

DER IMMOBILIEN

FAKTEN ■ MEINUNGEN ■ TENDENZEN

NR. 500 | 19. KW | 12.05.2021 | ISSN 1860-6369 | kostenlos per E-Mail

Brief

Wir feiern Jubiläum!

200



JAHRE

2001 - 2021

rohmertmedien.de

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

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

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

„Deka
Immobilien



Inhaltsverzeichnis

Editorial	1
Quo Vadis 2021: 31. Jahresauftrag für Immobilienentscheider	15
JLL: Covid-19 bremst Prime Office Performance	19
Scope: Vermietungsquoten bei Offenen Immobilienfonds sinken geringfügig	20
Project Research: Angebotspreise im Neubau steigen weiter	22
Zwei Jahrzehnte Professionalisierung (Lars von Lackum)	24
Klimaveränderungen und Nachhaltigkeitsrisiken (Andreas Wellstein)	25
Innovationskultur in Unternehmen (Jochen Schenk)	28
Der fehlende Respekt des Staates gegenüber dem Immobilieneigentum (Karl-Georg Loritz)	31
Naming, Branding, Insta und die Wertstiftung (Thomas Beyerle)	34
Statusbericht zum Zweitmarkt geschlossener Immobilienfonds (Dietmar Schloz)	36
Die Entwicklung ehemaliger Bergbaustandorte und die Immobilienwirtschaft (Stephan Conrad)	38
Interview mit Ramus C. Beck , Wirtschaftsförderung Duisburg und Bernd Wortmeyer , GF Gebag (Gudrun Escher)	41
Interview mit Gerald Evans, Gecci Gruppe: Mit Miete ins Eigenheim	46
Bewertungsmonopoly (Christoph Ries)	49
Immobilien intern: Auf dem Wohnungsmarkt geht fas alles!	52
Rückblick auf den Start: Der Immobilienbrief Nr. 200 vom 14.09.2009	54
Rohmert-Vita für Neugierige aus „Der Immobilienbrief“ Nr. 250	56
Werner Rohmert zieht um (Stefan Fahrländer)	67
„Der Immobilienbrief“: 5 Büros in 20 Jahren	67
Impressum	71

Wir danken unseren Partnern und den Firmen, die diese Ausgabe möglich gemacht haben:

Aurelis Real Estate, 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; RAG Montan Immobilien sowie vdp Research GmbH.

Sponsoren:

Adi Akademie der Immobilienwirtschaft; Asuco Vertrieb; Bulwiengesa; BVT Holding; Catella Project Management; Catella Real Estate AG; Deutsche Finance Group; DNL Exclusive Opportunity; EBZ Business School; Engel & Völkers; Gecci Immobilien; Green Office; GRR Group; HBB Hanseatische Betreuungs- und Beteiligungsgesellschaft; ifaktor; Jamestown; Kucera Rechtsanwälte; Patrizia; Real I.S., Red Square; RGM Facility Management; Sonar Real Estate; Strabag Real Estate und Union Investment.

Mit Beiträgen von:

Prof. Dr. Thomas Beyerle (Catella Research); Stephan Conrad (RAG Montan Immobilien); Dr. Gudrun Escher (Immobilienbrief Ruhr); Gerald Evans (Gecci); Stefan Fahrländer (Fahrländer Partner); Lars von Lackum (LEG); Prof. Dr. Karl-Georg Loritz; Hans Christoph Ries; Jochen Schenk (Real I.S.); Dietmar Schloz (Asuco); Andreas Wellstein (Deka).

Mit Grußwörtern von:

Aengevelt (S. 56); **Becker**, Kurt E. (S. 62); **Beyerle**, Prof. Dr., Thomas (S. 6); **Danneck**, Magnun (S. 38); **Degener**, Arne (S. 70); **Eberhard**, André (S. 70); **Escher**, Dr., Gudrun (S. 69); **Fahrländer**, Dr., Stefan (S. 38); **Fillibeck**, Henrick (S. 45); **Franken**, Klaus (S. 44); **Gondring**, Prof. Dr., Hanspeter (S. 54); **Gotzi**, Markus (S. 64); **Hardegen**, Senator E.H., Volker (S. 21); **Heibroock**, Andreas (S. 49); **Iyilikci**, Ergin (S. 27); **Junghanns**, Dr., Karina (S. 69); **Kleine**, Prof. Dr., Jens (S. 18); **Krentz**, Karin (S. 70); **Loipfinger**, Stefan; (S. 50); **Loritz**, Prof. Dr., Karl-Georg (S. 22); **Mattner**, Dr., Andreas (S. 5); **Niermann**, Michael (S. 60); **Pelikan**, Edmund (S. 61); **Psotta**, Michael (S.58); **Richter**, Uli; (S. 68); **Roth**, Thomas F. (S. 47); **Schenk**, Joachim (S. 48); **Schiller**, Andreas (S. 59); **Schloz**, Dietmar (S. 57); **Scholl**, Robert (S. 58); **Schulten**, Andreas (S.12); **Tolckmitt**, Jens (S. 6); **Trampe**, Ulrike (S. 63); **Unter-reiner**, Frank Peter (S. 65); **von Lackum**, Lars (S. 46); **von Scharfenberg**, Harald (S. 10); **von Schönfels**, Caspar und Re (S. 66); **Vornholz**, Prof. Dr., Günter (S. 35); **Wachter**, Dr., Alexander (S. 65); **Wärtges**, Sonja (S. 33); **Wieland**, Dr., Joachim (S. 37); **Wittkop**, Christoph (S. 52); **Wrede**, Constanze (S. 71).

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich begrüße Sie heute zu unserer „Der Immobilienbrief Nr. 500“ - Ausgabe in nahezu genau 20 Jahren. Die ist naturgemäß ein wenig anders als unsere anderen Ausgaben. Ich erlaube mir wieder einmal ein erweitertes Editorial. Ein paar Dinge in eigener Sache kommen zur Sprache. Dazu später mehr (Seite 54). Den Rückblick, den ich Ihnen vor 10 Jahren für heute versprach, „wenn ich einmal mehr Zeit haben würde“, habe ich Ihnen aber erspart. Wenn ich die Zeit irgendwann einmal haben sollte, wird man mich nicht mehr lesen. Ich habe aber einmal einen alten Rückblick auf unseren ersten Versand der Nr. 1 am 27.7.2001 aus dem Archiv geholt (Seite 55). Vielleicht lachen Sie mit oder schütteln nur den Kopf. Vor 10 Jahren habe ich einmal vor dem Hintergrund, dass Meinung aus persönlicher Historie resultiert, Ihnen einen kleinen, sicherlich selbstironischen Lebenslauf zusammengestellt, den ich Ihnen auch ohne Anpassungen an die heutige Zeit einmal beilege. Auch da fehlt die heute übliche „Gravitas“ (Seite 56).

Mein besonderer Dank heute gilt natürlich den **Autoren der Grußworte**, von denen ich einige übrigens erst lese, wenn ich selber die Nr. 500 zugesendet bekomme. Das haben nämlich meine Kolleginnen organisiert. Legen Sie deshalb die Reihenfolge nicht auf die Goldwaage. Verbände, Geschäftspartner, Weggefährten und Freunde war die grobe Leitlinie. Ich habe aber mitbekommen, dass die meisten Grußworte sich ziemlich direkt und manchmal mit Backgroundwissen, an das ich mich eigentlich gar nicht erinnern wollte, an mich wenden. Das freut mich, aber verkennt natürlich, **dass die meiste Arbeit von meinen Kollegen gemacht wird, bei denen ich mich hiermit bedanke.**

Und bevor ich es vergesse, besonderen Spaß hat es sicherlich gemacht, dass auf einfachen 500er-Hinweis so viele Branchenteilnehmer über ihren Budget-Schatten gesprungen sind und eine Anzeige geschaltet haben, dass wir auch dieses Jahr anständig über die Corona-Runden kommen. Auch Verlage sind nur Wirtschaft. Und noch ein Hinweis für unsere manchmal imagebelastete Branche: Sie wissen, wir leben weder von Lesern noch von Einzelanzeigen, sondern von festen Partnern, die uns oft über viele Jahre treu geblieben sind. Sicherlich denken wir auch an unsere Partner. Auch Verlage sind nur Menschen.

Aber: In jetzt 20 Jahren hat nicht ein einziges Mal ein Partner versucht, direkten Einfluss auf unsere Redaktion zu nehmen. Ich finde, das wirft nicht nur ein besseres Licht auf die „Positivauslese“ unserer Partner und auch auf die Branche, als Medien und oft auch Politik heute verbreiten.



Richard David Precht

Zurück zum Editorial:

Was treibt uns heute um? Deutschland bewertet sich reich. Leben wir noch in dem Deutschland, das wir kennen und lieben? Ist das noch das Deutschland größtmöglicher Freiheit des Einzelnen, der Rechtssicherheit, der Pünktlichkeit und der Planbarkeit? Moralisch tragen wir sicherlich noch den Zeigefinger am höchsten. Dennoch hat sich Deutschland geändert. Sind wir noch ökonomischer und immobilienwirtschaftlicher Safe Haven? Vorab: Ich möchte immer noch nicht tauschen. Vielleicht müssen wir umdenken. Die Jungen fragen, wie könnt Ihr es wagen, unsere Zukunft zu verspielen. Die Älteren fragen, wie könnt Ihr die Erfahrungen der Vergangenheit so überspringen. Die dazwischen versuchen einfach, Geld zu verdienen, oder auf Staatskosten nicht zur weiteren Verbreitung von Corona beizutragen.

Vielleicht müssen wir auch einfach aus der emotionalen Corona-Agonie aussteigen. Aber warum? Ist doch eigentlich egal. Geld kommt. Wer in den Urlaub fährt, ist unsolidarisch. Urlaub ist sowieso egal. Malle ist so tot wie Malente. Ferienvilla ist wie zu Hause. Volkswirtschaftlich machen wir uns sowieso keinen Kopf mehr. Größte Krise? Egal. Der Boom holt alles wieder raus. Kneipen, Künstler oder kleine Händler zahlen doch sowieso keine Steuern. Das BIP merkt es nicht. Höchste Neuverschuldung? Egal. Kostet doch nichts. Wird sowieso nie zurückgezahlt. Lieferschwierigkeiten? Egal, eher ein gutes Zeichen. Auto kommt nicht aus der Reparatur, weil der Scheinwerfer nicht kommt? Egal. Ich fahr doch sowieso nicht. Lockdown? Egal. Merke ich nur, wenn meine Tochter pünktlich um 22.00 h nach Hause kommt. Dienstreisen? Egal, könnte ich, wenn ich müsste. Aber meine Kunden wollen mich nicht sehen. Foto reicht, meinen die. Mein bestellter Wohnwagen kommt nicht. Egal, sage ich den Urlaub ab. Versteht jeder. Presse- und Recherchefreiheit? Egal, ist doch Lockdown. Der Staat respektiert noch nicht einmal das Grundgesetz für die Immobilienwirtschaft. (Seite 31) Warum sollten ein paar Pressehansel mehr Freiheiten bekommen?

Wenn ich nicht sowieso immer schon angenommen hätte, die Branche brauche einen kleinen Wirbel im immobilienwirtschaftlichen Mainstream, wüsste ich seit **Quo Vadis**, warum man „Der Immobilienbrief“ braucht. Die Keynote zum Schluss mit dem Publizisten und Philosophen **Prof. Dr. Richard David Precht** „Change!?! In welcher Welt leben wir nach Corona?“ sollte **Heuer-dialog** eigentlich offen ins Internet stellen. Hier nur ein Gedanke: Was macht die Versteppung vieler Innenstädte und die Digitalisierung auf Dauer mit uns? Die Stadt („polis“) und die dort geführte politische Diskussion ist historisch der Ort, **wo**

man Leute treffen muss, die man eigentlich gar nicht treffen will, mit denen man sich auseinandersetzen muss, was man eigentlich auch nicht will. Genau das ist aber Demokratie. Die Digitalisierungsrevolution liegt darin, dass man das nicht mehr muss. Jeder kann in seiner Welt der Gleichgesinnten leben und findet für die abstrusesten Verschwörungstheorien genug Gleichgesinnte, mit denen man sich auf gemeinsamer Ebene austauschen kann. Der Zug an die politischen Ränder ist so programmiert. **Fazit: Wir müssen das Gespräch mit Andersdenkenden zurückholen.** Hier tragen Medien und Immobilienwirtschaft Verantwortung in besonderem Maße. **Immobilien machen die Polis. Die Polis macht die Demokratie.** Immobilienwirtschaftlich heißt das, alle sprechen die gleiche Sprache. Zyklische Bewegungen werden zu Megatrends hochstilisiert.

Das Impfdesaster zeigt, was passiert, wenn der Staat knappe Ressourcen verteilt. Jetzt bestellen wir AstraZeneca ab, weil sich die EU geärgert vorkommt. Patente braucht man auch nicht, meint **Biden**. Wie läuft das erst, wenn der Staat die Geldverteilung organisiert, wenn es keinen Zins mehr gibt. Vor 250 Ausgaben bzw. 2011 schrieb ich Ihnen: „Der Ausweg aus der Verschuldungskrise in Euroland und USA ist übrigens auch relativ einfach und logisch. Das Einzige, was ohne „Weltwährungsreform“, also einer Potenzierung des Jahrhundert-Crashes, oder einer bei Wählern eher unbeliebten galoppierenden Inflation politisch schonend funktioniert, ist die schleichende Enteignung des gesparten Vermögens durch negative Realzinsen.“ Damals lagen Hypothekenzinsen mit noch 4% auf historischem Tief. Stellen Sie sich das heute einmal vor. Das steht keine Bilanz und kein Wohnungskäufer durch, geschweige denn der Staat. Schön, dass die mich gelesen haben, aber wie geht es weiter?

Eigentlich wird vieles teurer. Aber „Inflation“ gibt es nicht. Dann müssten ja die Zinsen steigen. Klar, zum Jahreswechsel stiegen MwSt und Energiepreise. Aber das macht wirklich keine Inflationsdynamik, sondern sind transitorische Einmaleffekte, relativierte **Lars P. Feld** als Sachverständiger der Immobilienweisen. Aber Entwarnung gab er nicht. Eher im Gegenteil. Zinsen könnten durchaus zurückkommen. (Seite 16)

Sobald der Konsument seine „Freiheiten“ zurück bekommt, knallt er das Geld raus, das er gespart hat. Der Bedarf läuft den Produzenten davon. Verstehen tue ich es effektiv nicht. So gut sind die Wirtschaftsdaten nicht. Lediglich der LKW-Verkehr als schnellster Wirtschaftsindikator zeigt neue absolute Höchstwerte. Baubedarf verteuert sich hoch zweistellig und liefert nach Monaten. Die **Mercedes-Werkstatt** bekommt keine Scheinwerfer mehr. **Aldi** hat leere Regale. Chip-Mangel lässt Bänder stillste-

Eine Erfolgsgeschichte!



In der rastlosen Medienlandschaft, die schnell Trends generiert und genauso schnell wieder verwirft ist keinesfalls selbstverständlich, 20 Jahre erfolgreich am Markt zu bleiben. Deshalb: Meinen herzlichsten Glückwunsch zu diesem großartigen Erfolg!

Corona hat unsere Branche vor große Herausforderungen gestellt. Waren beispielsweise Hotelimmobilien lange der Star der Branche, sind sie seit einem Jahr den stärksten Einschränkungen aller Nutzungsklassen ausgesetzt. Der Wind kann sich also auch am Immobilienmarkt schnell drehen. Deshalb ist es für mich als Verbandspräsident und auch als Manager wichtig, ständig über Trends und Entwicklungen am Immobilienmarkt auf dem Laufenden zu bleiben. Werner Rohmerts Analysen sind mir dabei nun schon über zwei Jahrzehnte eine große Hilfe und Inspirationsquelle! Und bringen wir es auf den Punkt: Er ist eine Institution.

In der nahen Zukunft wird sich die Immobilienwirtschaft mit der Post-Corona-Stadt beschäftigen müssen. Was passiert, wenn der Handel im Zentrum teilweise ausfällt? Werden weitreichende Homeoffice-Regelungen den Wandel bei den Büroimmobilien weiter anfeuern? Müssen wir die Assetklassen nicht im Quartier viel näher zusammenbringen? Diese und viele weitere Fragen sind heute noch weitestgehend offen. Ich persönlich sehe darin auch Chancen und habe große Lust diesen Wandel auch aktiv zu gestalten. Ich freue mich dabei auf die Gedanken von Werner Rohmert, seinem Team und der Experten im Immobilienbrief zur Stadt der Zukunft!

Ihr

Dr. Andreas Mattner

Präsident des ZIA

hen. Sind das alle Planungsfehler? In der Immobilienwirtschaft und der Kapitalanlage dreht sich alles um Bewertungen, Kurse und Zinsen und weniger ums Geschäft. Klar, das Geschäft leidet unter Corona. Aber solange die Zinsen niedrig bleiben ...

Ich muss schließlich auch nicht alles verstehen. Immobilien inflationieren uns reich. Wenn Sachwerte, die als stabil angenommen werden, immer weiter im Preis steigen, nennt man das eigentlich Asset Inflation. Aber Inflation gibt es nicht. So wie damals in der DDR. Da war auch alles preiswert, man konnte es nur nicht kaufen. Wohnungen wurden politisch zugeteilt. Die Mieten blieben niedrig. Heute frage ich mich, ob die Bewertungswirtschaft

Rohmert Medien feiert die 500. Ausgabe des Immobilienbrief – der vdp feiert mit!



Vor 499 Ausgaben und rund 20 Jahren wurde das erste Exemplar des „Immobilienbriefs“ der Immobilienbranche vorgestellt. Seither begleitet die Fachpublikation die Entwicklung des Immobilienmarktes und berichtet über Preise, Kapitalwerte, Finanzierungsmöglichkeiten und Banken. Über Mieten, Grundstückspreise, Verordnungen und Gesetze. Über Wohn- und Gewerbeimmobilien, Assetklassen und Investoren, um nur einige Themen zu nennen, die die Branche bewegen. Und Der Immobilienbrief informiert nicht nur, sondern bietet darüber hinaus mit Schwerpunkten und der Einordnung aktueller Geschehnisse einen Mehrwert. Die Redaktion versteht es, genau die Nachrichten auszuwählen und zu vermitteln, die in der Immobilienbranche auf besonderes Interesse stoßen.

Vor 20 Jahren hieß der Verband deutscher Pfandbriefbanken (vdp) noch Verband deutscher Hypothekendarlehenbanken (VDH), und seinerzeit erschien ein Interview mit dem damaligen Hauptgeschäftsführer und jetzt amtierenden Präsidenten des vdp, Dr. Louis Hagen. Er sprach mit der Redaktion über die Geschäftsentwicklung der Immobilienfinanzierer sowie über Usancen bei der Immobilien- und Staatsfinanzierung. Die Entwicklung von Margen und Renditen wurde ebenso diskutiert wie die notwendigen Rahmenbedingungen, die Institute benötigen, um Ertragspotenziale zu erschließen und ihre Wettbewerbsfähigkeit zu stärken. Themen, die nichts an Aktualität verloren haben, im Gegenteil. Der Immobilienbrief begleitet seither nicht nur das Immobilienfinanzierungsgeschäft der Pfandbriefbanken, sondern berichtet über alle wesentlichen Marktteilnehmer und -entwicklungen und bereichert damit unsere Branche heute genauso wie vor 20 Jahren.

Der vdp gratuliert dem Immobilienbrief daher nicht nur zur 500. Ausgabe, sondern auch zur Relevanz bei der Themensetzung und dem journalistischen Weitblick. Wir schätzen den wertvollen Austausch mit Werner Rohmert und seinem Redaktionsteam und freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit.

Ad multos annos!

Jens Tolckmitt

Hauptgeschäftsführer des vdp

Gratulation - Von „D“ zum „M“!



Römer hatten es seinerzeit etwas leichter, denn das „D“ steht für die 500. Ich denke, man tritt dem Jubilar „Immobilienbrief“ und seinem spiritus rector Werner Rohmert nicht zu nahe, wenn man am Geburtstag ausruft: „das hätte

er selbst nicht für möglich gehalten“. Zumal dazwischen 3-mal ein Auf & Ab, besser bekannt als klassische Immobilienzyklus, lagen*. Mehr noch: die Anforderungen nach qualifizierten Informationen haben seit der 1. Ausgabe 2001 exponentiell zugenommen. Wobei qualifiziert nicht zuletzt auf das berühmt berüchtigte Editorial zutrifft. Schonungslos, offen, kritisch, weltverbesserisch und immer mit einer Prise „Wie kann das alles sein, denn die Gesetze der Ökonomie stehen in krassem Widerspruch zu den immer weichgespülteren Presseinformationen, die jeden Tag in Rheda-Wiedenbrück so eingehen“ – das muss man erst einmal aushalten ohne Schaden zu nehmen.

Und jetzt die 500. Ausgabe! Wieviel Arbeitsstunden dahinterstecken, lässt sich sicher schwerlich beziffern. Versucht man sich der Zahl 500, ganz im Gegensatz zum Anspruch der gif Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung e.V. gänzlich unwissenschaftlich zu nähern, dann wird man gleichwohl fündig. Denn im Forum für Esoterik heißt es: *„Die Zahl 500 symbolisiert Energien und Attribute, welche für große Veränderungen im Leben stehen. Sie steht auch für Zyklen und Phasen im Leben. Sie bedeutet vor allem: potenzielle, glückliche Chancen, Einfallsreichtum, Unabhängigkeit und Lehren aus Erfahrung“*. Mehr muss man dazu nicht sagen - das passt, für den Jubilar – in der menschlichen wie in der gedruckten Ausgabe.

In diesem Sinnen wünscht sich auch die gif e.V. weiteren 500 Ausgaben, römisch wäre es dann das „M“ aus dem Publikationsspektrum der Rohmert Medien AG.

Prof. Dr. Thomas Beyerle

Präsident gif e.V.

*Werner: Bitte heute keine Diskussion an dieser Stelle, ob wir den Blasenhöhepunkt erreicht haben!

nicht politische Konsequenzen hat. Junge Leute freuen sich im Wohnungsbereich über niedrige Zinsen und steigende Wohnungspreise nur solange, bis sie zur Bank gehen und einen Kredit wünschen. Profitieren tun Bestandshalter von steigenden Preisen und institutionelle Anleger von ihren Hebelmöglichkeiten.

Im Gewerbebereich, dessen Preisbildung ich so wieso allein unter Lebenszyklusgesichtspunkten nicht verstehe, frage ich mich vor unserem deutschen Klimaspurt, wer in 10 Jahren den großen Bestand älterer Immobilien überhaupt noch kaufen soll. Das gilt gerade auch für High-tech-Core. Altersbedingt laufe ich heute z. B. durch Berlin und schaue mir die mondänen Traumhotels und Büros, bei deren Bau ich dabei war, an, und stelle fest, wie kleinkariert das Zeug heute ist. Im Moment dreht sich das zinsbedingt noch alles, aber jedes Rad bleibt mal stehen.

Andererseits erinnere ich mich an die Mieten der frühen 90er Jahre. Bei Wohnungsplanungen in Berlin gingen wir für heute selbstverständlich von Mieten für 25 Jahre alte Durchschnittswohnungen von 19 Euro aus. Frankfurter Büros sollten heute 80 Euro kosten. Das hat mich damals nicht aufgeregt. Warum sollte ich heute darüber

nachdenken? Damals habe ich auch Artikel darüber geschrieben, wie wohl eine gut verdienende Bank-Sekretärin im Großraum Frankfurt überhaupt leben soll. Die Gehaltsrechnung reizte die Mathematik aus. Aber irgendwie funktionierte es doch. Außerdem habe ich ja auch von der Preissteigerung profitiert. Ich bekomme für meine paar Altersvorsorgeimmobilien wenigstens meinen Kaufpreis aus den 90er Jahren wieder. Man muss einfach nur 25 Jahre voraus denken und gesund bleiben. Das war bei 7% Zinsen sogar schwieriger als heute bei 0,7%.

Exkurs - „Der Immobilienbrief“ zeigt seit 20 Jahren New Work: Der Blick auf die Digitalisierungsrevolution der Immobilie mit Home- oder Hybrid-Office führt uns natürlich wieder zu uns selber. Wir machen das seit 20 Jahren und ich seit 30 Jahren. Es klappt. Unsere Chefredakteure **Constanze Wrede** („Der Immobilienbrief“), **Dr. Ruth Vierbuchen** („Handelsimmobilien Report“), **Markus Gotzi** („Der Fondsbrief“), **Karin Krentz** („Immobilienbrief Berlin“), **Dr. Gudrun Escher** („Immobilienbrief Ruhr“) und **Susanne Osadnik** („Immobilienbrief Hamburg“) haben ihre eigenen Büros am Wohnort oder im Homeoffice. Das hält unsere Kosten niedrig. Ich habe das nicht nur vor 25 Jahren geschrieben, sondern seither vorgelebt. Ich



die Immobilien-
hochschule

BACHELOR OF SCIENCE

ENERGIE- MANAGEMENT GEBÄUDE UND QUARTIERE

WIR GRATULIEREN ZUM
20-JÄHRIGEN
JUBILÄUM



FOLGEN SIE UNS
GERNE AUF:  

Technisch und wirtschaftlich denken. Nachhaltig wirken. Mit dem Bachelor für Energie- und Immobilienmanagement Ihr Unternehmen zukunftsfähig aufstellen. Heute fit. Morgen Fachkraft.
Jetzt informieren: www.die-immobilienhochschule.de



selber habe in unserer Verwaltung in Rheda-Wiedenbrück und in Frankfurt ein Büro – und natürlich ein Homeoffice. Die Technik ist überall identisch. Ich stöpsel meinen Laptop ein und der 49 Zoll Bildschirm erwacht zum Leben. In normalen Reisezeiten lag meine Bürozeit allerdings bei 10%. Der Rest war Reise und Homeoffice.

Nur haben wir noch etwas weiter gedacht. Wenn es gut läuft, verdienen wir alle etwas mehr. Wenn es schlecht läuft – und wir haben jetzt 3 große Krisen durchgemacht – verdienen wir weniger oder gar nichts. Der Fairness halber muss ich aber zugeben, dass monetäre Aspekte bei der Gründung des Verlages sowieso keine Rolle spielten. Weder Co-Gründer **Stefan Loipfinger** noch ich waren darauf angewiesen. Das gilt auch für das Team der „ZfiFP Zeitschrift für immobilienwirtschaftliche Forschung und Praxis“ mit **Prof. Dr. Hanspeter Gondring**.

Der Erfolg gab dem Konzept Recht. Spürbare Gewinne haben wir zwar nie geschrieben, aber alle sind noch dabei. Wir haben jeden einzelnen Monat seit Gründung schwarze Zahlen geschrieben. Wir haben jeden Cent, den wir ausgeben oder investieren, vorher selbst verdient. Wir haben keinen Cent Kredit oder auch nur Kontokorrent je gehabt. Wir sind nicht abhängig von Banken. Wir sind lediglich

abhängig von Ihnen, sehr geehrte Damen und Herren, als Leser. Mit Ihnen als Leser finden wir auch immer wieder Partner, die unsere Unabhängigkeit aufrecht erhalten.

Was treibt uns sonst noch um?

Kommt Corona noch an? Ich weiß es nicht. Die Immobilie läuft nach und reagiert langsam. Mehr wissen wir erst Ende 2022. Alles, was Sie im Moment zu Resilienz oder wie das sonst genannt wird, lesen ist Gesundheitsbetrie. Andererseits gebe ich auch zu, dass die Wirtschaftsdaten durchaus positiv sind, wie auch Lars P. Feld bei **Quo Vadis** herausarbeitete. (Seite 15) Aus unserer Sicht bleibt die Frage, wo die Corona-Krise ansetzt, bei der Nutzernachfrage oder beim Investor? „So lange die Zinsen niedrig bleiben, ...“ greift da zu kurz. Mieten müssen verdient werden, Zinsen nicht. Hinzu kommt, dass Immobilien immobil sind und durchaus Realisierungsdauern von 5 bis 10 Jahren bei gewerblichen Großprojekten wie Büros haben. Die Immobilienwirtschaft kann nicht „mal eben“ reagieren. Immobilien sind da. Entweder gibt es gerade zu wenig oder es gibt zu viel. Dazwischen ist immer ein wackeliger und schmaler Grat. Andererseits stellt sich die Frage, ob wirtschaftliche Änderungen überhaupt auf die Immobilienwirtschaft durchschlagen, solange die Politik



HBB

**Wir machen auch
Ihre Objekte fit für
die Zukunft.**



REVITALISIERUNG PROPERTY MANAGEMENT
 TECHNISCHES MANAGEMENT DIGITALISIERUNG
 ASSET MANAGEMENT MARKETING
 BAUMANAGEMENT CENTERMANAGEMENT
 VERMIETUNG

www.HBB.de

Von High Potential ...

Gut verlinkt: Ihre Ideen – unser Investmentspektrum

© Team V, a visualisation by Zwartlicht

Union Investment ist einer der führenden europäischen Immobilien-Investmentmanager. Mit unserem breiten Investmentspektrum finden wir auch in engen Märkten Chancen für gemeinsamen Erfolg. Von Core- bis Core-Plus-Profilen über Projektentwicklungen bis hin zu Value-Add-Investments. Wir freuen uns auf Ihre Ideen!

www.union-investment.de/realestate

... bis High Performer

alle wirtschaftlichen Wunden mit Geld bedeckt und fast 80% der Bevölkerung auch das wirtschaftliche Desaster der Corona-Maßnahmen am Rücken vorbei geht.

Hält der perfect storm an? Wenn sich Nutzermärkte und Investmentmärkte bei jeweils knappem Angebot annähernd parallel entwickeln, ergibt sich der perfect storm. Zweistellige Total Returns aus Mietrendite und Wertänderungsrendite der letzten Dekade zeugen davon. Seit über zehn Jahren rechnen sich die Milchmädchen reich. Aber der Fairness halber sei angemerkt, dass in manchen Immobilien beim Durchhandeln oder beim Neubau-Kaufpreis die Entwicklung auch tatsächlich eingestellt hat. Wir fragen uns nur oft, wo diese Renditen in den echten großen Portfolien abgeblieben sind, die nach wie vor eher 2 bis 4% für den Anleger erzielen. Den perfect storm hatten wir bei der Immobilie in den letzten 15 Jahren als sich die z. B. bei Büros Leerstände des Zusammenbruchs der Internet-Euphorie senkten und die Ankaufsrenditen weiter fielen et vice versa die Multiplikatoren stiegen. Bei Wohnen wendete sich der Bevölkerungstrend. Metropolenmieten explodierten. Deutsche Mieter wurden aus dem vorherigen Mieterparadies mit weltweit unvergleichlich niedrigen Mieten vertrieben. Sozialimmobilien und Pflegeimmobilien profitierten von der immer wieder überraschenden Demografie. Konjunkturelle Prosperität und gute Reallohnentwicklung stärkten den Einzelhandel und ließen gefühlt das sich rasant entwickelnde E-Commerce in der Nische bzw. im Wachstum der Konsumausgaben verschwinden. Highstreet-Immobilien entwickelten sich zu Anlagediamanten.

Aktuell ist niemand sicher, in welchen Assetklassen die Konsolidierung oder Wende erreicht ist. Büroimmobilie ist nicht gleich Büroimmobilie. Digitalisierungsfähigkeit der Nutzung, Standort, Belegungsdichte, Wohnumfeld, Qualitäts- und Hygieneanforderungen differenzieren das Marktsegment aus. Das gilt für Einzelhandel im Spannungsfeld zwischen kurzfristiger Bedarfsdeckung, Highstreet oder Shopping-Centern ebenso wie für Hotels mit Tourismus oder Business-Schwerpunkt. Logistik ist anerkanntermaßen Pandemie- und E-Commerce-Profiteur. Und sogar der derzeit gehypte Wohnungsmarkt ist zyklisch. Gebaut wird für die Wohlhabenden. Ob das eine Umzugskaskade mit frei werdenden Wohnungen der preisgünstigen Kategorie zur Folge hat, ist offen. Auch Megatrends in die Städte unterlagen in der Vergangenheit einem stetigen Wandel, der wie im aktuellen Frühjahrsgutachten in umgekehrter Richtung schon spürbar wird. Vor 25 Jahren, kurz nach Freigabe des „www.“ prophezeite ich Ihnen in Platow, dass zukünftig jede Wohnung eines Angestellten oder Selbständigen eine Homeoffice-Möglichkeit bieten werde. Stattdessen zeigte der Lockdown eher ein Flächen-Downsizing ebenso auf wie den faktischen Rückstand der Nation in der Digitalisierung. Der Küchentisch mit spielen-

Grußwort



Lieber Herr Rohmert,

redaktionell spannende Zeiten – ob heute oder vor 20 Jahren! In nunmehr 500 "Immobilienbrief"-Ausgaben über diese Jahre haben Sie und Ihr Team in hervorragender Weise objektiv über die Immobilienbranche berichtet und so für bemerkenswerte Transparenz gesorgt.

Damit hat sich der "Immobilienbrief" immer mehr als Sprachrohr der Branche etabliert und ist zu einer Institution für Informationen rund um den deutschen Immobilienmarkt und im Besonderen um geschlossene Immobilienfonds geworden. Durch Kompetenz, Qualität und Seriosität hat sich der "Immobilienbrief" das Vertrauen seiner Leser erarbeitet und mit kritisch-konstruktiver Berichterstattung die Branche mitgeprägt.

