

DER IMMOBILIEN

FAKTEN • MEINUNGEN • TENDENZEN

Brief

NR. 502 | 23. KW | 11.06.2021 | ISSN 1860-6369 | kostenlos per E-Mail

Sehr geehrte Damen und Herren,

nicht immer, aber immer öfter komme ich mir blöd vor. Glauben wir den Medien, explodiert die Wirtschaft. Die Immobilienwirtschaft ist resilient. Die Digitalisierung erleichtert unser Leben. Es fragt sich nur, ob das bald noch unser eigenes Leben ist oder das der Digitalisierungssteuerer aus Wirtschaft und Politik. Zum Glück zeigt die Politik, dass da (noch) am Ende doch eher einfache Menschen hinterstehen.

Apropos Wirtschaftsboom: Uns geht es klasse. Die Wirtschaft wird wachsen. Bin ich dämlich? Die Bauwirtschaft hat Baustoffprobleme und hohe zweistellige Kostenexplosionen. Automobilhersteller stoppen die Produktion wg. Chipmangel. Egal, was man anpackt, nichts klappt, ist die persönliche Erfahrung. Großkonzerne machen unauffällig im Homeoffice oder durch Versetzen ins „Beamten-Guantanamo“ ihre Personalsituation sauber. Das schont die Alo-Statistik und beglückt die Analysten. Der Staat verlängert Kurzarbeitergeld und verteilt Unternehmens-Manna. Motel One meldet Riesenverluste, ist aber ansonsten happy für die Zukunft. Immobilienbilanzen kämpfen mit Bewertern. Die Mittelstandsfinanzierung läuft super. Leasen Sie im Moment mal ein Auto. Sie werden wahnsinnig (s.u. BMW Leasing). Die müssen irre Ausfallprobleme haben. Lagarde verspricht niedrige Zinsen und sieht keine Inflationsgefahr. Unserer Wirtschaft geht es klasse. **Wir drucken Wachstum, egal, was klappt.**

Apropos Digitalisierung: Ich habe meiner Frau eine Kiste Weißwein beim **Weinhof Martin**, Eltville, bestellt. Schöner Wein, gutes Preis-/Leistungsverhältnis, bekannt durch **Aengevelt-Weihnachtssendung**. Im Winter bevorzuge ich **Oliver Porr** (ehem. **LHI**) Chateau Moyau. Zurück zum Thema, am Wochenende bestellt und sofort versendet. Am Montag 25.5. UPS-Lieferversprechen für Dienstag, vormittags zu Hause bleiben; am 26.5 um 13:09h: „Machen Sie sich bereit, Ihr Zusteller wird bald eintreffen!“ – wir warten, es wird trocken; am 26. abends: „geplantes Zustelldatum wurde aktualisiert“, Donnerstag Vormittag freihalten – es gibt Wein aus dem Keller. Am Donnerstag: Nix. Am Freitag blockierte ein Leihwagen meine Parkplätze. **Meine Nachbarn röhren fürchterlich auf der Straße. Ich dacht' mir**, ich frag mal nicht, was die da machen, könnt ja sein, dass ich aufdringlich wirke, oder noch schlimmer, helfen muss. Am Samstag informierten meine Nachbarn, dass ein UPS Lieferer dagewesen sei und eine Kiste ganz oben vom Wagen genommen habe - **verkehrt herum**. Der Deckel ging auf und 12 Flaschen seien einzeln aus den sorgsam verpackten Röhren auf die Straße gefallen. **11 kaputt, eine heil, Verbleiben ungeklärt**. Man habe das mit ganzer Nachbarschaft von der Straße gefegt. Das Restglas habe sich verteilt und hoffe auf Fahrradfahrer. Am Samstag noch informiert, schickte ohne Info durch UPS Weinhof Martin sofort Ersatz los. Am Montag, 31.5., schickte UPS jetzt eine SMS: „Zustellung morgen“. Am Dienstag kam Mail „Paket zugestellt“. Rundfrage bei Nachbarn: Nix. Später am Dienstag Nachmittag: „Ihr Zusteller wird bald eintreffen!“. Am Dienstag Abend dann die UPS Mail: „geplantes Zustelldatum wurde auf (Mittwoch Nachmittag) aktualisiert“. Irgendwann lieferten unsere Nachbarn an uns aus. Weinhof Martin wurde übrigens bis heute

nicht über den Schaden von UPS informiert und würde ohne direkten Draht davon ausgehen, dass wir unsere Rechnung nicht bezahlt hätten. **Digitalisierung vereinfacht das Leben.**

Apropos Mittelstandsfinanzierung: Angst macht dämlich. BMW könnte anerkannte Steuerregelungen gefährden. Ein Erfahrungsbericht: Ich habe letzte Woche einen BMW für einen Mitarbeiter mit 301,- Euro Leasingrate für 24 Monate, Anzahlung 15% geleast - ein **Wunschauto**, sonst hätte ich die Nerven verloren. **Bonitäts-Ausgangslage:** Noch nie hat ein Kfz-Leasingvertrag bis zur Genehmigung länger als das Verkaufsgespräch gedauert. Keine meiner Firmen hat jemals in über 20 Jahren einen Kredit aufgenommen oder auch nur einen Dispositionskredit in Anspruch genommen. Jedes meiner Unternehmen hat genug Bargeld bis hin zur kompletten Abwicklung. **Erfahrung:** Meine Holding-GmbH gefiel BMW nicht. Bilanz gibt es noch nicht. Ok, versteh ich. Meine Verlags-AG hat allerdings eine 4 Wochen alte Bilanz, lfd. Gewinn-BWA und 20 Jahre Historie. Alle Unterlagen waren sofort greifbar. Hörte sich gut an. Dann sollte der Steuerberater noch bestätigen, dass die Bilanz echt, also nicht gefälscht, ist. Guter Vertrauenseinstieg. Kein Problem. Bankauskunft ist kein Problem bei 20 Jahre Kontoführung, dachte ich. Ergebnis: Leasing nur in Verbindung mit **meiner persönlichen Bürgschaft in Höhe des gesamten Kaufpreises** des Kfz. Die (Standard-) Bankauskunft hätte die Bonität nicht explizit über den gesamten Kaufpreis bestätigt. Soll die Sparkasse dafür in Haftung gehen? Die hat mir übrigens sofort ein 0%-Finanzierungsangebot hinterhergeschickt. Das Problem habe ich dann trotzdem mit BMW gelöst, weil ich nicht als „abgelehnt“ in einer Datei auftauchen wollte. **Trotzdem dämlich: BMW Leasing** kapiert noch nicht einmal, dass sie selber Eigentümer bleiben müssen. Bei einer „Kreditgewährung/-sicherung“ über den gesamten Betrag dürfte kein wirtschaftliches Eigentum darstellbar sein. Eine totale Übersicherung durch Eigentum UND Gesamtkaufpreis-Bürgschaft mit Einbeziehung des Privatbereichs ist sicherlich sittenwidrig. Es stellt sich zudem die Frage nach der steuerlichen Kompatibilität mit Leasingerlassen. **Ich habe die Frage an die Geschäftsführung gestellt.** M.E. müssen die riesige Probleme mit Ausfällen haben. **Soviele zum Thema boomende Wirtschaft, allen geht es gut.** Haben Sie auch schon Erfahrungen gesammelt?

Unsere gute **Annalena B.** hat vor einigen Tagen bei Maischberger die Lösung der Speicherprobleme und die Energieverwendung skizziert. Ich habe das einmal, weil ich glaubte, mich zu verhören, mitschreiben lassen und Ihnen hier den O-Ton unkommentiert abgedruckt (Seite 5). Supermärkte werden Stromlieferanten. Tiefkühlhähnchen werden wärmer, Biokraft macht Grundlast. Doppelbesteuerung des Stroms ist Problem (?). Speicher gibt es jede Menge. Das intelligente Netz kann das alles regeln. Natürlich sind Mitschriften unfair, aber A. will Kanzlerin werden. Bleibt nur, mit **Yoda** zu wünschen: „**Möge das Netz mit Euch sein.**“

Werner Rohmert



Werner Rohmert

Inhaltsverzeichnis

Editorial	1
Büromarkt strauchelt in Q1 weiter	3
Savills: Verkäufer warten auf Rückkehr der Asiaten	4
O-Ton aus Mitschrift aus Maischbergers „Die Woche“	5
Comfort: Passantenzahlen in Einkaufsstädten steigen	7
Comfort: Zieht Nachfrage nach Retail-Flächen wieder an?	8
LIP-Invest: Logistik-Transaktionsvolumen startet beflügelt	10
JLL: Neugeschäft der gewerblichen Immobilienfinanzierung sackt ab	10
Fondsstandortgesetz bringt Offenen Immobilienfonds mehr Flexibilität	12
Fondsbörse: Zweitmarkthandel im Mai mit steigenden Kursen	12
Bestimmen Kreuzberg und Schwabing die Wohnungs-Dramatik Berichte?	14
Catella Research: Das neue Wohnen	16
IS24: Kaum inseriert und schon verkauft	21
Wohnungsmarkt im Berliner Umland floriert	21
Nexpectations: Auf in die „Roaring 20s“ (Völcker)	23
Neues Gründungszentrum an der EBZ	24
Neu in Mailand: „La Wunderkammer“ (Hoffmann)	25
E&V: Steigende Wohnimmobilienpreise in Lissabon	25
ESRI und FPRE kooperieren	26
Impressum	27
Firmen und Personen	27

Aus unserer Medienkooperation mit „immobilien intern“

Corona-Pandemie: Keine Steuerkeule bei Mietausfällen 17

Fremdbeiträge

Zu vermieten: Büro nach Maß (Magnus Danneck) 19

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.

Autoren der heutigen Ausgabe:

Magnus Danneck, Fahrländer Partner; **Marion Götza**, „Der Immobilienbrief“; **Werner Rohmert**, „Der Immobilienbrief“, Immobilienspezialist „Der Platow Brief“; **Winfried D.E. Völcker**; **Constanze Wrede**, „Der Immobilienbrief“.

BÜROMARKT STRAUCELTE IN Q1 WEITER Weniger Investitionen und Nachfrage

Werner Rohmert, Hrsg. „Der Immobilienbrief“,
Immobilien spezialist „Der Platow Brief“

Die Medien vermitteln aktuell ein neues Boom-Szenario. Das passt aber nur bedingt zu den Detailmeldungen der Märkte. Bislang weiß niemand, was Corona wirklich angerichtet hat. Bei dem langen Nachlauf insbesondere der gewerblichen Immobilienmärkte dürfte aus Sicht von „Der Immobilienbrief“ wohl erst gegen Ende 2022 ungefähr klar sein, wie die gewerblichen Nutzermärkte tatsächlich reagieren. Hinzu kommen die noch unklaren mittelfristigen Digitalisierungseffekte.

„Der Immobilienbrief“ teilt hier seit jeher die „neue“ Einschätzung von **DB Research**, dass das Büro Dreh- und Angelpunkt bleibe. Auch die Deutschbanker landen in einem skeptischen Szenario bei den altbekannten 10% Flächenersparnis. Allerdings dürfte für die Bilanzen und die finanzierenden Banken der kommenden Monate eher die Einschätzung der Bewerter zu Multiplikatoren, die schon heute recht sportlich auf weitere „Renditekompression“ und steigende Mieten setzen, und deren kurzfristige Einschätzung der Nutzernachfrage sein. **Spürbare Leerstände und das gefühlte Ende der Knappheit setzen lästige, oft beschriebene Mechanismen in Gang.** Das ist lästig. Das ist Zyklus. Es ändert aber nichts an der überflüssigen Dramatik der langfristigen Büro-Todesprognosen des vergangenen Jahres. Wenn es zuviel Fläche gibt, wird weniger/zu wenig gebaut. Wenn es Knappheit gibt, wird viel/zu viel gebaut. „Auf lange Sicht sind wir alle tot“ wussten schon die Wirtschaftsprognosen des **John Maynard Keynes**. Und bei Büros ist es umgekehrt, weiß „Der Immobilienbrief“. Die Investmentmärkte haben bei fehlenden Alternativen keine Wahl, könnten jedoch mit Zeitverzug, also erst 2023, auf sich möglicherweise verändernde Leerstände mit anderer Risikoeinstufung reagieren. Lediglich bei Wohnen dürfte inzwischen klar sein, dass es keine spürbaren Mieterreaktionen geben wird und die Assetklasse sich so weit als stabil erwiesen hat. Hier stehen aber zyklische (Angebots-) Aspekte, wirklich kaufkraftunterlegte Nachfrage und Trendentwicklungen zur Analyse an.

Der **pbblX Immobilienindex**, den die **Deutsche Pfandbriefbank AG** (pbb) zusammen mit dem **vdp**



Research ermittelt, gab in Q1 2021 weiter nach. Die Büromarktkonjunktur bewegt sich damit auf dem Krisen-Niveau nach Platzen der Dotcom-Blase. Schwächer zeigte sie sich nur in der Schockstarre der Finanzkrise. Hauptgrund der erneuten, wenngleich abgebremsen Abwärtsbewegung waren lt. pbb die geringeren Investitionstätigkeiten, begleitet vom pandemiebedingten Rückgang der gesamtwirtschaftlichen Aktivität. Die Mittelzuflüsse in Büroimmobilien in den BIG-7-Märkten fielen den Daten von **Real Capital Analytics** zufolge von 7,3 Mrd. in Q4 2020 auf 2,1 Mrd. Euro in Q1 2021. Hiermit wurden die Ergebnisse der drei vorangegangenen, durch die Pandemie belasteten Quartale im Mittel um 50% unterschritten. Die Anfangsrenditen für erstklassige Objekte blieben trotz Erhöhung der Bond-Umlaufrenditen mit 3% nahezu unverändert.

Die Büroflächennachfrage war im 1. Quartal schwach. Vermietet wurden in den BIG-7 Märkten mit 720 000 qm ca. 75 000 qm weniger als im Vorjahr. Positiv wertet pbb die Verbesserung um 20 000 qm gegenüber dem Vorquartal Q4 2020. Die Nachfrage nach Büroflächen leide aber weiter unter der Zurückhaltung vieler Unternehmen, worin lt. pbb die konjunkturelle Schwäche zum Ausdruck kommt. Folgt man der Argumentation müsste aus Sicht von „Der Immobilienbrief“ bei den konjunkturellen Jubelmeldungen jetzt wieder ein Nachfrageboom einsetzen. pbb sieht das wohl im Moment auch noch nicht und schränkt ein, dass Corona auch ein latentes Überangebot deutlich mache, da nicht klar sei, was nach der Pandemie bleibe.

