleibt für „Der Immobilienbrief“ schleierhaft. □

## Werner Rohmert zieht um - Makro-Lageratings am praktischen Beispiel

Dr. Stefan Fahrländer, FPRE

Rohmert Medien, Rheda-Wiedenbrück - für jeden Immobilienprofi unzweifelhaft eine Toplage. Werner Rohmert kennt natürlich auch dort jeden Stein. Doch wie steht es mit Ihnen? Anders als in den BIG 8 dürfte es den meisten von uns schwerfallen, das Umland von Bielefeld und Gütersloh aus der Büromarktperspektive einzuordnen. Aktuelle Büromieten sind selbst für Bielefeld mit 335.000 und Gütersloh mit rund 100.000 Einwohnern kaum zu finden. Von Verl oder Harsewinkel ganz zu schweigen. Was theoretisch klingt, stellt Immobilienbewerter oder Investoren nicht selten vor Probleme. Denn abseits der Bürohochburgen ist der Markt ohne lokale Expertise weit weniger transparent als man denkt - oder eben doch? ►

# REAL ESTATE FINANCE

MEZZANINE, EQUITY, JOINT VENTURE

Wir finanzieren für Developer und Investoren  
Grundstücke, Projekte, Revitalisierungen und Portfolien  
für Wohnen, Shopping, Office, Logistik und Hotel.



**Tel. +49 69 50 50 45 050**

**E-Mail** [anfrage@youmex.de](mailto:anfrage@youmex.de)

[www.youmex.de](http://www.youmex.de) – Real Estate

youmex AG • [www.youmex.de](http://www.youmex.de)  
Taunusanlage 19 • 60325 Frankfurt am Main



## Deals

**Kerpen:** Die **DIC Asset AG** hat über ihre Tochtergesellschaft **RLI Investors GmbH** eine knapp 10.000 qm umfassende Einheit im Logistikpark in der Wankelstraße an die **Krüger Lagerlogistik GmbH** zum Auszug des Vormieters nachvermietet. Der rund 30.000 qm große Logistikpark - bestehend aus drei Hallenschiffen - gehört zum Portfolio des durch die Service-KVG **INTREAL** administrierten, offenen Immobilien-Spezial-AIF "**RLI Logistics Fund - Germany I**" und ist somit vollvermietet.

**Hamburg:** Die **HAMBURG TEAM Investment Management GmbH** hat im Rahmen eines Off-Market-Deals das Ärzte- und Geschäftshaus „HSP1“ in zentraler Lage in Rahlstedt von der **BG Holding GmbH** erworben. Der Ankauf erfolgte für den Spezialfonds „**HAMBURG TEAM Urbane Themenimmobilien**“. Die Anfang 2021 fertiggestellte Gewerbeimmobilie am Helmut-Steidl-Platz 1 umfasst rund 1.500 qm nutzbare Fläche und ist bereits vollständig vermietet. **John Klüver Immobilien** war vermittelnd tätig.

**Reichertshofen:** Die **Intaurus Unternehmensgruppe** hat einen langfristigen Mietvertrag für seinen **coreport Reichertshofen II** gezeichnet. Alleiniger Nutzer der über ca. 11.000 qm Hallen-, 830 qm Mezzanine- sowie ca. 780 qm Büroflächen ist die **KP Family International GmbH**. **Realogis** war vermittelnd tätig.

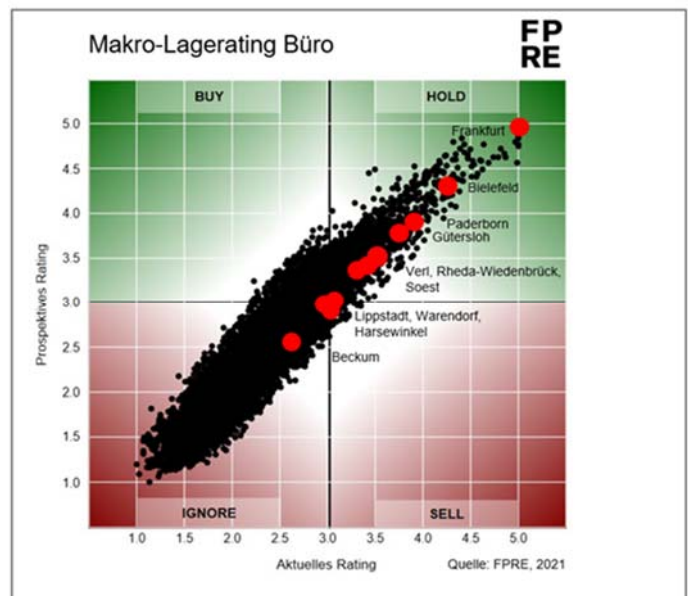
**Ratingen:** Die **Postcon National GmbH** mietet rd. 1.800 qm Bürofläche am Ernst-Dietrich-Platz 2. **Savills** und **Colliers** waren beratend tätig.

Was also tun, wenn Herr Rohmert mit seinem allseits geschätzten Verlag umziehen, aber in der gewohnten Gegend bleiben wollte? Wenn Sie in einem zu bewertenden Portfolio Objekte in Beckum oder Warendorf vorfinden? Oder falls Sie in Bielefeld und Paderborn interessante Investmentchancen hinterfragen möchten? Ganz einfach: Big Data zu Rate ziehen.

Ratings und Scorings ermöglichen eine Verdichtung beliebig vieler Informationen zu einer aussagekräftigen Kennzahl. Die maschinelle Lagebeurteilung erlaubt eine effiziente und sehr schnelle Auswahl und Priorisierung von Standorten und Objekten nach einheitlichen Kriterien.

Die abgebildeten Makro-Lageratings beurteilen beispielhaft einige Gemeinden im Umfeld von Rheda-Wiedenbrück nach der heutigen und zukünftigen Attraktivität der jeweiligen Büromärkte. In gleicher Weise kann die Attraktivität für die Assetklassen Wohnen, Einzelhandel, Gewerbe/Industrie oder Spitzenindustrie ermittelt werden.

Das gezeigte Bürorating basiert dabei auf einer Reihe von Einzelindikatoren, die zu Teilratings verdichtet und dann zu einem Gesamtrating verrechnet werden. Teilratings sind etwa die Marktgröße, die Entwicklung der Beschäftigtenzahl, die Steuerbelastung, das Vorhandensein wertschöpfungsstarker Branchen oder die Erreichbarkeit. Im Detail lässt sich die Marktgröße anhand der absoluten Anzahl sozialversicherungspflichtig Beschäftigter bzw. Erwerbstätiger, dem Anteil Bürobeschäftigter oder dem Akademikeranteil abbilden. Zudem haben der Anteil der Beschäftigten in wertschöpfungsstarken Branchen und die Gewerbesteuerbelastung Einfluss auf die Lagequalität.



Statistisch-analytische Verfahren können eine Vielzahl von Dimensionen in der Lagebeurteilung verarbeiten und anhand identischer Kriterien objektiv einordnen, flächendeckend für Deutschland. Damit werden Standorte vergleichbar gemacht. Gleiches gilt für die Mikrolageanalyse für jede beliebige Adresse in Deutschland und Teilratings aller Art, etwa zum Image einer Lage. Gleiches gilt auch für Nachfragesegmente, also die Beschaffenheit und Zusammensetzung von Haushalten oder Nutzern von Büroimmobilien. Damit nicht genug: neben den genannten Ratings gibt die statistisch-analytische Analyse auch Auskunft über Immobilienwerte und Mietpreise.

Zurück zur Ausgangsfrage: Die Betrachtung der um Rheda-Wiedenbrück gelegenen Gemeinden macht schnell deutlich, dass sich Cluster aus den Daten herauslesen lassen. Natürlich kann keine der aufgeführten Gemeinden mit Frankfurt mithalten. Bielefeld zählt in den gängigen A-/B-/C-/D-Städterankings zu den C-Standorten und zeigt dies auch im Ranking. Paderborn und Gütersloh folgen gemäß ihren Einwohnerzahlen mit guten aktuellen und zukünftigen Ratings. Ein erstes Cluster bilden Verl, Rheda-Wiedenbrück und Soest. Ein weiteres Lippstadt, Warendorf und Harsewinkel. Bei

## IMMAC mit vier Transaktionen in Q1

**Hamburg:** Im 1. Quartal dieses Jahres standen zwei Bundesländer im Transaktionsfokus von **IMMAC**: Vier Transaktionen konnten in Niedersachsen und Sachsen erfolgreich zum Abschluss gebracht werden. Bei den jüngsten Objektankäufen handelt es sich um zwei Pflegeheime im niedersächsischen **Delligsen** und **Friedeburg**, sowie um zwei Anlagen für Betreutes Wohnen in **Leipzig** und **Eilenburg** in Sachsen. Das Investitionsvolumen für die Objekte lag bei rund 45 Mio. Euro.

Die Senioren-Residenz Lindenhof in Delligsen liegt im Landkreis Holzminden. Der „Lindenhof“ wurde 2008 als vollstationäre Pflegeeinrichtung erbaut und bietet 80 Pflegeplätze, die sich auf 48 Einzel- und 16 Doppelzimmer aufteilen. Betreiberin bleibt ein Unternehmen der **Alloheim-Gruppe** auf Basis eines neu abgeschlossenen 20-jährigen Pachtvertrages. Bei dem zweiten Objekt in Niedersachsen handelt es sich um das „Haus Friedeburg“. Erbaut 2004 bietet es mit 37 Einzelzimmern und 12 Doppelzimmern aktuell insgesamt 61 vollstationäre Pflegeplätze. Die bestehende Einrichtung soll erweitert und ausgebaut werden. Betreiberin wird ein Unternehmen der **Convivo-Gruppe** sein. In Sachsen hat **IMMAC** erstmals zwei Anlagen für Betreutes Wohnen erworben: In Leipzig und Eilenburg wurden 144 Wohneinheiten bzw. 158 Wohneinheiten erworben. Die bisher etablierte Betreiberin, eine regional ansässige und inhabergeführte Betreibergruppe wird auch in Zukunft Betreiberin beider Wohnanlagen sein. Mit dem Erwerb verfolgt **IMMAC** die Emission von vier geschlossenen Immobilienfonds, von denen je zwei als Publikums-AIF und als Spezial-AIF durch die **IMMAC Immobilienfonds GmbH** vertrieben werden.

ähnlichen Einwohnerzahlen ist die Attraktivität der Büromärkte sehr unterschiedlich zu beurteilen. Verl profitiert trotz geringer Einwohnerzahl von seiner Nähe zu Gütersloh und Bielefeld,

Soest von der zu Dortmund. Bei Warendorf mag die Nähe zu Münster hinzukommen. Beckum hingegen befindet sich in einer Mittellage zwischen Bielefeld und Dortmund. Allein die geografische Betrachtung macht schnell

deutlich, wie viele Einflussfaktoren für eine Betrachtung erforderlich sind. Man kann diese mühsam einzeln ermitteln oder eben mittels Big Data auf Knopfdruck analysieren.

Stadt	Makro-Rating aktuell	Makro-Rating prospektiv	Spitzenmiete Büro
Bielefeld	4,32	4,37	14,50
Paderborn	3,85	3,76	10,40
Gütersloh	3,55	3,61	11,70
Verl	3,52	3,52	8,60
Rheda-Wiedenbrück	3,42	3,42	9,80
Soest	3,49	3,41	10,00
Lippstadt	3,12	3,05	9,20
Warendorf	3,08	3,00	9,00
Harsewinkel	2,99	2,97	8,60
Beckum	2,69	2,59	6,80

Interpretation der Ratings: Das aktuelle und prospektive Makro-Rating von FPFE beurteilt einen Standort im Vergleich zu allen anderen Standorten auf einer Skala von 1 bis 5. Es handelt sich um ein relatives Rating. Das heißt: Eine Verbesserung des prospektiven Ratings gegenüber dem aktuellen Rating kann in einem sinkenden Markt eine negative Entwicklung bedeuten, wobei diese weniger ungünstig ist, als die Entwicklung des Gesamtmarktes.

Quelle: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, BBSR, Bundesagentur für Arbeit, IMBAS FPFE, Modellierungen FPFE.

**FP  
RE**

Der statistisch-analytische und automatisierte Umgang mit großen und komplexen Daten ist deshalb längst Wirklichkeit. Ratings werden in der Bewertung und Analyse von Immobilien einen immer wichtigeren Stellenwert erlangen. Nur so lassen sich die Hochdimensionalität der zur Verfügung stehenden Informationen reduzieren und gleichzeitig die objektive Vergleichbarkeit von Daten sicherstellen.

