

DER IMMOBILIEN

FAKTEN • MEINUNGEN • TENDENZEN

Brief

NR. 499 | 17. KW | 30.04.2021 | ISSN 1860-6369 | kostenlos per E-Mail

Sehr geehrte Damen und Herren,

die letzten 14 Tage waren recht ereignisreich. **Annalena Baerbock** wird Kanzler. Sorry, -kandidatin. Die Umfragen explodieren. **Emmanuel Macron, Sebastian Kurz, Annalena Baerbock** Das sieht und hört sich auch erfrischend an. Zum Glück zeigte das Würselener Finanzgenie **Martin Schulz** die Nachhaltigkeit von Umfragehypes auf. Der **Share Deal** für das schnelle Geschäft ist tot. Das Geschäft auch? (Seite 3) Aber, solange die Zinsen unten bleiben, ... (Setzen Sie Ihren passenden Standard-Wortschwamm selber ein). **empirica**, so eine Art **RKI** der Wohnungswirtschaft, stellt den „Blasen-Fall“ jetzt auch offiziell fest. „Selbstverständlich haben wir eine Immobilienblase am Wohnungsmarkt.“ (Seite 11) Heute wäre aber auch das Platzen einer Blase kein Problem mehr. Wir machen die Hypothekenzinsen einfach negativ. Oder wir verbieten zwischendurch den Wohnungsverkauf per Lockdown zur Rettung der Wohnungsmärkte. Oder der Staat kauft mit Negativzinsen zurück und reguliert direkt auch die Miete. Hat in der DDR auch 40 Jahre geklappt. Mit Negativzinsen ist das billiger als Enteignen. Das ganze Wohnungsgeschäft lebe doch sowieso nur vom Bewertungsgeschäft, macht unser „Lieblingsstatistiker“, eindrucksvoll deutlich (Seite 12). Aber das trifft ja auch Gewerbe, wo mir längst die Rechenbarkeit ohne die Erwartung kontinuierlicher Miet- und Wertsteigerung fehlt.

Mit mehr Recht als je, könnte man der Immobilienwirtschaft raten, sich warm anzuziehen. Heizen wird sowieso politisch unkorrekt. Langsam kommt Corona in der Immobilienwirtschaft an. JLL-Artikel Seite 6). Konsolidierung ist oft der Vorläufer der Wende. **Morgen ist der 1. Mai**. Da werden ein paar Leute über ihre Zukunft nachdenken. Überbrückungshilfen beruhen auf einem erfolgversprechenden Geschäftsmodell. Es sei denn, man hat viele Kaufhäuser. Hotels rufen laut SOS. Wovon die noch leben (wollen), ist mir schleierhaft. „Börse im Ersten“ meldete gestern eine Zehntelung der Geschäftsreisen von 2019 auf 2020 von 195 Millionen auf 19,5 Millionen und der Kosten für Geschäftsreisen von 55 Mrd. Euro auf 5,5 Mrd. Euro. Selbst wenn da ein Milchmädchen mitgerechnet hat (*Mist, wie schreibt man Milchmädchen gendergerecht?*), wird das lästig. Wir haben ein Interview mit **Seetel-CEO Rolf Seelige-Steinhoff** aus **hospitalityinside.com** zu Berliner Taschenspieler-Tricks der Finanzhilfen hier übernommen (Seite 24). In einer Pressekonferenz machten auch 6 bekannte Hoteliers ihren Sorgen, Ängsten und Ärger Luft. Die **IZ** berichtet diese Woche darüber. Ohne Spaß, das verstehe ich. Das zweitälteste Gewerbe der Welt unterliegt einem Berufsverbot, ohne dass je ein Grund dafür festgestellt worden ist.

Mit Logik haben wir es ja sowieso nicht mehr. Beim Share Deal schaffen wir Steuermodelle ab und zementieren aus Gerechtigkeit prohibitive Steuern für alle, über die wir vor 15 Jahren noch bei unseren Nachbarn lachten. Das 2%-Erfolgskonzept wurde für die Länderfinanzen geopfert. Zum Friseur kommt man nur mit Test. Beim Hautarzt pusten wir uns testfrei auf Lupenentfernung an.

Natürlich tritt das Grundgesetz mit „Freiheiten“, die uns die Regierung zurückgibt, wieder in Kraft. Aber wir haben jetzt erlebt, wie man mit einer guten Story diese jederzeit wieder aushebeln kann. Außerdem, wofür braucht man Freiheiten, wenn man bald in einem Zeitalter der Daten sowieso gerne tut, was die „Herren der Daten“ wollen, und sich einfach eine Brille aufsetzen kann, die jeden Wunsch der Welt erfüllt.

Näher steht uns allen natürlich Privates. Meine Familie ist abends um 21.59 h zu Hause. Das nervt. Ostern kam es sowieso zum Familien-Eklat. Grundsätzlich ist nahezu jeder Schritt ins Homeoffice damit verbunden, dass ich Scheren, Hefter, Klebeband bis hin zu Büroklammern im ganzen Haus zusammensammeln muss. Aufkleber an jedem Gerät helfen nicht. Telefonieren geht sowieso nur mobil, da die 7 Handtelefone regelmäßig leer oder im Wohnzimmer unter Kissen und Decken neben den Fernseh-Fernbedienungen verborgen sind. Daran gewöhnt man sich. **Ostern reichte es. Es gab kein Salz für die Ostereier**. Alle High-Tech-Salzstreuer mit Drück-, Dreh oder Mahlfunktion waren defekt. Der Edelstahl-Salzstreuer war leer und zeigte Anzeichen eines 2. Lebens als Dunstabzugshaube. Es reichte mir. Für nur 11,48 Euro konnte ich bei ebay 2.000 (!) Bad Reichenhaller Gastronomie 1-Gramm-Jodsalt-Packungen erwerben. Hotels brauchen kein Frühstückssalz mehr. Statt die Botschaft zu verstehen, erklärte meine Familie mich für bescheuert. Naja, ich hatte auch mehr an 200 Packungen à 1 g für die nächsten 10 Jahre gedacht. Aber zum Glück konnte ich meine Frau an die 3 Monate mit der Euro-Palette **Printus „Heftklammern verzinkt“** auf meinem Parkplatz vor dem Haus erinnern, die auf einer Bestell-Verwechslung von Klammern und Packungen beruhte.

Zurück zur Immobilienwirtschaft: Lt. Prof. **Thomas Beyerle** von **Catella**, der übrigens vorletzte Woche zu unserem Aufsichtsrat avancierte und diese Woche als Nachfolger von Prof. **Tobias Just** zum **gif-Präsidenten** gewählt wurde, ist Student Housing zum Asset institutioneller, oftmals pan-europäisch agierende Player geworden (Seite 28). Aber, wo „Student“ draufstehe, müssten nicht immer Studenten drin sein. Außerdem werde es ein Leben nach der Online-Vorlesung geben. Allerdings könnte ich mir aber durchaus eine Änderung des universitären Umfeldes im Zeitalter der Digitalisierung vorstellen. Wieso sollten nicht digitale Bildungskonzerne den Kernbereich der Studienfächer abdecken können? Grundlagenwissen dürfte z. B. **Walt Disney** sicherlich interessanter gestalten können als der Durchschnittsprofessor. Damit verbliebe in einem generellen „**wo ich will, was ich will, wann ich will**“-Studium für die Lehranstalt die Vermittlung von Schwerpunktwissen, die Arbeitsgruppenbetreuung und die Prüfungsabnahme.

Übrigens, Sie könnten auch noch ganz schnell eine Anzeige für unsere „**Nr. 500**“ schalten. Schließlich muss ich die bestellten Scheren bezahlen, die Montag nach Hause geliefert werden.



Werner Rohmert

Werner Rohmert

Inhaltsverzeichnis

Editorial (Werner Rohmert)	1
† R.I.P Share Deal : Schneller Coup des Gesetzgebers	3
JLL Büroimmobilienuhr : Überwiegend Stagnation der Spitzen-Mieten	6
Frankfurt durchbricht Leerstandsmarke von 1 Mio. qm	10
Empirica : Die Blase ist da	11
Wohninvestments sind reiner Wechsel auf Zukunftswertsteigerungen	12
vdp : Pfandbriefbanken behaupten sich 2020 in schwierigem Marktumfeld	15
RCA : Verkauf von Einzelhandelsobjekten für Redevlopment	18
Logistikflächenumsätze mit bestem 1. Quartal in der Geschichte	18
Logistikinvestments starten mangels Objektangebot schwach ins Jahr	20
E&V : Ferienimmobilien Deutschland	27
Catella Research : Studenten locken Investoren	28
Niedrige Leerstandsquoten halten Wohnungsmieten unter Druck	29
IVD : Immobilienumsätze in Bayern schwächeln im 1. Quartal	29
E&V : Wohnungsmarkt in Amsterdam	29
Büromarkt Hamburg : Guter Auftakt durch Großvermietungen	30

Autoren	31
Anzeigenpartner	31
Impressum	31

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.)

Aus unserer Medienkooperation mit „immobilien intern“

Berliner Mietendeckel ist null und nichtig 17

Kommentar

Blind Pools: »Anleger brauchen Aufklärung und nicht noch (Alexander Schlichting) 20

Interview

Thomas Wolfensberger, CEO Peach Property Group: „Wir wollen auch künftig gerne weiterwachsen“ 22

Maria Pütz-Willems, hospitalityInside.com: „Das sind Taschenspieler-Tricks“ 24

tagesaktuell. kostenlos. informativ.

www.rohmert-medien.de

Personalien

Berlin: Mit Wirkung zum 30.6.2021 verlässt **Henning Hausmann** nach 37 Jahren Unternehmenszugehörigkeit die **BAUWERT AG** und tritt seinen vorzeitigen Ruhestand an. Hausmann trat Anfang 1984 in die BAUWERT ein und leitete seit 25 Jahren den Bereich Investment.



Frankfurt: **Habona Invest** konnte **Oliver Weinrich** als Leiter des Portfolio Managements gewinnen. Weinrich war zuletzt rund 10 Jahre beim Beratungsunternehmen **Drescher & Cie Immo Consult AG** als Vorstand aktiv.



† R.I.P Share Deal Schneller Coup des Gesetzgebers

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

Seit Jahren wird über Modifikationen oder Abschaffung des Share Deal diskutiert. Jetzt ist er plötzlich tot. Zumindest trifft das für reine Investmentgeschäfte zu. In originärer Intention des Gesetzgebers bleibt er beherrschbar. Über den Share Deal konnten professionelle Investoren, wie z. B. in einer interessanten ARD-Sendung über Signa/GKK Galeria Karstadt Kaufhof bzw. René Benko am Montag um 22.30h deutlich wurde (einsehbar in Mediathek, 45 min), rund 95% einer sonst für private Wohnungskäufer verbindlichen Grunderwerbsteuerzahlung einsparen. ARD fand klare Formulierungen dafür. Der Bundestag hat vor wenigen Tagen ein entsprechendes Gesetz mit schwerwiegenden Modifikationen durchgewinkt.

Einer der größten Vorteile dürfte der professionellen Immobilienanlage zwar nicht formal tot sein, jedoch seinen Sinn verloren haben. Im Rahmen eines Share Deals werden Immobilien, die in Gesellschaften gehalten werden, nicht direkt verkauft, sondern es werden Anteile verkauft. Bei entsprechender Gestaltung fallen meist knapp 95% der eigentlich auf einen Immobilienkauf anfallenden Grunderwerbsteuern nicht an. Das senkt für die Spitzensteuerländer wie z. B. NRW (siehe Tabelle nächste Seite) mit 6,5% die Transaktionskosten um durchaus 6% des Immobilienwertes, je nachdem wie hoch die Kosten der Gestaltung sind. Für spekulative Investoren ist das ein großer Teil des eingesetzten Eigenkapitals.

Für Investoren, die auf schnelle Realisierung von Gewinnen ausgerichtet sind, fallen durch Share Deals bei Unternehmen, die bereits in Gesellschaften sind, in An- und Verkauf insgesamt rund 12% des gesamten Immobilienwertes weniger als Steuern an. Bauvorhaben könnten sich um bis zu mehr als 12% verteuern, weil sowohl beim Kauf der Grundstücke als auch beim Verkauf der Immobilien Grunderwerbsteuer fällig würde, gibt **Jochen Schenk**, Vorstandschef der **Real I.S. AG**, zu bedenken. Wie viele Milliarden



REAL EXPERTS.
REAL VALUES.

Whole-Loan & Mezzanine-Finanzierungen

Individuelle Finanzierungen für Ihr Immobilienprojekt



so am Fiskus vorbeigeschleust werden, weiß niemand. Andererseits weiß auch niemand, wie viele heutige alternativzinsabhängige Deals ohne den Steuereffekt gar nicht stattgefunden hätten oder zukünftig nicht stattfinden werden. Zweistellige prozentuale Mehrkosten in einer Gesamttransaktion machen die meisten Spekulationsdeals zu Makulatur.

Medien und Branche selber berichteten regelmäßig stolz über „Umgehen“ der Grunderwerbsteuer. Dem „Der Immobilienbrief“-Team hatte in den letzten Jahren der wieder zunehmenden Sharedeal-Konstruktionen schon die Formulierung des „Umgehens“ Eigentor-Sorgen bereitet. Das „Umgehen“ von Steuern ist grundsätzlich verboten. Basta. Das war unter Profis Bestandteil der immobilienwirtschaftlichen Grundausbildung. Man sprach damals von **Konstruktionen, bei denen die Grunderwerbsteuer „nicht anfällt“**. Allerdings verschwand dann bald der Share Deal sowieso, da sich mit der Absenkung der Grunderwerbsteuer von 5% auf einheitlich 2% der Aufwand nicht mehr lohnte. Erst mit der erneuten Explosion der Grunderwerb-

Grunderwerbsteuer der Länder	
Bundesland	Steuer
Baden-Württemberg	5,00%
Bayern	3,50%
Berlin	6,00%
Brandenburg	6,50%
Bremen	5,00%
Hamburg	4,50%
Hessen	6,00%
Mecklenburg-Vorpommern	6,00%
Niedersachsen	5,00%
Nordrhein-Westfalen	6,50%
Rheinland-Pfalz	5,00%
Saarland	6,50%
Sachsen	3,50%
Sachsen-Anhalt	5,00%
Schleswig-Holstein	6,50%
Thüringen	6,50%
Durchschnitt	5,44%

steuer je nach Bundesland auf 3,5% bis 6,5% wurde das Thema wieder wichtig.

Ab 1.7.21 gilt: Der Verkäufer selber muss mit mindestens 10% für 10 Jahre beteiligt bleiben, erläuterte RA **Klaus Beine**, Real Estate Leiter bei **Beiten Burkhardt**, im Rahmen einer Veranstaltung. Lediglich Anteilsübergänge, die auf Grund eines Geschäfts über eine anerkannte Börse erfolgen, lösen keine Grunderwerbsteuer aus, erklärte lt. **Haufe** der zuständige Berichterstatter, **Olav Gutting**. Die Neuregelung trifft vor allem rein anlageorientierte Deals, bei denen ein echter Verkaufswille des Verkäufers und ein Eigentumswille des Käufers vorherrscht. Nach bestehendem Recht mussten Verkäufer **oder Dritte** 5% der Anteile für 5 Jahre halten. Das ermöglichte Dritt-Gestaltungen im Interessensbereich des Käufers, im Volksmund „Strohmann“ genannt. Dies ist zukünftig ausgeschlossen.

Für Umstrukturierungen von Unternehmen im Rahmen von Generations- oder Strategiewechseln oder

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
beteiligungspreis 2020

Personalien

München/Oldenburg: Daniel Fuhrhop, langjähriger Autor im oekom verlag, wurde von BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN als Kandidat für die Oberbürgermeisterwahl in Oldenburg nominiert. Fuhrhop arbeitet als Wirtschaftswissenschaftler an der Carl von Ossietzky Universität Oldenburg.

Frankfurt: Nuveen beruft Romina Smith in die Geschäftsführung der deutschen Niederlassung. Erst im vergangenen Jahr wurde Smith zum Managing Director, Head of Central Europe, Global Client Relationships ernannt. Smith kam 2016 zu Nuveen und berichtet an Alex Prout, Head of Global Client Relationships und Head of Distribution Europe. Zudem wird auch Boris Bergemann in die Geschäftsführung berufen, die von Timothy Horrocks, Head of Real Estate Continental Europe geleitet wird.

Essen: Prof. Dr. Julia Frohne wird neue Geschäftsführerin der Business Metropole Ruhr GmbH (BMR). Die 51-Jährige ist Professorin für Kommunikationsmanagement an der Westfälischen Hochschule in Gelsenkirchen. Mit Prof. Dr. Julia Frohne steht erstmals eine Frau an der Spitze der BMR. Sie tritt die Nachfolge von Rasmus C. Beck Mitte August an.

Berlin: Der Aufsichtsrat der STADT UND LAND Wohnbauten-Gesellschaft mbH hat mit Wirkung zum 1. Juli 2021 Natascha Klimek als neue Geschäftsführerin berufen. Gemeinsam mit Ingo Malter steht sie künftig an der Spitze des kommunalen Wohnungsunternehmens.

Umfinanzierungen z. B. über sale and lease back sind aus Sicht von „Der Immobilienbrief“ damit die Änderungen beherrschbar. Das war die ursprüngliche Intention des Gesetzes.

Die Immobilienwirtschaft moniert, dass insbesondere auch Produktionsunternehmen und Kleinstübertragungen Grunderwerbsteuer zahlen müssten. Börsennotierte Unternehmen müssten gar im Ausland Anteilskäufe über mehrere Beteiligungsebenen überwachen. „Das ist undurchführbar“, erklärt ZIA-Präsident Dr. Andreas Mattner. Industrieunternehmen könnten in die Bredouille kommen, Grunderwerbsteuer zu zahlen, ohne dass ein Grundstück den Eigentümer wechselt. Das bedarf unserer Meinung nach weiterer Erläuterungen und vielleicht auch Nachbesserungen. **Der gesunde Politikerverstand geht zunächst davon aus, dass jemand, der komplizierte Gestaltungen durchführen kann, diese auch weiter nachvollziehen kann.** Da scheint die Argumentation von Jürgen Michael Schick, Präsident des Immobilienverbands Deutschland (IVD), schon schlüssiger: "Wenn der Gesetzgeber die Besteuerung von Share Deals verschärft, ohne gleichzeitig die Käufer von selbst genutztem Wohneigentum zu entlasten, geht es ihm offensichtlich nicht um Steuergerechtigkeit, sondern nur um die Erhöhung seiner Einnahmen."