Auch für mich, der nun schon Jahrzehnte in der Sachwertbranche aktiv ist, gehört der "Immobilienbrief" seit langem zur Pflichtlektüre, die ich nicht missen möchte. Ganz besonders schätze ich Ihr Editorial, das mit teils provokanten Thesen aktuelle Entwicklungen treffend aufgreift – aber auch in Retrospektiven die Entwicklungen früherer Jahre analytisch überzeugend mit der aktuellen Marktentwicklung vergleicht bzw. in Einklang bringt.

Besonders beeindruckend finde ich, dass Sie sich keinesfalls scheuen, Fehleinschätzungen selbstkritisch und offen anzusprechen. Das ist souveräner Journalismus!

Ihr Verlagsjubiläum ist für mich zudem Ausdruck der langen Zeitspanne, die unsere Häuser nun schon freundschaftlich verbindet. Auch BVT war in dieser Zeit mit "Ups" in guten und auch "Downs" in schwierigen Zeiten in Ihren Nachrichten vertreten – und wir beide hatten die Gelegenheit, viele konstruktive, aber auch kritische Fachgespräche zu führen. Deshalb hoffe ich sehr, dass Sie und Ihr "Immobilienbrief" der Branche noch lange, lange Jahre erhalten bleiben.

Zu Ihrem schönen Doppel-Jubiläum gratuliere ich sehr herzlich und wünsche Ihnen, lieber Herr Rohmert, sowie dem gesamten Team des „Immobilienbrief“ weiterhin viel Erfolg und Anerkennung.

Ihr

Harald von Scharfenberg

Geschäftsführender Gesellschafter der BVT Holding,
München

den Kindern, bellenden Hunden und miauenden Katzen wurde zum Markenzeichen des deutschen Metropolen-Homeoffice.

Erleben wir heute einen Paradigmenwechsel der Erfahrungen? Nach wie vor ist der Tenor, die Immobilie zeige sich resistent gegen Corona. Ausnahmen bei Hotel und Handel, die schnell wiederkehren würden, seien lediglich Bestätigung der Regel. Diese Aussagen bleiben aber gefährlich. Der Nutzer macht die Musik. ABER: Vergessen Sie einfach die Kaffeesatzleserei aus 2020er Zahlen. **Sicherlich sind die teuersten Worte der Weltgeschichte: „Diesmal ist es anders.“** Andererseits macht das heutige Umfeld nachdenklich.

Nachdenklich wird der langjährige Beobachter hinsichtlich der Frage „kann das gutgehen?“ Andererseits spricht nichts gegen die Erwartung, dass die neue Volkswirtschaft, die den Staat für das Schuldenmachen belohnt, noch Jahrzehnte gutgehen kann. Innerhalb dieser Jahrzehnte werden sich Generationswechsel vollziehen, neue Technologien entwickeln, neue Krisen und neue Lösungsansätze kommen, neue Arbeitsmodelle etablieren, neue Völkerwanderungen entstehen und vielleicht auch neue Menschen entwickeln, die in Sozialpunkten ihren Reich-

tum sehen. Von digitalen Traumwelten, Big Data Politik und Digitalisierungs-Substitution der Arbeitskraft können wir mangels Know how nicht einmal träumen. Kommt es diesmal vielleicht wirklich anders?

Die Frage bezieht sich dabei noch nicht einmal auf zyklische Detail-Erfahrungen, ein vereinigtes Europa oder den strukturellen Wandel, der in den jeweiligen Assetklassen durch E-Commerce, Homeoffice, Demografie oder veränderten Wohnraumanforderungen in Bewegung gesetzt wurde. Müssen wir nicht einfach lernen anzunehmen, dass die Immobilien-Welt mit den Generationen der heutigen 30er oder 40er, die seit 15 Jahren mit dem Vermögensbildungs-Superzyklus steigender Asset Preise bei gleichzeitig sinkenden Zinsen leben, einfach so weitergehen kann?

Was wäre denn, wenn Normalmieten heute bei 20 Euro lägen und Büros 80 Euro kosteten? Das hätten wir heute, wenn es so weitergegangen wäre, wie wir 1993 annahmen. Es kam anders. Und ich glaube, es wäre auch nicht gegangen. Heute überlegen wir Älteren mit Blick auf Immobilienpreise einfach „kann es dies überhaupt wert sein?“ Vielleicht führt das zu einem Missverständnis der Zukunft? Schließlich kommen wir jedes Jahr zunehmend

Wir gratulieren!

20 Jahre!

500 Ausgaben!

Wow.

KUCERA

Rechtsanwälte

KUCERA Rechtsanwälte
Kornmarkt 1A
60311 Frankfurt am Main
karriere@kucera.biz
www.kucera.biz

zu dem Ergebnis, dass ein heutiges Immobilien-Preisniveau „einfach nicht nachhaltig sein kann“. Eine 50 qm Neubauwohnung „kann“ einfach nicht mehr wert sein als ein anständig gepflegtes und seit hundert Jahren voll vermietetes Zehnfamilienhaus in einer anderen traditionsreichen Großstadt. Eine Einzelhandelsimmobilie in Toplage kann einfach nicht ein beliebiges durchaus Zehnfaches der Rekonstruktionskosten im Bau wert sein. Eine Tulpenzwiebel kann einfach nicht mehr wert sein als das Schiff, das sie über die Meere transportiert. Ein Autobauer Startup kann einfach nicht mehr wert sein als die Top Ten der gesamten Automobilindustrie mit dem 100fachen oder noch mehr Ausstoß an qualitativ auch noch hochwertigeren Produkten. Aber vielleicht geht es doch. **Vielleicht erleben wir gerade heute einen Paradigmenwechsel unserer Erfahrungen, die wir damit in die Tonne treten können.**

Steigt die Wirtschaft wie Phönix aus der Asche?

Lassen Sie uns kurz gegeneinanderstellen, was wir vor Quo Vadis schrieben, mit dem, was Lars P. Feld dort sagte. Flaute-Botschaften, weltweites Lockdown-Jojo und immer mehr Hiobsbotschaften bei den Inzidenzwerten gehen Hand in Hand mit der Schaffung eines riesigen Potentials zum Senkrechtstart. Es könnte sein, dass die sichtbaren Effekte der Pandemie mit toten Städten und gefühlter Agonie die tatsächlichen konjunkturellen Effekte überlagern. **„Es wird in die Hände gespuckt, wir drücken das Bruttosozialprodukt“** könnte ein neuer Song von **Geier Sturzflug** lauten. Medial werden die Pandemie-Effekte überzeichnet. So wird der betroffene Busunternehmer, Restaurant-Besitzer, Friseur, Reisebürobesitzer oder Textil-Einzelhändler in Einzelinterviews unter Tränen in den Medien vorgeführt. Die mittelständische Hotellerie sendet laut SOS. Der RevPar bei **Accor** sank international gegenüber Vor-Corona-Zeiten (Q1 2019) um 64,3% auf 20 Euro. In Nordeuropa einschließlich Deutschland waren es bei 15,5% Auslastung bei einem durchschnittlichen Zimmerpreis von 60 Euro -81,9% auf sage und schreibe 9 Euro RevPar.

Suhlen wir uns noch ein wenig im Negativen. Bedenken Sie bei der folgenden Berechnung vorab: Jeder Cent, der insgesamt vom Staat und allen Bürgern ausgegeben wird, muss zuvor entweder vom privaten Sektor der Volkswirtschaft verdient werden oder erhöht die Verschuldung, die theoretisch auch wieder vom privaten Sektor zurückgeführt werden müsste. Der Staat hat keine anderen Einkünfte. Blicken wir aber zunächst auf den Einbruch von „nur“ 5% des Bruttoinlandsproduktes. Das zeigt aber nun einmal nicht die Situation der Privatwirtschaft. Wir hatten es Ihnen schon vorgerechnet. Die Staatsquote ist

250 Immobilienbriefe in 20 Jahren



Lieber Werner Rohmert,

schon seit unserer beraterrischen Zusammenarbeit in den 1990er Jahren hat mich Deine Vielseitigkeit beeindruckt. Dies hat sich in den letzten 20 Jahren, in dem der Immobilienmarkt sich überwiegend positiv erheblich verändert hat, weiter verstärkt. Mit dem Immobilienbrief mit seinen regionalen und Spezialausgaben hast Du ein nahezu unverzichtbares Medium geschaffen und damit auch wesentlich zur Professionalität und Transparenz in der Immobilienwirtschaft beigetragen, die mir persönlich immer sehr am Herzen lag und im heutigen „Ruhestand“ liegt.

Über ein Jahrzehnt konnte ich als Beirat ein wenig zu der Entwicklung beitragen. Auf Deine langjährige Erfahrung gehen auch die vielen Kommentare als Rückblicke und Vorausschauen zurück, die sich meist als richtig erwiesen haben. Das ist, was vielen jüngeren sogenannten Experten und Kommentatoren fehlt, die nur über ein nunmehr rund 10jährigen Aufwärtstrend kennen. Auch nach meiner aktiven Zeit lese ich diese noch immer sehr gerne. Nicht unerwähnt lassen möchte ich die lange Tradition des *imm*pressclub, auf deren Veranstaltungen sich viele interessante Gesprächsrunden ergaben.

Ich wünsche Dir und Deinem für diese umfangreichen Leistungen notwendigen Redaktions- und Researchteam alles Gute für die nächsten, sicher nicht weniger interessanten, Jahre. Viel Erfolg und vor allem bleib Gesund!

Andreas Schulten

Ehrevorsitzender des Aufsichtsrates der bulwiengesa AG

Langjähriger Vorstand und Präsident sowie Ehrenmitglied der Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V.

von 45,2% in 2019 auf 51,3% letztes Jahr gestiegen (Statista). Der echte private Sektor ist also nicht um 5%,

Entwicklung der Staatsquote





KLARE KANTE MIT SUBSTANZ.

Dafür steht der Immobilienbrief seit 20 Jahren und 500 Ausgaben. Das gefällt uns.

Wir gratulieren Werner Rohmert sowie dem gesamten Team vom Immobilienbrief und wünschen für die Zukunft alles Gute!

www.aurelis-real-estate.de



wie es gerne dargestellt wird, sondern ohne Inflationsberücksichtigung um ca. minus 16% gesunken. Jetzt müssen aber noch die schuldenfinanzierten Rettungsmaßnahmen berücksichtigt werden, die im BIP als Einkommen im privaten Sektor ankommen. Das sind sicherlich auch einige Prozentpunkte. Der überschlagsweise mindestens 20%ige Einbruch der Privatwirtschaft, der sich dann auch noch sehr ungleichmäßig verteilt, entspricht auch eher den „gefühlten“ Corona-Folgen. In diesem Jahr stehen noch Zahlungsüberhänge aus alten Zusagen und die Verminderung der Steuern durch Gewinneinbrüche des letzten Jahres als Ballast zu Buche.

Das alles hört sich trostlos an, hat aber Potential zum Senkrechtstart. Auch bei den 80% der monetär nicht Betroffenen hat sich eine Konsum-Zurückhaltung entwickelt. Rechnerisch hat wohl jeder Bundesbürger 1 250 Euro durch nicht getätigte Reisen und Einkäufe auf die hohe Kante gelegt. Auch wenn die Nullzinssituation nahelegt, dass zukünftig „Sparen“ zum Synonym für „Zins-

zins“ wird, dürfte sich nach Freilassen der Bevölkerung ein Konsumstau auflösen, der ab Herbst wieder zu freier Fahrt im Konsum führen kann. Das trifft nicht nur auf Deutschland zu. Überall auf der Welt haben die Konsumenten seit Beginn der Pandemie gespart. Ähnlich sieht das auch Lars P. Feld.

Ich wünsche Ihnen beim Stöbern in den Grußwörtern und in den Artikeln unserer Gäste viel Spaß. Wir haben uns mit klassischen Marktartikeln heute zurückgehalten. Hier nur das Wichtigste.

Ihr
Werner Rohmert



Seestadt mg+

Die Catella Project Management entwickelt die größte Klimaschutzsiedlung in NRW mit nachhaltigen und innovativen Energiekonzepten.



CATELLA

FRÜHJAHRSGUTACHTEN SIEHT BRANCHE MIT NUR LEICHTEN BLESSUREN

„QUO VADIS 2021 – 31. Jahresauftakt für Immobilienentscheider“

„2020 war ein hartes Jahr, 2021 wird ein härteres Jahr“. Die Eventbranche werde sich verändern. Insbesondere Großveranstaltungen stünden unter einem neuen Stern, erwartet Kai Hollmann, Owner Fortune Hotels. Opfer wurde dieses Jahr auch „QUO VADIS 2021 – 31. Jahresauftakt für Immobilienentscheider“, die Traditionsveranstaltung von Heuer Dialog. Aus dem üblichen „Jahresauftakt“-Termin Anfang Februar wurde Mai und schließlich eine digitale Veranstaltung, die das Programm aber über 2 Tage durchzog.

Bereits auf der Vorabend-Eröffnung hatte Harald Christ, ehem. Schattenkabinett der SPD und inzwischen nach 40 Jahren SPD zum Bundesschatzmeister der FDP avanciert, aus seinen politischen, grünen Sorgen kein Hehl gemacht. Corona sei vor allem ein Brennglas für die Ver-

säumnisse der letzten Jahre. Die Menschen bräuchten langfristige Strategien im Umgang mit den Herausforderungen. Das gelte gilt für den Klimawandel oder die Finanzierbarkeit der sozialen Sicherungssysteme ebenso wie für Corona. Dafür müsse Geld in die Hand genommen werden.

Das passte zum Auftaktgespräch zwischen Karsten Trompetter, der nach 10 Jahren Vorsitz und Moderation von Quo Vadis an den ehemaligen JLL-CEO Timo Tschammler abgibt, und ZIA-Präsident Dr. Andreas Mattner zur Vorstellung des Frühjahrgutachtens Immobilienwirtschaft 2021 des Rates der Immobilienweisen. Mattner bestätigte zwar, dass die Immobilienwirtschaft insgesamt gut durch die Krise käme, aber aus geteilten Welten bestünde. Derzeit verdichte sich zudem der Eindruck, als würde die Politik in ihrer Entscheidungsbandbreite regelmäßig genau zum falschen Instrument greifen.

Professor Lars P. Feld, bis Februar auch Vorsitzender des Sachverständigenrates, bleibt in volkswirtschaftlicher Betrachtungsweise positiv für Bau- und Immobilienwirtschaft. Der stärkste Einbruch der Volkswirtschaft



”
Als ich mich 1999 für den ersten Jahrgang zum Studiengang Immobilienökonomie bei der ADI entschied, steckte die Professionalisierung der Immobilienwirtschaft noch in den Kinderschuhen. Rückblickend stelle ich fest, dass sowohl die Wissensvermittlung als auch das Netzwerk, das ich aus dieser Zeit hinzugewonnen habe, von maßgeblicher Bedeutung für meinen weiteren, beruflichen Werdegang waren. Die ADI bereitet den Immobiliennachwuchs auf zentrale Zukunftsthemen vor und leistet damit einen wichtigen, akademischen Beitrag zur Beantwortung der drängendsten Fragen unserer Branche.

Andreas Johannes Hardt
Chief Executive Officer
Civitas Property Group
ADI Absolvent 1999

Diplom-Immobilienökonom/in (ADI)

Mehr als 20 Jahre höchste Weiterbildungsqualität in der Immobilienwirtschaft

”
Für eine kompetente Verhandlung mit Käufern brauche ich in meiner täglichen Arbeit abteilungsübergreifendes Wissen über Projektentwicklung und Stadtplanung. Gerade diese Bereiche wurden während meiner Ausbildung zur Immobilienkauffrau nur oberflächlich behandelt. Bereits am Anfang meiner aktuellen Weiterbildung bei der ADI kann ich das neu erlernte Wissen direkt im Arbeitsalltag anwenden.



Hannah Schlenk
Projektmanagerin Vertrieb
IBA Hamburg GmbH
ADI Studierende 2021



ADI Akademie der
Immobilienwirtschaft
www.adi-akademie.de

**Schlagzeilen aus 20 Jahren
Der Immobilienbrief**

2001

Steuer-„Milliarden-Risiko“ blieb Zeitungsente – § 2b-Entwarnung für Anleger und Initiatoren

Renaissance steuerorientierter Immobilien-Kapitalanlagen?

Schatten über Badenia

Immobilienaktien – weiße Wolken vor schwarzem Börsenhimmel

Altersvorsorge nach „Riester-Modell“ – Flop-Modell bietet keine Chance für die Immobilienwirtschaft

WTC-Anschlag vernichtet Immobilien für 10 Mrd. US-Dollar

„Mezzanine-Fonds“ – Bauträgerfinanzierung nach „Basel II“

300 Millionen-Insolvenz des Viktoria Quartiers in Berlin

Telekom verkauft Immobilien-Milliardenpaket

Was Börsencrash und Tulpen gemeinsam haben

Offene Immobilienfonds profitieren vom 4. FMFG

2002

Deutschland Schlusslicht beim Wohnungsbaue

Bulwien-Immobilienindex 1975 bis 2001 – nur 1,1% Preissteigerung p.a. seit 1990

Wohnungsbau in Berlin – ein staatliches Schneeballsystem?

Zerbrechliches Anlegerglück mit notleidenden Immobilien

Banken als (Immobilien-) Finanzierungsarrangeure – Klassische Bauträgerfinanzierung ist tot

Medienfonds auf dem Prüfstand – Steuerliche Risiken dominieren

Rating – Jetzt auch für Offene Immobilienfonds

DIX schlägt DAX

Ehrenerklärung: Versum-Vorstand wusste „Nichts“.

Spart die Immobilienpresse zu Tode!

Neuer IDW Immobilienbewertungsstandard. Wirtschaftsprüfer basteln Zeitbombe

Deutsche Bahn Tochter aurelis.- 35.000.000 qm Innenstadtgrundstücke sollen verkauft werden

Eigenheimzulage - Kanzler Schröder schafft sich mit der Neuregelung nur Feinde

Immobilienaktien im Spannungsfeld zwischen Selbstdarstellung und Außenwahrnehmung

Betrug am Volk: Die neuen Immobilien-SteuerGesetze

Wer kauft die Metro-Immobilien?

habe sich in der Bauwirtschaft kaum niedergeschlagen. Die privaten Konsumausgaben seien deutlich zurückgegangen, referiert Feld weiter. Jedoch sei die Erhöhung der Sparquote kein Angstsparen, sondern zu einem Großteil zurückgesetzter Konsum, der nach Pandemieende zu erhöhtem Konsum führen werde. Die Industrieproduktion sei

Wirtschaftsimmobilien im Überblick



	Nutzermarkt			Investmentmarkt		
	2020	Ausblick 2021	Ausblick 2022 - 2024	2020	Ausblick 2021	Ausblick 2022 - 2024
Büro	👉	👉	👉	👉	👉	👉
Hotel	👎	👉	👉	👎	👎	👉
Logistik	👍	👍	👍	👍	👍	👍
UI Lager*	👍	👍	👍	👍	👍	👍
UI Produktion*	👉	👉	👍	👉	👉	👉
UI Gewerbeparks*	👉	👉	👍	👉	👉	👍
UI Transformationsimmobilien*	👉	👉	👍	👎	👉	👍

👎 Stark unterdurchschnittlich 👉 unterdurchschnittlich 👍 durchschnittlich 👍 überdurchschnittlich 👍 stark überdurchschnittlich

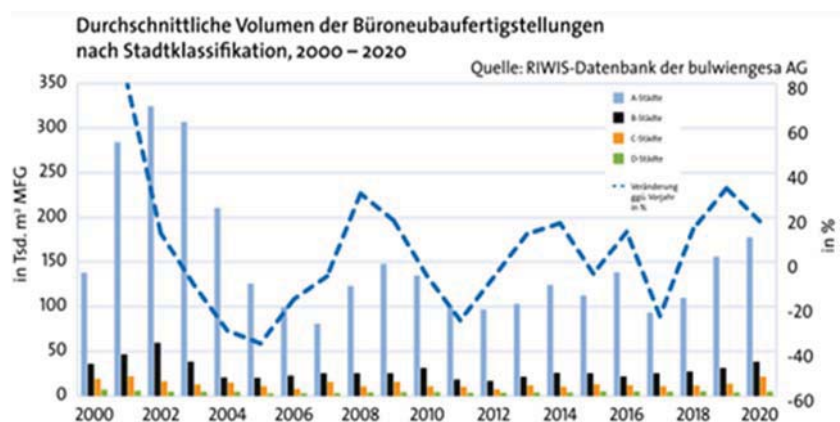
*UI = Unternehmensimmobilien, Fiktivgeschäften der Immobilienwirtschaft 2021 - Strukturdaten

© 2021 bulwiengesa AG - F1000-7204

maßgebliche Stütze auch für den Rückpralleffekt des Q4 2020 gewesen. Kurzarbeit sorgte für einen robusten Arbeitsmarkt. Das ändere jedoch nichts an der Betroffenheit vieler Branchen wie Event-Wirtschaft, Transport, Tourismus oder stationärer Handel insbesondere bei Textil oder Schuhen. Feld erwartet zwar keine Insolvenzwelle, jedoch eine zunehmende Zahl an Insolvenzen.

Skeptischer ist der Blick von Feld auf **Zinsen und Inflation**. Bei dem Inflationszahlenwerk insbesondere der zweiten Jahreshälfte würden jedoch transitorische Effekte aus CO2-Bepreisung, Mehrwertsteuer und Energiepreisen überwiegen, so dass da keine besondere Dynamik herkäme. Der Konsumnachholeffekt, der möglicherweise auf ein geringeres Angebot treffe, sei eher zu beobachten, da mit höherer Preistoleranz seitens der Verbraucher zu rechnen sei. Die Zinsen blieben wohl niedrig, seien aber zu beobachten.

Die Inflationserwartung nähme weltweit zu. Die Alterskohorten der Babyboomer würden zunehmend entsparen. Die **EZB** müsse auf Entwicklungen in den USA reagieren. In der Zukunft stünden große Investitionen für Klima und Infrastruktur an. Der Finanzierungsbedarf sei viel höher als für Investitionen in die Digitalisierung. Der



Zinsersparniseneffekt für den Haushalt durch sinkende Durchschnittsverzinsung würde durch die Länge der Niedrigzinsphase auslaufen. Zwar sei die Erhöhung der Staatsverschuldung geringer als in der Finanzkrise gewesen, jedoch sei er vorsichtig bei der Zinsprognose. Zinssteigerungen würden wohl nicht schnell, aber könnten durchaus kommen. Das Baugewerbe wird lt. Feld unbeeindruckt bleiben. Die Mietentwicklung

Festzins
5,75%
p.a.

GECCI Immobilienanleihe Attraktive Rendite mit Wohnimmobilien.

Jetzt an der Börse Frankfurt kaufen!



Analystenempfehlung

"Die GECCI-Anleihe ist überdurchschnittlich attraktiv.
Das Geschäftsmodell ist innovativ und das Marktumfeld
für Wohnimmobilien attraktiv."

GBC Research AG

GECCI verbindet jahrzehntelange Bau Erfahrung, moderne Massivhäuser und eine einzigartige Erwerbsalternative.

Kunden erwerben unsere Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen im Wege der Mietübernahme. Dafür wird bis zur Eigentumsübergabe ein Mietvertrag mit einer Laufzeit von 23 bis 32 Jahren vereinbart.

In dieser Zeit erzielen wir gut planbare Mieteinnahmen und hohe Cashflows für die Zins- und Rückzahlung der Anleihe.

Eckdaten zur Gecci-Anleihe:

Emittent:	Gecci Investment KG
Emissionsvolumen:	bis zu 8 Mio. Euro
ISIN / WKN:	DE000A3E46C5 / A3E46C
Kaufmöglichkeiten:	Frankfurter Wertpapierbörse
Stückelung/Mindestanlage:	1.000 Euro
Zinssatz (Kupon):	5,75 % p.a.
Laufzeit:	5 Jahre (bis 31. Juli 2025)



Weitere Informationen: www.gecci-investment.de



WICHTIGER HINWEIS

Potentiellen Anlegern wird empfohlen, das Wertpapier-Informationsblatt und die Anleihebedingungen zu lesen, bevor sie eine Anlageentscheidung treffen, um die potentiellen Risiken und Chancen der Entscheidung, in die Wertpapiere zu investieren, vollends zu verstehen. Das öffentliche Angebot in Deutschland erfolgt ausschließlich auf Grundlage eines Wertpapier-Informationsblattes (WIB) nach § 4 Wertpapierprospektgesetz welches auf der Webseite der Emittentin unter gecci-investment.de zum Download zur Verfügung.

werde weiter konsolidieren. Bei steigenden Wohnungspreisen und hohem Wohnungskreditwachstum würden die Risiken zur Finanzstabilität wachsen, die bereits jetzt von der EZB und Bundesbank beobachtet würden.

Im Fazit erwartet Lars P. Feld eine schnelle Erholung der Konjunktur im Jahresverlauf. Konsum sei Hauptwachstumstreiber. Industrie und Export blieben Stützen. Herausforderungen seien die weltweite Verschuldung, der strukturelle Wandel mit Klimapolitik, Digitalisierung, Fachkräftemangel, Geldpolitik, Finanzstabilität und auch neuen politischen Entwicklungen. In der Immobilienwirtschaft bliebe es mit Unterschieden bei hoher Nachfrage und hoher Kapazitätsauslastung. □

Grußwort



Lieber Werner,

ich darf dich nun seit dem Jahre 1994 begleiten, als wir gemeinsam den Osten erkundet haben. Schon damals hast Du mich beeindruckt mit deinem einmaligen Gespür für wichtige Themen und deinem Auge fürs Detail, vor allem im Immobiliensektor. Heute, mehr als 25 Jahre später, freue ich mich, Dir herzlichst zum Doppeljubiläum – 20 Jahre und 500 Ausgaben „Der Immobilienbrief“ – gratulieren zu dürfen.

Der Immobilienbrief ist mittlerweile zu Recht die Institution im Immobiliensektor und verbindet dabei hohe journalistische Qualitäten, Fachkompetenz und ein herausragendes Branchenwissen mit einem starken Innovationsgeist. So war die Zeitschrift beispielsweise ein Vorreiter im Immobilienjournalismus, als erste ihrer Art mit reiner Online-Veröffentlichung.

Es gibt kein Thema, was der Immobilienbrief nicht anspricht und dabei sachlich, trennscharf und objektiv untersucht – eine Eigenschaft, die im Zeitalter von Fake News und Click Baiting leider vielen Medien abhandengekommen ist. Dass diese sehr geschätzte und zeitlose Art des Journalismus in fragilen Zeiten wie diesen überdauert, ist sicherlich nicht zuletzt Dir zuzuschreiben.

Ich freue mich sehr auf die kommenden Jahre und hoffe, dass wir in nicht allzu ferner Zukunft gemeinsam die Ausgabe 1.000 feiern können. Alles Gute, viel Erfolg und weiterhin eine stets spitze Feder.

Herzliche Grüße

Prof. Dr. Jens Kleine
Hochschule München

COVID-19 BREMST PRIME OFFICE PERFORMANCE

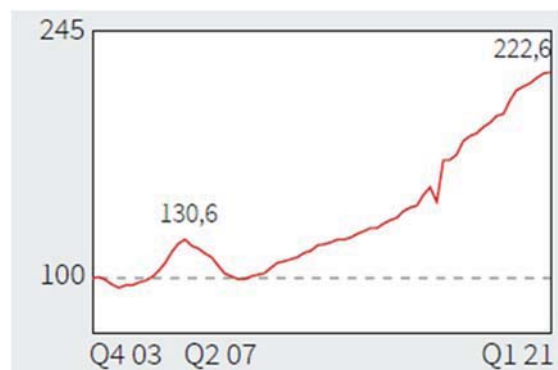
Bewertungen steigen dennoch weiter

Für die Branche, die im Prime Office seit über 10 Jahren zweistellige Performance-Daten gewohnt ist, bremst die Pandemie mit nur noch 4,6% Wertänderungsrendite bzw. 7,5% Total Return, also incl. Mietrendite, die gewohnte Entwicklung deutlich aus. Für den Volkswirt mit Blick auf die Gesamtgemengelage mit Konjunktur- und auch langfristigen Digitalisierungseffekten ist die Entwicklung bemerkenswert stabil.

In Q1 habe der **VICTOR Prime Office** von **JLL** auf der Stelle getreten. Es gebe weder greifbare Impulse aus den

Lage	Cash Flow Rendite (NIY)	Wertänderungsrendite (YoY)	Total Return* Q1 2021
	Q1 2020 - Q1 2021		
Berlin	2,7 %	1,6 %	4,3 %
Düsseldorf	3,1 %	3,5 %	6,6 %
Frankfurt	2,9 %	4,6 %	7,5 %
Hamburg	3,0 %	10,6 %	13,6 %
München	2,8 %	4,0 %	6,8 %
Prime Office	2,9 %	4,6 %	7,5 %

Vermietungsmärkten noch aus den Investmentmärkten, so **Ralf Kemper**, Head of Valuation JLL Germany. Investoren würden die Vermietungsmärkte besonders intensiv beobachten. Trotz Unsicherheit für viele Unternehmen, die sich auch auf den Immobilienmärkten retardierend bemerkbar mache, dürfte das Spitzensegment im Büro-



flächenmarkt von negativen Entwicklungen auf Mieten und Renditen bis auf Weiteres verschont bleiben, erwartet Kemper.

Die schwachen Wertänderungsanstiege in Q1 mit 1,1% in Düsseldorfer Toplage, 0,8% in Hamburg, 0,6% in Frankfurt, 0,3% in München und 0,1% in Berlin üben Druck auf die Jahresperformance aus, resümiert Kemper.



2021

HERZLICHEN
GLÜCKWUNSCH
ZUM

500.
IMMOBILIEN-
BRIEF

Jamestown

Mit +4,6% bewege sich die 12-Monats-Wertentwicklung auf dem Niveau des Vorquartals (Q4 2020/Q4 2019: +4,7%). Lediglich die Top-Lage in Hamburg liege mit +10,6% sogar zweistellig über dem Durchschnitt. Alle anderen Top-Lagen blieben unter 5%. Frankfurt erreicht mit +4,6% genau den Schnitt. München (+4,0%), Düsseldorf (+3,5%) liegen deutlich darunter. Berlin kommt lediglich auf ein 12-Monats-Wachstum von +1,6%. □

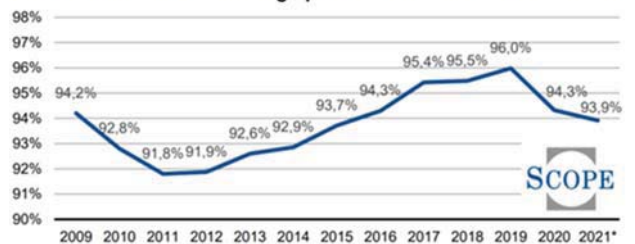
VERMIETUNGSQUOTEN BEI OFFENEN IMMOBILIENFONDS SINKEN LEICHT

Pandemie setzt Konjunkturfolgen fort

Zwar zeigen sich auch in den Vermietungsquoten der Offenen Immobilienfonds erste Effekte der Corona-Krise, jedoch bleibt das Zahlenwerk noch unter vergangenen Krisenerfahrungen. Eine der wichtigsten Kennzahlen zur Bewertung von offenen Immobilienfonds und der entstandenen „Corona-Schäden“ ist die Vermietungsquote. Sie ist im Jahr 2020 spürbar gesunken, berichtet die Ratingagentur Scope.

Scope hat die Vermietungsquoten der 20 offenen Immobilienpublikumsfonds mit zusammen mehr als 100 Mrd. Euro Investment untersucht. Die durchschnittliche nach Verkehrswertvolumen gewichtete Vermietungsquote ist 2020 gegenüber dem Vorjahr deutlich um rund 1,7 Prozentpunkte (PP) auf 94,3% gesunken. Das Spektrum der Vermietungsquoten reicht Ende 2020 von 89,8% bis 100%. Der Rückgang der durchschnittlichen Vermietungsquote setzte sich auch im Q1 fort. Zum 31. März 2021 waren die betrachteten Fonds nur noch zu 93,9% vermietet. Von den 20 untersuchten Immobilienfonds konnten im vergangenen Jahr lediglich fünf ihre Vermietungsquote

Durchschnittliche Vermietungsquote der offenen Immobilienfonds



steigern. Trotz des spürbaren Rückgangs lägen die Vermietungsquoten weiterhin auf einem soliden Niveau, urteilt Scope. 2011 habe in Folge der Finanzkrise die durchschnittliche Vermietungsquote lediglich 91,8% betragen.



