

DER IMMOBILIEN

FAKTEN • MEINUNGEN • TENDENZEN

Brief

NR. 498 | 15. KW | 16.04.2021 | ISSN 1860-6369 | kostenlos per E-Mail

Sehr geehrte Damen und Herren,

wie jedes Quartal ist auch diese Ausgabe von monstrosen Marktberichterstattung geprägt. Es wird windig. Wir haben meine Kommentierung (Seite 3) und Marktberichterstattung getrennt.

Der Mietendeckel ist vom Tisch. Der Irrweg ist beendet. Das Experiment ist gescheitert. Die negativen Folgen liegen offen. Die Länder sind aus dem Mietgeschäft draußen. Die Leidtragenden der politischen Fehlleistung sind jetzt mit Nachzahlung oder angemieteten Wohnungen, die sie sich nun nicht mehr leisten können, die Falschen. Das ist der Tenor, der uns in den letzten beiden Tagen nach der Verfassungsgerichtsentscheidung in Branchenstatements auf den PC geweht wurden. **Ich befürchte, wir täuschen uns.** Der Mietendeckel war der politische Eröffnungsschachzug, bei dem klar war, dass der Bauer schnell geschlagen werden würde. Die Politik hat aber erst einmal ein Feld besetzt. An der Verfassungswidrigkeit gab es nie Zweifel. Und das Verfassungsgericht wählte den einfachsten Weg, den Mietendeckel rein formal vom Topf zu nehmen.

Es geht jetzt erst richtig los. Aus der ersten verlorenen Schlacht wird ein langer Grabenkrieg werden. Die Politik wird das nicht einfach hinnehmen. **Das Thema ist jetzt im Bundestagswahlkampf. Dämlicher hätte es nicht kommen können. Rot und grün werden sich das auf die Fahnen schreiben.** Aus vielen Bundesländern wurde Sympathie bekundet. Die Politik wird die Mieten nicht mehr auf Dauer dem freien Spiel der Märkte überlassen. Wenn es keine einvernehmliche Marktlösung geben wird, dürfte der Staat am Ende wieder selber bauen. Geld kostet nichts. Grundstücke sind da. Baukosten und Ineffizienzen spielen keine Rolle. Nach dem Krieg hat das auch funktioniert. Und Grundrechte spielen seit Corona sowieso nur noch eine Rolle, wenn es passt. Gut reagierte mit Nachzahlungsverzicht **Vonovia-Chef Rolf Buch.**

Die juristischen Überlegungen, ob ein Vorstand einfach so auf einen zweistelligen Millionenbetrag verzichten kann, hätten sonst vielleicht **Andreas Tilp** auf den Plan rufen können, der mit Klagen zu **Telekom, Hypo Real Estate, Porsche** und **VW** Anlegergeschichten in Deutschland schrieb. Unser damaliger Co-Gründer **Stefan Loipfinger** stellte vor über 20 Jahren den Kontakt her. Andreas Tilp und sein Kollege **Stefan Frisch** unterstützten unsere „Der Immobilienbrief“-Idee und waren schon in unserer Nr. 1 vor 20 Jahren im Editorial vertreten. Danke. Es tut uns leid. **Am 2. April verstarb Andreas Tilp im Alter von nur 58 Jahren bei einem Fahrradunfall.**

Im Moment dreht sich der Wind der Immobilien-Logik folgend doch ein wenig gegen die Immobilienwirtschaft. Insbesondere Hotel und Handel geraten jetzt unter Druck. Maritim hat 140 Mio. Euro verbrannt. Motel One über 100 Mio. Euro. Dorint-Hauptgesellschafter **Dirk Iserlohe** kämpft seit Anbeginn des Corona-Berufsverbots um Entschädigung. Maritim ist jetzt wohl gezwungen, sich von Häusern zu trennen. Andere werden wohl folgen müssen. Allerdings stimmen für Opportunisten die Preise noch

nicht. Das Thema Bewertung von Highstreet-Immobilien und Einkaufstempeln ist sowieso auf dem Tisch. **Deutsche Euroshop** hat kräftig abgeschlossen. Internationale Immobilien-Konzerne geraten unter Druck, sich die Portfolios anzuschauen.

Bloomberg lässt jetzt bei **René Benko** bzw. **Signa** die Windmaschine auf Hochdruck laufen. **Ich versteh da nicht alles.** Kurz nach Eröffnung des Düsseldorfer Signa-Büros vor gut 15 Jahren lernte ich René Benko, da ich dessen Mannschaft aus anderen Positionen kannte, in einem längeren Gespräch kennen. Damals war er noch in den 20ern. In recht seltenen Fällen trifft man jemand, der/die irgendwas hat, was andere nicht haben. Das war bei Benko der Fall. Der Erfolg gab dem Eindruck Recht. Längst hat sich die Flughöhe von Benko von damaligen Mitarbeitern und Presse-Kontakten abgehoben. Die Zahl der Leser ist in der Gesellschaftspresse einfach höher. **Bloomberg** hat jetzt eine Menge Recherche-Arbeit investiert. **Thesen:** Die Bewertungen würden trotz Pandemie und Handelsschwerpunkt weiter angehoben. Benkos wichtigste Immobilienfirma schützte mehr an Investoren aus, als sie verdiene. Bewertungsgewinne von 2014 bis 2019 überstiegen die Mieteinnahmen um mehr als das Dreifache. Ohne Bewertungsgewinne (also z. B. nach Maßstäben des klassischen deutschen HGB) seien überwiegend Verluste angefallen. Das Privatvermögen Benkos werde lt. österreichischem Magazin **Trend** auf 4,3 Mrd. Euro geschätzt. Wir selber hatten letztes Jahr auf Benkos Geniestreich verwiesen, unter dem Dach von Corona mit Staatshilfe **GALERIA Karstadt Kaufhof** zu sanieren. Für die Branche war das zuvor eher als Aufgabe aus der griechischen Mythologie angesehen worden.

Ehrlich, da stimmt doch etwas vorne und hinten nicht. Wie soll ein Vermögensverwalter für andere ein persönliches Privatvermögen von 4,3 Mrd. Euro machen, was in etwa der Summe aus Bewertungen und Mieteinnahmen von 2014 bis 2019 entspricht, die für seine Gesellschafter getätigt wurden? Wieso sollen seine prominenten Gesellschafter nicht gemerkt haben oder in Kauf genommen haben, dass die Ausschüttungen das Ebitda übersteigen? Wieso hat der Staat 460 Mio. Steuergelder an Kredit gegeben, um GKK in der Pandemie zu sanieren, wenn der Unternehmenserfolg der Gruppe auf nicht realisierter Bewertung außerhalb der Intentionen des originären deutschen Bilanzrechtes des HGB beruht? Warum sollte der Staat 460 Mio. Euro Not-Corona-Kredit geben, wenn da ein Privatvermögen von über 4 Mrd. Euro hinterstünde? **Für mich ist das alles nicht logisch. Die Fragen müssten einfach zu beantworten sein.**

Last but not least. **Bernard L. („Bernie“) Madoff** ist vor 2 Tagen mit 82 Jahren im Gefängnis verstorben. Der größte Finanzbetrüger aller Zeiten nach dem **Ponzi Schema** brauchte damit nur 12 von 150 Jahren abzusetzen. Der „Verdienst“ von Madoff dürfte darin liegen, dass wohl alle Modelle, bei denen Anleger aus neuem Anlegergeld mit attraktiven Renditen bedient werden, für alle Zeiten tot sind.



Werner Rohmert

Werner Rohmert

Inhaltsverzeichnis

Editorial (Werner Rohmert)	1
Vorbemerkung zu Büro- und Investmentmärkten	3
Büromärkte liegen in Q1 auf Vorjahresniveau	5
Deutscher Investmentmarkt stürzt schwer	11
Mietendeckel aus formalen Gründen gestürzt	15
Handelsinvestmentmarkt mit wohl schwächstem Auftaktquartal seit 2009	16
Starker Jahresauftakt bei Wohninvestments	18
„ Besser als befürchtet “-Jahresauftakt auf dem deutschen Hotelinvestmentmarkt	19
Mehr Umsatz bei höheren Kursen am Zweitmarkt	21
Büromarkt Frankfurt mit verhaltenem Jahresstart	22
Bündnis für das Wohnen: Bei Hamburgs städtebaulichem Vorzeigeprojekt hakt es	27
Maklererfahrungen mit neuen Energieausweisen	29
Der*5*Minuten*Hospitality*Experte* powered by Völcker Hospitality	30

Der Immobilienbrief Köln (Junghanns)

Büromarkt Köln: Öffentliche Hand beflügelt den Flächenumsatz 33

Autoren 34
Anzeigenpartner 34
Impressum 34

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

Luxushäuser gefragt – Preisanstieg setzt sich fort (Fahrländer Partner) 23

Der Crowdinvest Marktreport 2020 für Deutschland (Robert Fanderl) 24

Aus unserer Medienkooperation mit „Immobilien intern“

BMF legt Mietniveauliste für 11.012 Gemeinden vor! 26

Rezension

Relevantes nachhaltig bilanzieren
Eine Rezension von Kurt E. Becker 27

tagesaktuell. kostenlos. informativ.

www.rohmert-medien.de

Personalien

Hamburg: Dirk Meißner (50, Foto) ist seit 1. April 2021 als neuer Geschäftsführer



der **Deutsche Investment KVG** verantwortlich für den Bereich

Investment-management.

Michael Krzyzaneck, der seit Januar 2019 in dieser Funktion tätig gewesen war, schied aus familiären Gründen zum 31. März 2021 aus der Geschäftsführung aus. Zuletzt war Meißner Vorstandsvorsitzender der **ZBI Fondsmanagement AG**.

„Der Immobilienbrief“

Vorbemerkung zu Büro- und Investmentmärkten:

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

Der Chronistenpflicht genügend starten wir mit der Quartalsberichterstattung der Research- und Maklerhäuser zum 1. Quartal 2021. Die Gegenüberstellung der einzelnen Researchergebnisse dürfte den Profis eine Menge Arbeit ersparen, die sonst gleichgerichtete oder unterschiedliche Ergebnisse selber hätten herausfinden müssen. Ansonsten werden die Redaktionen derzeit mit Zahlenfriedhöfen und Gesundheits-Kommentaren überschüttet. Vieles davon müssen wir leider auch bei guter Arbeit wegwerfen. Die Ressourcen wären zu anderen Terminen besser eingesetzt. Auch „Der Immobilienbrief“ geht übrigens nicht von einem Weltuntergang aus. Wir wissen nur, dass das aktuelle Zahlenwerk keinerlei Zukunftsaussagen ermöglicht. Dazu ist der Beharrungs- und Nachlaufeffekt der Immobilienwirtschaft viel zu groß und die kurzfristigen Reaktionsmöglichkeiten sind viel zu gering.

Mit Blick auf die Bewertungs- und Covenant-Probleme bitten wir Sie nur, einmal in Ihren Taschenrechner 1,05 mal 1,05 oder sogar 1,1 mal 1,1 einzugeben. 5% Mietkonsolidierung aktueller und zukünftig erwarteter Mieten sind kaum merkbar. Der Rückgang eines theoretischen Einkaufsfaktors von 37 plus Nebenkosten auf 35,5 plus Nebenkosten wären sicherlich eine normale Marktschwankung. Die Multiplikation macht aber die Bewertung. Und dann werden aus unsichtbaren kleinen Veränderungen über 2 oder drei Quartale von zusammen je 5% auf einmal 10,25 Bewertungsprozente und aus krisengerechten, ge-

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

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



Deutsche Bank

streckten zweimal 10% werden 21% Bewertungsüberlegung. Bei der Bewertung von Hotel- oder Einzelhandelsprojektentwicklungen ist das sogar noch vorsichtig. **Das ist aber bei hohem Leverage oft das ganze Eigenkapital.** Und die Volatilität der Büromärkte ist auch ohne Crash – wie Sie mir inzwischen wahrscheinlich schon hundertmal nicht geglaubt haben – auch ganz leicht zwischen 10 und 30%. Bedenken Sie: Nach 15 Boomjahren mit der kleinen technischen Delle der Finanzkrise sind die Frankfurter Spitzen-Büromieten heute nominal wieder auf dem Niveau von 1993. 50% oder mehr Inflation sind nicht berücksichtigt.

Vielleicht wird in einigen Jahren auch wieder bei den Köpfen, die ohne direkten physischen Zwang heute zu neuen Höchstmieten vorsorglich abschließen, überlegt werden, was da wohl 2021 gerade durchgegangen ist. Das wird dann wieder unter dem „**neue Zahlen oder neue Köpfe**“ Dogma ablaufen, was aber auch unproblematisch ist, da auch die Wettbewerber so reagieren werden, so dass da Platz für neue Köpfe mit Erfahrungen auf Kosten anderer Arbeitgeber frei wird.

Solche Volatilität ist unter Bewertungsgesichtspunkten natürlich lästig, **aber wir Optimisten wissen: Erstens** ist heute sowieso alles anders als in der Vergangenheit. **Zweitens** zeigt das doch nur auf, dass die Büromieten unter Belastbarkeitsgesichtspunkte auch noch weiter steigen können. Deutschland ist billig. Ahnungslos, was heute real ist, sind nur die „**Lauterbachs der Immobilienwirtschaft**“, die, **so wie ich**, bitten, doch einmal über Zins-/Mietarbitrage nachzudenken, denen gefühlt schon vor Corona z.B. in Frankfurt mehr gebaut wurde, als schnell gebraucht wird, die über Methoden der Nachfrageerfassung

und -entwicklung bei absehbarem Überangebot philosophieren und die sich noch an eine normale Universitätsausbildung und Marktpraxis erinnern, in denen gelernt wurde, wie sich die Preisbildung in Oligopol-/Oligopson-Märkten abspielt. Und die ganz dummen Defätisten stellen dann auch noch die Frage, wie sich Corona auf Bedarf, Mieten und Multiplikatoren auswirken könnte. Hat aber keine Praxisbedeutung, denn wir wissen: **Drittens** wird der Staat dann sowieso alles bezahlen. Blöd ist dann nur, wenn die Erbsenzähler in der Politik nächstes Jahr anfangen nachzuschauen, wohin die ganzen Unterstützungen und Kredite geflossen sind, und ob manche zugrundeliegenden Luftballon-Bilanzen die Zukunftsperspektiven wirklich richtig darstellten.

Außerdem zeigen die Zahlen der Makler, dass die Büromärkte sich m Q1 Vor-Corona-Vorjahresvergleich unverändert gehalten haben und daher gar nicht von Corona betroffen wurden. Um hier nicht gleichfalls in Immobilien-Euphorie zu verfallen, haben wir vorab ein Jahr zurückgeschaut. Damals kurz nach Beginn des ersten Lockdowns, der aber kaum eine Rolle bei längeren Verhandlungen spielte, meldete **GPP** aber bereits mit -25% „das niedrigste Ergebnis seit 2014“. Das relativiert den Vorjahresvergleich zu 2020, bestätigt aber, dass der Büromarkt auch schon vor Beginn der Pandemie sich in einem zyklischen Sturzflug befand, der dann noch pandemischen Rückenwind bekam.

Dieses Jahr dürfte eine stützende Rolle spielen, dass viele Mietverträge aus der Finanzkrisen-Erholung des Jahres 2011 auslaufen. Das erhöht den Nachvermietungsdruck. „Der Immobilienbrief“ weist aber nach wie vor darauf

EMPIRA

REAL EXPERTS.
REAL VALUES.

Whole-Loan & Mezzanine-Finanzierungen

Individuelle Finanzierungen für Ihr Immobilienprojekt

Personalien

Berlin: Die Doppelspitze in der Geschäftsführung des **BFW Bundesverbandes Freier Immobilien- und Wohnungsunter-**



nehmen ist komplett. **Markus Weidling** verstärkt ab sofort den

Verband. Er war zuletzt Geschäftsführer des Berliner Büros von **Interel**.

Bereits im Dezember hatte der BFW **Andreas Beulich** zum Bundesgeschäftsführer berufen.

Frankfurt: Das **Urban Land Institute (ULI)** hat **Sabine Georgi** zur Geschäftsführerin des ULI Deutschland/Österreich/Schweiz ernannt. Sie folgt auf **Stephanie Baden**, die die Organisation verlässt, um sich anderen Aufgaben zu widmen. Georgi, die im Mai ihre neue Position antreten wird, kommt von der **RICS**.

In ihrer Rolle als Geschäftsführerin wird Sabine Georgi eng mit dem deutschen ULI Executive Committee und dem Vorsitzenden von ULI Deutschland, **Gero Bergmann**, zusammenarbeiten, der zuvor Mitglied des Vorstands der **Berlin Hyp AG** war und im April in den Vorstand der **BayernLB** gewechselt ist.

Hamburg: **Michael Jordan** (47) wird mit Wirkung zum 01.05.2021 Partner und geschäftsführender Gesellschafter der **LIP Ludger Inholte Projektentwicklung GmbH** und der **LIP Ludger Inholte Projektentwicklung KG**. Er ist bereits seit 2015 als Projektmanager, Prokurist und Geschäftsführer für die LIP tätig. **Ludger Inholte** bleibt als Mehrheitsanteilsnehmer dem operativen Geschäft erhalten und leitet als geschäftsführender Gesellschafter weiterhin die LIP Gruppe.

hin, dass Corona in den entscheidenden Nutzermärkten noch nicht angekommen ist, bzw. zu Attentismus, also Mietvertragsverlängerungen führt. Homeoffice, Pandemie-Unsicherheit, zukünftige Hygiene- und Abstandsregeln und konjunkturelle Unsicherheit lassen sich noch nicht kalkulieren. Für die Bedarfsplanungen der Immobilienwirtschaft der Vor-Corona-Zeit, deren Neubauten in den kommenden Jahren auf den Markt kommen, könnte das dennoch lästig werden. Allerdings versprechen uns hier die großen Maklerhäuser wie zuletzt **JLL** (vgl. Der Immobilienbrief Nr. v. 26.3.21), dass die Gefahr einer Angebotsschwemme und größerer Mietschwankungen nicht bestehe und im Q3 mit einer Nachfragebelebung zu rechnen sei.

Die langjährigen „Der Immobilienbrief“ Erfahrungen nötigen allerdings allein aufgrund von Marktzusammenhängen in engen und transparenten Märkten und dem Verschwinden von Vorratsnachfrage bei absehbar auskömmlichem Angebot in unsicheren Phasen zu mehr Respekt vor der Volatilität der Topmärkte. Davor rettet auch der Nullzins nur indirekt durch die anhaltende Flächennutzung von Zombie-Unternehmen, die nur durch die Zinssituation vor Marktfolgen gerettet werden. Diese nach groben Schätzungen wohl derzeit 15% der Unternehmen stellen in früheren Zyklen ihre Flächen dem Markt schneller zur Verfügung als dies jetzt zu erwarten ist. Die Wirtschaftsauskunftei **Crif Bürgel** rechnet aufgrund der Coronapandemie aber bereits in diesem Jahr mit einer Verdoppelung der Firmenpleiten auf über 35.000 Insolvenzen. Mehr als 300 000 Unternehmen seien aktuell in finanziellen Schwierigkeiten. Dies trifft zwar weniger die Top 7 Class-A Mieter direkt, jedoch haben auch diese ihre Risikomaschinen angeworfen, ihre Personalsituation im Homeoffice unauffällig überdacht, Möglichkeiten der Flächensparnis überlegt, Veranstaltungsräume zur Disposition gestellt und die Notwendigkeit von Flächenexpansionen erneut auf den Prüfstand gestellt. Das muss irgendwann ankommen. **Aber: Solange die Zinsen so niedrig sind ...** □

Corona? Corona, was? Corona, wie?

Büromärkte liegen in Q1 auf Vorjahresniveau

Constanze Wrede

Allen derzeitigen Unsicherheiten und Unabwägbarkeiten zum Trotz zeigte sich in den aktuellen Berichten der großen Maklerhäuser der Büroflächenumsatz im Q1 Vorjahresvergleich recht stabil. Nachhaltig besorgt ist vordergründig niemand. Ob der vordergründige Optimismus den eigenen Personalentwicklungen entspricht, müsste noch einmal recherchiert werden.