Das Gesetz habe zwar keine Rückwirkung, trete aber bereits am 1.7.21 in Kraft und greife damit auch in laufende Verhandlungen ein, erläutert Beine. **Der Share Deal sei damit faktisch tot.** Bei einem Anteilsbehalt des originären Verkäufers und eben nicht mehr durch Strohmannen des Käufers von 10% über 10 Jahre sei das originäre Verkaufs- und Gewinnrealisierungsinteresse des Verkäufers nicht mehr gegeben. Der Käufer wiederum könne über 10 Jahre keinen realen Zugriff auf die Immobilie ausüben. Damit sei eine solche Konstruktion weder im Sinne des Verkäufers noch des Käufers. Dominik Brambring, PGIM Real Estate, bestätigte dies aus Investorensicht. Das Autor selber hatte bei früheren notleidenden „sale and lease back“-Konstruktionen mit dem Einholen von Verkaufsgenehmigungen des originären Verkäufers zu tun. Das war ernüchternd, wenn der Verkäufer sich im Verlauf der Jahre abgesetzt hatte, um seine nicht rechenbare Leasingrate zu sparen, oder für seine Genehmigung die Hand aufhielt. Insofern stimmen wir der „Todesvermutung“ aus Erfahrung zu.

„Der Immobilienbrief“-Fazit: Der Fachjournalist hat hier naturgemäß zwei Seelen in der Brust. Die ökonomischen Folgen sind zu beachten. Abwertungen zwischen 2 und 5% könnten jetzt Immobilien oder gehaltene Gesellschaften in aktuell unglücklichem Umfeld treffen. Die Konstruktion machte den Markt liquider. Viele Geschäfte lohnen sich jetzt nicht mehr. Jahrzehnte war es im professionellen Umfeld auch bei steigenden Steuern vergleichsweise ruhig um die Gestaltung. Erst mit Beginn des aktuellen Superzyklus, dem Verkauf großer Wohnungspakete in Gesellschaften und der Steuerexplosion wurde das Thema medienvirulent. Mit Due Diligence, Maklercourtage, Grunderwerbsteuer und Erwerbsnebenkosten summieren sich je nach Bundesland im professionellen Bereich die Transaktionskosten meist spürbar über 10% und im privaten Bereich durchaus bis 16%.

Andererseits ergibt sich für den gerechtigkeits- und oft sozial orientierten Politiker, Normalbürger und Journalisten die Frage, warum das Ehepaar, das nach Auszug der Kinder sein Einfamilienhaus verkaufen will, um eine citynahe Eigentumswohnung zu erwerben und das damit erheblichen Wohnraum für junge Familien verfügbar macht, doppelt mit bis zu 6,5% Grunderwerbsteuer im Einkauf und indirekt durch den Preis auch beim Verkauf belastet wird. Das verstärkt den Remanenzeffekt. Gleichzeitig wird aber die gleiche großvolumige und auch spekulative Transaktion unter Profis im Durchhandeln von Share Deals nur mit einem Zwanzigstel der privaten Steuerlast belastet. Das provoziert menschliche Reaktionen. ►

Solch menschliche Reaktionen zeigt eine Randaktivität auf. Einen Missbrauch des Steuerprivilegs wirft die Berliner SPD-Bundestagsabgeordnete **Cansel Kiziltepe** dem Immobilienkonzern **Akelius** vor, wie die Tagesschau berichtete. Die Politikerin hat den Investor bei der Steuerfahndung angezeigt, weil Akelius beim Erwerb von drei Immobilien in Berlin die Grunderwerbssteuer "gezielt" und "illegal" umgangen haben soll. Mit Blick auf die gebräuchliche Umgehungsformulierung kann „Der Immobilienbrief“ den grundsätzlichen Vorwurf ohne Kenntnis des Einzelfalls noch nicht einmal von der Hand weisen. Eine Analyse von Prospekten, Verträgen und Kaufvertragsunterlagen könnte sich für den Fiskus so nachträglich als lohnenswert erweisen. □

Corona kommt jetzt wohl doch an Überwiegend Stagnation der Spitzen-Mieten

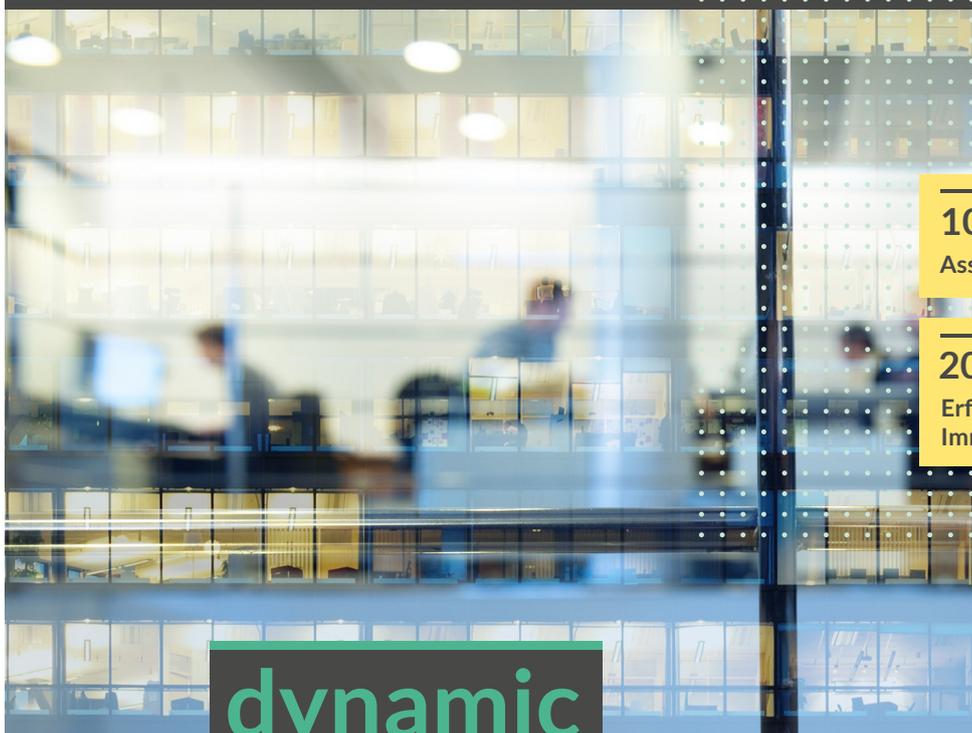
**Werner Rohmert, Hrsg. "Der Immobilienbrief",
Immobilienpezialist "Der Platow Brief"**

Der gewichtete europäische nominale Spitzen-Mietpreisindex von JLL der europäischen Büro-Immobilienuhr von JLL legte im ersten Quartal 2021 (Q1)

gegenüber dem Vorquartal um 0,2% zu. Die Uhr zeigt, wo sich die Büromärkte nach Einschätzung von JLL innerhalb ihrer Mietpreis-Kreisläufe Ende März 2021 befinden. Die große Mehrheit der Städte, so wie auch die deutschen Metropolen, nähert sich im Chart dem zyklischen Höchststand. JLL sieht den Grund für die aber immer noch „solide Performance“ im Mangel an verfügbarem Angebot von 1A-Flächen bei starker Nachfrage.

Konsolidierung ist oft der Vorläufer der Wende. Die Hoffnungen der Analysten sehen aber regelmäßig nur eine kurze Beruhigungsphase auf dem weiteren Trend nach oben. Wäre es anders, wären es keine Immobilienleute. Welcher Berater sagt schon laut, dass man wegen logischem Miet- oder Preisverfalls besser erstmal mit Entscheidungen abwartet. Vor diesem Hintergrund müssen derzeit alle Statistiken betrachtet werden. Hinzu kommen der lange Nachlauf der Immobilienwirtschaft hinter der Konjunktur und die fehlende Möglichkeit wirksamer, schneller Anpassungen des Angebots auf Nachfrageänderungen. Diesmal sind Unsicherheit und Nullzinsen weitere Gamechanger, deren Wirkung nicht abzusehen sind. Die Immobilienwirtschaft wählt immer die Positivvariante. Vor zyklischem Erfahrungshintergrund des

DIC



10 Mrd. EUR
Assets under Management

20 Jahre
Erfahrung am deutschen
Immobilienmarkt

**dynamic
performance**

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

www.dic-asset.de

REAL ESTATE FINANCE

MEZZANINE, EQUITY, JOINT VENTURE

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



Tel. +49 69 50 50 45 050

E-Mail anfrage@youmex.de

www.youmex.de – Real Estate

youmex AG • www.youmex.de
Taunusanlage 19 • 60325 Frankfurt am Main



Personalien

Düsseldorf: Die **GERCHGROUP AG** hat **Prof. Dr. Wolfgang Schuster** zum neuen Aufsichtsratsvorsitzenden gewählt. Schuster war von 1997 bis 2013 Oberbürgermeister der Landeshauptstadt Stuttgart.

Düsseldorf: Die **CAERUS Debt Investments AG** gewinnt ab 1. Mai 2021 **Thomas Ertl** als Co-CIO (Co-Chief Investment Officer) und Mitglied des Investment Committees von CAERUS. Zuvor war er Managing Director und CIO des **RiverRock European Real Estate Fund**.

Hamburg: Zum 1. Mai 2021 übernimmt **Georg Niemeyer** (41) bei der **Union Investment Real Estate GmbH** die Leitung Datenmanagement, Reporting & Systeme. Er folgt auf **Lars Scheidecker**, der zum 1. September 2020 in die Geschäftsführung der **Union Investment Real Estate Digital GmbH** wechselte. Niemeyer war zuvor bei der **Otto Group**, in der zuletzt als Head of Data Management & Technology tätig war.

Hamburg: **Dr. Jörg W. Stotz**, Sprecher der Geschäftsführung der **HANSAINVEST**, übernimmt die Aufgaben und die Verantwortung für den Geschäftsbereich Service-KVG Financial Assets. Damit löst er **Andreas Hausladen** ab. Die Geschäftsführung der **HANSAINVEST** besteht damit aus Dr. Jörg W. Stotz, Sprecher der Geschäftsführung sowie Geschäftsführer Service-KVG Financial Assets, **Ludger Wibbeke** als Geschäftsführer Service-KVG Real Assets und **Nicholas Brinckmann**, Geschäftsführer Portfolio Management Immobilien / Infrastruktur der Kapitalanlagen **SIGNAL IDUNA**.

aktuellen oder vielleicht auch auslaufenden Superzyklusses und der Änderungen des monetären Umfeldes ist das auch verständlich. Bedenken Sie, ohne nicht umlegbare Neben- und Lebenszykluskosten ist der rechnerische Wert einer Immobilie unendlich, wie **Hans Werner Sinn** auf einer Veranstaltung vorrechnete. Mit Blick auf das aktuelle Preisniveau ist aber aus Sicht von „Der Immobilienbrief“ nicht auszuschließen, dass die echten Mietanfangsrenditen noch nicht einmal für die Kostendeckung ausreichen, so dass der Excel-Sheet auf Preis- oder Mietsteigerungen beruht. Noch sieht die Branche aber Positives.

Zurück zur Immobilienuhr: Der tiefere Blick in die Unterlagen macht aber deutlich, dass lediglich Manchester, Zürich, Luxemburg und Paris noch positive Mietentwicklungen zeigten, während die 30 weiteren Standorte stagnierten. Nach **JLL**-Definition ist die Spitzenmiete die „Nominalmiete, ohne Berücksichtigung von Incentives, Nebenkosten und lokalen Steuern“. Die Spitzenmiete stelle die Einschätzung der Marktlage von



BARINGS

BARINGS REAL ESTATE

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

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



LOCAL MARKET EXPERTISE

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



STABILITY FOR THE LONG RUN

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



A SUSTAINABLE APPROACH

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

BARINGS.COM

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

JLL dar. Wo nicht genügend Transaktionen zum Abschluss kämen, werde anhand allgemeiner Transaktionen eine Einschätzung des Mietniveaus im Markt vorgenommen, die so angepasst werde, dass sie dem Spitzenmietpreisniveau entspräche. Der 5-Finger-Abakus macht deutlich, dass es dabei den Maklerhäusern wohl auf die letzten bis

zu 10% der Marktmiete nicht genau ankommt. Der Anstieg im Jahresvergleich um 1,0% sei aber die niedrigste Wachstumsrate seit 2014, relativiert auch JLL. Nur für wenige Städte rechnet JLL 2021 mit einem niedrigen einstelligen Rückgang der nominalen Spitzenmiete.

Mietzuwächse im Spitzensegment in Q1 wurden in lediglich zwei der 24 Index-Städte verzeichnet: in Luxem-

Europäische Büro-Immobilienuhr Q1 2021



burg (+2,0%) und Paris (+1,2%). Manchester und Zürich werden erfasst, gehören aber nicht zum Index. In keinem Markt sei ein Rückgang zu verzeichnen. In einigen europäischen Städten wurden allerdings Büroflächen von Untermietern zu Mietpreisen bezogen, die deutlich unter Marktniveau liegen. Hinzu kommen zunehmende Incentives,

über die JLL an anderer Stelle berichtet. Die effektive Netto-Spitzenmiete sei zwar gegenüber dem Vorquartal unverändert geblieben, jedoch zeige sich zum 2. Mal in Folge für den Jahresvergleich ein Rückgang um 0,9%. Dazu gehören auch Frankfurt (-3,3%) und München (-0,8%). Für 2021 werde zudem in den meisten Städten eine deutliche Zunahme von Mietanreizen erwartet. Vermieter würden versuchen, ihre nominalen Mieteinnahmen, die Basis für eine

WIR LASSEN ZAHLEN SPRECHEN.

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

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

garbe-industrial.de/investment

GARBE
Industrial Real Estate

830.000 M² VERMIETUNGSSTAND
PROJEKTVOLUMEN 98%
3.5 MRD. € 4.4 MIO. M²
ASSETS UNDER MANAGEMENT GESAMTFLÄCHE

gif - Personalien

Wiesbaden: Auf der Mitglieder-versammlung 2021 der **gif Gesellschaft für Immobilien-wirtschaftliche Forschung e. V.** haben die Mitglieder in diesem Jahr pandemiebedingt virtuell über die Neubesetzung des Vorstands entschieden.

Prof. Dr. Tobias Just und **Andreas Schulten** kandidierten nicht mehr als Präsident bzw. Vize-Präsident. Die Nachfolge an der gif-Spitze treten **Prof. Dr. Thomas Beyerle** und **Prof. Dr. Verena Rock** an. Neuer Beisitzer im Vorstand ist **Dr. Stephan Seilheimer**. **Philipp Rabsahl** rückte vom bisherigen Amt des Junior-Beisitzers zum Beisitzer nach.

Des Weiteren wurden im Amt des Beisitzers **Brigitte Adam**, **Dr. Mathias Hellriegel** und **Markus Kreuter** als Schatzmeister bestätigt. **Mara Kloth** begrüßt die gif als neue Junior-Beisitzerin im Vorstand.

Deals

Niederlande: **GARBE Industrial Real Estate** hat ein Logistik-Distributionszentrum von der **Stiftung Vastgoed Veenendaal**, verwaltet von **ProDelta Real Estate**, für einen ihrer Fonds erworben.

Das Verteilerzentrum befindet sich in Veenendaal und umfasst rund 41.000 qm Hallen-, 2.200 qm Büro-, 1.700 qm Zwischengeschossfläche sowie 233 Parkplätze. Das Objekt ist vollständig an **XPO Supply Chain Netherlands B.V.** und **PON Logistics B.V.** vermietet. GARBE wurde beraten von **Bridgegap**, **Lexence** und **CBRE**. ProDelta von **De Mik Bedrijfshuisvesting** und **Loyens & Loeff**.

München: **CA Immo** hat für das Büro- und Hotelhochhaus NEO einen 10-Jahres-Mietvertrag mit der **WRC Promoter GmbH** über rd. 1.000 qm Büromietfläche abgeschlossen.

spätere Verkaufspreisfindung sind, zu sichern. Dies betraf insbesondere Pipeline-Projekte für den Zeitraum 2021-2023, so EMEA-Research-Chefin **Hela Hinrichs**.

Beim Blick auf die deutsche Big 7 (Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München, Stuttgart) zeigen Hamburg mit 6,9% und die schwäbische Metropole mit einem Plus von 4,1% die stärksten Steigerungen im 12-Monatsvergleich. Berlin kommt auf 2,7%. Im weiteren Jahresverlauf erwartet JLL nur noch für Berlin ein Wachstum von 2,6%, alle anderen Märkte bleiben voraussichtlich stabil bei ihren aktuellen Werten.

Die weiteren Marktdaten sehen mit ca. 2,1 Mio. qm europäischen Büroflächenumsatz einen Vermietungsrückgang um 11% zum Vorjahr. Mit einem Fertigstellungsvolumen in Q1 von 1,5 Mio. qm sei der höchste Stand seit Ende März 2008 erreicht. Die Leerstandsquote in Europa sei in Q1 um 40 Basispunkte auf 7,1% angestiegen. In 19 Index-Städten stieg der Leerstand um bis zu 1%, wobei London (+100 Basispunkte auf 7,8%), Utrecht (+90 Bps auf 6,0%), Den Haag (+80 Bps auf 4,8%), Rotterdam (+80 Bps auf 8,7%) und Stockholm (+70 Bps auf 8,0%) den größten Anstieg verzeichneten. Die Leerstände in 1A-Flächen bewegten sich allerdings immer noch auf historischem Tiefstand. Die Leerstandsquoten in den deutschen Immobilienhochburgen haben wie schon berichtet bis auf zwei Städte zugelegt. Auch für Europa insgesamt werde der Anstieg eher moderat ausfallen. Es bleibe bei der „7“ vor dem Komma. Die Projektentwicklungs-Pipeline nehme europaweit zu. Die Fertigstellungen würden 2021 auf ca. 7,8 Mio. qm anwachsen. Das liege annähernd zwei Drittel über 2020. JLL berichtete an anderer Stelle, dass die hohen Fertigstellungen noch weitere 2 Jahre zu erwarten seien.

