

# DER IMMOBILIEN

FAKTEN ▪ MEINUNGEN ▪ TENDENZEN

# Brief

NR. 504 | 27. KW | 09.07.2021 | ISSN 1860-6369 | kostenlos per E-Mail

## Sehr geehrte Damen und Herren,

brauchen wir eigentlich Krisen, um ohne Krisen durchs Leben zu kommen? Der „Manna für alle“ Gedanke der Modern Monetary Theory hat es mit **Jahrhundert-Krisen, die alle paar Jahre außergewöhnliche Maßnahmen erfordern, natürlich einfacher, sich am gesunden Menschenverstand vorbeizuschlängeln.** Das faktische neue europäische, ökologische, ökonomische, finanzpolitische und geldversorgungspolitische Superministerium hat diese Woche seinen Handlungsspielraum in einer neuen geldpolitischen Strategie erweitert. Inflation muss jetzt sein.

**Richtig:** Wenn irgendwelche alte Knacker wie ich mit einem vergammelten Volkswirtschaftsstudium die Meinung vertreten, dass Ausgaben eine Funktion der Einnahmen seien, darf das doch Volkswirtschaften mit souveräner Währung nicht begrenzen. Erst recht gilt das für fröhliche Währungsvereinbarungen von Ländern, die das Recht vorsehen, sich auf anderer Leute Bonität beliebig zu verschulden. Staatsschulden sind sowieso nie zur Rückzahlung vorgesehen. Bei Null- und erst recht Negativzinsen führt Verschuldung zu keinem Kapitaldienst. Wenn man nichts zahlen muss, kann man auch nicht in Rückstand geraten. Das führt zu Rating-Verbesserung. Damit kann man mit immer niedrigeren Zinsen immer wieder mit neuen Schulden alte zurückzahlen und am besten noch ein bisschen drauflegen, weil das ja auch die anderen tun. Zusammengefasst: **Perpetual mobile Geld- und Finanzpolitik bringt "Wohlstand für alle".** Für immer? Oder gibt es nicht doch irgendwo einen Energieverlust?

Ansonsten traf uns auch diesmal in wieder mit voller Wucht die quartalsmäßige Vergeudung von Know how und Arbeitskraft. Jeder liefert einen eigenen Marktbericht zu jedem denkbaren Thema gleichzeitig. Das kann doch keiner lesen. Das gibt automatisch den Rückgriff auf Kontinuitätsmatadore. Besonders hilfloses Kopfschütteln ergeben dann die Papierkorb-Füller, die in der 2. Quartalshälfte ein durchaus interessantestes Thema gewesen wären. Aber natürlich ist die Stimmung der Immobilienwirtschaft gut. Wir warten nur noch ein wenig auf die Erholungszahlen. Es sieht im Moment so aus, dass die Immobilie nicht nur resilient ist, sondern zumindest als Wohnimmobilie auch Krisenprofiteur ist. Das hatten wir Ihnen zum Jahreswechsel 2008/2009 für herausgearbeitet, als die Finanzkrise noch voll wütete. Die Thesen wurden jetzt zweimal verifiziert. Hinzu kommt die Bedarfssituation, die schon zur Jahrtausendwende klar erkennbar war („Der Immobilienbrief“ Nr. 1).

Zu unserer Serie über die intellektuellen Überraschungen der Menschheit erreichte mich die Einladung, in den „**JLL Connections 2021**“ den „**hellsten Köpfe(n) der Immobilienwirtschaft**“ über die Prägung der **Städte 2025 – zuzuhören.** Verleiht jetzt **JLL** den „Hellste Köpfe Award“, ging mir durch den weniger hellen und oft intellektuell hilflosen Kopf. Eine gute Idee, schließlich garantiert die Vorstellung eines Referenten oder Zitatgebers als „hellsten Kopf“ einer Branche, der eine Zinsinnovation den längsten Zyklus und eine selbstverliebte Erfolgs-Aura schenkte, immer Lacher und Aufmerksamkeit. Dann aber stellte sich die Frage, ob der Einladende seine aktuelle Personalfuktuation, die ein wenig an den biblischen Auszug der hellsten Köpfe aus Ägypten erinnert, im hellen

Panel-Kopf der Rest-Matadore hat. Die **Immobilien Zeitung** führt da wohl akribisch ein immer dicker werdendes Buch. Außerdem zeigt ja auch die Bundesliga, wie leicht sich Trainer\*innen, die für einen Europa-Pokal geholt wurden, sich nach ein paar Aufstellungs-Innovationen im Kampf um den nationalen Klassenerhalt wiederfinden.

Zum anderen, was soll denn in 4 Jahren städtebaulich geschehen? Da ich mit 1 Tag Einladungsvorlauf keine Zuhör-Zeit hatte, kann ich Ihnen im Moment noch nicht sagen, ob die hellen Köpfe was anderes beitrugen als die üblichen 50 oder 25 Jahre alten Wortschwämme, die jetzt auf der aktuell gehypten Digitalisierungs-ESG-Kuh durchs Dorf getrieben werden. Es fragt sich, ob es Sinn macht die „hellsten Köpfe“ zum Zuhören eines Themas vorzustellen, in dem sich in der Vergangenheit die jeweils hellsten Köpfe zyklisch wendeten. Noch vor 15 Jahren erwarteten wir schneisenförmig rückgebaute Seestern-Städte. Jetzt sind die 6.000-Euro plus - „bauen, bauen, bauen“-Megatrendstädte mit energiespendenden Wohntürmen en vogue, weil sich der internationale Bevölkerungszustrom von 2015 ff. und eine „wohlhabende Eltern“-Jugend auf Schwarmstädte konzentriert, die jetzt schon den volkswirtschaftlich relevanten Mittelstandsbauch wieder einziehen. Zum Glück war das ausgesprochen helle und thematisch auch qualifizierte JLL-Researchteam nicht auf dem Marketing-Research-Panel, sondern bei der Arbeit, so dass wir zum Quartalsstart wieder das qualifizierte Research der großen Häuser aufgreifen und kommentieren konnten. Vorab: Vor Ende 2022 ist alles Kaffeesatz-Leserei (ab Seite 3).

**Apropos Trainer-Auswahl:** Völkerrechtlerin (sowas ähnliches wie „heller Kopf“) **Annalena B.** denkt in den Köpfen anderer Menschen. Warum sollte man auch nicht den Gedanken anderer Leute mediale Bedeutung verschaffen? Ging mir im Studium auch so. Ohne Internet mit ausgesprochener Lesefaulheit war ich allerdings zum Selberdenken gezwungen. Zum Glück hatte ich Freunde, die in meiner Diplomarbeit meinem „Nach“denken den „vor“gedachten Quellenhinweis beifügten. Außerdem war allein aus technischen Gründen die „Ausschneide- und Klebe-Generation“ weniger sensibel. Andererseits hat Seehofer Recht. Ein politisches Machwerk ist keine Wissenschaft. Deshalb sollte man die Plagiatskirche im Dorf lassen. Allerdings stelle ich mir die charakterliche Frage, warum man seine Freunde im Geiste, deren Gedanken man eben nicht nur „nach“dachte, sondern tatsächlich wohl übernahm, nicht einfach mal erwähnt. Völkerrechtliche Helle scheint da wohl auch mehr etwas Internationales als etwas Lebensnahes zu sein.

Ansonsten ist das Sommerquartal geeignet, den Wunsch nach einem Lockdown ab Oktober zu wecken.

1 Jahr komprimiert sich in 3 Monaten. Und die wie üblich „beste Ehefrau von allen“ (Quelle: Kishon) drängt auch noch zum Urlaub mit Nachholeffekten. Und den wünsche ich Ihnen auch. Ich kann zu meinem Bedauern leider überall arbeiten, so dass wir urlaubsfrei für Sie da sind. Digitalisierung lässt grüßen.