20 Jahre Immobilienbrief - eine tolle Entwicklung

Beobachten Sie mit uns die Entwicklung Ihrer Mehrfamilienhäuser. Mit unserem Einwertungsportal SONAR kennen Sie den Wert sowie die Wertentwicklung und das Potenzial Ihrer Immobilie genau. Denn als Marktführer* verfügen wir über eine einzigartig breite Datenbasis für eine lagegenaue und präzise Werteinschätzung. Mit SONAR behalten Sie alle Daten und Entwicklungen in einem übersichtlichen digitalen



Immobilien-Portfolio im Blick. **Jetzt unverbindlich anmelden.**

*Nettoprov. Verkauf MFH Deutschland 2019 (immobilienmanager 09/2020)

Engel & Völkers Commercial GmbH
Telefon +49-(0)40-36 13 10
Commercial@engelvoelkers.com
sonar.engelvoelkers.com

ENGEL & VÖLKERS
COMMERCIAL

Allerdings war 2011 nach „Der Immobilienbrief“-Abakus die Finanzkrise schon länger vorbei, während die Pandemie-Krise die Vermietungsquoten gerade erst erreicht. □

„Panta Rhei“



Ja, alles fließt. Aber wie schnell und wohin. So beginnen meine Gedanken zum 20. Jubiläum von „Der Immobilienbrief“ und seines herausgebenden Verlags. Ich hatte die Ehre, im ersten Jahrzehnt die Research Medien AG als Aufsichtsratsvorsitzender zu be-

gleiten. 2001 war der Start, über den ich in der 10 jährigen Jubiläumsausgabe 2011 unter der Überschrift „Den Durst nach Wissen stillen“ berichtet habe. Immobilienwirtschaftliche Fakten, Meinungen und Tendenzen sind uns bis heute in 500 Ausgaben von Werner Rohmert, seinem Redaktionsteam und vielen Fachautoren on-line berichtet worden. Die Flusslehre des griechischen Philosophen Heraklit scheint mir eine gute Möglichkeit zu sein, den Lauf der Immobilienwirtschaft und die Berichterstattung darüber auf diesem Weg durch zwei Jahrzehnte ein wenig zu reflektieren.

Nein, es war kein nur ruhiges Fahrwasser in dieser langen Zeit. Gleich nach der Gründung erschütterten die Terroranschläge auf das World Trade Center und das Pentagon in den USA am 11. September die Welt. Die Börsen rauschten in den Keller. Heute quält uns die Seuche und wirbelt alles durcheinander, auch unsere Branche. Aber die Börse boomt. Für die Strecke dazwischen hat „Der Immobilienbrief“, bildlich gesprochen, ruhiges Fahrwasser dokumentiert, auf Untiefen und Strudel hingewiesen, vor Überschwemmungen gewarnt, Flussbiegungen rechtzeitig gezeigt, Navigationshinweise und Kollisionswarnungen herausgegeben. Vergleicht man den Anfang unsere Flussreise vom Anfang bis heute, so sieht man starke Wandlungen auf dem Weg. Als gelernter Ökonom und späterer Hochschullehrer für Immobilienfinanzwirtschaft konstatiere ich, dass eherne Gesetze keine Geltung mehr haben. „Immobilienmärkte zeigen ein zyklisches Verhalten. Die Knappheit bestimmt den Preis. Der „Homo oeconomicus“ regelt das Marktverhalten“. Vieles was die Volks- und Betriebswirte gelernt haben ist heute Makulatur. Unser Schiff fährt gegenwärtig ohne Radar auf Sicht. Es schwimmt, aber keiner kennt die Untiefen. Die Editorials von Werner Rohmert legen ein wachsendes Zeugnis davon ab. In Variationen ist das der Monolog von Goethes Faust... „Und sehe, dass wir nichts wissen können. Dies will mir schier das Herz verbrennen“.

Die größten Änderungen ohne Rangskala waren aus meiner Sicht:

- Die Schaffung eines Euro-Währungsraums und die damit einhergehend steigende Internationalisierung (auch durch Rechtsangleichung).
- Der zunehmende Wandel der Gewerbeimmobilien vom Investitionsgut zum Handelsobjekt.
- Die Abkehr von der Sozialverpflichtung bei Wohninvests hin zur Handelsware.
- Der verstärkte Einsatz von Immobilien als Asset für Finanzprodukte.
- Die dauerhafte Niedrigzinsphase und der zunehmende Einfluss der Finanzwirtschaft.
- Die in nie geahnten Höhen wachsende Finanzvolumina für Immobilientransaktionen.
- Das zunehmende Eingreifen der Politik in die Wohnimmobilienmärkte.
- Die Professionalisierung der Immobilienwirtschaft durch Forschung und Analyse bis hin zur universitären Ausbildung.

Das Immobilienschiff hat bisher Kurs gehalten. Manche Klippen und Stromschnellen, wie z.B. die Finanzkrise 2008, die durch unseriöse Immobilienverbriefungen in den USA ausgelöst worden ist, wurden gemeistert. Natürlich will man aber als Steuermann wissen, wie der Fluss weiter fließt und sich befahren lässt. Es gibt zwar Karten. Aber sind die noch gültig nach der jahrelangen Überschwemmung? Es regnet und regnet billiges Geld auf den Immobiliensektor. Das bewirkt ein ständiges Sinken der Renditen, die aber schön gerechnet werden, da reine Geldanlagen den Finanzinstituten nichts bringen, sondern zu bezahlen sind. Außerdem kommt es zu Fehlallokationen (auch bei Aktien) weil der Mangel an Geldanlagemöglichkeiten Fluchtbewegungen in Sachwerte verursacht. Da ist jeder Stein recht. Ob er aber auch Nutzen stiftet, wird in dieser Pandemie zur großen Frage. Leere Hotels, Läden, Gaststätten machen sehr nachdenklich. Die Optimisten werfen die Maschinen zur Weiterfahrt an. Hauptsache eine Handbreit Wasser unter dem Kiel. Dazu wünsche ich „Allzeit gute Fahrt“. Aber immer dran denken: Der Sinn jeder Planung ist die Erfassung der Abweichung“. Hier ist „Der Immobilienbrief“ als Kompass unverzichtbar. Bleiben wir ihm treu.

Volker Hardegen

Senator E.H.

ANGEBOTSPREISE IM NEUBAU STEIGEN IN Q1 WEITER

Wenig Dynamik kennzeichnet das Marktgeschehen

Eine aktuelle Marktanalyse von **PROJECT Research** zur Entwicklung der Angebotspreise neu gebauter Wohnungen in 7 deutschen Metropolen und Wien zeigt auch in Q1 2021 weiter steigende Verkaufspreise für Neubauwohnungen. Nürnbergs Preise weisen dabei mit einem Plus von 16,9% auf über 6 000 Euro/qm das höchste Preiswachstum auf, gefolgt von Hamburg (+13,9% auf 7 575 Euro). Das Hamburger Umland wuchs mit einem Preisplus von 12,1% auf 4 885 Euro bei gleichzeitig sinkenden Objektzahlen ebenfalls deutlich. Nach einer Verschnaufpause beim Wachstum in Münchens City sehen die PROJECT Researcher mit einem Preisanstieg von 8,2% auf durchschnittlich 11 500 Euro/qm wieder mehr Bewegung. Im Münchner Umland stiegen die Preise um 7,3% auf 8 271 Euro. Nach einem Preisanstieg von 4,2% in Q3 2020 und 5,7% in Q4 2020 spiegelt der aktuelle Preisanstieg von knapp 7% auf durchschnittlich 7 409 Euro das verstärkte Wachstum der Kaufpreise in Berlin. Die Preissteigerungen in Frankfurt bleiben mit einem Plus von 3,9% im Vergleich zu März 2020 auf vergleichsweise eher niedrigem Niveau, die qm-Preismarke von 8.000 Euro konnte aber zum zweiten Mal nach Q3 2020 übertroffen werden. Der Preisanstieg erklärt sich unter anderem durch einige Vertriebsstarts in innenstadtnahen Lagen beziehungsweise in guten Randlagen im Frankfurter Osten. (CW) □

Grußwort



Bei Gründung des Immobilienbriefes vor 20 Jahren lebten wir mitten in der für die heutigen „Digital Natives“ unvorstellbaren Welt eines Internets in den Kinderschuhen: Rundfunk, Fernsehen und in Papierform erscheinende Zeitungen und Zeitschriften hatten das Oligopol der Informationsverbreitung.

Der Immobilienbrief war damals ein Wagnis. Wie immer gab es viele Zweifler und „professionelle Bedenkenträger“. Vor allem Vertreter der Printmedien waren skeptisch bis ablehnend gegenüber der damals geradezu revolutionär klingenden Zukunftsprognose unseres Gründers und Vorstands Werner Rohmert:

„Die Menschen werden künftig immer weniger bereit sein, Geld für Informationen zu bezahlen. Doch es wird immer mehr Unternehmen geben, die bereit sein werden für das Platzieren ihrer Informationen im Markt zu bezahlen.“

Solches von einem an der Renommieruniversität Köln mit den Titeln Diplom-Kaufmann und Diplom-Volkswirt ausgestatteten „schreibenden Unternehmensberater“, wie er sich selbst bescheiden nannte, hören zu müssen, schockierte die Branche. Zu groß waren das Selbstbewusstsein und der Glaube an die ewig währende Macht der Printmedien und ihrer Journalisten. Mich hat diese Botschaft Werner Rohmerts von Anfang an überzeugt. So war ich höchst erfreut, wegen oder trotz meiner Stellung als Juraprofessor, der sich als einer der wenigen auch in dieser Branche bewegte, als Aufsichtsrat von Anfang an „dabei“ sein zu dürfen.

Schon nach kurzer Zeit haben die wichtigen „Player“ der Immobilienwirtschaft die neuartige Form des digitalen Mediums gerne angenommen, zur Information und für Inserate. Das „Modell“ Immobilienbrief und Fondsbrief, dem weitere Briefe folgten, wurde mehrfach imitiert, aber nie erreicht. Werner Rohmert ist es gelungen, mit seinen „Rohmert Medien“ auch die einzige unternehmereigene und damit unabhängige Immobilien-Mediengruppe zu bleiben.

Anders als in Vor-Internetzeiten, kann heute jeder Nachrichten verbreiten. Er muss nicht mehr durch das Nadelöhr der Redakteure und Journalisten in Rundfunk, Fernsehen und Printmedien, die entscheiden, ob eine Information verbreitet wird und in welcher Form und Länge. Mit dem Verlust ihres Oligopols der öffentlichen Meinungsbildungsinstitutionen ist die digitale Medienwelt zur größten und zum Teil existenzbedrohenden Konkurrenz der Printmedien geworden. Mit der Informationsvielfalt geht die Vielzahl der Fehlinformationen und Fake-News einher. Eine völlig neue und zentrale Bedeutung hat inzwischen das Vertrauen in die Qualität und Seriosität der verbreiteten Informationen erlangt. Diese können nur die für die Medien verantwortlichen Personen schaffen.

20 Jahre Rohmert- Medien bedeutet 20 Jahre Vertrauen in ihn und in sein Team. Ihnen danke und gratuliere ich als Vorsitzender des Aufsichtsrats der Media Research AG von ganzem Herzen zum Jubiläum. Machen wir, auch mit neuen medialen Formen, aber stets mit der bewährten Unabhängigkeit und Kreativität weiter!

Prof. Dr. Karl-Georg Loritz

REAL ESTATE WEALTH

ZAHLEN SIE MINUS-ZINSEN AUF GEPARKTE LIQUIDITÄT?

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



Tel. +49 69 50 50 45 050

E-Mail anfrage@youmex.de

www.youmex.de – Wealth Management

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



ZWEI JAHRZEHNTE STETIGER PROFESSIONALISIERUNG

Lars von Lackum,
Vorstandsvorsitzender (CEO) der LEG Immobilien SE

20 Jahre Immobilienbrief – eine Geschichte, die untrennbar mit der Historie der **LEG** verbunden ist. Beide Unternehmen haben sich in dieser Zeit umfassend entwickelt, beide sind nicht mehr mit



dem Stand von 2001 zu vergleichen. Als regional verwurzelt Unternehmen haben wir von Düsseldorf aus stets besonders die Entwicklung des Immobilienbrief Ruhr im Blick gehabt und diesen als verlässlichen Beobachter der immer stärkeren Professionalisierung der Wohnungswirtschaft und der Immobilienbranche schätzen gelernt.

In den zurückliegenden 20 Jahren haben sich die Märkte in vielerlei Hinsicht entscheidend weiterentwickelt. Wer hätte um die Jahrtausendwende gedacht, dass die Privatisierung großer öffentlicher und teil-öffentlicher Wohnungsbestände zu so einem durchschlagenden Erfolg wird, dass dieser Weg bis in die wichtigsten Börsenindizes führen kann? Wer hätte die Internationalisierung des deutschen Immobilieninvestmentmarkts oder die Folgen der Digitalisierung auf Vermietung und Management vorhergesehen?

Auch für die LEG hat sich in diesen zwei Jahrzehnten Entscheidendes verändert. Früher war der Mietmarkt von bürokratischer Verwaltung geprägt, die Mieter in gewisser Weise Bittsteller, die sich im wahrsten Sinne um Wohnungen ‚bewarben‘. Im Jahr 2021 gibt es zwar dort wieder eine hohe Konkurrenz, wo das Angebot nicht mit der wachsenden Bevölkerung mithalten kann. Doch abseits der engen Wohnungsmärkte in den urbanen Zentren ist oft das Gegenteil der Fall: Als großes Wohnungsunternehmen kann daher insgesamt nur erfolgreich sein, wer

*„Nullzinsen adieu!
So macht Sparen
wieder Spaß!“*

www.asuco.de

Namenschuldverschreibungen der asuco -

Basisinvestment für jeden Anleger ab 5.000 €!

Investieren mit dem Marktführer am Zweitmarkt für geschlossene Immobilienfonds mit herausragender Leistungsbilanz!

- ☑ **Risikostreuung** auf über 400 werthaltige deutsche Immobilien aller Nutzungsarten mit über 8.000 Mietverträgen
- ☑ Grundsätzlich **festе Laufzeit** von 10 Jahren
- ☑ Prognostizierte **Gesamtauszahlung** (inkl. Rückzahlung) zwischen **177,4 %** (Publikums-Tranche ab 5.000 €) und **185,3 %** (Privatplatzierung ab 200.000 €)
- ☑ Mit einer jedem offenen Immobilienfonds überlegenen **Kostenquote** zwischen rd. **0,3 % p. a.** (Privatplatzierung) und rd. **0,5 % p. a.** (Publikums-Tranche)

asuco Vertriebs GmbH | Keltenring 11 | 82041 Oberhaching | Tel. +49 (0)89 4902687-0 | info@asuco.de

 **asuco**

Disclaimer
Dies ist eine unverbindliche Information, die ausschließlich Werbe- und Informationszwecken dient und damit keine Anlageberatung und Anlagevermittlung darstellt. Die Einzelheiten sowie insbesondere die neben den Chancen vorhandenen Risiken, die mit dieser Vermögensanlage verbunden sind, entnehmen Sie bitte dem allein verbindlichen und veröffentlichten Verkaufsprospekt, dem Vermögensanlagen-Informationsblatt sowie dem letzten offengelegten Jahresabschluss mit Lagebericht. Diese Unterlagen können unter www.asuco.de kostenlos heruntergeladen werden. Stand: 12.04.2021.

Gesetzlicher Warnhinweis
Der Erwerb dieser Vermögensanlage ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen. Der in Aussicht gestellte Ertrag ist nicht gewährleistet und kann auch niedriger ausfallen.

seinen Kunden ein individuelles Gesamtpaket aus Lage, Ausstattung und Komfort auf der einen und einem attraktiven Preis auf der anderen Seite bietet.

Dass die Branche in den vergangenen Jahren immer schneller wurde und die Gesellschaft gleichzeitig nach immer mehr Flexibilisierung verlangt, erhöht die Herausforderungen auch auf einem weiteren, essenziellen Feld: Der Klimawandel prägt schon heute unsere tägliche Arbeit – und wird dies künftig noch mehr tun. Die Wohnungswirtschaft ist sich ihrer Verantwortung bewusst und hat bereits wichtige Weichen auf dem Weg zum klimaneutralen Wohnen gestellt.

Allein die LEG investiert jährlich mehrere hundert Millionen Euro in die energetische Ertüchtigung ihrer Bestände, und engagiert sich seit einiger Zeit auch wieder maßvoll im Neubau, anstatt sich auf dem Erreichten auszuruhen. Damit die Lasten und Nutzen einer solchen Kraftanstrengung gerecht verteilt werden, sind spezialisiertes Know-how und eine fundierte Auseinandersetzung unerlässlich. Die kritische Berichterstattung und die Professio-

nalisation der Immobilienwirtschaft waren in diesem Sinne bisher stets zwei Seiten derselben Medaille. Es bleibt zu hoffen, dass beide auch in den kommenden Jahrzehnten so produktiv zusammenwirken. □

KLIMAVERÄNDERUNGEN UND NACHHALTIGKEITSRISIKEN

Andreas Wellstein,
Leiter Immobilienresearch DekaBank

Vor 20 Jahren fand das Thema Nachhaltigkeit in Deutschland zunehmend Eingang in einen breiteren politischen und gesellschaftlichen Diskurs, hatte aber bei weitem noch nicht die große Bedeutung wie heute. Spätestens seit dem Pariser Klimaabkommen von 2015 ist die globale Erderwärmung ein Dauerbrenner, befeuert durch die starke Zunahme globaler Treibhausgasemissionen wie vor allem CO₂. In Paris wurde festgelegt, die Erderwärmung in diesem Jahrhundert deutlich unter plus 2 Grad Celsius ge-



Wir gratulieren herzlich zu
20 Jahren und 500 Ausgaben
fundiertem Immobilienjournalismus.

RGM Facility Management GmbH
www.gegenbauer.de

Gegenbauer
Gebäude. Service. Menschen.

genüber der vorindustriellen Zeit zu halten und empfohlen, ein Ziel von plus 1,5 Grad Celsius anzusteuern. In Europa hat die EU-Kommission im Dezember 2019 den „Green Deal“ präsentiert. Das Ziel ist eine klimaneutrale bzw. treibhausgasneutrale EU bis zum Jahr 2050.

Die Folgen der globalen Erderwärmung treten auch in der Immobilienwirtschaft immer stärker in Erscheinung. Sie erfordern eine Auseinandersetzung mit den daraus resultierenden Nachhaltigkeitsrisiken, die laut neuer Offenlegungsverordnung künftig bei Investitionsentscheidungen berücksichtigt werden müssen. Zusätzlich fordern mittlerweile auch Mieter und Kapitalanleger Investitionen in den Klimaschutz aktiv ein. Zu den Nachhaltigkeitsrisiken gehören zum einen die direkten bzw. physischen Risiken, d. h. extreme Wetterereignisse und langfristige klimatische Veränderungen und zum anderen die transitorischen Risiken. Darunter versteht man Risiken für Vermögenswerte, die aus regulatorischen Eingriffen zur Verminderung der Treibhausgasemissionen resultieren.

Physische Risiken

Städte sind laut Untersuchungen des Weltklimarats den potenziellen Gefahren des Klimawandels besonders aus-

gesetzt. Hier drohen Hitze, Sturm, Überflutungen und stärkere Luftverschmutzung. In ländlichen Gegenden ist vor allem die Wasser- und Nahrungsversorgung gefährdet. Forscher der ETH Zürich erwarten, dass die Städte der nördlichen Hemisphäre durchschnittlich jedes Jahr klimatisch 20 km in den Süden rutschen. Demnach wäre zum Beispiel Hamburg in knapp 25 Jahren im heutigen Bereich von Frankfurt, das seinerseits dann schon ein gutes Stück Richtung Italien gerutscht wäre. In Deutschland betragen die versicherten Schadenssummen an Gebäuden im langjährigen Mittel bereits fast 3 Milliarden Euro p. a. Aber auch indirekte Schäden wie Nutzungseinschränkungen oder Produktionsausfälle und Folgeschäden wie Mietausfälle oder steigende Versicherungsprämien bzw. Nichtversicherbarkeit sind zu berücksichtigen.

Durch Extremwetter bedingte Risiken für Immobilien setzen sich aus drei Parametern zusammen: regionale Gefährdung am Standort, Anfälligkeit (Vulnerabilität) des konkreten Objekts und Immobilienwert (Wiederherstellungskosten). Für eine quantitative Risiko-beurteilung ist eine Kombination aus möglichst lang zurückreichenden historischen Daten und künftigen Entwicklungen (Klimamodelle) für einzelne Naturgefahren erforderlich, die mit den jeweiligen Gebäudeeigenschaften in

www.strabag-real-estate.com

ERGEBNISSE

AUF DIE MAN BAUEN KANN

Wirkungsvolle Immobilienentwicklung integriert Gegensätze, bedeutungsvoller Journalismus betont sie. Vielen Dank an den Immobilienbrief für 20 Jahre Meinungsstärke!

Bezug gesetzt werden müssen. Bisher war die fehlende Verknüpfung zwischen klimatischen Größen und Schadenspotenzialen für die Einschätzung von Risiken bei Immobilien oft eine große Hürde. Es gibt jedoch immer mehr Datenbanken und Softwarelösungen, die die Gebäudeeigentümer bei der Identifizierung von Gefahrenpotenzialen unterstützen.

Transitorische Risiken

Immobilien sind aufgrund des Verbrauchs von Brennstoffen unmittelbar für rund 17 Prozent der CO₂-Emissionen in Deutschland verantwortlich. Rechnet man dazu aus dem Sektor Energiewirtschaft die indirekten Emissionen durch die Bereitstellung der Brennstoffe bzw. des Stroms mit ca. 16 Prozent hinzu, ergibt sich ein Anteil von ca. 33 Prozent. Dazu kommen schließlich noch rund 7 Prozent durch die vorgelagerten Lieferketten der Herstellung, Errichtung und Modernisierung sowie die direkten Emissionen der Bauwirtschaft, sodass sich inklusive der Bauphase für Immobilien ein Anteil von rund 40 Prozent am nationalen CO₂-Ausstoß ergibt. Dem Thema Modernisierung kommt deshalb eine entscheidende Bedeutung zu, denn der energieeffiziente Neubau allein reicht nicht aus, um das Null-Emissionsziel im Gebäude-Sektor zu erreichen. In Deutschland wurden rund zwei Drittel aller Gebäude vor der ersten Wärmeschutzverordnung aus dem Jahr 1979 gebaut. Sie haben entsprechend schlechte Energiewerte. Auch der Einsatz alternativer Baustoffe bietet sich an, um den CO₂-Fußabdruck zu verringern.

Es gibt verschiedene Tools, um die CO₂-Reduktion gemäß Pariser Klimaabkommen auf den Energieverbrauch von Immobilien zu transformieren. Dazu gehört das vom EU-Programm Horizon 2020 getragene Forschungsprojekt CRREM (Carbon Risk Real Estate Monitor). Diese Studie hat weltweit CO₂-Reduktionspfade für verschiedene Länder und Nutzungsarten berechnet.

Grußwort



Als Online-Immobilienmarktplatz mit einem damals nahezu 100% igen-Fokus auf den Wohnimmobilienmarkt erschien uns bei ImmobilienScout24 das Sponsoring eines neuen Fachmediums im Gewerbeumfeld zunächst nicht sonderlich spannend. Doch die Philosophie, ein zitierfähiges Printmedium zu schaf-

fen, das auf den seinerzeit neuen technischen Möglichkeiten aufbaute und die These, dass im Zuge der rasant wachsenden Bedeutung des Internet immer weniger Leser bereit sein würden, für Informationen zu bezahlen,

überzeugten uns. Ich erinnere mich noch gut daran, wie skeptisch wir angesichts des bereits damals recht anti-quiert wirkenden Layouts mit dem blauen „Platow-Rand“ waren. Und dann ein reines PDF, zum Ausdrucken, das per E-Mail verschickt wird? Aber wir vertrauten auf das Gespür von Werner Rohmert – und der Erfolg gab ihm recht. Heute, 20 Jahre später, feiern wir die Nummer 500 - Herzlichen Glückwunsch dem gesamten „Immobilienbrief“-Team!

Wir steuerten als Partner der ersten Stunde vor allem unsere große Reichweite bei und schickten den „Immobilienbrief“ an unseren gesamten E-Mail-Verteiler – in heutigen Zeiten der DSGVO undenkbar! Größtmögliche Verbreitung war das Ziel. So wurde „Der Immobilienbrief“ quasi über Nacht zum Immobilienmedium mit der höchsten „Auflage“, vielleicht abgesehen von der Immobilien Zeitung.

Was mir damals schon gut gefallen hat, und sich nach meiner Wahrnehmung bis heute auch nicht verändert hat, war, dass der „Immobilienbrief“ allen Journalisten mit Immobilienorientierung eine Möglichkeit bieten wollte, auch nicht opportune Meinungen zu veröffentlichen oder in schwierigen beruflichen Phasen eine Heimat zu haben, die einen Verbleib in der Szene und eine berufliche Neuorientierung ermöglichen sollte.

In die Gründungszeit des „Immobilienbriefs“ fiel auch das Buchprojekt „E-Business in der Immobilienwirtschaft“, herausgegeben von Werner Rohmert und dem Immobilien Scout-Mitgründer Jürgen Böhm. Ich koordinierte das Projekt zusammen mit Werner mit dem Gabler-Verlag. Wir trafen uns zu einem Arbeitsmeeting in Berlin in den Räumen von Immobilien Scout und erlebten dabei live am Großbildschirm, wie die United Airlines-Maschine in den Südturm des World Trade Centers einschlug. Es war der 11. September 2001. In diesem Jahr platzten auch die letzten Reste der „New Economy“-Blase. Immobilien-Scout24, damals gerade drei Jahre alt, konnte in der Folge seine Marktführerschaft weiter ausbauen und ist heute als Teil der Scout24 AG am MDAX gelistet.

„Der Immobilienbrief“ ist als wichtiges Fachmedium längst in der Szene etabliert. Er ist kritisch, aber auch Bestandteil der professionellen Immobilienwirtschaft. Besonders die Editorials von Werner Rohmert haben in all den Jahren nichts von ihrer Pointiertheit und Schärfe eingebüßt. Man merkt immer noch, wenn ihn etwas ärgert... Und wenn ich mir den „Immobilienbrief“ von heute so anschauere, wartet er auch mit einem durchaus beachtlichen Anzeigenvolumen auf, laut Metadaten angeblich sogar noch zu 2001er-Preisen!

Ergin Iyilikci

damals Pressesprecher ImmobilienScout24
Heute Senior Vice President Corporate Communications
Verivox

Entspricht ein Gebäude hinsichtlich des CO₂-Ausstoßes nicht den Vorgaben, droht es zum „Stranded Asset“ zu werden, das ohne Nachrüstung Wertverluste erleidet. Neben den Selbstverpflichtungen von Betreibern und Nutzern sind politische Rahmensetzungen unabdingbar. Dazu gehört die in Deutschland seit Beginn dieses Jahres eingeführte Erweiterung der CO₂-Bepreisung auf die Sektoren Wärme (Gebäude, Teile der Industrie) und Verkehr.

Corona führt zur Senkung der CO₂-Emissionen

Durch die Corona-Pandemie ist das Thema Klimawandel zwar etwas in den Hintergrund gerückt, dürfte sich aber nach deren Eindämmung mit umso größerer Macht wieder bemerkbar machen. Dabei hat gerade die Pandemie durch Lockdowns und Reisebeschränkungen dazu beigetragen, dass der CO₂-Ausstoß im Jahr 2020 deutlich gesunken ist und die Klimaziele der Bundesregierung erfüllt werden konnten. Ein Großteil dieser Effekte dürfte jedoch verschwinden, sobald die Wirtschaft wieder anläuft. Daher kann auch im Hinblick auf das Erreichen einer Netto-Null-Emission bis 2050 keine Entwarnung gegeben, sondern sollte im Gegenteil das Tempo verstärkt werden. □

INNOVATIONSKULTUR IN UNTERNEHMEN

Mehr Freiraum für die Möglichmacher

Jochen Schenk, Vorstandsvorsitzender, Real I.S.

Meistens kommt die Veränderung schleichend. Über Jahre hatte sie sich vielleicht angedeutet, bis die Zeichen immer größer wurden und sie schließlich unausweichlich war. Doch manchmal trifft einen die Veränderung auch mit exponentiell wachsender Wucht und Geschwindigkeit und überrollt dabei über Nacht ganze Wirtschaftszweige – so wie wir es nun in der Pandemie erleben mussten. Auch für die Immobilienwirtschaft brachte das Veränderungen: Hotel- und Einzelhandelsimmobilien mussten im Portfolio



Messbarer Erfolg



PATRIZIA

PATRIZIA GrundInvest Publikumsfonds zahlen im Durchschnitt 4,2 Prozent für 2020 aus

Erfolg von Immobilieninvestments ist messbar. Hätte sich ein Anleger an allen 14 Publikums-AIF der PATRIZIA GrundInvest seit Auflage des ersten Angebots im Jahr 2016 beteiligt, hätte er bis heute eine durchschnittliche Ausschüttungsrendite von 4,4 Prozent bezogen auf das investierte Eigenkapital ohne Ausgabeaufschlag erzielt¹. Im Vergleich zu der negativen Rendite von Bundesanleihen mit zehnjähriger Laufzeit ist das ein Vorsprung von rund 500 Basispunkten. Sogar trotz Corona zahlen alle bislang platzierten Fonds Ausschüttungen auch für das Geschäftsjahr 2020 an ihre Anleger aus – und zwar im Durchschnitt 4,2 % vor Steuern¹.

Das ist nicht der einzige Beweis für den Investmenterfolg. Von einer Ausnahme abgesehen, haben sich die Immobilienwerte aller Objekte in den platzierten Publikums-AIF teilweise erheblich erhöht. Unabhängige Gutachter weisen ein Plus von bis zu 41 Prozent im Vergleich zum Kaufpreis aus. Der PATRIZIA GrundInvest-Immobilienindex bildet die jährliche Wertentwicklung sämtlicher aufgelegter Publikums-AIF ohne Dachfonds ab und hat sich von der Null-Linie im Jahr 2015 auf aktuell 133,6 erhöht. Im Schnitt kletterten die Werte im Portfolio demnach um rund ein Drittel des Kapitaleinsatzes¹.

„Ich bin der festen Überzeugung, dass mit einer Fokussierung auf qualitativ hochwertige Immobilien in gefragten Lagen und einer hohen Vermietungsquote auch künftig stabile Einnahmen und attraktive Erträge möglich sind“, sagt Andreas Heibrock, Geschäftsführer bei PATRIZIA GrundInvest. Aktuell bietet PATRIZIA GrundInvest Immobilienfonds mit unterschiedlichen Konzeptionen an. Ab 10.000 Euro plus fünf Prozent Agio können sich Anleger in Kürze an einem Fonds mit 2 Immobilien in bayerischen Metropolen beteiligen. Bereits ab 5.000 Euro profitieren Fondszeichner von den Chancen eines europäischen Wohnungs-Portfolios. Heibrock: „Die anhaltende Urbanisierung, der demographische Wandel und der strukturelle Wohnungsmangel verbessern nachhaltig die Renditemöglichkeiten bei Wohnimmobilien-Investments.“ Und dann gibt es noch ein Angebot für (semi-)professionelle Investoren, bei dem Mindestzeichnungssumme 200.000 EUR beträgt.

¹Die tatsächlichen Einnahmen/Auszahlungen können niedriger oder höher sein oder ganz ausfallen. Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung.



FLÄCHEN ENTWICKELN, ZUKUNFT GESTALTEN.

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

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

Foto: Thomas Stachelhaus, © RAG Montan Immobilien

Der Unternehmenssitz der RAG Montan Immobilien auf dem Kokereiareal des **UNESCO-Welterbes Zollverein** in Essen.

Gebündelte Kompetenz
hat einen Namen:



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

neubewertet werden. Wie die Veränderung auch kommen mag, wer auf dem Markt erfolgreich sein will, muss vorbereitet sein und sich anpassen können. Auch wenn die Verschiebungen auf dem Immobilienmarkt, bedingt durch die Pandemie, bald schon wieder vorüber sein könnten, andere grundlegende Veränderungen wie etwa der demographische Wandel hin zu einer immer älter werdenden Gesellschaft oder der technische Fortschritt und die Digitalisierung werden nicht nach zwei Impfungen wieder verschwunden sein.

Die Anpassungsfähigkeit von Unternehmen beginnt dabei mit ihrer Organisationskultur. Viele Organisationssysteme heute sind noch von der Ära des Industriekapitalismus des 19. und 20. Jahrhunderts geprägt, die Wohlstand für die Massen ermöglicht haben und auf die Gleichheit der Menschen ausgerichtet waren. Doch heute braucht es dagegen eine Innovationskultur in Unternehmen, die auf die unterschiedlichen Veranlagungen und Talente der Mitarbeiter schaut. Denn nur mit einer solchen Innovationskultur können Unternehmen flexibel bleiben und Lösungen für neue Herausforderungen finden.

So kann es sich etwa lohnen, Mitarbeiter eines Asset- und Investment-Managers nicht nach den Assetklassen aufzuteilen, die sie betreuen, sondern nach ihren persönlichen Fähigkeiten und Talenten. Mitarbeiter könnten etwa danach unterschieden werden, ob sie vom Typ eher „Controller“, „Manager“ oder „Enabler“ sind. Dabei sind die Grenzen fließend und es gibt es viele Persönlichkeiten, die Mischprofile aufweisen und Aufgabenfelder, die solche auch erfordern. Aber die Unterteilung kann Entscheidern dennoch helfen. Während Manager in der Immobilienwirtschaft vor allem ihre Teams steuern und Strategien umsetzen, haben Controller ein hohes Detailwissen, etwa was Richtlinien und Arbeitsprozesse angeht. Beide sind für Innovationen von ihrem Profil her aber eher nicht die ersten Ansprechpartner. Auch weil weite Teile ihrer Arbeit durchreguliert und beaufsichtigt sind. Im Investmentprozess beispielsweise herrscht bei der Due Dilligence und dem Erwerb von Immobilien eine Null-Fehler-Toleranz bis ins kleinste Detail hinein. Dieses hohe Maß an Vorschriftskonformität steht der Entfaltung von Kreativität und der Einführung von innovativen Prozessen im Weg. Denn innovativ kann nur derjenige sein, dem Experimentierfreude zugestanden wird – und damit zwangsläufig auch Irrtümer und Sackgassen.