Die Vermietungsaktivitäten in den 24 Index-Märkten sind auch im ersten Quartal 2021 durch die Unsicherheit im Blick auf eine allgemeine Erholung des Marktes und strukturelle Auswirkungen auf die Büroflächen-Nachfrage belastet. In 13 Märkten gab es einen Rückgang, in 11 einen Anstieg. Allerdings zeigen sich mit einem Umsatz von 2,1 Mio. qm in den ersten drei Monaten 2021 deutlich weniger Einbußen (-11%) als ein Jahr zuvor (-27%). Im Zehnjahresvergleich (der ersten Quartale) gilt es aber immer noch ein Minus von 20% zu notieren, wenngleich auch eine deutliche Verbesserung gegenüber den neun Monaten April bis Dezember 2020. In diesem Zeitraum war das Vermietungsvolumen gegenüber dem Zehnjahresschnitt um 40% zurückgegangen. □

Apropos „Ankommen“: Frankfurt durchbricht Leerstandsmarke von 1 Mio. qm

Bankenmetropole ist wieder Volatilitätsvorreiter

Blackolive-Recherche sieht Überspringen der 1 Mio. qm Leerstandsmarke in Frankfurt.

Lt. **blackolive** baut sich der Leerstand in FFM im Jahresverlauf rasant auf. Aktuell seien es bereits 1,006 Mio. qm, die innerhalb von 3 Monaten in Frankfurt inkl. Eschborn und dem Offenbacher Kaiserleigebiet gemäß der gif-Definition zur Verfügung stehen. Das entspräche einer Leerstandsrate von 8,65%. **Tanja Zeiske**, Senior Analyst Research bei blackolive, geht dabei von einer weiteren Zunahme des Leerstands in den kommenden Monaten aus. Das Ende der Pandemie-Folgen sei nicht vorhersehbar. Unternehmen würden vermehrt Fläche freimachen. Das Arbeiten aus dem Home-Office heraus funktioniere in den meisten Fällen gut. □

Die Blase ist da

Trotzdem wächst die Wohninvestmentnachfrage europaweit weiter

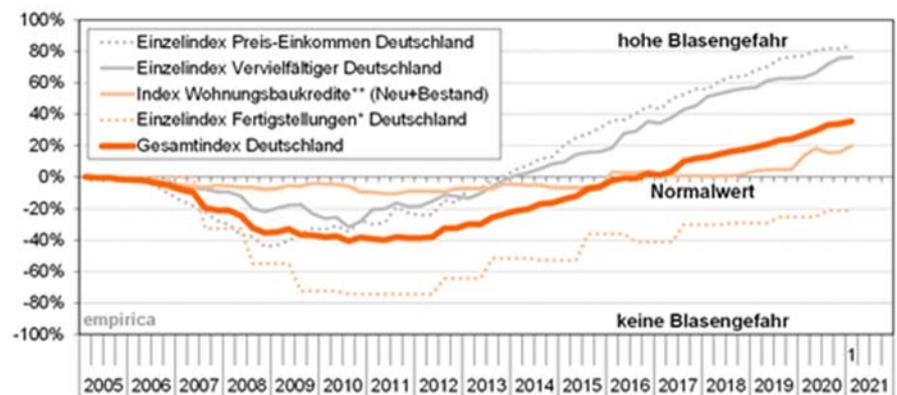
Werner Rohmert, Hrsg. "Der Immobilienbrief",
Immobilien spezialist "Der Platow Brief"

Es gibt wohl kein Drumherumreden mehr. „Selbstverständlich haben wir eine Immobilienblase am Wohnungsmarkt.“ Das bestätigt nach den früheren, vorsichtigeren Formulierungen über etwaige Korrekturpotentiale nun der „empirica-Blasenindex Wohnimmobilienpreise 2021q1“.

aber ist wohl, wie auch „Der Immobilienbrief“ schon seit längerem anmerkt, dass das Wohnungsangebot kräftig wächst. Der Nachfragedruck in den Schwarmstädten verteilt sich lt. empirica immer besser ins Umland und auf Ausweichstädte. Ein nachhaltiger Trend ins Homeoffice und die mancherorts neu entdeckte Liebe zum Eigenheim könnten diesen Prozess begünstigen. □

Die hohen Vervielfältiger mögen durch die aktuellen Niedrigzinsen begründet sein, meint empirica-Chef **Dr. Rainer Braun**, aber wie lange bleibe das noch so? Sobald die Zinsen stiegen, müssten die Preise runter oder die Mieten hoch. Mietsteigerungen würden künftig aber stärker reglementiert als heute. Auch Kaufpreise für ETW von mehr als 10 Jahreseinkommen in den Top7-Städten seien dauerhaft nicht zu erzielen. Entweder die Preise fallen oder die Einkommen müssten drastisch steigen. Wichtiger

empirica-Blasenindex: Einzelindizes (2005q1=0%)¹⁾



Wir schaffen Transparenz für den Immobilienmarkt von morgen.

Marktinformationen zum deutschen Immobilienmarkt.
Analysestark. Valide. Transparent.

UNSERE AUFGABE

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

UNSERE LEISTUNGEN

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



Wohninvestments sind reiner Wechsel auf Zukunftswertsteigerungen

Rendite rechnet Investments nicht

„Lieblingsstatistiker“ des „Der Immobilienbrief“,
bearbeitet durch Werner Rohmert

Der „Lieblingsstatistiker“ des „Der Immobilienbrief“, den wir seit vielen Jahren kennen, und der erfahrene Journalist der renommiertesten deutschen Wirtschaftspresse war, befasst sich professionell und mit Ironie mit Statistiken und kommt oft zu Ergebnissen, die Mainstream als Hörensagen entlarven.

Unseren Lieblingsstatistiker nervt das Gejammer um bezahlbaren Wohnraum und die berühmte alte Münchnerin, die sich ihre seit 50 Jahren bewohnte Bude nicht mehr leisten könne und von zahlungskräftigen Yuppies verdrängt werde. Es sei vielleicht Zeit, das zu hinterfragen. Da sowieso gut 46% der Deutschen in ihrer eigenen Wohnung lebten, könne es nur um bundesweit rund 22 Millionen Mieter gehen. Und die gaben nach dem letzten Mikrozensus im Schnitt 27% ihres Einkommens für Miete aus. Nach Bun-

desländern gegliedert waren das gut 30% in Hamburg und um die 23% in Sachsen oder Thüringen.

Mit Blick auf die „raffgierigen“ Vermieter sei aber zu berücksichtigen, dass aus den Ausgaben für die Wohnung ein Viertel gar nicht an ihn gingen. Das seien nämlich Ausgaben für Wärme, Strom und sonstige Nebenkosten. Bundesweit landen rund 7 Euro den Quadratmeter beim Wohnungseigentümer. Im teuersten Bundesland Hamburg sind es im Schnitt gut neun Euro.

Nun rechnen wir doch mal, meint unser Statistiker: 2020 kostete es nach der Planung bei Baugenehmigungen bundesweit 3.255 Euro, einen Quadratmeter Wohnungsfläche neu zu errichten. Wenn man dafür als Vermieter 7 Euro kassieren konnte, bedeutet das eine Bruttorendite von



#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

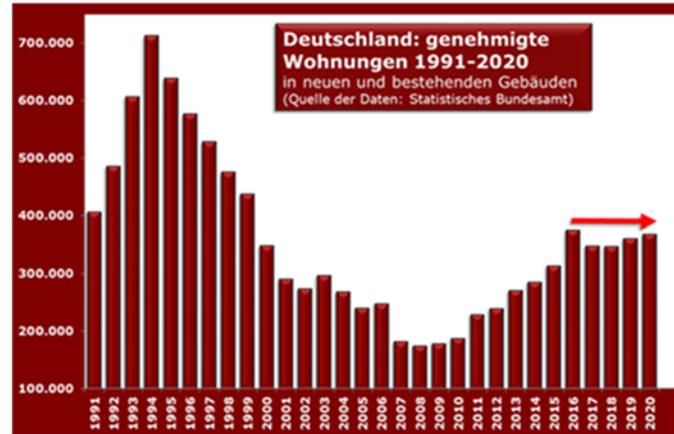
Stuttgart: Union Investment hat sich im Rahmen eines Forward Fundings einen projektierten Hotelturm im Europaviertel gesichert. Der Kaufpreis liegt bei rund 137 Mio. Euro. Der Erwerb erfolgt für den Bestand des Offenen Immobilien-Publikumsfonds **Unilmmo: Deutschland**. Die Fertigstellung ist für Dezember 2021 geplant. Verkäufer und Entwickler des „Turms am Mailänder Platz“ ist die **Strabag Real Estate GmbH**. **CBRE** war vermittelnd für SRE tätig. Die Flächen sind bereits an die beiden Betreiber **Adina Hotels** und **Premier Inn** vermietet. Die Eröffnung der Hotels erfolgt voraussichtlich Anfang 2022. Das Premier Inn wird nach Fertigstellung den Sockel des Gebäudes (1. bis 6.OG) belegen, die Flächen des Adina Apartment Hotels werden im Turm (7. bis 21.OG) liegen. Im Erdgeschoss sowie im ersten Obergeschoss sind Bistro- und Einzelhandelsflächen geplant. Im siebten Stock entsteht zudem eine 180 qm große Außenterrasse. Insgesamt stehen künftig 76 PKW-Stellplätze zur Verfügung.

Frankfurt: Die **PREOS Global Office Real Estate & Technology AG** hat den Bürokomplex WestendCarree an **Ardian Real Estate** veräußert. Das Objekt umfasst eine Gesamtmietfläche von 30.550 qm. Bekannte Mieter sind u.a. die **Max-Planck-Gesellschaft zur Förderung der Wissenschaft e.V.** und der Personaldienstleister **Michael Page**. Der Vermietungsstand liegt bei 84,6%. Die Transaktion wurde für die PREOS von der **publity AG** gemanagt. Rechtsberater der PREOS war **White & Case**. Auf Seite der Käufer war die Kanzlei **Herbert Smith Freehills** tätig.

2,6%. Warum „brutto“? Davon muss der Vermieter ja gedanklich eine Abschreibung und die Kosten der Verwaltung abziehen. **Setzen Sie dafür mal ein oder 2% an und Sie ahnen, was für Riesenprofite ein Vermieter absieht, wenn er heute eine Durchschnittswohnung baut.** Und da haben wir noch gar nicht über Leerstand, Mietnomaden oder sonstige Eigentümlichkeiten des Vermieterdaseins geplaudert.



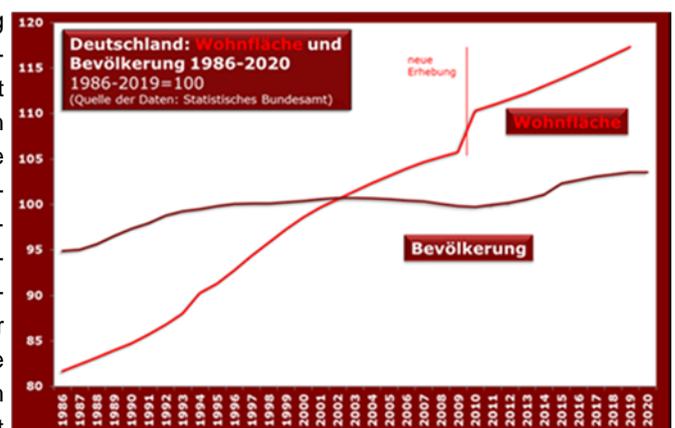
Ja aber diese „Wohnungen vermietenden Aktiengesellschaften“ verdienen sich doch eine goldene Nase, wird der eine oder andere jetzt vielleicht einwenden. Da nehmen wir doch mal den Marktführer **Vonovia** als Beispiel, rechnet unser Statistiker vor. Der verfügt laut Jahresabschluss im Geschäftsbericht 2020 auf Seite 144 über Immobilien im Wert von 58 Milliarden Euro. Darauf kassiert er drei Milliarden Euro Miete (Seite 142), das sind brutto gut 5%.



Diese Einnahmen gehen aber fast komplett für Material- (1,49 Milliarden) und Personalaufwand (0,59), Abschreibungen (0,09), sonstige Aufwendungen (0,28) und Zinsen (0,41) drauf. Und warum verdient der Laden dann so gut? Weil die den Wert ihrer Objekte um 3,7 Milliarden Euro nach

oben geschrieben haben. **Das ist der berühmte Wertzuwachs, das Manna der Vermieter. Das ganze Vermietergeschäft ist praktisch eine Spekulation auf Wertsteigerungen, ansonsten macht das alles wenig Sinn.** Auf dieses Geschäftsmodell haben die Vermieter seit der Finanzkrise 2009 in Deutschland rund eine Billion Euro für neue Wohnungen gesetzt und dies Jahr für Jahr mehr. (Quellen: destatis, <https://www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Wohnen/Tabellen/mietbelastungsquote.html> und: Vonovia, <https://investoren.vonovia.de/aktuelle-veroeffentlichungen/geschäftsbericht-2020/>)

Die Rechnung scheint dabei nach Eindruck der Statistik nicht besser zu werden, denn allein seit 2015 sind die Baukosten um 27% gestiegen (siehe erste gezeigte Grafik). Und komfortabler werden die Verhältnisse für Vermieter auch sonst nicht, wie die endlose Diskussion um einen Mietendeckel, jetzt



sogar auf Bundesebene, zeigt. Es ist denn auch kein Zufall, dass der Wohnungsbau seit Jahren trotz rekordtiefer Zinsen stagniert. **Aber die Wertsteigerungen sind doch noch immer erheblich, werden Immobilienfans entgegnen.** Stimmt, aber muss das immer so bleiben, schließlich erwirbt man ein Mietshaus angesichts der hohen Transaktionskosten nicht mal für ein oder zwei Jahre?

Da ist die Frage, ob sich der Trend zu immer mehr Wohnfläche pro Kopf der Bevölkerung fortsetzt. Denn angesichts einer voraussichtlich eher stagnierenden Bevölkerung kann nur er zusätzlichen Bedarf schaffen. Bislang nahmen die Bundesbürger immer mehr Wohnfläche für sich in Anspruch. Aber das muss nicht immer so bleiben. **Sie glauben nicht, dass Verminderung der Wohnfläche geht?** Antwort: Bei neu geplanten Wohnungen ist das seit Jahren der Fall. Unser Statistiker versteht ehrlich nicht so recht, warum die Deutschen noch in Mietwohnungen investieren. Wohlgermerkt nicht in die eigengenutzte Behausung, das leuchtet schon ein. Aber jemand anders eine Bude auf seine Kosten zu kleiner Rendite anzubieten und sich dafür noch öffentlich beschimpfen zu lassen, das leuchtet



ihm nicht ein. Da kaufe man sich doch lieber eine Telekom-Aktie, kassiere 3,7% Dividendenrendite und habe auch die Chance, dass das Ding mal wertvoller wird. Schließlich thesauriert das Unternehmen neben der Ausschüttung derzeit noch weitere 3% jährlich in der Bilanz. Wohlgermerkt, dass soll keine Kaufempfehlung sein, sondern nur den Unterschied zwischen den Anlageformen Wohnimmobilie und Aktie veranschaulichen. □

**FP
RE**

Fahrländer Partner
Raumentwicklung
Barckhausstraße 1
60325 Frankfurt am Main

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

IMBAS – Hedonische Immobilienbewertung und Digitale Standortdaten

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

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

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

Jetzt informieren und Test-Zugang anfordern.

Kooperationspartner



Pfandbriefbanken behaupten sich 2020 in schwierigem Marktumfeld Gewerbefinanzierung strauchelt deutlich, positive Tendenzen zeigen sich aber auf

Constanze Wrede, Redakteurin „Der Immobilienbrief“

Die im Verband deutscher Pfandbriefbanken (vdp) zusammengeschlossenen Institute zeigen während der Pandemie engen Zusammenhalt und halten den immobilienwirtschaftlichen Kreislauf am Laufen. Auf der gestrigen Jahrespressekonferenz des Verbands mit seinen 49 Mitgliedsinstituten, die insgesamt einen Marktanteil von knapp 97% am gesamten Pfandbriefumlauf repräsentieren, fasste vdp-Präsident Louis Hagen zusammen: „Die Pfandbriefbanken kommen dank ihrer umsichtigen Geschäftspolitik bislang gut durch die COVID-19-Krise, was sich sowohl an der weiterhin hohen Kreditvergabe, dem gestiegenen Darlehensbestand als auch den niedrigen Stundungszahlen zeigt“. Um auf alle Eventualitäten vorbereitet zu sein, hätten die Institute ihre pauschale Risikovorsorge zum Teil deutlich erhöht, zudem wiesen die Pfandbriefbanken nach wie vor komfortable Eigenkapitalquoten auf. Damit seien sie gut gerüstet, um die Pandemiefolgen weiterhin gut zu bewältigen.

Der Pfandbrief bestätigt sich einmal mehr seine Bedeutung als Stabilitätsanker in turbulenter Zeit. Er bleibe auch in der Pandemie eine verlässliche und wettbewerbsfähige Refinanzierungsquelle. Emittenten können sich über den Pfandbrief jederzeit langfristige Liquidität beschaffen. Er zeige dabei eine deutlich bessere Performance als andere Covered Bonds. Lt. **Louis Hagen** hatten sich die Spreads zu Beginn der Pandemie nur moderat ausgeweitet und liegen nun bereits seit längerer Zeit wieder auf Vorkrisenniveau. Dabei sei eine weiterhin hohe Investorennachfrage auch abseits der Zentralbanken festzustellen.

Zum präsentierten Zahlenwerk 2020 – facts and figures: Im Jahr 2020 wurden Pfandbriefe im Volumen von 59,8 Mrd. Euro emittiert, das entspricht einem deutlichen Zuwachs von 8,7% im Vergleich zum Vorjahr (2019: 55,0 Mrd. Euro). Davon wurden mit rund 31 Mrd. Euro etwas mehr als die Hälfte der emittierten Pfandbriefe einbehalten, um sie etwa als Sicherheiten bei der Bundesbank zu hinterlegen. Hypothekendarlehen stellten mit



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.