Das gezeigte Beispiel macht deutlich, dass sinnvolle Digitalisierung einen Erkenntnisgewinn bringt – unabhängig vom Standort und anwendbar für unterschiedlichste Use Cases. Gleichzeitig zeigt sich, dass Rheda-Wiedenbrück mit einem ordentlichen Makro-Rating bei stabilen Zukunftsaussichten und erschwinglichen Mieten eine gute Wahl darstellt. Das kurze Praxis-Beispiel führt also im Zweifel zur Erkenntnis, dass wir unsere Informationen zum deutschen Immobilienmarkt wie seit bald 20 Jahren und 500 Ausgaben aus Rheda-Wiedenbrück erhalten werden. Nun wissen wir auch ein wenig genauer, wo dieser Ort und sein Umfeld sich eigentlich befinden. □

## DIC steigert Vermietungsleistung – Bestand profitiert

**Büro der Zukunft für ‚flexibles Arbeiten‘ –**

**Logistik bekommt mehr Gewicht**

**Interview von Sonja Wärrtges, CEO der DIC Asset AG,  
mit Werner Rohmert**

**Krise! Welche Krise? Wenn man sich die aktuellen Geschäftszahler der DIC Asset AG anschaut, kommt man zu dem Schluss, die Folgen der Pandemie sind nahezu spurlos an Ihrem Unternehmen vorüber gegangen.**

Spurlos nicht, denn natürlich mussten auch wir uns auf die Situation einstellen: dabei ging es zum Beispiel um die Sicherheit und das Wohlergehen unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Wir mussten viele Routinen unter dem gesundheitlichen Aspekt noch einmal neu denken und zugleich die Arbeitsfähigkeit des Unternehmens sicherstellen und für unsere Kunden, vor allem unsere Mieter, jederzeit ansprechbar bleiben. Das alles ist gelungen. Und mit Blick auf das Unternehmen haben wir es in der Tat geschafft, das Geschäftsjahr 2020 mit einem erfreulichen und ermutigenden Ergebnis abzuschließen. Wir konnten unsere Vermietungsleistung gegenüber dem Vorjahr um

28% steigern, und das bei höheren Durchschnittsmieten. Wir haben unser selbstgestecktes Ziel von 10 Mrd. Assets under Management (AuM) frühzeitig erreicht und streben jetzt mittelfristig 15 Mrd. AuM an. Und ich sehe uns gut gerüstet, den erfolgreichen Kurs in diesem Jahr fortzuführen.

**Aber nehmen wir beispielsweise die Vermietungen, Sie verweisen auf den Erfolg des abgelaufenen Jahrs, sind das nicht nachlaufende Effekte? Wie sieht Ihre Einschätzung für den zukünftigen Markt von Büro-Immobilien aus. Für viele ist doch das Homeoffice der Favorit für die Zukunft.**

Richtig ist, dass wir in 2020 so viele Vertragsverlängerungen bei den Vermietungen hatten wie noch nie in der Unternehmensgeschichte. Das hat mich nicht wirklich überrascht, das ist kein untypisches Phänomen in einer Krise: Man hält an dem Bestehenden fest und sorgt damit für Stabilität. Dieser Trend setzt sich in diesem Jahr erkennbar fort. Gleichwohl hat das Homeoffice seine Bedeutung als ein Element des – ich sage einmal – ‚flexiblen Arbeitens‘, aber das Büro wird auch weiterhin der wichtigere Arbeitsplatz bleiben. Deshalb ist und bleibt das für uns eine gewichtige Asset-Klasse. Klar ist aber auch, dass das Büro der Zukunft neugestaltet werden muss.

**Wie hat man sich das vorzustellen?**

Die künftige Arbeitswelt braucht nicht nur mehr Platz wegen gebotener Abstandsregeln, sondern auch, um Räume teilbar zu machen für das individuelle Arbeiten und gestaltbar für Teamwork, gemeinsame Aktivitäten und informelle Begegnungen im Rahmen des Teambuildings. Manche fassen das alles unter dem Schlagwort ‚Agilität‘ zusammen. Zusätzlich stellen sich uns jetzt auch technische Fragen wie die nach leistungsstarken Belüftungssystemen oder Nutzungskonzepten unter Berücksichtigung von Hygiene-Vorschriften. Das sind Themen, die unsere Kunden und uns bewegen und die wir jetzt in einer eigens gegründeten Working-Group lösen wollen

**Welche weiteren Konsequenzen haben Sie aus den Erfahrungen der letzten Monate gezogen?**

Der Satz von der Krise, die immer auch Chance sein kann, ist zwar etwas abgedroschen, und dennoch steckt darin etwas Wahres. Wir haben die vergangenen Monate genutzt, um unsere Wachstumsstrategie weiter zu verfolgen, unsere Stärken und Expertise auszubauen.

**Was heißt das konkret?**

Ganz konkret: Wir haben uns strukturell und personell breiter aufgestellt: Mit der Eröffnung unseren beiden neuen Regionalbüros, in Köln und Stuttgart, sind wir jetzt in allen Top 7-Städten vertreten. Das stärkt unsere Expertise vor Ort.

Umfassende Marktkenntnis ist unser USP und macht uns handlungsstark. Daher haben wir auch unser Geschäftsmodell überarbeitet, um unseren 360-Grad-Ansatz noch klarer zu machen: Wir ‚können Immobilien‘ und bieten alles aus einer Hand: Objekte kaufen, bewirtschaften, im Bestand entwickeln und ggfs. auch verkaufen – und das alles mit Blick auf die Dynamik der Situation, nicht nur die Schlussfolgerungen aus der Pandemie, sondern natürlich auch strukturelle Änderungen durch Digitalisierung und die Nachhaltigkeitsstrategie in Deutschland und Europa. Das alles treibt den Wandel auch in unserem Geschäft an und gibt uns viele Chancen.

**Sie haben angekündigt, dass die DIC Asset jetzt verstärkt auf Logistik setzt: Der Erfolg dieser Asset-Klasse ist ja kein Geheimnis mehr. Wie wollen Sie sich da positionieren?**

In der Tat, das Thema Logistik bekommt in unserem Portfolio ein stärkeres Gewicht. Ein wichtiger Schritt war dabei der Ankauf der RLI Investors, einem ausgewiesenen Logistikexperten mit Fokus auf den deutschen Markt. Insofern passen wir perfekt zusammen. Wir legen jetzt den ersten gemeinsamen Fonds mit 400 Mio. Euro Zielvolumen auf. Mittelfristig soll die Logistiksparte der **DIC Asset AG** dann 10% des Portfolios ausmachen. Das Segment Office bleibt unser Schwerpunkt, aber das Thema Logistik treibt uns schon eine Weile um. Wir hatten zum Beispiel schon frühzeitig das Konzept des Mixed-Use auf dem Zettel, jetzt ist es in aller Munde. Urban Logistic, die letzte Meile – das sind Themen, die uns alle angesichts des wachsenden Online-Handels bei den Überlegungen zur Zukunft unserer Innenstädte beschäftigen werden. Die Erfahrungen des Lockdowns haben jedem vor Augen geführt, welche Bedeutung Logistik in unserer arbeitsteiligen Welt spielt. Funktionierende Lieferketten sind ohne Logistik dauerhaft nicht zu gewährleisten ist. Wir sehen hier für unser Engagement deutliches Potenzial auf dem deutschen Markt, aber auch bei unseren unmittelbaren Nachbarn. □

## **US-Wohnimmobilien: Das große Kommen und Gehen**

**Constanze Wrede, Redakteurin „Der Immobilienbrief“**

**Der Sieg von Joe Biden ist, wie schon vier Jahre zuvor der unerwartete Triumph Trumps, für abertausende Washingtoner das Signal, die Koffer zu packen. Zugleich machten sich Heerscharen kommender Neubürger auf die Suche nach einer Wohnung in der US-Hauptstadt, um in den kommenden Jahren für den riesigen politischen und administrativen Apparat zu arbeiten. ►**

## Deals

**Düsseldorf:** CONREN Land hat die Büroimmobilie access im Rahmen eines Club Deals für mehrere Family Offices erworben. Das Gebäude in der Wanheimer Straße 68, direkt am Flughafen Düsseldorf, verfügt über eine Mietfläche von rund 8.200 qm und bietet mit einem Vermietungsgrad von circa 66% weiteres Wertsteigerungspotenzial. Verkäuferin ist die **Principal Real Estate Spezialfondsgesellschaft mbH**. CONREN wurde von der Kanzlei **DisputHübner** und **CBRE** beraten. Für Principal war **Colliers International** und **DLA Piper** tätig.

**Hamburg:** Caleus Capital Partners hat einen Kaufvertrag für das Domkontor D10 von **Savills IM** unterzeichnet. Die vollständig sanierte Immobilie bietet eine Gesamtmietfläche von rund 6.900 qm für Büro- und Einzelhandelsflächen und ist vollständig an **About You, Design Offices** und **TEAM 7** vermietet.

**Savills** und **BNPPRE** waren beratend und vermittelnd für den Verkäufer tätig. Caleus wurde von **P+P Pöllath + Partners** und **Savills IM** von **CMS Hasche Sigle** rechtlich beraten.

**Hildesheim:** **PATRIZIA** hat für den Fonds **PATRIZIA Social Care Fund III** eine schlüsselfertige Pflegeimmobilie erworben. Verkäufer ist die **GWK Gesellschaft für Wohnkonzepte mbH**, Betreiber der Einrichtung ist für 25 Jahre die **FONTIVA Unternehmensgruppe**. Das über 6.000 qm große Pflegeheim soll im Sommer 2022 fertiggestellt werden. Die vollstationäre Einrichtung wird über insgesamt 121 Pflegebetten verfügen.

Die „Washingtoner auf Zeit“ tendieren wegen der höheren Flexibilität zu Mietwohnungen auf gehobenem Niveau. Diese hochqualifizierten Gutverdiener sind ein Grund für das hohe Mietpreisniveau Washingtons, wo nur jede dritte Wohnung für weniger als 2.000 US-Dollar Monatsmiete zu haben ist. Ein anderer Grund besteht im stetigen, generellen Bevölkerungswachstum der Region. Zwischen 2010 und 2019 betrug es mehr als 17% – mehr als in jedem anderen US-Bundesstaat.

Die Wirtschaft ist robust und diversifiziert aufgestellt, hinzu kommt eine dreistellige Zahl von Bildungs- und Forschungseinrichtungen. Abseits vom Regierungskarussell bietet die Metropolregion auch für dauerhafte Neubürger jede Menge hochwertige Jobs. Ein insgesamt hervorragendes Fundament für lohnenswerte Investitionen in Class-A-Mietwohnungen.

So sieht das auch der US-Spezialist **BVT** aus München, der im Großraum Washington im Rahmen der Residential-USA-Fondsserie zum wiederholten Male aktiv ist und derzeit gleich zwei Projekte prüft. BVT bietet Anlegern seit 2004 mit der Residential-USA-Serie Zugang zur Entwicklung und anschließenden Veräußerung von



„Class-A“-Apartmentanlagen an ausgewählten Standorten in den USA. Unter anderem für den aktuellen Fonds **BVT Residential USA 15** steht der südliche Vorort Alexandria City im Fokus, wie **Christian Dürr**, (Foto) Geschäftsführer der BVT Holding, erläutert. „Wie jede wachstumsstarke Metropole strahlt auch Washington, D.C. in sein Umland ab. Dank kurzer Distanzen und hervorragend ausgebauter Infrastruktur

genießen zahlreiche der hochbezahlten Fachkräfte der US-Hauptstadt die Lebens- und Wohnqualität der Vororte, zu denen auch Alexandria City gehört“, so Dürr. „Die Kommune mit wunderschöner historischer Altstadt liegt rund zehn Kilometer südlich der Hauptstadt und weist das zweithöchste mittlere Haushaltseinkommen aller US-Countys auf.“

Die BVT hat aktuell für die Residential-USA-Fondsserie die Anbindung von „Aventon at Huntington Station“, einer Projektentwicklung im Class-A-Segment im südlichen Alexandria, in Arbeit, das Projektclosing ist, so Dürr, noch im April geplant. Neben der Qualität des Projektpartners vor Ort, Aventon Companies, und der technischen Details dieser Projektentwicklung überzeugte die BVT insbesondere die hervorragende Verkehrsanbindung des Objekts. In unmittelbarer S-Bahn-Nähe gelegen, führt die „Yellow Line“ direkt nach und durch Washington und hält auch am derzeit im Bau befindlichen neuen Amazon-Hauptquartier HQ2. Der Handelsgigant wird dort mittelfristig 50.000 Arbeitsplätze schaffen. Ebenso sind Pentagon, Flughafen und Fort Belvoir mit 50.000 Dienstposten über die Linie mit dem Projektstandort verbunden. Auch die Ringautobahn liegt nur eine halbe Meile entfernt. Insgesamt also ein aus Anlegersicht zukunftsweisendes, hochattraktives Projekt. □

## **Pandemie beschleunigt Strukturwandel im Handel Rückläufiger Flächenbedarf**

**Daniela Fischer, DekaBank**

**Die Pandemie beschleunigt den Strukturwandel im Handel. Dies gilt verstärkt für die schon vor der Gesundheitskrise vom E-Commerce-Boom gebeutelte Modebranche, dem traditionellen Anker im innerstädtischen Handel und in Shopping-Centern. Die Zahl der Läden sinkt seit Jahren. Die Verzahnung von on- und offline ist unabdingbar. Die Leerstände sind im vergangenen Jahr europaweit deut-**

**lich gestiegen. Die Innenstädte leiden unter Zwangsschließungen von Geschäften und Gastronomie sowie weniger Pendlern und Touristen, insbesondere in den Metropolen. Stadtteillagen mit Grundversorgungsfunktion sind robuster.**

Der Lebensmittelhandel nimmt in der Krise eine Sonderstellung ein und konnte seinen Umsatz steigern. Hiervon profitieren Fachmarktzentren mit größeren Mietanteilen von Lebensmitteln und Drogerien, die in Corona-Zeiten zudem mit der guten Erreichbarkeit mit dem Auto und vielen Parkplätzen punkten. Der Bedarf an Verkaufsflächen in den Innenstädten und bei Shopping-Centern dürfte in den kommenden Jahren deutlich sinken angesichts zahlreicher Filialschließungen. Mit Warenhäusern stehen großflächige Frequenzbringer unter hohem Druck. Schon vorher strauchelnde Shopping-Center trifft die Krise besonders hart.