Werner Rohmert

## Inhaltsverzeichnis

<b>Editorial</b>	1
<b>Büromarktstimmung</b> ist besser als die Zahlen	3
<b>Investmentmarkt</b> zieht wieder leicht an	7
<b>Bundesbank</b> bekennt sich zum Bargeld	11
<b>Steigende Nachfrage</b> nach Lager- und Logistikflächen durch E-Commerce	12
<b>Fonds-Zweitmarkt</b> im Juni mit weniger Transaktionen im Immobiliensegment	13
<b>Project Investment</b> startet „Metropolen 21“	14
<b>Klimaschutz</b> durch Home-Office?	15
<b>IW-PREIG</b> Büroimmobilien-Monitor	16
<b>Wohninvestmentmarkt-Index AWI:</b> Vierhöchster Wert seit Befragungsstart	17
<b>ZIA-Tag</b> der Immobilienwirtschaft 2021	18
<b>vdp:</b> Anstieg von Wohnimmobilien-Finanzierungen um 10 Prozent	19
<b>SHARE-ITY Sports Event</b> der Catella Project Management	25
<b>Büromärkte:</b>	
Frankfurt	25
Berlin	26
Düsseldorf	28
Hamburg	30
<b>Baldige Erholung</b> des nordischen Hotelmarktes erwartet	31
Keine Belegung für Investitionen in Hotels in naher Sicht	32
<b>Menorca</b> neuer Hafen für Investitionen	32
<b>Grüne Stadt</b> trotz Bauboom	33
<b>Coworking</b> im Gutshaus (Steinbuch)	35
<b>Impressum</b>	37
<b>Firmen und Personen</b>	37

### Interview Fahrländer Partner:

**Hedonische Immobilienbewertung und –Analyse** 22

### Aus unserer Medienkooperation mit „immobilien intern“

**Fiskus** profitiert von steigenden Immobilienpreisen 24

### 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:

**Marion Götz**a, „Der Immobilienbrief“; **Sabine Richter**; **Werner Rohmert**, „Der Immobilienbrief“, Immobilienspezialist „Der Platow Brief“; **Anja Steinbuch**; **Constanze Wrede**, „Der Immobilienbrief“.

## BÜROMARKTSTIMMUNG IST BESSER ALS DIE ZAHLEN

### Unsicherheit und Großmieter-Strukturdenken prägen Flächenumsätze

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

**Zeitraffer-Erholungsdenken nach und in einer weltweiten Pandemie-Krise prägt anscheinend das Wunschenken der Immobilienwirtschaft. Von langfristigen Folgen neuen Denkens bei Arbeit, Reise und Büro, dass vor einem Jahr die Medien prägte, ist heute kaum noch etwas zu lesen. Immobilieninvestmentmärkte strafen Skeptiker anscheinend Lügen. Bei Investments ist bislang alles logisch. Solange die Zinsen nicht ihr historisches Tief verlassen und es keine Alternativen gibt, bedarf es keiner prophetischen Gabe, eine weitere Attraktivität von cashbringenden Sachwerten vorherzusagen. Allerdings funktionieren Investmentmärkte nur mit zahlenden Nutzern. Das vergisst Excel leicht.**

Eine Immobilie ohne Nutzer ist eine Ruine. Auch partielle, durchaus kleine Leerstände verändern brutal den Cash flow durch fehlende Mieten, gleichzeitige Leerstandskosten, Vermietungskosten und Investitionen. Bei konsolidierenden Mietmärkten wird das lästig. Der Markt der letzten Dekade kennt aber nur schnelle Absorption. Kürzere Mietrestlaufzeiten, das Sichtbarwerden technischer Zyklen nach 10 oder 15 Jahren und schwächelnde Vermietungsmärkte bei absehbarer Angebotserhöhung oder geänderte Mieteranforderungen für hybride Arbeitsmodelle gehen in die Bewertung ein. Deshalb galt vor wenigen Jahren in Zeiten spürbarer Zinsen, die sich rechnen mussten, noch die alte „Fondsregel“: **„10 Jahre alt = 10% Leerstand; 20 Jahre alt = 20% Leerstand; 30 Jahre alt = 30% Leerstand.“** Der Markt durchaus noch gleichermaßen attraktiv aussehender Immobilien spreizt sich in der Bewertung und in der Vermietung in klassische, unflexible Gebäude, die „wie Blei im Markt liegen“ und nachgefragter Flexibilität – zumindest wenn Bewerber gezwungen sind, nicht mehr daran vorbeizusehen.

#### **Nutzer machen den Wert der Immobilie, nicht Investoren**

Deshalb bestimmen die Nutzermärkte auch die Bewertung und die Nachfrage auf den Investmentmärkten. Veränderungen auf den Nutzermärkten, die aber ganz anderen Gesetzmäßigkeiten unterliegen als die Investmentmärkte und viel langsamer auf Anpassungen des Nachfrageverhaltens und Vor- oder Nachlauf des zwangsläufig eher unelastischen Angebots reagieren, wirken sich dann auch in Renditebeurteilungen bei Investments aus. Demgegenüber spielt es bewertungstechnisch kaum eine Rolle, dass

sich die Reiserestriktionen unvermeidlich vorübergehend auf die Umsätze auswirken. Erst, wenn es gerade keinen Markt gibt, wie nach der Finanzkrise, spielen angelsächsische Bewertungen verrückt.

**Deshalb besteht für „Der Immobilienbrief“ seit Beginn der Pandemie die ausschließliche Frage nach der Entwicklung der Nutzermärkte, bzw. der Vermietungen.** Es bestand jederzeit wenig Zweifel, dass die anfänglichen Horrormeldungen vom Sterben der Büromärkte durch Homeoffice ebenso übertrieben sein würden wie die erwarteten konjunkturellen Dramen. Rund zwei Drittel des Volkseinkommens scheint kurzfristig von der Konjunktur unberührt. Die Löcher in den öffentlichen Kassen und pandemiebetroffenen Branchen wurden fiskalisch weggedrückt. Die Kommunen melden aktuell eine bessere Finanzlage denn je. Das stützt die Mietmärkte. Totgesagte Branchen wie Hotels leben immer noch. Kunst, Kultur und viele persönliche Dienstleistungen scheinen volkswirtschaftlich weniger wichtig zu sein als psychologisch.

Andererseits haben wir für Sie vor einigen Monaten anhand der Entwicklung der Staatsquote und des BIP -Einbruchs einmal überschlagen, dass der Einbruch der gewerblichen Wirtschaft durchaus bei 15 bis 20% gelegen haben dürfte. Die Konjunktur leidet immer noch unter den vorsichtigen Planungen des Pandemiejahres. Lieferketten sind überall noch eingeschränkt. Wer liefern kann, cashet jetzt seine Marktposition aus. Das macht sich insbesondere auch im Bau bemerkbar. Wieso die Notenbanken davon ausgehen, dass die jetzige Preissteigerung wieder verschwindet, ist schleierhaft. Denn von den Einmaleffekten der Mehrwertsteuer und CO2-Bepreisung abgesehen, sind die übrigen Komponenten marktbedingt. Konsumstau und Gewerkschaften drehen weiter an der (Lohn-) Preisschraube. Verhaltensänderungen wie Flexibilisierung der Bürotätigkeit werden bleiben.