150
JAHRE
Deutsche Bank

Deals

München: **Union Investment** und **Hines** haben sich in einem Joint Venture in einer Off-Market-Transaktion das Büroprojekt MediaWorks Munich gesichert. Union Investment hält die überwiegende Mehrheit der Anteile, Hines ist Eigenkapitalpartner und der operative Entwickler vor Ort. Union Investment bringt die Anteile in ihre beiden Offenen Immobilien-Publikumsfonds **Unilmmo: Deutschland** und **Unilmmo: Europa** ein.

Verkäufer der rund 96.000 qm großen Fläche sind von **Blackstone** verwaltete Immobilienfonds. Zum Projekt gehört auch eine auf dem Grundstück bestehende Parkgarage mit 825 Stellplätzen. Ankermieter mit einem langfristigen Mietvertrag ist die **RF360 Europe GmbH**. Die Käufer wurden von den Kanzleien **Linklaters**, **Freshfields Bruckhaus Deringer** und **Zirngibl, Kaiser Baucontrol** sowie durch **HPC** beraten. Die Verkäufer wurden von **Hengeler Mueller** beraten.

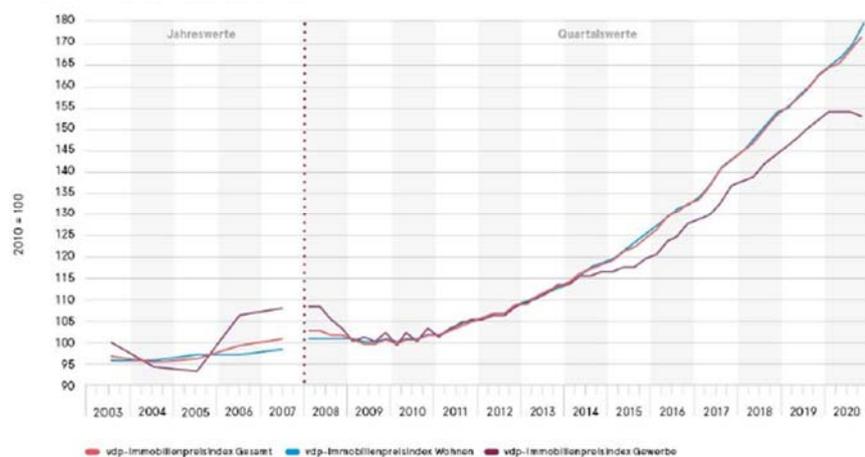
Bonn: Die **Deutsche Fonds Holding GmbH** konnte rd. 3.500 qm Bürofläche in der zu einem geschlossenen Fonds gehörenden Immobilie in der Godesberger Allee 136 an die **Bundesanstalt für Immobilienaufgaben** (BImA) vermieten. Der Mietvertrag hat eine Laufzeit vom 1. 12.2021 bis 30.11.2036 plus Verlängerungsoption über weitere fünf Jahre.

Berlin: Die **AXA Investment Managers Deutschland GmbH** hat das Geschäftshaus Wilmersdorfer Straße 124 an **Peek & Cloppenburg** vermietet. Die Verkaufsfläche misst rund 1.200 qm verteilt auf zwei Etagen. **JLL** war vermittelnd für AXA tätig.

Neuemissionen von 40,7 Mrd. Euro (2019: 43,8 Mrd. Euro) weiterhin die mit Abstand bedeutendste Pfandbriefgattung dar. Mit 19,1 Mrd. Euro (2019: 11,2 Mrd. Euro) war 2020 bei Öffentlichen Pfandbriefen ein so hohes Emissionsvolumen wie seit 2011 nicht mehr zu verzeichnen. Der Pfandbriefumlauf erhöhte sich im Jahr 2020 auf 371,9 Mrd. Euro (2019: 364,1 Mrd. Euro). Dabei stieg das Volumen ausstehender Hypothekendarlehen erneut, von 242,3 Mrd. Euro im Jahr 2019 auf 248,5 Mrd. Euro. Erstmals nach 20 Jahren nahm auch der Umlauf Öffentlicher Pfandbriefe wieder zu, von 121,8 Mrd. Euro auf 123,4 Mrd. Euro.

Der Immobilienkreditbestand wuchs zum Jahresende um 4,5% auf 904,0 Mrd. Euro (2019: 865,0 Mrd. Euro). Die Darlehenszusagen gaben in der Immobilienfinanzierung um 3,6% leicht nach und betragen im vergangenen Jahr 162,3 Mrd. Euro (2019: 168,4 Mrd. Euro). Dabei erwiesen sich **Wohnimmobilien** erneut als gefragte Assetklasse, die Darlehenszusagen nahmen dort um 8,1% auf 108,3 Mrd. Euro zu (2019: 100,2 Mrd. Euro). **Gewerbeimmobilien** und damit auch ihre Finanzierung reagierten hingegen unmittelbarer auf Krisen, auch auf die Pandemie: Zum einen wurden zahlreiche Projekte aufgrund der Unsicherheit über die weitere wirtschaftliche Entwicklung zeitlich verschoben. Zum anderen agierten die Pfandbriefbanken gewohnt umsichtig und risikoorientiert. In der Folge reichten sie mit 54,0 Mrd. Euro 20,8% weniger Gewer-

Schere zwischen Entwicklung von Wohn- und Gewerbeimmobilienpreisen geht immer weiter auseinander



Quelle: vdpResearch

beimmobiliendarlehen aus als im Vorjahr (2019: 68,2 Mrd. Euro). Zum Jahresende zeichnete sich gleichwohl eine spürbare Belebung ab: „Im vierten Quartal 2020 stieg das Finanzierungsvolumen bei Gewerbeimmobilien auf 16,0 Mrd. Euro an und bewegte sich damit wieder auf dem Durchschnittsniveau der Quartale in den vergangenen drei Jahren“, erklärte Dr. Hagen. „Mit einem weiter zunehmenden Finanzierungsvolumen ist bei einer wirtschaftlichen Erholung zu rechnen, dann werden sowohl die Nutzernachfrage als auch der Bau neuer gewerblicher Objekte wieder zunehmen.“

Die gewährten Stundungen von Darlehen verblieben das gesamte Jahr 2020 über auf niedrigem Niveau. Lagen sie Ende Juni noch bei 2,1% (Wohnimmobilien/Privatkunden) bzw. 2,2% (Gewerbeimmobilien) des Darlehensbestands, sanken die Werte zum 31. Dezember 2020 auf 1,2% (Wohnimmobilien/Privatkunden) und 1,1% (Gewerbeimmobilien).

Immobilienpreise weiter gestiegen

Die COVID-19-Krise bewirkte bei der Preisentwicklung von Immobilien lt. vdp keine Trendumkehr. So erreichte der vdp-Immobilienpreisindex am Jahresende 2020 mit 172,8 Punkten (+6,0 Prozent) einen neuen Höchststand. Damit bewegte sich der An-

Deals

Frankfurt: Die **GEG German Estate Group GmbH** hat im Auftrag eines Individualmandats die Projektentwicklung Riverpark in unmittelbarer Mainlage in der Wiesenhüttenstraße / Untermainkai verkauft. Bisher wurde das Bestandsgebäude an der Wiesenhüttenstraße gewerblich genutzt, überwiegend als Büros. Die bisherigen Nutzer (**Union Investment**) sind jetzt ausgezogen.

Frankreich: **Deka Immobilien** hat sich im Rahmen einer Sale & Leaseback-Transaktion ein Logistikportfolio im Norden von Frankreich für rund 136 Mio. Euro kaufvertraglich gesichert. Die drei Logistikhallen sind für den Bestand des auf institutionelle Anleger ausgerichteten Sektorenfonds **WestInvest TargetSelect Logistics** bestimmt. Alle Objekte sind vollständig an **LOG's** vermietet. Zwei der Immobilien mit einer vermietbaren Fläche von insgesamt fast 130.000 qm liegen in Wattrelos im Ballungsraum Lille, die dritte mit einer vermietbaren Fläche von rund 25.000 qm in Maubeuge an der französisch-belgischen Grenze.

Frankfurt: Die **x+bricks Group** hat 17 lebensmittel-geankerte Immobilien im Rahmen von zwei Transaktionen erworben. Der Immobilienwert beläuft sich dabei auf insgesamt ca. 55 Mio. Euro. Hauptmieter der neu erworbenen Objekte sind **Netto** und **Kaufland**. **x+bricks** wurde von **Görg Rechtsanwälte**, **CMS Hasche Sigle**, **Clément Konrad & Partners**, **acht+**, **Cushman & Wakefield**, **JLL** sowie **PwC** beraten und unterstützt.

stieg der Immobilienpreise im Pandemiejahr 2020 sogar nahezu auf demselben Niveau wie 2019, als sich ein Wachstum von 6,3% ergeben hatte. Die Preise für Wohnimmobilien lagen Ende vergangenen Jahres 7,5% höher als ein Jahr zuvor, Gewerbeimmobilien verteuerten sich noch geringfügig um 0,6%.

Kritik an der EU-Taxonomie: Der kürzlich veröffentlichte Delegierte Rechtsakt enthält auch technische Bewertungskriterien für Gebäude, die einen wesentlichen Beitrag zur Erreichung der beiden Umweltziele Klimaschutz und Anpassung an den Klimawandel leisten. Der vdp kritisiert vor allem die sogenannten „Do No Significant Harm“-Kriterien, die erfüllt sein müssen, damit keines der anderen Umweltziele negativ beeinträchtigt wird. „Wir plädieren für praxisnahe Kriterien, die insbesondere die derzeit noch mangelnde Datenverfügbarkeit berücksichtigen“, forderte vdp-Hauptgeschäftsführer **Jens Tolckmitt**. □

markt intern
Europas größter Brancheninformationsbrief-Verlag

Aus unserer Medienkooperation mit „immobilien intern“
Beilage immo 08/21 | Düsseldorf, 21. April 2021

▪ Arbeitgeberwohnungen mit Steuerbonus vermieten ▪ Steuerförderung für Gebäudesanierung wird erweitert ▪ Aus der Praxis: Die Eigentümerversammlung zu Corona-Zeiten ▪ Ohne Wenn und Aber: Zustimmungsklage zur Mieterhöhung muss fristgerecht erfolgen! ▪ Beilage: Kaufpreisaufteilung oder der Tod der BMF-Arbeitshilfe ▪ Doch zuerst, liebe Leserin, lieber Leser, wenden wir uns dem roten Tuch für Berliner Vermieter zu:

Berliner Mietendeckel ist null und nichtig

Sieht man vom Dauerproblem „Corona“ ab, berührt kein -anderes Thema so sehr die Bürger wie der Wunsch nach bezahlbarem Wohnraum. Das gilt besonders für Berlin, wo Mietanpassungen in den letzten Jahren besonders deutlich ausfielen. Nach Berechnungen des Dachverbands Zentraler Immobilien-Ausschuss kletterten Neuvertragsmieten allein zwischen 2013 und 2019 um 27 %. Die rot-rot-grüne Senatsregierung hat im Jahr 2020 darauf mit dem stark umstrittenen Berliner Mietendeckel reagiert (siehe 'immo' 04/20). Seit dem 23.2. vergangenen Jahres war er mit staatlich festgelegten Mietobergrenzen in Kraft. Die Mieten für rund 1,5 Millionen Wohnungen in Berlin waren damit auf dem Stand von Juni 2019 eingefroren worden. Die Folge: Seit Einführung des Mietendeckels werden in Berlin nach Erhebungen des -Instituts der deutschen Wirtschaft knapp 28 % weniger Mietwohnungen zur Vermarktung angeboten.

Mit seinem am vergangenen Donnerstag veröffentlichten -Beschluss hat der 2. Senat des BVerfG (Az. 2 BvF 1/20 u. a. → [ii 08/21-01](#)) diesem Spuk ein Ende gemacht. Die Richter erklären das Gesetz zur Mietenbegrenzung im Wohnungswesen in Berlin (MietenWoG Bln) für null und nichtig, weil dem Land schlicht die Gesetzgebungskompetenz fehle. Da der Bundesgesetzgeber das Mietpreisrecht abschließend geregelt habe, sei für die Gesetzgebungsbefugnis der Länder kein Raum. Da das MietenWoG Bln ebenfalls die Miethöhe für ungebundenen Wohnraum regele, sei es insgesamt nichtig. Im Nachhinein ist man entsetzt, wie viele Juristen und teilweise sogar Richter sich dazu hergegeben haben, durch wortreiche Kunststücke die Rechtslage so sehr zu verunklaren, dass das Gegenteil dessen herauskam, was eigentlich offensichtlich ist.

Deals

München: Die **Deutsche Finance Group** hat ein Grundstück für eine Büro-Projektentwicklung in zentraler Lage des Westends erworben. Das Entwicklungsgrundstück in der HansasträÙe verfügt über eine Fläche von rund 4.500 qm.

Colliers International war beratend tätig.

Es ist geplant, auf dem Areal mit gewerblicher Nutzung bis 2024 ein modernes und effizientes Bürogebäude mit hohem Ausstattungsstandard zu errichten. Neben Büroflächen wird das Gebäude zudem über eine Tiefgarage sowie Lager- und Technikflächen verfügen.

Dublin: **Union Investment** hat das projektierte Wohnquartier „8th Lock“ von **Ballymore** gekauft. Der Kaufpreis beträgt rd. 200 Mio. Euro. Der Ankauf erfolgt für den Bestand des **Unilmo: Deutschland**.

Das Wohnprojekt 8th Lock besteht aus fünf Bauteilen. Insgesamt umfasst das Areal eine vermietbare Fläche von rund 31.000 qm, wovon rund 28.000 qm auf insgesamt 435 möblierte Apartments entfallen. Für die restlichen Flächen ist eine kommerzielle Nutzung vorgesehen. Unter der Gesamtentwicklung befindet sich eine zusammenhängende Tiefgarage mit Platz für 242 PKWs und 960 Fahrräder.

Union Investment wurde durch **CBRE, A&L Goodbody** und **PWC** beraten.

Siegburg: **SiebersPartner** hat mit **Aldi Süd** einen weiteren Ankermieter für das Kaiser Carré gefunden. Der Lebensmitteldiscounter unterschrieb einen langfristigen Mietvertrag für eine Fläche von rund 1.000 qm.

Dem Ansehen der Jurisprudenz haben diese Juristen damit einen Bärendienst erwiesen.

'immo'-Rat: Da der Mietendeckel von Anfang an unwirksam ist, sind die Vorschriften des BGB in Kraft geblieben. Soweit Vermieter die Miete zum 1.3.2020 auf die Stichtagsmiete zum 18.6.2019 abgesenkt haben und soweit sie die Miete zum 1.12.2021 (oder zum 23.11.2021) auf die Kappungsgrenze abgesenkt haben, müssen Mieter ihre Miete nachzahlen. Eine besondere Frist sieht das Gesetz hierfür nicht vor. Vermieter sollten jedoch auf die Situation ihrer Mieter Rücksicht nehmen und sie darüber aufklären, dass sie zum nächsten Fälligkeitstermin wieder die vertraglich vereinbarte Miete zahlen müssen und ihnen den Betrag nennen, den sie nachzahlen müssen. Für Nachzahlungen sollten Vermieter ihren Mietern eine angemessene Frist von mindestens zwei Wochen einräumen. □

„Ankommen die 3.“: Verkauf von Einzelhandelsobjekten für Redevelopment

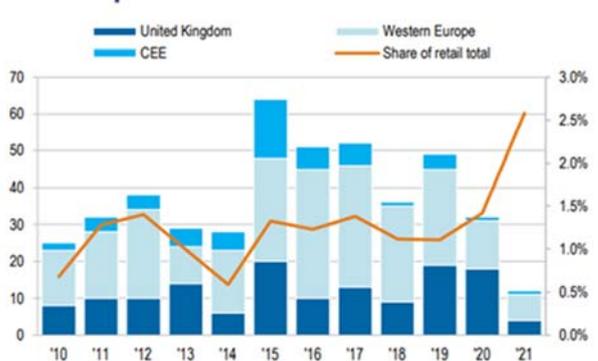
RCA: Preise purzeln

Retail sei in der Gunst gefallen, meldet **RCA Real Capital Analytics** in einer Kurzmeldung. Das Transaktionsvolumen in Q1'21 ist europaweit das niedrigste Transaktionsvolumen seit 2009. Es habe signifikante Preisanpassungen von Objekten, die auf den Markt gekommen seien, gegeben. Verkäufe für Redevelopments in andere Nutzungsarten nähmen spürbar zu. (red)

Sinkende Mieten und zunehmende Leerstände bedeuteten, dass Eigentümer von Einzelhandelsimmobilien eine Umnutzung in andere Asset-Klassen in Erwägung zögen.

Dies könne ein teurer und schwieriger Prozess werden. Aber RCA-Daten zeigten, dass der Anteil solcher Trades in Q1 '21 sprunghaft angestiegen ist. Dies seien zwar nur die Daten eines Quartals und die absoluten Werte seien niedrig, aber es könnte ein Zeichen für die Zukunft sein, wenn die Malaise im Einzelhandel anhalte. Zu den jüngsten Beispielen gehören das **Swanley Square Shopping Centre** im Südosten Londons, das für die Umwandlung in 250 Wohneinheiten verkauft wurde, und der **Cork Tree Retail Park** im Osten Londons, der von **M&G** an **Prologis** zur Umnutzung zu industriellen Zwecken verkauft wurde. □

Count of Retail Properties Sold for Redevelopment or Demolition



Zu den jüngsten Beispielen gehören das **Swanley Square Shopping Centre** im Südosten Londons, das für die Umwandlung in 250 Wohneinheiten verkauft wurde, und der **Cork Tree Retail Park** im Osten Londons, der von **M&G** an **Prologis** zur Umnutzung zu industriellen Zwecken verkauft wurde. □

Logistikflächenumsätze mit bestem 1. Quartal in der Geschichte

Großvermietungen bleiben wegen Angebotsknappheit aus

Constanze Wrede, Redakteurin „Der Immobilienbrief“

Mit einem Flächenumsatz von knapp 1,77 Mio. qm konnte der Vorjahreswert lt. **BNP Paribas Real Estate (BNPPRE)** um 19% übertroffen und gleichzeitig eine

neue Bestmarke für das erste Quartal aufgestellt werden. Der langjährige Durchschnitt wurde sogar um über 30% getoppt. Zu den größten Anmietungen in Q1 zählen lt. Colliers die Anmietung von rd. 43.000 qm Neubaufäche durch die Hager Group in der Rhein-Main Region, die Errichtung des 30.000 qm großen Lekkerland Logistikzentrums in Kerpen sowie die 20.000 qm Anmietung durch Yusen Logistics im Düsseldorfer Stadtgebiet. Insgesamt fehle es lt. Colliers jedoch weiterhin an großvolumigen Abschlüssen, so dass vielmehr die höhere Anzahl an Abschlüssen in den TOP 8-Märkten (+ 53%) für das hohe Umsatzergebnis sorgte.