JLL meldet einen Flächenumsatz in den Top-7-Standorten von 715.500 qm, was nur einen minimalen Rückgang in Höhe von -1,7% zum Vorjahresquartal bedeutet. Das Gewerbeimmobiliennetzwerk **GPP**, bestehend aus **Grossmann & Berger**, **Anteon Immobilien**, **GREIF & CONTZEN Immobilien**, **blackolive** und **E&G Real Estate** errechnet einen Umsatz von 655 300 qm, was im Zahlenwerk von GPP einen Zuwachs von +1% gegenüber dem schon um 25% rückgängigen Vorjahresquartal 2020 darstellt. Der Top-7-Büroflächenumsatz schein sich nach den Höhenflügen von 2016 bis 2019 auf einem jetzt niedrigeren Niveau einzupendeln, kommentiert GPP-Sprecher **Oliver Schön**. **Savills** registrierte mit 653.500 qm, **Colliers** mit 660.800 qm nahezu identische Zahlen. Im Vergleich zum Vorjahr berechnet Colliers damit aber einen Rückgang von 3%, Savills eine Steigerung. **BNP Paribas Real Estate** (BNPPRE) erfasste mit 697.000 qm einen Rückgang des Flächenumsatzes gegenüber 2020 von 6%. Diesen nur geringen Rückgang bewertet BNPPRE als durchaus positiven Beweis für die Robustheit der deutschen Büroimmobilienmärkte, insbesondere weil das Benchmarkquartal Q1 2020 bis in den März hinein kaum von der Corona-Pandemie betroffen war. **Das aktuelle Ergebnis sei ein deutliches Zeichen für die zurückkehrende Zuversicht in den Entscheidungsetagen der Unternehmen.** ►

Die Vermietungsaktivitäten in den einzelnen Bürozentren entwickelten sich in Q1 sehr uneinheitlich. Während in Berlin, Hamburg und Köln signifikant mehr Flächen umgesetzt werden konnten, halbierte sich der Umsatz mangels Großabschlüssen über 5.000 qm in München und Düsseldorf nahezu. Hier scheint sich der Negativtrend fortzusetzen.

In **Berlin** stept der Bär. Hier wurden in den ersten drei Monaten des Jahres lt. Colliers 193.000 qm Büroflächen umgesetzt (GPP: 160.000 qm; BNPPRE 181.000 qm, Savills: 210.600 qm; JLL sogar 212.700 qm), umgesetzt. Das entspricht einen Zuwachs von fast 60% im Vergl. zum VJ. (Colliers; GPP: +45%, JLL: +20,1%) und markiert lt. Colliers das zweitbeste Auftaktquartal aller Zeiten. Der zehnjährige Durchschnitt wurde damit um 23% übertroffen.

Hamburg belegt den zweiten Platz mit einem Flächenumsatz von rd. 130.000 qm (GPP; BNPPRE: 118.000 qm; Colliers: 128.100 qm; JLL: 137.200 qm; Savills: 147.600 qm. Das ist rund ein Drittel Umsatz mehr (Colliers: +30,3; JLL: +30,9%; GPP: +37%) verglichen mit den ersten

Research im Vergleich

UMSATZ im Bürovermietungsmarkt Q1 2021

Stadt	Umsatz Q1 (qm) (JLL, BNPPRE, Colliers, GPP, Savills)							
	JLL	+/- VJ	BNPPRE	Colliers	+/- VJ	GPP	+/- VJ	Savills
Berlin	212.700	20,1%	181.000	193.000	59,5%	160.000	45,0%	210.600
Düsseldorf	57.100	-52,1%	60.000	50.500	-49,0%	50.600	-51,0%	48.800
Essen	n.a.	n.a.	22.000	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Frankfurt	82.700	22,3%	101.000	76.000	16,4%	96.200	34,0%	78.200
Hamburg	137.200	30,9%	118.000	128.100	30,3%	130.000	37,0%	147.800
Köln	89.400	131,0%	84.000	78.000	122,9%	85.000	113,0%	83.500
Leipzig	n.a.	n.a.	27.000	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
München	103.600	-43,7%	104.000	102.300	-42,6%	100.500	-48,0%	84.600
Stuttgart	32.800	-0,9%	n.a.	32.900	4,8%	33.000	3,0%	n.a.
Gesamt	715.500	-1,2%	697.000	660.800	5,0%	655.300	1,0%	653.500

drei Monaten 2020. Der langjährige Durchschnitt wurde lt. Colliers um 15% übertroffen.

München weist den drittgrößten Flächenumsatz aus, hier wurden mit 102.300 qm (Colliers; JLL: 103.500 qm; BNPPRE: 104.000 qm; GPP: 105.500; Savills: 84.600 qm) aber lt. Colliers deutliche 43% (JLL: - 43,7%; GPP: - 47%) weniger umgesetzt als im Vorjahresquartal. Das ist lt. Colliers das zweitschwächste Ergebnis für ein Quartal seit über 20 Jahren. ►

Investieren mit Wohlfühlfaktor



PROJECT
Investment

Werte für Generationen

Informieren Sie sich jetzt
unverbindlich über Ihre
Kapitalanlage mit Zukunft:

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

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

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

SEIT 1995
25
JAHRE
INVESTMENTS,
DIE BEGEISTERN

deutscher
partizipationspreis 2020

REAL ESTATE WEALTH

ZAHLEN SIE MINUS-ZINSEN AUF GEPARKTE LIQUIDITÄT?

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



Tel. +49 69 50 50 45 050

E-Mail anfrage@youmex.de

www.youmex.de – Wealth Management

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



Deals

Mailand: Deka Immobilien hat im Rahmen eines Sale & Lease-back den Sitz der italienischen Niederlassung des Modeunternehmens „**Dsquared2**“ erworben. Das Objekt soll in den Offenen Immobilien-Publikumsfonds **Deka-ImmobilienMetropolen** eingebracht werden.

Die Immobilie „Ceresio 7/9“ umfasst eine Gesamtfläche von rund 8.200 qm. Neben dem Sitz des Modelabels „Dsquared2“ beherbergt die Immobilie das populäre Dach-Restaurant „**CERESIO 7**“ mit Blick auf die Mailänder Skyline sowie ein exklusives Fitnessstudio. Die Immobilie ist vollständig und langfristig vermietet.

Berlin: PATRIZIA hat im Auftrag des **TransEuropean VI LP** zwei Bürogebäude an die **Real I.S. AG** verkauft. Mit diesen Verkäufen sind nun knapp 30% des **TEP VI Portfolios** verkauft. Es handelt sich um ein 8.600 qm großes Objekt in der Warschauer Straße und ein 9.500 qm großes Objekt in der Chausseestraße. Die Bürogebäude werden als Deutschlandzentralen von **Nike** bzw. der schwedischen Bank **Klarna** genutzt.

Gütersloh/Bielefeld: Union Investment hat zusammen mit der **GARBE Industrial Real Estate** für den **Ull Garbe Logistics Real Estate Fund** zwei Logistikimmobilien gekauft. Verkäufer ist ein Joint Venture aus der **Hagedorn Revital GmbH** und der **BREMER Projektentwicklung GmbH**. Zusammen verfügen die Immobilien über eine Hallenfläche von rund 9.140 qm und sind bereits vollständig an zwei Logistikunternehmen vermietet. Der Kaufpreis liegt bei insgesamt rund 35 Mio. Euro.

Fulminant startete **Köln** gepusht von mehreren Großabschlüssen der öffentlichen Hand in das neue Jahr. Hier wurden in Q1 rd. 84.000 qm umgesetzt (Colliers: 78.000 qm; Savills: 83.500 qm; BNPPRE: 84.000 qm; GPP: 85.000 qm; JLL: 89.400 qm), das entspricht lt. Colliers einem Plus von beachtlichen 123% (GPP: +113%; JLL +131%). Der zehnjährige Durchschnitt konnte lt. Colliers um ein Viertel übertroffen werden (BNPPRE: +32%).

Zwar ist der Büromarkt in **Frankfurt** mit einem Flächenumsatz von 101.000 qm (BNPPRE; GPP: 96.200 qm; Savills: 76.200 qm) lt. BNPPRE deutlich stärker als 2019 und 2020 in das neue Jahr gestartet (+23 %; GPP:+ 34%; Colliers: +16,4%), abgesehen von einige Großanmietungen sei die Aktivität in allen Bereichen aber eher verhalten. BNPPRE sieht den Zehnjahresdurchschnitt in Frankfurt nur um -3% verfehlt, Colliers ermittelte einen signifikanteren Einbruch von rd. – 25%.

In **Düsseldorf** war das Marktgeschehen in Q1 zurückhaltender. Hier wurde lt. Colliers kein einziger Abschluss über 5.000 qm registriert, und auch das mittlere Segment war schwächer als zuletzt. So wurden lt. Colliers und GPP lediglich rd. 51.000 qm (Savills: 48.800 qm; JLL: 57.100 qm; BNPPRE: 60.000 qm) Bürofläche umgesetzt, der schwächste Jahresauftakt seit der Finanzkrise. Das Vorjahresergebnis wurde um rd. 50% verfehlt (Colliers: -49%; GPP: -51; JLL – 52,1%), der zehnjährige Durchschnitt lt. Colliers um 40%.

Der Standort mit dem niedrigsten Flächenumsatz im ersten Quartal war **Stuttgart** mit 33.000 qm (Colliers, GPP und JLL). Zwar stieg der Umsatz im Vergleich zur Vorjahresperiode lt. Colliers um fast 5% (GPP: + 3%), der zehnjährige Durchschnitt wurde aber lt. Colliers um 44% verfehlt. Das allgemeine Marktgeschehen sei lt. Colliers zwar nicht eingebrochen, dennoch fehlten größere Abschlüsse zum Jahresbeginn. Das bestätigt das Zahlenwerk von JLL, die im Gegensatz zu Colliers und GPP den Stuttgarter Markt um rund 1% schwächer als im Vorjahr sehen.

Research im Vergleich

LEERSTAND Büro im Q1 2021

Stadt	Leerstand Q1					Leerstandsquote Q1					Bestand in Mio. qm		
	JLL	+/- VJ	BNPPRE	Colliers	GPP	JLL	BNPPRE	Colliers	GPP	Savills	JLL	+/- VJ	GPP
Berlin	701.800	81,1%	522.000	418.000	470.000	3,4%	2,6%	2,0%	2,3%	2,1%	20,92	2,1%	20,15
Düsseldorf	666.500	23,9%	871.000	473.500	536.000	7,2%	9,0%	6,0%	7,3%	6,7%	9,27	1,3%	7,30
Essen	n.a.	n.a.	130.000	n.a.	n.a.	n.a.	4,2%	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Frankfurt	733.900	8,0%	1.258.000	830.800	967.200	6,3%	8,1%	7,2%	8,3%	6,5%	11,63	0,0%	11,64
Hamburg	440.400	18,1%	580.000	451.000	524.100	2,9%	4,1%	3,2%	3,8%	3,6%	15,90	5,9%	13,95
Köln	231.000	37,8%	279.000	207.000	235.000	2,9%	3,4%	2,6%	2,9%	2,9%	7,85	0,7%	8,00
Leipzig	n.a.	n.a.	174.000	n.a.	n.a.	n.a.	4,6%	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
München	795.900	59,6%	749.000	889.800	740.000	3,8%	3,4%	4,0%	3,2%	3,5%	21,03	1,7%	23,33
Stuttgart	178.200	-13,4%	n.a.	249.200	249.400	2,0%	n.a.	3,2%	3,1%	n.a.	9,00	2,2%	8,17
Gesamt	3.747.700		4.563.000	3.519.300	3.721.700	3,9%		3,8%	4,0%	3,8%	95,60		92,54

LEERSTAND: Das Angebot an kurzfristig verfügbaren Büroflächen hat erwartungsgemäß an allen Top-7-Standorten moderat zugenommen. Neben der pandemischen Unsicherheit stieg der Leerstand wohl wegen des hohen Projektfertigstellungsvolumens in 2020, in dem lt. Savills 1,75 Mio. qm Büroflächen neu auf den Markt – das entspricht einem Plus von 75% im Vergleich zum Durchschnitt der letzten zehn Jahre – gekommen sind. Die Top-7-Leerstandsquote kletterte innerhalb eines Jahres von 2,9% auf 4,0% (GPP; Colliers, Savills: 3,8%, JLL: 3,9%), bewegen sich aber in der Mehrheit der Städte weiterhin auf unterdurchschnittlichem Niveau. Dies gelte lt. BNPPRE insbesondere für Deutschlands traditionell stärkste Märkte Berlin und München. Zwar wird für beide Metropolen ein erheblicher Anstieg des Leerstandsvolumens registriert (+74% ; JLL: 81% bzw. + 52%, JLL: 59,9% gegenüber Q1 2020), allerdings notieren die Leerstandsquoten mit 2,6% in Berlin (GPP: 2,3%; Colliers: 2,0%; JLL: 3,4%) und 3,4% in München (GPP: 3,2%; Colliers: 4,0%; JLL: 3,8%) weiterhin deutlich unter der notwendigen Fluktuationsreserve. Dies gelte auch für die Märkte in Köln (BNPPRE: 3,4%; GPP, JLL und Savills je 2,9%) und Hamburg (BNPPRE: 4,1%; Savills: 3,6%; Colliers: 3,2%; JLL: 2,9%). Auf einem höheren Niveau bewegen sich die Leerstandsquoten von Düs-

seldorf (BNPPRE: 9,0%; GPP: 7,3%; JLL: 7,2%; Colliers: 6%) und Frankfurt (BNPPRE: 8,1%; GPP: 8,3%; Colliers: 7,2%; JLL: 6,3%). Für beide Städte ist ein höheres Leerstands-niveau im gesamten Marktgebiet, inklusive Peripherie, in der vergangenen Dekade durchaus charakteristisch.

Der Leerstandsanstieg in der Mehrzahl der Märkte zwar nicht von der Hand zu weisen, allerdings bleibt eine Betrachtung ohne Berücksichtigung von Lage- und Ausstattungsqualitäten unvollständig. Lt. BNPPRE verfügt nur ein Drittel aller leerstehenden Flächen über einen modernen Ausstattungsstandard. Dies gelte auch für die Top-Märkte Berlin (38%), München (33%) und Hamburg (22%), in denen der sehr geringe Leerstand per se schon auf eine viel höhere Nachfrage trifft. Und auch in den Fällen, in denen der Anteil an modernen Flächen am Leerstand spürbar höher ist, wie traditionell in Frankfurt mit aktuell 44%, hieße dies nicht, dass das aktuelle Leerstandsvolumen die kurzfristige Nachfrage bedienen könne.

Colliers beobachtet, wie einzelne Unternehmen punktuell beginnen Untermietflächen anzubieten, was in einigen Teilmärkten zu einer Beeinflussung des Markt-

geschehens führen könnte. Im Allgemeinen spielen die **Untervermietung** aber (noch) keine marktprägende Rolle. Lt. JLL werden aktuell in den Big 7 rund 12% (ca. 455.000 qm) des gesamten Leerstands zur Untermiete angeboten. Je nachdem, wie stark Nutzer von der Pandemie betroffen seien, könne es jedoch im weiteren Jahresverlauf aufgrund einer finanziellen Notlage zu einer Zunahme des Angebotes von Untermietflächen kommen, so **Stephan Leimbach**, Head of Office Leasing JLL.

Der Bauboom bei Bürogebäuden an den Top-7-Standorten halte lt. GPP mit einem Fertigstellungsvolumen für 2021 und 2022 von insgesamt 3,36 Mio. qm unverändert an. Hiervon seien lt. GPP 57% aber bereits gebunden. BNPPRE registrierte ein aktuelles Bauvolumen von 3,7 Mio. qm, was konträr zu den GPP Aussagen einem Rückgang von 8% gegenüber dem Vorjahr entspricht. Von diesen 3,7 Mio. qm stünden aktuell nur noch 53% dem Vermietungs-markt zur Verfügung, was, so **Riza Demirci**, GF und Head of National Office Advisory BNPPRE, eine relativ zügige Absorption der neuen Flächen auch in der aktuellen Pandemie-Phase belege. ▶

MEHR ALS NUR KÄUFER



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

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



Catella News

Erlangen: Die **Catella Real Estate AG** hat mit dem Bürogebäude „Erlangen Business Carrée“ den ersten Verkauf aus dem Sondervermögen „Immo-Spezial – Wirtschaftsregion Süddeutschland“ (IWS) an die **ALITUS Capital Partners GmbH** realisiert. Nach einer Haltedauer von weniger als 10 Jahren konnte die CREAG einen Wertzuwachs von fast 60% erzielen. Das „Erlangen Business Carrée“ in der Mozartstraße 31 / Hofmannstraße 32 verfügt über eine vermietbare Fläche von rund 9.000 qm, eine Tiefgarage mit 190 Stellplätzen sowie 11 Außenstellplätze. Hauptmieter des vollständig vermieteten Objekts ist die **Siemens AG**. **Colliers International** war mit der Vermarktung beauftragt.

München: Als erste Fondsgesellschaft vertreibt die **Catella Real Estate AG** über die Plattform des Fintech **CAPinside** einen offenen Immobilienfonds mit Investitionsschwerpunkten in den Metropolregionen in Bayern. Der „**Catella Bavaria**“ ist grundsätzlich allen erfahrenen Privatanlegern sowie professionellen Investoren vorbehalten, die mindestens 100.000 Euro investieren möchten. Durch die Nutzung der B2B-Plattform ist es Investoren möglich auch kleinere Beträge ab 5.000 Euro in diesen offenen Immobilien-Publikumsfonds zu investieren. Das Sondervermögen hat ein Zieleigenkapitalvolumen von 250 Mio. Euro und investiert in Bayern mit Schwerpunkt auf die Regionen München und Nürnberg. Erworben werden Core und Core+ Objekte ab einer Größe von 5 Mio. Euro.

Die Spitzenmieten in den sieben großen deutschen Bürostandorten bewegen sich überwiegend seitwärts. Nach wie vor weist Frankfurt mit 45,00 Euro/qm (Colliers und GPP; Savills 47 Euro/qm, BNPPRE 48 Euro/qm; JLL: 41,50 Euro/qm) höchste Spitzenmiete auf. Verglichen mit März 2020 ist das ein leichter Rückgang um ca. 1%. Stieg die Spitzenmiete Ende letzten Jahres in Berlin lt. Colliers noch um 1,30 Euro an, sank sie in Q1 wieder um 1,40 Euro auf aktuell 39,70 Euro/qm (BNPPRE: 40,00 Euro/

Research im Vergleich								
MIETEN Büro Q1 2021								
Stadt	Spitzenmiete Q1 (Euro/qm)						Ø-Miete Q1 (qm)	
	JLL	+/- VJ	BNPPRE	Colliers	GPP	Savills	GPP	Savills
Berlin	38,00 €	2,7%	40,00 €	39,70 €	39,00 €	39,90 €	28,00 €	27,20 €
Düsseldorf	28,50 €	0,0%	28,50 €	28,50 €	28,50 €	28,50 €	16,90 €	16,00 €
Essen	n.a.	n.a.	16,40 €	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Frankfurt	41,50 €	0,0%	47,00 €	45,00 €	45,00 €	48,00 €	21,10 €	20,50 €
Hamburg	31,00 €	6,9%	32,00 €	30,00 €	31,00 €	31,00 €	17,90 €	17,50 €
Köln	26,00 €	0,0%	26,00 €	25,75 €	26,00 €	28,00 €	17,50 €	17,75 €
Leipzig	n.a.	n.a.	17,00 €	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
München	41,00 €	0,0%	39,50 €	39,00 €	38,25 €	37,00 €	21,40 €	20,00 €
Stuttgart	25,50 €	4,1%	n.a.	25,00 €	25,00 €	n.a.	16,40 €	n.a.

qm, GPP: 39,00 Euro/qm; JLL: 38,00 Euro/qm). Nur marginal geringer liegen die Spitzenmieten in München, mit einer Spitzenmiete von 39,00 Euro/qm (Colliers; Savills: 37,00 Euro/qm; JLL: 41,00 Euro/qm). Hamburg liegt unverändert bei 31,00 Euro/qm (GPP, JLL und Savills; Colliers: 30,00 Euro/qm; BNPPRE: 32,00 Euro/qm)

An allen Standorten außer Hamburg und Köln gab die Durchschnittsmiete leicht nach. In Berlin ging es lt. Colliers um 70 Cent im Vergleich zu Q4 2020 auf 28,00 Euro/qm nach unten (GPP: 28,00 Euro/qm; Savills: 27,20 Euro/qm). In Frankfurt sank sie lt. Colliers um 50 Cent, auf 22,50 Euro/qm (GPP: 21,10 Euro/qm; Savills: 20,50 Euro/qm), in Düsseldorf und Stuttgart sank sie jeweils um 20 Cent auf 16,10 Euro/qm (GPP: 16,90 Euro/qm; Savills: 16,00 Euro/qm) pro Quadratmeter, beziehungsweise 16,40 Euro/qm (GPP: 16,40 Euro/qm).