Bei schwacher Nachfrage und einem relativ hohem Neubauzugang hielt auch die seit zwei Quartalen zu beobachtende Leerstandsentwicklung an. Ende Q1 waren im gewichteten Mittel über alle BIG-7-Märkte rund 4% der Bestände unvermietet (+30 Bp gg. Vj.). Für die kommenden Monate sieht pbb tendenziell ein zumindest vorübergehend die Nachfrage übersteigendes Angebot an Büroflächen. Bei den leicht anziehenden Leerstandsraten bewegten sich die Neuvertragsmieten seitwärts. Auch die Spitzenmieten, die nach Aussagen der Maklerhäuser derzeit mehr Incentives bedingen, blieben in allen BIG-7 Märkten unverändert, könnten ob des steigenden Leerstandes aber etwas unter Druck geraten, meint pbb. □

VERKÄUFER WARTEN AUF RÜCKKEHR DER ASIATEN Tristan-Deal rettet Gewerbeinvestitionen im Mai

Im Mai wurden lt. Savills „Market in Minutes“ am deutschen Investmentmarkt für Gewerbe- und Wohnimmobilien Objekte für rund 5,7 Mrd. Euro gehandelt. (WR/MG)

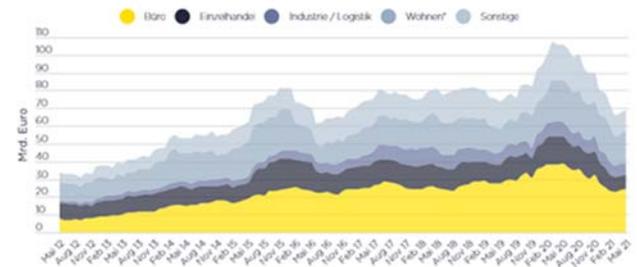
Auf Gewerbeimmobilien entfielen etwa 3,5 Mrd. Euro, womit der Monat nach Februar der umsatzschwächste des laufenden Jahres war. Ohne den Kauf eines rund 1 Mrd. Euro schweren Summit-Portfolios durch einen **Tristan-Fonds** wäre es sogar der umsatzschwächste Monat am Gewerbeimmobilienmarkt seit Beginn der Pandemie gewesen. Wohninvestments sorgten aber dafür, dass sich das rollierende Zwölf-Monats-Volumen im Mai auf 68,8 Mrd. Euro im Vormonatsvergleich verbessern konnte. Am Wohnimmobilienmarkt wurden im Mai etwa 2,2 Mrd. Euro gehandelt. Die 5 größten Transaktionen machten 56% des gesamten Transaktionsvolumens aus. Auf groß-

**Werner Rohmert, Hrsg. „Der Immobilienbrief“,
Immobilienpezialist „Der Platow Brief“**

volumige Transaktionen über 100 Mio. entfielen in den vergangenen 12 Monaten rund 55% des gesamten Transaktionsvolumens bzw. knapp 38 Mrd. Euro (-46% ggü. Vorjahr). Kleinere Investitionen gingen auf Jahressicht nur um 14% zurück. Während die Transaktionszahl im dreistelligen Volumenbereich auf Jahressicht um ein Viertel zurückging, betrug das Minus bei den kleineren Trans-

Investmentmarkt Deutschland

Transaktionsvolumen (letzte 12 Monate rollierend)



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

Personalien

Offenbach: Für den Ausbau der Nachhaltigkeitsaktivitäten der Unternehmensgruppe sowie zur Einführung und Umsetzung von Projekten in den Bereichen Umwelt, Soziales und Unternehmensführung hat die **Doric Gruppe** ESG-Manager aus sechs unterschiedlichen Fachabteilungen ernannt. Verantwortliche Geschäftsführer für den Bereich sind **Tanja Kisselbach** für Risikomanagement und **Michael Denk** für Portfoliomanagement.

Leverkusen: **Marcus Müller** verstärkt seit 1. Juni 2021 die Geschäftsführung der **Cube Real Estate** rund um den Gründer und Vorsitzenden der Geschäftsführung **Tilman Gartmeier**. Müller kommt von **6B47 Germany**.

Frankfurt: Die **Corestate Capital Holding S.A.** löst den Dienstvertrag von Vorstandmitglied und Chief Financial Officer **Lars Schnidrig** zum 31. Juli 2021 auf. Die Trennung geschieht auf Wunsch von Schnidrig aus persönlichen Gründen. Die Aufgaben des CFO übernimmt ab sofort kommissarisch der Chief Executive Officer von Corestate, **René Parmantier**.

Bochum: Seit dem 1. Juni 2021 ist **Dirk Miklikowski**, hauptamtlicher Geschäftsführer der **Immobilien Management Essen GmbH** nebenamtliches Vorstandsmitglied des **EBZ**. Er tritt in dieser Position die Nachfolge von **Uwe Eichner**, Vorsitzender der Geschäftsführung von **VIVAWEST**, an. Eichner legte sein Mandat im Zuge seines Wechsels von der **GAG Immobilien AG** Köln zu **VIVAWEST** nieder.

aktionen nur 13%. Bei Objekten und Portfolios im Non-Core-Bereich habe sich die gestiegene Risikoaversion vieler Investoren negativ ausgewirkt, begründet **Savills**. Im Core-Segment hätten einige Eigentümer eine Vermarktung aufgeschoben, um auf die Rückkehr internationaler Bieter, etwa aus Asien, zu warten. □

VÖLKERRECHTLERIN ERKLÄRT DIE ENERGIEWENDE Das Netz wird es richten

Werner Rohmert, O-Ton aus Mitschrift aus Maischbergers „Die Woche“

Am 26. Mai ist mir leider ein Highlight bei Maischbergers „Die Woche“ entgangen. Unser Lieblingsstatistiker hat eine Mitschrift angefertigt. So klar wie Annalena Baerbock hat mir noch keiner erklärt, wie bis 2030 unsere Klimaziele nach Verschrottung der Atomreaktoren und bald auch der Kohlekraftwerke erreicht werden. Die Kanzlerkandidatin bekam ausreichend Senderaum, ihr schlüssiges Konzept im Detail zu erläutern.

Dass es vielleicht nicht ganz fair ist, eine Mitschrift eines mündlichen Statements zu veröffentlichen, ist mir bewusst. Andererseits ist das Ziel des Auftritts in prominenter Sendezeit vor Millionen Zuschauern die Kanzlerschaft und ein neues Denken unseres Landes. Die vorherigen Antworten zu den aktuell diskutierten monetären Aspekten der Kanzlerkandidatin lasse ich weg. Da bin ich weniger moralisierend. Die Moralhoheit überlasse ich den Grünen. Außerdem sehe ich da weniger böse Absicht. Das war einfach nur blöd. Ich habe hier auf Redigieren und Kommentieren verzichtet. Natürlich wünschte ich mir vor Energiewende-Hintergrund doch eher eine Physikerin auf dem Kanzlerthron als eine Völkerrechtlerin. Aber die Physikerin hat wohl gerade festgestellt, dass der Klimawandel eine wichtige Aufgabe sei. So richtig neu fand ich die Thematik schon vor 16 Jahren nicht. Da hätte man doch etwas machen können, außer die heute noch klimaschoneste Energiequelle forciert abzuschalten. Fall Sie selbst Reinhören wollen, der Link ist am Schluss. Ab Minute 16:10 geht es zum Speicherthema energiegeladen voll los.



O-Ton Maischberger, 26.05.2021, ARD:

Baerbock: „Nein, auch da würde ich gerne, wenn man schon mal so ne Sendung hat, einiges klarstellen. Ich hab in den letzten vier Wochen, seitdem ich Kanzlerkandidatin bin, Heftigstes erlebt. Ich hab auch eigene Fehler gemacht, das, äh, daraus lernt man, dazu muss man stehen, aber was ich schon krass finde, ist diese Art von Shitstorm, wo über Fake News – wir kennen das aus den USA – Dinge behauptet werden. Und das Argument, was Sie jetzt vorbringen, der Speicher ist am Netz, das kenn ich schon seit drei Jahren, von der AfD sehr, sehr deutlich betrieben. Ich habe bei einer Deutschlandfunk-Sendung im Radio, als es über die Frage Energie und dass ja nicht immer die Sonne scheint und so, äh, gesagt, dass natürlich in Zukunft der gesamte Energiemarkt, das gesamte Energiemarkt-Design neu gedacht werden muss.“

„Da gibt es nicht mehr Atomkraftwerke und Kohlekraftwerke, die laufen durch, sondern wir haben volatile Energie, das heißt, Wind ist nur, wenn Wind weht, logischerweise, und Sonne ist nur, wenn die Sonne scheint, wir haben Grundlast durch Bio-

masse, und wir haben, und das ist neu, äh, das ist auch interessant für Start-ups und Unternehmen, zum Beispiel Rechenzentren, große Supermärkte, die dann als Energieerzeuger in den Markt reinkommen.“

„Und wenn eine Kühlung, zum Beispiel, bei einem riesen-großen, äh, Produzenten von minus 22 Grad in Zukunft dann auf 20 Grad, minus 20 Grad runterkühlt, dann ist das Hühnchen immer noch kalt, aber wir können an der Grundlast das Netz, und das war mein Punkt, so stabilisieren, dass sich im Netz die unterschiedlichen Akteure ausgleichen. Verkürzt: Ja, das Netz wird in Zukunft eine Rolle auch bei der Speicherung spielen. Und weil Sie Speicher auch angesprochen haben, gerne ...“

Weiter nach Zwischenfrage Maischberger zum Speicherthema im Parteiprogramm: „Na ja, im Parteiprogramm, also, wir können da gerne auch noch mal Satz für Satz durchgehen, da geht's genau um den Punkt, äh, dass das Energiemarkt-Design neu reguliert werden muss. Wenn wir über Speicher reden, da gibt's, natürlich gibt es Speicher, ich war bei zig Firmen, die die herstellen. Das Problem ist gerade, dass – und das ist politisch gewollt, von den Parteien, die derzeit regieren, die sagen im Prin-

zip, über Steuern reden wir gar nicht. Es gibt ,ne Doppelbelastung von Speichern. Das Problem ist da ja derzeit, diejenigen, die sich klugerweise erfunden haben, wir speichern Strom.“

„Wenn der Strom einmal in Speicher reingeht, zahlt er alle Abgaben und Steuern, und wenn er wieder rausgeht, zahlt er das auch. Das ist unwirtschaftlich! Kein logisch denkendes Unternehmen sagt, damit kann ich den Markt generieren. Das heißt, wir müssen an diesem Punkt einfach die Gesetzgebung ändern, und die ist nicht durch Zufall da, sondern die ist bewusst da, damit Speicher derzeit nicht wettbewerbsfähig sind, um alte, fossile Kraftwerke zu sichern. Und das müssen wir ändern, und das steht – sehr knapp, aber auf den Punkt – auch in unserem Wahlprogramm.“

„Der Immobilienbrief“-Fazit: Tjaa, ich glaube, ich überlasse das Ihnen zur Beurteilung. „Möge das Netz mit uns sein!“ □

<https://www.ardmediathek.de/video/maischberger/maischberger-die-woche/das-erste/Y3JpZDovL2Rhc2Vyc3RILmRIL21lbnNjaGVuIGJlaSBtYWlzY2hi-ZXJnZXlvYjQ3MjU3YzqtZDY2Mi00NzhkLThhYjktMTkyNmJhZTdhMDE4/>

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.

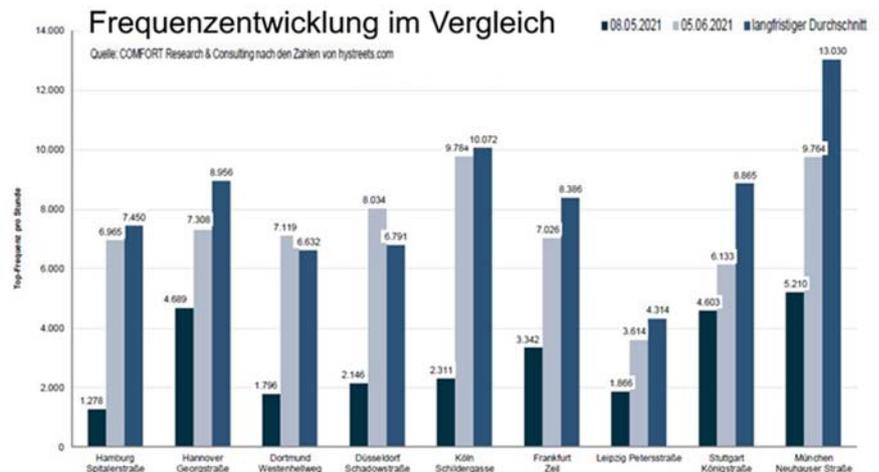
www.dic-asset.de

„DAS LEBEN KEHRT ZURÜCK“ Passantenzahlen in Einkaufsstädten steigen

Wie schon die „goldenen 20er Jahre“ des vergangenen Jahrhunderts aufzeigten, könnte der aufgestaute Konsum mit historisch höchster Sparquote auch neue goldene 20er einleiten. Der Nachholbedarf für einen Innenstadt-Bummel ist nach monatelangem Lockdown und Online-Shopping nicht nur gefühlt, sondern auch messbar sehr hoch. Das zeigt eine aktuelle Frequenzanalyse vom Einzelhandelsspezialisten COMFORT in Hamburg, Hannover, Dortmund, Düsseldorf, Köln, Frankfurt, Leipzig, Stuttgart und München am vergangenen Samstag (05.06.2021) belegt. (CW)

Mit 9.784 Menschen in der Stunde waren auf der Schildergasse in Köln die meisten Besucher unterwegs, knapp vor der Neuhauser Straße in München mit 9.764 Passanten. Auf dem dritten Rang folgt die

Schadowstraße in Düsseldorf, wo mit 8.034 Passanten sogar der langfristige Durchschnitt von 6.791 Menschen übertroffen wurde. Es folgen Hannover, Dortmund und Frankfurt am Main mit Passantenzahlen von jeweils mehr als 7.000 Personen noch vor Hamburg, Stuttgart und Leipzig. Auch die Auswertung der Dienstag-Zahlen



WIR LASSEN ZAHLEN SPRECHEN.