Überproportional zum starken Ergebnis beigetragen haben vor allem die großen Logistikregionen (Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, Leipzig, München, Stuttgart), die mit 805.000 qm (BNPPRE; Colliers: 842.000 qm) ebenfalls einen neuen Umsatzrekord verzeichnen, der lt. BNPPRE +80% (Colliers: +82%) über dem Vorjahreswert und mehr als 40% (Colliers 65%) über dem langjährigen Schnitt liegt.

Mit wenigen Ausnahmen profitierten lt. BNPPRE alle Standorte von der starken Nachfrage. An der Spitze steht Berlin mit einer Verdopplung des Ergebnisses auf 150.000 qm, gefolgt von Hamburg (129.000 qm; +25%), Leipzig (128.000 qm; +433%), Köln (119.000 qm; +441%) Frankfurt (116.000 qm; +57%) und München (68.000 qm; +42%). Nur in Düsseldorf (50.000 qm; -4 %) und Stuttgart (45.000 qm; -8%) wurden weniger Flächen umgesetzt als im Vorjahreszeitraum.

Der Anteil der Neubaufächen am Gesamtumsatz liegt mit rund 60% auf dem Niveau des langjährigen Schnitts. Hier zeigt sich, dass die Ansprüche der Nutzer kontinuierlich zunehmen und ältere Bestandsflächen diese immer häufiger nicht mehr erfüllen können. Der Anteil der Eigennutzer liegt lt. BNPPRE mit 27% deutlich unter dem langjährigen Schnitt, was darauf deutet, dass sich viele Unternehmen in einem nach wie vor ungewissen Umfeld weiterhin schwertun, langfristige und teure Investitionsentscheidungen zu treffen. Die Nachfrage verteilt sich gleichmäßig auf Logistikdienstleister (32%), Produktionsunternehmen (32 %) und den Handel (30%), die in Q1 alle ihr absolutes Resultat steigerten.

Die durchschnittliche Spitzenmiete der großen Standorte stieg lt. BNPPRE in den letzten 12 Monaten um knapp 3%, die Durchschnittsmieten um gut 2%. Den deutlichsten Anstieg um +8% verzeichnete lt. Colliers Düsseldorf mit einer Wachstumsrate von 8% im Laufe des Jahres 2020. Weiterhin wird der Spitzenwert in München mit einem Mietpreis von 7,30 Euro/qm.

BNPPRE und Colliers rechnen mit einer im Jahresverlauf weiteren lebhaften und überdurchschnittlichen Nachfrage, BNPPRE hält ein Überschreiten der 7-Mio.-qm-Schwelle am Jahresende für möglich. Weiter leicht anziehende Mietpreise seien nicht auszuschließen. □

www.deutscher-immobilientag.de

**MEHR.
WERTE.
SCHAFFEN.**

9. - 11. Juni 2021 digital, live gesendet aus dem bcc Berlin

ivd IT
2021

#dit2021
Deutscher Immobilitag 2021

deutscher-immobilientag.de

Deals

Brüssel: Deka Immobilien hat einen Mietvertrag über fast 45.000 qm Büroflächen mit **Ge- bäu- d e r e g i e**, die staatliche Lie- genschaftsverwaltung für Belgien, verlängert. Deka Immobilien hatte die Immobilie „Eurostation“ direkt am Hauptbahnhof als Neubau für den Offenen Immobilienfonds **WestInvest InterSelect** erwor- ben. **JLL** war beratend tätig.

Berlin: Der offene Immobilien- spezialfonds **BERENBERG Real Estate Berlin**, der gemeinsam mit **Universal-Investment** als Kapitalverwaltungsgesellschaft aufgelegt wurde, erwirbt den „Campus Gneisenaustraße“ in Kreuzberg. Der Campus wurde im Rahmen einer Sale-and-Lease- Back-Transaktion von der Organi- sation **CIEE** verkauft und durch Abschluss eines langfristigen Triple-Net-Mietvertrages über 15 Jahre an **CIEE** zurückgemietet.

Frankfurt: **M7 Real Estate** hat i.A. des Fonds **M7 EREIP IV** ein Portfolio von vier Light-Industrial- Immobilien an die **Wohninvest Gruppe** veräußert. Die Liegen- schaften befinden sich in Albstadt, Bergisch Gladbach, Friedrichshafen und Wildau. Nut- zer aller Objekte ist **WM SE**. Die Gesamtmietfläche beträgt rund 8.200 qm. Die **LP Lange Real Estate Management GmbH** war als Makler für die Käuferseite beratend tätig.

München: Das Ingenieurbüro **Hitzler Ingenieure** wird zum 01.01.2022 einen neuen Haupt- sitz mit einer Gesamtfläche von über 3.500 qm im Domagk- Quartier in Schwabing beziehen. Eigentümer der Immobilie ist die **DIBAG GewerbePark Freimann GmbH & Co. KG**. **Savills** war beratend tätig.

Logistikinvestments starten mangels Objektangebot schwach ins Jahr

Viele Transaktionen in kleineren Größenklassen registriert

Constanze Wrede, Redakteurin "Der Immobilienbrief",

Rund 1,7 Mrd. Euro (JLL und BNPPRE; Colliers und CBRE: 1,9 Mrd. Euro) wurden in Q1 2021 im Rahmen von lt. JLL 73 Transaktionen in deutsche Logistikobjekte investiert. Eine höhere Anzahl an Transaktionen wurde in einem Quartal in den letzten fünf Jahren erst zweimal erreicht, zuletzt im Vorquartal. Ob der hohen Transaktionszahl, sank das Investitionsvolumen in Q1 um knapp 30% (CBRE: -26%) gegenüber dem starken Vorjahreszeitraum. Der 10-Jahres- Durchschnitt wurde allerdings um 50% übertroffen und die fast durchgehend sehr starken letzten fünf Jahresanfangsquartale im Schnitt um 6%.

Das Minus im Vergleich zum Vorjahreszeitraum erklärt sich durch die Angebotsknapp- heit, der Markt scheint leergeräumt. In Q1 registrierte **JLL** nur zwei Transaktionen im dreistelligen Mio.-Euro-Bereich, die sich auf 550 Mio. Euro summierten, 2020 waren es in Q1 neun mit knapp 1,7 Mrd. Euro. 2020 wurde knapp die Hälfte des Investmentauf- kommens durch Portfolien generiert (1,1 Mrd. Euro, 6%), in Q1 2021 summierten sich Paketverkäufe mit 0,66 Mrd. Euro auf nur noch 39% (CBRE: 35%). Mit einem Volumen von rd. 290 Mio. Euro war der **Tritax Eurobox** Kauf zweier neuer **Dietz** Logistikzentren in Geiselwind und in Lich die größte Transaktion in Q1, der **AXA** und **Sirius** Kauf des **Corestate** „Sigma Technopark“ notierte bei 80 Mio. Euro. In der Größenklasse zwi- schen 10 und 30 Mio. Euro wurde lt. JLL hingegen mit 23 Transaktionen für summiert 420 Mio. Euro deutlich mehr gedealt als im Vorjahreszeitraum mit 10 Transaktionen im Wert von 160 Mio. Euro.

Während sich bei den Käufern deutsche und grenzüberschreitende Anleger mit 49 bzw. 51% die Waage hielten, waren Verkäufer aus Deutschland mit 78% deutlich aktiver. Per Saldo erhöhten ausländische Investoren ihren Bestand um knapp eine hal- be Milliarde Euro. Keine Veränderung zeigen lt. JLL die Spitzenrenditen für die Big 7 Ballungsräume werden mit 3,35% (Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, München) bzw. 3,45% (Köln, Stuttgart) nach wie vor die niedrigsten je gemessenen Werte gemel- det. Angesichts der starken Investorennachfrage und der guten Produktpipeline zeich- net sich lt. CBRE ein sehr starkes Transaktionsjahr ab, das möglicherweise sogar das starke Vorjahr oder das Rekordjahr 2017 übertrifft. JLL erwartet im Jahresverlauf ob der starken Nachfrage eine weitere Kompression in Höhe von 20 Basispunkten. □

Blind Pools: »Anleger brauchen Aufklärung und nicht noch mehr staatliche Betreuung«

Kommentar von Alexander Schlichting, Vorstandsvorsitzender der PROJECT Investment Gruppe

Ins Blaue hinein investieren, wer will das schon. Bei indirekten Immobilieninvest- ments weiß der Anleger beim Einstieg jedoch oftmals noch nicht, in welches Ob- jekt genau investiert wird, wo sein Standort ist und welche Eigenschaften es auf- weist. Deshalb gelten beispielsweise viele Alternative Investmentfonds (AIF) als Kapitalanlagen mit Blind Pool-Charakter. Der Gesetzgeber sieht dies als Nachteil für Privatanleger und da der Anlegerschutz ein hohes Gut darstellt, hat das Bun- deskabinett einen Gesetzesentwurf in den Bundestag eingebracht, der jüngst weithin für Verunsicherung sorgte. ►

»So sind Vermögensanlagen in Form sogenannter Blind Pools gegenüber Privatanlegern künftig nicht mehr zulässig« – heißt es im Gesetzentwurf. Wenn nicht klar sei, »welche konkreten Anlageobjekte finanziert werden sollen, dürften künftig von Privatanlegern über öffentlich angebotene Vermögensanlagen keine Gelder mehr eingesammelt werden«. Die Forderung des Bundesrates, künftig neben den im Entwurf angesprochenen Vermögensanlagen nach dem Vermögensanlagengesetz (VermAnlG) auch geschlossene AIF wegen ihrer strukturellen Ähnlichkeiten gleichzustellen, hat das Bundeskabinett zurecht zurückgewiesen, »da der Schutz der Anleger bereits hinreichend im Kapitalanlagegesetzbuch und in der Verwaltungspraxis der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) geregelt ist«.

Auch wenn die bereits ähnlich wie klassische Investmentfonds stark regulierten AIF von diesem Gesetzentwurf nicht betroffen sind, macht diese Gesetzesinitiative deutlich, dass weitere Restriktionen bei der Gestaltung von Kapitalanlagen vor der Tür stehen. Die Beteiligungsbranche ist gefordert, diesem Trend entschieden entgegenzutreten und sich gleichzeitig noch mehr als bisher auf die Aufklärung und das Wissen der Anleger zu konzentrieren. Das gilt ganz besonders beim Thema Blind Pool.

Erfahrung, Seriosität, Performance des Emittenten geben erste Einschätzung

Die präzise Nennung der Investitionsobjekte und sich selbst ein Bild zu machen oder machen zu können, das wünschen sich viele Anleger. Der erste Blick eines gut informierten Investors gilt daher zuvorderst der Seriosität, Markterfahrung und Leistungsstärke des Anbieters. Dessen möglichst aktuelle, testierte Leistungsbilanz gibt Aufschluss über den Track Record, die Summe der bisher in Entwicklung befindlichen Immobilien sowie neu getätigte Investitionen. Mit zum Bild zählt die Performance der Vorgängerfonds, aber auch die Beurteilung unabhängiger Analysehäuser oder der Fachpresse. Daneben enthält der Verkaufsprospekt zum AIF transparente Angaben zu den bevorzugten Regionen bzw. Metropolen, in die der Fonds investiert sowie die Mindestanzahl der Immobilienentwicklungen. Hat der Anbieter die Investitionskriterien eingehalten? Wie hoch lagen die bislang erzielten Objektrenditen? Wie planbar funktioniert der Wiederverkauf der entwickelten Wohnobjekte, der die zügige Reinvestition des Fondskapitals garantiert? Diese Kriterien ermöglichen eine erste Einschätzung des zukünftigen Investments und offenbaren zugleich Vorteile des Blind Pool-Konzepts.

Blind Pools gewährleisten Marktnähe und Flexibilität beim Investieren

Das Konzept sieht vor, die Investitionsobjekte erst in der Platzierungsphase des Fonds auszuwählen. Sprich: Wenn

das Anlegerkapital bereitsteht, wird investiert. Auf diese Weise kann der AIF flexibler auf die in dieser Phase vorherrschenden Marktentwicklungen und Veränderungen reagieren bzw. sich an den jeweiligen Marktgegebenheiten orientieren. Im derzeit hochpreisigen Immobilienmarktumfeld ist beispielsweise ein besonders behutsames Vorgehen beim Ankauf erforderlich, denn die Grundstücke müssen auch in konjunkturellen Stagnations- und Schwächephasen Ertragsstabilität gewährleisten. **PROJECT** Publikumsfonds bleiben mit dem Kapital der Anleger unabhängig, sie vermeiden die Risiken und Nachteile, die mit der Aufnahme von Fremdkapital und der Einflussnahme von Drittpartnern verbunden sind. Ankäufe können mit Eigenkapital schneller getätigt werden, was angesichts der Knappheit entwicklungsfähiger Grundstücke bei Kaufverhandlungen oftmals einen entscheidenden Vorzug darstellt.

Große Nachfrage im Wohnungsneubau begünstigt zügige Investitionen bei Blind Pools

Infolge der Situation an den Finanzmärkten mit niedrigsten Zinsen fehlen adäquate Alternativen im klassischen Anlagebereich. Immobilieninvestments sind demzufolge seit Jahren stark gefragt, daran hat auch die Corona-Krise nichts geändert. Aktuelle Marktanalysen zeigen, dass Wohnungskäufer inzwischen aus den Kernstädten in günstigere Randlagen der Metropolen wandern und nicht zuletzt wegen des Home Office-Trends längere Anfahrtswege zum Arbeitsplatz in Kauf nehmen. Dass die Nachfrage nach Wohneigentum hoch bleibt, dafür sorgt daneben die auf eher hölzernen Stützen stehende staatliche Altersvorsorge, die Eigeninitiative dringender als früher erfordert. Der Wert einer eigenen Immobilie als tragende Säule der Altersvorsorge dürfte sich demzufolge auf lange Sicht noch erhöhen. All dies bewirkt, dass genügend Platzierungskapital in die Fonds fließt, sodass erste Zukäufe zeitnah getätigt werden können. Schon in den vergangenen Jahren waren Blind Pool-Konzepte daher schnell mit einem attraktiven Investmentportfolio ausgestattet und Anleger konnten oft schon nach sehr kurzer Zeit sehen, an welchen Standorten ihr Kapital investiert wird.

Fazit: Sicherlich ist eine Beteiligung ein komplexes Anlageprodukt und bedarf – wie übrigens jedes andere Investment auch – im Vorfeld Mühen bei Informationsbeschaffung und Beratung. Noch mehr staatliche Regulierung, als es sie bislang gibt, ist jedoch kontraproduktiv. Denn staatliche Fürsorge kann nicht jedes Restrisiko ausschalten und sie darf Anleger vor allem nicht dazu verführen, Eigenverantwortung abzugeben, ganz im Gegenteil. Nur gut informierte, kritische Anleger können guten Gewissens und mit klarem Blick in ihre eigene Zukunft investieren. □

Deals

München: Die **Warburg-HIH Invest Real Estate GmbH** hat eine Kindertagesstätte in der Gemeinde Eichenau bei München von der **Terra Gruppe** erworben. Die Bestandsimmobilie wird in den offenen Spezial-AIF „**Warburg-HIH Zukunft Invest**“ eingebracht. Der zweigeschossige Bau verfügt neben der Kindertagesstätte über Praxis- und Büroflächen sowie 13 Außenstellplätze. Der Kita-Betreiber „**Denk mit!**“ nutzt rund 960 qm Mietfläche. Der Mietvertrag hat eine Laufzeit von 25 Jahren. Die weiteren Flächen sind an eine Personalberatung (**Michi-Group**) und an eine Praxis für Ergotherapie bis Ende 2025 vermietet. Das Objekt in der Tannenstraße 8-10 mit insgesamt rund 1.300 qm Mietfläche ist somit vollvermietet. Die rechtliche und steuerliche Due Diligence wurde von der Anwaltskanzlei **Heuking Kühn Luer Wojtek** durchgeführt. Die technische und die ESG Due Diligence verantwortete die **Witte Projektmanagement GmbH**.

Ludwigshafen: **CORESIS Management GmbH** und **Universal-Investment** erwerben für den Immobilienspezialfonds „**Deutsche Kommunalimmobilien II**“ die Büroimmobilie Halbergstraße 1. Das Gebäude mit rund 3.200 qm Bürofläche wurde 2011 erstellt. Verkäufer ist die **A&G Ludwigs Quartier GmbH & Co KG**, ein Gemeinschaftsunternehmen der **Aberdeen Standard Investments** und der **GeRo Real Estate AG**.

Oschatz: Im Gewerbegebiet „Am Zeugamt“ hat **Logivest** eine Logistikkimmobilie mit knapp 2.500 qm Produktionsfläche an die **Har-der Online GmbH** vermittelt.

„Wir wollen auch künftig gerne weiterwachsen“

Nachgefragt bei **Thomas Wolfensberger CEO** der schweizerischen **Peach Property Group**

Die **Peach Property Group AG** ist ein auf **Bestandshaltung in Deutschland spezialisierter Investor mit Fokus auf Wohnimmobilien**. „Der Immobilienbrief“ sprach mit **Dr. Thomas Wolfensberger, CEO der Peach Property Group**, u.a. über das **mieterzentrierte Geschäftsmodell**, die **Vorteile einer digitalen Plattform** sowie die **weiteren Wachstumspläne**.