In der Hansestadt stieg die Durchschnittsmiete, bedingt wohl durch einige hochpreisige Großanmietungen, lt. Colliers um 60 Cent auf 17,70 Euro/qm (GPP: 17,90 Euro/qm; Savills: 17,50 Euro/qm) und in Köln leicht um 20 Cent auf 16,10 Euro/qm (GPP: 17,50 Euro/qm; Savills: 17,75 Euro/qm).

Die ganz große Dynamik erwartet JLL für das Restjahr 2021 nicht, da dies angesichts der Schwere der aktuellen Krise und der länger als von vielen erwarteten andauernden Erholungsphase unrealistisch wäre. Mit möglicherweise erhöhter Aktivität im weiteren Jahresverlauf erwartet Colliers für das Gesamtjahr 2021 ebenfalls keine Rückkehr auf das Vorkrisenniveau und hält derzeit einen Flächenumsatz von 2,8 Mio. qm für realistisch. Auch Savills geht erst in der zweiten Jahreshälfte von einem – dann aber merklichen - Anstieg der Vermietungsaktivität aus.

Vor dem Hintergrund, dass moderne Flächen in Top-Lagen im weiteren Jahresverlauf nur in begrenztem Angebot zur Verfügung stehen dürften, ist für BNPPRE ein Nachgeben der Spitzenmieten in der Breite sehr unwahrscheinlich. Eine Stabilisierung auf dem aktuellen Niveau scheint das realistischere Szenario. Die Entwicklung der Durchschnittsmieten dürfte lt. BNPPRE demgegenüber weiterhin deutlich differenzierter verlaufen. □

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

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

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

„Deka
Immobilien



Datenstand: 31.12.2018; Professionals: AMI, z.zgl. Immobilienfinanzierung

Deutscher Investmentmarkt stürzt schwer

Minus 41% in der Gesamtsicht aller Investments

Werner Rohmert, Hrsg. "Der Immobilienbrief", Immobilienspezialist "Der Platow Brief"
Constanze Wrede, Redaktion „Der Immobilienbrief“

Nach unseren Backgroundgesprächen war bereits ein kräftiger Rückgang der Investmentmärkte zu erwarten gewesen. Internationale Investoren können nicht reisen. Institutionelle schmeißen ihre Risikomaschinen an. Banken drehen an der Zinsschraube und halten sich im Auslauf bedeckt. Bewerber sehen die Zukunft insbesondere bei Projektentwicklungen skeptisch. Viele Bewertungsgewinne der Vergangenheit werden auf den Prüfstand gestellt.

Einen Vorgeschmack bietet das erste Quartal. Bevor Sie aber jetzt auf die Zukunft hochrechnen, denken Sie über die geringe Aussagefähigkeit nach. Es ist alles möglich. Der Investmentmarkt kann weiter zurückgehen, was die Autoren vor Alternativen-Hintergrund für unwahrscheinlich halten. Der Markt kann sich weiter ausdifferenzieren zwischen vollvermietetem „Cash Flow Core“ und „Immobilien mit Herausforderungen“. Das halten wir für wahrscheinlich, wobei im Topsegment sogar beide Preisrichtungen möglich sind, da

in schwacher Konjunktur Topimmobilien knapper werden. Oder der Investmentmarkt zeigt sich nachhaltig unbeeinflusst. Das wäre auch möglich. Andererseits zeigt der Hotelmarkt, wie schnell Investoren reagieren, wenn sie Änderungen bei zukünftiger Nutzung erwarten. Lt. **JLL** rutschte das deutsche Investmentvolumen im Vorjahresvergleich mit 16,5 Mrd. Euro inkl. 7,56 Mrd. Euro Living – „alles mit Bett“ - auf 8,98 Mrd. Euro für Gewerbe und ein wenig Mischnutzung ab. Insgesamt bedeutet das ein Minus von 41%. Nach Abzug von Living reduzierte sich der Gewerbeteil von 17,19 Mrd. Euro im Q1 letzten Jahres auf knapp 9 Mrd. fast um die Hälfte. Die Big 7 kommen im JLL-Zahlenwerk davon auf 6,7 Mrd. Euro (-42%). Vorzieheffekte auf der einen Seite und Lockdown-Verzögerungen auf der anderen Seite haben lt. Colliers zu dem schwachen Ergebnis noch beigetragen. **CBRE** registrierte ein Volumen von 14,8 Mrd. Euro (-48%), wobei das Q1 letzten Jahres durch die Mega-Deals **Ado Properties** und **Aroundtown** geprägt gewesen sei. ►

BVT Unternehmensgruppe Sachwerte. Seit 1976.

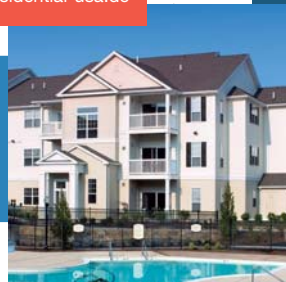


Die BVT Unternehmensgruppe mit jahrzehntelanger Erfahrung bei deutschen und internationalen Immobilienengagements sowie bei Energie- und Umweltprojekten bietet Investoren attraktive Sachwertbeteiligungen:

Neues
US-Beteiligungs-
angebot für
Privatanleger

Mehr unter
www.residential-usa.de

Immobilien Deutschland
Diversifizierte Immobilienportfolios
und Co-Investments



Immobilien USA
Entwicklung und Veräußerung
von Class-A-Apartmentanlagen

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



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

Aktuell fehlen It. JLL insbesondere großvolumige Transaktionen und Portfolio-odeals. Bei Portfolios lag der Rückgang des Transaktionsvolumens im Jahresvergleich bei 62%, während Einzeltransaktionen nur ein Minus von 7% aufwiesen. Nur zehn Transaktionen jenseits der 200-Mio.-Euro-Marke konnte JLL registrieren. Im Gegensatz dazu erhöhte sich die Dynamik im kleinen und mittleren Segment. Spürbar unterdurchschnittlich fällt bislang der Anteil ausländischer Investoren aus, der It. **BNPPRE** lediglich bei knapp 31% liegt.

Büroinvestments bleiben schwach. Living dominiert. Die 4 größten und insgesamt 8 der 10 größten Transaktionen waren Wohn- oder Senioren-/Pflegeportfolios. Living kommt mit knapp 7,6 Mrd. Euro über 45% des Quartalsergebnisses. Erst mit deutlichem Abstand folgen Büroimmobilien mit einem Anteil von 24% bzw. 3,9 Mrd. Euro (**Savills**: 3,2 Mrd. Euro; **BNPPRE** 3,5 Mrd. Euro). In Logistikimmobilien wurden It. JLL mit 1,7 Mrd. Euro (**Savills** ebenfalls 1,7 Mrd. Euro; **BNPPRE**: rd. 2,0 Mrd. Euro) rund 10% investiert. Mit knapp über 1,5 Mrd. Euro bzw. ca. 9%

Transaktionsvolumen Big 7 (Mio. Euro)			
	Q1 2020	Q1 2021	%
Berlin	3.800	2.180	-43%
Düsseldorf	1.220	460	-62%
Frankfurt	2.410	1.590	-34%
Hamburg	1.800	1.080	-40%
Köln	460	310	-33%
München Region	1.460	890	-39%
Stuttgart	370	190	-49%
Gesamt	11.520	6.700	-42%

brachen einzelhandelsgenutzte Immobilien gegenüber dem Vorjahr mit 3,87 Mrd. Euro dramatisch ein. Last but not least konnte für die Hotelimmobilien mit über einer halben Milliarde Euro It. JLL das beste Quartalsergebnis nach dem starken Jahresauftakt 2020 erzielt werden (**BNPPRE** 520 Mio. Euro; **Savills**: 343 Mio. Euro). Das letzte Quartal 2020 hatte noch fast 90% Minus gezeigt. Minus 60% waren es wohl im Gesamtjahr.

Mit Abstand größter Abschluss im Q1 2021 war It. **Colliers** der zu Jahresanfang bekanntgewordene Paketdeal von 27 Pflegeheimen der Luxemburger **Threestone Capital Management** an **Swiss Life** für 425 Mio. Euro, der noch in den letzten Dezembertagen besiegelt wurde. Auf Platz 2 folgt der Verkauf von zwei Logistikneubauten des Projektentwicklers **Dietz** an **Tritay Eurobox** für 291 Mio. Euro. Platz 3 belegt der größte Einzeldeal, der Opus 7 Logistikpark Meerane, der um den Jahreswechsel für 280 Mio. Euro vom Projektentwickler **metaWERK Meerane** an die **Deka** veräußert wurde. ►



Foto: Thomas Stachelhaus, © RAG Montan Immobilien
Der RAG-Campus in Essen: ein moderner Bürostandort auf dem **UNESCO-Welterbe Zollverein**.



FLÄCHEN ENTWICKELN, ZUKUNFT GESTALTEN.

Wir entwickeln industriell vorgegenutzte Flächen und machen sie baureif. Damit tragen wir zur Bewältigung der Knappheit an Wohnbau- und Gewerbeflächen bei.

- ➔ **Seit mehr als vier Jahrzehnten im Verbund des RAG-Konzerns**
- ➔ **Kompetenz in der Flächen- und Quartiersentwicklung**
- ➔ **Schutz der Ressource Boden durch Revitalisierung vorgegenutzter Flächen**

Gebündelte Kompetenz hat einen Namen:



RAG Montan Immobilien GmbH
Im Welterbe 1-8 · 45141 Essen
www.rag-montan-immobilien.de

Deals

Helsinki: Die **Real I.S. AG** hat für den Immobilien-Spezial-AIF „**BGV VIII Europa**“ ein Bürogebäude erworben. Verkäufer ist der niederländische Entwickler **RED Concepts**.



Die Gesamtmietfläche des Objekts beläuft sich auf 2.313 qm, welche sich auf ein Erdgeschoss, fünf Obergeschosse und ein Untergeschoss aufteilen. Hinzu kommen 42 Pkw-Stellplätze. Das Objekt ist langfristig vermietet an **Sulake Oy**. Real I.S. wurde von **DLA Piper, PwC, Drees & Sommer** und **Newsec Helsinki** beraten. Newsec ist außerdem mit dem Property-Management für die Immobilie betraut.

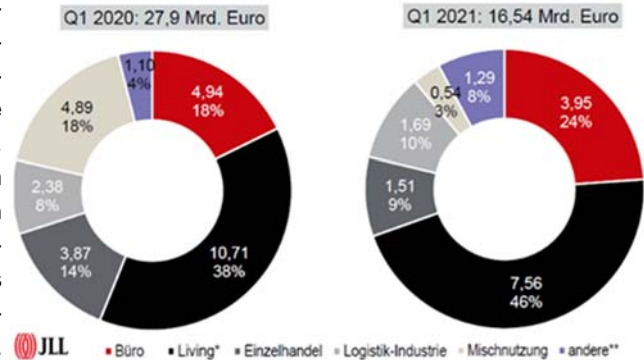
München: **Union Investment** hat das Bürogebäude „Terrano“ in der Arnulfstraße erworben. Der Ankauf erfolgt für den Bestand des institutionellen Immobilien-Publikumsfonds **Uninstitutional German Real Estate**. Verkäufer ist ein von **Invesco Real Estate** betreutes Einzelmandat. Das Gebäude verfügt über sechs bis neun Geschosse inklusive zweier Untergeschosse. Es hat eine Mietfläche von 6.880 qm und ist zu 99% vermietet. Hauptmieter ist die **Pandion Real Estate GmbH**. Union Investment wurde von **Norton Rose Fulbright** und **Kaiser Baucontrol** beraten. Invesco von **GSK Stockmann, SMV Bauprojektsteuerung Ingenieurgesellschaft mbH** und **BNPPRE**.

Analog zur generellen Marktentwicklung insgesamt sank das Transaktionsvolumen lt. JLL in den Big 7 im 12-Monatsvergleich in der Aggregation um 42% auf rund 6,7 Mrd. Euro. Gerade in den Big 7 mache sich das Fehlen der Großabschlüsse besonders bemerkbar. Die ersten 3 Monate seien jedoch noch kein echter Gradmesser für die Investmentdynamik der deutschen Metropolen, kommentiert **Helge Scheunemann**, Head of Research JLL Germany. Nachfrage sei da. Innerhalb der Big 7 schwankt das Minus zwischen 62% in Düsseldorf auf rund 460 Mio. Euro und „nur“ einem Minus von einem Drittel in Köln auf 310 Mio. Euro. Auch außerhalb der etablierten Hochburgen hat sich lt.

JLL keine grundlegende Änderung ergeben. Mit rund 9,8 Mrd. Euro flossen fast 60% des gesamtdeutschen Transaktionsvolumens in andere Städte und Regionen. Damit sei der Anteil im Vergleich mit den letzten Quartalen relativ konstant. Im Übrigen sei das Ergebnis auch kein Abgang auf Büroimmobilien. Insbesondere asiatische Investoren seien durch die Reisebeschränkungen ausgefallen. Mit Rückkehr in die Büros würde auch die Assetklasse zurückkommen.

Transaktionsvolumen nach Hauptnutzungsart

Transaktionsvolumen (gesamt) in Deutschland



Fast keine Bewegung gab es lt. JLL bei den Spitzenrenditen. Die aktuell noch sehr verhaltene Aktivität am Investmentmarkt ließe noch keine eindeutige Richtung erkennen. JLL erwartet bis Ende des Jahres jedoch eine Renditekompression bei Büroimmobilien um 10 Basispunkte auf dann 2,71%. Das entspricht der 37-fachen Jahresmiete zzgl. zweistelligen Erwerbsnebenkosten-Prozenten. **Nach allen „Der Immobilienbrief“-Rechenmethoden kann eine 40-fache Jahresmiete unter Management- und Lebenszyklusaspekten nur funktionieren, wenn die Mieten und Multiplikatoren weiter steigen** und Wertsteigerungen realisiert werden können. Es ist aber nun einmal nicht unwahrscheinlich, dass bei der Miet- und insbesondere bei der Multiplikatorenentwicklung bei zunehmenden Leerständen und konjunkturellen Corona-Effekten erst einmal eine Pause oder sogar eine Korrektur-Pause eingelegt wird. Schließlich befinden sich derzeit manche Bewertungen in der Diskussion.

Für Logistikprodukte erkennt JLL sogar eine Reduzierung um weitere 20 Basispunkte auf dann 3,15% für die Regionen Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München sowie auf 3,25% für Köln und Stuttgart. Noch vor wenigen Jahren sprachen Investoren bei Logistik je nach Lage von 6 bis 8% Ankaufsrendite und waren darüber hinaus noch wegen der Immobilienqualität und Lageproblematik skeptisch. Für „Der Immobilienbrief“ stellen sich noch zwei weitere Fragen. Zum einen fragen wir uns, ob die E-Commerce-Zukunftslogistik der Städte den pauschalen Boom der Industrie-Vergangenheitslogistik rechtfertigt und ob unter Nachhaltigkeitsgesichtspunkten die heutige Endkunden-Logistik der Weisheit letzter Schluss ist. Für die pandemiegebeutelten Shopping-Center sieht JLL im Jahresverlauf weiter ansteigende Renditen auf 5,0% bis zum Dezember. □

Mietendeckel aus formalen Gründen gestürzt

Berliner Mietendeckel verstößt gegen das Grundgesetz

Der Berliner Mietendeckel verstößt gegen das Grundgesetz, urteilte das Bundesverfassungsgericht am Mittwoch in Karlsruhe. Das Urteil sei wegweisend und entlaste den Markt, urteilt IW-Prof. Michael Voigtländer. Seit Einführung des Mietendeckels gäbe es in Berlin 28 Prozent weniger Mietwohnungen. Jetzt habe das Karlsruher Bundesverfassungsgericht ein Machtwort gesprochen: Das Gesetz sei aus formalen Gründen nichtig. Das Land Berlin habe keine Gesetzgebungsbefugnis gehabt, weil die Miethöhe auf Bundesebene im Bürgerlichen Gesetzbuch längst geregelt ist. (red)



Prof. Dr. Michael Voigtländer
Leiter Kompetenzfeld Immobilienmärkte

Das Urteil sei wegweisend und entlaste den Markt, urteilt IW-Prof. Michael Voigtländer. Seit Einführung des Mietendeckels gäbe es in Berlin 28 Prozent weniger Mietwohnungen. Jetzt habe das Karlsruher Bundesverfassungsgericht ein Machtwort gesprochen: Das Gesetz sei aus formalen Gründen nichtig. Das Land Berlin habe keine Gesetzgebungsbefugnis gehabt, weil die Miethöhe auf Bundesebene im Bürgerlichen Gesetzbuch längst geregelt ist. (red)

In Fachkreisen bestand wenig Zweifel an der Verfassungswidrigkeit des Mietendeckels. Das hatte „Der Immobilien-

brief“ auch oft berichtet. Bislang sind die Konsequenzen noch wenig durchdacht. Der Sturz aus formalen Gründen eröffnet jetzt nur das nächste Gefecht. Schließlich sind längst Parteien und Länder auf die Mietendeckel-Linie eingeschwenkt. Insofern ist nicht damit zu rechnen, dass die Politik einfach einschwenken werde, wie in einem Backgroundgespräch **Vonovia**-Vormann **Rolf Buch** schon vor langem bei unserem Hinweis auf die Verfassungswidrigkeit deutlich machte. Im Moment ist die Branche aber erst einmal happy.