Das größte Potenzial, eine Innovationskultur zu prägen, haben deshalb Mitarbeiter, die in dieser Typologie als Enabler, als Möglichmacher, einzustufen sind. Ihnen fällt es leichter, die Bedürfnisse von Kunden und den möglichen Nutzen einer Innovation für diese zu erkennen. Enabler sind eher in der Lage, visionäre Strategien und innovative Produkte zu erkennen, weil es ihnen leichter

fällt, gedanklich auf eine Metaebene zu wechseln und sie sich in eine mögliche Zukunft hinein versetzen können. So stellen sich etwa bei Gewerbeimmobilien Fragen wie: Wie sieht der Arbeitsplatz der Zukunft aus? Und welche Kunden- beziehungsweise Mieterbedürfnisse lassen sich daraus ableiten? So können echte Innovationen geboren werden, die sich immer zuerst nach den Bedürfnissen der Nutzer ausrichten. ►

Schlagzeilen aus 20 Jahren Der Immobilienbrief

2003

Offene Immobilienfonds explodieren
Eigenheimzulage wird nach altem Recht ausgezahlt
Berlin beendet Wohnungsbauförderung - SPD und Grüne wollen doch Totalausstieg aus der Anschlussförderung.
Offene Immobilienfonds - Zankapfel latente Steuern
Heiligendamm - Wiederbelebung eines Traums
Factory Outlet Center . Viel Lärm um Nichts
Pro-Kopf-Wohnfläche in Deutschland steigt auf über 40 qm
Erster Branchentag des **imm**presseclub. am 14. Mai in Berlin
10 Jahre World Wide Web: Die Welt hat sich verändert, die Immobilienwirtschaft wird folgen
Konjunktur macht Immobilien doppelt billiger
Offene Fonds suchen ihr Heil im Ausland - Grund zur Sorge
High Noon bei WCM?
Open Market Value - Im Frieden einschlafen (RiP)
Bankenkrise trifft Büromarkt Frankfurt
Fonds-Szene im Telekom-Immobilien-Rausch.
Geschlossene Fonds—Dichtung und Wahrheit beim Rating
Bankgesellschaft Berlin / IBAG / IBV - Sündenbocktheorie erhärtet, Fondsverluste um 10er-Potenz geringer
Geschlossene Immofonds - Kriterien der Produktentscheider bei Banken und Vertrieben - Zurück zur Immobilienqualität?
Hat der FUCHS das Recht gestohlen?
5. Bauherrenerlass ohne Anhörung der Betroffenen - Politik ignoriert Immobilienwirtschaft
Geschlossene Telekom-Immobilienfonds - Fonds-Szene im Rausch der Einfallslosigkeit
Deutsche Bank verkauft eigene Immobilien für über 1 Mrd. €

2004 (1)

„Quo Vadis“ Immobilienwirtschaft? Die Talsohle ist trotz Konjunkturbelebung noch nicht erreicht
Büromieten um 17% niedriger als vor 10 Jahren
Bulwien AG Immobilienindex 1975 . 2003 - Forscher ermitteln Preisrückgänge auf breiter Front
Apocalypse Now? Demografie-Abgrund kommt näher
Spekulationsfrist - BFH hält §23 ohne Übergangsregelung für Altfälle für verfassungswidrig
MIPIM-Skandal 2004: Feudalherrschaft - Reed Midem herrscht - Cannes-Besucher als „Parasiten“ verklagt
Finaler Steuercoup: Besteuerung von selbst genutztem Wohneigentum auf Basis kalkulatorischer Miete ist beschlossene Sache.
BVI veröffentlicht Mehr- und Minderwerte der Immobilien-Sondervermögen
Fitch und Moody.s in der Wahl für das Rating Offener Immobilienfonds - Feri und Scope Group (FondScope) draußen?

Enabler stellen bestehende Gegebenheiten ständig auf den Prüfstand – nicht mit einem konkreten Ziel vor Augen, sondern aus purer Neugier und Freude daran, Bestehendes zu hinterfragen. Der Enabler übernimmt die Führungsrolle für eine Gruppe selbstständig denkender Talente (Leadership) – ein Unterschied etwa zur Personalverantwortung über ein Team innerhalb festgefügtter Strukturen (Management). Dabei braucht es ein ergebnisoffenes Experimentieren, aber auch die Kritikfähigkeit aller Beteiligten.

Für viele Bereiche der Unternehmen aus der Finanz- und Immobilienwirtschaft ist aber auch klar: Ohne feste Organisationsstrukturen geht es nicht. Für sie ist es deshalb entscheidend, eine Organisationskultur mit ihren Controllern und Managern beizubehalten. Wo es notwendig ist, sollte aber gleichzeitig eine offene Innovationskultur zugelassen werden, die den Enablern unabhängig von Assetklassen den nötigen Freiraum gibt, Talente und Ideen zu entdecken. Nur so können Unternehmen für die Herausforderungen der Zukunft gewappnet sein und reagieren – sei es nun ein Trend, der sich langsam angebahnt hat oder plötzlich über Nacht gekommen ist.

Der „Immobilienbrief“ und sein Redaktionsteam verstehen es seit 500 Ausgaben, nicht nur die schleichenden Veränderungen zu thematisieren. Gerade bei großen und plötzlichen Ereignissen wird eine differenzierte Sichtweise auf Basis eines reichhaltigen Erfahrungsschatzes als Anregung meinungsstark vertreten. Das weckt auf und regt zur Diskussion an. Hervorragend und inspirierend. Weiter so. □

DER FEHLENDE RESPEKT DES STAATES GEGENÜBER DEM IMMOBILIENEIGENTUM

Die Verfassungswidrigkeit des Berliner „Mietendeckels“

Univ.Prof. Dr. Karl-Georg Loritz, Bayreuth



In den letzten Jahrzehnten zeigt sich in Deutschland ist seitens der Gesetzgeber des Bundes, mancher Länder und mancher Regierungen der Respekt vor dem Eigentum und insbesondere vor dem Immobilieneigentum verloren gegangen. Die gesetzliche Begrenzung der Mieten für freifinanzierten Wohnraum Berlin ist hierfür charakteristisch. Stellt der Staat – auch wenn

er selbst versagt hat - ein Defizit, wie das der ausreichenden Versorgung der Bevölkerung mit Wohnraum in Ballungsgebieten fest, dann nimmt er primär die Eigentümer (hier als Vermieter), in die Pflicht. Das Bundesverfassungsgericht hat das einschlägige Berliner Gesetz nicht wegen Verstoßes gegen die Eigentumsgarantie (Art. 14 Grundgesetz), sondern wegen fehlender Gesetzgebungskompetenz des Landes Berlin für verfassungswidrig erklärt. Das war zu erwarten und auch für Berliner Regierung und Parlament erkennbar. Dennoch ging man diesen politisch spektakulären Schritt zulasten der Wohnungseigentümer. Deren Eigentum wird spektakulär mit Füßen getreten. Rechtlich korrekt musste das Bundesverfassungsgericht zum Eingriff in das Eigentum wegen der fehlenden Gesetzgebungskompetenz Berlins nicht Stellung beziehen. M.E. muss dieser fehlende Respekt vor dem Eigentum aber auch öffentlich thematisiert werden.

Vermögenssteuer und einmalige Vermögensabgabe als weitere Angriffe auf das Immobilieneigentum

Er zeigt sich besonders deutlich auch in den Wahlprogrammen verschiedener Parteien. Die Linke fordert zur Bewältigung der Coronakrise eine einmalige, in Raten zahlbare Vermögensabgabe für Vermögen ab 2 Mio. €. Sie soll beginnend mit 10 % auf 30 % ansteigen, hätte also klar enteignende Wirkung. Die Linke, SPD und Bündnis 90/Die Grünen fordern eine Vermögenssteuer. Auch sie führt zu einem Substanzverzehr und bei Immobilien mitunter zu einer faktisch erzwungenen Veräußerung.

Demokratie und ein freies Wirtschaftssystem mit Respekt vor dem Privateigentum gehören untrennbar zusammen. Ein freiheitlicher Staat muss seinen Bürgern eine Entfaltung auch im größtmöglichen wirtschaftlichen Umfang erlauben. Diese gibt es nur mit der Möglichkeit, das Erworbene Vermögen sicher anzulegen. Dafür muss der Staat den rechtlichen Rahmen mit entsprechender Rechtssicherheit bereitstellen.

Wohn-, Gewerbe- und sonstige Immobilien bilden die zentrale Grundlage der Gesellschaft und Wirtschaft moderner Staaten. Produktions-, Dienstleistungs-, Handels-, Freizeit- und andere Unternehmen wie im Gesundheitswesen sind auf Immobilien angewiesen. Die Lockdowns mit Ausgangssperren und Homeoffice haben die Bedeutung ausreichender Wohnungsversorgung in einer völlig neuen Dimension gezeigt. Am schlimmsten betroffen sind bei Reduzierung auf die eigene Wohnung vor allem einkommensschwache, kinderreiche Familien, die sich nur kleine Wohnungen leisten können. Spätestens hier hätten die Politiker aufwachen müssen, um zu erkennen: Es ist ihre sozialstaatliche Pflicht, da der Staat selbst nicht für ausreichende Neubautätigkeit sorgen kann und sich aus dem sozialen Wohnungsbau seit längerer Zeit weitestge-

hend zurückgezogen hat, beste Rahmenbedingungen für eine rege, private Bautätigkeit schaffen.

Das Gegenteil ist der Fall. Kaum in einem Land sind Genehmigungsverfahren so langwierig wie in Deutschland. B bezüglich der Mieten ist schon seit Jahrzehnten durch das sog. soziale Mietrecht die wirtschaftliche Attraktivität des Wohnungsbaus deutlich zurückgegangen. Mietpreisbeschränkungen haben die unsoziale Komponente, dass Wohnungssuchende auf ein kleineres Angebot treffen, weil die Mieter die günstigen Wohnungen nicht verlassen wollen. Mit der Mietenbegrenzung wird zugleich in das Eigentum eingegriffen; denn sie verringert die Immobilienwerte, die sich bekanntlich anhand eines Multiplikators errechnen. Für Bestandshalter, auch von Mietwohnungen, sind die Mieterträge die einzige laufende Ertragsquelle. Anders Einzelhandelsunternehmen Pannen Immobilieneigentümer seinen Gewinn nicht durch Umsatzsteigerungen oder Verkauf von Waren mit besseren Spannen erhöhen. Dennoch hat der Bundesgesetzgeber wegen seines Lockdowns geltende Kündigungsmöglichkeiten für säumige Mieter pauschal ausgesetzt und im gewerblichen Bereich die Vorschriften über den Wegfall der Geschäfts-

grundlage aufgeweicht; erneute ließ er den Respekt vor deren Eigentum vermissen. Bedenken Politiker nicht, dass Vermieter ihre Erträge zur Tilgung von Zins- und Darlehensverbindlichkeiten benötigen?

Vermögensteuer hat das Bundesverfassungsgericht in seiner Entscheidung von 1995 nur als Steuer auf die sog. Sollerträge erlaubt. Sie würde aber gerade derzeit angesichts der vor allem bei Neubauten niedrigen Mietrenditen die Erträge oftmals aufzehren; denn sie ist aus versteuerten Erträgen zu zahlen. Ein erheblicher Wertverlust vieler Immobilien wäre die Folge. Eine einmalige Vermögensabgabe wurde zwar von den Verfassungsvätern mit Blick auf den damaligen Lastenausgleich gebilligt. Sie greift heute aber so massiv in die Vermögenssubstanz und damit m.E. in das Eigentumsgrundrecht ein. Immobilieneigentümer wären dabei besonders benachteiligt, weil ihr Eigentum, anders als Geld und Wertpapiere, unflexibel ist. Sie können sich also der Abgabenlast nicht etwa durch Wegzug oder durch Investments in einem bezüglich der Ertragsbesteuerung „abgeschirmtes“ Investment in einen anderen Land entziehen. ►

Der Immobilienbrief & bulwiengesa

Wir schauen hinter die Kulissen...

Herzlichen Glückwunsch
zur 500. Ausgabe!

Immobilieigentum als wichtiger Vermögensbestandteil der Bevölkerung

Vor allem in Deutschland war und ist Immobilieigentum stets ein wichtiger Vermögensbestandteil der Bevölkerung und wird in Zeiten der für immer mehr Menschen zum Leben nicht ausreichenden Sozialrenten immer wichtiger. Statt den Erwerb von Immobilieigentum zu fördern, hat

„Wenn es den „Immobilienbrief“ nicht gäbe, müsste man ihn erfinden“



Dieser Satz fiel kürzlich in einem Gespräch, das ich mit einem geschätzten Kollegen über das sehr heterogene Meinungsbild zu den Auswirkungen der Pandemie auf unsere Branche führte. Und wir kamen beide zu dem Ergebnis: Werner Rohmert gehört zu den journalistischen Fachleuten, die sich in ihrer Berichterstattung nicht nur auf Zahlen und Diagramme verlassen, sondern ihre berufliche Expertise und Lebenserfahrung einsetzen, um auch hinter den Ziffern und zwischen den Zeilen zu lesen. Und während wir erleben, wie bisweilen mit einem beträchtlichen Schuss Übertreibung aktuelle Entwicklungen in der Immobilienwirtschaft wahlweise in Grund und Boden geschrieben werden oder über die Maßen gelobt und vorzugsweise gleich auch zu Megatrends ausgerufen werden, versorgt uns Werner Rohmert seit nunmehr 20 Jahren im 2-Wochen-Takt mit umfangreichen Einblicken, klug recherchierten Fakten und einem abgewogenen Meinungsbild. Er hat seinen „Immobilienbrief“ zu einer verlässlichen Informationsquelle entwickelt und es geschafft, ihn – fachlich anspruchsvoll – zugleich auch als unterhaltsame Lektüre zu gestalten. Vor allem in seinen unnachahmlichen Editorials spricht nie nur der Chefredakteur, sondern eben auch der Mensch Werner Rohmert zu uns, der den Anspruch an sich selbst hat – und ihm auch gerecht wird, Aktualitäten einzuordnen, seine Leser auch an persönlichen Erlebnissen teilhaben zu lassen und sie mit einem Augenzwinkern zu unterhalten.

Es ist Werner Rohmert in den vergangenen 20 Jahren gelungen, seinen „Immobilienbrief“ zu einer unverwechselbaren Marke zu entwickeln, die nun in der 500. Ausgabe erscheint. Eine stolze Bilanz und ein tolles Doppeljubiläum! Und die Freude über diese 500 Ausgaben ist für ihn hoffentlich vor allem Ansporn zum Weitermachen. Ich wünsche ihm viel Erfolg und eine treue Leserschaft.

Sonja Wärtges

Vorstandsvorsitzende der DIC Asset AG

der Staat durch seine Niedrigzinspolitik genau das Gegenteil bewirkt: Die in nie dagewesenen Ausmaß produzierte Geldmenge und die Nullzinspolitik haben die Immobilienpreise in Höhen getrieben, die weiten Teilen der Bevölkerung in Erwerb der eigenen vier Wände unerschwinglich machen. Insbesondere der größte Teil der jungen Generation ist heute der Chancen, Vermögen mit Immobilien zu schaffen, beraubt.

Dem Staat selbst müsste daran gelegen sein, wenn es ihm schon nicht gelingt, die Rentenversicherungssysteme zu sanieren, den Erwerb von Immobilieigentum gerade auch seitens junger Menschen zu fördern. Noch immer hat sich das Wohnen in der eigenen Immobilie als die beste Garantie gegen Altersarmut erwiesen. Aber leider lernen die wenigsten Politiker dazu und wollen nicht zur Kenntnis nehmen, dass durch Umverteilung Motivation zerstört, aber keine einzige neue Wohnung geschaffen wird. Die vormals maroden Wohnungsbestände in den Ländern des realen Sozialismus bis zu dessen Fall, aber auch der frühere Renovierungsstau in Städten wie Wien und Berlin mit reglementierten Mieten wo eindruckliche Beweise: Nur in freien Märkten pro gedeihen Wohnungsbestände und -neubauten.

Lohnt sich der Erwerb Immobilieigentum in Deutschland noch?

Die Frage lässt sich nicht pauschal beantworten. Man muss die alte Binsenweisheit der Immobilienwirtschaft beachten: der Großteil der Wertschöpfung erfolgt in der Projektierungs- und Bauphase, in denen aber auch große Risiken liegen. Wer als Wohnungskäufer eine Neubaubewohnung von einem Bauträger erwirbt muss wissen, dass er heute zu dem höchsten im Markt erzielbaren Preis kauft. Mit dem Schwert oder Ertragswert der Wohnung hat dieser Kaufpreis nicht zu tun. In vielen Regionen ist unsicher, ob dieser Preis zuzüglich 5 bis 20 % Anschaffungsnebenkosten als bald wieder erreicht wird.

Generell gilt in Deutschland: Wir können der Politik vor allem bezüglich unseres Eigentums leider nicht mehr vertrauen. So gesehen können vor allem in Zeiten überhitzter Immobilienmärkte mittelbare Investments wie Immobilienaktien und Token eine flexible Alternative zum Direkterwerb einer Mietwohnung. Wir Staatsbürger müssen von den Politikern aller Parteien deutlich mehr Respekt vor dem Eigentum und insbesondere dem Immobilieigentum einfordern. Jeder, der Immobilien errichtet oder in solche investiert, erbringt eine Leistung für die Gemeinschaft unverzichtbare Leistung. □

NAMING, BRANDING, INSTA UND DIE WERTSTIFTUNG

Prof. Dr. Thomas Beyerle, Catella Research

Gehen wir 21 Jahren zurück – die Geburtsstunde einer der am häufigsten zitierten Masterarbeiten in den beiden letzten Dekaden. Es war die Master-Arbeit der Lehramtsabsolventin Julia Kube. Sie hatte damals 2000 Lehrer online zu ihren Namensvorlieben und den zugehörigen Assoziationen befragt. Darunter Fragen wie: Welche Vornamen würden Sie Ihrem Kind auf keinen Fall geben? Nennen Sie Namen, die bei Ihnen Assoziationen zu "Verhaltensauffälligkeit" hervorrufen! In einem zweiten Schritt ließ Kube die Lehrer dann vorgegebene Namen bewerten. Die 500 Grundschullehrer – das wissen wir heute – urteilten nüchtern: die Höchststrafe für Kinder lautete nach Ansicht der Grundschulpädagogen Kevin. Er führte die Rangliste der unbeliebten Namen an, galt als verhaltensauffällig und leistungsschwach. Eine – anonym gebliebene - befragte Lehrerin kommentierte: "Kevin ist kein Name, sondern eine Diagnose." Doch waren Eltern sensibilisiert ob der Folgewirkungen und verhielten sich selbst

verhaltensunauffällig. Erst im Corona Jahr 2020 kam es – nach einer 9-jährigen Stagnation zu einer leichten Verschiebung im Namensranking: Ben und Emma sind vom Thron gestoßen worden, Noah und Mia übernahmen das Zepter.

Auch Immobiliendeutschland tut sich schwer mit der Namensfindung. Sei es bei Baugebieten oder Immobilienprojekten. Markenstrategie, Markenfindung und eine nachhaltige Markenpositionierung finden zunehmend häufiger, aber noch immer eher unterdurchschnittlich statt. Mag sein, dass man erst in der Übersicht wirklich aufhorcht:

Aktuell bietet dieses Land bei Projektentwicklungen 27 „Palais“, 42-mal die „Terrasse“ und 97-mal den „Garten“ an. Was gleichwohl folgt sind 184-mal Kunst- bzw. aus historischen Gegebenheiten abgeleitete, oftmals anglisierte Namen. Dienen diese Objektnamen der Identifikation, Individualisierung und damit Preispositionierung? Wahrscheinlich ja, blickt man die letzten 6 Jahre zurück. Vielleicht sind auch die internationalen Kapitalmärkte „schuld“. Gemeint ist damit weniger die globalen Kapitalströme sondern die Nachfrager, die Zielgruppen wurde ja

Fakten, Meinungen, Tendenzen

Fundierte Informationen – heute wichtiger denn je.

Wir gratulieren zu 500 Ausgaben „Der Immobilienbrief“
und 20 Jahren Rohmert Medien.



RED SQUARE

Die Eleganz der Individualität

www.red-square.de

auch internationaler. Doch das High-end Urban Premium Tower Konzept stagniert, die Fokussierung auf das Segment „bezahlbarer Wohnraum“ rückt in den Mittelpunkt der Entwicklungen der kommenden Jahre. Und da ist Kreativität gefragt – vielleicht schon bei der B-Plan Aufstellung. Denn Straßen-, Wohnviertel- und Objektnamen wirken genauso prägend wie Nussbaumboden und High-Tech Küche, also preissensitiv beim Nachfrager. Standort- und objekt-differenzierende Merkmale werden eher nivelliert als herausgehoben. Dabei können Objektnamen Identifikation, Individualisierung und damit Preispositionierung deutlich unterstützen. Die Identitätsstiftung bei Immobilien ist wertschaffend. Im Mittelsegment wird in den nächsten Jahren eine Vielzahl von Wohnbauprojekten auf den Weg gebracht. Dabei sollte dieser Aspekt unbedingt stärker berücksichtigt werden! Denn die sich verschärfende Wettbewerbssituation auf den Immobilienmärkten führt durch die Anwendung von intensiver Werbung und Öffentlichkeitsarbeit zu einem Immobilienmarketing, dessen Fokus auf einen kurzfristigen Vermarktungserfolg ausgerichtet ist. Die Anwendung von Brandingstrategien in der Immobilienwirtschaft und Architektur spielt bis dato eine untergeordnete Rolle. Oftmals beginnt es bei der sog. Adressbildung, den Straßennamen.

Die Hauptstraße, die Schulstraße und die Gartenstraße bilden deshalb nicht von ungefähr die TOP 3 der Straßennamen in Deutschland. Das, zweifelsfrei zu begrüßende explosionsartigen Aufkommen von Frauennamen für Baugebiete, die Bewegung zum Re-Naming vermeintlich zeitgeist-konform in Mitleidenschaft gezogener Persönlichkeiten aus der Geschichte – „Hindenburg“ – oder den unfreiwilligen Fokus aus Pflanzen & Tiere, weil so schön unpolitisch – zeigt, dass von Namen immer eine Identifikation und letztlich eine Wertstiftung ausgeht.

Doch was Jahrzehnte eher träge daherkam – Straßennamen ändern sich nach 1945 erst wieder mit der deutschen Einheit auf dem Gebiet der ehemaligen DDR – gerät durch die digitale, smartphone-fokussierte Welt zunehmend in schnellere Umdrehungen. Mit der sog. Instagrammability kommt Bewegung in die Sache: Branding trifft auf die Baukultur trifft. Stilikonen aus dem Bürosegment sind dabei anzuführen z.B. Der 101 in Taipei. Aber auch Shopping-Center/Kaufhäuser, zB Mall of Scandinavia / Stockholm und ihre Mieter finden sich, welche gezielt Instagram nutzen um Kunden auf ihre Waren und Angebote aufmerksam zu machen. Auch Influencer im Mode- und Beauty-Bereich verhelfen Shopping-Centern/Kaufhäusern mittlerweile zu höheren Zahlen an #-Beiträgen. Auffällig ist, dass Retail-Objekte mit besonderen architektonischen Merkmalen (z. B. MyZeil in Frankfurt mit ihrer Stahl-Glas-Konstruktion – sprich spektakulären Architektur) insgesamt mehr #-Beiträge generieren. ►

Grußwort



Meine Kontakte mit dem Immobilienbrief und dem Verlag sind so vielfältig wie die Aktivitäten von Werner Rohmert, einem der Urgesteine der Immobilienwirtschaft.

Vor rund 15 Jahren begann ich in der NORD/LB mit dem Immobilienresearch in der damaligen Abteilung Immobilien Banking. Eine der ersten und wichtigsten Informationsquellen war der Immobilienbrief, der einen ersten Einblick in diese Märkte gewährte. Ausgezeichnete Marktanalysen und Kommentare vermittelten einen ausgezeichneten Überblick über die Branche.

Im Zuge der Übernahme der Deutschen Hypo durch die NORD/LB wurde der Wunsch geäußert, den Namen der Bank in Immobilienszene bekannt zu machen. Mit der Hilfe von Werner Rohmert konnten zahlreiche Kontakte aufgebaut werden. Mit Fachbeiträgen und als Ansprechpartner für Journalisten gelang es der Bank zusammen mit Herrn Rohmert als Berater die Fachkompetenz der Deutschen Hypo darzustellen. Der Ruf der Bank konnte durch die gemeinsame Zusammenarbeit kontinuierlich gesteigert werden.

Auch meinen Einstieg in die EBZ Business School als Professor verdanke ich Werner Rohmert, der mir durch seine ausgezeichneten Verbindungen den Kontakt mit DER Immobilienhochschule ermöglichte. Seit fast 10 Jahren bin ich nun schon als Professor für Immobilienökonomie tätig, was ohne Werner Rohmert nicht geschehen konnte.

Als Mitglied im Aufsichtsrat der Research Medien AG habe ich seit 2014 das Geschehen rund um den Verlag aus der Nähe verfolgt. Durch das geschickte Agieren von Werner Rohmert gelang es, den Verlag bestens selbst in schwierigen Zeiten zu steuern.

Durch unsere gemeinsame Basis als promovierte Volkswirte haben wir privat auf zahlreichen Treffen viele Gespräche über die Immobilienwirtschaft geführt: kontroversen Diskussionen über die Perspektiven der Branche und der Märkte, auch wenn mir der Erfahrungsschatz der letzten mindestens 20 Jahre fehlen.

Weiterhin alles Gute und viel Erfolg dem Verlag Research Medien AG und dessen Flaggschiff Immobilienbrief!!!

Dr. Günter Vornholz

Professor für Immobilienökonomie an der EBZ Business School in Bochum

Doch die Dynamik läuft dem Markt voraus: Ein Frankfurt Four, ein Millenium Tower One, ein ICOON, ein Nordkap Tower (?), ein Virage oder ein High Lines mag die Weltläufigkeit der Stadt am Main ausstrahlen, einen Bezug zur Nutzung, geographischen Verortung oder Iconisierung stellen die wenigsten dabei her. Es mangelt in der Immobilienwirtschaft noch an Objekten, welche sich als Projektionsfläche für Social Media eignen. Zwar wird in jeder bau- und immobilienwirtschaftlichen Vorlesung Wert daraufgelegt, dass Visibility quasi Pflicht ist im Branding und Naming von Gebäuden, gerade vor dem Aspekt der damit zu erzielenden wertsteigernden Effekte. Man kann es der Branche deshalb nicht oft genug sagen: Schon vor Entstehung des eigentlichen Namings sollte definiert werden, welche Außenwirkung damit erzeugt wird, welche Eigenschaften mit dem Naming assoziiert und welche Emotionen bei der Zielgruppe geweckt werden sollen. Denn genauso automatisch findet sich bei Ausschreibungen, Kommunikationspitches oder Architektenauswahlverfahren der Begriff bzw. Vorwurf „gesichtslose Investorenarchitektur“ wieder. Zumal die Insta-Jünger von heute die Nutzer oder Nachfrager von morgen sein können. □

STATUSBERICHT ZUM ZWEITMARKT GESCHLOSSENER IMMOBILIENFONDS

Dietmar Schloz, Geschäftsführer asuco Fonds GmbH

Vielen Anlegern ist es nach wie vor nicht bekannt, dass eine Beteiligung an einem geschlossenen Immobilienfonds über den sogenannten Zweitmarkt verkauft werden kann. Anstatt 20, teilweise auch über 30 Jahre auf die Fondsliquidation warten zu müssen, bietet der Zweitmarkt für Anleger eine komfortable Lösung, um aus einer grundsätzlich nicht fungiblen Anlageform aussteigen zu können. Der Zweitmarkt kann demnach z. B. immer dann helfen, wenn persönliche Gründe wie z. B. Arbeitslosigkeit, Liquiditätsprobleme, eine finanzielle Notlage, Scheidung oder Erbauseinandersetzung eine vorzeitige Veräußerung der Beteiligung erforderlich machen.

Neben der **Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler AG** in Hamburg, die als Zweitmarkt-Handelsplattform sowohl Anlaufstelle für Verkaufs- als

sonar.
Real Estate

**Wissen.
Instinkt.
Erfolg.**

sonar-re.com



Wir sind Ihr Partner für erfolgreiche Immobilieninvestments – lokal präsent und immer auf der Suche nach Wertschöpfungspotenzialen für unsere Kunden. SONAR Real Estate vereint dabei langjährige Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit institutionellen deutschen und angelsächsischen Investoren und unternehmerische Dynamik. Als Investment Manager und Projektentwickler kombinieren wir immobilienwirtschaftliches Know-how, Finanzwissen und bauliche Expertise.

**Was dürfen wir für Sie tun?
Lassen Sie uns ins Gespräch kommen!**

info@sonar-re.com

auch für Kaufinteressenten ist, können sich Anleger mit Verkaufsinteresse auch an auf Zweitmarktkäufe spezialisierte Unternehmen wie die **asuco Fonds GmbH** (asuco) in Oberhaching oder die **HTB Hanseatische Fondshaus GmbH** (HTB) in Bremen wenden. Diese Unternehmen bieten oft gute Preise und können im Vergleich zur Fondsbörse mit einer schnelleren und unkomplizierteren Abwicklung punkten.

Der Zweitmarkt für geschlossene Immobilienfonds hat auch im Pandemiejahr 2020 nicht an wirtschaftlicher Bedeutung eingebüßt. So lag das Umsatzvolumen nach Angaben der Deutsche Zweitmarkt AG in 2020 mit rd. 180 Mio. EUR Nominalkapital nur leicht unter dem Vorjahreswert in Höhe von rd. 189 Mio. EUR. Auch die Anzahl der Umsätze lag mit 4.941 praktisch auf dem Vorjahresniveau (4.946).



Deutscher Zweitmarktindex (WKN: SLA2DJ)

Wirklich am Zweitmarkt bemerkbar gemacht hat sich COVID-19 daher bislang nur bei der Preisentwicklung. Wie dem von der Deutschen Zweitmarkt AG ermittelten Deutschen Zweitmarktindex (WKN: SLA2DJ) zu entnehmen ist, sind die Kurse am Zweitmarkt in 2020 auf breiter Front um mehr als 10% gesunken. Die Zweitmarktkurse einzelner Fonds sind - wie die untenstehende Tabelle zeigt - regelrecht kollabiert. Dies betrifft insbesondere Einzelhandels- und Hotelimmobilien, da diese Nutzungsarten besonders hart von den Einschränkungen der Pandemie betroffen sind.

Im Gegensatz hierzu sind die Gewerbeimmobilienpreise in Deutschland 2020 nach Angaben des **vdp** (vdp-Immobilienpreisindex) um rd. 0,6% gestiegen. Demnach stiegen die Preise für Büroimmobilien um rd. 1,7%, während die Preise von Einzelhandelsimmobilien um rd. 2% sanken.

Die deutliche Abkopplung der Zweitmarktkurse von den Immobilienpreisen wollen wir an zwei Beispielen deutlich machen. So hat die **Deutsche EuroShop AG** ihre von der **ECE** gemanagten Einkaufszentren in 2020 nach Berücksichtigung der laufenden Investitionen um durchschnittlich rd. 10,7% abgewertet. Aufgrund des Leverage-Effekts der Fremdfinanzierung würde eine Abwertung um

10,7% beim DB Main Taunus Center einen Rückgang des Net Asset Value um rd. 16,9% und beim DB 10 City Fonds Hannover um rd. 20,8 % bedeuten. Tatsächlich sind die Zweitmarktpreise in der Spitze aber um 29% bzw. 42% gesunken. Der reale Preisrückgang am Zweitmarkt ist sogar noch einmal höher, denn die Zweitmarktkurse müssten durch die laufende Entschuldung der Fonds bei konstanten Immobilienpreisen sogar steigen. Damit kann festgestellt werden, dass die Zweitmarktkurse bei einzelnen Fonds im Vergleich zu deren Net Asset Value mehr als doppelt so stark gesunken sind.

Vor diesem Hintergrund bietet der Zweitmarkt für geschlossene Immobilienfonds nochmals verbesserte Investitionsbedingungen für Investoren. Käufer am Zweitmarkt können in Kenntnis der Historie der einzelnen Fonds mit einer überdurchschnittlicher Renditechance Kapital anlegen. Für Privatanleger besteht dabei allerdings das Risiko, dass sie die Fonds mangels ausreichender Informationen und mangels entsprechendem Know-how oft nicht korrekt bewertet werden können und es daher zu Fehlinvestitionen kommen kann. Hier können Zweitmarktlösungen von professionellen Anbietern Abhilfe schaffen. ►

Grußwort



Das grundlegende Geschäftsmodell der Immobilienwirtschaft ist heute dasselbe wie zur Jahrtausendwende. Dennoch hat sich seit damals vieles verändert: So sanken 2001 noch die Umsätze mit Wohnimmobilien und das Bundesamt für Bauwesen und

Raumordnung sprach in seinem Marktbericht von einer entspannten Versorgungslage mit Wohnbauland. Experten beklagten die Stadtflucht. Und Industrie-, Logistik oder Produktionsimmobilien waren als Investitionsobjekte noch nicht etabliert.