Thomas Wolfensberger,
CEO Peach Property Group

Foto: Teresa Rotwangl

Herr Dr. Wolfensberger, im Vergleich zum Büroimmobilienmarkt hat sich der Wohnimmobilienmarkt während der Corona-Pandemie sehr positiv entwickelt. Wie schätzen Sie die Lage am Markt ein?

Wolfensberger: Die Situation am deutschen Wohnimmobilienmarkt ist aktuell besser denn je. Wohnen hat durch die Pandemie nochmal eine sehr hohe Relevanz bekommen. Nahezu der gesamte Alltag, bei vielen sogar der Arbeitsalltag, hat sich aktuell auf den Wohnraum verlagert. Hinzu kommt, dass die Nachfrage nach bezahlbarem Wohnraum nach wie vor ungebrochen hoch ist, eine Trendwende ist derzeit nicht in Sicht. Dies spiegelt sich auch an unserem dynamischen

Wachstum der letzten Jahre wider. Im vergangenen Geschäftsjahr konnten wir unser Immobilienportfolio von 13 000 auf 23 200 Wohnungen ausbauen, unsere Leerstandsquote haben wir um rund 25 Prozent auf 7 Prozent gesenkt und das bei einem deutlich gestiegenen Jahresgewinn.

Nun boomt der deutsche Wohnimmobilienmarkt schon seit Jahren, besonders in Metropolregionen und Städten. Ein Anbietermarkt also. Warum sollte man sich da als Vermieter überhaupt noch Mühe geben?

Wolfensberger: Durch den Ansatz, unsere Mieter umfassend betreuen zu wollen, erreichen wir viel mehr, als nur sinkende Leerstandsquoten in den Anlagen, die uns gehören. Es geht vielmehr darum, dass wir uns anstrengen wollen, unseren Mietern ein echter Partner zu sein, der sich bei Problemen nicht versteckt, sondern zur Verfügung steht, wenn Not am Mann ist. Unsere Mieter sollen sich bei uns wohlfühlen und voll und ganz darauf verlassen können, dass bei Schäden in der Wohnung schnell eine Lösung gefunden wird. Momentan beantworten wir Schadensmeldungen im Schnitt in weniger als 19 Stunden und lösen die genannten Probleme typischerweise innerhalb von 7 Tagen. Wir erheben regelmäßig die Zufriedenheit unserer Mieter und erzielen mit einer Kundenzufriedenheit von 74 % relativ gute Werte. Aber wir sind bemüht, in dieser Hinsicht noch besser zu werden. Darauf zielt das Coaching der Mitarbeiter in Köln, Berlin und den 12 Peach Points ab.

Wie kommunizieren Sie mit den Mietern?

Wolfensberger: Teilweise ganz unmittelbar vom Peach Management zu unseren Mietern. Vor Corona haben wir mit einem Foodtruck oder im Rahmen unserer Pflanzak-

Deals

Polen: **Macquarie Asset Management** hat im Auftrag der **Bayerischen Versorgungskammer** das letzte Objekt eines 190 Mio. Euro großen Logistikkimmobilienportfolios erworben. Das Portfolio mit einer Größe von 276.000 qm besteht aus zwölf modernen Logistikkimmobilien in Warschau, Krakau und der Dreistadt. Verkäufer sind von **Hillwood** und **7R**.

Düsseldorf: Die **MOMENI Gruppe** erwirbt das **HSBC-Stammhaus** im Rahmen eines Joint Ventures mit **WIRTGEN INVEST** und **BLACK HORSE INVESTMENTS**. Geplant ist ein hochwertiges Development mit rund 20.000 qm – Büro-, Handels- und Gastronomieflächen sowie 225 Stellplätzen nach Auszug der Verkäuferin **HSBC**. **HSBC** wird das neue Headquarter in der Hansaallee 3 aufschlagen. **MOMENI** wurde von **Jebens Mensching PartG mbB** und die Verkäuferin von **CBRE** beraten.

Berlin: **LaSalle Investment Management** erwirbt das Projekt „Lacus Quartier“ für seinen paneuropäischen Fond **LaSalle E-REGI** von der **BUWOG**. Die Anlage verfügt über 230 Wohneinheiten und soll im April 2021 fertiggestellt werden. **LaSalle** wurde von **Mayer Brown LLP**, **Witte Projektmanagement**, **KPMG** und **CBRE** beraten. Der Verkäufer von **Luther LLP** und **BNPPRE**.

Hamburg: **Avison Young** hat eine Gewerbeimmobilie an ein Unternehmen aus der Logistik- und Dienstleistungsbranche vermittelt. Das Objekt der **Deutschen Real Estate** im Stadtteil Billbrook verfügt über mehr als 8.000 qm Lagerfläche sowie einer Bürofläche von 338 qm.

tionen unsere Bestände abgefahren und den direkten Kontakt zu den Menschen vor Ort gesucht. Wir konnten in diesen Aktionen persönlich mit hunderten von Mietern sprechen, Ihre Probleme erfragen und uns Lösungen überlegen. Das ergibt ein sehr dichtes Stimmungsbild. Schadensmeldungen erhalten wir überwiegend über digitale Kanäle oder durch einen Mitarbeiter unserer Peach Points. Das sind zentrale Service Center in zentralen innerstädtischen Lagen, bei denen Mieter ohne Voranmeldung vorbeikommen können, um z. B. über Probleme in der Wohnung zu reden. Während des Lockdowns sind die Peach Points-Mitarbeiter leider vorübergehend nur per E-Mail oder telefonisch erreichbar. Aber zum Glück waren wir schon vor der Pandemie sehr gut digital aufgestellt. Das hat uns jetzt in der Kommunikation geholfen bis hin zu virtuellen Wohnungsbesichtigungen, bei denen wir sehr gute Erfolge erzielt haben.

Das Thema Digitalisierung ist ja eigentlich nicht neu bei Immobiliengesellschaften. Wie positioniert sich Peach Property hier?

Wolfensberger: Dazu möchte ich gerne ein Beispiel geben. Im vergangenen Jahr haben wir den gesamten Konzern auf SAP S/4HANA umgestellt. Mit den bereits bestehenden Systemen haben wir damit ein einheitliches und durchgängiges System für die Bereiche Mietenbuchhaltung, Konzernrechnungswesen sowie CAPEX Management implementiert. Die 10 800 neuen Wohnungen, die wir 2020 erworben haben, konnten wir also schon ab dem 1. Januar 2021 voll integrieren. An die Plattform sind auch externe Dienstleister, z. B. Handwerker, sowie unser Mieterservice angeschlossen. Online-Schadensmeldungen können so direkt an einen zuständigen Handwerker übermittelt werden. Das ermöglicht uns deutliche Effizienzsteigerungen, die sich auch in unseren aktuellen Geschäftszahlen widerspiegeln. Trotz des starken Ausbaus des Portfolios und gesteigerten Nettomieteinnahmen um 40 Prozent sind die Verwaltungskosten im Konzern nur unterproportional um rund 14 Prozent gestiegen.

Ihr Wohnungsbestand ist im Geschäftsjahr 2020 um 87 Prozent gegenüber dem Vorjahr gestiegen, ein strammes Wachstum innerhalb eines Jahres. Inwiefern besitzen Sie noch Kapazitäten für weiteres Wachstum?

Wolfensberger: Durch unsere effiziente Plattform sind wir in der Lage deutlich mehr als die aktuell über 23 200 Bestandsimmobilien zu verwalten. Zudem achten wir bei neu akquirierten Portfolios darauf, dass sie sich möglichst im Umfeld unseres bisherigen Bestands befinden. Das schafft weitere Synergien und Effizienzen. Wir sind im vergangenen Jahr stark gewachsen. Die Zielmarke von über 2 Mrd. CHF beim Marktwert unseres Immobilienportfolios haben wir schneller erreicht als ursprünglich geplant. Wir wollen auch künftig gerne weiterwachsen. Sobald sich attraktive Möglichkeiten am Markt ergeben, werden wir diese nutzen. An der Kapazitätsgrenze sind wir noch lange nicht.

Wie finden Sie überhaupt noch günstige Wohnungen mit Wertsteigerungsmöglichkeiten – ist der Markt nicht bereits leergefegt?

Wolfensberger: Wir konnten in den vergangenen Jahren natürlich beobachten, dass die Nachfrage nach Immobilien in deutschen B-Städten, auf die wir unseren Investitionsfokus legen, von Investoren-Seite zugenommen hat. Umso wichtiger ist es, sich deshalb von den Mitbewerbern abzuheben und in Portfolios attraktive Gelegenheiten zu erkennen und zu nutzen, die bei anderen Immobilieninvestoren aus dem Fokus fallen. Durch unseren mieterorientierten Ansatz, kombiniert mit unserer innovativen digitalen Plattform, ist uns dies bislang sehr gut gelungen. Eine weitere große Hilfe beim Immobilienerwerb ist außerdem unser gut ausgebautes Netzwerk, wodurch sich viele Off-Market-Transaktionen realisieren lassen. Unser Geschäftsmodell funktioniert also trotz der hohen Nachfrage. Die aktuelle Bruttorendite von rund fünf Prozent unse-

res Portfolios untermauert dies. Aus unserer Sicht gibt es also immer noch genügend attraktive Opportunitäten.

In Ihren aktuellen Finanzkennzahlen weisen Sie eine gesenkte Verschuldungsquote aus – und das trotz des Wachstums. Wie ist das möglich?

Wolfensberger: Dies hat viel mit der Werthebung im bestehenden Portfolio und der Reduktion der Leerstände zu tun. Darüber hinaus haben wir im vergangenen Jahr eine Kapitalerhöhung in Form einer Pflichtwandelanleihe in Höhe von über 230 Millionen CHF erfolgreich durchgeführt. Wir haben die Kapitalerhöhung bewusst größer ausfallen lassen, um unsere Verschuldung zu reduzieren. Zusätzlich haben wir im Zuge der Kapitalerhöhung unsere Aktionärsbasis weiter gestärkt und seitdem Ares Management als namhaften Investor mit an Bord. Das ermöglicht uns einen noch besseren Zugang zum Kapitalmarkt. Durch die Aufnahme in den EPRA-Index Mitte März haben wir außerdem unsere Sichtbarkeit für internationale Investoren zusätzlich erhöht, weshalb wir auch künftig von einer starken Eigenkapitalbasis ausgehen werden. □

Das sind Taschenspieler-Tricks

Seetel-CEO Rolf Seelige-Steinhoff über Berliner Finanzhilfen, die keine sind

Im Gespräch mit Maria Pütz-Willems, editor-in-chief, hospitalityinside.com
Zuerst veröffentlicht in hospitalityinside.com

Ahlbeck (16.4.2021). Viele Politiker sind keine Vorbilder mehr – und sagen auch nicht die Wahrheit. "Zuschüsse für uns werden als Geschenk bezeichnet", wettet Rolf Seelige-Steinhoff, CEO von Seetel, über



Rolf Seelige-Steinhoff (links) und Walter C. Neumann:
Null Perspektive ruiniert ein Lebenswerk.
/ Foto: mandy knuth photography

die Berliner Regierung.

"Das sind Taschenspieler-Tricks."

An jeder Finanzhilfe verdient der Staat zudem selbst noch kräftig mit.

Die gesamte Gemenge-

Lage ist

volkswirtschaftlich katastrophal aufbereitet, kritisieren Rolf Seelige-Steinhoff und sein Chief Executive Director Walter C. Neumann im nachfolgenden Interview unisono das Chaos, das seit einem Jahr vom Bundesfinanz- und -wirtschaftsministerium ausgeht.

Mit 16 Hotels und über 500 Mitarbeitern ist Seetel die größte Hotelgruppe und der größte Arbeitgeber auf der Ferieninsel Usedom, deren einzige große Einnahme-Quelle der Tourismus ist. Als Unternehmer und scharfer Zahlen-Analytiker hat sich **Rolf Seelige-Steinhoff**, CEO von **Seetel**, in den vergangenen Jahren Respekt und Gehör verschafft, viele Auszeichnungen bekommen und niemals nachgelassen, in noch so ausweglosen Situationen Lösungen zu finden. So war er der erste Hotel-Unternehmer, der auf Usedom letztes Jahr schon ein eigenes Testzentrum für alle gründete. **Jetzt reicht es dem Unternehmer. Hier sprechen er und sein Kollege Walter Neumann gemeinsam Klartext.**

Zwei Wochen nach Ostern, im Jahr 2021: Was ist los auf Usedom?

Nichts. Wo keine Geschäftsreisenden sind, ist das Leben zu 99% tot. Die Hotels haben inzwischen seit über 230 Tagen geschlossen, die Branche ist seit sechs Monaten durchgehend geschlossen. Wir haben immer noch keine Perspektive. So zeigt die Politik vor allem uns, dass sie selbst immer noch kein Konzept hat. Wenn sie endlich mal über Notbremse und einzuleitende Massnahmen spricht, hält sie sich aber selbst auch nicht daran. Viele Politiker sind keine Vorbilder mehr – und sagen auch nicht die Wahrheit.

Der Kanzlerin rutschte vor kurzem ein Satz heraus, der etwas abfällig klang in der Art 'Ach ja, irgendwann mache ich die Hotels dann auch auf...' Deprimiert Sie das?

Diese Branche genießt keinerlei Wertschätzung in der Regierung (Anm. d. hospitalityinside.com Red.: einer Koalition aus CDU/CSU und SPD). Auf Landesebene (Red: SPD-geführt) kann ich in einigen Punkten hingegen die Zusammenarbeit loben und regional klappt es sehr gut: Wöchentliche Video-Konferenzen halten die Hotel-Kollegen auf der Insel, die Tourismus-Beteiligten und Verbände zusammen.

Und wir zeigen Gesicht nach außen: Unser Kollege und Dehoga-Chef Lars Schwarz hat vier Wochen lang vor dem Schweriner Schloss jeweils eine Demo mit maximal erlaubten 200 Personen durchgezogen. Ministerpräsidentin Manuela Schwesig war auch dort und holt inzwischen auch Menschen von der Basis mit in ihre Workshops. Und wir als Seetelhotels-Gruppe haben auch das traurige Banner-Motiv (sh. Foto) mitentwickelt. Es hat viele Nachahmer im Land gefunden. Hier oben an der Ostsee sind die Wege kurz, da lässt sich noch etwas umsetzen.

Als kleine Hotelgruppe mit nur 16 Betrieben haben Sie im Dezember als erste vor dem Bundesverfassungsgericht gegen die Verletzung der Grundrechte (Ausübung der Berufsfreiheit) geklagt. Ihre Klage wurde abgewiesen, ohne Begründung – was nur beim BVG erlaubt ist.

Fonds-News

München: Die **Deutsche Finance Group** hat den „**DF Deutsche Finance Investment Fund 14**“ mit einem prospektierten Maximalvolumen von 100 Mio. Euro erfolgreich platziert. Der Investmentfonds hat damit das ursprünglich geplante Platzierungsvolumen um rund 185% übertroffen.

München: Die **DEUTSCHE FINANCE GROUP** hat mit dem Platzierungsstart des „**DF Deutsche Finance Investment Fund 18**“ begonnen. Der Fonds verfügt über ein prospektiertes Eigenkapital von 35 Mio. Euro, einer Laufzeit von 6 Jahren und einen prognostizierten Gesamtmittelrückfluss von 152%.

Deals

Köln: Die **DIC Asset AG** hat das Mercedes-Benz-Center in der Mercedes-Allee 1 erworben. Die Gesamtinvestitionskosten liegen bei rund 71 Mio. Euro.

Die Flagship-Immobilie im Technologiepark Köln-Müngersdorf wird vollständig durch die **Daimler AG** genutzt. Das hybrid genutzte Gebäude umfasst rd. 34.600 qm Gesamtfläche mit vier Obergeschossen und zwei Untergeschossen. Es verfügt weiterhin über 400 Stellplätze.

Berlin: **PATRIZIA** hat i.A. ihrer institutionellen Kunden eine gemischt genutzte Büroimmobilie in Kreuzberg erworben. Das Investment umfasst eine Gesamtmietsfläche von 5.700 qm, die sich auf ein Rechenzentrum und zwei hochwertige, moderne Gebäude verteilen. Zu diesen gehört ein kürzlich saniertes Loftbüro und eine neu errichtete Büroimmobilie sowie eine Remise, die derzeit saniert wird. Die Gesamtfläche ist zu 100% vermietet.

Wie ist der Stand?

Wir gehen bereits den Weg durch die Distanzen. Das wird lustig. Unsere Klage ist inzwischen vom Verwaltungsgericht Berlin über Bonn beim VG Köln gelandet und soll wieder zurück nach Berlin. Zuständig dafür fühlt sich niemand. Jeder schiebt die Verantwortung weiter.

Dabei ist die Verantwortung in dieser Frage von elementarer Bedeutung: Wir würden gerne sehr genau wissen wollen, inwieweit der Staat einzelne gewerbetreibende Wirtschaftsbereiche komplett einschränken darf, nicht nur im Beruf, sondern auch in ihren Eigentumsrechten. Zudem will der Staat in der Pandemie keine Entschädigungen zahlen. Das sind keine Umgangsformen mit den Bürgern eines demokratischen Landes und widerspricht eindeutig unseren Grundrechten.

Alle spielen offenbar auf Zeit, um der Verantwortung zu entgehen. Sehen Sie dieses deutsche Zaudern auch bei den Finanzhilfen, die die Regierung angeblich so großzügig über betroffene Branchen hinweg gestreut hat?

Der Bevölkerung suggeriert man aus Berlin immer wieder Gutes nach dem Motto "Die kriegen und kriegen" – aber es entspricht nicht der Wahrheit. Selbst Zuschüsse für uns werden als Geschenk bezeichnet – da sagt jemand vorsätzlich die Unwahrheit!