Mit seiner Entscheidung stelle das Bundesverfassungsgericht nun klar, dass das Land Berlin mit dem Mietendeckelgesetz seine Befugnisse überschritten habe, äußert sich **Axel Gedaschko**, Präsident des Spitzenverbandes der Wohnungswirtschaft **GdW**, zufrieden zu der Entscheidung. „Wir begrüßen das Urteil und sind sehr erleichtert, dass das oberste Verfassungsgericht unsere Rechtsauffassung teilt und den sogenannten Mietendeckel in Berlin für verfassungswidrig erklärt hat. Das ist ein guter Tag für den Erhalt der Glaubwürdigkeit unseres Rechtsstaates“. Was Deutschland jetzt brauche, sei ein echter Konsens für das gemeinsame Schaffen von mehr bezahlbaren Wohnungen. ►

DIC



10 Mrd. EUR
Assets under Management

20 Jahre
Erfahrung am deutschen
Immobilienmarkt

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

dynamic
performance

Die Zeit des Gegeneinanders sei vorbei, ergänzt Gedaschko. Die Probleme auf Deutschlands Wohnungsmärkten können aus Sicht der Wohnungswirtschaft nur durch mehr Zusammenarbeit in einem effektiven Bündnis für den Bau und Erhalt von bezahlbarem Wohnraum gelöst werden und nicht durch ein lähmendes Gegeneinander. Als Investitionsbremse schade der Mietendeckel denjenigen, die ihre Wohnquartiere sozial orientiert pflegen und ebenso denjenigen, die bezahlbaren Wohnraum suchen. Der Bund und das Land Berlin täten gut daran, ihre Ressourcen auf das einzig funktionierende Instrument zu konzentrieren: mehr und bezahlbaren Neubau zu ermöglichen. Denn bezahlbares Wohnen braucht eine starke Wohnraumförderung und schnelleres, einfacheres und kostengünstigeres Bauen – und nicht noch mehr Regulierung. *(Der GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen vertritt als größter deutscher Branchendachverband bundesweit und auf europäischer Ebene rund 3.000 kommunale, genossenschaftliche, kirchliche, privatwirtschaftliche, landes- und bundeseigene Wohnungsunternehmen. Sie bewirtschaften rd. 6 Mio. Wohnungen, in denen über 13 Mio. Menschen wohnen. Der GdW repräsentiert damit Wohnungsunternehmen, die fast 30 Prozent aller Mietwohnungen in Deutschland bewirtschaften.)* □

Handelsinvestmentmarkt mit wohl schwächstem Auftaktquartal seit 2009

Run auf Fachmarktzentren und lebensmittelgeankerte Immobilien hält an

Constanze Wrede, Redakteurin „Der Immobilienbrief“

Das Transaktionsvolumen am deutschen Handelsinvestmentmarkt betrug lt. Savills in den ersten drei Monaten des Jahres rund 1,5 Mrd. Euro (CBRE: 1,9 Mrd. Euro; Colliers: 1,2 Mrd. Euro). Für Savills liegt das Ergebnis 44% unter dem Fünfjahresdurchschnitt des ersten Quartals, CBRE ermittelt einen Einbruch im Vergleich zum Rekord-Jahresauftakt des Vorjahres von 4,2 Mrd. Euro (Colliers) um deutliche 59%.

Insgesamt handelt es sich um das schwächste Auftaktquartal seit der Finanzkrise im Jahr 2009. Grund dafür ist lt. Savills nicht nur die geringe Anzahl an Deals sondern auch eine sinkende durchschnittliche Transaktionsgröße. So wurden in den letzten 12 Monaten lediglich 327 Transaktionen registriert, so wenige wie zuletzt in Q1 2013. In den ersten drei Monaten dieses Jahres habe es zudem kaum Transaktionen im dreistelligen Millionenbereich gegeben. Auch CBRE sieht die Portfolioquote um 36 Prozentpunkte

vdpOneStop

IHR NETZWERK FÜR MEHR IMMOBILIENEXPERTISE

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

Erfahren Sie mehr auf [vdpOneStop.de](https://www.vdpOneStop.de)

Deals

Wiesbaden: Die **redos Gruppe** hat das Äppelallee-Center erworben. Der Ankauf erfolgte für den Spezial-AIF „**Redos Einzelhandel Deutschland III**“. Der Fonds wurde 2019 durch redos und Union Investment aufgelegt. Verkäufer des hybriden Fachmarktzentrums mit einer Mietfläche von rund 26.000 qm ist der offene Immobilien Spezial-AIF „**Pradera Open Ended Retail Fund**“, der durch **INTREAL** administriert wird.

Derzeitige Ankermieter sind **real** und **Media Markt**. Die Liegenschaft umfasst etwa 69.500 qm Grundstücksfläche und Stellplätze für rund 1.160 Pkw.

redos wurde von **REIUS Rechtsanwälte** und **EY** begleitet. Pradera wurde von **Frantzen Steinhart Wehle Rechtsanwälte**, **CBRE Capital Markets** und **CBRE Building Consultancy** beraten.

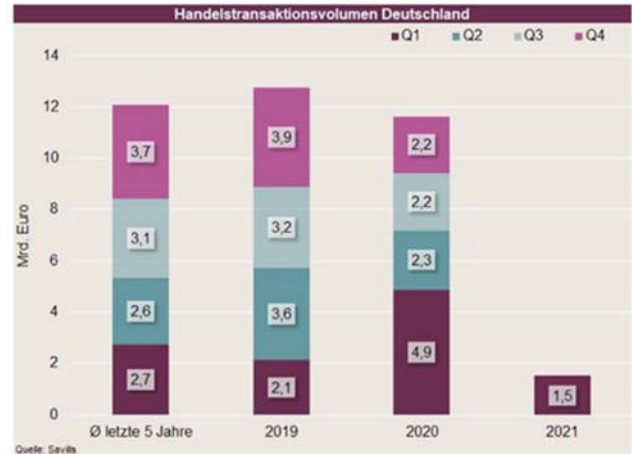
München: **PATRIZIA** hat im Auftrag ihrer institutionellen Kunden das denkmalgeschützte, vermietete Gebäude Lenbachplatz 6 in der Innenstadt erworben. Verkäufer ist die **Rock Capital Group**. Das Objekt umfasst 3.053 qm Fläche. Die 2.100 qm Bürofläche sind an die Anwaltskanzlei **Orrick, Herrington and Sutcliffe** vermietet. Mieter der Einzelhandelsflächen ist das Luxusmöbelhaus **Calligaris**. Die Transaktion wurde von **Cushman & Wakefield** vermittelt, mit Beratung durch **Clifford**.

Voerde: **Aengevelt** vermittelt der **Knauf Interfer Gruppe** die Gewerbeliegenschaft "Am Industriepark 2" mit rd. 111.000 qm Grundstücksfläche. **Panattoni** realisiert hier nach Abriss der Bestandsgebäude einen modernen Logistics Park mit ca. 60.000 qm Logistikfläche.

auf 28% rückläufig. Zu den größten Investments 2021 zählt der Verkauf des Stadtteilzentrums Zehlendorfer Welle, das **VALUES Real Estate** von der **CELLS Group** und **Ares Management** übernahm. Der Anteil der Portfolio Transaktionen ging ebenfalls rapide zurück und machte lediglich 30% des Gesamtvolumens aus. Zum Vergleich: Im Durchschnitt der letzten fünf Jahre lag dieser bei über 50%. Und bei den Produkten, auf die die Investoren heiß sind, herrscht Mangel.

Jennifer Güteryüz, Associate Research Germany bei Savills bestätigt, dass die hohe Nachfrage gerade bei lebensmittelgeankerten Objekten aktuell kaum bedient werden kann.

Den größten Anteil am Transaktionsgeschehen in Q1 hatten lt. **CBRE** mit 44% wie seit zahlreichen Quartalen Fach- und Lebensmittelmärkte sowie Fachmarkt- und Nahversorgungszentren. Mit 32% befanden sich 1A-Handelsimmobilien auf Platz zwei, gefolgt von „sonstigen Objekte“ wie Geschäftshäuser in Nebenlagen mit 17% und den Shopping-Centern (7%).



Bei der räumlichen Verteilung der Transaktionen spielen die sieben größten Investmentzentren lt. **Colliers** mit 12% Anteil derzeit eine sehr untergeordnete Rolle, B- und C-Städte kämen zusammen auf 9%. Mit 79% fände das Gros der Transaktionen außerhalb dieser größeren Städte statt.

Auf der Käuferseite belegen lt. **Colliers** erneut offene Immobilien- und Spezialfonds mit 367 Mio. Euro (30% Marktanteil) den ersten Platz, gefolgt von Privatinvestoren und Family Offices (243 Mio. Euro) sowie Asset- und Fondsverwalter mit 217 Mio. Euro. Bei den Verkäufern liegen Asset- und Fondsmanager gleichauf mit Projektentwicklern (jeweils 20% und privaten Investoren mit 17%. Ausländisches Kapital sei, so **Colliers**, mit 37% höher vertreten als am Gesamtmarkt mit 26%.

Angesichts der derzeitigen Marktsituation mit nur wenigen Transaktionen und Investorenzurückhaltung bei nicht überschaubaren Risiken im Textilsegment ist eine Aussage zu den Renditen lt. **Savills** derzeit schwer zu treffen. Die Spitzenrendite für Shopping Center und Fachmarktzentren sieht **Savills** in Q1 unverändert bei 5,0% bzw. 4,3% (**CBRE** 4,15%). **Savills** Investorenwahrnehmung ließe jedoch auch den Schluss zu, dass die tatsächlichen Renditen für Shopping Center höher anzusiedeln seien.

Bei den Corona-Profituren Supermärkte fielen die Spitzenrenditen um 60 Basispunkte auf nunmehr 3,9% (**CBRE** 4,50) mit weiter sinkender Tendenz dank des Nachfragebooms. Für das Gesamtjahr geht **Savills** im Retail Warehouse Segment von einem Nachfrageüberhang von ca. 3 Mrd. Euro aus. Dementsprechend geht **Jörg Krechky**, Director und Head of Retail Investment Services Germany bei **Savills** von einer weiteren Renditekompression aus. Erst wenn die Renditen für Supermärkte das Niveau von Logistikimmobilien erreicht hätten, sei mit einer Umkehr dieses Trends zu rechnen. Auch die Rendite bei Baumärkten sinkt weiter: Lag die Spitzenrendite vor einem Jahr noch bei rd. 5,2%, so sank sie lt. **CBRE** bis Ende 2020 auf 5,1% und aktuell auf 4,8% ab. Die Spitzenrendite von Fachmarktzentren blieb lt. **CBRE** hingegen stabil bei 4,15%. Bei Geschäftshäusern gab es lt. **Savills** einen leichten Aufwärtstrend um 10 Basispunkte auf 3,0%. □

Deals

Venlo/NL: Union Investment

hat das Logistik-Projekt „Greenfield“ erworben. Das Projekt liegt im Business Park „Greenport“. Bis Ende des dritten Quartals 2022 entsteht eine



Logistikimmobilie mit einer Gesamtmietfläche von 61.750 qm. Der Verkäufer **Hessing B.V.** ist zugleich auch der künftige Mieter des Objekts mit einem 20-Jahres-Vertrag. Der Ankauf erfolgt für einen Logistik-Spezialfonds, den Union Investment gemeinsam mit **GARBE Industrial Real Estate** im vergangenen Jahr aufgelegt hat. Union Investment wurde von **3Stone Real Estate, Dentons, Drees & Sommer** und **PwC** beraten, Hessing von **CMS** und **TLF Real Estate**.

Hamburg: PGIM Real Estate

hat im Rahmen seiner European Core Strategie den Verkauf mehrerer Immobilien in einem Gewerbepark in Langenhorn abgeschlossen. Während der kürzlich aufgelegte „**Swiss Life Real Estate Funds (LUX) S.A., SICAV-SIF – ESG European Industrial & Logistics**“ den Großteil des Bestandsportfolios übernimmt, wurde ein Grundstück mit Entwicklungspotenzial von dem offenen Immobilien-Spezial-AIF „**BEOS Corporate Real Estate Fund Germany I**“ gekauft. Das Portfolio umfasst eine vollvermietete Gewerbefläche von ca. 24.100 qm zuzüglich einer Fläche von ca. 9.000 qm durch die Errichtung eines Neubaus.

Starker Jahresauftakt bei Wohninvestments

Hohe Nachfrage pusht die Preise

Constanze Wrede, Redakteurin „Der Immobilienbrief“

Im ersten Quartal 2021 wurden rund 6,4 Mrd. Euro in Wohnimmobilien investiert BNP Paribas Real Estate. (BNPPRE), und JLL; Nai apollo: 6,3 Mrd. Euro; CBRE: 5,7 Mrd. Euro (ab 50 Einheiten). Der Vergleich mit dem Vorjahreszeitraum, der rd. 40% höher ausfiel, hinkt, da allein der Adler Real Estate/Ado Properties Deal den Vorjahreswert um 6 Mrd. Euro bzw. rund 70% des Umsatzes nach oben pushte.

Demgegenüber entfallen auf den Ankauf von 7.500 **Soka-Bau** Wohnungen durch **AEW** als einzigem Großdeal lediglich 1 Mrd. Euro im laufenden Jahr bzw. knapp 20%. Vergleiche man nur das verbleibende Volumen ohne die beiden Milliarden-Abschlüsse, so habe sich das Q1-Ergebnis 2021 sich fast verdoppelt, relativiert **BNPPRE**. Der 10-Jahres-Schnitt sei um gut 16% übertroffen worden. Nachfrage bestand in allen Größenklassen.

Vor allem Käufe zwischen 25 und 100 Mio. Euro haben ihren Anteil stark ausgeweitet und tragen aktuell fast ein Drittel zum Gesamtergebnis bei, während es im Vorjahr lediglich rund 13% waren. Insgesamt registrierte **JLL** 143 Transaktionen, rund 19% mehr als in Q1 2020 und sogar 42% mehr als der Fünfjahresschnitt. Projektentwicklungen (1,57 Mrd. Euro; 25%) sowie Sonderwohnformen wie Studentenwohnanlagen und Mikroapartments (545 Mio. Euro; 8,5%) profitierten lt. **BNPPRE** besonders. Für „**Der Immobilienbrief**“ ist das eher ein Zeichen zyklischer Überhitzung, wenn Nischenmärkte die klassischen Anlagemärkte überholen. **NAI apollo** berechnete einen durchschnittlichen Preisanstieg je Wohnung vor allem infolge des hohen Anteils an Asset- und Forward-Deals in den Risikoklassen Core und Core Plus von 40% auf aktuell rund 172 000 Euro.

Mit knapp 3,4 Mrd. Euro (+10%-Punkte) flossen über die Hälfte der Investitionen in die die Top-7 Standorte (Berlin 890 Mio. Euro; München und Frankfurt, je rd. 640 Mio. Euro, Hamburg 510 Mio. Euro und Düsseldorf, Köln und Stuttgart zwischen 170 und 270 Mio. Euro). Lt. **CBRE** rücken aber auch das Umland der Metropolen sowie Universitätsstädte wie Nürnberg, Freiburg, Dresden, Leipzig und Wiesbaden immer mehr in den Fokus der Investoren. Insbesondere in den traditionell von Einfamilienhäusern geprägten Standorten und Regionen im Umland der großen Städte zeichnet sich eine Entwicklung hin zum Mietwohnungssegment ab.

Nach jahrzehntelanger Wohnungsabstinentz aus gut fundierten Gründen zwingt die Zinssituation nahezu alle Anlegergruppen wieder in Wohnen. Für viele Newcomer könnten die Verwaltungserfordernisse aus Sicht von „Der Immobilienbrief“ auch ohne besondere Marktkonsolidierung einen Einstieg in die Lernkurve bringen. An der Spitze liegen Pensionskassen mit gut 21%, gefolgt von Spezialfonds mit 20% und Equity/Real Estate Funds mit knapp 13%. Ähnliche Anteile erreichen Versicherungen mit fast 13% sowie Unternehmen der öffentlichen Hand mit gut 12%. Investment Manager steuern 9% bei.

Aktuell tragen ausländischer Anleger rund ein Viertel zum Gesamtumsatz bei. Mit 15% liegen lt. **BNPPRE** nordamerikanische Investoren an der Spitze, gefolgt von europäischen Käufern, die auf knapp 11% kommen. Nicht nur das Ergebnis des letzten Jahres, sondern auch der Jahresauftakt 2021 zeige, dass die Wohnungsmärkte kaum bis gar nicht unter den Auswirkungen der Corona-Pandemie litten, so **Christoph Meszlin**, GF **BNPPRE**. Wohn-Investments würden gerade in einem schwierigen konjunkturellen Umfeld als sichere Anlage angesehen. □

Deals

Ottobrunn: M7 Real Estate hat im Auftrag des Fonds M7 European Real Estate Investment Partners IV eine Light-Industrial-Immobilie an ein Joint Venture von PAMERA Real Estate Partners und der Accumulata Real Estate Group verkauft. Die Immobilie in der Lise-Meitner-Straße 10.1/10.2 umfasst rund 7.300 qm Lager- und Bürofläche. Mieter sind Airbus, Apleona und die SV Haustechnik GmbH. Realogis war für Accumulata beratend tätig.

Köln: Die Deutsche Investment hat für ihren Immobilien-Spezial-AIF „Deutsche Investment – Büro I“ ein Bürogebäude in der Stolberger Straße erworben. Das vollständig vermietete Gebäude bietet rund 4.700 qm Nutzfläche. Verkäuferin ist die Auric Investment GmbH. Die Transaktion wurde durch Larbig & Mortag begleitet.

Bitterfeld-Wolfen: Die Garbe Industrial Real Estate GmbH hat ein 200.000 qm großes, baureifes Grundstück erworben. Darauf soll eine Logistikimmobilie mit einer Hallenfläche von bis zu 110.000 qm entstehen. Das Grundstück liegt im sogenannten Technologiepark Mitteldeutschland, der mit einer Gesamtfläche von etwa 300 ha zu den größten Gewerbe- und Industriestandorten in Sachsen-Anhalt zählt.

Willich: Die Axadia International GmbH erwirbt eine Lager-/Logistikhalle mit Bürogebäude in der Hanns-Martin-Schleyer-Straße 36-38. Verkäufer ist die MUSIC Tribe Brands DE GmbH. Realogis war vermittelnd tätig. Der Verkaufspreis lag im mittleren einstelligen Millionenbereich.

„Besser als befürchtet“-Jahresauftakt auf dem deutschen Hotelinvestmentmarkt

Erholungstrend nach Absturz-Quartalen

Marion Götza, „Der Immobilienbrief“

Insgesamt fielen im ersten Quartal 61% des Investitionsvolumens auf Core oder Core-Plus-Objekte. Davon ein Großteil in den Top-7-Standorten, die zusammen auf 207 Mio. Euro oder 43% des gesamten Transaktionsvolumens der ersten drei Monate kommen. Hierzu trugen im Wesentlichen Transaktionen in Frankfurt und München bei, wo das Investitionsvolumen um zwölf beziehungsweise 134% über jenem Wert des Vorjahreszeitraums lag. Zu diesem Ergebnis kommt CBRE, während Lt. Colliers in den ersten drei Monaten 2021 Hotelimmobilien im Wert von 493 Mio. Euro gehandelt wurden. Das Ergebnis liegt knapp 52% unter dem äußerst starken Auftaktquartal aus dem Vorjahr, in dem Hotels im Wert von über 1 Mrd. Euro verkauft wurden. Außerdem wurde der zehnjährige Durchschnitt um 14% verfehlt. Verglichen mit den letzten drei Monaten des Vorjahres, konnte das Transaktionsvolumen aber um knapp 44% gesteigert werden. Der Anteil von Hotelimmobilien am gesamten gewerblichen Transaktionsvolumen lag, wie schon im ersten Quartal 2020, bei 6%.

Der deutsche Hotelinvestmentmarkt konnte im ersten Quartal 2021 mit einem Transaktionsvolumen von knapp 500 Mio. Euro bei 14 Transaktionen das beste Transaktionsergebnis der vergangenen drei Quartale erzielen. Zu diesem Ergebnis kommt JLL. Lt. Analyse von

BNP Paribas Real Estate lag das Investmentvolumen bei gut 520 Mio. Euro, was einem Rückgang um über 50% im Vergleich zum Ausnahmeergebnis des

Vorjahres entspricht. **CBRE** registriert im ersten Quartal 2021 480 Mio. Euro. Verglichen mit dem besonders starken ersten Quartal des Vorjahres ist das ein Rückgang um 47%.

„Der Marktanteil am Transaktionsvolumen ist um 30 Prozentpunkte auf 60% zurückgegangen“, erläutert **Dr. Jan Linsin**, Head of Research bei CBRE in Deutschland. Verdoppelt hat sich hingegen das Volumen im Value Add-Segment. Im ersten Quartal 2020 entfielen von 44 Transaktionen 33 auf Core und Core-Plus. Im ersten Quartal 2021 waren es von 25 Transaktionen aber nur neun. **René Schappner**, Head of Hotel bei **Colliers**: „Der Markt für Hotelinvestments im Allgemeinen war in den ersten drei Monaten des Jahres sehr ruhig. Nur 27 Objekte wurden gehandelt.“

Ca. 43% des Transaktionsvolumens entfielen Lt. Colliers auf Portfoliotransaktionen. Im Auftaktquartal des Vorjahres waren es noch 59%. Damals trug aber die **TLG** Übernahme durch **Aroundtown** wesentlich zum Portfolioanteil bei. Auffällig ist, dass ausschließlich Portfolien mit zwei oder drei Objekten gehandelt wurden. Die mit Abstand größte Einzeltransaktion im bisherigen Jahresverlauf war der Verkauf der **Villa Kennedy** in Frankfurt am Main, die die **DIC Asset AG** an **Conren Land** verkauft hat. Das prestigeträchtige Haus, das derzeit noch als 5-Sterne Hotel geführt wird, könn-



te im Plan B in Zukunft zu einer Seniorenresidenz entwickelt werden. Im ersten Quartal gab es weitere Hoteltransaktionen mit dem Ziel einer Umnutzung, beispielsweise in (Senioren-) Wohnen oder Büro.