Für die Büromärkte bleibt also nach wie vor und bis weit ins kommende Jahr offen, wie sich das Zusammenspiel auch nur jeweils undramatischer, kleiner Effekte auswirkt. Wie ist das manchmal multiplikative Zusammenwirken auch nur leichter konjunktureller Effekte, mit verzögerten Effekten kommunaler Haushaltsengpässe mit auch nur leichten Effizienz- und Digitalisierungseffekten bei Büro- und Reiseverhalten in einem Umfeld deutlich steigender Bürofertigstellungen in Verbindung mit alten Ver-

haltensmechanismen in Bezug auf Leerstandswirkungen zu beurteilen? Führt Inflationsunsicherheit zu Zinseffekten? In Verbindung mit logischen, wenn auch aktuell „ungewöhnlich“ (JLL) noch nicht feststellbaren Mieteffekten, und vielleicht doch eintretenden Zinsentwicklungen könnte sich die Risikoeinschätzung auch im Investment auswirken. **Allerdings war die geldpolitische und nutzerbezogene Ausgangslage eines denkbaren Krisenszenarios auch noch nie so gut wie heute. Crashüberlegungen machen da wenig Sinn.**

## Die wichtigsten Büromarkt-Eckdaten der Researchhäuser

Die wichtigsten Eckdaten der deutschen Büromärkte haben wir Ihnen nach den Meldungen der Maklerhäuser

Eine Verbesserung des Corona-Umfeldes sei abzusehen. Die vierte Corona-Welle verbreitet in der Immobilienwirtschaft wenig Angst. Die Vermietungsmärkte würden von dem Ausbleiben einer Insolvenzwellen und der aktuell guten Situation am Arbeitsmarkt profitieren, betont **Helge Scheunemann**, Head of Research JLL Germany. Das ergäbe einen „gar nicht so negativen“ Ausblick für den weiteren Jahresverlauf.

**Umsätze:** Für Ende Juni stehen bei JLL rund 1,31 Mio. qm bzw. knapp 1% weniger als im Vorjahr mit dem 1. Lockdown im Q2 als Umsatz in der JLL-Bilanz für das 1. Hj.. **BNPPRE** berichtet ohne vollständige Erklärung von 1,4 Mio. qm. **Colliers**, **GPP** und **Savills** liegen alle um 1,2 Mio. qm. Büro-Vermietungschef **Stephan Leimbach** des personell derzeit in einer ziemlichen Exo-

Bürovermietungsmarkt Q2 2021: JLL, BNPPRE, Colliers, GPP, Savills												
Stadt	Umsatz 1.HJ 2021 (qm)						Bestand in Mio. qm			Fertigstellungen 1.HJ		
	JLL	+/- VJ	Colliers	+/- VJ	GPP	+/- VJ	Savills	JLL	+/- VJ	GPP	JLL (qm)	+/- VJ
Berlin	365.800	6,1%	309.000	-6,7%	305.000	5%	370.200	20,98	2,4%	20,15	220.500	47,8%
Düsseldorf	116.100	-35,9%	97.500	-30,9%	98.200	-30%	92.100	9,27	1,1%	7,33	46.400	82,0%
Essen	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Frankfurt	165.500	48,0%	166.700	49,0%	187.200	49%	173.200	11,65	0,5%	11,69	84.700	29,7%
Hamburg	235.600	33,6%	213.000	21,8%	225.000	36%	238.300	15,19	1,0%	13,95	83.300	56,6%
Köln	146.300	49,7%	110.000	29,4%	140.000	47%	141.300	7,85	0,7%	8	42.100	46,2%
Leipzig	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
München	231.800	-30,2%	230.200	-29,4%	205.500	-34%	191.600	21,09	1,7%	23,37	159.000	43,8%
Stuttgart	49.800	-36,8%	50.900	-34,2%	51.400	-35%	n.a.	9,02	2,3%	8,23	181.300	31,9%
<b>Gesamt</b>	<b>1.310.900</b>	<b>-0,9%</b>	<b>1.177.300</b>	<b>-5,6%</b>	<b>1.212.300</b>	<b>1%</b>	<b>1.206.700</b>	<b>95,05</b>		<b>92,71</b>	<b>817.300</b>	

zusammengestellt. Trends und Zahlen stimmen weitgehend überein. Natürlich herrscht allerorten Optimismus. Es ist alles nicht so schlimm gekommen wie befürchtet.

disphase befindlichen Marktführers JLL sieht auch erst 2022 wieder deutlich dynamischere Vermietungsmärkte. Dennoch habe Unsicherheit auf den deutschen Büro-



REAL EXPERTS.  
REAL VALUES.

## Whole-Loan & Mezzanine-Finanzierungen

Individuelle Finanzierungen für Ihr Immobilienprojekt

## Personalien

**München:** André Lichner (43) wurde in den Vorstand der **In-terhyp AG** berufen.

**Berlin:** Aygül Özkan ist Anfang Juli 2021, neben ihrer Tätigkeit als Geschäftsführerin des **ZIA e.V.**, zur neuen Geschäftsführerin der **ZIA Akademie** (ZIA Service GmbH) bestellt worden. **Sun Jensch** wechselt zur **Deutschen Agentur für Politikberatung**.

**Hamburg:** Jörn Stobbe (54), Mitglied der Geschäftsführung der **Union Investment Real Estate GmbH**, ist zum 30. Juni 2021 aus dem Unternehmen ausgeschieden, um sich neuen beruflichen Herausforderungen zu stellen. Bis zur Berufung eines Nachfolgers werden Stobbes Aufgaben von den anderen Geschäftsführern der Union Investment Real Estate übernommen.

**Frankfurt:** Seit 1. Juli ist **Larissa Lapschies** in der neuen Funktion der **RICS German Market Leader** tätig. Die Dipl.-Immobilienökonomin war zuvor Geschäftsführerin der **ADI Akademie der Immobilienwirtschaft**, die sie zukünftig als non-executive Director beratend unterstützt. Ihre Funktion als Geschäftsführerin der Immobilienjunoren wird sie weiterhin innehaben.

**Frankfurt:** **Steffen Schaack** (43) ist neues Mitglied der Geschäftsführung bei **Dr. Lübke & Kelber**. Er wird das Unternehmen zukünftig gemeinsam mit **Marc Sahling** führen. Schaack übernimmt die Position von **Morten Hahn**, der sein Geschäftsleitungsmandat Ende 2021 nieder legt.

Vermietungsmärkten dynamischere Anmietungsaktivitäten verhindert. Für „Der Immobilienbrief“ bleibt aber die Frage unbeantwortet, ob die Zurückhaltung rein temporär ist und sogar noch zu Nachholeffekten führt, oder ob sich in der oben beschriebenen Gemengelage eine spürbare Delle der Büromärkte entwickelt.

JLL erwartet für das Gesamtjahr 2021 etwa 2,8 Mio. qm Vermietungsumsatz und ein Plus von lediglich 5% gegenüber dem Lethargiejahr 2020. Risiken seien, neben dem Infektionsgeschehen, die rasch steigenden Preise und Lieferengpässe bei Baumaterialien und Elektronik, gibt **Konstantin Kortmann**, Office-Head JLL, zu bedenken. Für die deutschen Büro-Vermietungsmärkte im Speziellen stelle das Ende der Home-Office Pflicht eine besondere Herausforderung dar. Jetzt werde sich zeigen, wie ernst es die Unternehmen mit einer flexiblen Remote-Working-Strategie wirklich meinen. Es zeige sich aktuell noch ein diffuses Bild. **Allgemeiner Konsens dürfte aber ein Zusteuern auf eine mehr hybride Arbeitswelt sein.**

Beim Blick auf die einzelnen Märkte zeige sich im Trend keine Veränderung gegenüber dem Q1. Weiterhin liegen lt. JLL 4 der 7 Hochburgen im Plus. Köln und Frankfurt liegen mit jeweils fast +50% an der Spitze. Es folgen Hamburg (+34%) und Berlin mit immerhin noch +6%. Die in der Hauptstadt umgesetzten rund 366.000 qm bildeten auch absolut den aktuellen Spitzenwert. Dagegen lägen Düsseldorf, Stuttgart und auch München mit relativen Verlusten zwischen 30 und 37% nach wie vor deutlich hinter dem Vorjahr zurück. **Das Fehlen großflächigen Anmietungen spiegele, dass besonders größere Unternehmen mit mehreren Standorten oder mit heterogenen Büroflächenkonzepten sich aktuell neu strukturierten, meint Scheunemann.**