Gefragt bleiben Nachbarschafts-Center häufig in Stadtteillagen mit großem Angebot an Waren des täglichen Bedarfs. Nahversorgung ist ein wichtiger Frequenzanker. Auch regionale Malls mit vielen internationalen Filialisten sowie attraktivem Freizeit- und Gastronomieangebot und Erlebnisorientierung dürften in Zukunft gefragt bleiben. Generell geht der Trend von einer monofunktionalen zu einer weniger risikoreichen Mischnutzung, sowohl auf Objekt- als auch Quartiersebene. Die Shopping-Center-Pipeline in Europa ist überschaubar, der Anteil von Revitalisierungen und Erweiterungen im Bestand nimmt noch zu.

**Mieten bleiben unter Abwärtsdruck:** Die Spitzenmieten in Europas innerstädtischen Toplagen gaben 2020 um durchschnittlich 10% nach. Die stärksten Rückgänge um mehr als 20% gegenüber dem Vorjahr verzeichneten die britischen Märkte. Überdurchschnittliche Korrekturen gab es auch in Italien und Spanien, relativ moderate dagegen in den deutschen BIG5. Sowohl in den 1a-Lagen als auch bei Shopping-Centern ist 2021 mit anhaltenden Anpassungen zu rechnen. Die Mieten in Fachmarktzentren bleiben von Korrekturen nicht verschont, weisen jedoch eine höhere Resilienz auf. Je länger die Lockdown-Maßnahmen dauern, desto mehr steigt der Druck auf die Händler und die Gefahr weiterer Insolvenzen mit entsprechenden Folgen für Leerstände und Mieten. Der Ausblick für die kommenden Jahre ist verhalten, ab 2023 ist insgesamt jedoch wieder mit leichtem Mietwachstum zu rechnen.

**Krisenresistente Nahversorger im Fokus der Investoren:** Der 2020 europaweit mit Handelsimmobilien generierte Investmentumsatz fiel mit 39 Mrd. Euro 5% niedriger aus als 2019. Mit großem Abstand stärkster Markt mit 12,3 Mrd. Euro und einem Umsatzanteil von 32% war Deutschland: Gründe für den Zuwachs um 21% waren das starke erste noch nicht durch Corona geprägte Quartal sowie großvolumige Portfoliotransaktionen und Unternehmensübernahmen. UK und Frankreich landeten mit 4,9 bzw. 4,6

Mrd. Euro erst mit deutlichem Abstand zu Deutschland auf den Plätzen 2 und 3. In UK ergab sich im Vorjahresvergleich ein Rückgang von 11%. Frankreich verzeichnete gegenüber dem starken Ergebnis 2019 ein Minus von 31%. Weitere 2,3 bzw. 2,1 Mrd. Euro wurden in Spanien und den Niederlanden investiert, dies entspricht auf Jahressicht Zuwächsen von 51% bzw. 6%. In Italien brach der Umsatz um 26% auf 1,5 Mrd. Euro ein.

Die sechs Länder trugen 71% zum Gesamtergebnis bei. Der Anteil von Shopping-Centern erreichte europaweit nur noch 26%. In den zurückliegenden Jahren hat sich die Nachfrage zugunsten von Nahversorgungs- und Fachmarktzentren verschoben. Hoch im Kurs bei Investoren stehen lebensmittelgeankerte Objekte. Die große Nachfrage nach in der Krise resistenten Nahversorgern führte zu fallenden Renditen bei Supermärkten. Die Renditen moderner Fachmarktzentren stiegen im vergangenen Jahr leicht. Die Spitzenrenditen von Geschäftsgebäuden in 1a-Lagen erhöhten sich im europäischen Mittel um 45 Bp. Bei Shopping-Centern ergab sich bei weiterhin überschaubaren Abschlüssen eine gegenüber dem Vorjahr beschleunigte Anstiegsdynamik um durchschnittlich 70 Bp. Im laufenden Jahr ist mit weiteren Anstiegen zu rechnen. Dies belastet in Kombination mit weiter rückläufigen Mieten den Ertragsausblick. □

## **Nachhaltigkeitszertifikate verteuern Mieten**

**Wert einer Immobilie steigt bis zu 7,5 Prozent**

**Ralf Kemper, Head of Valuation & Transaction Advisory, JLL Germany,  
Honoré Achille Simo, Head of Valuation & Transaction Advisory, JLL EMEA**

**Nachhaltiges Bauen und Betreiben von Gebäuden prägt seit geraumer Zeit wie kaum ein anderes Thema die Diskussionen in der Immobilienbranche. Denn Gebäude sind wesentliche CO<sub>2</sub>-Emittenten und Energiekonsumenten. Deren Planer, Investoren, Betreiber und Nutzer tragen dementsprechend eine große Verantwortung für die Erreichung der Ziele des Pariser Abkommens zur Begrenzung der Erderwärmung auf 1,5° im Vergleich zur vorindustriellen Zeit.**

Immobilien tragen zusammen mit der Bauwirtschaft weltweit immerhin etwa 39 Prozent zu den CO<sub>2</sub>-Emissionen und 36 Prozent zum Energieverbrauch bei. In Deutschland sind Immobilien und die Bauwirtschaft für etwa ein Drittel der CO<sub>2</sub>-Emissionen verantwortlich. „Wie Gebäude künftig entworfen, gebaut und betrieben werden, hat also einen wesentlichen Einfluss auf das Ausmaß des Emissionsausstoßes. Damit verbunden ist eine erhebliche Veränderung

## Deals

**Hamburg/Málaga: Aquila Capital** hat den Kauf eines Grundstücks von 75.000 qm im Industriegebiet Polígono Santa Teresa in Málaga abgeschlossen. Auf dem Areal sollen 15.000 bis 47.000 qm große Logistikflächen entstehen. Im Rahmen des Projekts plant Aquila Capital den Bau von modernen „schlüsselfertigen“ „BigBox“-Logistikflächen, die flexibel an die Bedürfnisse der Mieter angepasst werden können.

**Düsseldorf: Clifford Chance** hat **Tristan Capital Partners** beim Erwerb und der Finanzierung eines gemischt genutzten Medizin- und Bürokomplexes für ihren **core-plus CCP 5 Fonds** beraten. Die Immobilie wurde in einem Off-Market-Deal von einem geschlossenen Fonds erworben, der von **Comes Real** gemanagt wird. Das 19.682 qm große Areal im Stadtteil Grafenberg wurde 2008 zu einem Ärztehaus umgebaut und ist mit einem Mix aus Arztpraxen, Privatkliniken und medizinnahen Mietern belegt. Der Komplex wird vom lokalen Betriebspartner **DW Real Estate** gemanagt.

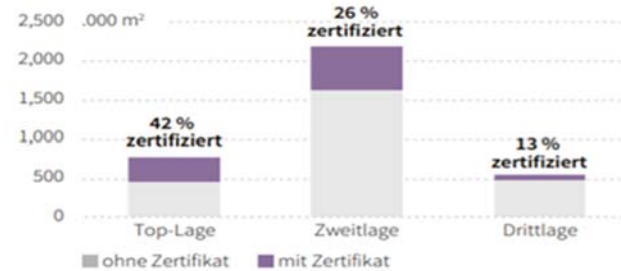
**Herford: SEGRO** hat einen neuen Mieter für 8.400 qm in seinem SEGRO Logistics Park Herford gewonnen. Die Flächen wurden bereits Anfang März bezogen. Nach dem Auszug eines Vormieters Ende Januar ist das Areal damit erneut voll vermietet. Insgesamt bietet der Logistikpark 64.000 qm Mietfläche. Bisherige Mieter vor Ort sind **LOEWE Logistics & Care GmbH**, **B+S GmbH** sowie die **EFB-Elektronik**. Der neue Mietvertrag wurde vermittelt durch **Realogis**.

am Immobilienmarkt, wesentlich in zweierlei Hinsicht. Zum einen gibt es eine langsame, aber stetige Veränderung der Nutzeranforderungen. Zum anderen gibt es eine schnelle Entwicklung bei den Eigentümern.

**Jeder zehnte Quadratmeter zertifiziert:** Derzeit sind knapp zehn Prozent des gesamten Büroflächenbestands in den deutschen Big 7 mit einem Nachhaltigkeitszertifikat zertifiziert, entsprechend rund 9 Mio. Quadratmeter. Damit ist in etwa jeder zehnte Quadratmeter Bürofläche in den sieben größten Büromärkten in Deutschland zertifiziert.

Überdurchschnittlich hoch ist der Anteil zertifizierter Flächen bei neuen Bauvorhaben oder Sanierungen. In den vergangenen drei Jahren wurden in den Big 7-Märkten insgesamt 3,5 Mio. Quadratmeter Büroflächen in mehr als 450 Gebäuden erstellt. Insgesamt sind damit zwischen 2018 und 2020 3,7 Prozent des aktuellen Gesamtbestands errichtet worden. Beim überwiegenden Teil handelte es sich um Neubauten (88 Prozent), auf Totalsanierungen entfielen über 400.000 Quadratmeter und damit 12 Prozent. In Bezug auf die Gesamtquadratmeter wiesen insgesamt 27 Prozent ein Zertifikat auf. In den Top Lagen der Big 7 erhöht sich der Anteil zertifizierter Gebäude im genannten Zeitraum sogar auf 42 Prozent der Projektentwicklungsflächen.

**Büroflächenfertigstellungen 2018-2020 in den Big 7**



Quelle: JLL

Überdurchschnittlich hoch ist der Anteil zertifizierter Flächen bei neuen Bauvorhaben oder Sanierungen. In den vergangenen drei Jahren wurden in den Big 7-Märkten insgesamt 3,5 Mio. Quadratmeter Büroflächen in mehr als 450 Gebäuden erstellt. Insgesamt sind damit zwischen 2018 und 2020 3,7 Prozent des aktuellen Gesamtbestands errichtet worden. Beim überwiegenden Teil handelte es sich um Neubauten (88 Prozent), auf Totalsanierungen entfielen über 400.000 Quadratmeter und damit 12 Prozent. In Bezug auf die Gesamtquadratmeter wiesen insgesamt 27 Prozent ein Zertifikat auf. In den Top Lagen der Big 7 erhöht sich der Anteil zertifizierter Gebäude im genannten Zeitraum sogar auf 42 Prozent der Projektentwicklungsflächen.

**Schaffung von Transparenz bei der Bewertung von Nachhaltigkeit – Aufschlag auf Mietpreise:** In den letzten 15 Jahren ist die Zahl der zertifizierten Gebäude in Deutschland stetig angestiegen. Die etablierten Zertifizierungssysteme wie DGNB, LEED und BREEAM sind bei der Bewertung von Nachhaltigkeit bei Immobilien ein wichtiges Instrument zur Schaffung von Transparenz geworden. Zertifizierungen sind mittlerweile nicht nur ein Aushängeschild für die Nutzer der Büroflächen, sondern auch ein wichtiges Element im Ankaufsprozess der Investoren selbst. Dieser Aspekt wird durch eine von JLL durchgeführte Befragung unter 23 ausgewählten Immobilieninvestoren bestätigt. Die Befragungsteilnehmer hatten in den letzten zehn Jahren mehr als 60 Milliarden Euro in Deutschland investiert. Mehr als die Hälfte dieser Investoren hat eine spezielle ESG-Due-Diligence als verpflichtenden Bestandteil einer Ankaufsprüfung etabliert.

Nachdem 100 Prozent der Befragten der ESG-Komponente „Environmental“ eine hohe Bedeutung zumaßen, stellte sich die Frage nach der Bedeutung eines Nachhaltigkeitszertifikats beim Kauf einer Immobilie. Kritische Stimmen sehen das Thema ökologische Nachhaltigkeit in einem Zertifikat nicht ausreichend abgebildet. In der aktuellen Befragung kommen aber mit 53 Prozent immerhin mehr als die Hälfte zu dem Urteil, dass ein Nachhaltigkeitszertifikat eine hohe bis sehr hohe Bedeutung beim Kauf einer Immobilie hat. Diese Bedeutung ist selbsterklärend. Denn der Einfluss eines Nachhaltigkeitszertifikats auf die zu erzielende Miete zeigt, dass für ein Bürogebäude mit mindestens einem Gold-Zertifikat in Top-Lagen sowie Zweit- und Drittlagen ein Aufschlag auf die Mieten nachweisbar ist. In Zweit- oder Drittlagen fällt dieser Aufschlag mit 3,8 Prozent höher als in Top-Lagen mit 1,5 Prozent aus. Diese Mietaufschläge spiegeln sich im Wert von bis zu 7,5 Prozent wider.

**Ruf nach Grün unüberhörbar:** Diese Entwicklung ist jedoch lediglich eine Momentaufnahme. Generell gilt, dass der Ruf nach Grün in der Gesellschaft und der Politik unüberhörbar wird. Dieser schlägt sich in einer Verschärfung der regulatorischen



## Deals

**Brüggen:** Verdion hat das Areal rund um den ehemaligen britischen Militärflughafen Royal Air Force Station Brüggen in Niederkrüchten-Elmpt an der deutsch-niederländischen Grenze erworben. Verkäufer ist die lokale Entwicklungsgesellschaft **Energie- und Gewerbepark Elmpt mbH**. Verdion plant die Entwicklung eines 177 ha großen Gewerbeparks als regionaler Investitionshub mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von über 500 Mio. Euro. Auf dem Grundstück können Gebäude mit insgesamt rund 567.000 qm BGF errichtet werden. Das Projekt wird vom kanadischen Pensionsfonds **Healthcare of Ontario Pension Plan (HOOPP)** finanziert.