Weitere Transaktionen waren die Veräußerung des im Dezember 2020 neu eröffneten **Motel One Bonn** als Teil der Urban Soul Entwicklung am Hauptbahnhof. Die gesamte Entwicklung mit über 20.000 qm Mietfläche ging nach Fertigstellung durch den Entwickler **die developer** an die **Ampaga Real Estate**. Der Projektverkauf des zukünftigen **Radisson Leipzig** als Teil der Quartiersentwicklung Future Living. Käufer war das Versorgungswerk der **Landesärztekammer Hessen**, die es vom Projektentwickler **Fay Projects** erworben hatte. Der Verkauf des im Dezember fertiggestellten **Brera Frankfurt West** mit 150 Serviced Apartments als Teil der gemischt genutzten Immobilie Double U. Die **City 1 Group** hatte das Objekt im Februar an eine Versicherung veräußert. Die Veräußerung des **Leonardo Portfolios** in München, bei dem die israelische Hotelgruppe **Fattal** in einer Sale-und-Lease-Back Transaktion die beiden Häuser Leonardo München City West und Leonardo Hotel & Residenz München an ein Family Office verkaufte.

Das Transaktionsvolumen für beide Objekte betrug 77 Mio. Euro. Der Verkauf eines Portfolios im Ruhrgebiet, inklusive der Häuser **Courtyard by Marriott Bochum Stadtpark**, **Renaissance Bochum** und **Courtyard by Marriott Gelsenkirchen**. Bei der Transaktion übernahm das Family Office **Anter Group** die Mehrheitsbeteiligung an den drei Hotels, die künftig unter der hauseigenen Stay Design Marke geführt werden sollen.

Im ersten Quartal wurde auf dem deutschen Hotelinvestmentmarkt ein Großteil der Käufe von einheimischen Investoren getätigt, recherchiert CBRE. Diese machten knapp 76% des Transaktionsvolumens aus, im Vorjahresquartal lag dieser Anteil bei gerade mal 36%. Bei den Verkäufen waren im ersten Quartal 2021 internationalen Akteure stärker vertreten als im Vorjahreszeitraum. Ihr Anteil am Verkaufsvolumen stieg um elf Prozentpunkte auf 47%.

Internationale Investoren haben sich in den ersten drei Monaten des Jahres mit Investments in Hotelimmobilien sehr zurückgehalten. Über 82% des investierten Kapitals kamen von heimischen Investoren, so Colliers. Asiatische



#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

 **Real I.S.**

Deals

München: Die **International Campus GmbH** hat von **SIGNA Real Estate** eine kürzlich fertiggestellte Projektentwicklung für Studentenapartments erworben. Es handelt sich um einen schlüsselfertigen neugeschossigen Neubau und ein fünfgeschossiges Bestandsgebäude mit insgesamt 234 Apartments. Die Eröffnung des Hauses erfolgt zum Sommersemester 2021.

Das Gebäudeensemble Hanebergstraße 2 im Stadtteil Nymphenburg bietet auf über 9.000 qm Fläche vollständig eingerichtete Apartments. Im Bestandsgebäude sind weiterhin einige Apartments für Berufstätige vorgesehen. Die 1.000 qm große Gewerbefläche hat ein Tochterunternehmen der **Telekom** für mehrere Jahre gemietet. Für Pkws stehen 37 Tiefgaragen- sowie neun Außenplätze zur Verfügung.

Frankfurt: **CA Immo** hat mit der Spielefirma **Cloud Imperium Games Ltd.** einen 10-Jahres-Mietvertrag über rd. 3.000 qm Mietfläche in der Hochhausentwicklung ONE abgeschlossen. Das 190 Meter hohe Landmarkgebäude entsteht derzeit bis Anfang 2022 in zentraler Lage an



der Schnittstelle des Bankenviertels, der Messe und dem Europaviertel. Mit dem Abschluss

dieses Mietvertrages ist der ONE bereits zu rd. 50% vorvermietet. Das Gesamtinvestment der CA Immo beläuft sich auf rd. 410 Mio. Euro. **Colliers** war beratend tätig.

Investoren haben in den ersten drei Monaten des Jahres keine Hotelimmobilien in Deutschland gekauft. Auf Verkäuferseite ist das Bild ähnlich. Von den insgesamt knapp 493 Mio. Euro Transaktionsvolumen entfielen rund 58% auf deutsche Verkäufer. Von internationalen Eigentümern verkaufte Objekte machten dementsprechend 42% am Volumen aus. Aktuell liegen Family Offices mit einem Marktanteil von 44% an der Spitze des Investorenrankings.

Bei den Sterne-Kategorien der gehandelten Hotels gab es im Vergleich zum Vorjahreszeitraum lt. CBRE einige Veränderungen. Der Fokus des Transaktionsvolumens lag zwar auf 3-Sterne-Hotels (27%) und 4-Sterne-Hotels (43%). Besonders bei Letzteren gab es jedoch einen deutlichen Rückgang im Vergleich zum Vorjahr (minus 61%). Hotels der 4-Sterne Kategorie waren die meistgehandelten Objekte, mit einem Marktanteil von etwas über 50%. Dahinter folgen mit rund 21% Hotels der 3-Sterne Kategorie, mit 19% Hotels der 5-Sterne Kategorie. Lt. Colliers trägt hierzu aber ausschließlich der Verkauf der Villa Kennedy bei, so dass der hohe Anteil nicht als zunehmende Attraktivität von 5-Sterne Hotels interpretiert werden sollte. Der Anteil von Boarding Houses beträgt nur noch 6%. Im Gesamtjahr 2020 lag der Anteil noch bei über 8%.

Ausblick: CBRE geht davon aus, dass das Transaktionsgeschehen im zweiten Quartal deutlich hinter den Ergebnissen der letzten Jahre zurückbleiben wird, rechnet aber ab der zweiten Hälfte mit einer Belebung. „Mit anziehender Impfquote erscheint eine deutliche Erholung der weltweiten Reisemärkte im zweiten Halbjahr nicht unwahrscheinlich, was für Betreiber und Investoren wieder freundlichere Perspektiven eröffnen würde“, erläutert **Alexander Trobitz**, Geschäftsführer und Head of Hotel Services BNP Paribas Real Estate. □

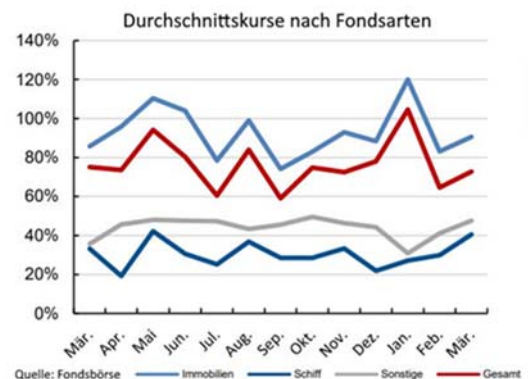
Mehr Umsatz bei höheren Kursen am Zweitmarkt Umsatz von Immobilienfonds steigt um 28%

Constanze Wrede, Redakteurin „Der Immobilienbrief“

Die **Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler** verzeichnete im März ein reges Handelsgeschehen. Mit 596 Vermittlungen und einem Umsatz von rd. 22,6 Mio. Euro konnten die März Ergebnisse aus 2020 (19,37 Mio. Euro) und 2019 (18,87 Mio.) deutlich übertroffen werden. Die Kurse zogen über alle Assetklassen hinweg an. Der Durchschnittskurs über alle Assetklassen hinweg stieg von 64,62% im Februar auf 72,71% im März.

Die 409 Vermittlungen (Vormonat: 289) auf dem Immobiliensektor summierten sich auf einen Umsatz von 14,19 Mio. Euro (Vormonat: 11,09 Mio. Euro).

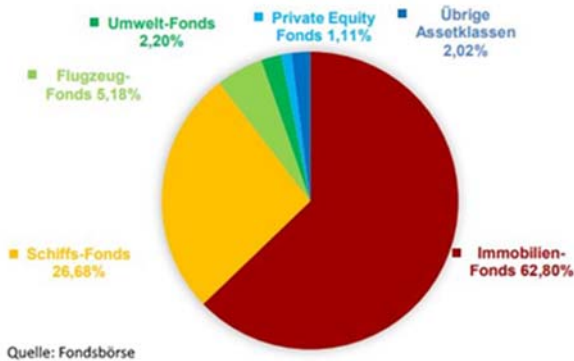
Mit 62,80% des Gesamtvolumens spielen die Immobilienfonds wie gewohnt die dominierende Rolle. Der durchschnittliche Kurs stieg von 83,13% im Februar auf 90,60% im März. Wohnimmobilien wurden zu anhaltend hohen Kursen gehandelt. Aber auch Büroimmobilien waren wieder stärker nachgefragt. Trotz aller Unsicherheiten im Markt konnten hier einzelne Fonds aus Sicht der letzten 12 Monate neue Höchstkurse markieren. ▶



Sicht der letzten 12 Monate neue Höchstkurse

Mit 91 Vermittlungen (Vormonate: 78 und 60) und einem Nominalumsatz von 6,03 Mio. Euro (Vormonate: 4,08 Mio. bzw. 1,68 Mio. Euro im Januar) erreichten Schiffsbeteiligungen einen seit Jahren nicht gesehenen Höchststand. Der Anteil am Gesamtmarkt stieg im März auf 26,68%, die Kurse von 29,83% im Februar auf aktuell 40,51% im Mittel.

Prozentualer Handelsumsatz nach Assetklassen



Die unter Sonstige Beteiligungen zusammengefassten Assetklassen Private Equity-, Erneuerbare Energien- und Flugzeugfonds lagen in etwa im gewohnten Rahmen. Flugzeugfonds wurden nach einer langen Durststrecke erstmals wieder etwas stärker nachgefragt. Insgesamt kam es hier zu 96 Vermittlungen (Vormonate: 103 und 59) mit einem Nominalumsatz von 2,38 Mio. Euro (Vormonate: 2,70 Mio. bzw. 2,22 Mio. Euro). Das durchschnittliche Kursniveau stieg von 41,10% im Februar auf aktuell 47,57%.

Im Vergleich zum Vorjahresquartal, wo erst in den letzten beiden Handelswochen die Corona-Auswirkungen spürbar wurden, stieg der Nominalumsatz trotz aller Widrigkeiten von 59,12 Mio. Euro in Q1 2020 auf 63,17 Millionen. Die Anzahl der Transaktionen erhöhte sich von 1391 auf 1450. Lediglich der erzielte Durchschnittskurs kam etwas zurück von 88,24% im ersten Quartal 2020 auf aktuell 80,61%. □

Büromarkt Frankfurt mit verhaltenem Jahresstart

Corona prägt Frankfurt auch im Jahresverlauf

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

Mit einem der schlechtesten Starts der letzten 10 Jahre ist Frankfurt in das neue Jahr gestartet. Nur im ersten Quartal des Vorjahres lag das Ergebnis in Deutschlands Finanzmetropole noch darunter. Im Q1 2021 habe NAI apollo einen Büroflächenumsatz inklusive Eschborn und

Offenbach-Kaiserlei durch Vermietungen und Eigenutzer in Frankfurt in Höhe von 76 200 qm und ein Plus von 12% erfasst, berichtet GF Andreas Wende. JLL ermittelt mit 83 000 qm sogar ein Plus von 22%. Das liege fast ein Viertel unter dem Schnitt der vergangenen 10 Jahre (Q1 2011 – Q1 2020: 99 200 qm) berichtet NAI.

Auch für JLL fallen die langfristigen Vergleiche mit -28% gegenüber dem 5-Jahresschnitt von 114.000 qm und -21% gegenüber dem 10-Jahresschnitt von 105.000 qm schwach aus. Ohne den Start des Eigenutzerprojekts durch Siemens wäre das Resultat mit 61.200 qm noch deutlich niedriger ausgefallen, ergänzt NAI. Mietvertragsverlängerungen machten rund 36.000 qm aus. Das bestätigt die „Der Immobilienbrief“ Attentismus-These. Der größte Umsatz ist der Eigenutzerbau von **Siemens** in Gateway Gardens. Von den über 35.000 qm wird Siemens selbst 15.000 qm belegen. Die Anmietungen des Jobcenters im Palazzo Fiorentino folgen mit ca. 7.600 qm Büro und **Mainova** mietet in der Solmsstraße 6.900 qm.

Die Spitzenmiete blieb lt. NAI stabil auf 46,00 Euro, wobei JLL mit gleichfalls konstanten 41,50 Euro die Miete deutlich bescheidener ansetzt. Die Durchschnittsmiete sank lt. NAI im Q1 spürbar von 22,80 Euro auf jetzt 21,90 Euro. Im Q1 seien Büroflächenfertigstellungen von 58 300 qm (JLL: 59.000 qm) bei einer Vorvermietungsquote von 60% erfolgt. Im Gesamtjahr kommen 190.800 qm dazu, wovon 72% vergeben seien. 2022 würden weitere 212.000 qm mit einer Vorvermietungsquote von 49% fertiggestellt. Das sieht JLL mit jeweils über 200.000 qm Fertigstellungen ähnlich. Durch Flächenabgänge sei der Büromarkt Frankfurt um 49.200 qm reduziert worden. Der Büroflächenbestand betrage nun 11,432 Mio. qm.

Der marktaktive Leerstand innerhalb 3 Monaten beziehbarer Büroflächen sei im Q1 deutlich auf 945.000 qm bzw. 8,3% angestiegen. Hier ist JLL mit 6,3% evtl. durch eine engere Flächendefinition optimistischer. Der Frankfurter Büroflächenmarkt werde auch im weiteren Jahresverlauf durch die Corona-Pandemie geprägt sein. Ein weiterer Leerstandsanstieg sei wahrscheinlich, größere Marktverwerfungen werden von NAI aber nicht erwartet, wobei JLL Vermietungschef **Stephan Leimbach** den Markt in einer in einer Phase hoher Fertigstellungsvolumina sieht. Es würden die hohen Fertigstellungsvolumina aus dem Gesamtjahr 2020 in drei aufeinanderfolgenden Jahren erreicht. □

Deals

London: Art-Invest Real Estate hat das Büro- und Geschäftshaus Sackville House für einen seiner regulierten Investmentfonds erworben. Verkäufer ist das britische Immobilienunternehmen **Amsprop**. Das Sackville House befindet sich in prominenter Ecklage von Mayfair. Es verfügt über 33.000 Quadratfuß Mietfläche, die u.a. an eine **Lloyds Bank** Filiale im Erdgeschoss vermietet ist und in den Obergeschossen eine diversifizierte Büromieterstruktur aufweist. Die Transaktion wurde durch **Michael Elliott** vermittelt, für Art-Invest waren **Reed Smith** und **K&L Gates** sowie **PwC** und **Hollis Global** beratend tätig.

Mainz: CA Immo hat im Büroprojekt ZigZag im Zollhafen mit der **Paigo GmbH** einen Mietvertrag über rund 800 qm Mietfläche abgeschlossen. Das zur **Bertelsmann-Tochter Arvato Financial Solutions** gehörende Unternehmen wird das Gebäude voraussichtlich zum 1. Juli 2021 beziehen. Mit Abschluss dieses Mietvertrages ist das ZigZag vor Fertigstellung zu rd. 50% vermietet. Das Gebäude am nördliche Hafenbecken des Quartiers umfasst insgesamt rd. 4.600 qm Mietfläche. Das Investment der CA Immo beläuft sich auf insgesamt ca. 16 Mio. Euro.

Kirchheim: Covivio vermietet rd. 800 qm Büro- und rd. 200 qm Lagerfläche im Büroobjekt „Sunsquare“ an die **Eco Stor GmbH**.

Schweiz: Luxushäuser gefragt – Preisanstieg setzt sich fort

Wohneigentum wird in der Schweiz auch im 1. Quartal 2021 teurer. Sowohl Einfamilienhäuser als auch Eigentumswohnungen legen weiter zu, wobei der größte Anstieg jeweils im gehobenen Segment beobachtet werden kann. (red)

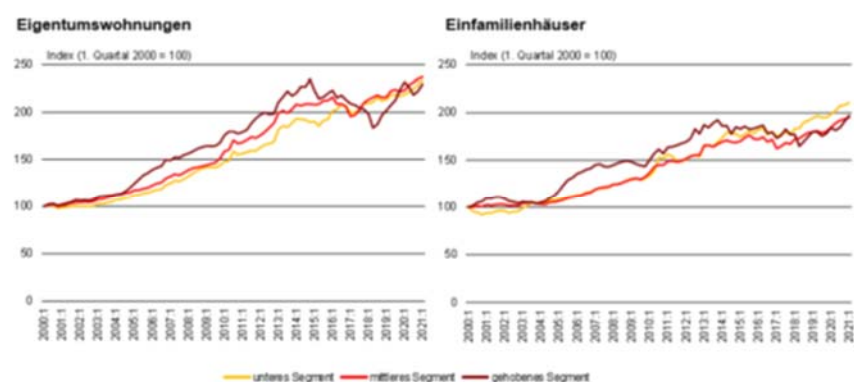
Mit einem Plus von 2,0% verteuern sich Einfamilienhäuser in der Schweiz auch im 1. Quartal 2021. Auffällig ist dabei vor allem der starke Anstieg von 3,2 Prozent im gehobenen Segment, während das untere (+1,1%) sowie mittlere Segment (+0,8%) etwas weniger deutlich steigen. Nachdem es unmittelbar nach Ausbruch der Corona-Pandemie im Luxusbereich zwei Quartale lang zu einem relativ deutlichen Preisrückgang von insgesamt -5,9 Prozent gekommen war, setzte dieses Segment bereits im Vorquartal zu einer Erholung an (+1,9%), welche sich nun akzentuiert.

Dazu **Stefan Fahrländer**, Partner von **FPRE**: «Es ist üblich, dass das gehobene Segment am stärksten auf Schocksituationen reagiert. Nachdem es zunächst in einer ersten Phase abwärts ging, schlägt das Pendel nun in die andere Richtung. Der Anstieg dürfte sich aber schon sehr bald abschwächen, die Luft nach oben wird langsam dünn.»

Region Zürich mit deutlichstem Preisanstieg

Interessant ist auch der Blick auf die vergangenen vier Quartale, zeigt dies doch die Preisänderung seit dem Ausbruch der Corona-Pandemie auf: Über diesen Zeitraum

Abbildung 1: Preisentwicklung EWG und EFH (Schweiz) seit 2000



Quelle: Transaktionspreisindizes Fahrländer Partner. Datenstand: 31. März 2021.

haben sich Einfamilienhäuser schweizweit um 6,4% verteuert. Am deutlichsten waren dabei die Preisanstiege in den Regionen Zürich (+7,7%), Ostschweiz (+7,1%) und Mittelland (7,0%). Am unteren Ende rangieren der Alpenraum (+1,6%) sowie die Südschweiz (+2,1%). Die Preise für Eigentumswohnungen haben im letzten Quartal mit 2,2% zwar etwas stärker zugelegt als Einfamilienhäuser. Zum Vorjahresquartal fällt die Teuerung des EWG-Segments mit plus 2,7% jedoch deutlich geringer aus. Hier ist die Entwicklung je nach Segment unterschiedlich: Das untere (+6,8%) und mittlere Segment (+6,3%) verzeichnen einen deutlichen Anstieg, Eigentumswohnungen im gehobenen Segment (-1,0%) hingegen sind über die vergangenen vier Quartale sogar leicht günstiger geworden.