Im Gegensatz zu den Veränderungen, die seitdem stattgefunden haben, gehört der Immobilienbrief zu den Konstanten unserer Branche. 2001 gegründet ist er auch nach 500 Ausgaben eine wichtige unabhängige Stimme für die Immobilienwirtschaft – und eines der wenigen Medien, bei denen der Gründer nach wie vor am Steuer sitzt. Ich freue mich, dass wir als Aurelis Real Estate zu Ihren langjährigen Partnern zählen dürfen. Für die kommenden Jahre sowie für alle zukünftigen Trends wünschen wir Ihnen weiterhin stets eine spitze Feder.

Dr. Joachim Wieland

CEO Aurelis Real Estate GmbH

So bieten die asuco und die HTB insbesondere Privatanlegern die Möglichkeit, professionell und ohne eigenen Verwaltungsaufwand am Zweitmarkt zu investieren. Positiver Nebeneffekt ist dabei die erzielbare Risikostreuung, da der Anleger mit nur einer Investition an einer Vielzahl von Fonds und Immobilien beteiligt ist. Die asuco als Marktführer am Zweitmarkt bietet z. B. Namens-

Aktuelle Preisentwicklungen am Zweitmarkt – Beispiele (Stand 4/21)				
Fonds	Höchstkurs	Tiefstkurs	Preis-reduzierung	Nutzungsart
DB Main Taunus Center	226%	160%	-29%	ECE EKZ
HGA City Fonds Hannover	142%	82%	-42%	ECE EKZ
DB 10 City Center	104%	64%	-38%	ECE EKZ
HGA Hotel Hamburg	115%	85%	-26%	Hotel
Real IS 23 Hamburger Meile	95%	50%	-47%	ECE EKZ
WealthCap 30 (Steuer)	88%	70%	-20%	Logistik
Fundus Hotel Adlon	105%	70%	-33%	Hotel
HFS 15	106%	75%	-29%	EKZ
DFH 97	108%	63%	-42%	Büro

schuldverschreibungen mit einer überschaubaren Laufzeit bereits ab einem Zeichnungsbetrag von 5.000 EUR an. Anleger sind hier grundsätzlich zu 100% an den erzielten Einnahmenüberschüssen sowie dem Wertzuwachs des Portfolios beteiligt, das bereits mehr als 250 Fonds mit mehr als 350 Immobilien umfasst. In der Vergangenheit konnte die asuco unzählige Male beweisen, dass es ihr gelingt, am Zweitmarkt auf mehrere 100 Fonds gestreut in Immobilien aller Nutzungsarten zu Preisen unter deren aktuellen Verkehrswerten zu investieren. □

DIE ENTWICKLUNG EHEMALIGER BERGBAUSTANDORTE UND DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Rückblick und Ausblick

Stephan Conrad, Pressesprecher
RAG Montan Immobilien

Als ich 2005 als gelernter Hörfunkjournalist mit dem Schwerpunkt Regionalentwicklung/Strukturwandel im Ruhrgebiet als Pressesprecher zur **RAG Montan Immobilien** wechselte, verwaltete das Unternehmen noch rund 17.000 Hektar Konzern-Flächen in NRW und im Saarland. Als Corporate Real Estate Manager im RAG-Konzern verantwortet die RAG Montan Immobilien allerdings nicht nur die liegenschaftliche Verwaltung. In erster Linie stand die Revitalisierung der ehemaligen Bergbaustandorte im Fokus, dazu zählten stillgelegte Zechen, Kokereien, Werkstätten und Verwaltungsstandorte, die aufgeschütteten Bergehalden und zahlreiche land- und forstwirtschaftliche Flächen in den Regionen.

Bei einer meiner ersten Pressemitteilungen im Jahr 2005 ging es darum, bei zunehmendem Konkurrenzdruck und schwieriger Absatzlage am Flächen- und Immo-

„The Fourth Estate“



20 Jahre „Der Immobilienbrief“. 500 Beispiele für unabhängigen Qualitätsjournalismus. Ein beachtliches Jubiläum! Und dies in einer Medienlandschaft, die sich trotz Rationalisierung und Rendite mehr denn je als vierte Säule des Staates behaupten muss.

Darf Fachjournalismus seinen Leserinnen und Lesern heute noch spröde Berichte statt Infotainment aufdrängen, sachliche Kommentare und fachkundige Argumente statt Inszenierungen? Er darf. Besonders dann, wenn seine Protagonisten die Rolle des Generalisten, Unternehmensreporters, Finanzjournalisten und volkswirtschaftlichen Berichterstatters glaubwürdig unter einen Hut bringen. Und wer könnte dies besser unter Beweis stellen als Werner Rohmert und sein Team nam- und standhafter Fachjournalisten?

Im Immobilienbrief werden Themen seit jeher geordnet und gewichtet. Aktualität und Relevanz großgeschrieben. Kontroversen nicht gescheut. Und all dies kritisch, seriös und meinungsstark, aber nie tendenziös.

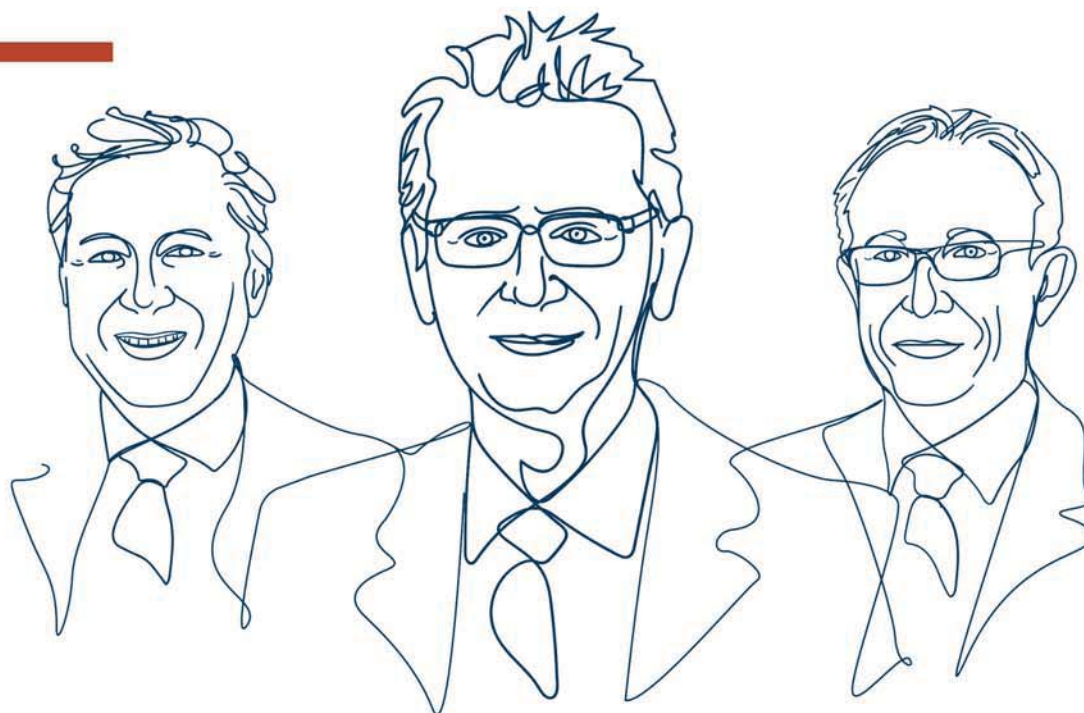
Wer freut sich nicht auf die spitze Feder, die Werner Rohmert alle zwei Wochen in seinem Editorial zelebriert? Blinde Flecken werden erbarmungslos erkannt, kommentiert und kontextualisiert. Die Manier des Totschweigens ist ihm fremd und ein wenig „Lärm im System“ kann nie schaden. Manchmal geht der „rasende Reporter“ mit ihm durch. Und wie in jedem guten Editorial darf auch ein gewisses Maß an Polemik, Emotion und Mahnung nicht fehlen.

Schmunzelnd lässt man ihn sogar mit Besserwisserei gewähren, wenn sie denn dem Verständnis und der Meinungsbildung dienlich ist. Und „wie ich schon im ersten Immobilienbrief anno 2001 bemerkt hatte ...“ ist dies meist der Fall.

Mögen uns diese hohe Kunst der immobilienjournalistischen Schreibe und „The Fourth Estate in Real Estate“ noch lange erhalten bleiben!

Mit einem herzlichen Glückwunsch

Dr. Stefan Fahrländer und Magnus Danneck
FPRE - Fahrländer Partner Raumentwicklung,
Frankfurt / Zürich



„Mit dem Immobilienbrief sind wir groß geworden!“

Das GRR Team gratuliert dem Immobilienbrief zu 20 Jahren spannender, informativer & angenehm humorvoller Immobilien-Berichterstattung!

Wir blicken auf 15 Jahre Erfolg zurück

- ◆ **100 %** Fokus Basic Retail
- ◆ **500** betreute Nahversorgungsimmobilien
- ◆ **Ca. 1,8 Mrd.** EUR anvertraute Immobilienwerte
- ◆ **Ca. 1.000.000** Quadratmeter Mietfläche
- ◆ **70** engagierte Mitarbeiter



 **GRR**
BASIC RETAIL EXPERTS

bilienmarkt die Flächen nachfrageorientiert mit neuen Nutzungen zukunftsfähig zu gestalten und nicht nur zu verwalten und abzuverkaufen.

Eine Aussage, die heute so kaum aufrechtzuerhalten ist, denn die Flächen, insbesondere für eine industriell-gewerbliche Nutzung, im Ruhrgebiet sind knapp. Wir haben derzeit keine Probleme mit der Nachfrage, weder bei gewerblichen noch bei Wohnbau-Grundstücken. Auch unsere gemeinsame Tochter mit der **Duisburger Hafen AG**, die **logport ruhr GmbH**, hat eher zu wenig Flächen für die Entwicklung von Logistikarealen als zu wenig interessierte Investoren.

Die Revitalisierung von vorgenutzten Montanflächen ist inzwischen eines der wichtigen Standbeine für die regionale Entwicklung. Allerdings gehört bei Entwicklungszeiträumen solcher vorgenutzten Areale von in der Regel weit über zehn Jahren – einschließlich des Rückbaus der alten Werksanlagen und Gebäude sowie der Sanierung der Standorte und der Entwicklung und Realisierung eines

rechtskräftigen Bebauungsplans – neben planerischer Kompetenz manchmal auch Glück dazu, die ein Jahrzehnt später real existierende Nachfrage am Immobilienmarkt zu treffen. Das muss durch eine innovative Produktentwicklung angesprochen und vorausschauend geplant werden. Notwendige Abstimmungen mit den Standortkommunen über planungsrechtliche Themen sind in diesem Rahmen häufig genauso anspruchsvoll wie die zeitintensive und ingenieurtechnische Herausforderung der erforderlichen Sanierungsprozesse.

Eingeläutet wurde dieser eher mittelfristig angelegte Entwicklungsprozess im Wesentlichen in den 80er-Jahren vor dem Hintergrund der zeitgleich im Ruhrgebiet stattfindenden „Internationalen Bauausstellung (IBA) Emscher Park“. Die IBA hatte von 1989 bis zu ihrem Ende 1999 als Zukunftsprogramm des Landes Nordrhein-Westfalen die Aufgabe, einen Beitrag zur Bewältigung der Strukturkrise im nördlichen Ruhrgebiet zu leisten. Unter ihrem Geschäftsführer Karl Ganser wurden zahlreiche städtebauliche, soziale, kulturelle und ökologische Impulse für den Wandel der alten Industrieregion entwickelt und

KCD-Catella Immobilien mit sozialer Verantwortung

Die Catella Real Estate AG betreibt einen der größten Fonds mit Fokus auf Nachhaltigkeit und sozialer Verantwortung.



umgesetzt. Bedeutendes Projekt war dabei die Gestaltung des Emscher Landschaftsparks auf über 450 Quadratkilometern mitsamt der regionalen Grünzüge und insgesamt gut 120 Einzelprojekten. So wurden unter anderem heruntergekommene Bergarbeitersiedlungen restauriert, neue Wohnungen gebaut, ein Netz von Rad- und Wanderwegen angelegt sowie Gewerbe- und Technologiezentren u.a. mit Beteiligung des RAG-Konzerns auf ehemaligen Zechenstandorten realisiert.

Erfolgsbeispiele dieses Entwicklungsansatzes sind Projekte wie der Technologiepark Eurotec in Moers auf dem Areal der ehemaligen Zeche Rheinpreußen, der Gewerbepark Brauck in Gladbeck auf den Arealen der ehemaligen Zechen Graf Moltke 3/4 und Matthias Stinnes 3/4 und der Zukunftsstandort Ewald in Herten auf dem ehemaligen RAG-Verbundbergwerk Ewald 3/4/9.

Inzwischen folgt die Planung großflächiger Revitalisierungsprojekte auf ehemaligen Bergbaustandorten in der Regel dem nachhaltigen Ansatz einer integrierten, modernen und am Klimaschutz sowie am Artenschutz ausgerichteten Stadtentwicklung, der zudem wirtschafts- und strukturpolitische Aspekte abdeckt.

Als erstes wäre da die Reduzierung der Flächeninanspruchnahme als politisches Ziel zu nennen. Inzwischen ist der Schutz der Ressource Boden auch als Grundsatz sowohl in die Europäische Stadtentwicklungspolitik als auch in der Nachhaltigkeitsstrategie der Bundesregierung implementiert. Konkretes Ziel ist die Inanspruchnahme zusätzlicher Flächen für Siedlungs- und Verkehrszwecke bis zum Jahr 2030 bundesweit auf unter 30 Hektar pro Tag zu begrenzen.

Ein zweiter Aspekt sind die klimapolitischen Zielsetzungen der Bundesregierung (festgeschrieben im Klimaschutzplan 2050 und Aktionsprogramm Klimaschutz 2020). Bei etlichen Flächenentwicklungsprojekten der RAG Montan Immobilien fließen diese Ansätze in die Planung als auch in die Realisierung ein. So wurde das Kreativ.Quartier Lohberg in den vergangenen Jahren auf einem ehemaligen Zechenstandort im niederrheinischen Dinslaken durch einen erneuerbaren Energiemix als CO₂-neutrales Stadtquartier realisiert.

Auch beim interkommunalen Entwicklungsprojekt „Freiheit Emscher“ der Städte Bottrop und Essen, das fünf ehemalige Bergbauflächen der RAG einschließt, spielt der Klimaschutz eine bedeutende Rolle. Neben der Revitalisierung der ehemaligen Bergbaustandorte vernetzt das Projekt die unterschiedlichen Freiräume im Planungsraum und qualifiziert sie zu einer städte-übergreifenden Landschaft, die als so genannte Trittsteinbiotop ökologische Aspekte aufgreift und harmonisch in die Landschaft einbindet – durch Gründächer, vertikales Grün an Wänden

und Fassaden sowie durch ein integriertes Regenwassermanagement. Darüber hinaus wird eine grüne Landschaftsdiagonale von Nord-Ost nach Süd-West mit neuen Rad- und Fußwegeverbindungen sowie einer neuen Trasse für Nahverkehr und Elektromobilität geschaffen. Derzeit laufen die Vorbereitungen zur Einrichtung des gemeinsamen Projektbüros der Städte und der RAG Montan Immobilien sowie eine aktive Beteiligung der Bewohner*innen über die Online-Plattform „beteiligung.freiheit-emscher.de“, auf der bis Ende Mai Ideen aus der Bürgerschaft für die Entwicklung des Projektgebietes als Ganzes oder fokussiert auf einzelne Quartiere gesammelt werden.

Angesichts der derzeitigen Corona-Pandemie wird der nächste Impuls für die nachhaltige Entwicklung von ehemaligen Bergbauflächen nicht auf sich warten lassen. Sicherlich wird das Thema Digitalisierung und Vernetzung mit modernen Glasfasersystemen einen hohen Stellenwert bekommen, sowohl für Wohnbau- als auch für Gewerbeareale. Das Thema Homeoffice und Smartbuildings wird bei den Planern deutlich stärker in den Fokus geraten, denn nur so werden sich Wirtschaft und Gesellschaft den unberechenbaren pandemischen Herausforderungen stellen, sich als resilient erweisen und langfristig überleben können. □



Und in all den Jahren, von meinem Start in der Immobilienwirtschaft bis heute mitten in Zeiten der Corona-Pandemie, hat mich – über 15 Jahre lang – der Immobilienbrief regelmäßig als wertvolle und kompetente immobilienwirtschaftlichen Informationsquelle begleitet. Er verschaffte mir einen

detaillierten Überblick über unsere Branche, machte mir deutlich, welche Wirtschaftskraft dahintersteckt und lieferte mir jederzeit die aktuellen Entwicklungstrends. Dafür möchte ich dem Herausgeber Werner Rohmert und seinem Team um Marion Götza herzlichst danken.

RAUS AUS DEM REPARATURBETRIEB

Duisburg wagt mit einer neu aufgestellten Wirtschaftsförderung und mit dem Ankauf von Schlüsselarealen eine neue Phase der Stadtentwicklung. Dr. Gudrun Escher sprach mit Rasmus C. Beck, seit Februar 2021 Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung, und Bernd Wortmeyer, Geschäftsführer der städtischen Wohnungs- und Baugesellschaft Gebag.

Herr Beck, was hat Sie daran gereizt, von der Business Metropole Ruhr und der Wirtschaftsförderung für

die gesamte Region in gleicher Funktion zur Stadt Duisburg zu wechseln?

Rasmus C. Beck: Die Stadt Duisburg hat Ende 2020 ein Vierjahresprogramm zur Weiterentwicklung von Zukunftsthemen vor allem in Richtung Innovation, Technik und Wissenschaft beschlossen. Diesen Prozess wird die neu strukturierte Wirtschaftsförderung unter neuem Namen begleiten und vorantreiben. Ausgehend von dem industriellen Kern der Stahlwerke und des metallverarbeitenden Gewerbes sowie der globalen Vernetzung des Hafens gilt es, die vorhandenen Stärken weiter zu stärken und auch im Ausland den Standort zu positionieren. Dazu gehört ganz aktuell die Wasserstofftechnologie, die mit der Gründung des Vereins „Hy.Region.Rhein.Ruhr“ als Motor für eine CO2-neutrale Industrieproduktion Fahrt aufgenommen hat. Duisburg kann durch die Bündelung der Kräfte zum Wasserstoff-Hotspot in Deutschland und Europa werden, weil hier die industrielle Verwertung geballt stattfinden wird. Duisburg ist auf dem Sprung, nach vorne. Daran werden wir weiter mit aller Kraft arbeiten.

Wie eigenständig kann die Wirtschaftsförderung agieren und worin besteht die Zusammenarbeit mit der Gebag?

Rasmus C. Beck: Durch die Verbesserung der Rahmenbedingungen und Ressourcen wird die Wirtschaftsförderung wieder gestalten und vorausgehen können. Wir brauchen die Beinfreiheit, Projekte anzuschieben und neue Innovationsplattformen zu gestalten, um für den Wirtschaftsstandort alle Potenziale herausholen zu können. Doppelstrukturen sind dabei unbedingt zu vermeiden. Wir setzen auf eine partnerschaftliche Zusammenarbeit auf Augenhöhe. Die **GFW** ist Impulsgeber. Insbesondere gegenüber unseren Gesellschaftern – also auch der **Gebag** - sehen wir uns als Motor und Dienstleister im Team Duisburg.

In der Flächenentwicklung werden wir mit der Gebag sehr eng von der Konzeptionierung bis zur Vermarktung zusammenarbeiten, schließlich gehören diese großen Entwicklungsareale wie Am Alten Güterbahnhof/Duisburger Dünen, Wedau Nord und Sechs-Seen-Wedau zu den wichtigsten Projekten für die Zukunft der Stadt. ►

**DNL gratuliert
RESEARCH MEDIEN AG
zum
20-jährigen Bestehen!**



BETEILIGUNGEN IN TOP-GEWERBEIMMOBILIEN IN DEN USA

- Aktuell Beteiligungen in deutschen Publikumsfonds – vollregulierter AIF –
- DNL – erfolgreich seit 2002 in Deutschland und den USA
- Büros in Düsseldorf und Atlanta
- Angebote für institutionelle Anleger
- US-Partner mit erfolgreicher Leistungsbilanz seit 2005

DNL VERTRIEBSGESELLSCHAFT
MBH & CO. KG
Burggrafenstraße 5
40545 Düsseldorf

Tel.: 0211-52 92 22 0
Fax: 0211-52 92 22 20
E-Mail: info@dnl-exclusive.de
Web: www.dnl-exclusive.de

SIE SUCHEN PASSGENAUE DIGITALLÖSUNGEN FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT?



**Seit über 20 Jahren inhabergeführt und erfolgreich auf dem deutschen Markt:
Die WM KG und ifaktor GmbH bündeln ihr Knowhow unter einem Dach.**

Die Immobilien- und IT-Spezialisten verbinden das Beste aus beiden Welten: Langjährige Erfahrungswerte, ein tiefes Marktverständnis, Agilität und innovatives Denken. Am Kölner Standort arbeiten derzeit 25 Mitarbeiter/innen in Raum- und Personalunion, um dem Trend der Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft zunehmend gerecht zu werden.

Von Datenraumlösungen für Immobilien, sicheren Cloud-Diensten, Dokumenten-Management-Systemen bis hin zu KI-basiertem Prozessmanagement. Unsere IT-Lösungen sind so individuell wie Ihr Unternehmen.



**Das Beste aus zwei Welten!
Wir machen Sie zukunftsfit.**

Sprechen Sie uns gerne an!

Erwin Wirtz
erwin.wirtz@wmkg.de

Telefon +49 221 77 535 10

Christian Wolff
christian.wolff@ifaktor.de

Die inhabergeführte WM Wirtz & Müller Immobilien KG ist auf die Begleitung von gewerblichen Immobilieninvestments spezialisiert.
www.wmkg.de



IFAKTOR 
Systeme | Software | Service

ifaktor GmbH ist eine inhabergeführte IT-Unternehmensberatung.
www.ifaktor.de

Bernd Wortmeyer: Die städtische Wohnungsgesellschaft Gebag hat neben ihrem Hauptzweck, den Bestand an ca. 12.000 Wohnungen zu betreuen, ein gesellschaftsrechtlich getrenntes Unternehmen für die Flächenentwicklung gebildet. Das gibt der Stadt die Möglichkeit, Entwicklungsareale in Eigenregie zu übernehmen wie zuletzt das Güterbahnhofs-gelände. Das hat die Gebag mit Eigenkapital und Bankkrediten angekauft. Die Stadt unterstützt lediglich mit Bürgschaften.

Sind Grundstücksankäufe durch die Stadt eine neue Strategie?

Bernd Wortmeyer: So kann man das sagen. Nach dem Erwerb von Bahnflächen an der Wedau ist das Güterbahngelände südlich vom Hauptbahnhof zum Schlüsselprojekt geworden. Dort waren verschiedene Ansätze zur Entwicklung der Branche gescheitert, zuletzt am Einspruch der Bürgerschaft und der Gewerbetreibenden gegen einen großen Möbelhandel. Unter städtischer Regie mit einer breiten, sehr erfolgreich digital organisierten Bürgerbeteiligung konnte jetzt der städtebauliche Wettbewerb mit einem zukunftsweisenden Ergebnis entschieden werden. Künftig wird dort ein gemischt genutztes Quartier mit Wohnen, Gewerbe und einem hohen Freiflächenanteil entstehen. Das ist ein Signal für die weitere Entwicklung in der Gesamtstadt.



„Sechs Seen Wedau“ 30 ha in Wasserlage Wedau-Süd. Foto: Bernd Uhlen © Gebag

Wie ist das zu verstehen?

Bernd Wortmeyer: Die zentrale Lage stellt eine Erweiterung der City dar und schließt den grünen Ring um die Innenstadt an entscheidender Stelle. Gleichzeitig wird von hier aus die Brücke geschlagen zu den Entwicklungsflächen an der Wedau und zu dem Projektstandort der IGA 2027 in Hochfeld mit dem Rheinpark. In qualitativer Hinsicht folgt Duisburg hier den Maximen der Neuen Leipzig Charta. Die Vergabe der Grundstücke und deren Bebauung wird sorgfältig geprüft. Wir suchen das beste Konzept und nicht die schnellste Rendite. Ziel ist es, eine neue Urbanität zu gestalten.

Grußwort



Wer braucht denn noch so etwas? Old-school? Ist nach 20 Jahren „Der Immobilienbrief“ noch zeitgemäß? Zugegeben, das sind böse Fragen, wenn es darum geht, ein Jubiläum zu feiern. Aber wir alle müssen uns stets hinterfragen, ob wir noch auf der Höhe der Zeit sind. Bei aller

Schnelligkeit unseres Seins dürfen wir aber nicht vergessen, dass wir in einer auf Beständigkeit ausgerichteten Branche tätig sind. Es geht nicht um schnelle Effekthascherei sondern um nachhaltige Investments. Deshalb sind flüchtige Influencer nicht gefragt, sondern fundierte Analysen und kritische Begleitung. Hier hat das Autoren-Team um „Immobilienbrief-Chef“ Werner Rohmert zwei Jahrzehnte ausgezeichnete Arbeit geleistet, Branche und deren Wandel hintergründig hinterfragt und manchmal auch nicht ganz bequem mit Beiträgen begleitet. In diesem Sinne herzlichen Glückwunsch zum Jubiläum!

Klaus Franken

GF Catella Project Management GmbH

Rasmus C. Beck: Die mutige Entscheidung, sich Zeit zu lassen, muss nun konsequent durchgehalten werden, am Güterbahnhof wie im innerstädtischen Mercatorviertel, dessen Vermarktung durch Corona verzögert wurde. Investitionen in Duisburg haben bisher oft einen lokalen Bezug wie bei Mercator One oder mit besonderem Touch bei der Hochzeitsmeile in Marxloh. Aber die Strahlkraft nach draußen muss gestärkt werden und mit Zukunftsthemen überzeugen. Projekte wie der geplante neue Campus der Ingenieurwissenschaften der Universität Duisburg-Essen auf dem Areal Wedau-Nord bieten außergewöhnliche Chancen für ein Technologiequartier mit exzellenter Anbindung an das Schienennetz und zum Flughafen Düsseldorf.

Könnten Sie das Projekt Wedau näher erläutern?

Bernd Wortmeyer: Die Wedau ist Naherholungsgebiet rund um die Regattabahn. Daneben bestand hier ein großes Ausbesserungswerk der Bahn. Das ist inzwischen stillgelegt. Das Gesamtgelände von 90 ha haben wir in zwei Zonen geteilt. In Wedau-Süd angrenzend an den Düsseldorfer Norden entsteht ein neues Wohnquartier mit Kita und allem was dazu gehört. Die Vermarktung ist erfolgreich angelaufen. Wedau-Nord wird Wissenschaftsstandort. Dort ist zum Teil in einer historischen Halle Platz für rund 300.000 qm BGF. Nur ein Drittel davon wird die Universität für ihren neuen Campus in Anspruch nehmen. Die Gebag hat für beide Areale die Aufbereitung zur Weitervermarktung übernommen. ►

Wann wird Duisburg dem Immobilienmarkt mehr zu bieten haben als Wiedervermietungen am Innenhafen?

Rasmus C. Beck: Noch sind die Büroflächenreserven stark begrenzt und damit auch die Attraktivität des Standorts. Neben den genannten Neuentwicklungen stehen die Chancen inzwischen gut, auch in der lange vernachlässigten Altstadt punktuell neue Akzente zu setzen – etwa auf der Brache an der Steinschen Gasse, die inzwischen ebenfalls in städtisches Eigentum übergegangen ist. Unsere Aufgabe besteht darin, alle Einzelstandorte – von der Wedau im Süden bis zu den nördlichen Stadtteilen – in ein Gesamtbild einzubinden und das im Einklang mit den wirtschaftlichen Potenzialen.

Alle diese Pläne setzen Wachstum voraus. Wie realistisch ist das für eine Stadt wie Duisburg?

Rasmus C. Beck: Schon lange ist die Nachfrage nach Flächen größer als das Angebot. Duisburg steht bei Unternehmen, Projektentwicklern und Investoren schon ganz oben auf der Liste. Allein im letzten Jahr konnte die GFW weit über 400 Anfragen nach Gewerbeeinheiten aller Assetklassen zählen. Und das in Pandemiezeiten. Dies

Grußwort



Seit nunmehr 20 Jahren freuen wir uns jeden zweiten Freitag auf den „Der Immobilienbrief“, der uns mit seinen „Daten – Fakten – Meinungen“ zum Immobilienmarkt informiert, zum Nachdenken anregt und gelegentlich auch zum Schmunzeln bringt.

Wir schätzen die Offenheit der Debatte und die kritische Sicht auf einige Themen des Herausgebers Werner Rohmert und seinem kompetenten Autoren-Team.

Wir gratulieren ganz herzlich zum Jubiläum und freuen uns auf viele weitere Jahre „Der Immobilienbrief“.

Henrik Fillibeck,
Vorstand Catella Real Estate AG, München



Praxispartner gesucht!
Duales Studium: Betriebswirtschaft/
Immobilienbewertung (B.A.)

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

Werden Sie Praxispartner!

Weitere Informationen:
www.hypzert.de/de/duales_studium

**Statement zum 20-jährigen Jubiläum
des Immobilienbriefs**



Das Redaktionsteam um Werner Rohmert informiert seit 20 Jahren über den Immobilienmarkt. Dabei entspricht die genaue Betrachtung der lokalen Immobilienmärkte genau dem Ansatz der LEG: Für uns steht die Kundennähe an erster Stelle, wir wollen persönlich für unsere Kunden und Partner da sein – und das geht nur, wenn wir die Menschen vor Ort kennen.

Die besonderen Herausforderungen der Pandemie haben uns gezeigt, worauf es wirklich ankommt und wie schnell sich die Ansprüche an das Wohnen ändern können. Der Immobilienbrief berichtet zuverlässig über Meinungen, Fakten und Tendenzen in der Wohnungswirtschaft und ist somit ein wichtiger Partner, um den Anforderungen unserer Kunden marktgerecht zu entsprechen. Wir danken dem gesamten Team für die tolle Arbeit der vergangenen 20 Jahre und sind froh, auch die nächsten Jahre gemeinsam beschreiten zu dürfen.

Lars von Lackum

Vorstandsvorsitzender (CEO) der LEG Immobilien SE

untermauert die Attraktivität Duisburgs als Unternehmens- und Wirtschaftsstandort. Aber auch im Bereich des Wohnungsmarktes zeigt sich, dass Privatpersonen Duisburg auf dem Radar haben: Neu-Duisburger, die sich aufgrund des guten Preis-Leistungs-Verhältnisses zu einem Umzug hierher entschieden haben, weil der hiesige Markt, im Gegensatz zu Schwarmstädten im Rheinland wie Düsseldorf, nicht überhitzt und die Lagegunst exzellent ist. Nicht zuletzt aus diesem Grunde hat der Immobilien Kompass des Capital-Magazins unsere Stadt mit der höchstmöglichen Bewertung versehen. Die Renditen in A-Städten gehen gegen Null. Die B-Standorte kommen. Und Duisburg ist als einer von zwei Standorten mit höchster Empfehlungsstufe bundesweit ganz an der Spitze. Moderate Preise, riesige Chancen. So kann man es zusammenfassen.

In Duisburg erarbeiten wir neue, innovative Konzepte, um wettbewerbsfähiger zu werden und zu wachsen. Dabei haben wir – im Team Duisburg – alle Stellschrauben im Blick: Investitionen in attraktiven und zugleich bezahlbaren Wohnraum, in repräsentative Büroflächen und Gewerbeparks, eine gute Infrastruktur mit Nahverkehr, Schulen und attraktive Arbeitsplätze. □

“MIT MIETE INS EIGENHEIM“

Interview Gerald Evans

Mit seinem alternativen Erwerbsmodell für private Bauherren, der Mietübergabe, will Gerald Evans den Wohnungsbau aufmischen. Wir sprachen mit dem rührigen Unternehmer und Chef der GECCI Gruppe.

Vom gelernten Maurer zum Bauingenieur und Unternehmer. **Gerald Evans** hat das Baugeschäft von der Pike auf gelernt. Nach vielen Jahren im Ausland, mit Bauprojekten in Afrika, Asien, Europa und Südamerika, kehrte der gebürtige Hesse 2014 nach Deutschland zurück. In der Heimat angekommen ärgerte es ihn, dass die europäische Immobilienkreditlinie es privaten Bauherren mittlerweile schwer macht, sich den Traum vom Eigenheim zu erfüllen. Vier Jahre tüftelte Evans an einem alternativen Erwerbskonzept, bis er schließlich im Frühjahr 2019 die GECCI „Mietübergabe“ der Öffentlichkeit präsentieren konnte und 2020 mit der Realisierung der ersten Einfamilienhäuser begann.

Herr Evans, Sie bieten ein alternatives Erwerbsmodell an, die „Mietübergabe“, wie funktioniert das?