**Dietzenbach:** **CBRE Global Investors** hat rd. 16.000 qm Logistikfläche an die **teknihall Eletronik GmbH** für 10 Jahre vermietet. **teknihall** hatte im Dezember letzten Jahres zunächst rund 5.500 qm der Halle angemietet und die Fläche dann zum 1. März um ca. 10.700 qm erweitert. Damit ist das gesamte Gebäude, inklusive Büroflächen, nun an das Unternehmen vermietet.

**München:** **Realkon Immobilien** hat rund 9.500 qm Einzelhandelsfläche in der ehemaligen **Karstadt**-Fläche am Olympia Einkaufszentrum an der Riesstraße 61 an den Textil- und Schuhanbieter **SCHMID** vermittelt. Die Eröffnung ist für Ende April dieses Jahres geplant. Vermieter ist **Redevco**.

**Boston:** Der **LEADING CITIES INVEST** von **KanAm** erwarb in der Innenstadt Bostons das Ärztehaus 147 Milk Street. Das rund 16.000 qm große Eckhaus ist langfristig an den Gesundheitsanbieter **Atrius Health** vermietet.

Auflagen und der Selbstverpflichtung von Marktteilnehmern wie Mietern, Finanzinstituten und Investoren nieder. Vieles spricht dafür, dass zum einen die zunehmende

### Rechenbeispiel anhand der ermittelten Mietpreisaufschläge

Werte pro m<sup>2</sup> und Monat

	Top-Lage	Zweit- oder Drittlage
Mittelwert der Durchschnittsmieten Q4 2020	25,58 €	16,85 €
Mietpreis nach Aufschlag ohne Zertifikat	30,93 €	18,97 €
Mietpreis nach Aufschlag mit Zertifikat	31,26 €	19,36 €
Mietpreis nach Aufschlag mit mind. GOLD-Zertifikat	31,39 €	19,70 €
Mietpreisdifferenz mind. GOLD-Zertifikat vs. kein Zertifikat	0,46 € (+1,5%)	0,73 € (+3,8%)

Nachfrage nach grünen Gebäuden bei Flächenknappheit die Mietentwicklung weiter antreiben wird. Zum anderen, dass die erhöhte Kapitalverfügbarkeit für grüne Strategien den Druck auf die Renditen erhöhen wird und damit die Preise weiter steigen.

Es kann im Umkehrschluss davon ausgegangen werden, dass sich die Vermietbarkeit von Gebäuden, die nicht zertifiziert sind und nicht nachträglich zertifiziert werden, zukünftig als herausfordernd gestalten dürfte. Das verminderte Interesse potenzieller Mieter aufgrund von Ausschlusskriterien, eine potenziell niedrigere erzielbare Miete sowie das erhöhte Obsoleszenzrisiko dürften eine höhere Renditenerwartung seitens der Investoren zur Folge haben und mittel- bis langfristig Preisabschläge im zweistelligen Prozentbereich bedeuten. □

## corefimatch - „Wir machen, was andere nicht machen“

### Online-Plattform verbindet Kreditnehmer mit Finanzierungsberatern

Interview mit Kai Hartmann von youmex

**Der Mitgründer von corefimatch, Daniel Rodriguez, hat Kai Hartmann, Generalbevollmächtigter der youmex AG, einfach angerufen und gefragt, ob er sich eine Zusammenarbeit vorstellen könne. Was sich daraus entwickelt hat? Drei Fragen an den Experten für strukturierte Unternehmens- und Projektfinanzierungen.**

**Vorab:** **corefimatch** ist eine neue Online-Plattform für die gewerbliche Immobilienfinanzierung, die Kreditnehmer mit Finanzierungsberater verbindet. Auf der Plattform mit dabei sind **Admodus, Apertus, Capcora, Neuwirth Finance, RECON** und die **youmex AG**. Hinter **corefimatch** stehen die Gründer des **Karlsruher Unternehmens corefihub**, das Software entwickelt, um Finanzierungsprozesse für Immobilienprojekte und -investments zu digitalisieren. **Corefimatch** sieht sich in der Rolle den Marktakteuren eine neutrale, sichere, skalierbare und effiziente technologische Infrastruktur in Form eines digitalen Ortes zur Verfügung zu stellen. Alle aktuell sechs teilnehmenden Finanzierungsspezialisten stehen auf der Plattform im Wettbewerb und verfügen über Kontakte zu mehr als 500 aktiven Finanzierern im Markt, wie Banken, Versicherungen, Pensionskassen, Family Offices und Kreditfonds im deutschsprachigen Raum. Wenn ein potenzieller die ersten Einstiegsfragen auf der Plattform beantwortet und sein Projekt Interesse geweckt hat, geht es in die nächste Runde. Aus dem Pool der Anbieter wählt der Kapitalsuchende aus, welcher Experte Angebote und Lösungswege zur Finanzierung abgeben soll

### Herr Hartmann, was reizt Sie an einer Zusammenarbeit mit corefimatch?

**Hartmann:** Durch die Digitalisierung im Projekt- und Kunden-Profilung kann der potenzielle Finanzierungskunde sich und sein Projekt schneller und strukturierter erfassen und anfragen. Zudem können wir schneller mehr Fälle prüfen und dadurch

## Deals

### **Osterweddingen:** LIP Invest

kauft im Industriegebiet bei Magdeburg eine drittverwendungsfähige Logistikimmobilie für seinen offenen Immobilien Spezial AIF „LIP Real Estate Investment Fund – LOGISTICS GERMANY III“ von der **STARK Group**, welche den Neubau seit 2019 als hochmodernes Logistikzentrum für ihre Tochtergesellschaft STARK Deutschland nutzt.

Das Logistikzentrum umfasst 32.800 qm mit zusätzlichen 2.000 qm Freilagerfläche. Auf dem 130.000 qm großen Grundstück stehen zudem 131 Pkw- und 10 Lkw-Stellplätze zur Verfügung. Auf die Büro- und Sozialflächen entfallen weitere 1.800 qm. LIP wurde beim Ankauf rechtlich von **GÖRG, WTS, Gleeds Deutschland** und **ES EnviroSustain** unterstützt. Für den Verkäufer war **CBRE** beratend tätig.

**Frankfurt: Becken** erwarb im Dezember 2020 von einem privaten Verkäufer ein 1.500 qm großes Grundstück im zentral gelegenen Stadtteil Bockenheim. Nach dem Abriss der vorhandenen Bestandsgebäude soll der Blockrand mit einem mehrgeschossigen Wohnhaus geschlossen und im rückwärtigen Teil des Grundstückes ein zweites, niedrigeres Hofwohnhaus errichtet werden. Beide Wohngebäude sollen unterirdisch über eine Tiefgarage verbunden werden. Insgesamt sind rund 30 Ein- bis Vier-Zimmer-Wohnungen geplant.

**JLL** war vermittelnd tätig. Die juristische Beratung der Käuferseite erfolgte durch **Wiegelt Ihde Ekruitt + Partner mbB, Rechtsanwälte Steuerberater Wirtschaftsprüfer**.

mehr Finanzierungen umsetzen. Das finde ich spannend. Das kann groß und interessant werden. Dieses Startup erinnert mich an meine Anfänge. Weil der Kopf hinter der Plattform, Daniel Rodriguez, Biss hat und ein Long-Runner ist, der nicht lockerlässt.

### Was ist das Besondere an dieser Plattform corefimatch?

Hartmann: Dahinter steht eine Gruppe führender Finanzierungsexperten für gewerbliche Immobilienentwickler und -investoren, die sich mit ihrem jeweiligen Fokus thematisch ergänzen. Damit wird die Plattform für den Finanzierungsnehmer zur ultimativen Andockstation, wie ein Schweizermesser für alle seine verschiedenen Projekte. corefimatch zeigt, dass Wettbewerber - auch gegen arrivierte Meinungen – als Partner miteinander arbeiten können, um Quantität und Qualität von Transaktionen zu steigern. Natürlich haben wir untereinander verschiedene Schwerpunkte. Aber weil wir Mit- und Wettbewerber uns als Partner begreifen, können wir gemeinsam mehr erreichen. Das kann ein Zukunftsmodell sein.

### Welche Voraussetzungen müssen stimmen, damit es ein Erfolg wird?

Hartmann: Gemeinsame Werte wie Vertrauen, Loyalität, Zuverlässigkeit, Integrität. Kommt noch Fleiß dazu, kann man gut zusammenarbeiten. Die großen Erfolge, die wir hatten, haben wir immer mit Partnern erreicht - Joint-Forces sozusagen. Das ist manchmal etwas aufwändiger, aber es geht nicht darum, dass wir besonders billig sind, sondern dass wir besonders gut sind. Wir machen, was andere nicht machen. Bei uns bekommt der Patient Chefarztbehandlung. Zu uns kommt er, wenn die normalen Ärzte nicht mehr weiterwissen. □

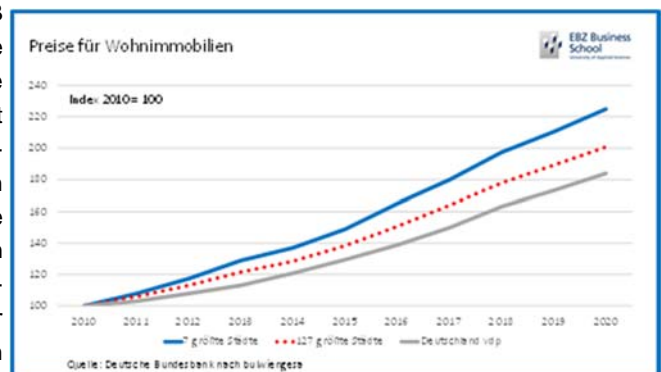
## Preisrallye am Ende?

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

**Die sehr expansive Geldpolitik der Europäischen Zentralbank (EZB) sorgte seit der Finanzkrise 2008/09 für einen Boom auf den Immobilienmärkten. Die starke Ausdehnung der Liquidität mithilfe der Ankaufsprogramme und die Zinssenkungen führten zu einem mächtigen Anstieg der Immobilienpreise. Im vergangenen Jahr 2020 hat sich aber eine differenzierte Preisentwicklung eingestellt.**

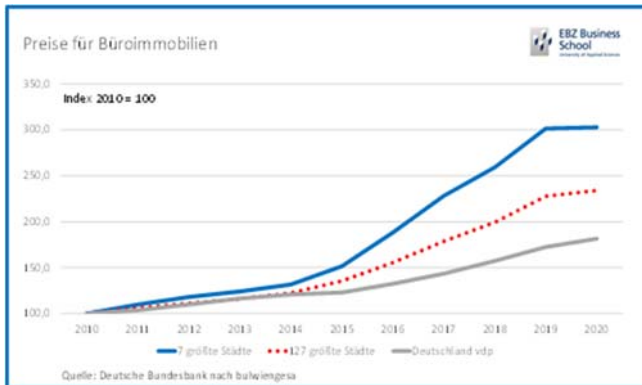
Bei **Wohnimmobilien** gab es eine anhaltend hohe Nachfrage von privaten Käufern und Selbstnutzern und der Preisanstieg setzte sich ungebremst fort. Bei den Vermietungen dagegen nähert sich die Zeit der Mieterhöhungen dem Ende, so meldet das

Forschungsinstitut F+B für zahlreiche Städte nicht mehr steigende Mieten. Dennoch ist Wohneigentum insbesondere von Anlegern gesucht und ein Ende der Preisrallye nicht in Sicht. Die Finanzierungsbedingungen für private Käufer haben sich trotz des Preisan-



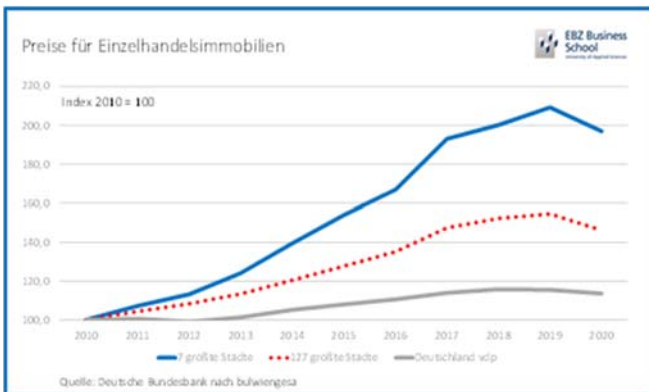
stiegs nachhaltig verbessert. Die Preiserhöhung konnte durch die höheren Einkommen und die gesunkenen Zinsen mehr als kompensiert werden. ►

Bei den Investoren in **Büroimmobilien** sind Irritationen zu erkennen. In Zeiten der Pandemie hat sich die Büroarbeit ins Homeoffice verlagert; es wird behauptet,



dass langfristig dadurch viele Büroflächen überflüssig werden. Tatsächlich aber ist die von Unternehmen benutzte Fläche im Jahr 2020 angestiegen und infolge auch die Mieten. Die Investoren hielten sich somit zurück und die Preise stagnierten.