FPRE rechnet für das laufende Jahr mit stabilen bis leicht steigenden Preisen bei Eigentumswohnungen und einer Fortsetzung des Preisanstiegs bei Einfamilienhäusern, wobei sich der Aufwärtstrend eher abschwächen dürfte. □

Deals

Brüssel: QUEST Funds hat ein Büro- und Geschäftshaus in der Rue Montoyer 34 an das belgische Immobilienunternehmen **Alides** verkauft. Es erwirbt die Objektgesellschaften Montoyer 34 Leasehold und Montoyer 34 Freehold vom Fonds **Hesse Newman Real Estate Nr. 8**, der von QUEST Funds gemanagt wird. Das 1993 errichtete neugeschossige Objekt umfasst eine Bürofläche von 12.582 qm, die bis September 2021 vollständig an die **Europäische Kommission** vermietet ist. Die Tiefgarage bietet 276 Pkw-Stellplätze.

Eckersdorf: Die **Warburg-HIH Invest Real Estate** hat eine Nahversorgungsimmobilie von der **Admira Handelsimmobilien GmbH & Co. KG** erworben. Die Single-Tenant Immobilie in der Talstraße in Eckersdorf bei Bayreuth verfügt über eine Gesamtmietfläche von rund 3.000 qm.

Edeka hat einen Mietvertrag mit einer Laufzeit von 16 Jahren abgeschlossen. Die Projektentwicklung wird im zweiten Quartal dieses Jahres fertiggestellt. Die Transaktion erfolgte im Rahmen eines Asset Deals für den offenen Spezial-AIF „**Warburg-HIH Perspektive Einzelhandel: Fokus Nahversorgung**“.

Die Beratung wurde von **Heuking Kühn Lüer Wojtek** und **Witte Projektmanagement GmbH** durchgeführt. Vermitteltend war **Kleinschmidt Immobilien** tätig.

Finning: Die **Blue Cap Asset Management GmbH** verkauft das ehemalige Gebäude und Betriebsgelände der **em-tec GmbH** an einen privaten Investor. Der Verkaufspreis liegt im mittleren einstelligen Millionenbereich.

Der Crowdinvest Marktreport 2020 für Deutschland

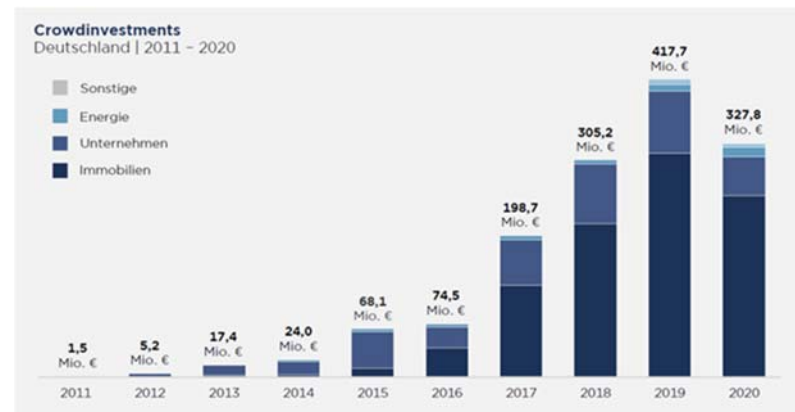
Robert Fanderl

Der Marktreport von Crowdinvest erscheint nun bereits zum fünften Mal. Er verfolgt das Ziel, die Entwicklungen auf dem deutschen Crowdinvestment-Markt kontinuierlich und bestmöglich abzubilden. Im Jahr 2020 zeigt sich der Gesamtmarkt – coronabedingt - erstmals rückläufig, wobei sich die Entwicklungen der einzelnen Investmentsegmente durchaus unterscheiden.

Gesamtmarkt

Der Markt für Crowdinvestments befand sich seit Jahren auf Wachstumskurs – bis die Corona-Pandemie zu teilweise deutlichen Bremsspuren führte. Im Vergleich zum Vorjahr zeigt sich im Jahr 2020 ein Rückgang beim vermittelten Crowdinvestment-Volumen von 417,7 Millionen Euro auf 327,8 Millionen Euro (-21,5 Prozent). Dabei haben sich die einzelnen Investmentsegmente sehr unterschiedlich entwickelt:

- Immobilien-Crowdinvestments haben 254,9 Millionen Euro (-18,9 Prozent) akquiriert,
- Mezzanin- und EK-basierte Unternehmensfinanzierungen konnten 50,9 Millionen Euro (-6,2 Prozent) einsammeln,
- Kreditbasierte Crowdinvestments für Unternehmen sanken auf 3,6 Mio. Euro (-89,1 Prozent). Der Einbruch bei den kreditbasierten Finanzierungen liegt daran, dass Funding-Circle, eine der bis 2019 führenden Plattformen, die Vermittlung von Crowd-Krediten in Deutschland eingestellt hat,
- Crowdinvestments für Energieprojekte konnten sich auf 13,4 Millionen Euro (+44,8 Prozent) steigern.



Quelle: Crowdinvest Marktreport 2020

Fokus: Crowdinvestments für Immobilien

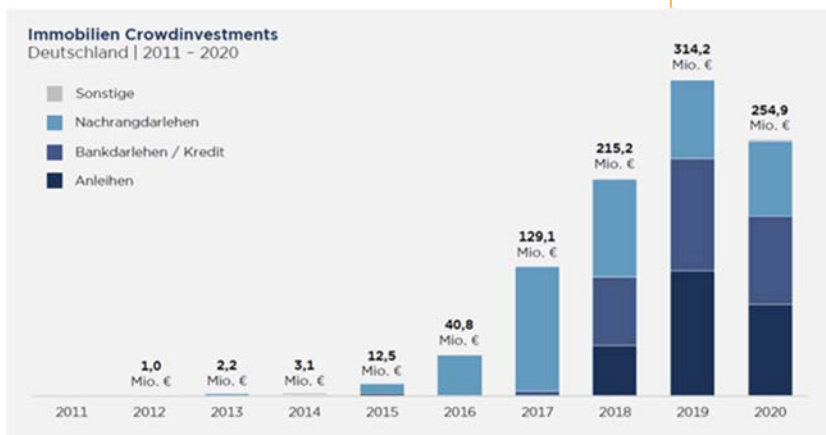
Immobilien-Investments stellen seit Jahren das mit Abstand größte und wachstumsstärkste Segment dar. Nach einem Zuwachs von 46 Prozent im Jahr 2019 auf ein vermitteltes Volumen von 314,2 Millionen Euro, knickt der Markt im Jahr 2020 um knapp 19 Prozent auf 254,9 Millionen Euro ein. Die Mittel verteilen sich nach den Erhebungen von Crowdinvest auf folgende Nutzungsarten:

- Wohnen: 104,9 Millionen Euro (82 Projekte)
- Büro: 29,7 Millionen Euro (12 Projekte)
- Gewerbe/Handel: 27,2 Millionen Euro (20 Projekte)
- Mikroapartments: 18,4 Millionen Euro (9 Projekte)
- Pflege: 15,8 Millionen Euro (9 Projekte)

- Mischnutzung/Weitere: 58,8 Millionen Euro (26 Projekte)

Platzierungsstärkste Plattform war erneut **Exporo** mit 135,7 Millionen Euro, was allerdings einen Rückgang von 28,2 Prozent gegenüber dem Vorjahr darstellt. Ursächlich für den Rückgang des Investitionsvolumens waren neben der Corona-Pandemie auch verminderte Marketingaktivitäten, weil Exporo die weiteren wirtschaftlichen Entwicklungen in der Pandemie erst einmal beobachtet hat. Für 2021 sieht Exporo deutlich mehr Wachstumschancen und will dementsprechend die Schlagzahl wieder erhöhen. Auf Platz zwei liegt **Engel & Völkers** mit 43,9 Millionen Euro. Das bedeutet einen Anstieg von 136 Prozent gegenüber 2019. Auch Engel & Völkers prognostiziert eine Erholung im Markt und plant weiter einen gesunden Wachstumskurs. Dabei sei die Qualität der Projekte wichtiger als die Steigerung des Finanzierungsvolumens um jeden Preis. Drittstärkste Plattform war **Bergfürst** mit 21,5 Millionen Euro, ein Rückgang von gut 14 Prozent. Bergfürst sieht sich hervorragend für den weiteren Weg des Wachstums in 2021 gerüstet. So wurde unter anderem eine mobile App entwickelt. Immer mehr Anleger wünschen sich das Zeichnen und Verwalten ihres Portfolios „on the go“.

Hinsichtlich der **Finanzierungsart** verliert das Nachrangdarlehen seit Jahren an Gewicht. Nun werden Finanzierungsvehikel wie Anleihen oder besicherte Bankdarlehen/Mezzanine Darlehen (Junior Loan) bevorzugt. Vorteil eines besicherten Bankdarlehens ist einerseits, dass es dem Darlehensnehmer - anders als bei den qualifizierten Nachrangdarlehen, die diese insolvenz hindernde Option beinhalten - nicht möglich ist, Zins- und Tilgungszahlungen einseitig aufzuschieben. Andererseits stehen die Anleger beim besicherten Bankdarlehen meist im zweiten Rang, also unmittelbar hinter der erstrangig finanzierenden Bank.



Quelle: Crowdinvest Marktreport 2020

Verbände sind für 2021 positiv gestimmt

Auch die Verbände kommen im aktuellen Marktreport zu

Wort. Der **Bundesverband Crowdfunding e.V.** schaut mit Zuversicht auf die Entwicklung des deutschen Crowdfunding Marktes. Mit der **European Crowdfunding Service Provider Verordnung (ECSP)** können europaweit Crowdfunding-Kampagnen durchgeführt werden. Ferner will der Verband die Bundestagswahl 2021 nutzen, um für innovative, digitale und verbraucherfreundliche Finanzierungen in Deutschland zu werben. Für das European Crowdfunding Network (ECN) wird das Jahr 2021 ein Meilenstein in der Crowdfunding-Industrie. Die neue ECSP Regulierung wird bis zum November 2021 in allen EU-Mitgliedstaaten umgesetzt, um spätestens November 2022 vollends wirksam zu werden. Damit kann sich Crowdfunding endlich über Grenzen hinaus öffnen und den wichtigsten Schritt zu einer professionellen europäischen Industrie gehen, so das ECN.

Ergänzendes Fazit von „Der Immobilienbrief“ zum Schwarmfinanzierungsmarkt: Bei der Konsolidierungsbeurteilung bleibt offen, ob dies eine völlig normale Konsolidierungsphase im Gefolge der Pandemie bleibt, oder ob durch das geänderte Umfeld die breite Chance-/Risikoverteilung der nachrangigen Projektentwicklungsfinanzierungen deutlich wird. Bislang ist Corona an Wohnungsprojekten vorbei gegangen, so dass derzeit noch etwaige Problementwicklungen nicht dem Markt, sondern der Auswahl zuzurechnen wären.

Auffällig war zuletzt der Trend, nicht mehr nur Projektentwicklungen nachrangig zu finanzieren, sondern auch Bestandsimmobilien erfolgreich zur Finanzierung anzubieten. Das folgte wohl zunehmendem Ertragsinteresse, da die Erträge der reinen Schwarmfinanzierung nach Überschlag von „Der Immobilienbrief“ nur schwer mit den Akquisitionskosten vereinbar waren. Dem Versprechen hoher Zinsen folgt bei Bestandsfinanzierungen dann regelmäßig die Feststellung, dass als Zinsen aber nur das gezahlt werden können, was übrigbleibe. Das unterscheidet mit erfolgreicher Chuzpe im Vertrieb diese Finanzierungsform von klassischen geschlossenen Immobilienfonds vor allem noch dadurch, dass der Anleger auch noch auf die Eigentumsrechte einer Fondskonstruktion verzichtet und zur Belohnung auch noch ein weit weniger aussagefähiges Prospekt erhält. Insbesondere ist auch offen, ob die jungen Funding-Spezialisten den längerfristigen Immobilienerfolg genauso gut einschätzen können wie die Vertriebschancen über Plattformen oder die 2-Jahresprognosen von Projektentwicklungen im prosperierenden Wohnumfeld. □

Deals

München: DLA Piper hat Aviva Investors beim Erwerb des Bürogebäude Spektrum in der Landsberger Straße 302 -312 für einen ihrer Kunden beraten. Das im Jahr 2000 erbaute Objekt verfügt über insgesamt 27.000 qm flexible und hochwertige Mietflächen.

Großbeeren: SEGRO hat in seinem SEGRO Logistics Centre Großbeeren 8.350 qm Hallen-, Cross-Dock- und Büroflächen an die **Rigterink Logistikgruppe** langfristig vermietet. Damit wird die Singletenantimmobilie nach dem Auszug des Vormieters am 31. Mai 2021 ohne Unterbrechung auch zukünftig vollvermietet sein.

Frankfurt: Hines hat den Verkauf des Silberturms im Auftrag eines internationalen Konsortiums abgeschlossen. **IMFARR** und die **SN Beteiligungen Holding AG** haben das Bürogebäude in einem Off-Market-Deal erworben. Der 166 Meter hohe Silberurm befindet sich am Jürgen-Ponto-Platz und hat eine Gesamtfläche von rund 50.000 qm. Die Transaktion umfasste auch das direkt angrenzende "Campus-Gebäude" mit einer Fläche von ca. 22.000 qm. Alleiniger Mieter für beide Gebäude ist die **Deutsche Bahn AG** mit dem konzerneigenen Dienstleister **DB System** als Nutzer. **Colliers** und **BNPPRE** waren als Makler für den Verkäufer tätig.

Pulheim: Die **Vetys GmbH Autodienst-West** mietet durch Vermittlung von **Realogis** langfristig knapp 1.400 qm Hallenfläche in der Donatusstraße 127-129.

Aus unserer Medienkooperation mit „immobilien intern“



▪ **GewSt-Befreiung für Wohnungsunternehmen mit PV-Anlagen** ▪ **Aus der Praxis: Ortsübliche Auslastung bei einer Ferienwohnung** ▪ **Räumungskosten sind als Nachlassregelungskosten abzugsfähig** ▪ **Nur was im Kaufvertrag drin steht, zählt!** ▪ **Erste Musterfeststellungsklage im Mietrecht gescheitert** ▪ **Beilagen: 'Ist Corona in der Immobilienwirtschaft schon angekommen?' und Leserservice 1. Quartal. Doch zuerst, liebe Leserin, lieber Leser, geht es um ein Fleißwerk der Finanzverwaltung:**

BMF legt Mietniveauliste für 11.012 Gemeinden vor!

Die Reform der Grundsteuer für 35 Millionen Grundstücke ist eine administrative Mammut-Aufgabe. Bis zum Jahr 2025 muss jedes Bundesland aufgrund eines Urteils des Bundesverfassungsgerichts vom 10.4.2018 (Az. 1 BvL 11/14, u. a.) ein neues Gesetz vorlegen und anwenden können. Als erstes Bundesland hat Baden-Württemberg ein neues Grundsteuergesetz beschlossen, das prompt in die Schusslinie der Kritik geriet (vgl. 'immo' 18/20).

Zur Bewertung von Wohngrundstücken wurde dafür ein Ertragswertverfahren eingeführt, bei dem der jährliche Rohertrag auf der Grundlage von aus dem Mikrozensus des Statistischen Bundesamtes abgeleiteten durchschnittlichen Nettokaltmieten je m² Wohnfläche ermittelt wird. Diese Mieten sind nach drei Grundstücksarten drei Wohnflächengruppen und fünf Baujahrsgruppen in Abhängigkeit von sieben gemeindebezogenen Mietniveaustufen durch Zu- und Abschläge anzupassen. Letzteres erfordert, das jeweils zu bewertende Grundstück gemeindebezogen einer Mietniveaustufe von 1 (niedrig) bis 7 (extrem hohes Mietpreisniveau) zuzuordnen.

Der Gesetzgeber hat das BMF damit betraut, diese länderübergreifende Aufgabe zu erfüllen. Mit dem nun vorgelegten Entwurf einer „Verordnung zur Einstufung der Gemeinden in eine Mietniveaustufe i. S. des § 254 BewG“ (→ [ii 07/21-01](#)) hat das Ministerium die erforderliche gemeindebezogene Einordnung in die jeweilige Mietniveaustufe zur Ermittlung der Zu- und Abschläge auf die aus statistischen Grundlagen abgeleiteten durchschnittlichen Nettokaltmieten festgelegt. Die Verordnung soll dauerhaft gelten und zeigt ein deutliches West-Süd-Gefälle. Während es im bevölkerungsreichsten Bundesland NRW keine einzige Gemeinde in der (höchsten) Mietniveaustufe 7 gibt, finden sich im Süden der Republik allein in Bayern neben München gleich 26 Gemeinden in der höchsten Stufe.

Unser Fazit: Das ganze Konstrukt steht auf tönernen Füßen. Nach einem von Professor Dr. Gregor Kirchhof, Inhaber des Lehrstuhls für Öffentliches Recht, Finanzrecht und Steuerrecht der Universität Augsburg, dem Bundestag vorgelegten Gutachten (→ [ii 07/21-02](#)) verstößt das Grundsteuermodell des Bundes gegen das Grundgesetz. Sein Einwand: Das Verfassungsgericht habe ein einfaches Grundsteuergesetz gefordert und dem entspreche das Bundesmodell nicht. Vielmehr sei es sehr kompliziert und verursache hohe Aufwände sowohl für Steuerpflichtige als auch für die Verwaltungen. Zudem sei es wahrscheinlich, dass es gerichtlich angefochten werde, was wiederum starke Belastungen für die Finanzgerichte bedeute. Es bleibt also weiter spannend. □

Dies und das

Nettlingen: Die **GECCI Gruppe** bringt bezahlbaren Wohnraum in Verbindung mit einem einzigartigen Erwerbsweg nach NRW. Der Vertrieb der in Bau befindlichen Einfamilienhäuser in Düren erfolgt über **GECCI Rent and Buy (mietübereignung.de)**.

Fieberbrunn/A: Die **Auszeit Hotel & Resort AG** übernimmt das direkt an der Talstation zum Skigebiet Saalbach-Hinterglemm gelegene **Sporthotel Fontana** von der **Verkehrsbüro Group**. Auf der Grundstücksfläche von über 9.000 qm befinden sich insgesamt 125 Gästezimmer sowie ein großzügiger Spa-Bereich mit Indoorpool. Ein Restaurant, eine Hotelbar und eine zusätzliche Après-Ski-Bar runden das Angebot ab. **Christie & Co** war vermittelnd tätig.

Scope Analysis hat sein das Rating für die Kategorie „**Alternative Investments – Asset Manager**“ veröffentlicht. Hierbei sicherte sich die **HKA Hanseatische Kapitalverwaltung GmbH** erneut die zweithöchste Auszeichnung von „AA (AMR) – Sehr gute Qualität und Kompetenz“.

Fonds-News

Hamburg: **VALUES Real Estate** legt einen Fonds in dem Segment „Soziale Infrastruktur“ auf. Der **VALUES Daycare Invest** kauft bundesweit Kindertagesstätten an. Zum Startportfolio gehören 15 Kitas, von denen vier bereits fertiggestellt sind. Alle weiteren elf Objekte werden noch in diesem Jahr in den Betrieb gehen. Verkäuferin der Kitas ist die **SIGNA KidINVEST Management GmbH**. Das Zielvolumen des **VALUES Daycare Invest** liegt bei insgesamt 150 Mio. Euro.