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

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

garbe-industrial.de/investment

830.000 M² VERMIETUNGSSTAND
PROJEKTVOLUMEN 3,5 MRD. €
ASSETS UNDER MANAGEMENT 4.4 MRD. €
GESAMTFLÄCHE 98%
MIO. M²

GARBE.
Industrial Real Estate

Personalien

Düsseldorf: Peter Anthuber wird ab 1. Juli 2021 neues Vorstandsmitglied der **CAERUS Debt Investments AG**. Er übernimmt die Position des Chief Investment Officer und löst **Dr. Patrick Züchner** ab, der aus dem Vorstand ausscheidet.

Frankfurt: Sven Grönwoldt hat bei **JLL** die Leitung des neuen Teams Sustainability & ESG Consulting übernommen. Er berichtet an **Dr. Gunnar Gombert**, Head of Sales & Business Development. Grönwoldt war zuletzt selbständiger Berater für Nachhaltigkeits- und ESG-Strategien und ist Hochschuldozent für Sustainability Reporting & Stakeholder Management.

Hamburg: Malte Thies, seit 2017 Geschäftsführer der ONE GROUP, hat mittelbar 15% der Gesellschaftsanteile an der **One Group GmbH** erworben.

Personalien

Hamburg: Union Investment hat den Hauptsitz der **Hamburg Südamerikanische Dampfschiffahrts-Gesellschaft**, kurz Hamburg Süd, in der Willy-Brandt-Straße 59-65 erworben. Nach rund 57 Jahren zieht die Reederei Ende dieses Jahres aus dem Traditionsgebäude aus. Verkäufer ist die **Oetker-Gruppe**. Der Komplex verfügt über 18.600 qm Mietfläche und rd. 100 Tiefgaragenplätze. Der Ankauf erfolgt für den Bestand des Immobilien-Spezialfonds **UII German Prime Select**. Vermittelt wurde die Transaktion von **Angermann Investment Advisory**.

(8.6.2021) bestätigt im Vier-Wochen-Vergleich den kräftigen Aufwärtstrend für die Innenstädte, so **Olaf Petersen**, GF **COMFORT**: „Das Leben kehrt zurück!“

Dabei, so Petersen weiter, sei zu berücksichtigen, dass aktuell ja immer noch beeinträchtigende Einschränkungen gelten. Maskenpflicht, Höchstzahl an Kunden in den Geschäften mit Schlangenbildung, Einschränkungen der Innengastronomie oder besondere Hygienebestimmungen ließen noch keine Normalität erkennen. Dies zeige eindeutig, dass die Menschen den Besuch der Innenstädte keineswegs verlernt oder aus dem Blick verloren hätten. Im Gegenteil bestehe unzweifelhaft ein Nachholbedarf nach öffentlichem Leben, Einkaufen, Treffen und große Lust am Besuch der Innenstädte. Die zwischenzeitlich vermehrt formulierten Abgesänge auf die Lebendigkeit der Innenstädte bedürften vor diesem Hintergrund zumindest einer Überarbeitung. □

ZIEHT NACHFRAGE NACH RETAIL-FLÄCHEN WIEDER AN?

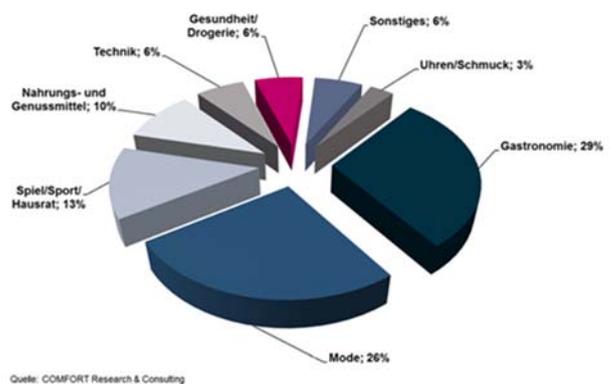
Modedominanz vorbei, Innenstädte werden bunt

Werner Rohmert, Hrsg. „Der Immobilienbrief“, Immobilienspezialist „Der Platow Brief“

Einzelhandelsspezialist **COMFORT Research** belegt mit eigenem Zahlenwerk eine wieder anziehende Nachfrage nach Retail-Flächen. Obwohl unisono die Marktbeobachter Einzelhandelsimmobilien in Folge des Corona-Brandbeschleunigers als Verlierer der Pandemie sehen, dürften auch hier viele Befürchtungen überzogen gewesen sei und zu einer evolutionären Veränderung in Folge der Digitalisierung zurückfinden. Das machen auch erste Frequenzanalysen (s.o.) deutlich. Allerdings würden die Innenstädte ihr Gesicht verändern.

Die Untersuchung beinhaltet alle Mietgesuche, die in der gesamten **COMFORT-Gruppe** für Deutschland und Österreich regelmäßig erfasst und statistisch verarbeitet werden. Danach befindet sich die Zahl der Mietgesuche für innerstädtische Retail-Flächen, die bei **COMFORT** in den ersten 5 Monaten des Jahres 2021 erfasst wurden, insgesamt ungefähr auf dem gleichen Niveau wie im Vorjahr. Für **Olaf Petersen**, GF und Chefresearcher ist das ein klares positives Zeichen, da ja die Gesuche während des Lockdowns im Januar, Februar und März 2021 deutlich unter denen des Vorjahres gelegen hätten. Im April und Mai stieg die Anzahl der Gesuche signifikant über Vorjahr. Internationale und nationale Retailer stellten sich jetzt für ein Comeback auf.

COMFORT-Vermietungen nach Branchen 2020



Andererseits werde mit Blick auf die aktuellen Gesuche deutlich, dass die Innenstadt-Dominanz des Modebereichs vorbei sei. Die Mieterstruktur werde in Fortsetzung der schon zuvor beobachteten Tendenz immer „bunter“. Mode habe



Auf unsere Marktkenntnisse können Sie zählen.

Wenn Sie Ihre Flächenanforderungen definieren. Wenn Sie auf Standortsuche gehen. Bei Ihrer Mietkalkulation und den Verhandlungen mit dem Eigentümer.

Bei der Planung Ihrer neuen Räumlichkeiten - egal, ob Büro, Store, Restaurant oder Logistikhalle.

Über 85 Jahre Markterfahrung, lokale, nationale und internationale Kontakte und die Insights unseres hausinternen Researchs fließen in unsere Analysen und Angebote ein.

Zählen Sie auf unsere Expertise. Zählen Sie auf Grossmann & Berger.



aktuell von einem Drittel Anteil im Vorjahr auf nur noch etwa 20% nachgegeben. Die relativ gesehen stärkste Branche aller neuen Mietgesuche stelle überraschend trotz des ausgeprägten Lockdowns die Gastronomie mit ca. 22% dar. Für „Der Immobilienbrief“ ist die Gastronomie-Flächennachfrage allerdings weniger überraschend. Die Lockdown-Schicksale der gebeutelten Bestandsgastronomen sind nicht aufholbare Vergangenheit. Nachholbedarf und Konsumstau machen die Zukunft attraktiv. Zudem hatte der Trend bereits vor Corona begonnen. □

LOGISTIK-TRANSAKTIONSVOLUMEN STARTET BEFLÜGELT

Preisanstieg bereitet Profi-Investoren Sorgen

Werner Rohmert, Hrsg. „Der Immobilienbrief“,
Immobilien spezialist „Der Platow Brief“

Der quartalsweise erscheinende Marktbericht „LIP up to date – Logistikimmobilien Deutschland“ von LIP Invest skizziert die aktuellen Entwicklungen und Perspektiven. Die bereits angespannten globalen Lieferketten wurden mit der Blockade des Suezkanals im Q1 erneut vor Herausforderungen gestellt. Die Auswirkungen seien auch auf dem Logistikimmobilienmarkt zu bemerken.

Schon eine tageweise Verzögerung im Logistikablauf koste so viel Geld, dass viele Unternehmen seit den Corona-Lockdowns ihre Lieferketten überarbeiten. Dazu gehöre auch der Aufbau von Pufferbeständen. Der Flächenmarkt sei dementsprechend stark in Bewegung und treibe die Nachfrage auf ein neues Rekordhoch. Gleichzeitig beobachtet LIP Invest einen spürbaren Preisanstieg. Die Renditespanne zwischen Neubauten und älteren Bestandsimmobilien sei so gering wie noch nie. Sogar Bestandsobjekten, die 30 Jahre oder älter seien, würden heute unter 6% Bruttoanfangsrendite gehandelt. Es handele sich hier nicht um Marktausreißer. 20-jährige Logistikimmobilien würden heute auf dem Niveau der Spitzenrendite, also unter 4% verkauft. Investoren bereite eine solche Entwicklung natürlich Kopfzerbrechen, meint Jan-Nicolai Tröndle, Head of Acquisition bei LIP Invest.

Tröndle rechnet im Laufe des Jahres mit einer Fortsetzung der hohen Flächennachfrage und der Investitionstätigkeit. Neubauten würden noch mehr an Attraktivität gewinnen. Das Transaktionsvolumen zum Jahresauftakt 2021 brilliere mit dem dritthöchsten jemals gemessenen Ergebnis von 1,9 Mrd. Euro. Die Bruttospitzenrendite für absolute TOP-Immobilien in bester Lage mit langen Mietverträgen ist im Q1 noch einmal leicht auf nunmehr 3,85% gesunken. Im Q1 wurden LIP Objekte mit einem Volumen von rund 1,1 Mrd. Euro deutlich mehr Immobilien als im

Vorjahr zum Kauf angeboten. Mit über 60% sei der Anteil der angebotenen Neubauten bemerkenswert hoch gewesen. Im Vergleich zum Vorquartal falle auf, dass im Q1 mit rd. 40% wieder weit mehr Logistikimmobilien auf dem Markt von Industrieunternehmen genutzt wurden. Der Anteil der genutzten Fläche durch Logistikdienstleister beläuft sich auf ca. 35%. Auch die Flächennachfrage lag im Q1 mit 1,7 Mio. qm (+20%) auf einem Rekordhoch.

In den letzten Monaten sei in der Logistikbranche auch, angeheizt über Blockade des Suez-Kanals, oft über Flexibilität und Resilienz gesprochen worden. LIP beschäftige sich für die Standortbewertung intensiv mit alternativen Lieferwegen, erklärt GF Bodo Hollung. So habe der Verkehr auf der Ost-West-Achse, etwa zwischen dem polnischen Poznań und Duisburg, durch den Ausbau Chinas Neuer Landbrücke merklich zugenommen. Eine alternative Route für den Welthandel biete auch der International North South Transport Corridor (INSTC), an dem sowohl Indien als auch Russland maßgeblich beteiligt seien. □

NEUGESCHÄFT DER GEWERBLICHEN IMMOBILIENFINANZIERUNG SACKT AB

Finanzierungssituation bleibt herausfordernd

JLL ermittelt in einer Erhebung unter 12 teilnehmenden Instituten einen Rückgang beim Neugeschäft in 2020 von rund 20% gegenüber 2019. Neben asymmetrischen Kaufpreisvorstellungen der Parteien im Corona-Umfeld war die Finanzierung durch die Banken größte Branchen-Herausforderung. Das findet sich auch im Bankenzahlenwerk wieder. Nur 36,6 Mrd. Euro gewerbliche Immobilienfinanzierungen schlugen im abgelaufenen Geschäftsjahr zu Buche. Zwei Drittel der Banken blieben mit erheblicher Reduzierung zurückhaltend. Einstellig bei der Vorsichtsgruppe blieb mit -6% nur die Bayern LB. Ansonsten lagen die Rückgänge zwischen minus 14% (Berliner Sparkasse) und satten 81% (Hamburg Commercial Bank). Unter den Top 5, gemessen am Volumen, zeigte die Helaba mit einem Minus von 37% den stärksten Verlust. Lediglich LBBW (+16%) und die Berlin Hyp (+2%) waren expansiv. (CW)

„Die Vergabe von Immobilienfinanzierungen erfolgte selektiv“, so Anke Herz, Head of Debt Advisory, JLL Germany. Eine aus professioneller Sicht mehrerer Zyklen normale Entwicklung stellt auch Herz fest. „Banken verlangten höhere Eigenkapitalquoten bei leicht gestiegenen Margen“. Zudem spielten gestiegene Vorvermietungs- und Vorverkaufsquoten insbesondere bei Projektentwicklungen und Repositionierungen eine zunehmend wesentliche Rolle. Die Erfüllung solcher Auszahlungsvoraussetzungen erwies sich angesichts der Nachfrageschwäche als schwieriger

Neugeschäft in Deutschland für die gewerbliche Immobilienfinanzierung ausgewählter Banken

Bank	2019 in Mrd. Euro	2020 in Mrd. Euro	Veränderung 2020/2019	Plan 2021 ggü. 2020
DZ Hyp ¹	9,70	7,60	-22%	↔
LBBW	5,00	5,80	16%	↘
Berlin Hyp ²	5,10	5,20	2%	↘
Bayern LB	5,20	4,90	-6%	→
pbb Deutsche Pfandbriefbank	4,30	3,40	-21%	↗
Berliner Sparkasse ^{3,4}	3,43	2,96	-14%	↘
Helaba ⁵	4,60	2,90	-37%	→
MünchenerHyp ⁶	1,90	1,50	-21%	↗
Deutsche Hypo ⁷	1,30	1,00	-23%	↗
Hamburg Commercial Bank ⁸	3,60	0,70	-81%	↗
Aareal Bank ⁹	0,90	0,50	-44%	→
DekaBank	0,50	0,10	-80%	↗
Summe	45,5	36,6	-20%	

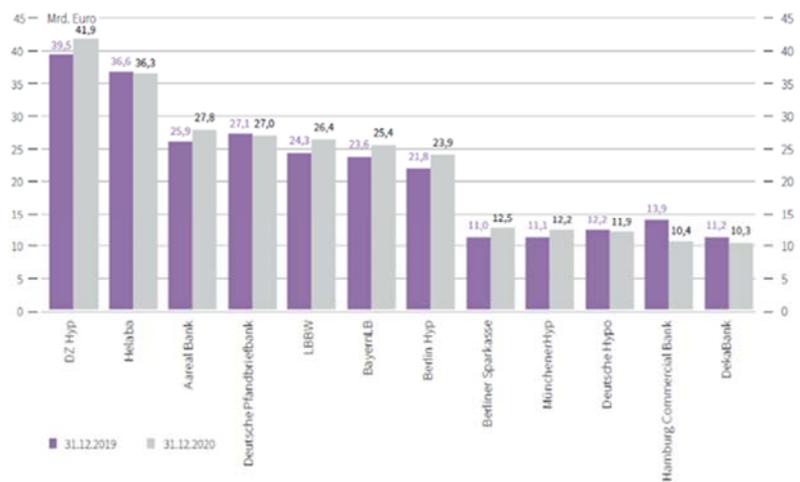
¹ Neugeschäftszahlen enthalten auch qualifizierte Prolongationen
² Ohne Prolongationen
³ Mittel- und langfristiges Neugeschäft
⁴ Kontrahiertes Neugeschäft
 Quelle: JLL, Bankeninformationen

grenztem Wettbewerb die Finanzierer ihre Preisvorstellungen durchsetzen. Im Vergleich zu 2019 sind die Kreditbestände in 2020 von sieben Banken angewachsen. Über alle Institute hinweg kam es zu einem Anstieg von 3% (2019/2018: 9 Banken). 2019 hatte er noch 6% betragen. Der Blick in die Zukunft ist lt. JLL unter den Instituten verhalten positiv: Fünf Banken gehen für das Jahr 2021 von einem Anstieg gegenüber dem Vorjahreswert aus, vier Institute prognostizieren ein gleichbleibendes Neugeschäft und drei Banken erwarten einen Rückgang. □

als in vorangegangenen Jahren. Im Hinblick auf die Finanzierungsbedingungen sei grundsätzlich festzustellen, dass die LTVs zwischen Core- und Value-Add-Produkten sehr nah beisammen liegen. Dies stützte die JLL-These, dass die Entscheidungsfindung der Finanzierer binär sei. Beim Auslauf gebe es keinen Verhandlungsspielraum. Finanzierungen für Non-Essential-Retail oder Hotel seien noch anspruchsvoller. Die Finanzierungsausläufe lägen hier deutlich unter denen der anderen Assetklassen, so Herz.