**Leerstände:** Der Anstieg der **Leerstände** im Q1 habe sich mit aktuell mehr als 4 Mio. qm in den sieben Hochburgen auch im Q2 fortgesetzt. Das sei ein Plus von etwas über 1 Mio. qm bzw. 35% gegenüber Ende Juni 2020. Die Zykluswende sei mit steigenden Leerständen und trotzdem weiterhin leicht steigenden oder stabilen Mieten dabei ungewöhnlich, so Scheunemann. Die über alle Big 7 gemittelte Leerstandsquote liegt aktuell bei knapp 4,3% (+40 BP gg. Q1) Allerdings sei das noch sehr niedrig. In den letzten 20 Jahren habe es nur in 9 von insgesamt 80 Quartalen niedrigere Leerstandsquoten gegeben. Auch der Anteil der Untermietflächen als Seismograph für die weitere Entwicklung sei konstant. Besonders stark stieg der Leerstand in Berlin, liegt aber mit 3,9% immer noch unter dem Schnitt der Big 7. Frankfurt bleibt mit 6,6% Leerstandsquote annähernd stabil. In Stuttgart sank der Leerstand sogar noch einmal leicht. Bis zum Ende des Jahres erwartet JLL einen weiteren moderaten Zuwachs der Leerstände auf 4,5% im Schnitt.

Bürovermietungsmarkt Q2 21: JLL, BNPPRE, Colliers, GPP, Savills							
Stadt	Leerstand Q2				Leerstandsquote Q2		
	JLL	+/- VJ	Colliers	GPP	JLL	BNPPRE	Colliers
Berlin	811.800	113,8%	501.600	510.000	3,9%	2,9%	2,4%
Düsseldorf	708.500	25,1%	530.200	540.000	7,6%	9,2%	6,7%
Essen	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	4,4%	n.a.
Frankfurt	764.900	5,0%	866.100	993.500	6,6%	8,0%	7,5%
Hamburg	474.400	16,8%	470.000	535.100	3,1%	4,1%	3,4%
Köln	240.000	41,7%	207.600	260.000	3,1%	3,6%	2,6%
Leipzig	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	4,3%	n.a.
München	877.600	56,2%	980.400	790.000	4,2%	4,0%	4,4%
Stuttgart	165.600	-9,4%	254.500	256.000	1,8%	n.a.	3,1%
<b>Gesamt</b>	<b>4.042.800</b>		<b>3.810.400</b>	<b>3.884.600</b>	<b>4,3%</b>		<b>4,1%</b>

Neben leerstehenden Bestandsflächen üben nun auch Neubaufächen aufgrund steigender spekulativer Anteile zumindest leichten Druck auf die Leerstände aus. JLL erwartet eine immer stärkere Ausdifferenzierung. Moderne und

**flexible gestaltbare Büros blieben nachgefragt, während eher starre Büros und weniger nachhaltige Büros Probleme bekommen**, erwartet Vermieter Leimbach. **Da dürften einige Investoren aus Sicht von „Der Immobilienbrief“ verblüfft auf ihre vielleicht 5 Jahre alten „Berater“-Maklerrechnungen schauen.**

**Fertigstellungen:** Im 1. Hj. wurden insgesamt mit 817.000 qm Büroflächen (+82%) fast doppelt so viel fertiggestellt wie im Vorjahr. Für das zweite Halbjahr befinden sich weitere 828.000 qm im Bau. Das Jahresvolumen von 1,65 Mio. qm läge aber nur etwa 13% über 2020. Insgesamt und inklusive der folgenden Jahre sind 4,4 Mio. qm Bürofläche konkret im Bau. Davon fast 40%

in Berlin. Der Anteil der spekulativen Flächen habe sich gegenüber den Analysen der letzten Quartale leicht erhöht. **Neue Projekte im Bau weisen in der Tendenz eine niedrigere Vorvermietung auf.** Leimbach ergänzt, Unwägbarkeiten prägen die Märkte und können die Fertigstellung bereits im Bau befindlicher Projekte verzögern und so das Risiko sowohl für Projektentwickler als auch für Nutzer erhöhen.

**Büromieten:** Der JLL-Spitzenmietpreisindex liegt zum Ende des zweiten Quartals weiterhin bei 222,35 Punkten und damit im dritten Quartal in Folge auf einem unveränderten Niveau. Im 12-Monats-Vergleich könne ein Plus von 0,9% notiert werden, was auf die Anstiege in Berlin und Hamburg zum Jahresende 2020 zurückzuführen sei. Im weiteren Jahresverlauf 2021 seien Mietpreissteigerungspotentiale in Berlin (+2,6%) und Köln (+1,9%) auszumachen, so dass der Big 7-Index 2021 insgesamt mit einem Plus von 0,7% schließen dürfte, prognostiziert JLL. □

Bürovermietungsmarkt Q2 2021: JLL, BNPPRE, Colliers, GPP, Savills								
Stadt	Spitzenmiete Q2 (qm)					Ø-Miete Q2 (qm)		
	JLL	+/- VJ	BNPPRE	Colliers	GPP	BNPPRE	GPP	Savills
Berlin	38,00 €	2,7%	40,00 €	38,90 €	38,50 €	27,30 €	27,40 €	26,60 €
Düsseldorf	28,50 €	0,0%	28,50 €	28,50 €	28,50 €	16,30 €	16,50 €	16,25 €
Essen	n.a.	n.a.	16,40 €	n.a.	n.a.	12,10 €	n.a.	n.a.
Frankfurt	41,50 €	0,0%	47,00 €	45,00 €	45,00 €	20,70 €	21,90 €	20,50 €
Hamburg	31,00 €	3,3%	32,00 €	30,00 €	31,00 €	18,40 €	17,90 €	17,70 €
Köln	26,00 €	0,0%	26,50 €	25,75 €	26,00 €	15,60 €	17,30 €	18,00 €
Leipzig	n.a.	n.a.	17,00 €	n.a.	n.a.	11,20 €	n.a.	n.a.
München	41,00 €	0,0%	39,50 €	39,00 €	39,00 €	21,70 €	22,30 €	20,00 €
Stuttgart	25,50 €	0,0%	n.a.	25,00 €	25,00 €	n.a.	16,30 €	n.a.

**Siehe Büromärkte Seite 25**

## 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



## INVESTMENTMARKT ZIEHT WIEDER LEICHT AN Büro schwächelt, Einzeldeals bestimmen den Markt

Während einige Makler ob der aktuellen Quartalsergebnisse ein deutliches Licht am Tunnel sehen und jubeln, zeigt JLL sich weiter verhalten optimistisch. Es gelte mehr die langfristigen Trends zu erkennen und zu antizipieren. Hierbei stünde vor allem die Zukunft des Büros als Arbeitsort, die Funktion der Innenstadt als zentraler Ort des physischen Einkaufens sowie die Rolle von Nachhaltigkeitskriterien in Bezug auf die Wertentwicklung der Immobilien im Fokus.

Nicht zu vergessen seien steigende regulatorische Anforderungen, die je nach Ausgang der Bundestagswahlen im September sogar noch zunehmen könnten und vor allem den Wohninvestmentmarkt tangieren würden, erläutert **Jan Eckert**, Head of Capital Markets **JLL** Germany, Austria, Switzerland. Auch stünde der wirtschaftliche ‚Rebound‘ noch aus, erste Anzeichen von Engpässen und Nachholeffekten seien aber sichtbar. Es gäbe nach wie

Constanze Wrede, Chefredakteurin „Der Immobilienbrief“

vor keine strukturellen Probleme im Immobilienmarkt. Die echte Trendwende kann dann auch sehr schnell kommen, wie wir bei einigen Einzelhandelssegmenten in den letzten Monaten gesehen hätten.