Relevantes nachhaltig bilanzieren

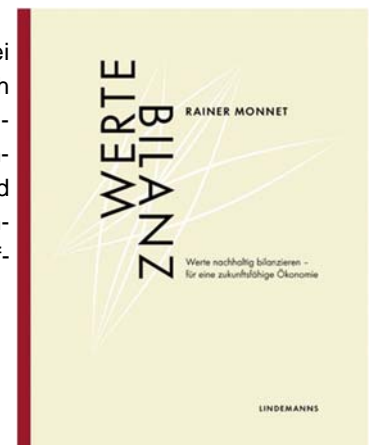
Eine Rezension von Kurt E. Becker

Die herkömmliche Unternehmensbilanz ist im Prinzip eine Gegenüberstellung von Wertkategorien. Nicht mehr, aber auch nicht weniger. Der Maßstab dieser Gegenüberstellung ist der zugrunde gelegte Geldwert der jeweiligen Kategorie. Soweit, so gut oder schlecht. Je nach Blickwinkel. Rainer Monnet jedenfalls moniert, dass die gängige Unternehmensbilanzierung Lücken und Defizite aufweist. Deswegen zum Beispiel werden alle mit ESG befassten und speziell in der Immobilienbranche aktuell mit Inbrunst hin und her und rauf und runter diskutierten Themen in ihrem Kern weitestgehend ausgeklammert oder in Zusatzbilanzen und Anhängen erfasst. Dadurch gehen „wesentliche“ Werte im Unternehmen verloren, resp. „Schätze“ werden nicht gesehen und folglich nicht gehoben. Vor allem der „menschliche Faktor“, aber auch Resilienz und Zukunftsfähigkeit von Unternehmen kommen zu kurz, die Bilanz deckt die tatsächliche unternehmerische Wirklichkeit nicht adäquat ab.

Diesem Manko begegnet Monnet mit seiner „Wertebilanz“, basierend auf einem neuen System der Kategorisierung und Wertermittlung. Monnet misst 42 relevante Unternehmenswerte, die bislang ohne Berücksichtigung geblieben waren. Aufklärend, nachvollziehbar, dem Leser sofort einsichtig. Die unternehmerische Wirklichkeit wird durch diesen neuen, holistischen Ansatz der Bilanzierung transparenter.

Rainer Monnet, ehemals Innovation Manager bei SAP, heute Unternehmer und Berater, hat ein Buch vorgelegt, das Ökonomie und Ökologie in beeindruckender Art und Weise harmonisiert und das Potenzial hat, heute messbar zu machen, was morgen und übermorgen die Überlebensfähigkeit von Unternehmen sichern wird. Ein gut lesbares Buch mit Tiefgang und einem überzeugenden Praxisbezug. □

Rainer Monnet: „Wertebilanz“, Paperback, 212 Seiten, Lindemanns Bibliothek Band 372, ISBN 978-3-96308-110-1, 29,80 Euro



Bündnis für das Wohnen: Bei Hamburgs städtebaulichem Vorzeigeprojekt hakt es

Sabine Richter

Bei der Verlängerung des Bündnis für das Wohnen, bundesweites Vorbild in der Stadtentwicklung, ist auch nach gut sechsmonatiger Verhandlungsdauer keine Einigung in Sicht, obwohl alle Seiten ihren guten Willen bekunden. Es gibt mehrere Streitpunkte. Die Ziel-Zahl von 10.000 Wohnungsbaugenehmigungen pro Jahr, Kern des Bündnisses, wollen die Bündnispartner zwar halten. Aber die Wohnungsunternehmen hadern mit der Rolle der Bezirke und dem Erbbaurecht, das die Stadt für die Vergabe der Grundstücke als Modell festsetzen will. Auch über den Anteil der Sozialwohnungen wird diskutiert und die sich verschärfende Baulandproblematik.

Die **Behörde für Stadtentwicklung und Wohnen (BSW)**, die letztlich das Bündnis schmieden muss, sprach von vielen Einzelthemen und Akteuren, deren Anliegen in den

Verhandlungen berücksichtigt werden müssen. Vieles müsse neu justiert werden. Für das 2011 geschlossene und 2016 verlängerte Bündnis für das Wohnen haben sich Partner mit unterschiedlichsten Interessen an einen Tisch gesetzt, Beamte aus der Baubehörde und den Bezirken, Vertreter von Wohnungsgenossenschaften, Baufirmen, Makler und Grundeigentümer. Erstmals ausdrücklich in die Pflicht genommen wurden die Behörden, Baugenehmigungen nicht mit bürokratischen Hürden zu verzögern.

Die Hauptziele wurden weitgehend erreicht: Im Durchschnitt der vergangenen fünf Jahre wurden knapp 9.000 Wohnungen fertiggestellt, so eine Statistik von **Colliers International**. Im vergangenen Jahr wurden laut Behörde für Stadtentwicklung und Wohnen mehr als 10.000 neue Wohnungen genehmigt, zu jeweils einem Drittel öffentlich geförderte Wohnungen in verschiedenen Förderwegen, freifinanzierte Wohnungen und Eigentumswohnungen. 2019 waren es 12.715, Allein von Oktober 2019 bis Oktober 2020 sei so das Angebot an Mietwohnungen in Hamburg um knapp 14% gestiegen, so **ImmoScout24**.

Das Ziel, den Preisauftrieb zu begrenzen wurde erreicht: Nach Berechnungen von Colliers International war Hamburg 2012 noch zweitester Standort nach München. 2020 gehörte die Stadt bei der Durchschnittsmiete zu den eher günstigeren Metropolen. Ob die hohen Fertigstellungszahlen gehalten werden können, ist allerdings fraglich. Der **Landesverband Nord des Bundesverbands Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen (BFW)** befürchtet, dass sich in den nächsten Jahren die Zahl der Baugenehmigungen verringern wird, weil sich durch die Folgen der Corona-Pandemie die Situation auf dem ohnehin schon engen Grundstücksmarkt weiter verschärfen wird. „Was jetzt in den Genehmigungen sichtbar wird, sind die Projekte, die die Unternehmen 2018 und 2019 angestoßen haben“, erklärt **Sönke Struck**, der Vorstandsvorsitzende des BFW Landesverbands Nord. „Um langfristig so gute Zahlen zu erzielen, brauchen wir Kontinuität bei der Baulandausweisung.“

Es liegt auf der Hand, dass angesichts der seit zehn Jahren hohen Bautätigkeit Grundstücke immer knapper werden und die einfach zu bebauenden Grundstücke auf dem Stadtgebiet zur Neige gehen. Übrig bleiben strittige Areale oder solche mit schwierigen Bedingungen wie hohem Grundwasserspiegel, problematischer Zuwegung oder mit schwierigen baurechtlichen Bedingungen. Und fast jedes innerstädtische Projekt sieht sich massiven Bürgerprotesten gegenüber. Hinzu kommen Verzögerungen bei der Planrechtschaffung - die Bebauungspläne sind vielfach veraltet - und administrative Verzögerungen durch Personalmangel in den Stadtplanungsabteilungen und Bauämtern. Auch die Finanzierungsbedingungen für Bauträger und Projektentwickler haben sich corona-bedingt verschlechtert.

Rückgang der Grundstückskäufe bei Verbandsunternehmen

Der **Verband Norddeutscher Wohnungsunternehmen (VNW)**, der in Hamburg, Mecklenburg-Vorpommern und Schleswig-Holstein 394 Wohnungsgenossenschaften und Wohnungsgesellschaften vertritt, meldet, dass bei den Mitgliedsunternehmen die Zahl der erworbenen Grundstücke von sechs (2019) auf zwei in 2020 zurückgegangen ist. Mit ein Grund dafür sei die Entscheidung des rot-grünen Senats, öffentliche Grundstücke vorrangig im Wege des Erbbaurechts zu vergeben. Diese Vorgehensweise stoße vor allem bei Wohnungsgenossenschaften auf Ablehnung, so der VNW. „Wer eine Immobilie nur im Wege des Erbbaurechts nutzen kann, erhält von den Banken schlechtere Finanzierungsbedingungen und muss mehr Eigenkapital aufbringen. Das verteuert das Bauen und zieht höhere Mieten nach sich“, sagt Verbandsdirektor **Andreas Breitner**. Das sei ein politisches Ziel, das den Wohnungsbau behindere. Die Zahl der Baubeginne durch VNW-Unternehmen sei inzwischen rückläufig, so Breitner. „Wurde im Jahr 2019 noch mit dem Bau von 3344 Wohnungen begonnen, sank diese Zahl im vergangenen Jahr auf 2602. In diesem Jahr erwarten die VNW-Unternehmen nur noch 2141 Baubeginne.“

Dazu **Olaf Duge**, Sprecher der Grünen Bürgerchaftsfraktion für Stadtentwicklung und Wohnen: „Mit dem



Flächenfraß Bund Hamburg Oejendorf II,
Foto: Christian Schumacher

der vorrangigen Vergabe öffentlicher Grundstücke im Erbbaurecht soll die Grundstücksspekulation verhindert werden. Aus wettbewerbsrechtlichen Gründen dürfen keine Unterscheidungen der Rechtsform gemacht werden. Wir dürfen also Genossenschaften nicht anders behandeln als andere private Investoren. Wir haben aber die genossenschaftlichen Bedenken aufgenommen und am Erbbaurecht einiges verändert, so dass wir glauben, dass die Genossenschaften den gefundenen Weg mitgehen können. Das betrifft insbesondere die frühzeitige Verlängerung der Erbbaurechtsverträge und damit die Verbesserung der Beleihbarkeit der Gebäude zum Ende der Laufzeit des Erbbaurechtes“. ►

Alle Bezirke sollen mitreden

Beim neuen Bündnis sollen die Bezirksparlamente stärker als bisher eingebunden werden. Bisher waren die Bezirke dort stellvertretend mit den Bezirksamtsleiter von Bergedorf direkt vertreten. Ziel ist nun eine Verständigung auf zentrale wohnungsbaupolitische Ziele, die dann in jedem Bezirk auch im Alltagsgeschäft gelten. Insbesondere will die Wohnungswirtschaft nicht mit nachträglichen Sonderwünschen der Bezirke konfrontiert werden. Das können zum Beispiel aus politischen Gründen individuell erlassene Gestaltungsvorschriften oder Klimaschutzmaßnahmen sein, die Bauvorhaben komplizierter machen und verteuern.

Als zusätzliche Hürde sehen die Wohnungsgesellschaften die Pläne des rot-grünen Senats, in einigen Quartieren einen Anteil von 50% Sozialwohnungen vorzuschreiben. Der VNW fordert, dass es bei dem ursprünglich beschlossenen Drittelmix bleibt. „Statt mit Erbpachtgrundstücken und einem höheren Sozialwohnungsanteil könnte sich die Stadt mit Vorkaufrechten und Städtebaulichen Verträgen langfristig Einfluss auf die Mieten und den Wohnungsmarkt sichern“, schlägt der VNW vor.

BUND lehnt Wohnungsbauziele ab

Der **Naturschutzbund Hamburg BUND** fordert einen generellen Kurswechsel für das neue Bündnis – und ist sich da mit vielen Bürgern einig. „Das bisherige Bündnis war ein Bündnis für die Bauwut“, sagt **Christiane Blömeke**, Landesvorsitzende des BUND Hamburg. 10.000 neue Wohnungen pro Jahr seien mit massiver Flächenversiegelung und einem enormen Verbrauch an Grauer Energie verbunden. Wohnungswirtschaft und Behörden sollten sich auf den Bestand konzentrieren, da die Stadt ansonsten an ihren eigenen Klimaschutzzielen scheitern werde. So müssten Gebäudeaufstockungen, Umnutzungen und neue, mehrgeschossige Gebäudetypologien an den Magistralen viel stärker in den Fokus genommen werden. Die Sanierungsrate im Bestand liegt in Hamburg derzeit bei 0,6%, die Berechnungen im Klimaplan bis 2030 basieren jedoch auf einer Sanierungsrate von 2% pro Jahr. □

Preise für Wohnimmobilien steigen in Hamburg weiter stark an

Südlich der Elbe zahlt man bis zur Hälfte weniger

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

Nach der aktuellen Immobilienmarkt-Studie der LBS Bau-sparkasse Schleswig-Holstein-Hamburg stiegen die durchschnittlichen Immobilienpreise im Vergleich zum Vorjahr je nach Objektart zwischen rund 7,2% für Bestandsbauten und knapp 14% für neue Häuser. Neue

Wohnungen kosten durchschnittlich 12,3% mehr als vor einem Jahr, Bestandswohnungen 13,3% mehr. Die teuersten Angebote für Kaufwillige mit Preisen zwischen 10.000 bis zu 16.304 Euro/qm finden sich laut Studie in den Stadtteilen Othmarschen, Harvestehude, Nienstedten, Hafencity, Rotherbaum, St. Georg und Uhlenhorst.

Die Preise im Umland von Hamburg zogen gegenüber dem Vorjahr für neue Häuser um 12,8%, für neue Wohnungen um 8,5% an. Bestehende Häuser und Eigentumswohnungen kosteten hier im Schnitt 11% mehr. Im Umland sind Neubauhäuser in Wentorf-Aumühle mit im Schnitt 5.608 Euro/qm besonders teuer, hohe Angebotspreise werden auch in Schenefeld, Norderstedt, Ahrensburg, Oststeinbek und Halstenbek registriert.

Südlich der Elbe werden in allen Wohnformen aktuell die günstigsten Angebote innerhalb Hamburgs registriert. Hier zahlt man durchschnittlich 34% weniger für Neubauhäuser und rund 39% für Bestandsobjekte. Für Wohnungen sind im Umland zwischen rund 41% (Neubau) bis zu 51% (Bestand) weniger anzulegen. Aber gerade in den Stadtteilen, die noch unterhalb des Hamburger Durchschnittspreises liegen, sind lt. LBS in den letzten fünf Jahren besonders dynamische Entwicklungen feststellbar. □

Maklererfahrungen mit neuen Energieausweisen

Jürgen Hoffmann

Mit dem Gebäudeenergiegesetz (GEG) wurde 2020 auch eine Neuregelung für die Ausstellung von Energieausweisen beschlossen, die sowohl für den Verkauf als auch die Vermietung und Verpachtung von Immobilien gilt. Neu ist unter anderem: Beim Energieausweis auf Verbrauchsbasis ist eine Objektbegehung oder eine Analyse von Gebäudfotos Pflicht, ebenso wie exakte Angaben zum Sanierungsstand der Immobilie. „Erst danach dürfen Tipps zur Modernisierung gemacht werden“, erläutert **Matthias Klausner**, Chief Revenue Officer bei **McMakler**. „Durch die Identifizierung möglicherweise vorhandener Schwachstellen lassen viel bessere Handlungsempfehlungen geben. Dies ist insbesondere für Eigentümer nützlich, die ihre Nebenkosten langfristig senken möchten.“ Auch die CO2-Emissionen sind jetzt aufzuführen. Klausner: „Klimaschutz ist zu einer Selbstverständlichkeit geworden.“

Die Übergangsfrist für die neuen Vorschriften endet zum 30. April 2021. Eine kleine Umfrage unter einer Handvoll Makler ergibt: Viele setzen die neuen Anforderungen bereits um, weitgehend problemlos und mit nur geringem Mehraufwand. Die Kunden nehmen den neuen Ener-

gieausweis bei der Besichtigung zur Kenntnis, „Rückfragen gibt es kaum“, wie etwa **Lena Soyke** sagt, die in der Geschäftsführung von **Engel & Völkers (E&V)** Market Center Hamburg Elbe sitzt. Der Energieausweis sei „nicht kaufentscheidend für die Kunden“. Gleiches hört man auch von den meisten anderen Immobilienvermittlern.

Die meisten der befragten Makler teilen mit, dass sie bei der Beschaffung des Verbrauchsausweises die Immobilieneigentümer unterstützen. Er ist günstig und einfach online zu bekommen und informiert darüber, wie viel Energie während der mindestens letzten 36 Monate tatsächlich für Heizung und Warmwasseraufbereitung verbraucht wurde. Einige Beschränkungen gelten bezüglich des Baujahrs des Gebäudes und der Anzahl der Wohnungen. Umfangreicher ist der Bedarfsausweis. Er zeigt den theoretischen Energiebedarf eines Gebäudes. Ausgestellt wird er in der Regel von einem Energieberater. Aus Haftungsgründen machen das die Makler in der Regel nicht selbst. Sie achten aber, so betonen alle befragten Vermittler, wenn sie involviert sind, genau auf die Qualifikation des ausstellenden Experten.

Lena Soyke sagt, dass E&V ein Objekt erst anbietet, wenn der Energieausweis vorliegt. Laut Matthias Klausner gilt das auch für McMakler: „Der Ausweis ist ein wichtiges Dokument, das in Kopie einem Käufer, Mieter oder Pächter spätestens bei der Besichtigung ausgehändigt werden sollte.“ Deshalb verlange der Gesetzgeber auch, dass bereits im Immobilieninserat Auskunft über die Angaben des Energieausweises gemacht werden müssen. Das gilt für Anzeigen in Zeitungen und Zeitschriften, auf Immobilienportalen und den Webseiten von Maklern sowie in ihren Schaufenstern. Ausgenommen sind Kleinanzeigen, wie sie als Aushänge an einem schwarzen Brett, beispielsweise im Hausflur oder Supermarkt, zu finden sind. Bei Verfehlungen droht dem Makler Abmahnungen und Bußgelder von bis zu 15.000 Euro.

Fazit: Auch der größere Aufwand für die Umstellung auf den neuen, nach GEG ausgestellten Energieausweis steht in keinem Verhältnis zu den Strafen und dem Imageverlust, der droht, wenn Makler hier nachlässig handeln. Auch deswegen wohl, versichern alle befragten Makler, dass sie an ihrer bisherigen Preisgestaltung festhalten wollen.

Der*5*Minuten*Hospitality*Experte*
powered by Völcker Hospitality:

Winfried D.E. Völcker

**Wie verdopple ich den Wert meiner Hotelimmobilie?
Ist das eine Frage von Management Qualität?
Eine Frage von Erfahrung, Intelligenz und Resilienz?
Altkanzler Helmut Kohl: „Entscheidend ist was hinten rauskommt.“**

Wann und wie es nach der Bundes-Notbremse mit den existenziellen Nöten deutscher Fremdenverkehrsbetriebe, der Gastronomie, den meisten Läden und den Freizeit- und Kultureinrichtungen weitergehen wird, weiß noch niemand so ganz genau. Die sonst eher „ambitionslose Kanzlerin“ (O-Ton Roland Koch Ex-MP) dringt auf eine zügige Verabschiedung der Bundes-Notbremse durch den Bundestag und Bundesrat. Die erste Beratung im Plenum ist heute, am 16. April. Der Bundestagsbeschluss ist für nächsten Mittwoch geplant. Ruft der Bundesrat den Vermittlungsausschuss nicht an, gilt das Gesetz als gebilligt, und nur der Bundespräsident müsste noch unterschreiben. Ich lese derzeit viele relevante Berichte. Trotz hoher journalistischer Qualität sage ich: Die meisten Prognosen für die Zeit danach laufen ins Leere.

Das Heer der Kurzsichtigen und Halbwissenden lässt grüßen.

Mich fragt ja keiner...

Im Moment die nächsten Monate, gar ein, zwei Jahre zu planen und zu entscheiden, erfordert einen brutal fokussierten Blick auf den notwendigen Bruttobetriebsgewinn (GOP/Gross Operating Profit/Cashflow) und das Netto Operating Income (NOI). Der Kauf von Hotelimmobilien wird dadurch nicht leichter. Eigentümer träumen von Vor-Corona-Werten. Banken machen dicht. Kaufinteressenten wie wir, orientieren sich am Ertragswert, dem Potenzial und Investitionsstau. Würden gerne wollen, kommen aus diesem Bermuda-Dreieck jedoch nicht heraus.

Ausdauer, Intelligenz und Resilienz sind heute gefragt. Resiliente Menschen begreifen jede Krise als Chance und handeln danach. Resilient ist, wer sich durch nichts unterkriegen lässt. Intelligenz ist eine Frage der einzelnen Person. Resilienz eine Frage der Haltung. Resiliente Menschen gelten übrigens als fröhlich, ausgeglichen, kreativ und anpassungsfähig. Der weise **Seneca** wusste schon: „Im Nichtwollen liegt der Grund. Nichtkönnen ist nur ein Vorwand.“ Von meinem alten Herrn lernte ich: „Jeder kann, wenn er will, was er muss.“ So entstand meine Kaufmannsparole: „Erfolg hat man nicht, man schafft ihn sich“.