Bei den Margen sieht es dagegen anders aus. Hier zeigen sich deutliche Spreads zwischen Core und Value Add. Insbesondere bei Value Add könnten bei begrenzter Liquidität bzw. Finanzierungsbereitschaft mit be-

Kreditbestände gewerbliche Immobilienfinanzierung (In- und Ausland) ausgewählter Banken



Whole-Loan & Mezzanine-Finanzierungen

Individuelle Finanzierungen für Ihr Immobilienprojekt



Fonds-News

Hamburg: Die **IMMAC Immobilienfonds GmbH** hat den Spezial-AIF „**IMMAC Irland Sozialimmobilien III Renditefonds GmbH & Co. KG geschlossene Investmentkommanditgesellschaft**“ innerhalb kürzester Zeit zum 01.06.2021 vollständig platziert. Der Fonds investiert in die Pflegeeinrichtung "Beech Park Nursing Home" in Kildare Town, westlich von Dublin. Die Einrichtung verfügt über 47 Betten, aufgeteilt in 33 Einzelzimmer und sieben Doppelzimmer.

Deals

München: Die **DIC Asset AG** erwirbt zwei Büroimmobilien im Rahmen einer Off-Market-Transaktion für rund 635 Mio. Euro. Der 37-geschossige "Uptown Tower" umfasst eine Mietfläche von rund 52.300 qm, die langfristig an **Telefónica Germany** vermietet sind. Das zweite Investment "Campus C" mit einer Mietfläche von insgesamt 9.200 qm wurde für rund 66 Mio. Euro für den Eigenbestand erworben. Hauptmieter ist **Adobe Systems**.

Leverkusen: **Cube Real Estate** hat das Bürogebäude Werkstättenstraße 39 a-d an **Coresis Management GmbH** verkauft. Die moderne Büroimmobilie hat eine Nutzfläche von 5.000 qm und befindet sich der „Neue Bahnstadt Opladen“. Einer der Hauptnutzer ist die Cube Real Estate selbst, die den Standort weiter als Firmenzentrale nutzt. Die Transaktion wurde durch **RheinWert Immobilienconsulting** begleitet.

FONDSSTANDORTGESETZ BRINGT OFFENEN IMMOBILIENFONDS MEHR FLEXIBILITÄT Einkaufshemmnisse fallen

Werner Rohmert, Hrsg. „Der Immobilienbrief“,
Immobilienfachjournalist „Der Platow Brief“

Das voraussichtlich Anfang August 2021 in Deutschland in Kraft tretende Fondsstandortgesetz ermöglicht den offenen Immobilien-Publikumsfonds an einigen Punkten mehr Flexibilität, meldet Intreal. Ob die Betonung der steuerlichen Flexibilitätserhöhung politisch zum richtigen Zeitpunkt kommt, ist aus „Der Immobilienbrief“-Sicht eher zweifelhaft.

Die erhöhte Flexibilität betreffe vor allem die Strukturierung von Immobilien-Investments, wenn diese indirekt über Objektgesellschaften erworben werden, erläutert GF **Michael Schneider**. Meist steuerlich motivierte, doppelstöckige Strukturen, bei denen ein Fonds eine Objektgesellschaft hält, die ebenfalls an einer Objektgesellschaft beteiligt sei, die die Immobilie halte, seien zukünftig auch bei Immobilien-Investments in Deutschland erlaubt. Dies war bislang nur bei Auslandsimmobilien zulässig. Dadurch erhielten die Fonds mehr Flexibilität und schnellere Reaktionsmöglichkeiten im Einkaufswettbewerb. Eine weitere Lockerung gebe es bei Krediten, die der Fonds an seine Objektgesellschaften vergebte. Diese dienten gleichfalls in der Regel der Optimierung der Steuern und der Cashflows. Dabei lag die Grenze bislang bei 50% des Verkehrswertes der Immobilien der jeweiligen Objektgesellschaft. Diese Grenze falle künftig weg, wenn der Fonds 100% der Anteile an der Objektgesellschaft in Besitz habe.



Michael Schneider,
Intreal GF

Unterm Strich bringe das Fondsstandortgesetz für die Publikumsfonds geringfügige Verbesserungen durch höhere Freiheiten bei der Strukturierung. Das habe verschiedene, teilweise steuerliche Vorteile. Die großen und wesentlichen Regeln für Publikumsfonds wie die 30%-Grenze bei der Fremdfinanzierung und die Regeln zur Kündigungsfrist und zur Mindesthaltungsdauer blieben aber unverändert. Auch die Regeln zu den Anlagegrenzen, beispielsweise zur Diversifikation oder zum Maximalanteil von Projektentwicklungen, würden nicht angetastet. Eine weitere Veränderung sei, dass die Verschmelzung von Fonds künftig leichter möglich sei, da die KVG kein formales Umtauschangebot mehr aussprechen müsse, sondern die Fonds direkt zusammenlegen dürfe. Das reduziere den bürokratischen Aufwand, jedoch sollten Anleger zukünftig bei geplanten Zusammenlegungen genau prüfen, was das Ergebnis für sie bedeute und ggf. von ihren Kündigungsmöglichkeiten Gebrauch machen. In der Praxis sei dies allerdings eher ein Thema für Wertpapierfonds. Bei aktuell am Markt angebotenen Immobilienfonds seien Zusammenlegungen derzeit eher unwahrscheinlich. □

ZWEITMARKTHANDEL IM MAI MIT STEIGENDEN KURSEN Umsatzniveau stabil

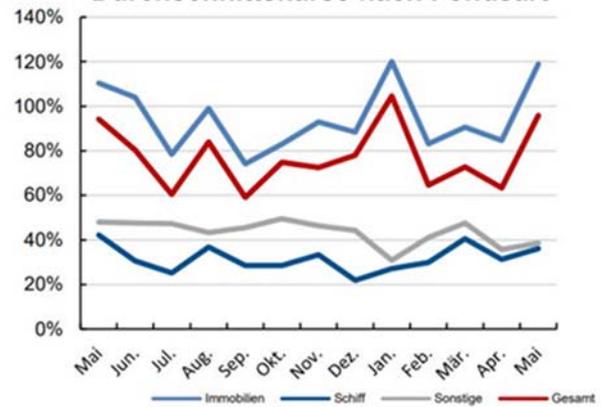
Im Mai bewegte sich das Volumen mit 453 gehandelten Fondsanteile an der Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler AG im Bereich der langjährigen Mittelwerte, wobei ein nominaler Umsatz von 16,43 Mio. Euro erzielt wurde. (CW) ►

Die Handelskurse zogen dabei über alle Assetklassen hinweg deutlich an und machten einen Sprung auf durchschnittlich 95,80% (Vormonate: 63,39% bzw. 72,71%).

Die Assetklasse Immobilien dominierte mit einem Anteil von 71,65% am Gesamtumsatz deutlicher als zuletzt das Marktgeschehen. Beteiligungen an Wohn- und Büro-immobilien blieben weiterhin gesucht, die Nachfrage nach Einkaufszentren in Deutschland und in den USA stieg ebenfalls wieder an. Der durchschnittliche Vermittlungskurs für Immobilien-Beteiligungen verteuerte sich deutlich von 84,6% im April auf 119%. Die Anzahl der durchgeführten Transaktionen lag mit 312 im Bereich des langfristigen Durchschnitts, ebenso der Nominalumsatz von 11,77 Mio. Euro.

Schiffsfonds standen im Mai für 16,32% des Gesamtumsatzes. Die Kurse zogen mit durchschnittlich 36,07% abermals an. Bedingt durch die anhaltend hohen Charraten blieben insbesondere Beteiligungen an Containerschiffen gesucht. Die unter Sonstige Beteiligungen zusammengefassten Assetklassen wie Private Equity-,

Durchschnittskurse nach Fondsart



Erneuerbare Energien- und Flugzeugfonds trugen im abgelaufenen Handelsmonat nur 12% zum Gesamtumsatz bei. Auch hier stieg der Durchschnittskurs leicht von 35,65% im April auf 38,56% an. Der Nominalumsatz aus 72 Vermittlungen (Vormonat: 85 Vermittlungen) fiel mit 1,98 Mio. allerdings vergleichsweise niedrig aus. □

IMBAS – Hedonische Immobilienbewertung und Digitale Standortdaten

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

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

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

Jetzt informieren und Test-Zugang anfordern.

**FP
RE**

Fahrländer Partner
Raumentwicklung
Barckhausstraße 1
60325 Frankfurt am Main

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

Kooperationspartner



BESTIMMEN KREUZBERG UND SCHWABING DIE WOHNUNGSDRAMATIK-BERICHTE?

Nur jeder 8. Deutsche sieht Wohnsituation als „große Last“

Liebblingsstatistiker bearbeitet durch Werner Rohmert

In kaum etwas sind sich die deutschen Parteien so einig wie in der Frage, ob es denn in Deutschland ein Problem mit Wohnraum und speziell der Miete gibt. Seit Jahren fragen wir uns, woher die Politiker ihre Informationen beziehen und wieso die Researcher der Immobilienwirtschaft still dem größten politischen Blödsinn zuhören. Kaum einer würde Probleme abstreiten. Wer wollte auch schon so einen Ärger und Shitstorm auf sich ziehen. Insofern erwartet den Sozialbewegten jetzt eine verblüffende Nachricht: Die Millionen Betroffenen sind gar nicht so aufgeregt wie erwartet.

Es fragt sich, ob da eine lautstarke Minderheit aus Kreuzberg oder anderen linksorientierten Brennpunkten des Wohngeschehens den meisten recht ruhigen Wohnbürgern über Parteitagsansprachen und Medienzirkus eine teilweise erfundene Wirklichkeit vorgaukelt. Zumindest könnte eine langjährige und breite Untersuchung eine solche These unterfüttern.

Nun schon im 14. Jahr lässt die Europäische Kommission in den Mitgliedsländern die Untertanen nach ihrem Befinden befragen. Über Haushalts- und Personenfragebögen erkundigt sich die EU nach den Einkommens- und Lebensbedingungen der Europäer. Allein für das Deutschland des Jahres 2019 wurden 81.141 Personen gefragt. Im Rahmen des EU-SILC veröffentlichten die Brüsseler die deutschen Werte im März dieses Jahres. Im Chart sind die Werte zur Frage wie „der Haushalt die finanzielle Belastung durch Wohnkosten“ empfindet, zusammengestellt.

Und – trauen Sie ruhig Ihren Augen – immer mehr Deutsche sehen in ihre Wohnsituation „keine Belastung“. Und zur Bestätigung in Rot die geplagten Menschen, die im Wohnen finanziell eine „große Belastung“ angeben. Hier ist der Trend glasklar abwärts gerichtet. Wer nicht glauben will, kann beim **Statistische Bundesamt** unter <https://www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Einkommen-Konsum-Lebensbedingungen/Lebensbedingungen-Armutsgefaehrung/Publikationen/Downloads-Lebensbedingungen/einkommen-lebensbedingungen-2150300197004.html> nachschlagen.

Dass der überwiegende Teil der deutschen Bevölkerung, nämlich 57%, die Wohnkosten als eine „gewisse Belastung“ einstuft, kann ja wohl unter dem Stichwort „Plattitüde“ abgelegt werden. Klar, was überhaupt etwas kostet, ist immer eine „gewisse“ Belastung. Bemerkenswert ist eher, dass nur noch jeder achte Bundesbürger über eine große Last stöhnt und das dies nur ein Drittel des Stöhneranteils vor gut einem Jahrzehnt ist.