Nachdem der deutsche Investmentmarkt Ende Q1 lt. JLL noch ein Minus von über 40% gegenüber dem starken Vorjahresquartal verzeichnete, schrumpfte das Minus im Halbjahresvergleich auf „nur“ noch 20% (**CBRE**: -22%). Das Transaktionsvolumen inklusive Living beziffert JLL mit 34,1 Mrd. Euro (**CBRE**: 33,2, **BNP Paribas Real Estate**: 34, **Colliers**, **Savills**, **Cushman & Wakefield** (C&W) excl. Wohnen 23,1 Mrd., 22,9 Mrd., bzw. 22,1 Mrd. Euro). Im an Dynamik leicht zunehmendem Q2 wurden lt. CBRE alleine 17,8 Mrd. Euro umgesetzt, das entspricht einem Plus von 27% ggü. Q2 2020. Exklusive Wohnen ermittelte Savills für Q2 rund 13,0 Mrd., Colliers 14,3 Mrd., C&W 12,5 Mrd. Euro). ▶

## WIR LASSEN ZAHLEN SPRECHEN.

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

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

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

**GARBE** .  
Industrial Real Estate

## Personalien

**Berlin:** Der Aufsichtsrat der **The Grounds Real Estate Development AG** wird den Aktionären der Gesellschaft vorschlagen, auf der im August stattfindenden ordentlichen Hauptversammlung **Timo Tschammler** zum Mitglied des Aufsichtsrates zu wählen. **Hansjörg Plaggemars** wird sein Aufsichtsratsmandat mit Wirkung zum Ende der Hauptversammlung niederlegen. Nach mehreren Stationen hatte Tschammler FRICS sein eigenes Beratungsunternehmen, die **TwainTowers GmbH**, gegründet. Zudem ist er Managing Partner der **MOUNT Real Estate Capital Partners GmbH**.

**München:** **Paul H. Muno** (53) wird neben **Bärbel Schomberg** Geschäftsführer und Gesellschafter bei der Healthcare-Plattform **KINGSTONE Living & Care**. Muno kommt von **Principal Real Estate Europe**.

**München:** Seit 1. Juli ist **Sebastian Betz** (33) neben Unternehmensgründer **Bodo Hollung** (61) zweiter Geschäftsführer der **LIP Invest**.

**München:** **Henrik Fillibeck** scheidet nach fast 12 Jahren aus dem Vorstand der **Catella Real Estate AG** aus um sich neuen beruflichen Herausforderungen zu stellen. Als Vorstand für Vertrieb, Portfoliomanagement, Asset Management und zuletzt auch als Vorstandsvorsitzender der **Catella Real Estate** hat er maßgeblich zur strategischen Ausrichtung und zum Wachstum des Unternehmens beigetragen. Die Verantwortlichkeiten im Vorstand werden kurzfristig neu geordnet.

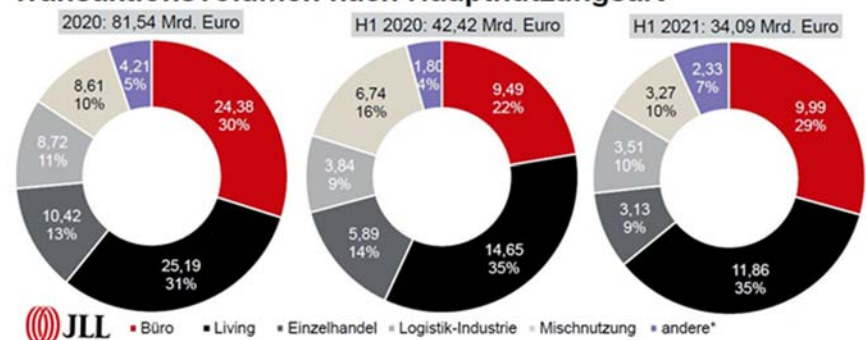
Im 1. HJ. gab es lt. CBRE 66 Transaktionen mit einem Volumen von jeweils mehr als 100 Mio. Euro. Größte Transaktion war der Verkauf der Projektentwicklung Fürst in Berlin für mehr als 1. Mrd. Euro an **Aggregate Holdings**, gefolgt von der Übernahme von 69 Objekten aus dem Portfolio des israelischen Investors **Summit** durch einen **Tristan**-Fonds. München war lt. C&W Zielmarkt für die verbleibenden drei der fünf größten Abschlüsse. Hier wechselten u. a. mit den „Highlight Towers“ und dem „O2 Tower“ die zwei höchsten Bürotürme der Stadt den Eigentümer. JLL registrierte Paketverkäufe im Volumen von 11,4 Mrd. Euro, das entspricht einem Minus von 53% ggü. 2020. Konträr dazu verbuchen die Einzeltransaktionen lt. JLL ein Plus von 25% auf aktuell 22,7 Mrd. Euro, BNP Paribas Real Estate beziffert den Anteil von Einzel-Deals mit 80% (rd. 19,2 Mrd. Euro) als überproportional hoch. Auch die Transaktionen jenseits der 200 Mio.-Euro-Marke haben lt. JLL wieder leicht zugelegt. Zu den 10 in Q1 kamen noch einmal 14 in Q2 dazu aber nur bei drei dieser Transaktionen handelte es sich um überregionale Portfoliotransaktionen.

Colliers ermittelte, dass rund 69% des Anlagekapitals von heimischen Investoren stammt, rund 7,3 Mrd. Euro flossen aus dem Ausland, davon 2,3 Mrd. Euro aus Großbritannien (10% Marktanteil), 1,3 Mrd. Euro aus den USA (6%) und 970 Mio. Euro aus Österreich (4%).

Bei der Branchenauswertung der bedeutendsten Investorengruppen zeigt sich ein weitestgehend unverändertes Bild. Auf der Verkäuferseite sind Asset- und Fondsmanager mit einem Marktanteil von 22% knapp an den lange führenden Projektentwicklern mit aktuell 21% vorbeigezogen. Bei den Käufern nehmen Asset- und Fondsmanager mit 27% unverändert die Spitzenposition vor offenen Immobilien- und Spezialfonds mit 24% ein.

Mit rund 11,9 Mrd. Euro entfällt lt. JLL das Gros des Transaktionsvolumens auch im 1. HJ auf das Segment Living (35%) (BNPPRE: 9,9 Mrd. **NAI apollo**: 10 Mrd.). Fünf der 10 größten Transaktionen waren Portfolios mit Wohnungen oder Senioren- und Pflegeheimen. Mit Abstand, aber deutlich verbessert gegenüber Q1 folgen Büroimmobilien mit 10 Mrd. Euro (29%) (Colliers: 12,4 Mrd., BNPPRE: 11,2

### Transaktionsvolumen nach Hauptnutzungsart



Mrd., C&W und Savills je 9,1 Mrd. Euro). Alleine in Q2 wurden in diesem Segment neun der zehn größten Transaktionen des ersten Halbjahres getätigt.

**Lt. JLL handele es sich bei den Q2 Transaktionen um Deals, deren Prozesse bereits 2020 gestartet wurden und jetzt zum Abschluss kamen.** Derzeit fehlen lt. JLL nun aber neue verkaufsfähige Produkte und die Prozesse, die im 2. HJ. starten, würden sich erst 2022 im Transaktionsvolumen niederschlagen. Es sei deshalb Geduld gefragt, denn gerade für preissensible Private Equity Investoren, die nach opportunistischen Kaufgelegenheiten suchen, böte das Umfeld kaum bis keine Einstiegsmöglichkeiten. Und so seien es aktuell vor allem institutionelle Investoren die die Käuferseite dominieren und sich vor allem auf wertstabile Core-



Festzins  
5,75%  
p.a.

GECCI Immobilienanleihe

## Attraktive Rendite mit Wohnimmobilien.

Jetzt an der Börse Frankfurt kaufen!