Gerald Evans: Die Mietübergabe verbindet die Sicherheit der Grundschuldfinanzierung mit der Flexibilität der Miete. Das Konzept wurde mehrfach von renommierten



Gerald Evans, Gründer und geschäftsführender Gesellschafter von GECCI

Wirtschaftsprüfern – auch aus den Big Four – und Anwaltskanzleien geprüft. In der Praxis prüfen wir zunächst Ihre finanziellen Möglichkeiten. Dann sagen Sie uns, wo Sie gerne bauen möchten und wir suchen gemeinsam das passende Grundstück. Anschließend kalkulieren wir gemeinsam die Baukosten und ermitteln die Gesamtsumme. Diese wird durch die gewünschte Mietzeit, die zwi-

schen 23 und 32 Jahren liegt, geteilt und das ist die Basis der monatlichen Kaltmiete. Hinzu kommen noch Nebenkosten wie Versicherungen etc., Verwaltungs- und Projektierungskosten, die zwischen 13 bis 17 Prozent der Gesamtsumme liegen. Auch die Heizkosten sind in der Miete enthalten, nur Strom- und Wasserverbrauch zahlen Sie wie bei der klassischen Miete direkt an Ihren Anbieter.

Klingt erstmal nach „Mietkauf“.

Gerald Evans: Die Mietübereignung unterscheidet sich in ganz wesentlichen Punkten. Zunächst ist bei uns weder eine Anzahlung, noch eine Schlusszahlung fällig. Das heißt, Sie können ohne Eigenkapital bauen. Außerdem ist der Tilgungsanteil bei der Mietübereignung wesentlich höher, wir kalkulieren inklusive Zinsen mit 75 bis 80 Prozent der Bausumme. Mietkauf-Modelle rechnen meistens bis maximal 60 Prozent. Der Jahreszins bei GECCI Projekten mit Mietübereignung beginnt bei 1,65 Prozent und ist für die gesamte Laufzeit von bis zu 32 Jahren fest. Damit sind wir zu jeder Bank wettbewerbsfähig.

Sie finanzieren, bauen und verwalten selbst. Wie sichern Sie den späteren Eigentümer ab?

Gerald Evans: Wir schließen zwei Notarverträge mit Ihnen ab. Einen Mietvertrag und einen Übereignungsver-

Grußwort



In den 20 Jahren seit der ersten Ausgabe des „Immobilienbrief“ ist Werner Rohmert seinem Stil treu geblieben. Seine Meinung bildet er mit hoher Immobilien-Expertise und dem analytischen Schafsinne des Volkswirtschaftlers. Das Ergebnis bringt er eloquent und, wenn angebracht, auch mit feinsinnigem Humor zu Papier.

Oft polarisiert Werner Rohmert, vor allem wenn seine Prognosen konträr zum kurzsichtigen Mainstream ausfallen. Doch am Ende hat er meistens Recht.

Der „Immobilienbrief“ ist als wichtiges Organ für alle Marktteilnehmer etabliert und wird die Leserschaft hoffentlich noch mit vielen weiteren Ausgaben begleiten über die heutige Ausgabe hinaus.

Herzlichen Glückwunsch zur 500. Ausgabe des „Immobilienbrief“!

Thomas F. Roth,
Vorstand Immac Holding AG

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

trag. Dazu werden Sie als künftiger Eigentümer in Form einer Auflassungsvormerkung im Grundbuch eingetragen. Dies ist beim Mietkauf nicht möglich und macht die Mietübereignung für Kunden insolvenzfest. Nach Ablauf



Projekt in Bockenem

der vereinbarten Mietzeit werden Sie damit Eigentümer und zahlen nur noch die fällige Grundsteuer, mehr nicht.

Neben der Grundstückssuche mit Kunden realisieren Sie auch aktiv Bauprojekte. Wie ist da der Stand?

Gerald Evans: In Bockenem sind die Planungen abgeschlossen und die Erschließung des rund 8.460 qm großen Areals läuft. Im weiteren Jahresverlauf werden dort 10 Einfamilienhäuser entstehen. Bockenem verfügt über gute Infrastruktur und befindet sich mit Anschluss an die Autobahn A7 im Einzugsgebiet von Hannover, Salzgitter und Wolfsburg. Die Eigenheime werden jeweils über eine Grundstücksgröße von rund 650 bis 1200 qm und eine Wohnfläche zwischen 96 qm und 180 qm verfügen. Energieeffizienz KfW-55 ist Mindeststandard. Die Kaltmiete je Quadratmeter ist von individuellen Ausstattungen abhängig und wird bei unter 7 Euro beginnen. Dies entspricht einem Zinssatz ab 1,65 Prozent. Auch die Nachfrage ist erfreulich, 50 Prozent der Häuser sind reserviert.

Unser zweites Projekt ist in Linnich (Kreis Düren). Dort haben wir im April zwei nebeneinander liegende Grundstücke mit 546 qm bzw. 420 qm gekauft. Auf den Grundstücken befindet sich jeweils ein Eckreihenhaus mit 113,50 qm Wohnfläche und ein Reihenhaus mit 122,26 qm Wohnfläche. Beide Objekte befinden sich bereits im Rohbau. GECCI wird voraussichtlich im Mai mit dem Innenausbau beginnen.

Neben Neubauten wollen Sie künftig auch sanierte Bestandsimmobilien anbieten?

Gerald Evans: Richtig. Dieser Schritt liegt auf der Hand. Denn der Kauf und die Sanierung von Bestandsim-

mobilien lässt sich deutlich schneller umsetzen, als bei Neubauten. Entsprechend schneller können wir unsere Ziele erreichen und ein cashflow-starkes Immobilienportfolio zur Zinszahlung und Tilgung der Anleihen aufbauen.

Stichwort Anleihen. Wie finanzieren Sie sich und welche Sicherheiten bieten Sie?

Gerald Evans: Im Wesentlichen finanzieren wir uns über langfristige Bank-Darlehen und Fördermittel – beispielsweise für energetischen Bau. Dass wir diese für unter 1,5% p.a. erhalten, bestätigt die Solidität unseres Geschäftsmodells. Teures Mezzanine-Kapital oder Private Equity nutzt GECCI nicht. Zudem haben wir zwei Anleihen – 5,75 Prozent p.a. bei einer Laufzeit von 5 Jahren und 6,00 Prozent bei einer Laufzeit von 7 Jahren – emittiert. Beide Wertpapiere notieren an der Börse Frankfurt. Diese Mittel nutzen wir, um unbürokratisch Grundstücke bzw. Immobilien zu kaufen und die Projekte zu beginnen. Als Sicherheiten sind erstrangige Grundschulden für die Finanzierungsgemeinschaft vorgesehen. Die Finanzierungsgemeinschaft besteht aus der GECCI Investment – also den Anleiheinvestoren – und den Trägern der langfristigen

Grußwort



„Der Immobilienbrief begleitet uns bereits seit zwei Drittel des Bestehens der Real I.S. und ist mit seiner Berichterstattung zum Immobilienmarkt zu einer wichtigen Informationsquelle geworden. In den vergangenen 20 Jahren hat sich vieles ereignet – die Finanzkrise 2008, die aktuelle Corona-Pandemie, aber auch die Entwicklung der

Immobilie zu einer essenziellen Anlage für institutionelle Investoren sowie eine zunehmende Regulierung der Märkte im Sinne der Anleger. Nicht zuletzt beschäftigen uns die anhaltende Niedrigzinsphase und die Renditekompression bei Immobilieninvestments, während die Digitalisierung immer konkretere Formen annimmt. So war und ist die Immobilienbranche von einem steten Wandel geprägt, in dem der Immobilienbrief eine Konstante darstellt und immer zuverlässig, aktuell und fair informiert. Veränderungen des Marktes, Trends und Meinungen so professionell aufbereitet zu bekommen, hilft auch uns, einen anderen Blickwinkel einzunehmen. Wir freuen uns auf weitere 20 Jahre des Immobilienbriefes im Dienste der Branche.“

Jochen Schenk

Vorstandsvorsitzender der Real I.S. AG

Kredite. Beim Projekt Bockenem sind die Grundschulden bereits eingetragen.

Abschließend. Wie sehen ihre nächsten Schritte aus?

Gerald Evans: Wir freuen uns, dass das Interesse seit unserem Marketingstart im zweiten Halbjahr 2020 hoch ist. Wir haben Anfragen aus unterschiedlichsten Regionen. Daher werden wir im Sommer mit einem Franchisesystem starten. Regional verwurzelte Franchisepartner können schneller passende Grundstücke finden und Kunden über die gesamte Zeit bis zum Einzug persönlicher begleiten. GECCI selber wird weiterhin das Marketing übernehmen und größere Projekte – dazu führen wir derzeit intensive Gespräche – realisieren. □

BEWERTUNGSMONOPOLY

Ein Grußwort im Kontext

**Hans Christoph Ries, Finanzjournalist/
Investmentanalyst (DVFA)**

Frankfurt, die Metropole am Main, ist unbestritten der Schmelztiegel der deutschen Kapitalmarktszene. In Mainhattan dreht sich fast alles um ein zentrales Thema: Bewertungen - und das in allen Facetten. Ob konservative, kreative oder progressive Ansätze zumeist rational aber auch irrational, sie alle bilden ein hetero-

Grußwort



Wir gratulieren dem Immobilienbrief herzlich zum 20-jährigen Bestehen! Wir schätzen die Bandbreite der Themen und kompetente Berichterstattung in einer Branche, die in den vergangenen zwei Dekaden tiefgreifende Veränderungen erfahren hat und gerade erfährt. Mutige Editorials außerhalb des Mainstreams und guter Journalismus gepaart mit aktuellen Fakten zu Deals, Trends sowie Hintergrundinformationen - wie der Immobilienbrief sie zuverlässig bietet - sind für uns unverzichtbar, ebenso wie die immer aktuellen Beiträge von Marktteilnehmern zu Gewerbe- und Wohnimmobilien - und das in den verschiedenen Publikationen des Immobilienbriefs und nicht zuletzt auch im Fondsbrief. Als Anbieter von Publikumsfonds für private und semiprofessionelle Anleger mit mittlerweile über 15 Fonds, die in den letzten Jahren an ihre Anleger durchschnittlich immer mehr als 4 % vor Steuern ausgezahlt haben, freuen wir uns auch künftig auf spannende Beiträge aus der Welt der Immobilien, bedanken uns bei der Redaktion und grüßen mit einem schwungvollen „Weiter so“!

Andreas Heibrock

Geschäftsführer PATRIZIA GrundInvest

EMPIRA

REAL EXPERTS.
REAL VALUES.

Whole-Loan & Mezzanine-Finanzierungen

Individuelle Finanzierungen für Ihr Immobilienprojekt

genes Spektrum, das kombiniert mit Gier allzu oft in Finanzakrobatik mündet. Die Folgen sind bekannt und manifestieren sich in zum Teil heftigen Berg- und Talfahrten der betroffenen Assetklasse. Vor allem disruptive Entwicklungen befeuern die Phantasie und den Einfallsreichtum der Analystengilde. Wer es in einer solchen Situation schafft, vorauszusehen, wie die Reaktionen der Marktteilnehmer auf den Umbruch ausfallen oder aber diese in seine Denkrichtung beeinflussen kann, ist der Protagonist. Sich auf die neue Sachlage einzustellen, vermeintlich konventionelle Denkweisen über Bord zu werfen, das hat oberste Priorität.

Genau eine solche Begebenheit geschah im November 1989 mit dem Fall der Mauer. Im darauffolgenden Jahr der Wiedervereinigung Deutschlands war ich als Investmentanalyst beim „Der Platow Brief“ tätig und lernte dort Werner Rohmert kennen, der unsere Redaktion als Externer maßgeblich bei der Erstellung der Platow Prognose unterstützte. Werner war zu jener Zeit Unternehmensberater und bewertete Liegenschaften im Auftrag der Treuhandanstalt. Für unser Team war dies ein Glücksfall, denn so bekamen wir schnell mit, dass die ostdeutsche Wirtschaft deutlich maroder als angenommen war und die Bürger im Westen über den Zustand Ostdeutschlands von den Politikern hinters Licht geführt wurden. Bedenken wurden beiseite geräumt. Ostphantasie war das neue Credo. Euphorie und Gier waren entfacht.

Diese Stimmungslage nutzten die politisch Verantwortlichen und initiierten den ersten großen privaten West-Ost Transfer. Steuerliche Anreize beim Bau von Wohnimmobilien ließen die Herzen der Investoren höher schlagen und kurbelten die Baubranche an. Die rosarote Brille war aufgesetzt. Die Preise schnellten nach oben und überschritten nicht selten das Westniveau. Die Ernüchterung ließ nicht lange auf sich warten. Die vorhergesagten Mieten erwiesen sich als Makulatur. Die Ostimmobilien vieler Wessis entpuppten sich als Flops.

Im Gegensatz zu den sich andeutenden Verwerfungen am deutschen gewerblichen Immobilienmarkt ist das Malheur vieler Ostimmobilien aus aktueller Sicht eher eine Randnotiz. Heute im Jubiläumsjahr von „Der Immobilienbrief“ wird der Markt mit mehreren disruptiven Entwicklungen konfrontiert. Die Schlagworte in diesem Zusammenhang lauten: **modern money policy, Digitalisierung und Corona.**

Die unheilvolle Allianz von Regierungen und Notenbanken hat den Zins fast weltweit als Regulativ der Kapitalmärkte außer Kraft gesetzt. Die Zentralbanken greifen in Zeiten überbordender Staatsschulden massiv in den Zinsbildungsprozess ein und haben durch die Atomisierung der Zinsen diese quasi abgeschafft. Für den homo

Macht weiter so ...



500 Ausgaben „Der Immobilienbrief“ sind eine Erfolgsstory, die nun schon fast 20 Jahre läuft. Meine Gratulation, lieber Werner, an Dich und das ganze Team!

Wenn ich so zurück denke an unsere Gespräche über die Idee, einen pdf-Newsletter ins Leben zu rufen, dann wird mir bewusst, wie schnell die Zeit vergeht. Wir haben damals viel über Inhalte und Struktur diskutiert. Eines stand aber nie zur Diskussion: Die Idee, das Ganze nicht zu drucken, sondern nur als pdf zu verschicken. Das mag heute langweilig oder überholt klingen, im Jahr 2000/2001 war es ein ungewöhnlicher Gedanke. Schneller, papiersparend und damit günstiger in der Produktion waren einfach zu gute Argumente.

Es hat funktioniert, wie man an dieser 500-ten Ausgabe sieht. Was nicht funktionierte, war unsere 50/50-Partnerschaft, mit der wir begannen. In vielen Dingen waren unsere Ansichten zu unterschiedlich. Die Ambivalenz unserer Alpha-Persönlichkeiten war zu groß. Trotzdem ist eine freundschaftliche Verbundenheit geblieben und die Trennung verlief so harmonisch wie die Gründung. Das ist Deine Art, lieber Werner, die auch zu Deinem Erfolg beigetragen hat.

Früher wurde ich öfters gefragt, ob meine Entscheidung auszusteigen, richtig war. Wenn ich anlässlich dieses Jubiläums wieder darüber nachdenke, dann würde ich immer noch sagen: ja. Natürlich ist der Erfolg der Research Medien AG sensationell. Aber ich sehe auch, wie viel Arbeit das ist. Nicht, dass ich Arbeit scheue, aber ein ganzes Team zu führen, machst Du, lieber Werner, viel besser als ich. Ein Netzwerk aufzubauen und zu pflegen ist eine Herausforderung, für die ein zahlenverliebter, analytischer Journalist nur bedingt geeignet ist. Ein Elefant eignet sich nicht als Porzellanverkäufer.

Vielleicht ist das auch ein Grund, warum ich mich neidfrei und ganz ehrlich für Dich und das Team freuen kann. Ich wünsche Dir und allen MitarbeiterInnen Gesundheit und Kraft für die nächsten 500 Ausgaben. Und bei der 1.000-ten Ausgabe trinken wir mindestens ein Glas Champagner, das uns in diesen Zeiten nicht vergönnt ist.

Stefan Loipfinger



DEUTSCHE FINANCE GROUP

WERBUNG

FUND
18

DEUTSCHE FINANCE INVESTMENT FUND 18
GMBH & CO. GESCHLOSSENE INVKG

INSTITUTIONELLE INVESTITIONSSTRATEGIE IMMOBILIEN

- » Investieren mit dem Marktführer
- » Institutionelle Investitionsstrategie für Privatanleger
- » Investitionen in die Assetklasse Immobilien
- » Streuung in mehrere weltweite börsenunabhängige Investments
- » Strategische Portfolio-Anpassungen während der Laufzeit des Investmentfonds
- » Beteiligungssumme ab 5.000 EUR zzgl. 250 EUR Agio

DF DEUTSCHE FINANCE INVESTMENT GMBH

Leopoldstraße 156
80804 München

Telefon +49 (0)89 - 64 95 63 -0
Telefax +49 (0)89 - 64 95 63 -10

funds@deutsche-finance.de
www.deutsche-finance.de/investment

Diese Anzeige ist kein Angebot, sondern eine unverbindliche Werbemitteilung. Die Angaben können eine Aufklärung oder Beratung durch Ihren Betreuer nicht ersetzen. Die Einzelheiten zu den von der DEUTSCHE FINANCE GROUP initiierten geschlossenen Investmentvermögen, insbesondere Angaben zu den mit einer Investition in diese unternehmerischen Beteiligungen verbundenen Risiken, entnehmen Sie bitte jeweils dem allein für eine Anlageentscheidung maßgeblichen Verkaufsprospekt nebst eventuellen Nachträgen, den Anlagebedingungen und den wesentlichen Anlegerinformationen. Sie erhalten die vorgenannten Dokumente in deutscher Sprache kostenfrei bei der DF Deutsche Finance Investment GmbH, Leopoldstraße 156, 80804 München oder unter www.deutsche-finance-group.de.

Bildquelle: AdobeStock_257930112

oeconomicus scheiden daher Anlagen an den Geld- und Anleihemärkten als reale Geldvernichtung aus. Damit schwinden die Anlagealternativen und das Kapital drängt dorthin, wo Renditen vermeintlich noch zu erzielen sind. Dies erhöht in diesen Assetklassen die Nachfrage und hat einen Boom bei Sachwerten entfacht. Ob Aktien, Immobilien oder Rohstoffe, um hier die wichtigsten zu nennen, deren Preise bzw. Notierungen steigen seit Jahren in zum Teil nie dagewesene Dimensionen.

Im Zuge dieser Entwicklung sind die Anfangsrenditen wie etwa bei Core Immobilien in den Bereich von 2,7% -2,8% gefallen. Mit dieser unternehmerischen Minirendite, bei der noch Erwerbsnebenkosten und natürlich die laufenden Kosten und der echte Werteverzehr zu berücksichtigen sind, ist kein Blumentopf zu gewinnen. Sie ist schlichtweg nicht risikoadäquat. Zinsänderungsrisiken, Nachfrageänderungen etwa wegen des Vormarschs des home office und andere Unwägbarkeiten können bei dieser spärlichen Rendite nicht ausreichend abgedeckt werden.

Und dennoch werden Objekte dieser Art gehandelt. Der Anlagenotstand auf der einen Seite bei paralleler Bestrafung von Liquiditätshaltung auf der anderen Seite befeuern diesen Irrsinn. Solange Investoren Chancen sehen, jemanden auf der Talfahrt der Renditen zu finden, der ihnen das Objekt zu einem höheren Preis abkauft, dreht sich die Spirale weiter.

Die von den Zentralbanken ausgehende Geldflut dürfte sich erst einmal fortsetzen und damit Aktien-, Immobilien-, und Rohstoffmärkte weiter alimentieren. Für die potentiellen Käufer ist es dabei nicht mehr wichtig, ob das Investmentobjekt vermeintlich überbewertet ist (das wissen sie sowieso). Wichtig ist nur vorherzusehen, wie lange und mit welcher Intensität die Notenbanken den Geldhahn aufdrehen. Gefährlich wird es dann, wenn der geldpolitische Kurs geändert oder verlassen wird. Die Investoren halten dann völlig überbewertete Assets, die beispielsweise bei Core Immobilien im laufenden Betrieb sogar Verluste schreiben könnten. Was dann kommt, lässt sich leicht ausmalen. Eine Marktberreinigung wird folgen, bei der es nicht viel Phantasie bedarf vorherzusehen, das diese das Potential hat, alles Vergangene in den Schatten zu stellen.

An der Schwelle zum Start ins dritte Jahrzehnt des Immobilienbriefs befindet sich der Markt in einer Gemengelage, die hohe Analyse- und Antizipationsfähigkeiten erfordert.

Ich wünsche dir, lieber Werner, dass Du die sich abzeichnenden Herausforderungen auch in Zukunft mit Bravour meisterst. □

Grußwort



500 Ausgaben „Immobilienbrief“, was für eine Zahl - herzlichen Glück dazu an Werner Rohmert und sein Team! Ich mag mir gar nicht vorstellen, was alles hinter dieser Zahl steckt - an Jahren, Lebenszeit, Nerven, Stress und grauen Haaren. Dafür einfach „Hut ab“ und „Danke“.

Für mich kann ich sagen, Werner Rohmert und der „Immobilienbrief“ haben mich fast über meine gesamten 20 Jahre in der Branche begleitet. Er ist vor allem auf den Reisewegen zur regelmäßigen Lektüre geworden. Mit Interesse und häufig mit einem Schmunzeln lese ich das kurzweilige, meinungsstarke und mitunter kritische Vorwort. Vor allem die regelmäßigen Verweise auf seine Statements in älteren Ausgaben erinnern daran, wie lange es den Brief schon gibt und wie vorausschauend doch Werner Rohmert häufig ist: „Wie ich bereits in Ausgabe 153 erwähnt habe...“. Aber auch Begriffe wie die „Core-Falle“ oder die Beschreibung eines Immobilienbooms, der auch wesentlich mit Hilfe der „jungen Excel-Generation ohne vollständige Zykluserfahrung vorangetrieben wird“, bleiben in Erinnerung. Sehr gern habe ich in all den Jahren - wie viele andere Branchenvertreter auch - gelegentlich Artikel verfasst und mit Anzeigen dieses Medium unterstützt. Ich freue mich auf viele weitere Ausgaben aus Rheda-Wiedenbrück.

Christoph Wittkop

CEO von Sonar Real Estate und
Managing Partner bei Mount Capital Real Estate Partners

AUS UNSERER MEDIENKOOPERATION MIT „immobilien intern“

- Gesetzesverschärfung für Share Deals greift ab 1.7.2021
- Optimale Vermögensübertragung in „Dekaden“-Sprüngen
- Aus der Praxis: Keine Fortführung des AfA-Verteilungszeitraums durch Erben
- Kein Entfall der Mietzahlung bei Vermieter-Renovierung
- City-Report der Landeshauptstadt NRW:

Auf dem Wohnungsmarkt geht fast alles!

Trotz oder gerade wegen der Corona-Pandemie ist in den „Schwarmstädten“ die Nachfrage nach Eigentumswoh-

nungen sowie Ein- und Zweifamilienhäusern weiter un-
gebrochen. Das geht aus dem aktuellen City-Report
2020/2021 Nr. 36 der Aengevelt Immobilien GmbH für
die NRW-Landeshauptstadt hervor. Im vergangenen Jahr
sind dort zwar weniger Eigentumswohnungen gekauft
worden, trotzdem ist in diesem Bereich im Jahr 2020
wegen der hohen Preise mit 1,68 Mrd. € ein neues Re-
kordergebnis erzielt worden, das das Vorjahr um rd. 130
Mio. € bzw. 8 % (2019: 1,55 Mrd. €) übertrifft. Dazu
trug sowohl das Segment der Eigentumswohnungen
(ETW) mit einem Umsatz von rd. 1,17 Mrd. € (2019:
1,11 Mrd. €) als auch der Bereich der Ein- und Zweifa-
milienhäuser (EFH/ZFH) mit rd. 504 Mio. € bei, womit
der bisherige Rekordwert des Vorjahres (437 Mio. €)
ebenfalls übertroffen wurde.

Dabei erzielten beide Kategorien mit durchschnittlichen
Kaufpreisen von 400.000 € für ETW und 929.000 € für
EFH/ZFH neue Höchstmarken. Oder – um es mit den
Worten von Prof. Dr. Volker Eichener, Supervisor Re-
search bei Aengevelt Immobilien GmbH, zu sagen:

„Auf dem Düsseldorfer Wohnungsmarkt geht fast al-
les“. Privat vermietete Immobilien sind und bleiben
damit „ein gutes Investment“. Dazu trägt kurioserweise
auch Corona bei, da pandemiebedingt das Kaufkraftni-
veau bei Mietern gestiegen ist. Weniger Konsum bedeu-
tet auf der anderen Seite mehr Liquidität und damit si-
cherere Schuldner. Laut Eichinger hat auch die Miet-
preisbremse dem Wohnungsmarkt nicht geschadet. So
sind lt. Empirica die Angebotsmieten für Neubauwoh-
nungen im 4. Quartal 2020 gegenüber dem Vorjahres-
quartal um rd. 8,7 % auf rd. 13,20 €/m² gestiegen. Dazu
trägt auch die Knappheit am Wohnungsmarkt bei. „Es
ist nicht leicht, in Düsseldorf eine Wohnung zu finden“,
stellte Eichener bei der Präsentation des aktuellen
Wohnungsreports lakonisch fest. Denn die Düsseldorfer
Bevölkerung wächst weiter rasant. Addiert man den
Neubaubedarf mit dem aktuellen (nominellen) Woh-
nungsdefizit (rd. 18.550 Wohnungen) sowie dem Min-
desterhaltungsbedarf „neu gegen alt“ in Höhe von rd.
0,5 % p. a. des Wohnungsbestandes (rd. 348.800),

Herzlichen
Glückwunsch

PROJECT
Investment

Werte für Generationen

PROJECT
Investment
gratuliert zum
20. Jubiläum

Wir wünschen Werner Rohmert
und seinem Team viele
weitere erfolgreiche Jahre mit
dem Immobilienbrief.

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

**Schlagzeilen aus 20 Jahren
Der Immobilienbrief**

2004 (2)

Weiter trauriges Bild auf den Büro-
märkten
10 Jahre RICS in Deutschland
Bremer Space Park schließt
Für Großflughafen Berlin Branden-
burg sind erste Weichen gestellt
Fehlendes Schuldbewusstsein oder
Gier - Was führte zum Beste-
hungsskandal bei Frankfurter
Immobilienbankern?
MEDIASTREAM IV - Mehr als 91%
stimmen für Umstrukturierung
Zwangsversteigerungen und Non
Performing Loans – Neue
Chancen für die Kapitalanlage?
REIT's - ein weltweit erfolgreicher
Trend?
Erbbauszinsfonds – Doch rückwir-
kende Gesetzeswirkung
ThyssenKrupp Wohnimmobilien –
Analysten erwarten Verkauf 2005
Transparenz-Initiative Offener Im-
mobilienfonds
BaFin braucht Hilfe! - Scope ist zur
Stelle! Gute Ratschläge für
Newcomer BaFin und die Branche
Rocco-Forte-Gruppe legt Grund-
stein für Deluxe-Hotel in Frankfurt
Der neue Energiepass - Gebäude-
bestand im Blickpunkt
DCM AG nimmt Medienfonds IMF 4
vom Markt
Neuausrichtung der Falk Capital
Gruppe
Dubai baut und baut –Ende dieses
Super-Booms ist nicht in Sicht

2005 (1)

Offene Fonds auf dem Weg aus der
Krise, aber zu welchem Preis?
Fragen zum Thema Recht, Moral
und Ehrlichkeit
Konjunkturerholung ohne Volk –
Exportboom und Aufstieg der Kon-
zerne lassen die Volkswirtschaft in
der Flaute
Heiligendamm wird Veranstaltungs-
ort für G8- Gipfel
UBS übernimmt 51% des Immobili-
enfonds-Geschäfts von Siemens
PPP-Projekte als Lösung der Fi-
nanzmisere der Kommunen
Sind die Preise auf dem US-
Immobilienmarkt zu hoch?
Deutschland wird internationaler
Investitionsfokus - Wie denken die
internationalen Investoren? Warum
halten sie die „Kopf schüttelnden“
Deutschen für unbedarf?
Run auf Logistikimmobilien - Fluch
oder Segen?
Von der Falk-Gruppe bleibt nur die
Verwaltung

ergibt sich daraus ein Gesamtneubaubedarf von nahezu 6.000 Wohnungen, die pro Jahr in Düsseldorf gebaut werden müssten. Fertiggestellt wurden im Jahr 2020 aber lediglich 2.400 Wohnungen.

'immo'-Fazit: Bestandeigentümer können sich freuen. Auch für 2021 prognostiziert Aengevelt Research eine anhaltend hohe Nachfrage am Privatimmobilienmarkt und wegen des knappen Wohnungsangebots steigende Preise. Die Assetklasse wird sich entsprechend verhältnismäßig krisenfest robust weiter entwickeln. Denn sie ist laut Aengevelt die am meisten gefragte Investmentklasse schlechthin. □

Grußwort

Lieber Werner,



wir kennen uns fast 20 Jahre und sind in freundschaftlicher Verbundenheit durch die Höhen und Tiefen der Immobilienwirtschaft gemeinsam gegangen und gehen immer noch. Was haben wir in der Historie nicht alles erlebt: beginnend bei der Anglisierung zumindest von Teilen der Immobilienwirtschaft, über die Finanzkrise, die anschließende Aufschwungsphase, die zunehmende Regulierung, die Flüchtlingskrise bis hin zur Corona-Krise. Was uns aber langfristig beschäftigen wird, ist die digitale Transformation und der Wandel von der post-industriellen Ökonomie zur wissensbasierten Ökonomie im 21. Jahrhundert. Bei allen diesen Themen sind der Immobilienbrief und vor allem deine Editorials immer vorne weg mit einem klugen, aber unterschwellig mit einem landsmännisch geprägten (westfälischen) Humor. Das ist es auch, was den Immobilienbrief wie eine Festung in den doch schnelllebigen und nicht selten oberflächlichen Sozialen Medien wirken lässt. Die ADI und ich persönlich wünschen dem Immobilienbrief und dir weiterhin noch eine gute und lange Strecke in die Zukunft!

Hanspeter Gondring

Prof. Dr. oec. Hanspeter Gondring FRICS
Leitung der Studienrichtungen BWL- Immobilienwirtschaft/ BWL-Versicherung/BWL-
Finanzdienstleistung
Head of Departments Real Estate/Insurance/ Financial Services
Studiendekan des Studienzentrums Finanzwirtschaft
Head of Center of Finance
Duale Hochschule Baden-Württemberg Stuttgart
Baden-Wuerttemberg Cooperative State University
Fakultät Wirtschaft/Studienzentrum Finanzwirtschaft
School of Business/Center of Finance

**"DER IMMOBILIENBRIEF" NR. 200 vom 14.09.2009 –
RÜCKBLICK AUF DEN START**

Was schiefgehen kann, geht schief – Die Ironie in der Geschichte ...

Werner Rohmert, Gründer und Herausgeber

Trotz der Anfangsschwierigkeiten, kam zu unserer eigenen Überraschung der Tag der „Nr. 1“, der Tag des eMail-Versands. Für mich, der sein Informatik-Examen zum Ende der Lochkarten-Ära gemacht hatte, der die Kontrolle „Erster, Mitte, Letzter“ (Datensatz) gelernt hatte und in der Unternehmensbera-

tung mit Datenmigration zu tun hatte, war das natürlich kein erkennbares Problem.

Außerdem hatten wir ja im Gründerkreis die Aufgaben abgestimmt. Der eine - im tiefsten Süddeutschland - kümmerte sich um die EDV, der Zweite um Layout und mögliche spätere Inhalte und der Dritte, also ich, um Geld, Ideen und Organisation. Gründer und Freunde hatten ihre Outlook-Dateien zusammen gelegt und so einige Tausend Adressen persönlicher Bekannter zusammengestellt. Oft waren diese Daten natürlich aus älteren Beständen schon mehrfach zwischen Psion, Palm und ersten Outlook Versuchsgenerationen eher nach dem Zufallsprinzip „synchronisiert“ worden.

Bei mir war das Psion-/Outlook-Feld „eMail“ bis 1997 mangels Kenntnis des Begriffs sowieso nur ein Kommentar-Feld gewesen. Texteinträge, Satz- und Sonderzeichen hatten sich so in die Outlook-Email-Adressen eingeschlichen. Der Grundgedanke, nach Outlook-Splitting sich die Daten einmal zu Fuß anzuschauen, kam der PC-Generation natürlich nicht. So war das Versandprogramm in der Interpretation der Satz- und Sonderzeichen natürlich frei - und nutzte die Freiheit auch.

Am Tage des Erstversands war ich wegen wichtiger Termine selbstverständlich nicht zu erreichen. Schließlich hatte unser für DV zuständiger Gründungspartner einen Freund, der seinen DV-Spezialisten mit der kreativen Entwicklung eines eigenen eMail-Versandprogramms beauftragt hatte.

Gegen Abend des großen ersten Versandtages erfuhr ich dann aus dem engen Freundeskreis, dass sich eMail-Kreise mit Endlosschleifen gebildet hatten, die sich aufgrund der neuartigen Interpretation der Sonderzeichen jetzt gegenseitig Hunderte unser Briefe jeweils gegenseitig unbeeinflussbar zusendeten. **Viele Empfänger erhielten 10, 20 oder auch 100 E-Mails, die sich dann nach Schneeballsystem wiederum weiterverteilten** und die sie der Gerechtigkeit halber von ihren jeweiligen Zielgruppen auch wieder zurück bekamen, woraufhin sich das Postfach natürlich erneut wehrte – und so weiter bis zum Postfachexitus. Wir bekamen davon allerdings nicht viel mit. Denn die Informationen erreichte uns gar nicht erst.