**Einzelhandelsinvestoren** waren am stärksten von den Preiskorrekturen betroffen. Die Klagen des Einzelhandels und insbesondere dessen Verbands über Umsatz-



rückgänge und hohe Insolvenzen bestätigten sich nicht, beruhigten aber die Investoren. Auch schon vorher belastete der zunehmende Online-Handel den stationären Handel in Verkaufsräumen. Die Reaktion fiel entsprechend aus. Nach den Daten des Verbandes deutscher Pfandbriefbanken (vdp) wurde deutschlandweit Ende 2017 der Preishöhepunkt erreicht, danach folgte eine kurze Seitwärtsbewegung und seit Ende 2019 ein deutlicher Rückgang von minus 1,6 Prozent. Noch stärker waren die Preiseinbrüche in den großen Städten, nach Angaben der Deutschen Bundesbank sanken die Preise um 6 Prozent in den 7 größten Städten. **Ein derartiger Preiseinbruch wird nicht ohne Bedeutung für die Bewertung von Einzelhandelsimmobilien bleiben. Investoren werden gezwungen sein, die Werte von derartigen Objekten in ihrem Portfolio entsprechend abzuwerten.** □

## **Mexikos Riviera Maya: Vom Backpacker Eldorado zum Touristen Hotspot**

### **Hohe Preise für Immobilien im Luxussegment**

Schon die Mayas wussten vor hunderten von Jahren die Küsten der yukatekische Halbinsel zu schätzen. Verlassen und jahrhundertlang dem Dornröschenschlaf überlassen beschloss die Regierung Mexikos in den 70er Jahren zusammen mit Privatinvestoren die Halbinsel touristisch zu erschließen. Konnte man vor 15 Jahren noch für kleines Geld fast allein am weißen Strand in Tulum die Idylle genießen, so tritt heute in einen Preiskampf mit den Reichen und Schönen dieser Welt, die Tulum als „It-Ort“ für sich entdeckt haben. (MG/ CW)

Für die US-Amerikaner ist der Flug von Miami ein Katzensprung und aus Europa erreicht man das für deutsche Verhältnisse immer noch günstige Touristenziel in 8 Stunden direkt. Kein Wunder, dass Cancún, Playa del Carmen und Tulum zu den meist besuchtesten Urlaubsorten der Welt zählen. Und jeder findet hier eine seinem Budget entsprechende Herberge: Von der Jugendherberge bis zum All-Inclusive 5 Sterne Resort ist alles auf allen Sprachen buchbar.

Wo man gerne Urlaub macht, kann man auch noch schöner leben und das am besten in seinem eigenen Haus.



Haus mit Strandzugang in Tulum  
Quelle Engel & Völkers

So wird die mexikanische Karibikregion auch ein immer interessanter werdender Investitionsstandort und Zweitwohnsitzmarkt für Käufer und Investoren. Problematisch ist dabei allerdings nicht nur die Lage im Hurrikan-Einzugsgebiet, die alljährlich zwischen Juni und November die Wetterfestigkeit der Objekte auf eine harte Probe stellt, sondern auch die Rechtssituation, die vor dem Erwerb zu bedenken und prüfen ist. Der Landerwerb 50 km entlang der Küste (und 100km entlang der Grenzen) ist für ausländi-

## Deals

**Böblingen:** Die **aam2core Holding AG** (ehemals aamundo) hat gemeinsam mit der **Cara Real Estate GmbH** die Deutschlandzentrale von **Hewlett Packard Enterprise** erworben. Die beiden Büroobjekte in der Herrenberger Straße 140 verfügen über eine Gesamtmietfläche von rund 16.500 qm und 630 PKW-Stellplätze. Das im Jahr 1990 fertiggestellte Gebäude 7 mit einer Mietfläche von 7.900 qm wird nach vollständiger Modernisierung langfristig vom Verkäufer HPE zurück gemietet. Ferner sehen die Käufer auf dem derzeit überwiegend als Parkplatz genutzten Teil der insgesamt 36.700 qm großen Grundstücksfläche die Errichtung weiterer Mieteinheiten vor.

Die Käufer wurden von der Kanzlei **FPS, For spol** und **EY** beraten. Für die Verkäuferseite waren **Cushman & Wakefield** sowie **CMS** tätig.

**Rosenheim:** Die **S&P Commercial Development** hat das Hotel in der Quartiersentwicklung **LOKHÖFE** langfristig an **Premier Inn** vermietet. Die britische Hotelkette wird ein Premium-Economy Hotel mit 145 Zimmern betreiben. An dem Standort in der Münchener Straße entsteht bis Ende des Jahres 2023 ein gemischt-genutztes Stadtquartier mit rund 31.500 qm BGF. Mit dem Vertragsabschluss sind rund 60% der insgesamt ca. 19.100 qm Gewerbefläche in den **LOKHÖFEN** vermietet.

**Hannover:** Die **Mugler AG** hat ca. 720 qm Büro- und ca. 240 qm Lagerfläche im Officepark Hannover angemietet. **Angermann** war vermittelnd tätig. Vermieter ist die **Officepark Hannover 8 GmbH & Co. KG**, eine Objektgesellschaft der **Avalis Group**.

sche natürliche Personen gesetzlich nicht erlaubt. Hier kann der Erwerb nur durch eine mexikanische Treuhand erfolgen.

Trotz der klimatischen und rechtlichen Unabwägbarkeiten ist die Nachfrage nach Ferienimmobilien, insbesondere im Luxussegment lt. einer aktuellen **Engels & Völkers** Untersuchung hoch. Und hoch können auch die Preise sein. Für erstklassige Villen mit Meerblick werden hier Kaufpreise von bis zu 15 Mio. US-Dollar (ca. 12,59 Mio. Euro) erzielt. Luxuriöse Apartments in Cancun und an der Riviera Maya erreichen Quadratmeterpreise von bis zu 7.000 US-Dollar (ca. 5.880 Euro). Besonders junge Menschen bevorzugen derzeit ein Apartment in Strandnähe, in dem sie arbeiten können und es vermieten, sofern sie es nicht nutzen.

Engel & Völkers geht davon aus, dass die Nachfrage nach hochwertigen Erst- und Zweitwohnsitzen an der Riviera Maya weiter steigen wird, insbesondere wenn uneingeschränkte Fernreisen wieder möglich sind und das Infektionsgeschehen unter Kontrolle gebracht wird. □

## Sanierungsboom am Berliner Büromarkt

### Trend der vergangenen Jahre weiter fortgesetzt

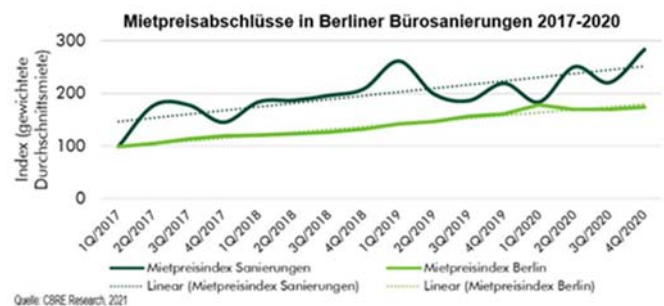
Constanze Wrede, Redakteurin „Der Immobilienbrief“

**Die Berliner machen aus der Not eine Tugend. Im Vergleich zu anderen Städten hat die Hauptstadt einen hohen Anteil an veralteter Bausubstanz. Dazu zählen ehemalige DDR-Bürogebäude, Westberliner Bausünden der 1970er-Jahre und Gebäude des Nach-Wende-Baubooms, die den Anforderungen der neuen Arbeitswelt nicht mehr genügen. Noch weniger erfüllen sie die ESG-Kriterien (Environmental, Social, Governance), so dass sie für viele Investoren nicht mit den Investmentstrategien korrelieren. Was tun mit den alten „Schätzchen“, die sich meist in guten bis sehr guten Lagen befinden und über ihren ganz eigenen Charme verfügen?**

Zwischen den zwei Optionen Abriss oder Sanierung entscheiden sich immer mehr Investoren für eine Sanierung. Von den 1 Mio. qm neuen Büroflächen, die 2021 in Berlin fertiggestellt wurden, entfallen lt. **CBRE** 400.000 qm (38%) auf Sanierungen von Bestandsflächen.

2020 lag der Anteil der Sanierungen noch bei 34%, 2019 bei 26%. Zwar sind Sanierungen i.d.R. teurer als der Abriss und Neubau, unter Nachhaltigkeitsgesichtspunkten ist sie aufgrund der in den Bestandsobjekten noch gebundenen grauen Energie (die Primärenergie, die bei der Verarbeitung, Transport, Rohstoffgewinnung bereits entstanden ist) deutlich ökologischer.

Auch ökonomisch können Sanierungen sich rechnen. Sanierungen erzeugen kein Überangebot, da sie zumeist erst gestartet werden, wenn die zukünftige Nutzung feststeht und Nutzer für einen Großteil der Flächen gefunden sind. Die Vorvermietungsquote innerhalb der Sanierungsflächen liegt darum lt. **CBRE** für 2021 bei rd. 70% damit etwa 20% über der allgemeinen Vorvermietungsquote. Für sanierte Flächen in guter



## Dies und das

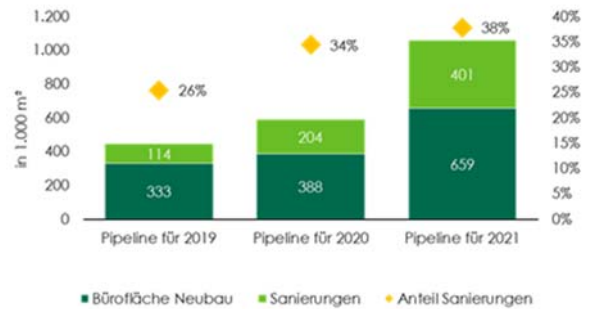
### Hamburg/ Playa del Carmen:

**Engel & Völkers** eröffnet einen weiteren Engel & Völkers Shop in Mexiko. Neben dem Immobilienshop in Los Cabos, an der Westküste Mexikos, ist Engel & Völkers seit kurzem auch mit einem Geschäft in Playa del Carmen an der Ostküste vertreten. Der neue Standort vermittelt hochwertige Wohnimmobilien in den Küstenorten Cancún, Playa del Carmen sowie Tulum.

### Düsseldorf:

Am 01. April 1910 gründete **Leo Aengevelt** in Düsseldorf das Unternehmen **Aengevelt Immobilien**. Heute feiert das Unternehmen sein 111-jähriges Jubiläum. Dabei ist Aengevelt unverändert ein unabhängiges Familienunternehmen, in dem heute als dritte Generation **Dr. Lutz Aengevelt** und **Dr. Wulff Aengevelt** gemeinsam mit **Chiara Aengevelt**, **Max Aengevelt** und **Mark Aengevelt** als Vertreter der vierten Generation unverändert Traditionen pflegen und immobilienwirtschaftliche Innovationen vorantreiben. Aengevelt ist mit 130 Spezialisten an den Standorten Düsseldorf (Stammhaus), Berlin, Frankfurt/ M., Leipzig, Magdeburg und Dresden einer der größten und erfahrensten Immobilien-Dienstleister Deutschlands und bietet seinen Kunden in der täglichen Zusammenarbeit umfassende Betreuung in den Kompetenzfeldern: Zudem bietet das Unternehmen seinen Auftraggebern zusammen mit seinen Partnernetzwerken **DIP – Deutsche Immobilien-Partner** und **CORFAC International** bundesweit und international kundenindividuelle Betreuung in den Marktsegmenten Büro, Einzelhandel, Logistik, Hotel und Wohnen. Aengevelt freut sich auch auf die nächsten 111 Jahre immobilien-

Lage sind die Mieter bereit auch höhere Mieten zu bezahlen. Seit 2017 entwickelten sich lt. CBRE die gewichteten Durchschnittsmieten hier dynamischer als die auf Gesamtmarktebene, auch wenn die Schwankung aufgrund der geringen Fallzahl größer sei. □



## Fondsanbieter emittieren 2021 sehr wahrscheinlich weniger Rückgang bei Publikums- und Spezial-AIFs zu erwarten

Constance Wrede, Redakteurin „Der Immobilienbrief“

Das Geld zum Investieren dürfte angesichts des enormen Kapitaldrucks da sein. Knappheit herrscht eher auf Objektebene. Zwar gibt es durchaus Objekte, aber die Preis-/Risikorelation hängt noch an Vor-Corona-Zeiten. Hinzu kommt, der Einkauf für Fonds bedarf einer guten Vermietungssituation zu kalkulatorisch noch rechtfertigbaren Preisen bei gleichzeitig restriktiverer Kreditvergabe auf Finanzierungsseite. Und auch der durch Corona und mangels fortgeschrittener Digitalisierungsmöglichkeiten eingeschränkte Vertrieb lässt die KVGs 2021 wohl vorsichtiger werden.

Laut einer aktuellen Untersuchung der **Dextro Group**, die alljährlich im Frühjahr Emissionshäuser nach ihren konkreten Emissionspläne für das Gesamtjahr abfragt, werde es 2021 zu einem Rückgang sowohl des Zeichnungs-, als auch Investitionsvolumens kommen. Anbieter planen lt. Dexter 29 Publikums-AIFs (Vj. 32) mit einem ein Zeichnungsvolumen in Höhe von 1,094 Mrd. Euro (Vj. 1,294 Mrd. Euro) und einem Investitionsvolumen von 1,525 Mrd. Euro (Vj. 2,304 Mrd. Euro). Bei den Publikums-AIF stellen auch in diesem Jahr die geplanten Immobilienfonds mit rd. 1 Mrd. Euro Investitionsvolumen bzw. 65,5% des geplanten Angebots das mit Abstand größte Segment. Investitionsschwerpunkt bleibt bis auf 1 Fonds Deutschland.

Auch bei geplanten 29 Spezialfonds (Vergleich 2019: 31) wird es wohl einen deutlichen Angebotsrückgang geben. So soll das Investitionsvolumen bei 3,102 Mrd. Euro (2019: 4,065 Mrd. Euro, - 23,7%) und das Emissionsvolumen bei 1,652 Mrd. Euro (2019: 2,277 Mrd. Euro, -27,4%) liegen. Geplant sind 21 Immobilienfonds mit inländischen Objekten und 1 Immobilienfonds Ausland.