In Wahrheit sind die ganzen 'verlorenen Zuschüsse' ergebniswirksam und müssen somit versteuert werden. Auch wenn es mehrere Möglichkeiten gibt, solche Zuschüsse zu verbuchen, macht es sich immer steuerlich bemerkbar. Es ist eine Liquiditätshilfe, aber sie wird komplett als Ertrag gebucht. Würde man bspw. Corona-



Strandhotel Altanic in Ahlbeck: Hochwertiges Ambiente, null Gäste.
/ Foto: Seetelhotels

bedingt ein Ergebnis von Null erzielen und erhält dann einen Zuschuss von 200.000 Euro wäre das Jahresergebnis positiv und steuerbar. Aber die Tilgung müsste trotzdem noch daraus geleistet werden.

Das sind Taschenspieler-Tricks! Da wird ein Geschenk suggeriert, aber wir bekommen nur Liquiditätsunterstützung und die auch noch Monate später. Mehr ist es nicht! ►

**Hier ruht ein
touristischer Betrieb**

**KEIN Frühlingserwachen
OHNE Gäste!**

Öffnet den Handel, die Tourismusbetriebe,
Restaurants, Bars und die Veranstaltungsbranche.

**HV HOTELVERBAND
INSEL USEDOM**

Dies und das

Giengen: Die **Garbe Industrial Real Estate GmbH** entwickelt gemeinsam mit der **Honold Logistik Gruppe** für **Amazon** im Landkreis Heidenheim ein Verteilzentrum mit einer Hallenfläche von rund 5.800 qm. Baubeginn ist voraussichtlich im Mai. Zusätzlich zur Hallenfläche sind 2.200 qm für Büros und Sozialräume vorgesehen. Das Objekt wird auf einer Teilfläche des rund 78.000 qm großen Entwicklungsgrundstücks im „Giengener Industriepark A 7“ entstehen. Außerdem ist ein Parkhaus auf vier Ebenen geplant.

CBRE war vermittelnd tätig.

Auf dem Entwicklungsgrundstück wird eine weitere 23.000 qm große Halle inklusive Büros, Sozialräumen und Mezzanineflächen von Garbe/Honold entwickelt. Die Fertigstellung ist für Juni 2022 geplant.

Gemeinsam mit der Honold Logistik Gruppe investiert Garbe Industrial Real Estate 58 Mio. Euro in den Standort Giengen.

Berlin: Die **Deutsche Immobilien-Gruppe** eröffnete am 22. April in ihrem „Rathaus Center Pankow“ das erste Corona-Testzentrum Pankows. Auch in dem von der DI-Gruppe betriebenen Einkaufszentrum „FORUM Köpenick“ werden kostenlose Schnelltests durchgeführt.

Rottenburg am Neckar: Im neuen Wohnquartier „Neckar.Au Viertel“ realisiert **Instone Real Estate** rd. 400 Wohneinheiten auf fünf Baufeldern. Nun wurden 77 Wohnungen, davon 8 geförderte Sozialmietwohnungen, im Rahmen eines Forward-Deals plangemäß an einen Immobilienfonds der **Aberdeen Standard Investments Deutschland AG** verkauft.

Und wie schaut es bei den KfW-Krediten aus?

Auch wir haben KfW-Kreditverträge unterzeichnet und haben wie viele Kollegen erst im Nachhinein mitbekommen, dass hier das Beihilferecht Auswirkungen für uns hat. So weit, dass bei Laufzeiten von über 6 Jahren der Kredit zum Nennwert angesetzt und von der Förderung abgezogen wurde!

Der Staat resp. das Finanz- und Wirtschaftsministerium versetzen sich also erst gar nicht in Unternehmer-Nöte hinein?

Nein, der Staat nutzt die Krise sogar noch zu seinen Gunsten aus. Er ist ein Krisen-Gewinnler.

Im Mai 2020 hat er die bisher ausgegebenen Milliarden mit rund -0,4% eingekauft, es gibt Programme für Klein-Unternehmen mit 1% und Schnellkredite mit 100% Haftungsfreistellung für 3% Zinsen. Im Mittel ergibt das eine Verzinsung von um die 2%.



4-Sterne-Komfort wie deutsche Urlauber ihn mögen. Dafür müssen sie jetzt nach Mallorca fliegen. / Foto: Seetelhotels

Das heißt, der Staat generiert über die Kredite beachtliche Zinseinnahmen und das Geld fließt zurück. Was also stellt uns der Staat eigentlich an Hilfen zur Verfügung? Gleiches gilt für Bürgschaften. Auch dafür zahlen wir Unternehmer Zinsen – und es fließt in keinem Fall Geld vom Staat ab, sondern nur im wirtschaftlichen Ausfall eines Unternehmens und das hat der Staat mit zu verantworten.

Mein Fazit: Die gesamte Gemenge-Lage ist volkswirtschaftlich katastrophal aufbereitet, deshalb sehen wir auch nie einen vernünftigen Volkswirt.

Und wie hat sich der Staat bei den anfangs so großzügig vorausgesagten Soforthilfen verhalten?

Unsere Seetelhotels-Gruppe hat Soforthilfen von knapp über 200.000 Euro bekommen. Aufgrund unserer Größe mussten wir zunächst auf Landesebene klären, ob wir für die Betriebe Einzelanträge stellen sollten oder für das gesamte Unternehmen. Mit der Antragstellung am 7.4. startete eine Drei-Monatsfrist (bis 7.7.). Und jetzt erfahren wir, dass das Ergebnis im Zeitraum betrachtet werden muss – und das Finanzministerium kündigt nachträgliche Überprüfungen an und droht ggf. mit Rückzahlung.

Auch das ist ein Skandal! Soforthilfen wurden zuerst zur Verfügung gestellt und jeder ging davon aus, sie nicht zurückzahlen zu müssen. Und jetzt verlangt Finanzminister Olaf Scholz auch noch, dass diese Summen in der Pandemie-Zeit zurück zu zahlen sind! Das nenne ich Bazooka, Herr Scholz!

Ich fasse zusammen: Seit März 2020 hat Seetel 2,4 Millionen Euro an Hilfen bekommen – und das angesichts eines Ertragsverlustes von über 10 Millionen Euro im vergangenen Jahr. Die Hilfen decken nicht die Fixkosten. Herzlichen Glückwunsch, es lebe die Politik! ►

In den Wirtschaftsstatistiken taucht die gastgewerbliche Branche nie auf. Ärgert Sie das?

Ja, natürlich! Angesichts der sich noch weiter zuspitzenden Situation der Branche durch das rigorose Berufsverbot und den anhaltenden Lockdown bricht nicht nur unsere Branche weg, sondern auch die Zulieferer-Kette. Das müsste sich eigentlich im Rückgang des BIP bemerkbar machen, tut es aber nicht. Das heißt, eine Branche mit 2,4 Millionen Arbeitsplätzen und 60 Milliarden Euro Netto-Umsatz im Jahr 2020 (lt. **Dehoga**) spielt keine Rolle.

2019 haben Beherbergungs- und Gaststätten-Dienstleistungen 5,6% zum BIP beigetragen, 2020 ist das auf 3,9% eingebrochen (laut Statistisches Bundesamt). Verkannt wird immer wieder, dass diese "kleine", zugegeben marginale Branche – ähnlich wie der Einzelhandel – eine ungleich hohe Bedeutung im Arbeitsmarkt wie auch in seiner gesellschaftlichen Rolle hat. Wer Hotellerie und Gastronomie vernichtet, riskiert den sozialen Frieden.

Da der Wahlkampf (mit der Entscheidung am 24. September) jetzt heftig eingesetzt hat, sind wohl kaum noch realistische Lösungsvorschläge und wenig Perspektiven für die deutsche Hotellerie zu erwarten?

Die Parteien nutzen die Themen wie Hilfen, Zuschüsse und Kredite schamlos aus, um auch Stimmung zu machen. Selbst von deutschen Leitmedien ist wenig Unterstützung zu erwarten; sie verstehen die komplexen finanziellen Zusammenhänge nicht oder wollen nicht tiefer hineintauchen.

Ich glaube, in Deutschland läuft gerade ein Wettrennen um die Verteilung von Privatvermögen. Einige Parteiprogramme zielen deutlich in diese Richtung – man will die Unternehmer abstrafen, ihnen ihr Lebenswerk und ihr Vermögen einfach wegnehmen. Mit solcher einer Politik in einem demokratisch gewählten Land habe ich echte Verständnisprobleme.

Von den heutigen Politikern wie auch von denen, die jetzt zur Wahl neu anstehen, hat so gut wie niemand ein profundes Wissen um Wirtschaft und Finanzierung oder gar um die Nöte eines Unternehmers. Niemand hat ein Gefühl dafür, was es bedeutet, jeden Monat Gehälter zu zahlen, pünktlich den gesamten Kapitaldienst in der Krise zu zahlen oder ohne Einnahmen noch seine Mieten/Pachten zusammen zu kriegen.

Politiker wissen nicht, was vor Ort passiert. Sie verweisen immer auf die Einzelfall-Betrachtung. Und das allein zeigt, dass sie keine Ahnung von der Praxis haben.

Wann werden die Hotels öffnen? An Pfingsten (23. Mai) oder erst im Juni oder Juli? Und wie viele Betriebe wird es bis dahin weniger geben?

Bisher gibt es immer noch kein nachvollziehbares Konzept, das einem erklärt, unter welchen Bedingungen wir ein Hotel eröffnen können. Ohne Ziele gibt es keinen Weg. Dabei sind beispielsweise die Modellprojekte ein interessantes Konzept. Es wäre damit möglich, bei Inzidenzen von unter 100 in kleinen Clustern (Gemeinden, kleinen Städten) durch die Öffnung mit hohen Hygiene- und Sicherheitsauflagen Erfahrungen zu sammeln. Und dann kann immer weiter nachjustiert werden. Es wäre ein sinnvoller Weg und würde schneller zum Exit aus der Krise führen als jede wochenlange Debattiererei.

Vielen Dank für das Gespräch! (Interview: Maria Pütz-Willems)

Ferienimmobilien Deutschland: Boom am heimischen Markt

Im vergangenen Jahr ist das Interesse für Ferienimmobilien innerhalb der deutschen Tourismusregionen auf ein Rekordhoch angestiegen. Aufgrund der Pandemie gilt das eigene Urlaubsdomizil als Inbegriff für Freiheit, Sicherheit und Luxus. Der „Ferienimmobilien Marktbericht Deutschland 2021“ von Engel & Völkers gibt einen Überblick über die Preisentwicklung und Renditeperspektiven in deutschen Urlaubsdestinationen. In diesem Jahr wurden insgesamt 29 Standorte an Nord- und Ostsee, in den Alpen, an den großen Seen im Alpenvorland und die Mecklenburgische Seenplatte betrachtet. (MG)

Wer primär unter Renditeaspekten kauft, sollte das Potenzial der Immobilie im Hinblick auf die Nachfrage sowie Auslastung prüfen. „Eine erstklassige Lage mit guter Infrastruktur, eine komfortable Ausstattung und eine stabile Urlaubernachfrage in der Ferienregion sind wichtige Kaufkriterien. Immobilien in solchen Lagen weisen ein hohes Wertsteigerungspotenzial auf und lassen sich saisonübergreifend gewinnbringend vermieten“, sagt **Kai Enders**, Vorstandsmitglied der **Engel & Völkers AG**. Er empfiehlt, Kunden sollten zunächst eine Wohnung oder ein Haus in ihrem Lieblingsurlaubsort mieten und ihr Wunschobjekt gegebenenfalls auch zu unterschiedlichen Tages- und Jahreszeiten anschauen, um sich mit der Umgebung vertraut zu machen.

Im Marktsegment der Ferienhäuser sind die Spitzenpreise in 20 der 29 analysierten Regionen noch einmal deutlich angestiegen. Sylt erreicht erneut die höchsten Preise mit 16 Mio. Euro für Objekte in sehr guter Lage. Für besondere Liebhaberimmobilien auf der Nordfriesischen Insel können sogar Höchstpreise von bis zu 28 Mio. Euro erzielt werden. Damit wurde der Spitzenwert des Vorjahres trotz der Corona-Krise noch einmal um 1 Mio. Euro übertroffen. Neben Sylt gehört der Tegernsee in Bayern zu den teuers-

ten Standorten für Ferienhäuser mit Preisen von bis zu 10 Mio. Euro, gefolgt vom Starnberger Fünf-Seen-Land mit Preisen von bis zu 8 Mio. Euro. Ein außergewöhnlich hohes Preiswachstum für Ferienhäuser verzeichnete die Schleier-Region in Schleswig-Holstein, das Allgäu, die Mecklenburgische Seenplatte sowie die Küstenregionen um Wismar und um Büsum.



Ferienobjekt am Tegernsee für 6,2 Mio. Euro

Im Marktsegment der Ferienwohnungen reichen die Quadratmeterpreise aktuell bis 20.000 Euro in sehr guter Lage. Dieses Preisniveau wird neben Sylt auch auf Nordsee, und am Tegernsee erreicht. In Top-Lage verzeichnen Ferienwohnungen in Urlaubsorten und auf Inseln wie St. Peter-Ording, Föhr und Langeoog sehr stark gestiegene Preisspannen.

Die kontinuierlich steigende Nachfrage nach Ferienimmobilien spiegelt sich nicht nur in den hohen Kaufpreisen, sondern auch in den starken Auslastungsquoten bei der Vermietung wider. Diese lagen in der Sommersaison 2020 trotz Corona häufig über dem Vorjahr. Die Marktdaten von Engel & Völkers zeigen, dass der Anteil der teilweise vermieteten Ferienimmobilien in Norddeutschland deutlich höher ist als in Süddeutschland, wo weiterhin der Kauf zur Eigennutzung überwiegt. Die Renditen beim Kauf einer Ferienimmobilie bewegen sich derzeit meist zwischen 2 und 5%. Bei günstigen Kaufpreisen und ganzjähriger Vermietung sind sogar Renditen von bis zu 6% möglich.

Bei Top-Objekten, für die Liebhaberpreise aufgerufen und die meist für die Eigennutzung erworben werden, liegen die Renditen zwischen 0,5 und 2,5%. An der Nord- und Ostseeküste sind Ferienobjekte, die einen direkten Blick aufs Wasser oder sogar den direkten Zugang zum Meer bieten, besonders begehrt. In der Alpenregion sind ruhige Hanglagen mit Blick auf Berge und Seen stark nachgefragt.

Ausblick: In Anbetracht des aktuell günstigen Zinsniveaus stellen Ferienhäuser und -wohnungen eine attraktive Form der Kapitalanlage und Altersvorsorge dar. „Angesichts des limitierten Objektangebots ist die Entscheidungs- und Kaufbereitschaft von Suchkunden aktuell extrem hoch“, so E&V. □

Studenten locken Investoren

Student wird Synonym für temporäres Wohnen

Während früher das Beherbergen von Studenten durch Managementaufwand, hohe Mietausfalltoleranz und Ferienleerstände eher eine öffentliche Aufgabe war, hat sich das in der vergangenen Dekade durch den Studienboom und anscheinend höhere Bonitätsansprüche gewandelt. Auch wenn viele Heime in Pandemie-Zeiten eher leer stehen, da viele Studenten zu Hause am PC sitzen, scheinen die Mietverträge Bestand zu haben. (WR)

Der europäische Markt für Studentenapartments ändert sich rasch, berichtet **Thomas Beyerle** Group Head of **Catella Research**. Vor 5 Jahren seien noch viele Immobilien-Professionals der Überzeugung gewesen, beim Student Housing handele es sich um ein lokal verankertes Nischen-segment. Schon zwei Jahre später stieg die Zahl der Transaktionen deutlich. Die Aktivität verlagerte sich zunehmend auf institutionelle, oftmals pan-europäisch agierende Player. 2021 stehe das Segment im Zeichen eines weiter anhaltenden Wohnungsbooms, aber auch zahlreicher Beschränkungen durch die COVID-19-Pandemie. Für das laufende Jahr erwartet Beyerle eine weiterhin hohe Bereitschaft von Investoren. Diese seien wenig dogmatisch. Wo „Student“ draufstehe, müssten nicht immer Studenten drin sein. Die Nachfrage nach temporärem Wohnraum insgesamt sei weiterhin ungebrochen.

Aktueller Spitzenreiter bei den Studierendenzahlen sei Deutschland mit 2,891 Mio. Studenten gefolgt von Frankreich mit 2,725 Mio. und UK mit 2,532 Mio. Studenten. UK habe mit 22% den höchsten Anteil an internationalen Studierenden und daher den proportional höchsten Wohnheimbedarf. Die höchste Versorgungsquote habe UK mit 26%, gefolgt von Dänemark mit 22% und Schweden mit 20%. Italien (4%) und Portugal (5%) haben die niedrigsten Versorgungsquoten. Spitzenreiter bei gewerblichen Immobilientransaktionen sei 2019-2020 UK mit 96 250 Betten gewesen. Das sei auch der traditionell fungibelste Markt in Europa. Danach folgten mit riesigem, über 90% Abstand Frankreich mit 9.000 Betten, Deutschland mit 6.100 und Spanien mit 5.700. Klar ist es für Beyerle, dass es ein Leben nach der Online-Vorlesung geben werde.

„Der Immobilienbrief“ könnte sich aber durchaus eine Änderung des universitären Umfeldes im Zeitalter der Digitalisierung vorstellen. Dass es klappt, ist bewiesen. Wieso sollten nicht digitale Bildungskonzerne den Kernbereich der Studienfächer abdecken können? Grundlagenwissen dürfte z. B. **Walt Disney** sicherlich interessanter gestalten können als der Durchschnittsprofessor. Damit verbliebe in einem generellen **„wo ich will, was ich will, wann ich will“-Studium** für die Lehranstalt die Ver-

mittlung von Schwerpunktwissen, die Arbeitsgruppenbetreuung und die Prüfungsabnahme. In Deutschland mit dem öffentlichen Bildungswesen dürfte das einen geringeren Wandel bedeuten als in Bildungssystemen mit hohen bis zu dreistelligen USD-Jahreskosten. □

Niedrige Leerstandsquoten halten Wohnungsmieten unter Druck **Weiterhin angespannte Lage in München, Stuttgart und Frankfurt**

Constanze Wrede, Redakteurin „Der Immobilienbrief“

Die sehr niedrigen Leerstandsquoten halten erwartungsgemäß den Druck auf die Mietpreinsniveaus bei Wohnimmobilien hoch, wie eine aktuelle Analyse von Mietwohnungsmärkten in über 100 Städten der BNP Paribas Real Estate (BNPPRE) zum Wohnmarkt ergibt. Demnach präsentieren sich die Märkte bundesweit sehr stabil.