Unser EDV-Spezialist hatte nämlich bei der Erstellung des Impressums ein sehr hübsches Modell-Impressum eines originalen Unternehmens dem Inter-



Top-Sollzins
für morgen sichern

Mehr Wohnträume wahr machen.

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

#PositiverBeitrag

deutsche-bank.de/wohnbausparen

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

Deutsche Bank

Starke Leistung!



2001 erschien die erste Ausgabe „Der Immobilienbrief“ des Immobilien-Fachverlags „Research Medien AG“. Über eine noch viel längere Markterfahrung

verfügt Herausgeber und Vorstand Werner Rohmert, den wir schon lange persönlich kennen und außerordentlich wertschätzen und der uns bereits in den 90er Jahren auf unseren immobilienwirtschaftlichen Reisen u.a. nach Moskau begleitet und kompetent darüber berichtet hat. Seine Spitzen-Analysen – und oftmals auch spitzen Analysen – des Immobilienmarktes fanden bereits lange vor der ersten Ausgabe von „Der Immobilienbrief“ in den verschiedensten renommierten Medien wie z.B. dem „Platow Brief“ eine treue Leserschaft.

Dass hieraus ein eigener Verlag mit einem exzellenten Redaktionsteam und verschiedenen Fachmedien hervorgegangen ist, ist nur konsequent und zeugt von Weitsicht und unternehmerischem Mut!

Die heute erschienene 500. Ausgabe von „Der Immobilienbrief“ zeigt, wie richtig diese Entscheidung war! Dazu gratulieren wir sehr herzlich. Umso mehr, da der Verlag – wie auch unser Unternehmen – als Branchenausnahme unverändert in privater Gründerhand ist. Denn das ist der beste Garant für unabhängige Berichterstattung und Analysen und damit ein wichtiger Beitrag zur Markttransparenz.

Mit besonderer Freude lesen wir dabei immer das Editorial von Werner Rohmert mit seinen messerscharfen Analysen und seinem Blick über den „Immobilien-Tellerrand“ – und das im besten Feuilleton-Stil! Allein daraus ließe sich ein spannendes Buch und Zeitdokument binden!

Werner Rohmert zählt ohne Zweifel zu den Wegbereitern des anspruchsvollen Immobilienjournalismus in Deutschland. Allein schon dafür gebührt ihm ein Platz in der noch zu errichtenden Immobilien-Hall of Fame.

Wir gratulieren herzlich zum Jubiläum und sind gespannt auf die nächsten 500 Ausgaben!

Ihre Aengevelts

net entnommen. Unglücklicherweise konnte sich dieses Modell-Impressum in der Versandausgabe noch gegen unsere eigenen Daten durchsetzen, so dass zur Krönung der Aktion alle dankbaren Empfangshinweise und auch umgangssprachlich geführten Telefonate nicht uns, sondern das Layout-Vorbild erreichten. Das Unternehmen konnte für den laufenden Tag seine Geschäftstätigkeit einstellen und wusste natürlich auch bis zum Abend nicht, was ihm geschah.

Nachdem es mir am Freitag Abend gelungen war, den DV-Versand-„Spezialisten“ ausfindig zu machen – haben Sie schon einmal probiert, am Freitag in Süddeutschland einen PC-Spezialisten zu erreichen, dessen Privatnummer Sie nicht haben – zählte ich langsam von 10 bis Null und rief an. Ich bat dann um Beendigung des Versandvorganges durch Herausziehen aller (...) Stecker und entwickelte einige persönlich Vorschläge, was man mit diesen Steckern alles machen könne.

Danach ebte die "Der Immobilienbrief"- Epidemie ab. Zum Glück löste sich das Problem damals bei unserer recht hohen Bekanntheit in der Branche und im Kreis der Betroffenen sehr schnell. Auch der „Gast- Verleger“ aus dem Impressum konnte nach einigen Tagen und Aufklärung wieder lachen. Und bis heute funktioniert das daraufhin vereinfachte System unter Umgehung jeglichen DV-Sachverständes hervorragend – oder auch nicht. □

MEINUNG IST PERSONEN ORIENTIERT

Die Rohmert-Vita für Neugierige aus „Der Immobilienbrief“ Nr. 250 vom 29.07.2011

In der Nr. 200 des „Der Immobilienbrief“ haben wir Ihnen einen kurzen Einblick in die Anfänge vor 10 Jahren gegeben. Das war zwar lustig, wir wollen es Ihnen aber heute ersparen. Da aber jeder mittelständische Kleinbetrieb gründergeprägt ist und ich schon eine Menge Informationen über mich gehört habe, erlaube ich mir, einige Gerüchte ihres Nimbus zu berauben.

Der Beginn meiner immobilienwirtschaftlichen Tätigkeit war 1982 durch den unangefochtenen Glauben an nachhaltige Wertentwicklung und Inflationsschutz durch die Immobilie geprägt. Sie werden sich natürlich genau wie ich heute fragen, wie man damals einen solchen Schwachsinn verzapfen konnte. (Das schrieb ich 2011 mit frischer Erinnerung an viele Flautejahre, aber heute wissen wir das natürlich wieder). Aber das war damals halt noch so.

Die Statistik stützte die These. Nach einer Schul-erziehung, die die eigene Meinung begünstigte und einer Schulzeit, die oftmals mangels inhaltlicher Vorbereitung das selbstsichere Propagieren einer eigenen Meinung erforderte, leitete mich ein versehentlich herausragendes Universitäts-Examen paradoxerweise in die immobilienwirtschaftliche Irre. Bereits die Schulzeit hatte mich gelehrt, in einzelnen Nächten Monatspensen nachzuholen.

Nach einem Studium, dessen damals fehlende Anwesenheitspflicht zur Studienmaxime wurde, war eigentlich ein Examen mit einer passablen „Drei“ anvisiert.

Arbeitstechnische Schocktherapien und Themenglück bei selektiver Vorbereitung führten dazu, dass auf einmal nach den Klausuren die „Zwei“ nur noch gehalten werden musste. Die Vorbereitung der mündlichen Prüfungen verlief auch jeweils nach einem einfachen System:

1. Heraussuchen der damals noch üblichen Mitschriften nie besuchter Vorlesungen.
2. Aufaddieren der zu lesenden damals noch hektographierten, vollgeklatschten DIN A4 Seiten.
3. Prüfungsvorbereitung und Timing nach einer Rechenformel

Eine Minute pro Seite erfordert bei 300 Seiten genau 300 Arbeitsminuten plus 90 Minuten Rüstzeit und Terminreserve, so dass der Beginn der Prüfungsvorbereitung 390 Minuten vor der mündlichen Prüfung terminiert war. Sofern also die mündliche Prüfung auf 11.00 Uhr angesetzt wurde, klingelte der Wecker um halb fünf. Dieses frische Wissen schaffte in Verbindung mit selbstbewusstem Auftreten bei totaler Ahnungslosigkeit einen guten Prüfungsstart. Zugute kam mir zudem, dass Wissensfragen eher an die schwächeren Probanden gestellt wurden, während ich die Gelegenheit hatte, mit Analyse und Meinung zu punkten.

Grußwort



Lieber Werner,

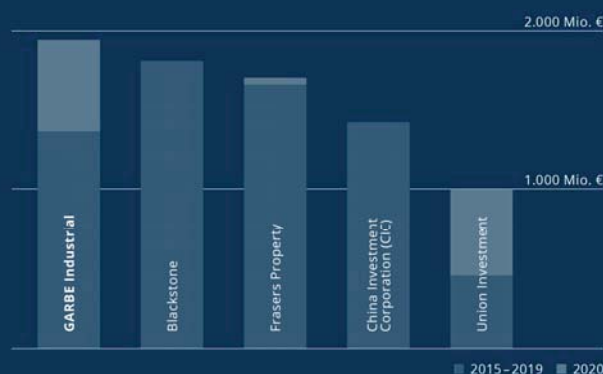
seit über 30 Jahren begleiten wir uns nun beruflich durch die spannenden und ereignisreichen Zeiten der geschlossenen Fonds und der Immobilienzyklen. Viele gemeinsame Erinnerungen prägen diese Zeit, angefangen von sehr kurzen Nächten über die Einführung des Begriffes „weiche Kosten“ bei Fonds und stundenlangen hitzigen Diskussionen über Sinn und Unsinn der Methode des internen Zinsfußes. Altersbedingt verbindet uns, dass wir nicht mehr alles in der Zombiwelt des Minizins verstehen (wollen). Und ja, ich muss beichten: Ich bin in dieser Zeit süchtig geworden, süchtig nach Deinen einzigartigen Editorials, in denen Du punktgenau, ironisch und mit beängstigend präzisen Vorhersagen oft den Nagel auf den Kopf triffst! Mach weiter so! Zu Deinem Doppel-Jubiläum gratuliere ich Dir ganz herzlich.

Dietmar Schloz

Geschäftsführer, asuco Fonds GmbH

WIR SIND ZIEMLICH GUT*.

Investmentvolumen Logistikimmobilien in Deutschland



*Ziemlich gut: Hanseatisch für Marktführer

(Laut Studie „Logistik und Immobilien 2020“. Bei einer Ausschüttungsrendite von $\approx 6\%$ und IRR von >10)

Laut bulwiengesa belegt GARBE Industrial Real Estate den 1. Platz unter den Top 20 der Logistikimmobilien-Investoren in Deutschland und verwaltet damit knapp 4,4 Millionen Quadratmeter an vermietbarer Fläche. Ein herzliches Dankeschön an unsere Partner für das Vertrauen und an unser gesamtes GARBE-Team für die Unterstützung. Weitere Informationen zur neuen Studie und zu unserem Unternehmen finden Sie unter: garbe-industrial.de

GARBE.
Industrial Real Estate

Vielleicht merkten die Prüfer auch, dass es etwas anderes ist, Betriebswirtschaft zu leben als nur zu lernen. Nachdem die so erzielten mündlichen Leistungen teilweise mit einer Null vor dem Komma bewertet waren, ergab sich mit einer Eins vor dem Komma eine 5%- Gesamtnote, die mir den Weg zu einem der prominenten Lehrstühle der damaligen Zeit eröffnete.

Das war dann das Ende meiner wissenschaftlichen Laufbahn. Vor dem Hintergrund der anstehenden Buchaufgaben und sicherlich 5-jähriger, notwendiger Assistententätigkeit für eine Promotion blieben die guten Vorsätze schnell auf der Strecke, so dass die wiederum fehlende Anwesenheitspflicht bei diesmal guter Bezahlung auf Ebene eines Studienrates erneut zum Lebensinhalt wurde. Mit einem weiteren Diplom in Volkswirtschaft und einem Zusatzexamen in Informatik füllte ich die Freizeit. Als faktischer Leasing-Assistent – nach mir wurde auch eine entsprechende Planstelle geschaffen – wechselte ich zur damals schönsten, größten, besten Immobilien-Leasinggesellschaft Europas.

Nach kurzer Karriere im Vertrieb führte das geradewegs in die Bearbeitung notleidender Kreditengagements im damals größten Finanz- und Immobilienskandal der deutschen Nachkriegsgeschichte. So hatte ich dann relativ schnell mit rund 30 Jahren die ersten hundert Millionen Verlust realisiert. Im Vorfeld hatte ich sehr schöne und

Lehrreicher Optimist



„Den Werner Rohmert solltest Du kennen“ – ein Ratschlag, der in der Immobilienwirtschaft Gewicht hat. Denn er weiß eigentlich alles über die Branche, und er lässt uns daran teilhaben – seine Immobilienbriefe, inzwischen immerhin 500, sind ohne Übertreibung Pflichtlektüre. Ihr kann man regelmäßig entnehmen, dass die eigenen, manchmal schnell gebildeten Urteile besser noch einmal überdacht werden sollten. Und seine Bezüge auf frühere Höhenflüge und Krisen sind oftmals nicht nur originell und witzig, sondern auch lehrreich. Bemerkenswert ist die Fülle seiner Funktionen – und dass er sich nicht darin verheddert: Verleger, Herausgeber und Journalist, Berater, Initiator der Journalistenvereinigung Impresseclub – und Optimist: Wenn die Krise besonders stark sei, sei sie meistens schon überwunden, lautet sein Credo. Das hat auch in diesen Tagen etwas Trostreiches.

Michael Psotta

verantwortlicher Redakteur Immobilienmarkt FAZ

Grußwort



Dem Immobilienbrief begegnete ich schon recht früh nach seinem ersten Erscheinen. Als Sprecher des Verkehrs- und Bauministeriums tastete ich mich gerade vor in die für mich als "Ministerialen" noch leicht fremde, digitale Welt. Gerhard Schröder war ein paar Jahre Kanzler, Franz Müntefering Verkehrs- und dazu auch Bauminister. Die Politik war gekennzeichnet von einer Auseinandersetzung zwischen den Polen "Mehr Markt wagen" oder mehr staatliche Steuerung. Schröder versus Lafontaine. Das galt auch für die Wohnungspolitik. Wohnung als Sozialgut oder Wirtschaftsgut., Privatisierung versus staatlich dominierter und reglementierter Wohnungswirtschaft.

Da kam für mich der Immobilienbrief gerade richtig, wenn auch schwergewichtig der Gewerbeimmobilie zugewandt, aber eben auch dem Wohnungsbau als Teil des marktwirtschaftlichen Geschehens. Das machte mir klarer als zuvor, wie stark auch der Wohnungsbau eingebettet ist in die marktwirtschaftliche Ordnung. So hatte der Immobilienbrief mein Blickfeld erweitert, zuvor, über zwei Jahrzehnte überwiegend geprägt nur vom Blick auf den sozialen Wohnungsbau, und weniger auf seine marktwirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Das brachte mich zu dem Entschluss, daran auch meinen Minister teilhaben zu lassen. Der Immobilienbrief wurde zum festen Bestandteil der sogenannten "Pressemappe", die der Unterrichtung des Ministers und der übrigen Leitung diente. Welche Wirkung das fortan auf deren Betrachtung des Wohnungsmarktes hatte, vermag ich schwer zu sagen, einiges an Wirkung in jedem Fall. Verdienst von Werner Rohmert.

Für mich führte die neue Sichtweise ganz logisch auch zum Impresseclub und damit auch zur persönlichen Freundschaft mit Werner Rohmert. Dafür bin ich sehr dankbar.

Robert Scholl,

Ministerialdirektor a.D.

saubere mieterbasierte Investitionsentscheidungen vorbereitet, die durch handwerkliche Fehler, die sich bis heute und speziell in der Phase der neuen Bundesländer auch woanders immer wieder finden, schnell zu Fehlentscheidungen wurden. Learning by doing führte anschließend sicherlich zum Verdummen weiterer Millionen in der Realisierung der Verluste.

Im Ergebnis hatte ich damals als Mengengerüst 26 meist leerstehende Gewerbe- bzw. Industrieimmobilien

deutschlandweit verteilt, inklusive Immobilienverwaltung, Vermietung und Verkauf zu betreuen. Leider hatten wir mit 165 Fällen insgesamt den damals größten Immobilienskandal der deutschen Nachkriegsgeschichte auf der Uhr. Zu den Immobilien gab es oftmals verstreute Kreditakten, sonst gar nichts. PC's gab es natürlich auch nicht, so dass wir zur Dokumentation der Professionalität gegenüber unseren Muttergesellschaften, Landesbanken und der **Dresdner Bank**, unsere handgeschriebenen Erfassungsbögen, die durch keinerlei Objektbesichtigung an die Realität angepasst waren, auf Lochkarte prägten und per Kettendrucker in professionell aussehende Papierberge verwandeln.

Das hinderte natürlich die effiziente Arbeit. Im Anschluss wusste ich aber, dass Gewerbeimmobilien bzw. Gewerbegrundstücke, von wenigen Ausnahmen an damals vielleicht einer Hand voll Standorten abgesehen, ein beliebig vermehrbares Gut sind und nicht im Geringsten im jeweiligen Einzelfall eine Wertsteigerung garantierten.

Drei Dinge lernte ich als karriereschädigend kennen. Zum einen entwickelte ich eine eigene Meinung zu den Lösungsparolen der Geschäftsleitung zu nicht lösbaren Problemen. **Zum zweiten behielt ich die nicht für mich.** Zum dritten stellte sich Erfolg in über-

Grußwort



Zu 500 Ausgaben in 20 Jahren gratuliere ich sehr herzlich – und denke zurück. Sehr schnell wurde damals „Der Immobilienbrief“ zu einer festen und wichtigen Größe unter den deutschsprachigen Immobilienmedien. Mit großer Themenvielfalt, gelungenen Artikeln, persönlicher Meinung, Erfahrung und oft auch Unterhaltungswert – letzteres zumindest in Deinem Editorial, lieber Werner. Das ist jedes Mal eine gute Lektüre! Zudem hat „Der Immobilienbrief“ in der ganzen Zeit sein Erscheinungsbild kaum verändert. So etwas nenne ich Beständigkeit gegenüber der Flüchtigkeit des Digitalen, andere würden vielleicht gar „nachhaltig“ oder „resilient“ bemühen. Für die Zukunft muss einem da eigentlich nicht bange sein. Oder doch? Denn die so genannte künstliche Intelligenz nimmt zu, differenziertes menschliches Denken und Publizieren ab. Genau das jedoch – aktuell gewissermaßen antizyklisch – leistet das Team des „Immobilienbriefs“ Ausgabe für Ausgabe. Deshalb: Alles Gute für die Zukunft!

Andreas Schiller

Journalist: Immobilien und Stadtentwicklung, u.a.
SPH Newsletter

**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



proportionalem Maßstab als gleichfalls eher hinderlich und wenig kollegial heraus.

Also ging es beruflich woanders weiter. Die **ECE** wollte mich wegen Überqualifikation nicht haben. Ich (Blödmann) hatte mangels Voraussicht aber für mich, ehrlich gesagt, auch keine Karriere als Center-Manager geplant. Bei der damaligen **BFG** hätte ich mit 30 Jahren direkt unter dem Vorstand den gesamten Bereich beachtenswerter Engagements aufbauen dürfen. Das war aber gerade zu dem Zeitpunkt, als der Bäckermeister die ganze Neue Heimat für 1 DM kaufen wollte. Das wollte ich (Idiot) mir nicht antun. Worauf hin sich der Weg zu **Jones Lang Wootton** mit fünfstelligem DM-Grundgehalt im Monat, versprochener Prokura und versprochenem Dienstwagen als Vermietungsleiter in Düsseldorf anbot. Allerdings hatte es in fünf Jahren der Düsseldorf JLW-Niederlassung lediglich einen einzigen Deal und noch nicht einmal eine Hand voll kleinerer Vermietungen gegeben. Der vornehmen Selbstbegrenzung stand ich hilflos gegenüber. Außerdem war ich Verkäufer und kein Makler. Nach sehr schnellem Aufsaugen des damals wirklich fortgeschrittenen Grund-Know-hows und angelsächsischer Denkstrukturen wandte ich mich dann auch vor dem Hintergrund der **Frage meiner Eltern**, man habe mir eine wirklich gute Ausbildung finanziert, was ich denn jetzt damit bei einem kleinen Immobilienmakler - damals 40 Mitarbeiter - mache, der klassischen Unternehmensberatung zu.

Mit einer Vielzahl oft langfristig Chancen- und erfolgloser Sanierungsprojekte im Bankenauftrag, Einstieg in die Fehlervielfalt des Venture Capital und Rückkehr zu Immobilienprojekten z. B. mit der Beratung des ersten großen PPP-Projektes in Deutschland machte die Aufgabe einige Jahre Spaß und mündete dann in die Projektakquisition für Mitarbeiter, was wiederum keinen Spaß machte. Die anschließende Einarbeitung in den langweiligsten Job meines Lebens, angehender Partner in einer Personalberatung, führte dann direkt nach kurzer Zeit in die neuen Bundesländer, die allerdings erst mit Einführung der DM Leute wie mich bezahlen konnten.

Mein Kollege hatte alle ostdeutschen Werften, ich hatte die gesamte zentralgeleitete Industrie des **Konsums** von 34 Unternehmen, die eben nicht zur Treuhand gehörten. **Nach wenigen Tagen wusste ich, dass**

Grußwort



„Fakten, Meinungen, Tendenzen“ – das ist seit nunmehr zwanzig Jahren der verlegerische Auftrag des Newsletters „Der Immobilienbrief“. Garant für diese Erfolgsgeschichte mit nunmehr 500 Ausgaben im hart umkämpften Verlagsbereich ist das Herausgeber-Urgestein Werner Rohmert. Vor

zwanzig Jahren schrieben wir im zehnten Gründungsjahr von immobilien intern (Ausgabe 10/01): „Herta Däubler-Gmelin: Führend in der Gesetzes-Pannen-Statistik! Schusters Kinder tragen immer die schlechtesten Schuhe, weiß der Volksmund, und so ist es kein Wunder, dass die Bundesjustizministerin, die immerhin einmal für den Präsidentenposten am Bundesverfassungsgericht vorgeschlagen war, ein umstrittenes und schlechtes Gesetz nach dem anderen auf den Weg bringt. Verbissen zeigt sich die Ministerin weiter bei der Mietrechtsreform, die einseitig zu Lasten von Vermietern und Investoren gegangen ist. Denn der durch das Zahlungsbeschleunigungsgesetz neu ins BGB aufgenommene § 632 a droht, das Kernstück der Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV), den Zahlungsplan gem. § 3 MaBV, zunichte zu machen. Dies wäre ein Debakel für die Bauträgerbranche...“ Damals hatte noch keiner die Phantasie – Werner Rohmert einmal ausgenommen – wie der Wohnungsmarkt vom Gesetzgeber per Mietpreisbremse und Mietendeckel zwangsreguliert werden sollte und wir das Rad nur allzu gerne um zwanzig Jahre zurückdrehen würden. Wohnungsknappheit war allerdings auch schon damals ein großes Problem und die Fachleute staunten über Qm-Preise von 10.000 DM in München und Stuttgart. Zwanzig Jahre später hat sich das locker verdoppelt. Rasant weiter geht es auch die nächsten zwanzig Jahre mit dem Immobilienbrief, der das Ohr immer ganz nah an der Branche hat und seinen Pulsschlag wie kaum ein anderes Verlagsorgan kennt. Glückwunsch zu diesem Jubiläum! Vor diesem Hintergrund zeichnen sich beste Perspektiven für die Zukunft ab. Auf viele weitere erfolgreiche Jahre!

RA Michael Niermann,
Chefredakteur immobilien intern

es mit blühenden Landschaften nichts geben würde. Nach drei Monaten konnte ich für die meisten der 34 Unternehmen, sofern sie nicht schon an West-Haie zum Ausschachten verkauft worden waren, nur noch die Schließungsempfehlungen geben. Damals erkannte ich die fehlende Eignung der Marktwirtschaft zur Einführung der Marktwirtschaft und es kamen Zweifel an der völlig freien Entfaltung der Marktwirtschaft ohne Regularien auf.

Im Herbst 1990 veröffentlichte ich dann in dem damaligen Konjunkturbuch – ich schrieb seit 1988 bis in die 2000er Jahre hinein die jährlichen Platow-Prognose-Bücher - die wichtigsten „Blut und Tränen“-Thesen zu den neuen Bundesländern, während die Gesellschaft noch die Einigungsfeierlichkeiten begingen. Damit verbanden sich zwei Schlüsselerlebnisse.

Zum einen saß ein Kollege von mir, der Finanzobmann der CDU/ CSU-Regierungsfraktion, **Gunnar Uldall**, hauptberuflich als Abgeordneter im Bundestag. Tenor unseres Gesprächs über die Projektfakten war: „Lieber Herr Rohmert, wir sind sicher, dass Sie **nicht** Recht haben. Und selbst wenn Sie Recht haben, können wir es auch nicht ändern“.

Das zweite Schlüsselerlebnis war die Analyse des damals neuen „Der Platow Brief“-Chefredakteurs **Albrecht F. Schirmacher** nach dem Motto: „Herr Rohmert, es kann einfach nicht sein, dass Sie als einziger in Deutschland Recht haben. Wir veröffentlichen aber eine Kurzfassung, lhretwegen.“

Danach führte ich für eine andere damals sehr bekannte und im Immobilienbereich wohl beste Unternehmensberatung Deutschlands eine Reihe von Projekten an den zentralen Schaltstellen in Berlin durch. Hierzu gehörte neben Portfoliobewertungen von Grundstücken und Standorten, die Beschäftigung mit Immobilien in den neuen Bundesländern, die in die Vorbereitung und finanzielle Berechnung der Umwandlung der **TLG** in die Besitzgesellschaft für alle Liegenschaften der neuen Bundesländer in der Nachfolge der Treuhandanstalt mündete. Die Eckdaten der Vorgehensweise und Bewertungen konnten dann im Rahmen eines Großprojektes von einer berühmten WP-Gesellschaft verifiziert werden.

Die Portfoliobewertung aller Immobilien der **Telekom** für den Börsengang stellte eine weitere nicht lösbare Aufgabe dar, so dass ich auch da sehr schnell nach der ursprünglich dem Kunden verkauften Projektleitungsfunktion – Gott sei Dank – in die aktive Bewertung von Großprojekten wechselte. Das waren zwar auch ein paar Milliarden, aber hier konnten die Einzelergebnisse auch in etwa erlöst werden, so dass ich mit den späteren juristischen Recherchen rund um das Projekt außer einer Zeu-

Grußwort



Lieber Werner,

wenn man das Editorial deines Immobilienbriefes seit Jahren liest, lernt man Dich, Deine Wünsche, Deine Sorgen und Deine liebenswerte Marotten so wunderbar kennen und schätzen. Es kommen dem Leser nicht selten ein Schmunzeln und er fühlt oft Deine Worte direkt im Herz, wenn Du über Deine Familie und auch über ganz persönliche Dinge wie gerade Deine neue Apple-Uhr schreibst.

Das war vor etwa 15 Jahren zu mindestens bei mir noch ganz anders: Es war in Mallorca auf den alljährlichen Fachtagungen von Andi Wanschka, als Du stets in der ersten Reihe sitzend schon mal den einen oder anderen Emissionshausredner in den Senkel gestellt hast und das mit einer Lautstärke, da war jedes Saalmikro überflüssig. Und die hilfreichen Geister der Veranstaltung gaben es auch bald auf, denn bis diese Dir das Mikrofon gereicht hatten, hast du bereits deine gezielten und wohlformulierten Verbalpfeile abgeschossen. Das nötigte mir Respekt und Bewunderung ab. Und dann kamen wir am Rande einer solchen Veranstaltung beim Essen ins Gespräch. Und da merkte ich, dass sich hinter dem kompetenten Immobilienmarkt-Inquisitor ein überaus angenehmer und launiger Mensch verbarg. Vor allem einer, der visionär unternehmerisch dachte und trotzdem Fakten ehrlich und klar ansprach.

Als ich bei dem Deutschen Beteiligungspreis die Kategorie Ehrenpreis Medien einführten, war es mir ein Bedürfnis, den Ersten dieser Art an Dich, Werner, zu vergeben. Denn auch unternehmerisch teilst du nicht in Schwarz und Weiß oder Verbündeter und Konkurrent. Sondern du siehst die Branche, allein schon durch dein Ehrenamt als Vorsitzender des Impresseclubs, die Immobilienjournalisten und -publizisten als eine Art Familie. Vielen hilfst du gerade in schwierigen Zeiten. Und meist, ohne dass es jemand mitbekommt. Wenn ich dir nicht schon eine Ehrung bekommen hättest, allein für deine Einsatz für andere Kollegen müsstest Du, lieber Werner, einen bekommen.

Nur manchmal deutest Du in so manchem Editorial die Schizophrenie des Marktes an: Dotierte PR-Berater wollen ihre Kunden kostenfrei in unsere Medien platzieren, Emittenten geben lieber hohe Summen aus, um in die FAZ, SZ oder Welt zu kommen als uns als zielgruppengerechte Fachmedien zu buchen, Grundregel der Analyse scheinen auch bei Sachwerten durch Nullzinsen oder Geldschwämme absurd geworden zu sein. Du benennst elegant diese Idiotie.

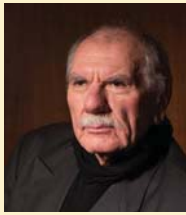
Dabei bist und bleibst Du für die Branche ein Kompass des Wissens und eine Brandmauer gegen den Unsinn – auch wenn er populär ist. Und Du erinnerst richtigerweise an die unumstößlichen Grundregeln des Marktes und der Sachwerte. Das ist gut so. Bleib wie du bist und vor allem – bleib uns noch lange erhalten, lieber Werner.

Dein Freund und Kollege

Edmund Pelikan

Beteiligungsreport

Er weiß alles. Und über alles und jeden etwas



Gäbe es den Immobilienbrief nicht, wäre die deutsche Immobilienpublizistik ganz zweifellos um ein wesentliches Medium ärmer. Gäbe es aber Werner Rohmerts Editorial zu dem von ihm verlegten und herausgegebenen Immobilienbrief nicht, würde uns allen, die wir in welcher Form auch immer mit der Immobilienbranche zu tun haben, etwas

Substanzielles fehlen, eine Institution, quasi. Denn niemand verbindet fulminantes, nicht zuletzt erfahrungsbasiertes Wissen in der Sache mit einer derart provokant pointierten Direktheit und dabei filigranen Leichtigkeit der Sprache wie Werner Rohmert. Stilistisch beherrscht er Säbel, Degen und Florett in gleicher Virtuosität. Information, Meinungsbildung und Unterhaltung verdichten sich in seinen Editorials zu einem untrennbaren Amalgam, umrahmt von brillanter Intellektualität und gereifter Lebens- und Weltklugheit. Der Mann ist halt immerhin schon rund vier Jahrzehnte im Immobiliengeschäft, eine personalisierte Enzyklopädie der Branche, ihrer Unternehmen und Player. Er weiß alles. Und über alles und jeden etwas. Jeder Freitag ohne den Immobilienbrief und ohne dessen Editorial ist in punkto individuellem Erkenntnisgewinn ein verlorener Freitag. Für mich auf jeden Fall. Mein Bedauern gilt insofern der Tatsache, dass es den Brief und Werner Rohmerts Editorial nur alle vierzehn Tage gibt. Wie schade. Umso mehr freue ich mich auf die nächsten fünfhundert Ausgaben.

Kurt E. Becker

genaussage auch nie etwas zu tun hatte. Den Gesamtvorgang habe ich Ihnen abweichend von den üblichen Veröffentlichungen vor einigen Jahren einmal relativ genau geschildert. Die Telekom hat aber anscheinend bis heute (2011) nicht verstanden, dass 30.000 Datensätze aus dem Rechnungswesen ohne Überprüfung der immobilienwirtschaftlichen Eingangswerte zwar statistisch zu plausiblen Ergebnissen führen können, jedoch als Ergebnis für die Einzelimmobilie als letzte Spalte eines Datensatzes regelmäßig totaler Unsinn sind. So ergab in der statistischen Wertermittlung die Summe der Telekom-Immobilien am Ernst-Reuter-Platz in Verbindung mit einer gleich großen Immobilie in vergleichbarer Toplage des Ostens, die allerdings als Asbest verseuchte Ruine dem Jungenstrich eine Herberge bot, in der Summe zwar ein durchaus passendes Ergebnis, war bezogen auf die Einzelimmobilien natürlich totaler Quatsch.

Mit dieser Erfahrung erlaubte ich mir in den Boomjahren 2005 bis 2007 über die Portfoliobewerter, die sich in ihren virtuellen Datenräumen einschlossen, herzlichst zu schmunzeln. Mit Datenräumen verhält es sich oft so wie mit Kindern, die einen Taschenrechner bekommen.

Das Verständnis für die Zusammenhänge wird nicht besser. So kamen auch diese herausragend infor-

Herzlichen Glückwunsch,
Marktexpertise!
500. Immobilienbrief



#aktiverimmobilienmanager

Immer am Puls der Märkte

**Europa bewegt sich – wer dranbleiben will,
muss einen Schritt voraus sein.**

Dynamische Immobilienmärkte fordern die Real I.S. als flexiblen Manager. Nur so können wir die Ressourcen einer Immobilie oder eines Portfolios erfolgreich in Rendite für unsere Investoren umsetzen. Wir finden, zu den Voraussetzungen für aktives Immobilien Management gehören eine fundierte eigene Meinung und die starke Präsenz vor Ort. Deshalb setzen wir von Ankauf bis Verkauf eines Investments auf die mikro- und makroökonomischen Analysen unseres Researchteams – und sind in unseren wichtigsten europäischen Kernmärkten Deutschland, Frankreich, Niederlande und Spanien mit Experten direkt vertreten.

mierten Bewerter oft mit Vorgaben lediglich zu Werten, die den Deal ermöglichten. Das waren dann die Helden einer neuen Portfoliobewerter-Generation.

Wie immer sieht manches aus der Sicht der Tagesaktualität in der Vergangenheit anders aus, so findet man zwar durchaus Berichterstattung über die Bewertung des Immobilienvermögens der Telekom, jedoch ganz selten über die Portfoliobewertungen des letzten Booms. Dabei müsste klar sein, dass mit Blick auf Gewerbeimmobilien sehr oft Werte heraus gekommen sind, die die inzwischen rehabilitierte Telekom-Bewertung meiner Kollegen weit an Unzulänglichkeit übertraf. Zur Professionalität der Arbeit ist vielleicht zu fragen, was kritischer zu beurteilen ist: Das auftragsgemäße Annäherungsprojekt mit nicht vorhandenen Daten oder auf der Basis eines vorhandenen und ausführlichen Datenraumes das Erzielen von Ergebnissen, die weit von jeder nachhaltigen Realität abweichen.