### Analystenempfehlung

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

*GBC Research AG*

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

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

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

### Eckdaten zur GECCI - Anleihe:

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

Weitere Informationen:

[www.gecci-investment.de](http://www.gecci-investment.de)

Zinsidee von  
BÖRSE ONLINE



#### WICHTIGER HINWEIS

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

Produkte fokussieren, so **Helge Scheunemann**, Head of Research JLL Germany.

Auf die von strukturellen und konjunkturellen Verwerfungen weiterhin gezeichneten Einzelhandelsimmobilien entfiel ein Volumen von 3,1 Mrd. Euro (BNPPRE: 2,8 Mrd. Euro). Neben den seit einiger Zeit dominierenden Fachmarktprodukten, Nahversorgungszentren und Supermärkten/Discountern waren es drei High Street Transaktionen mit jeweils mehr als 100 Mio. Euro, die in Q2 getätigt wurden und zumindest andeuten, dass mit dem Ende des Lockdowns und der Wiederbelebung der Innenstädte auch die Immobilieninvestoren zum physischen Handel zurückkehren. JLL geht allerdings nicht davon aus, dass die Aktivitäten auf alte Vor-Corona Höhen zurückkehren werden. Lt. **Jan Eckert**, Head of Capital Markets JLL, scheint eine Neujustierung der Risiken für diese Assetklasse angesichts der Umwälzungen beim Handel und in den Innenstädten fast unumgänglich, beziehungsweise habe sogar bereits stattgefunden. Der durch Corona zu neuem Boom gelangte E-Commerce hält das Investoreninteresse an Logistikobjekten hoch. Im Bereich Logistik wurden so im 1. HJ. lt. JLL und C&W 3,5 Mrd. Euro (BNPPRE: 4,23 Mrd. Euro) investiert. Der Anteil am Transaktionsvolumen liegt damit weiterhin bei etwas über 10%.

Die leichten nach oben gerichteten Tendenzen bei den Marktzinsen haben bislang keinen Einfluss auf die Immobilienrenditen. Zumindest gelte das lt. JLL für die Spitzenrenditen und die dahinter liegenden Top-Produkte im Core-Bereich. Hier beobachtet JLL sogar eine weitere Verteuerung und das nicht nur bei den Fachmarktprodukten. Hier sanken die Renditen in den letzten drei Monaten nochmals leicht um fünf 5 bzw. 10 Basispunkte und liegen nun bei 3,75% für Fachmarktzentren und bei 4,50% für

JLL: Spitzenrenditen in 1A-Lagen			
(aggregiert Nettoanfangsrenditen in Big 7 in %)			
	Q2 2021	Q1 2021	Q4 2020
Büro	2,74	2,81	2,81
Shopping Center	4,85	4,85	4,85
Fachmarktzentren	3,75	3,8	3,9
einzelne Fachmärkte	4,5	4,6	4,6
Geschäftshäuser	2,91	2,91	2,91
Lager/Logistik	3,38	3,38	3,38

einzelne Fachmärkte, zu denen u.a. auch Baumärkte zählen. Ebenso verteuerten sich Supermärkte und Discounter, hier liegen die Renditen nun bei 3,85% bzw. 4,45%. Auch für Büroimmobilien geht die Renditekompression weiter. Langfristig vermietete Objekte mit bonitätsstarken Mietern in einer sehr guten Lage und mit ESG-konformen Kriterien zögen weiterhin eine hohe Nachfrage auf sich. In der Aggregation über alle sieben Hochburgen reduzierte sich die

Spitzenrendite um sieben Basispunkte auf nun 2,74% (Savills: 2,7%). Da gleichzeitig die Renditen für B-Produkte oder B-Lagen stabil blieben, vergrößert sich aktuell der Preisabstand zwischen den verschiedenen Produktqualitäten. Etwas Ruhe ist bei Logistikimmobilien eingekehrt; zum dritten Mal in Folge blieben die Spitzenrenditen stabil und liegen im Schnitt über die Big 7 nach wie vor auf Rekordtiefstand von 3,38% (Savills: 3,5%).

Investoren müssen sich auf steigende Finanzierungskosten einstellen, die durch eine Erhöhung der administrativen bankeninternen Kosten, vor allem höherer Personalaufwand durch vermehrte Regulatorik und Risikovorsorge entstehen. Da sich damit gleichzeitig auch die Finanzierung von Value Add oder opportunistischen Transaktionen erschweren wird, werden lt. JLL alternative Finanzierer auch für den deutschen Markt immer wichtiger. Das Marktumfeld werde aber auch in absehbarer Zeit attraktiv bleiben. Die Zinsen seien zwar leicht gestiegen, aber zumindest bis 2023 erwartet JLL keine signifikanten Steigerungsraten, die eine Investition nicht mehr darstellbar machen würden.

In den Big 7 wurden im 1. HJ lt. JLL knapp 17,4 Mrd. Euro investiert und damit mehr als die Hälfte des gesamtdeutschen Transaktionsvolumens. Das Minus von 3% im Vergleich zum VJ liegt dabei deutlich unter dem gesamtdeutschen Schnitt, was darauf hindeutet, dass Investitionen außerhalb der etablierten Hochburgen deutlich eingebüßt haben (-32%). Vier der sieben Hochburgen konnten ihr Halbjahresergebnis verbessern. Berlin und München waren im bisherigen Jahresverlauf die mit Abstand volumenstärksten Märkte. In der Hauptstadt wurden lt. Savills

JLL: Transaktionsvolumen Big 7 (Mio. Euro)			
	1 HJ 2021	1 HJ 2020	+/- VJ
Berlin	5.910	4.970	19%
Düsseldorf	1.100	2.120	-48%
Frankfurt	3.170	3.920	-19%
Hamburg	1.920	2.960	-35%
Köln	820	690	19%
München	3.720	2.610	43%
Stuttgart	710	630	13%
<b>Gesamt</b>	<b>17.350</b>	<b>17.900</b>	<b>-3%</b>

den lt. Savills Gewerbeimmobilien für rund 4,3 Mrd. Euro gehandelt (BNPPRE: 4,2 Mrd., +9%; JLL: 5,9 Mrd. Euro, +19%), in München für 3,1 Mrd. Euro

(BNPPRE: 3,37 Mrd., +62%, JLL: 3,7 Mrd. Euro, +43%). Während in Frankfurt mit knapp 2,1 Mrd. Euro und Köln mit 814 Mio. Euro (+16%) lt. BNPPRE im langjährigen Vergleich ebenfalls sehr guten Resultat erzielt werden konnten, reduzierte sich das Investmentvolumen in Hamburg (1,2 Mrd. Euro, -45%), Düsseldorf (948 Mio. Euro, -48%) und Stuttgart (480 Mio. Euro, -42%) stark. Verantwortlich hierfür seien lt. BNPPRE die einerseits noch relativ wenigen Großabschlüsse im dreistelligen

Millionenbereich, andererseits erheblich geringere Portfolioanteile.