Sehr geehrte Damen und Herren Politiker und Medienschaffende, das Problem scheint kleiner und nicht größer geworden zu sein, wie man ansonsten medial doch wohl den Eindruck gewinnen könnte. Unser Statistiker wäre zu diesem Thema zu jeder Diskussion bereit. „Der Immobilienbrief“ hat Ihnen schon oft über die Entwicklung der letzten 30 Jahre und über das Mieterparadies Deutschland berichtet. Nur zu einer Masche kann man nicht diskutieren: den berühmten Beispielen. Wenn Kritiker etwas nicht belegen können, dann kommen sie mit den traurigen Beispielfällen. Immer gibt es eine Oma, die in Schwabing nach 50 Jahren aus der Wohnung muss oder eine alleinstehende Kinderkrankenschwester, die wegen Nacharbeit nicht in den Vorort fahren kann und deshalb in der teuren Innenstadt wohnen muss. Das mag es alles geben, aber danach kann man keine Wohnungspolitik ausrichten. Ansonsten müsste man mit der Zufriedenheit solange warten, bis jede Familie mit Kindern auch über einen schönen großen Garten zum Spielen und Grillen verfügt. Als „bezahlbarer Wohnraum“ natürlich und mit dem Fahrrad von der Arbeit zu erreichen. Ach nein, das geht auch wieder nicht wegen Bodenversiegelung und Energieeffizienz. □



REAL ESTATE FINANCE

MEZZANINE, EQUITY, JOINT VENTURE

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



Tel. +49 69 50 50 45 050

E-Mail anfrage@youmex.de

www.youmex.de – Real Estate

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



DAS NEUE WOHNEN

Lockdownerfahrungen und Digitalisierung bewegen Wende beim Wohnen

Viel wurde in letzter Zeit schon über den pandemischen Einfluss und die Homeoffice-Bewegung auf die Büroflächen diskutiert, weniger über deren Auswirkungen auf die individuellen Ansprüche hinsichtlich unseres Zuhauses. Zu Diskrepanzen wird es hier zukünftig immer mehr kommen, da bei steigenden Mieten und Kaufpreisen zukünftig sich nicht mehr jeder das leisten kann, was er gerne hätte. (WR/CW)

Schon seit einigen Jahren beobachten wir einen deutlicher Anstieg der Pro-Kopf-Wohnfläche, die zwischen 1991 von 34,9 qm auf 47 qm im Vorcoronajahr 2019 anstieg. Das entspricht einem Plus von +34,7%, das sich bei einem Durchsetzen des remote workings noch weiter erhöhen dürfte, rechnet **Catella Research** vor. Neben dem Anstieg der Pro-Kopf-Fläche stieg auch die Anzahl an Einpersonenhaushalte zwischen 1991 und 2019 um fast 50% auf 17,5 Mio. Haushalte an. Bis 2040 soll es 19,3 Mio. Einpersonenhaushalte geben. Die Wirtschaft bereitet sich darauf vor wie man an der Entwicklung der Wohnungsgenehmigungen (inkl. Maßnahmen im Bestand) erkennt. Betrachtet

man diese nach Anzahl an Räumen fällt auf, dass der Anteil der Genehmigungen von kleinen Wohnungen mit 1-2 Räumen seit 2002 stetig anstieg - zwischen 2016 und 2019 wurden jährlich rund 100.000 1-2-Zimmer-Wohnungen genehmigt. Im Gegensatz dazu ist ein deutlicher Rückgang an Wohnungsgenehmigungen von großen Wohnungen mit 5 und mehr Räumen festzustellen.

In einer aktuellen Infographik analysiert Catella Research die ideale Wohnwelt von der sozialtypologischen Perspektive bis hin zum Grundriss. Wichtiger als die



Investieren mit Wohlfühlfaktor



PROJECT
Investment

Werte für Generationen

Informieren Sie sich jetzt unverbindlich über Ihre Kapitalanlage mit Zukunft:

www.wo-die-rendite-wohnt.de

☎ 0951.91 790 330

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

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

SEIT 1995
25
JAHRE
INVESTMENTS,
DIE BEGEISTERN

DEUTSCHER
BETEILIGUNGS**PREIS 2020**

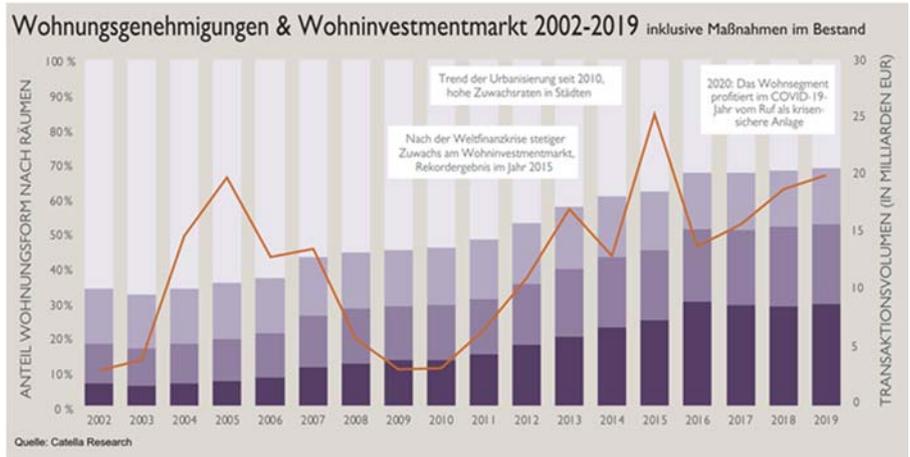
Deals

London: Union Investment hat das Bürohochhaus One Braham im Stadtteil Aldgate von **Aldgate Developments** erworben. Das im Oktober 2020 fertiggestellte Grade-A-Bürohochhaus hat 19 Stockwerke mit einer Mietfläche von rund 32.000 qm. Der Ankauf erfolgt je zur Hälfte für den Bestand des Offenen Immobilien-Publikumsfonds **Unilmmo: Deutschland und Unilmmo: Europa**. Der Kaufpreis beträgt mehr als 500 Mio. Euro. Union Investment wurde von **Savills, BCLP, EY und Drees & Sommer** beraten. Aldgate und ihre privaten Investoren aus Hongkong wurden von **Cushman & Wakefield, Gowling WLG und Clyde & Co.** beraten.

Berlin: Die **Capital Bay Group** hat für den „**SPA Living+ Europe**“ im Rahmen eines Mandats der **Swiss Prime Anlagengestiftung** fünf Alters- und Pflegeimmobilien mit insgesamt 254 Apartments und 204 Pflegebetten im Bereich betreutes Wohnen erworben. Die fünf Objekte haben eine Gesamtmietfläche von insgesamt rund 28.150 qm und liegen in Berlin, Chemnitz, Cottbus, Eberswalde und Freudenstadt. Sie sind langfristig an zwei bonitätsstarke Betreiber vermietet. Der Kaufpreis liegt im mittleren zweistelligen Millionenbereich.

Frankfurt: Der Videospiel-Entwickler **Cloud Imperium Games** wird zur Fertigstellung im Frühjahr 2022 rund 3.000 qm Bürofläche im ONE beziehen. **Colliers** hat den Vermietungserfolg vermittelt.

Wohnungsgröße ist lt. Catella Research die Wohnform, respektive mehrere Zimmer. Die beliebteste Wohngröße in Deutschland sei nach wie vor die Größenklasse



90-120 qm, auch für die 1-2-Personen-Haushalte liefert der Markt mit der Größenklasse 50-75 qm weiterhin das Geforderte. Am beliebtesten bei Bewohnern und Investoren sind die: 2,5 Zimmer. Neu ist lt. Catella die vom „Der Immobilienbrief“-Herausgeber schon vor 25 Jahren erwartete, zwingende Forderung nach einem Arbeitsplatz und einer gewissen Flexibilität in Sachen Raumaufteilung, die die Projektentwickler vor eine Herausforderung stellt. Manchmal muss Research lernen, dass Bedarf und Kaufkraftunterlegung 2 verschiedene Paar Schuhe sind. Zumindest lernten wir das in den 90ern. Ferner erwarten die Bewohner ein gewisses Collaboratives Living, also Elemente aus der Sharing Economy verbunden mit einer soziotypologischen Komponente namens Hygge oder Neudeutsch „Gemütlichkeit“.

Zukünftig nicht missen möchten Bewohner Smart-Home-Funktionalitäten, also die Vernetzung in und mit den eigenen vier Wänden inkl. App. Catella sieht Veränderungen am deutschen Wohnungsmarkt, diese jedoch weniger von heute auf morgen mit einem großen Knall, sondern mehr denn je evolutionär. □

Wohnen in Deutschland	2011	2015	2019	Δ 11-19 (in %)
Wohnungen in Wohn- und Nichtwohngebäuden (in Mio.)	40,6	41,4	42,5	4,7
Wohnfläche insgesamt (in Mio. m²)	3.699	3.795	3.908	5,7
Durchschnittliche Wohnfläche je Wohnung (in m²)	91,1	91,6	91,9	0,9
Pro-Kopf-Wohnfläche (in m²)	46,1	46,2	47	2,0
Bevölkerung DE (in Mio.)	80,3	82,2	83,2	3,6

Quelle: Catella Research

AUS UNSERER MEDIENKOOPERATION MIT „IMMOBILIEN INTERN“

Ausgabe Nr. immo 11/21 | Düsseldorf, 2. Juni 2021 | 31. Jahrgang | ISSN 1431-1275

- Jetzt das AfA-Aufholmodell nutzen!
- Schonfrist für die Instandhaltungsrücklage
- Aus der Praxis: Vollständigkeitsklausel vs. mündliche Absprache
- Wie kündigt die WG einen Wohnungsvertrag?
- Kurze Verjährung nach Rückerhalt der Mietsache
- Beilagen: Webinar „Vor Gericht und auf hoher See“ und „Der nachrangige Nießbrauch“.
- Doch zuerst, liebe Leserin, lieber Leser, geben wir Ihnen Steuertipps zum Umgang mit Mietausfällen: ►

Corona-Pandemie: Keine Steuerkeule bei Mietausfällen

Trotz vielfältiger Wirtschaftshilfen während des Corona-Lockdowns blieben Mieten häufig aus. Für die steuerliche Behandlung ist dabei entscheidend, wie Sie als Vermieter mit fehlenden Mieteinnahmen umgehen, sprich, ob Sie eine Stundung oder ein Darlehen gewähren, den Vertrag anpassen oder einfach auf die ausbleibende Miete verzichten. Befindet sich die Immobilie außerhalb des Betriebsvermögens eines bilanzierenden Kaufmanns, sind nur Mieteinnahmen steuerlich zu erfassen, die in dem betreffenden Kalenderjahr tatsächlich gezahlt wurden und dem Vermieter zugeflossen sind (§ 11 Abs. 1 EStG). Verzichtet der Vermieter gegenüber dem Mieter auf die Zahlung der Miete, stellt dies keinen steuerbaren Zufluss dar. Auch eine bloße Stundung der Miete stellt noch keinen „Zufluss“ dar. Anders liegt der Fall, falls der Anspruch auf die ausstehende Miete in ein Darlehen des Vermieters umgewandelt wird (§ 311 BGB). In einer solchen Schuldumwandlung wird i. d. R. ein Zufluss gesehen, weil der Vermieter den

ursprünglichen Anspruch durch einen anderen ersetzt und dadurch über seinen Anspruch auf die rückständige Miete verfügt hat.

Nicht selten befürchten Vermieter, ihr Finanzamt könne den Abzug der Werbungskosten kürzen, falls sie ihrem Mieter die Miete teilweise erlassen. Nach § 21 EStG ist eine Vermietung in einen entgeltlichen und einen unentgeltlichen Teil aufzuteilen, sofern das Entgelt für die Überlassung der Wohnung weniger als 50 % der ortsüblichen Vergleichsmiete beträgt. Dabei stellt die Finanzverwaltung jedoch auf die „vertraglich vereinbarte Miete“ und nicht auf die vom Mieter tatsächlich gezahlte Miete ab. Sollte sich der Erlass jedoch über einen längeren und unbestimmten Zeitraum erstrecken, könnte die Finanzverwaltung allerdings davon ausgehen, dass eine Änderung der Vereinbarung über die Miethöhe vorliegt.

'immo'-Rat: Führt der Mietausfall längerfristig zu Verlusten, stellt sich die -Frage, ob eine steuerlich unbeachtliche „Liebhaberei“ vorliegt. Bei der Vermietung von Wohnungen dürfte dies ausgeschlossen sein, weil bei einer auf Dauer angelegten Vermietung vermutet wird, der Vermieter habe die Absicht, positive Einkünfte zu erzielen. Bei der



#aktiverimmobilienmanager

Balance im Assetmanagement

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

Die Herausforderungen unserer Zeit erfordern den Mut zur gemeinsamen Verantwortung.

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

www.realisag.de

 **Real I.S.**

Vermietung von Gewerberäumen gilt diese Vermutungsregel jedoch nicht. In diesen Fällen ist durch eine 30-jährige Prognoserechnung zu ermitteln, ob voraussichtlich mit einem positiven Gesamtergebnis (Totalüberschuss) zu rechnen ist. Wegen des langen Berechnungszeitraums dürften kurzfristige Mietausfälle darauf in der Regel keinen Einfluss haben. Anders sieht es aus, falls der Prognosezeitraum abgekürzt wird, weil der Vermieter die Geschäftsräume vorzeitig verkauft, ohne den Totalüberschuss erreicht zu haben. Wer seine Gewerbeimmobilie wegen der derzeitigen Mietausfälle verkaufen will, sollte diese Frage vorher prüfen. □

ZU VERMIETEN: BÜRO NACH MASS

Magnus Danneck
CEO Fahrländer Partner Deutschland

Die Pandemie hat auch den Markt für Büroflächen gehörig durcheinandergewirbelt. Der Abgesang auf Büros, die noch vor kurzem hoch im Kurs standen, treibt die wildesten Blüten. Leerstandszahlen und das künftige Bauvolumen werden intensiv beäugt. Und es ist nicht von der Hand zu weisen, dass diese Kennziffern in krisenhaften Zeiten relevant sind. JLL etwa erwartet in den BIG 7 bis zum Jahresende einen Anstieg der durchschnittlichen Leerstandsquote von derzeit 3,9 auf dann 4,5%. Das Neubauvolumen in den Bürohochburgen beziffert das Unternehmen für dieses Jahr mit rund 1,9 Mio. qm. Weitere 2,2 Mio. qm könnten im Folgejahr dazukommen.

Die noch vor nicht allzu langer Zeit überaus positiven Marktperspektiven wirken also zyklisch fort. Verbunden mit der Gefahr, dass Angebotsausweitung und tatsächlicher Flächenbedarf unter veränderten Bedingungen zunehmend auseinanderklaffen. Grund genug, sich über die

Wir schaffen Transparenz für den Immobilienmarkt von morgen.

Marktinformationen zum deutschen Immobilienmarkt.
Analysestark. Valide. Transparent.