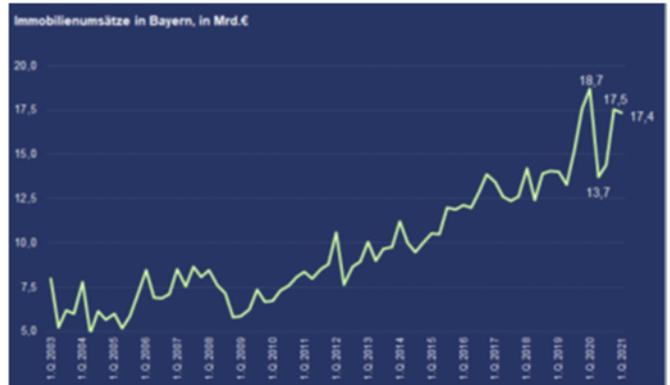
In den A-Standorten gehe der Trend ganz eindeutig nach oben, und auch in den Groß-, Mittel- und Studententädten werden seit 2014 durchweg steigende Mietniveaus registriert. Urbanisierung, Trend zu kleineren Haushalten, zusätzlicher Zimmer- bzw. Wohnraumbedarf bei Homeoffice und zu geringe Bauaktivität werde den Angebotsengpass weiter bestimmen.

Die höchsten Angebotsmieten werden weiterhin für München, Stuttgart und Frankfurt registriert, wo die Leerstandsquote schon seit mehr als sechs Jahren unter 1% liegt. Nur für Stuttgart zeichnet sich eine Verlangsamung des Preisanstiegs im Bestand ab; bei den Neubaumieten deutet hier vieles auf eine Plateau-Entwicklung hin. Berlin hat aufgrund der sehr geringen Bautätigkeit, der sinkenden Leerstand, und der nach Kippung des Mietendeckels weiter nach oben tendierenden Mieten das Potenzial, bald in die Top 3 aufzusteigen. Trotz der niedrigen Leerstandsquote von 0,5% ist das Preisniveau in Hamburg relativ moderat. Die umfangreiche Neubautätigkeit, die umgehend vom Markt absorbiert wird, nimmt vor allem den Druck von den Bestandsmieten. □

Immobilienumsätze in Bayern schwächeln im 1. Quartal

Die Immobilienumsätze in Bayern lagen in Q1 2021 nach Analyse des **IVD Süd** mit insgesamt 17,4 Mrd. Euro 7,3% unter dem unter dem allerdings enorm starken Q1 2020. In den vergangenen Jahren schossen die Immobilienumsätze in

Bayern steil nach oben - selbst im Coronajahr 2020 konnte mit einem Gesamttransaktionsvolumen von 64,3 Mrd. Euro



(+7,1% gegenüber 2019), gepusht von einem extrem starken Q1 mit 18,7 Mrd. Euro, eine neue Rekordmarke aufgestellt werden. In Q2 und Q3 2020 sackte das Transaktionsvolumen ein, erholte sich dann im Q4 mit einem Volumen von rund 17,5 Mrd Euro aber wieder deutlich. (CW) □

Wohnungsmarkt in Amsterdam

Angebot im unteren und mittleren Segment wird knapp

Passend zum Beginn der Tulpenblüte meldet Engel & Völkers einen Preisanstieg bei Wohnobjekten in der Stadt an der Amstel von 8% gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Amsterdam hat durch den Brexit als Finanzmetropole an Bedeutung gewonnen und das wirtschaftsfreundliche und kreative Umfeld lockt auch immer mehr Startups an. Kein Wunder, dass inzwischen rund 40% aller Objekttransaktionen auf Rechnung internationaler Käufer, insbesondere aus Großbritannien, Deutschland, Frankreich, den USA sowie Asien, gehen mit weiter steigender Tendenz. (CW)

Das hohe Interesse der ausländischen Kunden führt dazu, dass das Wohnimmobilienangebot im unteren und mittleren Preissegment besonders knapp ist. Im Luxussegment gibt es lt. Engels & Völkers noch ein ausbalanciertes Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage. Der Grachtengürtel im Zentrum Amsterdams zählt zu den teuersten Adressen und ist seit 2010 UNESCO Welterbe. Wohnungen entlang der traditionsreichen Kanäle wie Herengracht, Keizersgracht und Prinsengracht erzielten im Q1 2021 Spitzenpreise von bis zu 12 000 Euro/qm. Kanalhäuser wechselten im selben Zeitraum für Kaufpreise von bis zu 8 Mio. Euro den Besitzer. Im Museumsquartierdirekt neben dem Zentrum, das geprägt ist von altherwürdigen Villen mit großen Gärten und Apartmentanlagen lagen die Quadratmeterpreise für Eigentumswohnungen bei bis zu 15 000 Euro in der Spitze, Einfamilienhäuser erreichten Kaufpreise von bis zu 10 Mio. Euro. □

Büromarkt Hamburg: Guter Auftakt durch Großvermietungen

Sabine Richter

Der Hamburger Büovermietungsmarkt ist gut ins neue Jahr gestartet. Im ersten Quartal erreichte der Flächenumsatz laut JLL 137.000 qm, 31% mehr als im Vorjahr und ein Ergebnis knapp über dem des Vor-Corona-Jahres 2019.

BNP Paribas Real Estate errechnete 118.000 qm, plus 23% gegenüber dem Vorjahresquartal, **CBRE** 114.200 qm, plus 19%, **Colliers** 128.100 qm, plus 30%, **Grossmann & Berger** 130.000 qm, plus 36,8% und **Savills** 147.800 qm, plus 34,3%.

Verantwortlich dafür waren vor allem größere Abschlüsse, insbesondere drei Großdeals über 10.000 qm. Mit 17.600 qm größter Vertrag war der der **Staatsanwaltschaft Hamburg** in der Innenstadt. **Wintershall Dea** mietete in der HafenCity 11.400 qm, die **Deutsche Bank** im Oval Office in der City Nord 9.600 qm. Im Gesamtjahr 2020 war bei größeren Flächen noch eine abwartende Haltung zu beobachten gewesen, so **Heiko Fischer** von BNPPRE, es hatte es nur einen einzigen Vertrag über 10.000 qm gegeben.

Im ersten Quartal dieses Jahres zeigte sich auch in den übrigen großen Flächenkategorien Zuversicht. „Größere Unternehmen und Institutionen, die unter dem Pandemie-schock 2020 noch zögerlich agierten, sehen also einen Lichtblick für den weiteren Jahresverlauf und holen aufgeschobene Anmietungspläne nach,“ so **Richard Winter**, Niederlassungsleiter JLL Hamburg. **Andreas Rehberg** von G&B spricht zurückhaltender von „einer noch abwartenden Haltung. Viele Unternehmen nutzen die Zeit, um ihre Anforderungsprofile an den künftigen Flächenbedarf anzupassen“. Sprich: Arbeiten auf längere Sicht mehr Mitarbeiter mobil, wird weniger Fläche benötigt.

Umsatz vor allem bei größeren Büroflächen

So stieg nach JLL der Flächenumsatz in der Kategorie 5.000 bis 10.000 qm gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 45%, 2.500 bis 5.000 qm sogar um 79%. Deutlich sackten dagegen die kleineren Büroflächen ab, am stärksten diejenigen zwischen 1.000 und 2.500 qm. Der Rückgang bei den kleineren Flächen spiegele die aktuelle wirtschaftliche Realität wider, meint Richard Winter. Die Verunsicherung bei kleineren Betrieben sei zum Teil noch erheblich. Das **Institut der deutschen Wirtschaft** geht davon aus, dass 2021 mit einem deutlichen Anstieg der Firmenpleiten zu rechnen ist.

Als stärkster Teilmarkt mit einem Viertel der Gesamtfläche positionierte sich wieder die Innenstadt. Auf Platz zwei der Teilmarkt Altona-Ottensen-Bahrenfeld. Auch die drittplatzierte City Nord verdankt ihre Positionierung einer der großen Abschlüsse. Die herausragenden Branchen auf Mieterseite

waren insgesamt die Industrie mit 27.300 qm und die öffentliche Verwaltung mit 26.100 qm.

Leerstandsquote noch auf niedrigem Niveau

Der Leerstand stieg gegenüber dem ersten Quartal 2020 um 18% (JLL). Betrachtet auf das gesamte Stadtgebiet erhöhte sich die Leerstandsquote aber lediglich um 0,4 Prozentpunkte auf 2,9%. BNPPRE sieht eine Leerstandsquote von 4,1%, CBRE 2,7%, Colliers von 3,2%, G&B von 3,8% (incl. Untermietflächen) und Savills von 3,6%. Vor allem in der Innenstadtlage ließen sich laut JLL zunehmende Aktivitäten bei der Untervermietung beobachten. Die Zahlen von G&B bestätigen das: Während im Vorjahresquartal noch 12.900 qm Untermietflächen registriert wurden, lag die Zahl im 1. Jahresviertel bereits bei 43.500 qm. Der noch Anfang 2020 vorherrschende Flächenmangel baue sich langsam ab. Entsprechend wandle sich laut G&B Hamburg langsam von einem Vermieter- zu einem Mietermarkt. Ein Indiz dafür sei das kurzfristige Büroangebot. Gegenüber dem Vorjahresquartal legte es im 1. Quartal 2021 signifikant um mehr als 100.000 qm zu.

Bis zum Jahresende dürfte sich der Leerstand nur unwesentlich verändern, hofft Richard Winter von JLL. Selbst in der aktuellen Situation bleibe die Fertigstellung hinter der Nachfrage zurück. Zwar wurde im ersten Quartal mit 81.000 qm weit mehr Fläche fertiggestellt als Anfang 2020, doch im weiteren Jahresverlauf dürften lediglich rund 55.000 qm hinzukommen – die Folge der abwartenden Haltung der Entwickler aus dem Vorjahr, die nun zeitversetzt spürbar werde.

Die Angaben über die neu hinzukommenden Flächen differieren: G&B meldet ein Fertigstellungsvolumen von 333.000 qm in 2021/22, die Vorvermietungsquote betrage 70%. Savills meldet für 2021 190.000 qm, 80% davon vorvermietet, 2022 und 23 werde das Fertigstellungsvolumen bei ca. 325.000 qm bzw. 230.000 qm liegen.

Spitzenmiete weiterhin hoch

Die Spitzenmiete stieg laut JLL seit dem ersten Quartal 2020 noch einmal um zwei Euro auf aktuell 31 Euro pro qm. BNPPRE meldet 32 Euro, CBRE 32,50 Euro, Colliers 30 Euro, G&B 31 Euro und Savills 31 Euro. Als Durchschnittsmiete wird genannt: BNPPRE 19,40 Euro, CBRE 18,61 Euro, Colliers 17,70 Euro, G&B 17,90 Euro. BNPPRE weist darauf hin, dass im Teilmarkt HafenCity die Spitzenmiete 30 Euro beträgt und die Durchschnittsmiete auf 25 Euro angezogen hat.

Prognose: Alle Unternehmen sehen aufgrund sich abzeichnender größerer Abschlüsse eine weitere Verbesserung im Jahresverlauf. JLL und Savills nennen eine konkrete Zielmarke von 450.000 qm, CBRE und Colliers 400.000 qm, also erheblich mehr als im Vorjahr, wo rund 364.000 qm erzielt wurden. 2019 betrug der Ganzjahreswert 545.000 qm. □

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 Röhmert, Werner Rohmert, Prof. Dr. Günter Vornholz, Constanze Wrede

Hrsg.: Werner Rohmert

Recht / Anlegerschutzrecht:

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

Redakt. Beirat:

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

Wissenschaftliche Partner:

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

Verlag:

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

Vorstand: Werner Rohmert

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

Unsere Bankverbindung erhalten Sie auf Anfrage.

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

Firmen und Personen, die in dieser Ausgabe genannt werden:

7R (23), A&G Ludwigs Quartier (22), A&L Goodbody (18), Aberdeen Standard Investments (22,26), acht+ (17), Adina Hotels (13), Akelius (6),Aldi Süd (18), Amazon (26), ARD (3), Ardian Real Estate (13), Avison Young (23), Axa (20), Axa IM (16), Ballymore (18), Barings (8), Bauwert (3), Bayerische Versorgungskammer (23), Beiten Burkhard (4), Berenberg Real Estate (20), BlmA (16), Black Horse Investments (23), blackolive (10), Blackstone (16), BMR (5), BNPPRE (18,19,20,23,29,30.), Bridgeway (10), Buwog (23), CA Immo (10), Caerus Debt Investment (8), Catella Research (28), CBRE (10,13,18,20,23,26,30),CIEE (20), Clément Konrad & Partners (17), CMS Hasche Sigle (17), Colliers (18,19,20,30), Coresis Management (20), Corestate (20), Cushman & Wakefield (17), Daimler (25), De Mik Bedrijfshuisvesting (10),Dehoga (27), Deka (17,20), Denk mit! (20), destatis (13), Deutsche Bank (30), Deutsche Bank Bauspar (15), Deutsche Finance Group (18,24),Deutsche Fonds Holding (16), Deutsche Immobilien Gruppe (26), Deutsche Real Estate (23), DIBAG GewerbePark Freimann (20), DIC Asset (6,25), Drescher & Cie (3), Empira (3), empirica (11), Engel & Völkers (27,28,29), Fahrländer Partner (14), Freshfields Bruckhaus Deringer (16),Galeria Karstadt Kaufhof (3),Garbe Industrial Real Estate (9,10,26), Gebäuderegie (20), GEG German Estate Group (17), Gerchgroup (8), GeRo Real Estate (22), gif (10), Görg Rechtsanwälte (17), Grossmann & Berger (30), Habona Invest (3), Hansainvest (8), Harder Online (22), Haufe (4), Hengeler Mueller (16), Herbert Smith Freehills (13), Heuking Kühn Luer Wojtek (20), Hillwood (23), Hines (16), Hitzler Ingenieure (20), Honold Logistik (26), HSBC (23), Institut der deutschen Wirtschaft (30), Instone Real Estate (26), IVD (5,19,29),Jebens Mensching (23), JLL (7,8,9,10,16,17,20,30), Kaiser Baucontrol (16), Kaufland (17), KPMG (23), LaSalle Investment Management (23), Lexence (10), Linklaters (16), Loginvest (22), LOG's (17), Loyens & Loeff (10), LP Lange Real Estate (20), Luther LLP (23), M&G (18), M7 Real Estate (20), Macquarie Asset Management (23), Magma Rock Estate (10), Max-Planck-Gesellschaft (13), Mayer Brown (23), Michl-Group (20), Momeni Gruppe (23), Netto (17), Nuveen (5), oekom Verlag (5), Otto Group (8), Patrizia (25), Peach Property Group (22,23,24), Peek & Cloppenburg (16), PGIM Real Estate (5),PON Logistics (10), Premier Inn (13), Preos (13), ProDelta Real Estate (10),Project Gruppe (4,21),Prologis (18), publicity (13), PwC (17,18), RCA Real Capital Analytics (18), Real I.S. (3,12), RF 360 Europe (16), RiverRock (8),Savills (20,30), Scope (25), Seetel (24,25,26,27), SiebersPartner (18), Signa (3), Signal Iduna (8), Sirius (20), Stadt und Land Wohnbauten (5), Stiftung Vastgoed Veenendaal (10), Strabag (13),Terra Gruppe (20),Union Investment (8,13,16,17,18), Universal-Investment (20), vdpResearch (10), Verband deutscher Pfandbriefbanken (15,16,17), Vonovia (13), Warburg HIH Invest Real Estate (22), Westfälische Hochschule (5), White & Case (13), Wintershall Dea (30), Wirtgen Invest (23), Witte Projektmanagement (20,23), WM SE (20), Wohninvest Gruppe (20), WRC Promoter (10), x+bricks Group (17), XPO Supply Chain Netherlands (10), Youmex (7), Yusen Logistics (19), ZIA (5), Zirngibl (16).

Adam Brigitte (10); Beck, Rasmus C. (5); Benko, René (3); Bergemann, Boris (5); Beyerle, Prof., Dr., Thomas (10,28); Brambring, Dominik (5); Braun, Dr., Reiner (11); Brinckmann, Nicholas (8); Enders, Kai (27); Ertl, Thomas (8); Fischer, Heiko (30); Frohne, Prof., Dr., Julia (5); Fuhrhop, Daniel (5); Gutting, Olaf (4); Hagen, Louis (15); Hausladen, Andreas (8); Hausmann, Henning (3); Hellriegel, Dr., Matthias (10); Hinrichs, Hela (10); Horrocks, Timothy (5); Just, Prof., Dr., Tobias (10), Kiziltepe, Cansel (6); Klimek, Natascha (5); Kloth, Mara (10); Kreuter, Markus (10); Malter, Ingo (5); Mattner, Dr., Andreas (5); Neumann, Walter C. (24); Niemeyer, Georg (8); Page, Michael (13); Prout, Axel (5); Ragsahl, Philipp (10); Rock, Prof. Dr., Verena (10); Scheidecker, Lars (8); Schenk, Jochen (3); Schick, Jürgen Michael (5); Schulten, Andreas (10); Schuster, Prof., Dr., Wolfgang (8); Seelige-Steinhoff, Rolf (24); Seilheimer, Dr., Stephan (10); Sinn, Hans Werner (8); Smith, Romina (5); Stolz, Dr., Jörg W. (8); Tolckmitt, Jens (17); Weinrich, Oliver (3); Wibbeke, Ludger (8); Winter, Richard (30); Wolfensberger, Dr., Thomas (22,23,24); Zeiske, Tanja (10).

Autoren der heutigen Ausgaben sind: Marion Götza, „Der Immobilienbrief“; Sabine Richter; Werner Rohmert, „Der Immobilienbrief“, Immobilienspezialist „Der Platow Brief“; Alexander Schlichting, PROJECT Investment Gruppe; 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.