Mit dem Vermietungs-Management einiger Messespaläste in Leipzig erweiterte sich meine immobilienwirtschaftliche Dimension noch einmal deutlich. Parallel seit Mitte der 90er und überwiegend seit der Jahrtausendwende betreue ich nach wie vor einige Unternehmen in strategischen und kommunikativen Fragestellungen auf Unternehmerebene. Parallel hatte ich immer das Hobby der Meinungsäußerung in volkswirtschaftlichen oder immobilienwirtschaftlichen Fragestellungen. Dies mündete dann in die Gründung der **Research Medien AG** und in den ersten Immobilienbrief ziemlich genau vor 10 Jahren und 250 Ausgaben.

Das ist der O-Ton aus dem Jahre 2011. Die Fortsetzung ist eher einfach. Ich habe 10 Jahre und 250 Ausgaben weitergemacht. Ich führe weiter Beratungsprojekte mit einigen wenigen hoch renommierten Unternehmen durch. Und immobilienwirtschaftlich führte ein alter Weggefährte, der bis heute in Führungspositionen renommierter Investoren war, und ähnlichen Alters ist, an: „Natürlich hat sich in den letzten 10 Jahren viel geändert. Am Ende wiederholt sich in der Immobilienwirtschaft aber doch alles wieder.“ Die Frage, was sich in den letzten 10 Jahren geändert habe, stellte ich auch unserem Verband der deutschen Immobilienjournalisten, dem ich seit 2004 vorstehe. Dem war eine Zeugnisverleihung der **EBZ Bochum**, bei der ich Hochschulrat bin, vorangegangen, bei der dieselbe Frage zu **ca. 99** begeisterten Antworten dramatischer Änderung und **einer** „Nichts besonderes geändert“-Antwort geführt hatte. Nicht einer der oft altgedienten **impresseclub**-Journalisten war der Meinung, dass sich in den letzten 10 Jahren wirklich viel geändert habe. **Aber ich bin jetzt unsicher!** □

Rückblick Fotos aus Editorials



Jugendbild



2005



2009



2014



2020



2021

Der 500. Immobilienbrief



500 Mal ein Editorial von Werner Rohmert, der den Überblick im Blick hat und selten nicht politisch wurde. Sein Wissen und seine Erfahrungen aus den letzten Jahrzehnten verknüpfend, machten seine Veröffentlichungen häufig sehr lang, gerne voller Wortwitz und nie einfach mal nebenbei zu lesen. Respekt vor dieser Leistung und Dank an den Journalisten, der entgegen vieler Unkenrufe unbequeme Resümées nicht gescheut hat und oftmals damit richtig lag!

Ulrike Trampe

Editor-at-Large, Haufe-Lexware GmbH & Co. KG

Grußwort



Zehn Jahre Immobilienbrief zum zweiten. Ich hab mal in der Jubiläumsausgabe zur Nummer 250 aus dem Juli 2011 gescrollt und geschaut, wer damals mit Gastbeiträgen und Grußworten gratulierte. MPC Capital AG war dabei, die IVG Immobilien AG, Lloyd Fonds, Nordcapital. Dazu Anzeigen von Bouwfonds, Ebertz & Partner - Unternehmen, die keine große Rolle mehr spielen in der deutschen Immobilienwirtschaft. Da ist Werner Rohmert aus anderem Holz geschnitzt. Er hat als Journalist und Berater der Branche nicht nur überlebt, sondern seine Position gefestigt.

So ist es nun mal im Haifischbecken Immobilienwirtschaft, in dem die Großen die Kleinen wegbeißen? Das kann ich aus meiner inzwischen 16-jährigen Kooperation mit Werner als freier Chefredakteur des Fondsbriefs seit nun immerhin auch knapp 400 Ausgaben nun wirklich nicht bestätigen. Für mich war und ist er ein verlässlicher Partner. So solide und verwurzelt wie die Objekte, über die wir beide berichten. Immer fair und freundschaftlich. Danke dafür.

Lieber Werner, ich wünsche Dir alles Gute zum Jubiläum und viel Kraft und Energie, um noch lange Zeit in Deiner eigenen Art und Weise die Immobilienmärkte und ihre Player zu begleiten und zu kommentieren. Auf die nächsten zehn Jahre!

Markus Gotzi

Chefredakteur „Der Fondsbrief“

Logos unserer Medien:



Cities | Center | Developments

Handelsimmobilien
Report 



IMMOBILIENBRIEF-KOELN. 

DE



Werner Rohmert hat ein Alleinstellungsmerkmal



20 Jahre und 500 Ausgaben Der Immobilienbrief sind ein guter Anlass, zuerst einmal auf den Herausgeber und Gründer Werner Rohmert einzugehen. Als Journalistenkollege kenne und schätze ich ihn seit rund einem Vierteljahrhundert, seine unternehmerische Weitsicht, seine Technologieaffinität und seinen volkswirtschaftlichen Sachverstand. Hinzu kommt Rohmersts jahrzehntelange Berufserfahrung, nicht nur als Journalist, sondern auch in der Wirtschaft und als Berater. All dies zusammen dürfte ihm ein Alleinstellungsmerkmal in unserer Branche bescheren.

2001 strotzte Print noch vor Kraft. Doch mit einem digitalen Medium im PDF-Format setzte Rohmert auf die Zukunft – und er hatte den richtigen Riecher. Die Print-Welt ist heute eine andere. Die Immobilienmarktverlagsbeilagen der FAZ gibt es ebenso nicht mehr wie die tägliche Immobilienseite der Tageszeitung Die Welt, die Financial Times Deutschland ist gar in Gänze Geschichte. Umso schöner, dass Der Immobilienbrief jetzt zum 500. Mal erscheint. Der Immobilienwirtschaft tut dieses Medium und die Stimme von Werner Rohmert gut.

Frank Peter Unterreiner

Herausgeber Immobilienbrief Stuttgart

Grußwort



Ich bin sowieso in Rückblick-Stimmung, da kommt mir Euer Jubiläum gerade recht. Für die Jahre, die ich die Redaktion von TD geleitet habe (keine 20, aber immerhin 14) kann ich sagen: Der „Immobilienbrief“ war eine Konstante. Wenn er reingeflattert kam, dann hatte die Arbeit kurz zu ruhen. Zumindest fürs Editorial war immer Zeit. Apropos Editorial: Ich bin froh, dass ich selbst keins geschrieben habe. Weil es viel zu viele davon gibt. Viel zu viele Meinungen, die eigentlich keine sind. Überhaupt wird viel zu viel Lebenszeit Unschuldiger durch Belanglosigkeit in Text-Gestalt vernichtet, besonders in der Immobilienbranche. Aber Du, lieber Werner, Du darfst deinen Senf zu allem und jedem geben. Weil Du Dich bisweilen inopportun aus dem Fenster lehnt, und weil Du zu vielem wirklich was zu sagen hast. Natürlich, dass Du alles immer schon seit - mindestens - 10 Jahren weißt, das nervt dann manchmal (auch wenn's nachweislich so ist). Aber wie viele „Immobilienjournalisten“ kenne ich, von denen ich mich an über 10 Jahre alte Texte erinnere? Von den beiden bist du einer. Danke! Bitte nicht aufhören!

Dr. Alexander Wachter,

Chefredakteur THOMAS DAILY GmbH

Wir lassen Ihre Wände blühen.



GREENOFFICE365 ist ein führender Spezialist für innovative, lebendige Wandbegrünung in der Arbeitswelt.

Natürliches Grün am Arbeitsplatz hat eine wissenschaftlich belegte positive Wirkung auf den Menschen: Es steigert nachweislich das Wohlempfinden und die Produktivität der Mitarbeiter. Wir bringen natürliches GRÜN zu Ihnen. Echte Pflanzen mit minimalem Pflegeaufwand; abwechslungsreich, platzsparend, preiswert.



Grün mieten. Nachhaltig. Gesundheitsfördernd.

Neugierig? Rufen Sie an. Wir freuen uns, Ihnen das Konzept persönlich vorzustellen.

GREENOFFICE365 GmbH | Else-Lang-Straße 1 | 50858 Köln
Tel. +49 (0) 221 975 897 77 | service@greenoffice.com | www.greenoffice365.com

5000 natürlich!

Schlagzeilen aus 20 Jahren Der Immobilienbrief

2005 (2)

Shopping Center gefragt
Finanzplatz London – "We want to be the REIT capital of Europe"
Schneiders Erbe findet Käufer
Deutsche Annington erwirbt Viterra für 7 Mrd. Euro bzw. 800 Euro/qm
Bei T-Immobilienbewertung bleiben die wichtigen Fragen offen
Erfolgs-Index DIX für deutsche Gewerbeimmobilien stürzt ab
Bürovermietung weiter im Tief
UBS: 50% der Welt-Vermögenswerte sind Wohnimmobilien – Neue Megatrends institutioneller Kapitalanleger
TLG Immobilien schmückt sich für die „Heuschrecken“
Konjunkturflaute lässt Flächenverbrauch pro Mitarbeiter ansteigen
„Heuschrecken“ kaufen Karstadt-Häuser
Gibt es eine Housing Bubble in den USA?
Was haben die „Ludographische Spielgemeinschaft“ und manche Medienfonds gemeinsam? – Das Perpetuum Mobile lebt!
CDU plant Mehrfachbesteuerung von Veräußerungsgewinnen
ifo Institut: Immobilienanteil am Volksvermögen steigt auf 88%
Münchens Schrannehalle feiert Wiederauferstehung
Hauspreise stagnieren in Deutschland und steigen europaweit
Dresdner Bank will 300 Filialen verkaufen und zurück mieten
German REITs – ein Ausweg aus dem Immobilien-Dilemma? Braucht die Immobilienaktie Steuertuning?
Tegernsee AG schreibt 26 Mio. ab – Vorstand wechselt
§ 15b EStG – Ende der Verlustzuweisungsmodelle – Was geschieht mit den unternehmerischen Anlaufverlusten?
Deutsche Bank Angriff auf die Asset-Klasse „Offene Fonds“?
Aufnahme des G-REIT in den Koalitionsvertrag
Corpus - Sparkassentochter stockt Sireo-Anteil auf

2006

Kein Ende des Schreckens bei Offenen Fonds
KanAm: Von einem, der auszog, der Branche das Fürchten zu lehren
Scope/Cash - Deutsche Immobilienfonds erleiden dramatischen Einbruch

Büromarkt Frankfurt legt kräftig zu, dennoch bleibt Leerstandsdruck

Hoher Bedarf an Pflegeplätzen

Städtebauliche Entwicklungsmaßnahme und Enteignung – probates Mittel bei Preisverhandlungen oder Ultima Ratio?

Immobilienaktien-Hausse setzt sich in 2006 fort

Quo Vadis - Geschäft mit Wohnimmobilien noch nicht ausgereizt

Deutsche Bauindustrie hält Umsatz-Nulllinie 2006 für realistisch

Börsen-Highflyer Colonia Real Estate springt durch Resolution-Übernahme PR-Teufel von der Schippe

Undurchsichtiges Zahlenwerk bei Deal mit Dresdner WOBA

Karstadt tätigt größten Gewerbe-deal der Deutschen Geschichte

Patrizia Immobilien – Börsengang nutzt Marktstimmungen

Shopping-Center-Flächen nehmen so rasant zu wie seit 1960 nicht mehr

Cerberus Deutschland - Opportunity Fund der 1. Stunde verliert Führungsspitze

Offene Immobilienfonds verlieren in den ersten 3 Monaten 10% des Fondsvermögens

Reichensteuer statt REITs - Die Steuerpolitik der Bundesregierung vertreibt (auch) deutsche Immobilieninvestoren

Bundesverwaltungsgericht weist Klage zurück - Droht jetzt vielen Berlin-Anlegern der Ruin?

Deutscher Wohnungsbau bildet Schlusslicht in Europa

MiFID EU-Richtlinie

Vorzieheffekte beim Wohnungsbau durch Mehrwertsteuer-Erhöhung

Deutsche Büromärkte Verlassen langsam das Tal der Tränen

Kurzfristige Verlängerung des DBAs mit den VAE – Schonfrist für Umstrukturierungen von Dubai-Fonds

Energieausweis – die erste Analyse zum Referentenentwurf

Gleichbehandlungsgesetz benötigt weitere Nachbesserungen

Wieder verstärkte Investitionen in die Gewerbeimmobilien

TAG Tegernsee: Mit Brechstange

Wertschöpfungspotential, aus „schlechten Krediten“ allein durch Konditionen-Anpassung und Unterstützung des Unternehmens „gute Kredite“ zu machen

Was bringen IFRS Real Estate und Verbriefung (Securitization)?

50 Jahre ...



... und immer mit der Nase immer ganz vorn dabei. Ohne das Gehirn abzuschalten. Das ist eine beachtliche Profession. – Werner

Rohmert bewegt sich in vielen Welten und bringt sie zusammen. Die Immobilie braucht das. Objektbewertung, Betriebswirtschaftes, Unternehmerisches, Märkte, Recht und Steuern, dazu Trends, Konzeptanalysen und zu guter Letzt die Presse. Ja, er ist auch Journalist, kein Wunder für einen Mann dieser Expertisen. Für Medien ein Qualitätsgewinn. Und das nicht erst seit Platow, imm-presseclub und Immobilienbrief! Geben wir zu, wir haben von Werner Rohmerts Vielseitigkeit auch unseren eigenen Blick erweitern können.

Ein Blick in die Vergangenheit zeigt doch, dass damals kaum ein reinrassiger Immobilien-Journalist auffiel. Abgesehen von den Immo-Berichten im reinen Wirtschaftsteil entwickelte sich in der Breite aus den Seiten, die den Immo-Anzeigenteil bevormundeten, erst langsam die Dienstleistung der Immobilien-Redakteure.

Da waren manche Fachblätter – hier sind auch die Auflagen-Riesen der Bausparkassen zu nennen – bei aller Emotionalität zum Eigenheim hin. Deshalb ragte der Immobilienbrief von Anbeginn als informatives Branchen-Organ hervor. Werner Rohmert hat der Branche und nicht nur uns Journalisten gut getan. Und das wird hoffentlich auch die nächsten 50 Jahre so bleiben.

Schon jetzt hast Du, lieber Werner, den Ruf, der „Korintherbrief“ der Immobilien-thematik zu sein. Mach mit Deinem prima Team weiter und nimm uns alle, wie gewohnt, ein bisschen mit!

Vor allem aber bleib gesund und immer hellwach.

Herzlichst das Elite Report Team

Hans-Kaspar und Re von Schönfels

WERNER ROHMERT ZIEHT UM

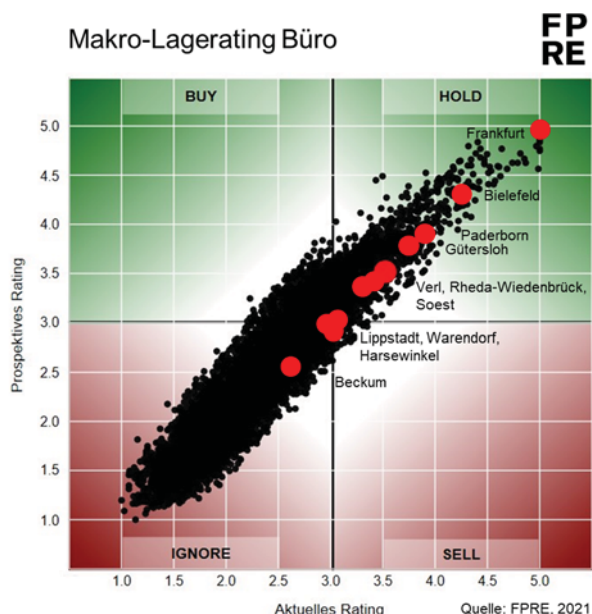
Makro-Lageratings am praktischen Beispiel

Dr. Stefan Fahrländer, FPRE

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

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

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



DER IMMOBILIENBRIEF: 5 Büros in 20 Jahren

Wie fast jede Erfolgsstory fing auch die Geschichte von „Der Immobilienbrief“ in einer Garage an – okay, es war der Anbau in Werner Rohmerts Privathaus in Rheda-Wiedenbrück. 2003 zog es die Redaktion von Der Immobilienbrief dann in den Burgmannshof „Haus Ausseel“.



Haus Ausseel, 2003 - 2010

Über den Klingelbrink und die Rietberger Straße zogen wir 2015 in die Nickelstraße.



Rheda-Wiedenbrück, Klingelbrink, 2011 - 2012



Rheda-Wiedenbrück, Rietberger Straße, 2013 - 2015



Rheda-Wiedenbrück, Nickelstraße, 2015 - heute

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

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

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

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

**FP
RE**

den. Zudem haben der Anteil der Beschäftigten in wertschöpfungsstarken Branchen und die Gewerbesteuerbelastung Einfluss auf die Lagequalität.

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

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

Grußwort



Wenn das kein Grund zu feiern ist! Fast eine ganze Generation Immobilienprofis lebt mit dem Immobilienbrief. Du, lieber Werner Rohmert, und dein Team, ihr analysiert die Immobilienmärkte in Deutschland und der Welt seit dieser Zeit mit Leidenschaft und kritischer Distanz, ihr begleitet die Akteure mit Rat und Tat, berichtet über das Auf und Ab an Märkten und in Unternehmen und seid nicht selten treffsicherer in der Prognose als manches „große“ Analysehaus.

Wir Leser wissen um Werners Studium an der Uni, wir verfolgen über die Jahre seine Immobilieninvestitionen und deren Entwicklung. Wie eine Muschel um ein Sandkorn herum eine Perle hervorbringt, so hat Werner mit seinem Verlag über die Jahre hinweg ein Cluster von Immobilien-Profis aufgebaut, das sich anregt und herausfordert und dessen harter Kern sich, vor Corona und hoffentlich auch danach, zweimal im Jahr im Rahmen des „Impresseclubs“ (noch eine Rohmert-Schöpfung) zum intellektuellen und geselligen Austausch trifft.

Glückwunsch und auf viele weitere gemeinsame Jahre!

Dein

Uli Richter

Soest. Ein weiteres Lippstadt, Warendorf und Harsewinkel. Bei ähnlichen Einwohnerzahlen ist die Attraktivität der Büromärkte sehr unterschiedlich zu beurteilen. Verl profitiert trotz geringer Einwohnerzahl von seiner Nähe zu Gütersloh und Bielefeld, Soest von der zu Dortmund. Bei Warendorf mag die Nähe zu Münster hinzukommen. Beckum hingegen befindet sich in einer Mittellage zwischen Bielefeld und Dortmund. Allein die geografische Betrachtung macht schnell deutlich, wie viele Einflussfaktoren für eine Betrachtung erforderlich sind. Man kann diese mühsam einzeln ermitteln oder eben mittels Big Data auf Knopfdruck analysieren.

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

Das gezeigte Beispiel macht deutlich, dass sinnvolle Digitalisierung einen Erkenntnisgewinn bringt – unabhängig vom Standort und anwendbar für unter-

schiedlichste Use Cases. Gleichzeitig zeigt sich, dass Rheda-Wiedenbrück mit einem ordentlichen Makro-Rating bei stabilen Zukunftsaussichten und erschwinglichen Mieten eine gute Wahl darstellt. Das kurze Praxis-Beispiel führt also im Zweifel zur Erkenntnis, dass wir unsere Informationen zum deutschen Immobilienmarkt wie seit 20 Jahren und 500 Ausgaben aus Rheda-Wiedenbrück erhalten werden. Nun wissen wir auch ein wenig genauer, wo dieser Ort und sein Umfeld sich eigentlich befinden. □

Grußwort



Werner Rohmert begegnete ich zum ersten Mal im Bus. Wir saßen uns schräg gegenüber und versuchten zu ergründen, wer der bzw. die andere sei. Dabei stellte sich heraus, dass wir beide eher zufällig in diesem Bus saßen, denn wir waren nur Anhängsel der Gruppe, die den Shuttle bestellt hatte und gewiss auch bezahlte. Wir jedenfalls fuhren gratis. Weil wir ja „Presse“ waren!

Ort der Handlung Cannes. Von der Unterkunft in den Außenbezirken der Stadt ging es – per Bus – zum Palais des Festivals und zur MIPIM. Für mich war der Messebesuch eine Premiere und die damit verbundene Aufregung nur dadurch gemildert, dass meine Kenntnisse der französischen Sprache mein Verlorengehen ziemlich unwahrscheinlich machten.

Aus der Unterhaltung mit Werner wurden zwei seiner Äußerungen von nachhaltigem Wert für mich:

1. Mit Schreiben kann man nicht reich werden.
2. Schreib' doch mal was für „Der Immobilienbrief“.

Zu 1: Wie wahr, meinen Lebensunterhalt bestreite ich aus anderen Quellen.

Zu 2: Für „Der Immobilienbrief“ und seine Ableger – inzwischen fast ausschließlich für „Der Immobilienbrief Ruhr“ - schreibe ich bis heute und habe dabei eine Unmenge gelernt. Nicht zuletzt die Eigenverantwortlichkeit, die Werner uns allen zutraut, spornt an und die Arbeit macht immer noch Spaß, auch wenn Büromarktzahlen ziemlich öde sein können...

Das Dankeschön“ hast Du Dir zum Jubiläum redlich verdient!

Dr. Gudrun Escher

Chefredakteurin „Der Immobilienbrief Ruhr“

Die Immobilienbranche braucht den Immobilienbrief

In der Öffentlichkeit wurde die Immobilienbranche lange Jahre eher stiefmütterlich behandelt und vor allem von den Medien nie ausreichend gewürdigt. Auch haben viele Akteure auf den Büro- und Wohnungsmärkten sowie Fondsinitiatoren aus Angst vor einer schlechten Presse die Öffentlichkeit gemieden. Folge: Die Immobilienbranche war intransparent und hatte einen schlechten Ruf.



Die dringendste Aufgabe eines Journalisten ist es, für Transparenz und Aufklärung zu sorgen - dort, wo in der Branche im Trüben gefischt wird und dort, wo sich niemand gern in die Karten schauen lässt. Und nur dort, wo verlässliche Daten und Informationen verfügbar sind, können auch Marktchancen genutzt werden. Dies haben sich die Journalisten des IMMOBILIENBRIEF, den Werner als Herausgeber und Autor seit 20 Jahren lenkt, auf die Fahne geschrieben.

Neben „Fakten, Meinungen und Tendenzen“ des deutschen Immobilien-Marktes, redaktionellen Beiträgen und Namensartikel bekannter Journalisten und Mitgliedern der Immobilien-Szene ist heute vor allem das persönliche Vorwort (Sehr geehrte Damen und Herren) von Werner eine gern gelesene Pflichtlektüre. Seine investigativen Background-Informationen, seine unabhängige pointierte Meinung und kompetenten Wertungen geben regelmäßig Anlass zu spannenden Diskussionen.

Werner ist indes nicht nur seit 1988 Immobilienspezialist und -journalist mit Leib und Seele, sondern wurde zum Wegweiser einer neuen Generation Immobilienjournalisten: Mit dem impressclub e.V., der Arbeitsgemeinschaft deutscher Immobilienjournalisten, den er 2004 gründete, gab Werner bis heute seinen Kollegen eine unglaublich geschätzte Plattform zum Gedankenaustausch.

Mit mehr als 500 Ausgaben des IMMOBILIENBRIEF, seinem Idealismus, Engagement und seiner Professionalität hat Werner der gesamten Immobilienbranche ein neues Gesicht gegeben.

Dr. Karina Junghanns,

stellv. Chefredakteurin „Der Immobilienbrief“

Jubiläum Der Immobilienbrief



Wie kam es zur Mitarbeit in der Redaktion Der Immobilienbrief? Das ist jetzt schon über 20 Jahre her. Mitten in der schweren Krise, die uns die New Technology und ihre Hipster beschert hatte. Die Welt war gerade schmerzlich dabei, die Auswirkungen des Attentats 9-11 zu überwinden. Die Finanzkrise nun tat ein Übriges, die Presselandschaft

war im Umbruch. Eigentlich hat diese sich bis heute nicht davon erholt. Mein Vertrag mit der FAZ, auf den ich so stolz war, war Makulatur, denn die „Bücher“ (das sind die Anzeigenteile mit den Stellenangeboten, die den Wochenendausgaben der Zeitungen beilagen) wurden immer dünner, bis es die kaum noch gab. Die Abonnementszahlen stürzten tief in den Keller, die Kioskverkäufe brachen ein, in den Verlags-häusern verbreitete sich Ratlosigkeit, die fehlenden Einnahmen aus Anzeigen und Abonnements rissen große Löcher auch in die Honorar-Budgets.

Und da standen wir – Werner Rohmert, Dr. Karina Junghans und ich – vor dem Palais des Festivals während der Mipim in Cannes und tauschten darüber unsere Gedanken aus. Damals trieb WR die Idee vom DIB um, ein Medium nur für Experten, für alle frei zugänglich, frei von jeglichen Zwängen wie Druck- und Vertriebskosten etc. Preiswert und schlank in der Herstellung, nur durch Anzeigen finanziert. Das Internet sollte es möglich machen – wenn schon New Technology, dann sollte die auch zeigen, was sie kann. Mitarbeiter? Gab es. In meinem Fall stupste Karina in ihrer typischen Art WR mit dem Ellbogen an mit dem Hinweis, hier stünde doch noch eine vor ihm. Seitdem bin ich dabei.

Die Mitarbeit war ziemlich unkonventionell, WR ließ seinen Autoren stets freie Hand, sein Vertrauen in unsere Fähigkeiten war groß. Dass der DIB heute mit so vielen Extra-Leistungen aufwarten kann, ist auch eine Leistung des Herausgebers. Ich habe gern dafür gearbeitet.

Und ich wünsche dem DIB, WR und seinem Team noch viele wohl gestaltete hundertste Ausgaben! Alles Gute, Immobilienbrief!

Karin Krentz

Ob ich das überlebe? – 20 Jahre DIB



500 Ausgaben „Der Immobilienbrief“ – wow, eine Zahl, an die vor 20 Jahren wohl selbst Herausgeber Werner Rohmert kaum gedacht hat. Dabei hat „Der Immobilienbrief“ in den beiden Dekaden wohl nahezu alle ökonomischen Katastrophen mitgemacht, was mich

zuversichtlich für die nächsten 500 Ausgaben stimmt. Auch die Presselandschaft der Immobilienbranche hat in dieser Zeit viele handelnde Personen und Medien kommen und gehen gesehen – darunter auch mich.

Immerhin durfte ich knapp 13 Jahre und etwas mehr als 300 Ausgaben Teil des Teams sein und habe in dieser Zeit viel gelernt. Vor allem aber habe ich mit Werner Rohmert einen echten Freund gewonnen, dem ich vieles zu verdanken habe – nicht nur beruflich.

Dabei war für mich 2006 gar nicht klar, ob ich überhaupt die nächsten Jahre überleben werde, denn Werners Fahrweise ist legendär. Es dauerte auch eine Weile, bis ich ihn davon überzeugen konnte, doch lieber mich dauerhaft fahren zu lassen. Das sind für mich auch die prägendsten und schönsten Erinnerungen – die gemeinsamen, teilweise langen Autofahrten.

Für die Branche warst Du, lieber Werner, immer das Urgestein, der Fels in der Brandung, den man anrief, wenn es einmal brenzlich wurde. Und Felsen bekommt man so schnell nicht klein. Für die Zukunft wünsche ich Dir vor allem Gesundheit, denn von weiteren 500 Ausgaben lässt Du dich sowieso nicht abhalten.

André Eberhard

Grußwort

Meiner erster Gedanke war: „Oh, meine Güte – die 500. Ausgabe, die Zeit fliegt.“ Unwillkürlich musste ich mich erinnern, wie ich vor Jahren, damals noch selbst Mitglied der Redaktion des „Immobilienbrief“, mit meinen Kollegen Ende 2005 stolz am Layout des 100. Immobilienbriefs arbeitete. Es sollte ja besonders schön werden und den gestrengen Augen des Herausgebers Herrn Rohmert, den ich inzwischen nur noch Werner nenne, gefallen. Es ist uns damals gelungen, genau wie der Redaktion heute.

Herzlichen Glückwunsch! Für mich war der „Immobilienbrief“ der Beginn meiner Arbeit in der Immobilienbranche, ihm danke ich so viele Einblicke, Lehrstunden, Kontakte und sogar Freunde. Vielen Dank dafür. Ich wünsche allen heutigen Machern des „Immobilienbrief“ genauso viel Freude und Erkenntnisgewinn, wie ich beides vor mehr als einer Dekade erleben durfte. Auch wenn mitunter über das Vintage-Design als PDF gelächelt wird – Inhalt geht vor Form, davon bin ich überzeugt. Also – weitermachen!

Arne Degener

Senior Consultant PR & Marketing bei Targa Communications

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:

Constanze Wrede
Dr. Karina Junghanns
(stellv. Chefredaktion)

Immobilienredaktion:

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

Hrsg.: Werner Rohmert

Recht / Anlegerschutzrecht:

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

Redaktl. Beirat:

Dr. Kurt E. Becker
(BSK), Christopher Garbe (Garbe
Unternehmensgruppe/Garbe
Industrial Real Estate GmbH),
Dr. Karl Hamberger (Ernst & Y-
oung), 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.*

Liebe Leserinnen und Leser,

wie schrieb Goethe an seinen Freund Eckermann? „Bitte entschuldigen Sie die Länge des Briefes, für einen kurzen fehlte mir die Zeit.“ So könnte auch das eine oder andere Editorial von Werner Rohmert anfangen oder diese Jubiläumsausgabe, die rekordverdächtige 72 Seiten umfasst (zum Vergleich: die Nr. 1 war 7 Seiten lang, die Nr. 100 schon 23 Seiten und die Nr. 250 umfasste 64 Seiten).

In den 20 Jahren „Der Immobilienbrief“ haben wir 4 Chefredakteure, 5 unterschiedliche Büroadressen (Bilder siehe Seite 67) und 1.128 mal „Wie wir schon vor 20 Jahren schrieben...“ gezählt. Einige Schlagzeilen der vergangenen 20 Jahre haben wir für Sie aus dem Archiv gesucht (siehe Seite 16, 30, 54 und 66, Fortsetzung folgt).

Ich möchte mich an dieser Stelle noch einmal ganz herzlich bei all denjenigen Autoren und Firmen bedanken, die uns bei dieser ganz besonderen Ausgabe unterstützt und uns so persönliche Zeilen geschrieben haben. Mein ganz besonderer Dank gilt aber Werner Rohmert, der jede einzelne der bislang 500 Ausgaben nicht nur ermöglicht, sondern auch durch seine Art Sachverhalte zu erfassen, zu kombinieren und interpretieren, seinen Wortwitz und seine gelegentlichen „Spitzen“ für uns alle ganz besonders gemacht hat. Danke, Werner!

Constanze Wrede

Chefredakteurin „Der Immobilienbrief“

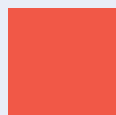
Firmen und Personen, die in dieser Ausgabe genannt werden:

ADI (15), Aldi (5), Asuco (24,37), Aurelis Real Estate (13), BFG (60), bulwiengesa (32), BVT (72), Catella Real Estate (14,40), Deka (2), Deutsche Bank Bauspar (55), Deutsche Euroshop (37), Deutsche Finance (51), DIC Asset (47), DNL (42), Dresdner, Bank (59), Duisburger Hafen (40), EBZ (7,63), ECE (60), Empira (49), Engel & Völkers (20), Fahrländer Partner (59), Fondsbörse Deutschland (36), Garbe Industrial (57), Gebag (41,42), Gecci Gruppe (17), GFW (42), Green Office (65), GRR (39), Heuer-Dialog (4), HTB (37), iFaktor (43), Jamestown (19), JLL (18), Jones Lang Wootton (60), Kucera Rechtsanwälte (11), LEG (24), logport Ruhr (40), Mercedes (5), Patrizia (28), Project Gruppe (53), Project Research (22), RAG Montan Immobilien (29,38), Real I.S. (62), Red Square (34), RGM (25), Scope (20), Sonar Real Estate (36), Strabag Real Estate (26), Telekom (61), TLG (61), Union Investment (9), vdp (37,45), Youmex (23).

Beck, Rasmus C. Beck (41,42,44,45); Christ, Harald (15); Escher, Dr., Gudrun (7); Evans, Gerald, (46,47,48,49); Feld, Lars P. (5,8,12,14,15,18); Gondring, Prof. Dr., Hanspeter (8); Gotzi, Markus (7); Hollmann, Kai (15); Kemper, Ralf (18); Krentz, Karin (7); Loipfinger, Stefan (8); Mattner, Dr., Andreas (15); Osadnik, Susanne (7); Precht, Prof. Dr., Richard David (4); Schirmacher, Albrecht F. (61); Trompetter, Karsten (15); Tschammler, Timo (15); Uldal, Gunnar (61); Vierbuchen, Dr., Ruth (7); Wortmeyer, Bernd (41,44); Wrede, Constanze (7).

BVT Unternehmensgruppe Sachwerte. Seit 1976.

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



Glückwunsch!

*BVT gratuliert zur Ausgabe Nr. 500
und zu 20 Jahren Immobilienbrief*