UNSERE AUFGABE

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

UNSERE LEISTUNGEN

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

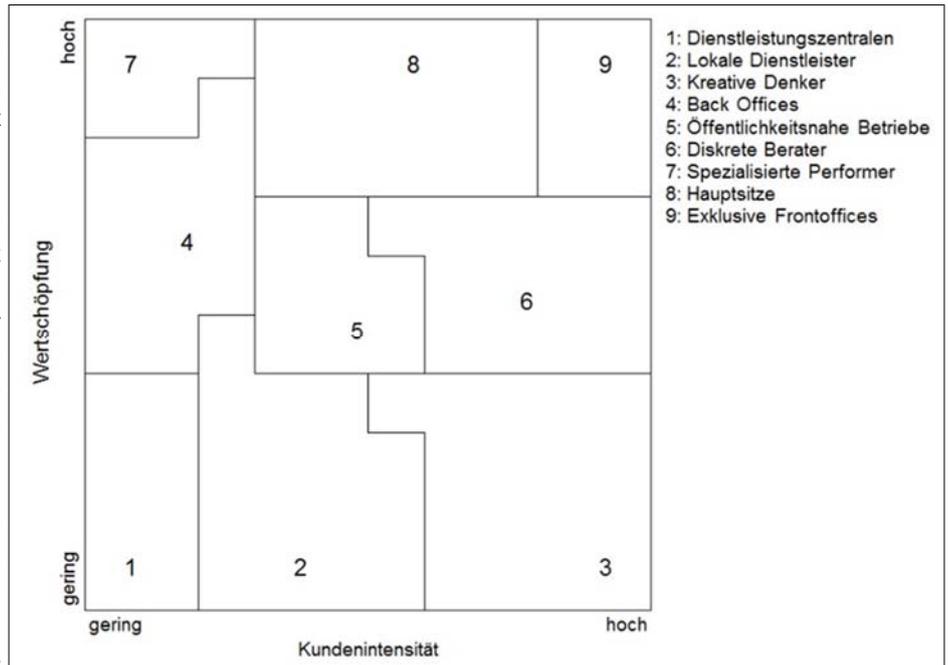


Vermarktung dieser Flächen Gedanken zu machen. Fest steht schon jetzt: Nur Quadratmeter anzubieten, hat schon vor der Pandemie nicht mehr gereicht. Neue Arbeitsmethoden, der Wohlfühlfaktor und zeitgemäße Flächenaufteilungen waren und sind erfolgsentscheidend. Es lohnt sich deshalb, die Bedürfnisse potenzieller Nutzer und das Umfeld einer Immobilie genauer unter die Lupe zu nehmen. Digitale Modelle für die Nachfragesegmentierung können dies unterstützen.

So ist schon seit langem bekannt, dass etwa Anwaltskanzleien sehr genaue Lagevorstellungen haben, was sich in Form von Agglomerationen auf den Büromärkten beobachten lässt. Je nach Firmenzweck, Wertschöpfung, Kundenfrequenz, Image sowie Größe, Stellung und Funktion des Unternehmens lassen sich unterschiedliche Anforderungen ausmachen und klassifizieren. Während einige Unternehmen die zentrale Lage, das Prestige oder die Kundennähe wertschätzen, priorisieren andere die Diskretion der Geschäftstätigkeit, Synergieeffekte oder niedrigere Fixkosten.

Unter Berücksichtigung solcher Bedürfnisse lässt sich der Markt in feine Nachfragesegmente aufteilen. Auf dem Wohnungsmarkt hat sich dieses Vorgehen ebenfalls bewährt. Projektentwickler können Immobilien dann bereits in einer frühen Planungsphase passgenau entwerfen und Fehlinvestitionen vermeiden. Denn die einkommensstarke „urbane Avantgarde“ hat schlichtweg andere Bedürfnisse als eine klassische Mittelstandsfamilie mit Kindern.

Entsprechende Modelle differenzieren zwischen Nachfragesegmenten und sehen für jedes detaillierte Merkmale und Profile vor. Diese werden aggregiert und mit den jeweiligen Präferenzen und Bedürfnissen referenziert. Zentrale Grundlage der **FPRE**-Modelle ist die Klassifikation der Betriebe in den drei Dimensionen Wertschöpfung, Kundenintensität und Betriebsgröße. Über eine Gruppenbildung der Betriebe in den beiden Dimensionen Wertschöpfung und Kundenintensität ergeben sich neun Nachfragesegmente, die nach der Betriebsgröße unterteilt und in Factsheets detailliert beschrieben werden. Letzteres sowohl bezüglich ihrer Eigenschaften als auch bezüglich Verhalten auf den Nutzermärkten. Die Verteilung solcher Nachfragesegmente kann kleinräumig berechnet und prognostiziert werden, sodass je nach Standort die



Quelle: Fahrländer Partner, CSL Immobilien

Zielgruppen für bestimmte Büros oder Wohnungen ermittelt werden können.

Das Segment der „kreativen Denker“ etwa arbeiten zumeist in kleinen Unternehmen aus den Bereichen Kunst, Unterhaltung, Architektur und Werbung oder freiberuflich. Sie bevorzugen trendige Stadtquartiere, bilden oft Bürogemeinschaften und richten sich ihre Räume gerne selbst ein. In der Regel werden eher niedrige Mieten und kürzere Laufzeiten angestrebt. Parkplätze sind weniger wichtig als ein guter Anschluss an die öffentlichen Verkehrsmittel.

Alles selbstverständlich und zu detailliert? Angesichts der eingangs erwähnten Zahlen und Diskussionen lohnt es sich mehr denn je, Projektentwicklungen oder Refurbishments noch stärker mit den spezifischen Anforderungen potenzieller Nutzer in Einklang zu bringen. Denn das schwächelnde Wirtschaftswachstum und der hohe Konkurrenzdruck drücken auf die Mietpreise. Bei älteren Objekten werden substanzielle Investitionen nötig, die nicht mehr voll auf die Nutzer überwältigt werden können. Das Risiko von Ertragsausfällen bei Büroimmobilien ist schon heute deutlich höher als bei Wohnimmobilien. Und es könnte in der Folge der Pandemie weiter steigen. Wer an den Zielgruppen vorbei plant und vermarktet, könnte dies finanziell stärker spüren als in den vergangenen Jahren.

Der Trend hin zu einem Mietermarkt ist jedenfalls nicht von der Hand zu weisen. Eine veränderte Verhandlungsposition und steigende Ansprüche sind die Folge.

Deals

Stuttgart: KOEHLER

Schapmann hat ein Bürogebäude in S-Vaihingen, Ernstaldenstr. 17, erworben. Verkäufer ist die **Hess Investment Gruppe** aus der Schweiz. Das Objekt mit ca. 2.500 qm Mietfläche verfügt über Büro- und Lagerflächen und ist vollständig an einen Nutzer vermietet. **FRANK Immobilien** hat den Verkauf vermittelt.

Gießen: Die Commerz Real

hat ein Geschäftshaus in der Haupteinkaufsstraße Seltersweg an den lokalen Projektentwickler **Faber Bauunternehmen** veräußert. Dieser plant das Gebäude zu einem Wohn- und Geschäftshaus umzubauen. 2006 errichtet, befand sich die Immobilie mit 4.100 qm Mietfläche seit 2019 im Portfolio des offenen Immobilienfonds **Hausinvest**. Seit Insolvenz des Schuhhändlers **CCC** Ende 2020 lag der Vermietungsstand bei lediglich 20%.

Duisburg: Blue Colibri

Capital Partners Fund II SICAV-SIF hat das Kontorhaus mit einer Fläche von rund 11.800 qm an der Schifferstraße 20-22 im Innenhafen an die **DEVK Allgemeine Versicherungs-AG** verkauft. Das einstige Speicherhaus der Firma **Lehnkering & Cie** ist aktuell zu 85% vermietet an die **AOK Rheinland/Hamburg** als Hauptmieter sowie an **Thyssenkrupp**. **Anteon** hat bei der Transaktion beraten. Die juristische Beratung auf Verkäuferseite übernahm die **Heussen Rechtsanwalts-gesellschaft mbH**. Auf Käuferseite kamen **ReInvest** und **Pinsent Masons** beratend zum Einsatz.

Umso wichtiger wird es für Eigentümer und Planer, ihr Angebot exakt auf die Bedürfnisse spezifischer Nachfrage-Gruppen auszurichten und ihr Leerstandsrisiko zu senken.

Fazit: Unterschiedliche Nutzergruppen haben unterschiedliche Bedürfnissen an die Architektur, Funktionalität oder Flexibilität einer Bürofläche, die sich ebenso messen und klassifizieren lassen wie die verschiedenen Ansprüche an die Mikrolage eines Bürostandortes. Segmentierungsmodelle können hierfür eine Vielzahl von Indikatoren verdichten und wertvolle Hilfestellungen für die Bereitstellung von Büros nach Maß geben. Denn Immobilien haben keinen Selbstzweck, sondern sind für Menschen gemacht. □

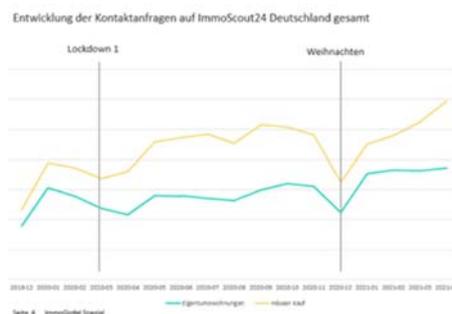
KAUM INSERIERT UND SCHON VERKAUFT

Eigentumswohnungen gehen im Internet weg wie warme Semmeln

Die Nachfrage nach Eigentumswohnungen boomt wie kaum zuvor. Lt. ImmoScout24 stiegen die Kontaktanfragen für Eigentumswohnungen deutschlandweit im Vergleich von April 2020 zu April 2021 um satte 72%. (CW)

Zeitgleich verkürzten sich vielerorts die Vermarktungszeiten. Besonders schnell sind zu verkaufende Eigentumswohnungen dabei im Süden Deutschlands weg.

2020 lag die durchschnittliche Laufzeit von Inseraten für eine Eigentumswohnung in Karlsruhe, Bamberg und Hof mit 16 Tagen am niedrigsten.



Oldenburg sticht mit einer Vermittlungszeit von durchschnittlich 19 Tagen als niedersächsische Stadt hervor. In Heidelberg war eine Eigentumswohnung durchschnittlich 20 Tage online und in Bielefeld 21 Tage. Am meisten Geduld mussten Verkäufer von Eigentumswohnungen im niedersächsischen Kreis Cloppenburg beweisen, wo sie 2020 durchschnittlich 107 Tage warten mussten, im Kreis Nordwestmecklenburg dauerte die Anzeigenschaltung bis zur Deaktivierung ebenfalls über 100 Tage. □

WOHNUNGSMARKT IM BERLINER UMLAND FLORIERT

Entwickler und Bestandshalter sehen großes Potenzial

Der Berliner Speckgürtel wächst und erfährt durch die Eröffnung des Hauptstadtflughafens BER sowie die Ansiedlung von Tesla und diverser Logistik- und Güterverkehrszentren einen Bedeutungsgewinn. (MG)

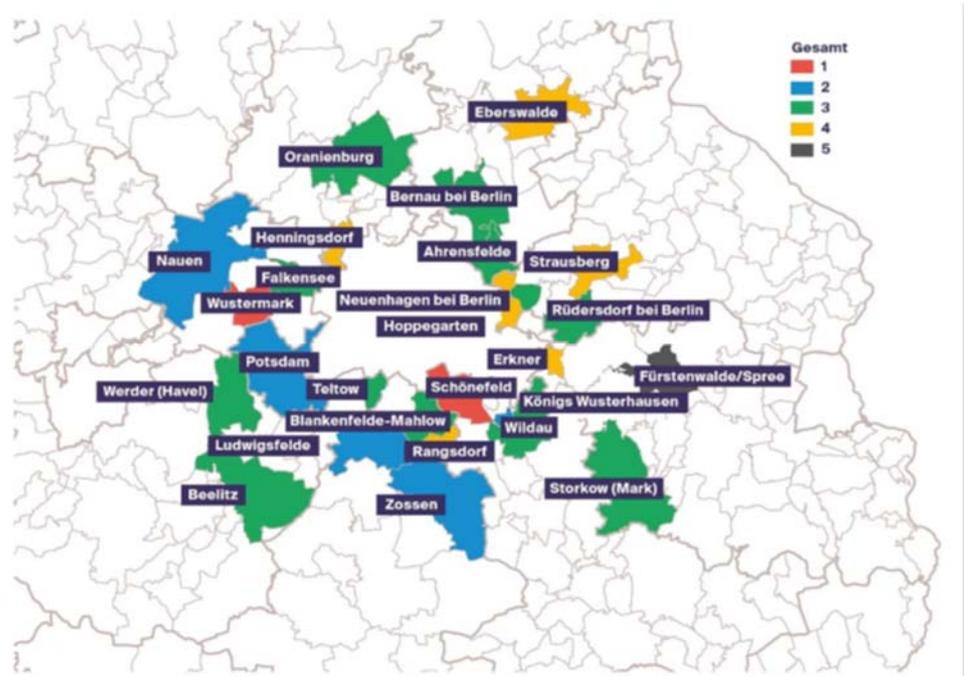
Seit 2015 verzeichnet das Umland Berlins einen Bevölkerungsanstieg von 4,3%. **Wüest Partner** hat 26 Städte im Umland Berlins hinsichtlich ihres Wohnungsmarktes analysiert und verglichen. Demnach entwickeln sich die umliegenden Gemeinden der Hauptstadt zu attraktiven Wohnstandorten – allen voran Wustermark, Schönefeld und Ludwigsfelde. Projektentwickler und Bestandshalter von Wohnimmobilien sehen im Umland der Hauptstadt noch deutliches Potenzial zur Wohn-

raumschaffung. Zu diesen Einschätzungen kamen die Referenten der Online-Pressekonferenz „Wohn-Hotspots im Berliner Umland“, an der **BAUWERT Aktiengesellschaft**, **The Grounds Real Estate Development AG**, **Vonovia** und **Wüest Partner** teilnahmen.

Karsten Jungk, Geschäftsführer und Partner bei **Wüest Partner**, sagt: „Ähnlich wie in Berlin steigen die Kaufpreise im Umland der Hauptstadt stärker als die Mieten. Der Median der Mietsteigerung in den 26 analysierten Gemeinden liegt bei 24,5%. Demgegenüber stiegen die Kaufpreise vom ersten Quartal 2018 bis zum ersten Quartal 2021 um 42,9%.“ Das höchste Niveau der Angebotsmieten befindet sich in **Potsdam** mit 12,46 Euro/qm. Die höchsten Steigerungsraten bei den Mieten weisen **Wustermark** (47,4%), **Strausberg** (33,5%) und **Teltow** (32,5%) auf. Jungk fügt hinzu: „In puncto Kaufpreise sehen wir die höchsten Steigerungsraten in **Eberswalde** mit 89,8%, **Wustermark** mit 80,1% und **Blankenfelde/Mahlow** mit 62,4%.“ Wobei sprunghafte Anstiege zum Teil auch auf einen steigenden Neubauanteil zurückzuführen seien. Das höchste Kaufpreisniveau beträgt 4.966 Euro/qm in **Potsdam** – mit deutlichem Abstand folgen **Teltow** mit 3.787 Euro/qm und **Falkensee** mit 3.591 Euro/qm.