Wie die Bilanz am Ende des Jahres aussieht, hängt wohl entscheidend von der Übernahme der **Deutsche Wohnen** durch die **Vonovia** ab. Kommt es zu diesem Deal werden wir zweifelsohne einen neuen Transaktionsrekord sehen. **Ansonsten läge das Transaktionsvolumen lt. JLL im Gesamtjahr 2021 wahrscheinlich unter den Ergebnissen der Jahre 2018 bis 2020, da die geringere Dynamik vor allem im Bürosektor nicht durch die anderen Nutzungsarten kompensiert werden könne.** Angesichts der angekündigten Unternehmensübernahmen, Plattformdeals sowie der allgemeinen Dealpipeline könnte das Transaktionsvolumen auch lt. CBRE am deutschen Immobilieninvestmentmarkt im Gesamtjahr 2021 den Rekordwert von 2019, in dem 83,8 Mrd. Euro registriert wurden, deutlich übertreffen. Lt. **Fabian Klein**, Head of Investment bei CBRE festige Deutschland damit seinen Platz als der zweitgrößte Investmentmarkt weltweit, der aufgrund seiner robusten Fundamentaldaten und seiner hohen Qualität bei den Immobilien als einer der sichersten Anlagehäfen gelte. □

## BUNDESBANK BEKENNT SICH ZUM BARGELD

### Modernste Bundesbank-Filiale in Dortmund übergeben

**Eher en passant erfolgte ein klares Bekenntnis zum Bargeld im Zusammenhang mit der Fertigstellung der Bundesbank-Filiale in Dortmund. Mit der jetzt fertiggestellten Filiale in Dortmund und dem jetzt begonnenen ca. 200.000 qm großen Projekt Campus, mit Sanierung des bekannten Bundesbank-Hauptgebäudes in Frankfurt und des Neubaus für die Zusammenlegung aller Mitarbeiter an einem Standort; zeigt sich die Bundesbank als relevanter Bauherr. Bei der neuen Filiale der Deutschen Bundesbank in Dortmund handelt sich um die größte und modernste Filiale der Bundesbank. Sie übernimmt künftig die Bargeldversorgung in der gesamten Rhein-Ruhr-Region. (red)**

Die neue **Bundesbank-Filiale** umfasst ein Investitionsvolumen von rund 300 Millionen Euro und wurde auf einem rund 79.000 qm großen Grundstück errichtet. **„Mit einer**



**PROJECT**  
Investment

Werte für Generationen

PROJECT Immobilienentwicklung Tölzer Straße, München

# PROJECT.

## Und Ihre Rendite hat ein Zuhause.

Informieren Sie sich jetzt unverbindlich über Ihr Immobilieninvestment mit Zukunft:

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

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



- ✓ Entwicklung von Wohn- und Gewerbeimmobilien in nachgefragten Metropolregionen
- ✓ Hohe Stabilität durch Eigenkapitalstrategie\* und Streuung in mindestens zehn verschiedene Objekte
- ✓ Lückenlos positive Leistungsbilanz seit 1995

\*Nach dem Investitionsplan ist keine Fremdfinanzierung vorgesehen. Eine Kreditaufnahme ist nach den Anlagebedingungen zwar zulässig, aber beschränkt auf Förderdarlehen, um bei Bedarf günstige Förderbedingungen und damit einhergehende Investitionschancen nutzen zu können, sowie auf Kredite im Sinne von § 261 Absatz 1 Nr. 8 KAGB, die innerhalb der Fondsstruktur zwischen den beteiligten Gesellschaften vergeben werden.

## Deals

**Dublin:** Union Investment hat sich das projektierte Premier Inn Hotel in den Docklands gesichert. Das Hotel verfügt über eine Mietfläche von 9.936 qm verteilt auf neun Stockwerke. Die Fertigstellung ist im Herbst 2023 geplant. Das Hotel ist bereits für 25 Jahre an Premier Inn vermietet. Verkäufer und Entwickler ist die **Glenveagh Properties**. Der Ankauf erfolgt für den Bestand des institutionellen Immobilien-Publikumsfonds **Uninstitutional European Real Estate**. Auf Beraterseite war **BNPPRE** für Union Investment tätig.

**Berlin:** **VALUES Real Estate** hat ein Büro- und Geschäftshaus in Wilmersdorf erworben. Das sechsgeschossige Büro- und Geschäftshaus verfügt über 4.000 qm Mietfläche. Ankermieter sind **Hugendubel** und **Butlers**. Die oberen Etagen sind als Büros vermietet. Das vollständig vermietete Gebäude wird in den Institutionellen Fonds „**VALUES Prime Locations**“ eingebracht. Verkäufer ist **Aberdeen Standard Investments**. **JLL**, **MayerBrown** und **Cushman & Wakefield** waren vermittelnd tätig.

**Hamburg:** Die **IMMAC group** hat das Seniorenhaus Zell im bayerischen Fichtelgebirge erworben. Das vollstationäre Pflegeheim wird künftig 130 Pflegeplätze für Pflegebedürftige anbieten. Parallel zur Übernahme der Immobilie hat **IMMAC** einen 20-jährigen Pachtvertrag mit der **Careciano GmbH** abgeschlossen, die seit 01.07.2021 als neue Betreiberin der Seniorenereinrichtung fungiert.

solch modernen Immobilie bekennt sich die Bundesbank auch in Zukunft klar zum Bargeld. Von hier aus versorgen künftig rund 200 Beschäftigte 12 Millionen Bürgerinnen und Bürger mit Banknoten und Münzen“, erklärte Prof. Dr. Johannes Beermann, im Vorstand der Bundesbank unter anderem für Bargeld und Bau zuständig, bei einem gemeinsamen Pressetermin mit dem nordrhein-westfälischen Innenminister Herbert Reul in der neuen Filiale.

Mit der neuen Bundesbank-Filiale wird Nordrhein-Westfalen um ein Highlight reicher. Im Herzen unseres Bundeslandes entsteht in Dortmund Deutschlands größter Bargeldspeicher mit modernster Sicherheitstechnik. Dass sich die Bundesbank entschieden hat, ihre größte Filiale in NRW anzusiedeln, spricht für die Attraktivität der Region, so Reul gegenüber der Presse.

Beim Bau der neuen Filiale in Dortmund wurden neueste Technologien in den Bereichen Logistik und Klimaschutz berücksichtigt. Die Bundesbank lege großen Wert darauf, dass die Arbeitsplätze der Beschäftigten modern und ergonomisch seien, betonte Beermann. Dazu trage auch die hohe Automatisierung in dem komplexen Logistikgebäude bei. Zum Beispiel ersetzen fahrerlose Systeme und Förderbänder für den Transport der Banknoten im Gebäude die manuelle Arbeit. „Zudem setzen wir auf ökologische Nachhaltigkeit, etwa mit Photovoltaikflächen und einer Geothermie-Anlage zur Wärme- und Kälteversorgung“, so Beermann.

Das Münzgeschäft aus den Rhein-Ruhr-Filialen wurde bereits ab Anfang März an den neuen Standort verlagert. Nach und nach übernimmt die neue Filiale auch die Einzahlungen und Auszahlungen von Banknoten von den Filialen Bochum, Düsseldorf, Essen, Hagen und der bisherigen Dortmunder Filiale am Hiltropwall. In den nächsten Wochen folgt die Schalteröffnung für Bürgerinnen und Bürger, die dort beispielsweise Sondermünzen erhalten sowie Münzgeld und alte D-Mark-Bestände tauschen können. Die bestehenden fünf Rhein-Ruhr-Filialen sollen voraussichtlich zum 30. September 2021 geschlossen werden. Dann gewährleistet die Bundesbank mit insgesamt 31 Filialen im gesamten Bundesgebiet die flächendeckende Bargeldversorgung der deutschen Wirtschaft. □

## STEIGENDE NACHFRAGE NACH LAGER- UND LOGISTIKFLÄCHEN DURCH E-COMMERCE

**Bis 2025 könnten in Deutschland zusätzliche 4 Mio. qm nachgefragt werden**

Schätzungen gehen davon aus, dass für jede zusätzliche Mrd. Euro E-Commerce-Umsatz rund 100.000 qm neue Distributionsflächen benötigt werden. Der während der Lockdown-Zeiten gepushte und zukünftig sehr wahrscheinlich weiter wachsende Onlinehandel könnte nach dem aktuellen „Global E-Commerce Outlook 2021“ von CBRE bis 2025 wohl auf fast 1,3 Billionen Euro ansteigen, die Logistikflächennachfrage analog auf um 130 Mio. qm. CBRE hat für den Ausblick eine Vielzahl an Faktoren, wie z.B. den Anteil der städtischen Bevölkerung, die Verbreitung von Kreditkarten, digitale Fähigkeiten sowie die Infrastruktur untersucht, die die Prognosen zur Entwicklung des Onlinehandels in den 43 untersuchten Ländern erlauben. (CW)

Im aggregierten Ranking belegte Deutschland mit 72 Punkten den dritten Rang – nach Südkorea mit 87 Punkten und dem Vereinigten Königreich mit 78 Punkten. Viele der bislang weniger etablierten Märkte wie Portugal, Italien und Spanien werden lt. der Analyse ein höheres Wachstum verzeichnen und zu den bereits stärker-

ren E-Commerce Märkten wie Großbritannien, Deutschland, Schweden und den Niederlanden aufschließen.