Im Gegensatz zu manchen Journalisten und Berichterstatterern schreibe ich immer aus eigener Erfahrung als Unternehmer, frei von Ideologie, mit Mut und Visionen. Verurzelt. Vernetzt. Verwirklicht. Über die Fähigkeit schwierige Situationen ohne anhaltende Beeinträchtigung zu überstehen. Immobilien zu drehen und dabei den Wert zu verdoppeln. Schreiben ist mein Hobby. Hotels sind meine Leidenschaft.

Für die **Bank für Gemeinwirtschaft**, **Dr. Walter Hesselbach**, hatte ich die Sanierung des 280 Zimmer **Parkhotel Frankfurt** abgeschlossen und den Verkauf an **Uli Prager**, **Mövenpick** begleitet. Aus der Insolvenz zum

Exit in nur vier Jahren: Wertschöpfung DM 18.0 Mio. Als junger Kerl habe ich dabei gut verdient und war gestählt und frei für neue Herausforderungen: Das RPN, größtes Haus seiner Art in Deutschland, für DM 78.0 Millionen geplant und errichtet, musste nach 9 Monaten Operation mangels Gäste schließen. Abschließen, verkaufen, war die wenig kreative Lösung der Bank. Selbst das gelang für lächerliche DM 27.0 Millionen VKP nicht. Das Objekt in Neuss, vis a vis Düsseldorf am Rhein, stand ein Jahr leer, bis **Joachim Henrichsmeier**, Vorstand der **AHB, Allgemeinen Hypothekenbank Frankfurt AG**, es mir anbot: Geschäftsführung unter dem Vorstand. Das Haus wieder zu eröffnen und erfolgreich zu machen. Vorstandsgehalt, S-Klasse und hohes Erfolgshonorar trugen zur Motivation des jungen Trouble-Shooters bei.

Die Branche wusste es natürlich schon immer: „Neuss konnte ja nie funktionieren. 250 Zimmer und 3.000 Plätze im Veranstaltungs-Centrum. Auf der schalen Seite. An der Südbrücke. In einem Wohnpark gelegen. Und: wenn Kempinski das nicht schafft, schafft es eh keiner.“ Immerhin standen mit Maas und Walterspiel zwei der besten Hoteliers an der Spitze von Kempinski.

Allen Unkenrufen zum Trotz, habe ich die „große Kiste“ übernommen, in zwei Monaten von Null auf Hundert hoch-

gefahren und binnen drei Jahren, mit einem total herausragenden Ensemble hochmotivierter und leistungsstarker junger Hoteliers aus allen Düsseldorfer und Kölner Hotels, zu einem der 30 umsatzstärksten Hotels in Deutschlands gemacht. **Swissôtel** gefiel das **Rheinpark Plaza Neuss** und kaufte es nach dem Reset für DM 55.0 Mio. Die AHB hatte Ihr Kreditrisiko von DM 27.0 Mio. im trocknen, kassierte die Wertschöpfung in gleicher Höhe, mein Stellvertreter wurde kurz danach „**Hotelier des Jahres**“ und meine Erfolgsprämie war das Startkapital für den Kauf des „**Schwarzen Bockes in Wiesbaden**“.

Hotel Schwarzer Bock in Wiesbaden, gegründet 1486, sechs Jahre bevor Kolumbus Amerika entdeckte. Kaufpreis DM 27.0 Millionen plus DM 15.0 Mio. für Sanierung und Modernisierung. Umsatzsteigerung schon im dritten Jahr um 100 %, mit DM 3.6 Mio. GOP. Wertschöpfung auch hier mehr als DM 15.0 Mio.

Die Pandemie ist nur eine von vielleicht hundert Krisen der jüngeren Vergangenheit. In 1987, als ich den Schwarzen Bock kaufte, entlud sich am 19. Oktober, dem „**Schwarzen Montag**“ in New York ein ungeheures Kursgewitter. Der **Dow-Jones-Index** verlor an einem Tag 22,6 Prozent. Am 2. August 1990 begann der Zweite Golfkrieg.

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.

**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

Kooperationspartner



Der Irak stand der größten Koalition seit dem Zweiten Weltkrieg gegenüber. Die USA verhängten Reiseverbote für ihre Bürger, mit der Folge, dass in meinem Hotel ad hoc eine von sechs Millionen DM Beherbergungsumsatz ersatzlos wegbrach. Im Umfeld der Maueröffnung 1989/90 stieg der Kapitalmarktzins auf fast 10 % vs. 0,8 % per heute.

Bevor ich mit dem Verkauf des Hotels hätte „Kasse machen“ können, brachen nicht nur die Umsätze, sondern auch die Mauer in Berlin ein, mit dem Ergebnis, dass Investoren nun vornehmlich in Mitteldeutschland, mit 50 % Staatszuschuss investierten. Der Verkauf meines „guten alten Bockes“ (O-Ton **J. W. von Goethe**), fiel entsprechend abgeschmolzen aus...

Alles in allem meine achte Sanierung. Die Dritte in Deutschland bis dahin. Die erste auf eigene Rechnung. Hotels sind eine Top Assetklasse, wenn man das Geschäft ein bisschen versteht. Wer Geld hat und es nicht in Hotels investiert, den bestraft das Leben. Keine andere Immobilie macht so viel Spaß. Mit keiner anderen Assetklasse kann man kurz- wie langfristig richtig gut Geld verdienen. Manchmal aber auch verlieren... □



Keine Umwege.

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

www.rohmert-medien.de

Kurz berichtet**SK-Immobilien vermittelt zwei Mehrfamilienhäuser**

Die **KSK-Immobilien** hat das Neubauprojekt „Spich Sixteen“ des Bauträgers **1A Wohnungsbau GmbH** vermittelt. Das Projekt besteht aus zwei Mehrfamilienhäusern. Die Fertigstellung ist für November 2021 geplant. Zudem hat die KSK das Neubauprojekt „terraAuengärten“ des Kölner Bauträgers **terra colonia GmbH** mit über 120 Einheiten vermittelt.

IT-Firma mietet 1.800 qm Bürofläche

Der ehemaligen Kletterhalle auf dem früheren Gelände der Schiffsschraubenfabrik **Ostermann** in der Lichtstraße 25 in Ehrenfeld wird neues Leben eingehaucht: Die auf IT-Sicherheit spezialisierte **SoSafe GmbH** wird die rund 1.800 qm große Bürofläche nach geplanter Fertigstellung des Solitärgebäudes im Spätsommer 2021 beziehen.

Colliers vermittelt knapp 10.000 qm Fläche in Kerpen

Colliers hat eine rund 10.000 qm große Fläche im Logistikpark in der Kerpener Wankelstraße an die **Krüger Lagerlogistik GmbH** vermittelt. Das Objekt gehört zum Portfolio des offenen Immobilien Spezial-AIF „**RLI Logistics Fund-Germany I**“ und wird von **RLI Investors GmbH** verwaltet.

Wirtschafts- und Steuerberater mit neuem Standort in Düsseldorf

Zum 1. April 2021 bezieht die **Gregor A. Ohlenforst Wirtschafts- und Steuerberatungs-GmbH** neue Flächen in der Düsseldorfer Stadtmitte. An der Ecke Schadowstraße 87, Liesegangstraße 1a lässt sich die Gesellschaft künftig im dritten Obergeschoss nieder. Eigentümervertreter des Büro- und Geschäftshauses ist die **MEAG**.

Baugenehmigung für PANDION RISE in Düsseldorf

Die **PANDION AG** hat die Baugenehmigung für das Büroprojekt **PANDION RISE** in Düsseldorf-Unterbilk erhalten. An der Völklinger Straße 2 sollen auf 17 Stockwerken insgesamt 35.000 qm Büroflächen entstehen. Der ca. 70 m hohe Büroturm setzt mit einem Skygarden auf dem 17. Geschoss einen Akzent für den südlichen Stadteingang – unmittelbar am Düsseldorfer Stadttor. Die Fertigstellung ist für 2024 geplant.

Büromarkt Köln: Öffentliche Hand beflügelt den Flächenumsatz

Der Bürovermietungsmarkt im Stadtgebiet Köln hat im I. Quartal 2021 nach Angaben von **Colliers** einen Flächenumsatz von 78.000 qm erzielt. Damit wurde das Umsatzergebnis des vergleichbaren Vorjahreszeitraumes um 123% übertroffen. Während zum Jahresauftakt 2020 der Flächenumsatz sehr verhalten ausgefallen war, sorgte im ersten Quartal 2021 die öffentliche Hand mit drei Großabschlüssen für einen umsatzstarken Jahresauftakt. Diese drei Verträge summierten sich auf gut 60% des gesamten Flächenumsatzes des ersten Quartals. Bei den kurzfristig verfügbaren Flächenüberhängen gab es nur wenig Bewegung. Die Leerstandsquote erhöhte sich nur leicht auf nun 2,6%. **Cem Ergüney**, Head of Office Letting bei Colliers in Nordrhein-Westfalen: „Gleichwohl fiel der Start in das zweite Jahr unter Corona-Bedingungen in den kleinen und mittelgroßen Flächensegmenten mieterseitig erwartungsgemäß zurückhaltend aus.“

Treiber des Büroflächenumsatzes waren in den ersten drei Monaten des laufenden Jahres die beiden Flächensegmente über 2.000 qm. Zwei Anmietungen sind dem Bereich über 5.000 qm zuzuordnen, weitere sechs Abschlüsse dem Segment über 2.000 qm. Dementsprechend haben diese zwei genannten Größenklassen im Vergleich mit dem Vorjahreszeitraum merkliche Zuwächse gezeigt. Dagegen präsentierten sich die restlichen Flächensegmente eher zurückhaltend und konnten nicht an die Ergebnisse des vergleichbaren Vorjahreszeitraumes anknüpfen. Dabei musste das kleinflächigste Segment bis 500 qm mit minus 40% den höchsten Rückgang hinnehmen. Die beiden nächst größeren Klassen zeigten moderatere Rückgänge von jeweils rund 15%.

Die räumliche Verteilung der Mietverträge konzentrierte sich im bisherigen Jahresverlauf insbesondere auf drei Teilmärkte. Der Teilmarkt Sülz / Lindenthal / Klettenberg konnte mit der Interimsanmietung des Justizzentrums NRW den höchsten Flächenumsatz (30.000 qm) verbuchen. Dahinter folgen die Teilmärkte Ehrenfeld / Braunsfeld (13.700 qm) sowie City (12.200 qm) mit guten Umsatzergebnissen. Bei der Branchenverteilung nimmt die öffentliche Verwaltung mit einem Umsatz von knapp 49.000 qm die Spitzenposition ein, mit großem Abstand gefolgt von den Branchen Beratungsunternehmen (8.100 qm) sowie Gesundheits- und Sozialwesen (6.500 qm).

Die Flächenüberhänge in der Domstadt konnten in den vergangenen Jahren konstant abgebaut werden. Als Ergebnis wurde durch die Flächenknappheit der Vermietungsumsatz zunehmend ausgebremst. Die kurzfristig verfügbaren Flächenüberhänge lassen sich zum Ende des ersten Quartals 2021 auf 207.000 qm beziffern. Im Vorjahresvergleich hat sich die Leerstandsquote mit einer Steigerung um 20 Basispunkte nur sehr leicht erhöht und liegt mit 2,6% weiterhin auf einem sehr niedrigen Niveau. Untermietflächen spielen bislang noch keine nennenswerte Rolle in der Domstadt. „Eine weitere Erhöhung des Leerstandes hätte mittelfristig durchaus positive Auswirkungen auf den Markt, da insbesondere für Großnutzer wieder mehr Anmietungsoptionen in Bestandsimmobilien bestehen würden“, kommentiert Ergüney.

Im weiteren Jahresverlauf ist die Fertigstellung von zahlreichen Projektentwicklungen zu erwarten. Jedoch werden die Auswirkungen auf die Leerstandssituation eher gering sein, denn die Vorvermietungsquote beträgt heute bereits hohe 80%. Erst die für 2022 avisierten Fertigstellungen in Höhe von 119.000 qm könnten einen größeren Einfluss haben, denn hier liegt die Vorvermietungsquote lediglich bei knapp 50%.

Die Mietpreisentwicklung in der Domstadt setzte zu Jahresbeginn ihre positive Entwicklung aus dem Jahresverlauf 2020 weiter fort. Die gewichtete Durchschnittsmiete für das gesamte Stadtgebiet hat im Jahresvergleich um 7% zugelegt und liegt aktuell bei 16,10 Euro/qm. „Damit hat der Kölner Bürovermietungsmarkt bei der Durchschnittsmiete erstmalig das Niveau der Landeshauptstadt erreicht, was die positive Entwicklung und Qualität der Flächenangebote unterstreicht. Die Spitzenmiete notiert derzeit nahezu unverändert zum Vorjahr bei 25,75 Euro/qm“, ergänzt Ergüney. Für das Gesamtjahr 2021 sei ein Büroflächenumsatz von rund 225.000 qm realistisch, wengleich das zweite Quartal weiterhin von Zurückhaltung und Mietvertragsprolongationen geprägt sein wird.

Impressum

Rheda-Wiedenbrück,
T: 0 52 42 - 90 12 50
F: 0 52 42 - 90 12 51

info@rohmert.de
www.rohmert-medien.de

Chefredaktion:

Werner Rohmert
Dr. Karina Junghanns
(stellv. Chefredaktion)

Immobilienredaktion:

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

Hrsg.: Werner Rohmert

Recht / Anlegerschutzrecht:

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

Redaktl. Beirat:

Dr. Kurt E. Becker (BSK), Christopher Garbe (Garbe Unternehmensgruppe/Garbe Industrial Real Estate GmbH), Dr. Karl Hamberger (Ernst & Young), Prof. Dr. Jens Kleine, Prof. Dr. Wolfgang Pelzl (Uni Leipzig), Andreas Schulten (Bulwien AG), Dr. Marcus Gerasch (arvato)

Wissenschaftliche Partner:

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

Verlag:

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

Vorstand: Werner Rohmert

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

Unsere Bankverbindung erhalten Sie auf Anfrage.

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

Firmen und Personen, die in dieser Ausgabe genannt werden:

3Stone Real Estate (18), Accumulata Real Estate (19), acht+ Baumanagement (27), Adler Real Estate (23), Admira Handelsimmobilien (24), Ado Properties (22,23), Aengevelt (17), AEW (23), AHB (33), Airbus (19), Alides (24), Alitus Capital Partners (10), Ampega Real Estate (26), Amsprop (23), Anteon (5,16), Anter Group (27), Apleona (19), Aroundtown (22,26), Art-Invest Real Estate (23), Arvato (23), Aurelis Real Estate (9), Auric Investment (19), Auszeit Hotel & Resort (27), Aviva Investors (26), Axadia International (19), BayernLB (5), Beos (18), Bergfürst (29), Berlin Hyp (5), Bertelsmann (23), BFW (5), Bissel und Partner (10), blackolive (5,12,16), Blue Cap Asset Management (24), BNPPRE (5,6,8,9,10,14,16,22,23,24,26,27,28), Bremer Projektentwicklung (8), BSW (30), BUND (32), Bundesverband Crowdfunding (29), BVT (12), CA Immo (21,23), Calligaris (17), CAPinside (10), Catella Real Estate (10), CBRE (17,22,23,24,26,27,28), Christie & Co (27), City 1 Group (27), Clifford (17), Clous Imperium Games (21), CMS (18), Colliers (5,6,8,9,10,16,21,22,26,27,31), Conren Land (26), Covivio (23), Crif Bürgel (5,13,14), Cushman & Wakefield (17), DB Systel (26), Deka (8,22), Dentons (18), Deutsche Bahn (26), Deutsche Bank Bauspar (3), Deutsche Investment (3,19), DIC Asset (15,26), die Developer (26), Dietz (22), DLA Piper (10,14,26), Drees & sommer (14,18), Dsquared2 (8), E&G Real Estate (5,12,16), Eco Stor (23), Edeka (24), Empira (4), em-tec (24), Engel & Völkers (29,32), Exporo (29), EY (17), Fattal (27), Fay Projects (27), Fondsbörse Deutschland (24), FPRE (28,34), Frantzen Steinhardt Wehle Rechtsanwälte (17), Garbe Industrial Real Estate (8,18,19), Gecci Gruppe (27), GPP (4,6,8,10,12,13,14,16), Greif & Contzen (5,12,16), Grossmann & Berger (5,12,16), GSK Stockmann (14), Hagedorn Revital (8), Hesse Newman (24), Hessing B.V. (18), Heuking Kühn Lüer Wojtek (24,27), HKA (27), Hollis Global (23), Imfarr (26), ImmoScout24 (31), Interel (5), International Campus (21), Intreal (17), Invesco Real Estate (14), JLL (5,6,8,9,10,12,14,22,23,25,26,27), K&L Gates (23), Kaiser Baucontrol (14), Klarna (8), Kleinschmidt Immobilien (24), Knauf Interfere Gruppe (17), KVL Bauconsult (10), Landesärztekammer Hessen (26), Larbig & Mortag (19), LBS (21), LIP Ludger Inholte (5), Lloyds Bank (23), M7 Real Estate (19), Mainova (21,25), McMakler (32), Media Markt (17), metaWerk Merane (22), Mövenpick (33), Music Tribe Bands (19), Nai apollo (13,20,23,24,25), Newsec Helsinki (14), Nike (8), Norton Rose Fulbright (14), Orrick, Herrington and Sutcliffe (17), Paigo (23), Pamera Real Estate (19), Panattoni (17), Pandion Real Estate (14), Patrizia (8,17), PGIM Real Estate (18), Project Gruppe (6), PwC (14,18,23), Quest Funds (24), RAG Montan Immobilien (13), real (17), Real I.S. (8,14,20), Realogis (19,26), Red Concepts (14), redos Gruppe (17), Reed Smith (23), Reius Rechtsanwälte (17), RICS (5), Rigtierink Logistikgruppe (26), Rock Capital Group (17), Savills (5,6,8,9,10,16,22), Schuster Real Estate Consultants (10), Scope (27), Segro (26), Siemens (10,20,21,25), SIGMA KidINVEST Management (27), Signa Real Estate (21), SMV Bauprojektsteuerung Ingenieurgesellschaft (14), SN Beteiligungen (26), Sulake Oy (14), SV Haustechnik (19), Swiss Life (18,22), Telekom (21), Threestone Capital Management (22), TLF Real Estate (18), Tritay Eurobox (22), ULI (5), Union Investment (8,14,18), Values Real Estate (27), vdpResearch (16), Verkehrsbüro Group (27), Vetys (26), VNW (31), Warbug-HIH Invest Real Estate (24), Witte Projektmanagement (24), WTS (10), Youmex (7), ZBI (3).

Baden, Stephanie (5); Bergmann, Gero (5); Beulich, Andreas (5); Blömeke, Christiane (29); Breiter, Andreas (28); Demirci, Reza (10); Duge, Olaf (28); Elliot, Michael (24); Fahrländer, Stefan (23); Georgi, Sabine (5); Henrichsmeier, Joachim (31); Hesselbach, Dr., Walter (30); Inholte, Ludger (5); Jordan, Michael (5); Klausner, Matthias (29); Krzyzanek, Michael (3); Leimbach, Stephan (10,22); Linsin, Dr., Jan (19); Meißner, Dirk (3); Meszelinsky, Christoph (18); Prager, Uli (30); Schappner, René (19); Scheunemann, Helge (14); Schön, Oliver (5); Soyke, Lena (30); Struck, Sönke (28); Trobitz, Alexander (21); Weidling, Markus (5).

Autoren der heutigen Ausgaben sind: Robert Fanderl, Wirtschaftsjournalist; **Dr. Stefan Fahrländer**, FPRE; **Marion Götza**, „Der Immobilienbrief“; **Jürgen Hoffmann**; **Sabine Richter**; **Werner Rohmert**, „Der Immobilienbrief“, Immobilienspezialist „Der Platow Brief“; **Constanze Wrede**, „Der Immobilienbrief“.

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