Zwischen 2017 und 2019 wurden in den 26 Gemeinden zusammengenommen rund 5.600 Wohnungen fertig gestellt. Die **The Grounds Real Estate Development AG** engagiert sich im Berliner Umland an mehreren Standorten. Dazu gehört vor allem die Entwicklung einer Siedlung mit 34 Einfamilienhäusern bzw. 17 Doppelhäusern in **Erkner**, nur wenige Minuten vom neu entstehenden **Tesla-Werk** entfernt. Parallel dazu erwirbt **The Grounds** auch Objekte für den eigenen Bestand, so etwa in **Bernau**, in der **Schorfheide** bei **Eberswalde** oder in **Raue** bei **Fürstenwalde** sowie für die Einzelprivatisierung wie zum Beispiel in **Dallgow-Döberitz**.

Jacopo Mingazzini, Vorstand von **The Grounds**, kommentiert die Entwicklung: "Die Attraktivität des Berliner Umlandes beruht im Wesentlichen auf zwei Trends. Zum einen hat die immer angespanntere Situation auf dem Berliner Wohnungsmarkt dazu geführt, dass sich Wohnungssuchende aus Berlin verstärkt in Umlandgemeinden niederlassen, und zum anderen entfalten immer mehr



Gesamt-Scoring untersuchte Gemeinden Berliner Umland; Quelle: Wüest Partner

Standorte im Umland eine eigene Anziehungskraft. In Berlin wird ungeachtet des hohen Bedarfs seit Jahren zu wenig gebaut. 2020 ging die Zahl der fertiggestellten Wohnungen sogar erstmals seit 2009 wieder zurück. Da die Attraktivität des Umlandes gleichzeitig zunimmt, gehen wir davon aus, dass sich hier auch in den kommenden Jahren viele Familien, aber auch Paare oder Singles, nach Wohneigentum und Mietwohnungen umsehen werden."

Die **BAUWERT Aktiengesellschaft** ist bei ihren Vorhaben im Umland derzeit vor allem auf Gemeinden süd-östlich Berlins fokussiert. Mit dem Projekt **Am Rosenanger** hat **BAUWERT** seit 2017 sein erstes Vorhaben jenseits der Stadtgrenzen Berlins errichtet. Der dritte Bauabschnitt umfasst 16 Reihenhäuser und wird in Kürze fertiggestellt. Somit hat die **BAUWERT** insgesamt 171 Wohnungen in **Wildau** errichtet. Alle Einheiten werden zur Miete angeboten. Ein weiteres Projekt bereitet **BAUWERT** gerade in **Storkow** vor. Dort hat das Unternehmen zwei Grundstücke mit zusammen etwa 18.000 qm in unmittelbarer See-Lage erworben. Aktuell läuft das Bebauungsplanverfahren für die beiden Grundstücke. In **Storkow** plant **BAUWERT** eine zusammenhängende und grüne Wohnsiedlung mit rund 9.000 qm BGF.

Auch **Vonovia** bezieht bei Neubauprojekten auch das Berliner Umland ein, wo für Deutschlands größtes Wohnungsunternehmen noch deutliches Wachstumspotenzial besteht. Aktuell bewirtschaftet das Unternehmen etwa 4.300 Wohnungen in Brandenburg. Bis 2025 werden nach jetziger Planung 1.414 Neubau-Wohnungen an verschiedenen Standorten im Umland hinzukommen. Zum Vergleich:

In Berlin hat Vonovia rund 42.000 Wohnungen im Bestand. Die Gemeinde Wustermark, Siegerin im Ranking von Wüest Partner, steht auch bei Vonovia ganz oben im Plan. Neben Wustermark investiert Vonovia, teilweise über den unternehmenseigenen Projektentwickler **Buwog**, in Neubauprojekte in Falkensee (460 Wohnungen), Eberswalde (420 Wohnungen) und Königs Wusterhausen (177 Wohnungen). □

Serie: Der*5*Minuten*Hospitality*Experte*

NEXPECTATIONS: AUF IN DIE „ROARING 20s“.

Winfried D.E. Völcker

„Wir sind inmitten eines historischen Paradigmenwechsels.“



Winfried D. E. Völcker, Hoteller
www.voelcker-hospitality.de

In der alten, gewohnten Welt werden wir wohl nicht mehr arbeiten und auch nicht zu unserem komfortablen Leben zurückkehren“, schreibt Spiegel Bestseller-Autor Marc Friedrich in seinem neuen Buch: „Die größte Chance aller Zeiten“.

Vor drei Wochen, plus einem Jahr Verzögerung, wurde meine jüngste Tochter konfirmiert. Ein Kirchengruß lautete: „Deinen eigenen Weg mußt Du alleine finden. Aber nicht alleine gehen.“ Das klingt nach fröhlicher Hoffnung. Doch ist die Hoffnung nicht der Tod des Kaufmanns? Aktuell stehen wir, rund um den Globus, vor dem größten Transformationsprozess unserer Lebzeit. Verschiedene Zyklen enden nun und ein neuer, großer Zyklus beginnt. Corona ist gewissermaßen Brandbeschleuniger. Doch schon vor der Pandemie waren wir im Dauerkrisen-modus: Golfkrieg, Hochzinsphase, 09/11, Finanzkrise, Eurokrise, Flüchtlings-krise, Demografie-Krise, Autokrise, Schuldenkrise. Die Lunte glimmt...

Marc Friedrich nimmt es hoffnungsvoll: „Nach jeder Krise hat die Menschheit sich weiterentwickelt und an Wissen und Wohlstand hinzugewonnen. So wird es auch dieses Mal sein.“ Amen! Wie wird sich die neue Zeitrechnung auf Hotel-Immobilien und die Hospitality Branche in Deutschland und Europa auswirken? Die Karten werden derzeit neu gemischt. Abzuwarten ist keine Lösung. „Me-too“ lebt nicht lange und Stillstand ist der Tod. Nur proaktives, mutiges Handeln pflastert den Weg in eine nachhaltige Zukunft in Frieden, Freiheit und Wohlstand, mit Immobilien für jeden.

Der fast komplette Stillstand einer Branche mit zweieinhalb Millionen Beschäftigten hat auf sehr bittere Art und Weise deutlich gemacht, Hotellerie und Gastronomie sind weltweit die vulnerabelste Branche. 18 Monate Pandemie haben unsere sicher geglaubte Welt in ihren Grundfesten erschüttert. Was ist Sache? Der Strauß der Herausforderungen ist groß: Der Branche fehlt eine smarte Lobby in Berlin. Selbstbewusstsein fehlt ihr und Mut zum Preis.

Bald geht 2021 zu Ende. Die reduzierte Umsatzsteuer von 7% auf Beherbergung, Speisen und Getränke für alle Branchenteilnehmer ist mitnichten gesichert. Sollten aber wieder 12% mehr vom Umsatz an den Staat abdrücken müssen, dann war's das. Nach der Wahl läuft diese Forderung ins Leere. Kaufen sie zwei Kinokarten, so müssen sie das Filmspielhaus verlassen, ist der Film vorbei. Oder Tickets nachkaufen. In der Gastronomie meint man endlos verweilen zu können - bei Salat und Wasser, oder einer Tasse Kaffee für € 2,80 plus 20 Cents Tipp. So wird das nichts. Wenn schon nicht systemrelevant, dann wenigstens wirtschaftlich widerstandsfähig. Ergo: Mut zum totalen Umdenken. Mut zum Preis! Für die meisten Angebote ist Luft von 30 Prozent nach oben. Aber: Freundlichkeit und Qualität müssen stimmen!

Wir wissen von **Heraklit**, „Nichts ist so beständig wie der Wandel.“ Vor dem Hintergrund von Megatrends wie Digitalisierung und Globalisierung scheint dieses Zitat heute aber genauso aktuell zu sein wie vor circa 2500 Jahren. Um in diesem Zeitalter des Wandels zu bestehen, ist Agilität gefordert. Sie beschreibt die Fähigkeit von Individuen, Teams und Organisationen, in der sich rasant verändernden, dynamischen und unsicheren Umwelt schnell, flexibel und anpassungsfähig zu agieren. Qualitäts-Management ist eine Farce. Management-Qualität ist gefragt: „It's all about people“.

Die „Roaring 20s“ stehen vor der Tür. **McKinsey** erwartet einen Kaufrausch quer durch Deutschland, Europa und die Staaten. China macht es uns vor. Die Reiselust wird jeden Tag größer. Die Modebranche ist schon mittendrin. Hotellerie, Gastronomie und Veranstaltungen, Kultur und ferne Ziel folgen. Qualität und Luxus bestimmen das Wachstum. **„Revenge Shopping“** ist in. Der Gedanke dahinter ist einfach: Nach mehr als einem Jahr meist drinnen, keine Veranstaltungen, keine Partys, keine tollen Restaurant-, Café- und Barbesuche, wo man sich hätte tummeln und vergnügen können, entfesselt das Verlangen, sich es auch mit neuer, schicker Kleidung rundum richtig gut gehen zu lassen. Sehen und gesehen werden. Jeder hat's erlebt: Nichts ist langweiliger, als ein Rendezvous mit sich selbst...

Interessant dabei ist das Verlangen, die bislang lässige (...eher nachlässige) Freizeitkleidung abzufa-

Deals

Dreieich: Union Investment hat das Bürogebäude Red Square Im Steingrund 4-10 an die **HBB Capital Investors** verkauft. Das dreigeschossige Bürogebäude mit einer Mietfläche von insgesamt 10.089 qm zählte seit 2004 zum Bestand des institutionellen Offenen Immobilien-Publikumsfonds **Uninstitutional European Real Estate**.

Der Verkauf wurde von **BNP Paribas** vermittelt. Union Investment wurde rechtlich von **KFR Rechtsanwälte** beraten. HBB wurde von **ZENK Rechtsanwälte, LCW Real Estate Advisors** und **SCHLARMANNVONGEYSO** beraten.

Schwäbisch Hall: BMO Real Estate Partners Germany hat kurz vor Baubeginn das Wohnquartier „SUNNY WEST“ vom Projektentwickler **Wilma Immobilien-Gruppe** erworben. Das Wohnquartier an der Reinhold-Maier-Straße wird im Rahmen eines Forward-Deals nach der voraussichtlichen Fertigstellung im zweiten Quartal 2023 übernommen.

In zentraler Lage entstehen auf dem ca. 4.400 qm großen Grundstück insgesamt 51 Mietwohnungen, zwei kleinere Gewerbeeinheiten sowie rund 70 PKW- und 100 Fahrradstellplätze. **E & G Real Estate** war vermittelnd tätig.

Berlin: Die **BAUWERT Aktiengesellschaft** hat in Storkow (Mark) nahe Berlin zwei Grundstücke mit 8.700 bzw. 9.300 qm in Wasserlage erworben. Aktuell läuft das Bebauungsplanverfahren für die beiden Grundstücke. **BAUWERT** plant eine zusammenhängende und grüne Wohnsiedlung mit rd. 9.000 qm BGF.

ckeln und mit neuer Lust auf schickes und glamouröses zu ersetzen. Hoteliers und Gastronomen hört die Signale: Die „Roaring 20s“ mit Revenge Shopping, Travelling und Food & Fun for Everyone, wird uns für ein Jahr der Entbehrungen belohnen und die Kassen klingeln lassen. Zyklen, Krisen und Seuchen sind nicht zu stoppen. Das war schon immer so.

Was kommt also nach den „Roaring 20s“? □

REAL ESTATE START-UP INCUBATOR: Neues Gründungszentrum an der EBZ Business School (FH)

Die Immobilienwirtschaft braucht zur Bewältigung der anstehenden gesellschaftlichen Herausforderungen einen Innovationsschub. Hierzu bedarf es Gründerinnen und Gründer mit zukunftsweisenden Ideen. Allerdings leiden nach Ansicht der EBZ Business School (FH) die Kontakte zwischen Gründern und Branche unter komplexen und heterogenen Anforderungen der Branche. Zu schwierig sei auch der Zugang zu ihren Akteuren. Die EBZ Business School leistet hier Unterstützung. An der Immobilienhochschule entsteht eine Gründungsförderung, die gründungswillige Studierende mit vielversprechenden Ideen fördert und mit immobilienwirtschaftlichen Unternehmen zusammenbringt. Das Bundesministerium für Forschung und Bildung fördert RESI@EBZ im Rahmen des Programms „Forschung an Fachhochschulen“ mit der Maßnahme „StartUpLab@FH“ über eine Laufzeit von vier Jahren mit insgesamt 1,2 Millionen Euro.

Die Herausforderungen der Immobilienwirtschaft verlangen nach innovativen Ideen. „Innerhalb der Branche müssen neue Technologien schnell zum Einsatz kommen und auch die Produkt- und Dienstleistungsangebote erweitert werden“, erläutert **Viktor Grinewitschus**, Professor für Energiefragen der Immobilienwirtschaft an der **EBZ Business School (FH)** und Prorektor für Forschung.

Der Real Estate Start-up Incubator (abgekürzt RESI@EBZ) setzt hier an. Gründungswillige Studierende der EBZ Business School (FH) erhalten umfangreiche Unterstützung bei der Umsetzung ihrer Ideen. So können sie auf neu eingerichtete Arbeitsplätze mit neuester IT-Ausstattung sowie umfangreiche Beratungs- und Schulungsangebote in Bereichen wie Business Development oder Networking zurückgreifen. Die EBZ Business School erstellt zudem eine digitale Plattform, die als Ideenmarkt für Gründungsthemen dient. Darüber hinaus erhalten die Studierenden Zugang zu Entwicklerteams aus Hochschulangehörigen und Praktikern. Diese leisten fachliche Unterstützung, helfen dabei, Marktchancen realistisch einzuschätzen und vermitteln ausgewählte Projekte bis hin zur möglichen Anschubfinanzierung. Mittels Unternehmenssimulationen könnten ebenfalls mögliche Umsetzungsrisiken der Start-up-Ideen frühzeitig erkannt und behoben werden. „Es ist eben das Fehlen dieser Bausteine, die die Gründungswahrscheinlichkeit und Erfolgchancen neuer Start-ups mindern“, sagt **Torsten Bötting**, Professor für Sozialwissenschaften an der EBZ Business School (FH).