Ein geplantes Emissionsvolumen von 1,529 Mrd. Euro bzw. 2,208 Mrd. Euro Investitionsvolumen meldeten die Anbieter für Produkte, die nicht vom KAGB erfasst werden. Die Anzahl dieser Produkte soll bei 39 liegen, 13 Namensschuldverschreibungen, 9 operativ tätige Unternehmungen, davon 3 mit Investitionsziel USA, 4 Direktinvestments, 2 Nachrangdarlehen und 11 Sonstige. □

## Vergleichsmieten aller Mietspiegel in Deutschland fallen Umland zieht mit Metropolen gleich

In Deutschland schwächt sich nach den Angebotsmieten auch der Anstieg der ortsüblichen Vergleichsmieten in den Mietspiegeln um -0,1 Prozentpunkte auf 1,7% weiter ab. Sie sind Basis für den rechtlichen Rahmen der Vermieter. Insgesamt

samt zeige sich der süddeutsche Raum insbesondere um München und Stuttgart, wobei München eher nachlasse, als teuerstes Pflaster, berichtet der F+B-Mietspiegelindex 2020, der einzigen Auswertung aller amtlichen Mietpreisübersichten in Deutschland, die F+B Forschung und Beratung für Wohnen, Immobilien und Umwelt GmbH aus Hamburg seit 1996 regelmäßig erstellt. (WR)

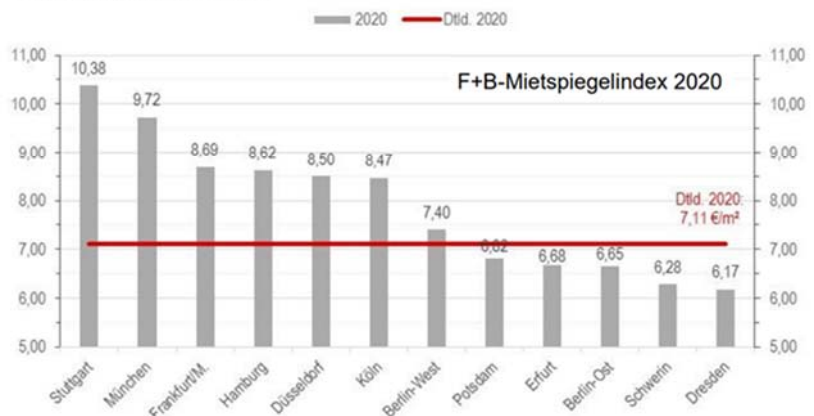
Analysiert werden die Nettokaltmieten von typischen Normalwohnungen mit einer Fläche von 65 qm, mittlerer Ausstattung und Lage, in Gemeinden mit mindestens 20.000 Einwohnern und veröffentlichten Mietspiegeln. Es wurden 352 Städte und Gemeinden ausgewertet. Die Erhebungsergebnisse verdeutlichen, dass es Mietspiegel in der Regel überhaupt erst in Städten und Gemeinden ab 10.000 Einwohnern gibt. Mittlerweile verfügen aber 93% aller deutschen Städte über 500.000 Einwohner und 90% aller Großstädte ab 100.000 Einwohnern über einen Mietspiegel. Insbesondere die Freie Hansestadt Bremen hält sich aber aus dem Thema raus.

Die teuerste Großstadt für Mieter bleibe mit durchschnittlich 10,38 Euro Nettokaltmiete im Mietspiegel Stuttgart, erläutert F+B-Geschäftsführer **Bernd Leutner**. Das liege um 46% über den 7,11 Euro Durchschnittsmieten der ausgewerteten Mietspiegel. München kommt erst mit 9,72 Euro auf dem 7. Rangplatz. Das seit langem extrem hohe Preisniveau in den Kernstädten habe zu kontinuierlichen Ausweichbewegungen in die Speckgürtel geführt, deren Mieten inzwischen zeitversetzt die Innenstadt-Mieten spiegeln. Frankfurt/Main folgt auf Rang 16 mit 8,69 Euro. Hamburg liegt mit 8,62 Euro auf Rang 19. Düsseldorf (23) und Köln (24) kommen noch auf durchschnittlich 8,50 Euro Nettokaltmiete.

Berlin ist im Metropolenvergleich nach wie vor günstig. In den westlichen Stadtteilen Berlins kosten Bestandswohnungen momentan im Schnitt 7,40 Euro. In den östlichen Stadtteilen sind es 6,65 Euro. Hier zeige sich aber, welche finanziellen Vorteile Mieter mit alten Mietverträgen gegenüber Zu- und Umzüglern hätten. In den neuen Bundesländern sieht die Welt aber insgesamt noch anders aus. Jena, Potsdam und Rostock liegen mit einer Durchschnittsmiete von 7,10 bis 6,76 Euro auf den Rangplätzen 100 bis 95. Erfurt (6,68 Euro), Schwerin (6,28 Euro) und Dresden (6,17 Euro) liegen noch darunter. Leutner geht davon aus, dass im Bestand ebenso wie bei den Angebotsmieten eine Grenze erreicht werde. □

## Durchschnittliche Vergleichsmieten 2020 in deutschen Großstädten

Durchschnittsmieten in €/m<sup>2</sup>



## Corona und Auswirkungen für Gewerbeimmobilien

**Prof. Dr. Ulrich Nack, Professor für Immobilienmanagement, insbesondere Gewerbeimmobilien**



Prof. Dr. Ulrich Nack

In aller Demut sei eingangs gesagt, dass wir die Folgen der Bekämpfung der COVID-19 Pandemie heute nicht abschätzen können. Damit sind auch die Auswirkungen auf das Management von Gewerbeimmobilien schlicht und einfach nicht prognostizierbar.

**Volkswirtschaftliche Auswirkungen:** Es folgen daher einige grundsätzliche Überlegungen dazu, wie sich die Folgen der Pandemiebekämpfung auswirken könnten. Dazu sind zunächst die Folgen für die gesamte Volkswirtschaft zu betrachten.

Die Entwicklung von Gewerbeimmobilien ist letztlich nur ein Spiegelbild einer gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. Tatsächlich stellt die Konjunktur für Gewerbeimmobilien eher einen nachlaufenden Indikator für eine wirtschaftliche Entwicklung dar, weil Anpassungen bei der Immobiliennutzung i.d.R. immer erst mit einem gewissen Zeitverzug vorgenommen werden. Mietverträge bei Gewerbeimmobilien sind oft über mehrere Jahre fest abgeschlossen, und bei eigengenutzten Gewerbeimmobilien ist die Anpassung an Veränderungen i.d.R. noch zeitversetzter.

Die wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Folgen der Bekämpfung der Pandemie sind zum heutigen Zeitpunkt nicht annähernd absehbar. Allein der Bund hat in Deutsch-

land in 2020 deswegen neue Schulden in Höhe von ca. EUR 100 Mrd. aufgenommen, bei einem Volumen des Bundeshaushalts von aktuell ca. EUR 380 Mrd. p.a.

Man möge dazu folgendes gedankliche Experiment anstellen: Eine junge Familie verfügt über ein jährliches Nettoeinkommen in Höhe von etwa EUR 40.000. Nun erkrankt ein Familienmitglied schwer, und die Familie muss sich mit EUR 10.000 p.a. an den Krankheitskosten beteiligen. Es ist leicht vorstellbar, dass dieses Ereignis den bürgerlichen Tod für die junge Familie darstellen könnte. Das kleine Beispiel lässt sich aber gedanklich auf eine Gesellschaft bzw. ein Staatswesen übertragen. Dies sollte uns sehr nachdenklich stimmen.

Bund, Länder und Gemeinden haben weiter in 2020 als Folgen der Pandemiebekämpfung neue Schulden in Höhe von EUR 340 Mrd. aufgenommen. Dazu kommt noch der deutsche Anteil am Wiederaufbaufonds der EU in Höhe von EUR 135 Mrd. Die offiziellen Zahlen zu wirtschaftlichen Entwicklungen verwirren manche Leser. Während man im Sommer 2020 davon ausging, dass in Deutschland das Bruttoinlandsprodukt um 5% bis 10% zurückgehen wird mit der Maßgabe, dass es keinen weiteren Lockdown geben wird bis zum Ende des Jahres, so wird Anfang 2021 ein Rückgang für 2020 in Höhe von 5% vermeldet. **(Anmerkung der Redaktion: Die Bundesbank meldete diese Woche, dass die deutschen Staatsschulden 2020 um 275 Milliarden Euro auf 2,33 Billionen Euro gestiegen seien und die Schuldenquote von 59,7 auf 70 Prozent zugelegt habe. Die Staatsquote ist von 45,2% in 2019 auf 51,3% letztes Jahr gestiegen (Statista). Der echte private Sektor ist also nicht um 5%, wie es gerne dargestellt wird, sondern ohne Inflationsberücksichtigung um ca. 16% gesunken.)**

Das Bruttoinlandsprodukt in Deutschland liegt bei etwa EUR 3,6 Billionen p.a., d.h. ein Rückgang um 5% bedeutet einen Rückgang der Wirtschaftsleistung in Höhe von EUR 180 Mrd. Zu vermuten ist, dass der Rückgang noch viel höher wäre, wenn der Staat nicht mit Unterstützungsmaßnahmen wie Kurzarbeitergeld und Firmenkrediten, finanziert durch neue Schulden, diesen abfedern würde. Die jährlichen Steuereinnahmen von Bund, Ländern und Gemeinden liegen in Deutschland bei ca. EUR 800 Mrd. p.a., sie machen mithin etwa ein Viertel der Wirtschaftsleistung aus. Diese holzschnittartige Darstellung volkswirtschaftlicher Zahlen soll illustrieren, dass es sich um eine Situation handelt, die geeignet ist, das Fundament zu erschüttern, auf dem unser friedliches Zusammenleben beruht. ►

**Maslow'sche Bedürfnispyramide als Hilfsmittel für Betroffenheitsabschätzung:** Im Folgenden wird versucht, qualitativ für die verschiedenen Nutzungsarten von Immobilien zu beschreiben, welche Konsequenzen dies für das Management und die verschiedenen Immobilientypen selbst haben könnte. In diesem Zusammenhang lohnt ein



"Abraham H. Maslow, "Motivation and Personality", 1954

Blick auf die Maslow'sche Bedürfnispyramide, in der die Bedürfnisse des Menschen in ihrer Dringlichkeit bzw. Verzichtbarkeit hierarchisiert werden. Nach Maslow kann der Mensch zum Überleben gar nicht auf die Befriedigung physiologischer Grundbedürfnisse wie z.B. Schlaf verzichten. Bedürfnisse nach Selbstverwirklichung kann er aber sehr wohl zurückstellen, so erforderlich.

Mit Blick auf Nutzungsarten von Immobilien kann man nun fragen, welche Arten von Immobilien welche Bedürfnisse befriedigen und daraus ein Szenario ableiten, wie sich verschiedene Immobilientypen, und damit verbunden deren Management, in einer wirtschaftlichen Krisensituation entwickeln werden.

**Wohnimmobilien:** Vermutlich steht außer Zweifel, dass Wohnimmobilien von allen Immobilientypen das wichtigste Grundbedürfnis befriedigen, nämlich einen persönlichen Rückzugsort darstellen, in dem man u.a. Schlafen und Essen kann. Sie dürften von allen Immobilientypen die höchste Resilienz aufweisen und wären damit der Stufe 1 in der o.g. Pyramide zuzuordnen.

**Lebensmitteleinzelhandelsimmobilien:** Ebenfalls der Stufe 1 können wohl Lebensmitteleinzelhandelsimmobilien zugeordnet werden. Da sie der Versorgung der Bevölkerung mit Lebensmitteln dienen, dürfte diese Art von Immobilien auch in den härtesten Phasen des Lockdowns stets geöffnet bleiben. Auswirkungen auf diesen Immobilientyp und dessen Management sind daher weniger zu befürchten. ►

**Immobilien Nicht-Lebensmitteleinzelhandel:** Der Nicht-Lebensmitteleinzelhandel ist dagegen von den Folgen der Pandemiebekämpfung hochgradig betroffen. Das Umsatzvolumen des Einzelhandels in Deutschland liegt bei ca. EUR 540 Mrd. p.a. und teilt sich etwa zu zwei Drittel auf den Nicht-Lebensmitteleinzelhandel und zu einem Drittel auf den Lebensmitteleinzelhandel auf. Der Hauptverband des Deutschen Einzelhandels (HDE) ermittelte, dass im April 2020, der Zeit des ersten Lockdowns, dem Einzelhandel von Umsatz ausfall von ca. EUR 1 Mrd. pro Tag entstand. Geht man davon, dass sich dieser Umsatzausfall nicht auf den Lebensmitteleinzelhandel, sondern ausschließlich auf den Nicht-Lebensmitteleinzelhandel mit einem Jahresvolumen von ca. EUR 360 Mrd. bezog, dann lässt sich ausmalen, welche Konsequenzen die Folgen die Pandemiebekämpfung nach sich ziehen wird. Als ein prominentes Beispiel hat die **Modenkette Adler mit über 170 Filialen und über 3.300 Mitarbeitern im Januar 2021 trotz staatlicher Hilfen Insolvenz angemeldet.** Auch die Modemarke Esprit hat Insolvenz angemeldet.

Tatsächlich ist die Ausstattung der Bevölkerung mit Bekleidung im Sinne der Maslow'schen Bedürfnispyramide ein Bedürfnis, das eher höheren Stufen zuzurechnen ist, und das die Menschen in Krisenzeiten sehr wohl zurückstellen können. Entsprechend dürften sich die Folgen der Pandemiebekämpfung z.B. bei Betreibern von Shopping-Centern niederschlagen, da deren Mieterbesatz etwa zur Hälfte auf „Textiliten“ entfällt.