Besonders profitieren lt. Sprecherin **Margarethe Danisch** die gründungswilligen Studierenden vom Netzwerk der Immobilienhochschule. Denn das Alleinstellungsmerkmal von RESI@EBZ sei, dass etablierte immobilienwirtschaftliche Unternehmen bereits aktiv in die Vorgründungsphase miteinbezogen werden. „Derzeit gibt es in Deutschland keine spezifische, auf die Bedarfe der Immobilienwirtschaft zugeschnittene Gründungsförderung an Hochschulen. Mit RESI@EBZ möchten wir dies ändern und das unternehmerische Denken und den wissenschaftlichen Gründergeist unserer Studierenden fördern. Dies kommt der Branche sehr zugute“, so **Daniel Kaltfofen**, Rektor der Immobilienhochschule. □

NEU IN MAILAND: „LA WUNDERKAMMER“

In der zweitgrößten Stadt Italiens wird ein leerstehendes Ladenlokal neu genutzt, um die Zusammenhänge von Landschaft und Architektur, Natur und Kultur zu thematisieren.

In der Via Varese 12 in Mailand hat das Beratungs- und Planungsbüro **LAND** die „Wunderkammer“ eröffnet. Nur wenige Schritte vom Hauptsitz von LAND im Stadtviertel Porta Garibaldi entfernt werden auf einer leerstehenden Ladenfläche Projekte aus der 30-jährigen Tätigkeit von LAND gezeigt. Auch Dialoge und Gesprächsrunden gehören in den kommenden Monaten zum Programm.

LAND geht es um den Zusammenhang von Landscape, Architecture, Nature und Development. Der Landschaftsarchitekt Andreas Kipar, Mitbegründer und CEO von LAND, sagt: „Der Firmenname ist bewusst in Versalien geschrieben. Denn es geht um den Zusammenhang von Landscape, Architecture, Nature und Development. Giovanni Sala, Agronom und Mitbegründer von LAND, erinnert daran, dass die Landschaftspflege Leidenschaft



Quelle: Land Srl

und Wissen erfordert. Der COO von LAND Jens Hoffmann erklärt: „In Deutschland und anderen Ländern wird die dringend notwendige Wiederbelebung vieler Innenstädte von der öffentlichen Hand zur Zeit finanziell stark unterstützt. Eine der Maßnahmen ist die Neunutzung leerstehender Handels- und Gastronomieflächen. Auch ohne Fördermittel gehen wir in Mailand genau diesen Schritt.“

Als weiteren Effekt fügt er hinzu: „Unsere eigentliche Arbeit findet ein paar Häuser weiter statt, aber eben im Büro und im Hinterhaus. Durch die Anmietung der auf-

gelassenen Ladenfläche gibt es nun am Ort direkte Sichtbarkeit und verschiedene Aktivitäten. Stadt- und Regionalentwicklung spielt dabei eine große Rolle. Auch für Investitionen in Immobilien gewinnt die Verbindung mit der Natur stark an Bedeutung. Da war die Entscheidung naheliegend.“

Die Via Varese im Stadtviertel Porta Garibaldi ist rund drei Kilometer vom Mailänder Dom und der Scala entfernt. Die „Wunderkammer“ kann nach Vereinbarung von Montag bis Freitag in der Zeit von 9 bis 18 Uhr besichtigt werden. Infos unter events@landsrl.com. □

STEIGENDE WOHNIMMOBILIENPREISE IN LISSABON

Immer mehr ausländische Investoren zieht es in die portugiesische Hauptstadt

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

Denkt man derzeit an Portugal, assoziiert man wohl eher den starken Coronaausbruch mit dem folgenden langen und harten Lockdown Anfang des Jahres oder aktuell die Zugehörigkeit zur Gruppe F bei der bevorstehenden EM als steigende Nachfrage nach Wohnobjekten in hochwertigen Lagen Lissabons.

Aber genau die registriert **Engel & Völkers Lissabon** nach dem Ende des Lockdowns, der neben einheimischen Interessenten auch schon wieder internationale Investoren ins Land lässt, die insgesamt 35% der Nachfrage auf sich vereinen. Unter den ausländischen Investoren dominieren die Franzosen (21%) vor den Briten und Brasilianern (je 18%) gefolgt von Deutschen (9%) und Chinesen (7%). Die seit 2012 in Portugal geltende „Golden Visa“-Regel, die ausländischen Investoren im Gegenzug für eine fünfjährige Immobilieninvestition in Höhe von mindestens 500 TEURO sowohl eine Daueraufenthaltsgenehmigung als auch die Staatsbürgerschaft ermöglicht, dürfte dabei einen zusätzlichen Investitionsanreiz für Investoren außerhalb des EU-Raums darstellen. Die Preise, die im Vergleich zu anderen europäischen Großstädten noch eher moderat ausfallen stiegen lt. Engel & Völkers auch aufgrund der der erhöhten ausländischen Nachfrage um 5,9%.

Bei ausländischen Investoren ist besonders der belebte und moderne Stadtteil Parque das Nações aufgrund seiner Vielzahl an Einkaufszentren, Parks und Promenaden sowie der Nähe zum Flughafen und der guten Anbindung zum Stadtzentrum beliebt. Die Höchstpreise für moderne Apartments betragen hier in Q1 2021 rund

Übergabe Kita-Neubau

Aschaffenburg: In der „City Galerie Aschaffenburg“ eröffnete am Montag der Kindergarten „Kleine Riesen“. In dem von der **Deutschen Immobilien-Gruppe** (DI-Gruppe) gemanagten Einkaufszentrum werden künftig 99 Kita- und Krippenkinder einen Betreuungsplatz bekommen. Kita-Betreiber ist die „**Giant Leap GmbH & Co. KG**“.

Die DI-Gruppe, die die „City Galerie Aschaffenburg“ im Auftrag von **Principal Real Estate** (PREE) managt, hat auch den anspruchsvollen Umbau früherer Flächen des ehemaligen **Karstadt-Warenhauses** in eine den neuesten Ansprüchen genügende Kita mit einem eigenen Projektteam ins Werk gesetzt. So sind auf etwa 1.000 qm drei Kindergarten- und zwei Kinderkrippen-Gruppen für 99 Kinder entstanden. Viel Platz gibt es zudem auf der etwa 700 qm großen Terrasse auf dem Dach des Einkaufszentrums, die dafür eigens angelegt und eingerichtet wurde.

„Ich bin stolz auf unser Team, das diesen Umbau, der technisch einem Neubau gleichkommt, trotz aller coronabedingten Widrigkeiten budget- und fachgerecht in höchster Qualität realisiert hat“, freut sich DI-Chef **Benedikt Jagdfeld**.

Die „City Galerie Aschaffenburg“ ist mit rund 47.000 qm Handelsfläche eines der europaweit größten Einkaufszentren in einer Mittelstadt und mit aktuell 97% nahezu voll vermietet. Seit 2006 ist die Immobilie Bestandteil des Portfolios des **ShoppingCenterD-Fonds** der **PREE Spezialfondsgesellschaft mbH**.

5.950 Euro/qm. Etwas günstiger kauft man in den ebenfalls sehr gefragten Wohngebieten im Stadtteil Belém westlich der Altstadt, der insbesondere bei Familien sehr beliebt ist. Die Nähe zu zahlreichen Parks und der spektakuläre Blick auf den Fluss Tejo treiben die Spitzenpreise für Wohnungen in Q1 2021 auf bis zu 5.750 Euro/qm. Einfamilienhäuser erzielten Kaufpreise von bis zu 5 Mio. Euro. Vor allem junge Singles und Paare suchen in dem im Zentrum gelegene Stadtteil Chiado mit seinem kulturellen Angebot, Galerien, Restaurants und Bars nach Wohnungen mit Balkonen oder Dachterrassen und zahlen dafür in Q1 2021 Höchstpreise von 7.694 Euro/qm. Bis zum Jahresende rechnet Engel & Völkers bei der erhöhten Nachfrage insbesondere internationaler Investoren mit deutlich steigenden Wohnimmobilienpreisen aufgrund der erhöhten Nachfrage. □

ESRI UND FPRE KOOPERIEREN BEI LOCATION INTELLIGENCE LÖSUNGEN

In der Schweiz und in Deutschland können Nutzer von ArcGIS ihre Standort- und Marktanalysen künftig mit Nachfragersegmenten, Lebensphasenmodellen und Kaufkraftpotenzialen von **FPRE** präzisieren. **Esri**, seit über 50 Jahren weltweit führender Technologieanbieter in den Bereichen Location Intelligence und GIS, zeigt in einem Whitepaper, wie **FPRE** Marktdaten in der Location Intelligence Plattform ArcGIS für räumliche Analysen eingesetzt werden können.

Der Erfolg von Standortinvestitionen hängt maßgeblich von der Einschätzung des Kunden- und Nutzerpotenzials ab. Mit modernen Location Intelligence Lösungen können Zielgruppen auf der Basis objektiver Daten analysiert und das eigene Angebot auf die tatsächliche Nachfrage am Markt ausgerichtet werden. Durch die Verknüpfung von Standortdaten mit anderen Datensätzen werden räumliche Muster und Beziehungen aufgedeckt, die ohne eine Betrachtung räumlicher Funktionalitäten verborgen bleiben.

Besonders bei standortgebundenen Angeboten wie Wohnungen oder Einzelhandelsflächen ist das richtige Verständnis der Kundenbedürfnisse ein zentraler Schlüsselfaktor für ein erfolgreiches und marktfähiges Angebot. Raumbezogene Analysen ermöglichen deshalb eine bessere Ausrichtung und Absicherung von Standortentscheidungen anhand der tatsächlichen Nachfrage.

Innerhalb der Location Intelligence Plattform ArcGIS können Nutzer ab sofort die von **FPRE** für den Wohnungsmarkt entwickelten Nachfragersegmente nutzen. Aus den Dimensionen Soziale Schicht und Lebensstil werden neun Nachfragersegmente abgeleitet, die sich nach ihren Eigenschaften und Präferenzen bezüglich der Wohnsituation unterscheiden. Diese werden nach der Anzahl der Haushalte räumlich und zahlenmäßig erfasst. Je nach Branche und Bedarf werden zudem Lebensphasen und Kaufkraftpotenziale in die Analyse einbezogen.

Auf diese Weise lassen sich etwa bestimmte Zielgruppen für die Vermietung und Entwicklung von Wohnungen in 5-min-Fahrzeitzonen ermitteln und visualisieren. In Infografiken können zudem mehrere Standorte vergleichend betrachtet werden.

Esri und **FPRE** wollen ihre Kunden auf diese Weise mit maßgeschneiderten GIS-Lösungen bei ihrer digitalen Transformation unterstützen. Nutzer der **FPRE**-Applikation **IMBAS** profitieren von bruchfrei integrierten Karten- und Analysetools auf der Basis von **Esri**-Technologie. □

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 & Young), Prof. Dr. Jens Kleine, Prof. Dr. Wolfgang Pelzl (Uni Leipzig), Andreas Schulten (Bulwien AG), Dr. Marcus Gerasch (arvato)

Wissenschaftliche Partner:

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

Verlag:

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

Vorstand: Werner Rohmert

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

Unsere Bankverbindung erhalten Sie auf Anfrage.

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

Firmen und Personen, die in dieser Ausgabe genannt werden:

6B47 Germany (5), Adobe Systems (12), Aldgate Developments (17), Angermann (8), Anteon (21), AOK (21), ARD (5), Bauwert Aktiengesellschaft (22,24), BayernLB (10), BCLP (17), Berlin Hyp (10), Berliner Sparkasse (10), Blue Colibri Capital Partner (21), BMO Real Estate (24), BNP (24), Buwog (23), Caerus Debt Investment (8), Capital Bay Group (17), Catella Research (16,17), CCC (21), Cloud Imperium Games (17), Clyde & Co. (17), Colliers (17), Comfort (7,8), Commerz Real (21), Coresis Management (12), Corestate Capital Holding (5), Cube Real Estate (5,12), Cushman & Wakefield (17), DB Research (3), Deutsche Bank Bauspar (4), Deutsche Pfandbriefbank (3), DEVK (21), DI Gruppe (26), DIC Asset (6,12), Doric (5), Drees & Sommer (17), E & G Real Estate (24), EBZ (5,24), Empira (11), Engel & Völkers Lissabon (25), Esri (26), EY (17), Faber Bauunternehmen (21), Fahrländer Partner (13,20,26), Fondsbörse Deutschland (12), Frank Immobilien (21), GAG Immobilien (5), Garbe Industrial (7), Giant Leap (26), Gowling WLG (17), Grossmann & Berger (9), Hamburg Commercial Bank (10), HBB (24), Helaba (10), Hess Investment (21), Heussen Rechtsanwälte (21), Immac (12), immobilien intern (18,19), ImmobilienScout 24 (21), Intreal (12), JLL (8,10,11), Karstadt (26), KFR Rechtsanwälte (24), Koehler Schapmann (21), LAND (25), LBBW (10), LCW Real Estate Advisors (24), Lehnkering & Cie (21), LIP Invest (10), McKinsey (23), Oetker Gruppe (8), One Group (8), Pinsent Masons (21), Principal Real Estate (26), Project Gruppe (16), Real Capital Analytics (3), Real I.S. (18), ReInvest (21), RheinWert Immobilienconsulting (12), Savills (4,5,17), SCHLARMANN-vonGEYSO (24), Swiss Prime Anlagestiftung (17), Telefonica Germany (12), Tesla (21), The Grounds Real Estate Development (22), Thyssenkrupp (21), Tristan (4), Union Investment (8,17,24), vdp (3,19), Vivawest (5), Vonovia (22,23), Wilma Immobilien (24), Wüest Partner (21,22,23), Youmex (15), Zenk Rechtsanwälte (24).

Anthuber, Peter (8); Baerbock, Annalena (5); Bölling, Torsten (24); Danisch, Margarethe (24); Denk, Michael (5); Eichner, Uwe (5); Friedrich, Marc (23); Gartmeier, Tilman (5); Gomert, Dr., Gunnar (8); Grinewitschus, Viktor (24); Grönwoldt, Sven (8); Herz, Anke (10); Hollung, Bodo (10); Jagdfeld, Benedikt (26); Jungk, Karsten (22); Kaltofen, Daniel (24); Keynes, John Maynard (3); Kisselbach, Tanja (5); Maischberger, Sandra (5); Miklikowski, Dirk (5); Mingazzini, Jacopo (22); Müller, Marcus (5); Parmantier, René (5); Petersen, Olaf (8); Schneider, Michael (12); Schnidrig, Lars (5); Thies, Malte (8); Tröndle, Jan-Nicolai (10); Züchner, Dr., Patrick (8).