**Alexander Otto**, Unternehmer und CEO von **ECE**, einem der größten Investoren und Betreiber von Shopping Centern zeigte sich in einem Interview im Sommer 2020 „vorsichtig optimistisch, dass die bislang erfolgsverwöhnte ECE trotz der Corona-Krise den ersten Verlust der Unternehmensgeschichte vermeiden kann.“ Auf die Frage, wie hoch der Einnahmeausfall in den Einkaufszentren von ECE bisher gewesen sei, antwortete Otto: "Seit April durchschnittlich 70 Millionen Euro pro Monat, etwa 60%."

Die Immobilien Zeitung hatte die Summe der Mietaussetzungen durch Mieter in ECE-Centern für April 2020 auf EUR 85 Mio. beziffert. ECE will angesichts des zweiten Lockdowns im Winter 2020/21 in Deutschland die betroffenen Händler und Gastronomen erneut entlasten. Sie wird den Mietern, die ihre Läden derzeit nicht öffnen dürfen, vorbehaltlich der Zustimmung der jeweiligen Investoren und Banken daher folgendes anbieten:

Für den Zeitraum der Ladenschließung seit Mitte Dezember wird die Kaltmiete um die Hälfte reduziert. Dies gilt auch für mögliche weitere Lockdowns im Jahr 2021. Bei einem Lockdown von einem Monat bedeutet dies ein Mietverzicht von bis zu rund 50 Mio. Euro in Deutschland.

Die Werbebeiträge für das erste Quartal 2021 sowie mögliche Sonderwerbebeiträge in 2021 werden nicht erhoben. Hierdurch werden die Händler Anfang 2021 um weitere rund 25 Mio. Euro entlastet.

In Summe wird die Entlastung daher bis zu rund 75 Mio. Euro betragen und damit der Summe entsprechen, auf die die jeweiligen Investoren bereits im Frühjahr nach dem 1. Lockdown verzichtet hatten. Investoren sind die Familie Otto selbst sowie Institutionen der betrieblichen Altersvorsorge (Pensionskassen, Versicherungen e.a.), die die Mieten zur Bezahlung ihrer Rentenzusagen benötigen.

**Büroimmobilien:** Das größte Homeoffice-Experiment der Geschichte wird auch nicht spurlos am Büroflächenmarkt vorüberziehen - im Gegenteil. Darf man den 315 internationalen Entscheidern glauben, die die Beratungsgesellschaft **KPMG** im Juli und August für ihren CEO Outlook 2020 befragt hat, ist das „Remote Working“ gekommen, um zu bleiben. Denn die meisten Vorgesetzten haben positive Erfahrungen damit gemacht.

Der Mensch sei ein soziales Wesen, persönliche Kommunikation unersetzlich. So und ähnlich begründen manche Unternehmen dieser Tage die Rückführung von Mitarbeitern ins klassische Büro. Die CEOs, die bei der KPMG-Umfrage mitgemacht haben, sehen das mehrheitlich anders: Zwei von drei (68%) geben an, dass sich die Kommunikation mit ihren Angestellten während der Corona-Krise nicht nur nicht verschlechtert, sondern sogar verbessert habe.

Die Entscheider nehmen die Pandemie und das über viele Unternehmen praktisch über Nacht hereingebrochene Homeoffice-Experiment zum Anlass, zu überdenken, wie in ihren Unternehmen künftig gearbeitet und kommuniziert werden soll. Mehr als drei Viertel (77%) der CEOs wollen die gegenwärtige Nutzung von Tools zur digitalen Zusammenarbeit und Kommunikation weiter aufbauen.

**Die potenziell schlechte Nachricht für alle, die mit Büroimmobilien Geld verdienen: Mehr als zwei Drittel (69%) der CEOs gehen davon aus, dass ihr Unternehmen angesichts all dieser Vorzüge der Telearbeit künftig weniger klassische Bürofläche brauchen wird - und sie deshalb Flächen abbauen können.** Im Ergebnis könnte man sagen, dass Büroimmobilien in Sinne unserer Betrachtung dem Mittelbau der Maslow'schen Bedürfnispyramide zuzuordnen wären.

**Hotelimmobilien:** Hotelimmobilien dürften die von den Folgen der Pandemiebekämpfung am stärksten betroffenen Gewerbeimmobilien sein. Der private Reiseverkehr wurde per Anordnung reduziert bzw. vollständig eingestellt. Geschäftsreisen sind ebenfalls im erheblichen Maße



eingeschränkt. Ein führender Investmentmanager berichtete, dass im zweiten Quartal 2020 im eigenen Hotelportfolio Mietausfälle in Höhe von 93% zu beklagen waren. 2020 hat die Hotellerie rund 60% ihres Umsatzes verloren. Das schätzt der Berater **Treugast**. Zwei Lockdowns haben die Übernachtungszahlen einbrechen lassen. Allein im April und im Mai ging die Zahl der Übernachtungen bundesweit um mehr als 90% gegenüber dem Vorjahr zurück.

**Motel One** berichtete vor wenigen Tagen, dass während der Pandemie bei zum Glück immer noch guter Finanzlage 100 Mio. Euro Liquidität verbrannt worden seien. Die Hamburger Hotelkette **Novum Hospitality** musste Corona-Hilfen über den Wirtschaftsstabilisierungsfonds beantragen. Insgesamt erhalte das Unternehmen 45 Mio. Euro, heißt es auf der Internetseite der **Deutschen Finanzagentur**. Novum ist damit das siebte Unternehmen, das diese Mittel von der Bundesregierung bekommt – nach **Lufthansa** und **Tui**, aber als erstes aus der Hotelbranche. Novum zählt mit derzeit 151 Häusern und 20.700 Zimmern an rund 60 Standorten in Europa zu den größten Hotelgruppen in Deutschland. Das Hotelportfolio umfasst Drei- und Vier-Sterne Hotels in zentralen Lagen, welche unter den Marken Novum Hotels, Select Hotels, the niu und Yggotel betrieben werden.

Zwei- und Drei-Sterne-Häuser sind aufgrund des geringeren Personalaufwands bei niedriger Bettenauslastung wirtschaftlicher zu führen als Luxushotels, die von der Krise besonders betroffen sind. Zwar bleibt der Wunsch der Menschen nach Reisen sehr ausgeprägt, aber wie das Reiseverhalten in einer Welt nach Corona aussehen wird, ist noch völlig unklar:

1. Geschäftsreisen werden möglicherweise stark reduziert, weil viele Unternehmen erlebt haben, dass Reisen in vielen Fällen auch durch Video-Konferenzen ersetzt werden können.
2. Bei Privatreisen wird es möglicherweise eine Zweiteilung der Reisewilligen geben. Zum einen wird ein Teil gerne Reisen nachholen wollen, die während der Zeit der Pandemie nicht möglich waren. Zum anderen wird einem Teil der Schreck der Corona-Zeiten noch lange in den Gliedern sitzen, so dass Reisen weiterhin zurückgestellt werden.

Im Sinne der Maslow'schen Bedürfnispyramide befriedigen Hotelimmobilien zweifelsohne Bedürfnisse, die eine der höheren Stufen zuzuordnen sind.

**Logistikimmobilien:** Logistikimmobilien dürften zumindest in Teilen zu den Gewinnern aus den Folgen der Pandemiebekämpfung zählen. Mit den Lockdowns einher ging eine deutliche Erhöhung des E-Commerce. Dies ist nachvollziehbar, da ja der stationäre Einzelhandel weitgehend oder vollständig geschlossen wurde, und die Verbrau-

cher daher verstärkt auf Online-Bestellungen umgestiegen sind. Nutzer von Logistikimmobilien müssen sich auf weiter steigende Mieten einstellen. Der Mangel an Flächen und der steigende Bedarf, insbesondere beim elektronischen Handel infolge der Corona-Krise, verschärfen den Wettbewerb.

Inzwischen werden mancherorts sogar für bis zu zehn Jahre alte Objekte Mieten aufgerufen, die sich auf dem Niveau von Neubauten befinden. Trotz Krise und trotz Abschwung bleibt die Nachfrage nach Verteilzentren und Lagerhallen ungebrochen hoch. Laut CBRE lag der Flächenumsatz bei Logistikimmobilien mit 6,9 Mio. qm in 2020 nahe der Höchstwerte von 2019 und 2018. Die insgesamt starke Nachfrage ließ die durchschnittliche Spitzenmiete in den fünf wichtigen Städtereionen in Deutschland um 1% auf monatlich 6,35 Euro/qm steigen.

Während die von Neubauten erzielte Spitzenmiete nur leicht zulegte, sind die Durchschnittsmieten schon seit längerem am Steigen und erreichen auch bei bis zu zehn Jahre alten Objekten das Niveau von Neubauten. Die Entwicklung bei Logistikimmobilien wird insgesamt differenziert zu betrachten sein. Wenn die Bekämpfung der Pandemie insgesamt zu einem Rückgang der Globalisierung führen sollte, was Fachleute durchaus für möglich halten, dann werden insbesondere solche Logistikimmobilien negativ betroffen sein, in denen Waren aus weit entfernten Ländern angelandet werden. Ein zu erwartender Rückgang der Globalisierung wird damit begründet, dass Unternehmen die Störanfälligkeit von länderübergreifenden Lieferbeziehungen in einer Pandemie erkannt haben. *(Anmerkung der Redaktion: Allerdings sollte aus Investorensicht immer bedacht werden, ob positive Perspektiven der E-Commerce-Zukunftslogistik auch automatisch auf Industrie-Vergangenheitslogistik übertragbar sind und ob die heutige Form der E-Commerce-Logistik zukünftigen ESG-Anforderungen auch im Blick der Bedürfnispyramide entspricht.)*

**Fazit:** Die Maßnahmen zur Pandemiebekämpfung haben einen Strukturbruch bewirkt, weshalb wir tradiertes Denken auf den Prüfstand stellen müssen. Über die Sorgen von heute sollte man die Chancen von morgen nicht übersehen (John F. Kennedy). In 2017 wurde in Deutschland erstmals ein Betrag von mehr als EUR 1 Mrd. in Datenzentren investiert (ohne IT), Tendenz steigend. In Datenzentren stehen die Server, auf denen letztlich die Digitalisierung fußt. Da die Pandemie zweifellos die Digitalisierung beflügelt hat, ist auch der Bedarf an Rechenleistung und damit an Datacentern gestiegen. Hier entsteht eine neue Kategorie von Immobilien, mit der wir uns übrigens auch am EBZ befassen.

**Über den Autor:** Prof. Dr. Ulrich Nack ist Professor für Immobilienmanagement, insbesondere Manage-

ment gewerblicher Immobilien an der EBZ Business School. In den Bachelor- und Masterstudiengängen liest der Experte zu den Modulen Management von Gewerbeimmobilien, wertorientierte Unternehmensführung, Investition, Finanzierung und Controlling sowie Mathematik. Er engagiert sich weiter in diversen Praxisprojekten mit der Immobilienindustrie insbesondere zu den Themen Gewerbeimmobilien, Fonds und Finanzierungen sowie Managementprozesse. Prof. Nack ist parallel dazu in der Investmentindustrie als Geschäftsführer einer regulierten Immobilien-Kapital-Verwaltungsgesellschaft tätig. Kontakt: u.nack@ebz-bs.de □

## Grüne Bushäuschen – oder wie man Werbeflächen nachhaltig weiterentwickeln kann

Sabine Richter

**Gute Ideen für den Umwelt- und Naturschutz sind gefragt. In der Bau- und Immobilienwirtschaft kommt man mit den neuen ESG-Vorschriften ohnehin nicht mehr um Taten herum.**

Aber hier hat sich aber doch mancher verwundert die Augen gerieben. In Hamburg will der Senat Dächer von Bushaltstellen begrünen. Und gibt in seinem Bürgerschaftsantrag gleich große Ziele vor: Geschaffen werden sollen grüne Inseln, die Regenwasser binden, Lebensraum für Pflanzen, Insekten und sogar Vögel schaffen, die Artenvielfalt erhöhen, das Mikroklima in der Stadt verbessern und so insgesamt dem Klimawandel begegnen. Insbesondere stark versiegelte Straßenräume und Gebiete mit wenig Straßengrün sollen berücksichtigt werden. Es geht, erst einmal als Pilotprojekt, um die Dächer der mehr als 2.300 Buswartehäuschen, offiziell Fahrgastunterstände, des **Hamburger Verkehrsverbunds**.

Für den Vorstoß gibt es Lob aus der Bevölkerung, aber auch beißende Kritik. Die Idee sei ein weiterer Beleg einer in Teilen zeitverschwendenden Öko-Symbolpolitik des rot-grünen Senats, heißt es in einem Leserbrief an das **Hamburger Abendblatt**. Die Begrünung von 2.300 Dächern von geschätzt je 6 qm ergäbe eine Fläche von 13.800 qm, kleiner als zwei Fußballfelder. Der klimatechnische Einfluss auf das Gesamtklima der Stadt Hamburg dürfte damit unterhalb der Nachweisgrenze liegen.

Das dürfte vielen aus dem Herzen sprechen, die von der rot-grünen Politik schwer enttäuscht sind. Denn unter Regierungsbeteiligung der Grünen wurde so viel alter Baumbestand und auch Kleingärten vernichtet wie nie. Mit dem Bündnis für das Wohnen, Ziel sind seit 2011 10.000 neue Wohnungen pro Jahr, betreibt Hamburg eine sehr erfolgreiche Baupolitik. Da Grundstücke in einem Stadtstaat knapp sind, wird - unter wachsenden Bürgerprotesten - verdichtet auf Teufel komm raus. Aktuell geht es dem Land-

schaftsschutzgebiet Diekmooor im Stadtteil Langenhorn an den Kragen.

Der **NABU** beklagt regelmäßig den schleichenden Grünverlust für die Stadt. In einer aktuellen Pressemitteilung verzeichnet der Naturschutzbund für die diesjährige Fällsaison wieder einen erheblichen Baumverlust. Für die Umweltorganisationen NABU und BUND ist alles, was die Stadt ein bisschen grüner macht grundsätzlich positiv, auch wenn so kleine, vom Boden abgekoppelte Flächen ökologisch keine große Funktion hätten und als Ausgleichsmaßnahmen für versiegelte Flächen nicht geeignet seien, so Katharina Schmidt vom NABU. Den Klimawandel bekämpfe man nicht mit begrünten Dächern, sondern mit dem Schutz der Bäume im Kernstadtbereich.

## Hamburg diskutiert noch, andere Städte sind schon weiter

In Hamburg ist das Thema grüne Dächer für Bushäuschen noch in der politischen Diskussion. Bei der Neuausschreibung sollen begrünte Fahrgastunterstände berücksichtigt werden. Seit Ende der achtziger Jahre ist die **Wall GmbH** exklusiver Vertragspartner der Stadt. Viele Städte und Kommunen schließen zumeist langjährige Werberechtsverträge mit Unternehmen über die sogenannte Stadtmöblierung wie Buswartehallen ab. Die Betreiber stellen die Stadtmöbel zur Verfügung und leisten Pachtzahlungen an die städtischen Partner. Im Gegenzug darf der Werbepartner seine Flächen auf städtischem Grund vermarkten. Neben Aufbau, Instandhaltung und Reinigung ist dann auch die Dachbegrünung und die



Bildrechte: Stadtwerke Bonn/Martin Magunia

Pflege Aufgabe der Werbeunternehmen. Auch beim Wall-Mutterkonzern **JCDecaux** wird über Dachbegrünungslösungen für ihre Bushäuschen nachgedacht. Ein Pilotprojekt steht in der französischen Stadt Lille.

Als Best-Practice Vorbild dient die niederländische Stadt Utrecht. Auf über 300 Wartehäuschen wachsen

verschiedene Sedum-Arten, dickblättrige, kleine, zähe Stauden auf wenige Zentimeter dickem Bodensubstrat.

Während sich in Hamburg noch Rot-Grün und CDU darüber streiten, wer die Idee mit der Dachbegrünung hatte, haben viele andere Städte, darunter Aachen, Berlin, Duisburg und Leipzig, bereits Projekte umgesetzt und ein Zeichen für Umweltbewusstsein und urbanen Klimaschutz gesetzt. **Alexander Stotz**, Chef der **Ströer Media Deutschland GmbH**, eine der großen Anbieterinnen für Außenwerbung, schätzt ihre Zahl auf 20 bis 30. In etlichen weiteren Städten, auch in den Nachbarländern, beschäftigt sich die Kommunalpolitik mit dem Thema. Ströer betreibt derzeit begrünte Wartehallen in Bonn, Duisburg, Kamp-Lintfort und Schönefeld.

Stotz hat sich das Thema Werbeflächen nachhaltig weiterzudenken zum persönlichen Anliegen gemacht: „Wir vermarkten rund 230.000 Werbeflächen und 20.000 installierte Stadtmöbel in Deutschland. Da ist die Überlegung, wie man diese Flächen auch unter nachhaltigen Gesichtspunkten zusätzlich nutzen kann, nur logisch. Zumal sie zumeist an frequentierten Straßen stehen, also genau da, wo die Feinstaubbelastung sowie Straßenlärm ein Problem darstellen und wo wenig Grün vorhanden ist“.

Ob Wartehäuschen begrünt werden sollen, entscheiden in erste Linie die Städte und Kommunen als Verantwortliche der Werberechtsverträge, die den zusätzlichen Service mit in einer Ausschreibung festhalten können. Häufig müssen aus statischen Gründen bestehende Konstruktionen ertüchtigt werden, oft muss auch ein neues „Gebäude“ her.

Ströer testet in der eigenen Produktentwicklung aktuell verschiedene Pflanzen- und Moosarten für Werbeflächen. Welche Pflanzen sind besonders widerstandsfähig und pflegeleicht? Mit welchen Kombinationen stellt man sicher, dass das ganze Jahr über etwas blüht? Welches Substrat funktioniert besonders gut bei der Aufnahme großer Wassermengen? Die Produktentwicklung arbeitet auch an Konzepten für vertikale begrünte Flächen im öffentlichen Raum, beispielsweise an Bahnstrecken und Überführungen.

Der Effekt der Begrünung für das Klima sei zwar nicht exakt quantifizierbar, räumt Stotz ein, langfristig hat sie aber eine positive Wirkung, verschönt das Stadtbild und nimmt Wasser auf. Und: „Wo Sedum wächst, sprüht keiner mehr herum“. Es gibt noch einen weiteren Aspekt mit Potential, da ist sich Alexander Stotz von Ströer mit Katharina Schmidt vom NABU einig: „Als Umweltbildungsmaßnahme - Gründächer mitten in der Innenstadt laden zum Nachdenken

und Mitmachen ein“. Die optimale Wartung und Pflege der kleinen Wiesen im öffentlichen Raum werde aktuell noch getestet, so Stotz. Die Mitarbeiter, die die Wartehallen reinigen und Plakate wechseln, sollen sich auch um das Sedum auf dem Dach kümmern. „Wir werden alles über längeren Zeitraum prüfen und dabei lernen“, so Stotz.

### Smart-City-Partnerschaft mit Bonn

Gelernt werden soll auch in der Smart City-Partnerschaft, die die Stadt Bonn im September 2020 zusammen mit Ströer eingegangen ist. Es sollen innovative „grüne“ Projekte erarbeitet werden, darunter begrünte Litfaßsäulen und auch digitale Werbeflächen. „Wir wollen gemeinsam darüber nachdenken, wie man Werbeflächen nachhaltig weiterentwickeln kann. Die Bedeutung von Stadtmöblierung im öffentlichen Raum wird erheblich zunehmen und immer stärker Teil eines urbanen Systems sein“, ist sich Stotz sicher. Erstes gemeinsames Projekt war die Begrünung einer Wartehalle in Bad Godesberg.

Der Nachhaltigkeitsgedanke spielt bei Ströer in allen Geschäftsprozessen eine wichtige Rolle, ob es um den immer wirtschaftlicheren Material- und Ressourceneinsatz geht, Energieeinsparung, Müllvermeidung oder weitgehendes Recycling.

Weitere Projekte sind in der Entwicklung. Zusammen mit der Firma **MANN + HUMMEL** wurde ein Werbescreen mit Filtersystem entwickelt. Von außen unsichtbar integriert in Werbetafeln oder Sitzbänken, kann damit an belasteten Straßen Feinstaub aus der Luft gefiltert werden.

„Außerdem denken wir über Messstationen für Umweltdaten nach. Das dichte Netz von Wartehallen dürfte dafür ideal sein“, so Stotz. Über eine App könnte damit nicht nur der schnellste, sondern der sauberste Weg zur Arbeit angezeigt werden. Hier gibt es erste Projekte auf Arbeitsebene.

Ströer ist Partner des Projekts „Good Turn“, das Vorbilder für eine neue Mobilitätskultur schaffen will. „Jeder Tag ist ein Stresstest für die Infrastruktur der Städte und die Lebensqualität ihrer Bewohner. Obwohl nachhaltige Fortbewegungsmittel und neue Mobilitäts-Services längst vor der Tür stehen, verharren wir in unseren Routinen. Zusammen mit unseren Partnern wollen wir diese neue Kultur auf vielen Ebenen in der Stadt etablieren und erlebbar machen“. □

## Impressum

Rheda-Wiedenbrück,  
T: 0 52 42 - 90 12 50  
F: 0 52 42 - 90 12 51  
[info@rohmert.de](mailto:info@rohmert.de)  
[www.rohmert-medien.de](http://www.rohmert-medien.de)

### Chefredaktion:

Werner Rohmert

Dr. Karina Junghanns  
(stellv. Chefredaktion)

### Immobilienredaktion:

Prof. Dr. Thomas Beyerle, Thomas Döbel, Dr. Gudrun Escher, Marion Götz, 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

### Redakt. 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 Real Estate Group (3), aam2core Holding (28), aamundo Holding (5), About you (22), Admodus (25), Aengevelt Immobilien (29), Aldi Nord (17), Allianz Real Estate (14), Angermann (28), Aparto (10), Apertus (25), Aquila Capital (24), Ashurst LLP (14), Atrius Health (25), Avalis Group (28), B+S (24), Barings (10), Becken (26), BGHolding (19), BNPPRE (10,22), Boeing Distribution Service (14), Bundesbank (4), BVT (8,22), CAE-RUS Debt Investments (5), Caleus Capital Partners (22), Capcora (25), Cara Real Estate (28), Catella Research (8,9,14,15), CBRE (14,15,16,22,26,29), CBRE Global Investors (25), Clifford Chance (24), CMS Hasche Sigle (22,28), Colliers (17,19,22), Comes Real (24), Commerz Real (10), Conren Land (14,17,22), Corfac International (29), Cushman & Wakefield (28), Deka (7), Design Offices (22), Deutsche Bank Bauspar (6), Deutsche Finanzagentur (33), Dextro Group (29), DIC Asset (4,15,19,20,21), DIP (29), DisputHübner (22), DLA Piper (22), DW Real Estate (24), DWS (4), EBZ (33,34), ECE (32), EFB-Elektronik (24), Empira (4), Energie- und Gewerbepark Elmpt (25), Engel & Völkers (27,28,29), ES Enviro-Sustain (14,26), EY (28) Eyemaxx (3,5,6), F+B (30), Fahrländer Partner Real Estate (13), Fontiva Unternehmensgruppe (22), Forspol (28), FPS (28), Garbe Industrial Real Estate (9), Gleeds (26), Görg (26), GWK Gesellschaft für Wohnkonzepte (22), GWK Travelex (17), Hamburg Team Investment Management (19), Hamburger Abendblatt (34), Hamburger Verkehrsverbund (34), Henderson Park (10), Hewlett Packard (28), Hines (10), HypZert (16), IMMAC (20), Intaurus Unternehmensgruppe (19), Intreal (19), IVG (3), JCDecaux (34), JLL (4,8,9,14,26), KanAm (25), Karstadt (25), KP Family International (19), KPMG (32), Krüger Lagerlogistik (19), LBBW (10), LIP Invest (26), Loewe Logistics & Care (24), Lufthansa (33), Macquarie Asset Management (14), Mann + Hummel (35), MAPFRE (14), Motel One (4,33), Mugler (28), NABU (34), Netto (8), Neuwirth Finance (25), Norddeutsche Immobilienwerte (10), Novum Hospitality (33), NP (17), Officepark Hannover 8 (28), P+P Pöllath + Partners (22), Patrizia (22), Postcon National (19), Premier Inn (28), Principal Real Estate (17,22), Project Gruppe (12), Publiity (11), Real I.S. (3,17), Realkon Immobilien (25), Realogis (19,24), Recon (25), Redevco (25), RLI Investors (19), Rockstone (17), S&P Commercial Development (28), Savills (17,19), Savills IM (22), Schmid (25), Scope (9,10), Segro (24), Sharp Gruppe (14), Ströer Media Deutschland (35), Team 7 (22), teknihall Elektronik (25), Tishman Speyer Properties (3), Treugast (33), Tristan Capital Partners (24), TUI (33), Values Property Solutions (5), vdp (12), Vectura (10), Verdion (14,25), Verifort Capital (17), Wall (34), Warburg-HIH Invest Real Estate (14), Wiegel Ihde Ekrutt + Partner (26), WTS (26), Y-Group (17), Youmex (18,25), ZBI (5), ZIA (13).

Aengevelt, Chiara (29); Aengevelt, Dr., Lutz (29); Aengevelt, Dr., Wulff (98); Aengevelt, Leo (29); Aengevelt, Mark (29); Aengevelt, Max (29), Aviv Soreq, Tom (3); Berg, Bernhard (5); Beyerle, Dr., Thomas (8); Chin, Henry (16); Dürr, Christian (22); Faust, Carsten (3); Fischer, Dr., Carsten (5); Hartmann, Kai (25,26); Hörnig, Holger (5); Kisitzky, Nicky Georg (5); Klein, Fabian (16); Leutner, Bernd (30); Mattner, Andreas (13); Müller, Dr. Michael (5); Ringsgwandl, Michael (5); Roberts, Marcus (17); Rohmert, Werner (17); Scheunemann, Helge (4,8); Stotz, Alexander (35); Tolckmitt, Jens (12); Wärrtges, Sonja (4,20,21); Wiese, Guido (3); Wirtz, Thomas (5).

**Autoren der heutigen Ausgaben sind:** Dr. Stefan Fahrländer, FPRE; Daniela Fischer, DekaBank; Marion Götz, „Der Immobilienbrief“; Ralf Kemper, JLL; Prof. Dr. Ulrich Nack; Sabine Richter; Werner Rohmert, „Der Immobilienbrief“, Immobilienspezialist „Der Platow Brief“; Honoré Achille Simo, JLL; Prof. Dr. Günter Vornholz, EBZ; 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, Preos Global Office Real Estate & Technology AG; Real I.S. AG, RAG Montan Immobilien sowie die vdp Research GmbH.