Doch auch Deutschland hat noch Wachstumspotenzial. So läge der Anstieg des Anteils vom Online-Handel an den gesamten Einzelhandelsumsätzen auf 19% bis 2025 weit unter dem Niveau der USA, dem Vereinigten Königreich und einiger Länder in Asien, wo der Anteil bei deutlich über 20% läge. Viel Luft nach oben also auch für weiteres relatives Wachstum, insbesondere durch höhere Online-Präsenz des Lebensmitteleinzelhandel und die stärker werdende Kaufkraft der „Millennials“. **CBRE** sieht einen Anstieg des Online-Handels bis 2025 um weitere 43 Mrd. Euro. Das würde eine zusätzliche Lager- und Logistikflächennachfrage von über 4 Mio. qm bedeuten. **Rainer Koepke**, Head of Industrial & Logistics bei CBRE in Deutschland, zweifelt nicht an dem weiteren Anstieg des E-Commerce, wohl aber daran, ob der deutsche Markt diese Flächennachfrage auch bedienen kann. Denn bereits jetzt werde es in vielen Regionen Deutschlands schwieriger, die passenden Grundstücke oder Mietflächen für die E-Commerce-Nutzer zu finden. □

## FONDS-ZWEITMARKT IM JUNI MIT WENIGER TRANSAKTIONEN IM IMMOBILIENSEGMENT

**Unter dem Strich steht bei der Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler AG für Q2 eine deutliche Erholung gegenüber dem corona-geprägten Vergleichszeitraum im Jahr 2020. Der Handelsumsatz stieg deutlich an und pendelte sich wieder im Bereich der langjährigen Durchschnittswerte ein. (CW)**

Im Juni wurden mit 423 Transaktionen 30 weniger getätigt als im Mai, der Nominalumsatz stieg aber leicht von 16,43 Mio. auf 17,31 Mio. Euro an. Der durchschnittliche Vermittlungskurs ermäßigte sich aufgrund eines geringen Handelsanteil des Immobiliensegments von 95,80% im Mai auf 71,72% im Juni. **Immobilien trugen im Juni nur 61,43% zum Gesamtumsatz bei** (Mai: 71,65%). Hier trifft eine hohe Nachfrage in den kursstarken Segmenten Wohn- und Büroimmobilien weiterhin auf zu wenige Verkaufsangebote. Insgesamt wurden 277 Immobilienbeteiligungen vermittelt (Mai: 312). Der Durchschnittskurs fiel deutlich von 119,01% auf 89,84%. Der Nominalumsatz betrug 10,63 Mio. (Vormonat: 11,77 Mio.). ▶



die Immobilien-  
hochschule

**BACHELOR OF SCIENCE**

# NACHHALTIGES ENERGIE- UND IMMOBILIENMANAGEMENT



FOLGEN SIE UNS  
GERNE AUF:  

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



## Deals

**Barcelona:** LaSalle Investment Management hat für seinen paneuropäischen Flaggschiff-Fonds **Encore+** das **NH Collection Gran Hotel Calderon** erworben. Verkäufer ist die **NH Group SA**.

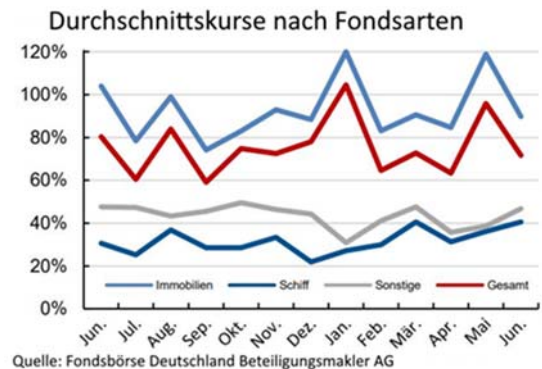
**Barcelona:** Die **KGAL Investment Management GmbH & Co. KG** erwirbt für einen paneuropäischen Immobilien-Spezial-AIF das Torre Esteve von **Iberdrola Inmobiliaria S.A.**. Die Immobilie umfasst rd. 19.500 qm Büro- und Gastronomiefläche auf 14 Obergeschossen. Über 60% der Flächen sind an das Pharmaunternehmen **Esteve** vermietet, zweitgrößter Mieter ist das spanische Registeramt. **Colliers** (Makler und Mietgutachten), **Hill International** (technisches Gutachten) sowie **DLA Piper Spain** und **NOMOS** (Rechts- und Steuerberatung) waren beratend tätig.

**Eschborn:** Die **STRABAG Real Estate** vermietet im THE TWIST rd. 2.700 qm Büro- und 520 qm Showroomfläche an die **Beko Grundig Deutschland GmbH**. **Avision Young** war vermittelnd tätig. THE TWIST besteht aus zwei spiegelgleichen Gebäuden mit insgesamt 12.500 qm Mietfläche, die ein attraktives Hofensemble verbindet.

**Hannover:** Die **Zentrale Polizeidirektion Niedersachsen** hat insgesamt ca. 9.000 qm im Officepark Hannover an der Ahrensburger Straße 1 und 3 angemietet. Angermann war vermittelnd tätig. Vermieter ist die **Officepark Hannover 8 GmbH & Co. KG**.

Der Sektor **Schiffsbeteiligungen** profitierte wie schon in den Vormonaten von den anhaltend hohen Charterraten. Der durchschnittliche Vermittlungskurs erhöhte sich von 36,07% im Mai auf 40,58% und lag damit deutlich über den langfristigen Durchschnittswerten.

Aus 76 Transaktionen entstand ein Nominalumsatz von 4,20 Mio. Euro (Mai: 2,68 Mio. Euro). Dementsprechend fiel der Segment-Anteil am Gesamtmarkt mit 24,27% ungewöhnlich hoch aus. Auch bei den unter **Sonstige Beteiligungen** zusammengefassten Assetklassen wie Private Equity-, Erneuerbare Energien- und Flugzeugfonds kletterte der Durchschnittskurs von 38,56% im Vormonat auf 46,78% im Juni. Der Nominalumsatz fiel mit 2,48 Mio. Euro 500.000 Euro höher aus als im Mai. □



## PROJECT INVESTMENT STARTET „METROPOLLEN 21“ Fortsetzung erfolgreicher Teilzahlungsfondsserie

Übergangsglos hat der **Bamberger Wohnungsspezialist Project Investment** mit dem **PROJECT Metropolen 21** geschlossene **Investment GmbH & Co. KG**, kurz »**Metropolen 21**« Anfang Juli den Nachfolge-Teilzahlungsfonds der Serie für private Kapitalanleger aufgelegt. (CW)

In den Ende Juni planmäßig platzierten Vorgängerfonds »**Metropolen 19**« sind in 13 Immobilienentwicklungen insgesamt 418,1 Mio. Euro investiert worden. Auch der »**Metropolen 21**« wird Anlegern ein vergleichbar breit diversifiziertes Portfolio bieten. Geplant sind mindestens zehn Immobilienentwicklungen in mindestens drei Metropolregionen. Bei der Wahl der Standorte macht Project wenig Experimente und beschränkt sich wie bei den Vorgängerfonds auf die Regionen Berlin, Hamburg, München, Nürnberg, Rheinland und Rhein-Main.

Noch stärkere Bedeutung kommt im **Metropolen 21** der Verfolgung der ESG Kriterien zu. Neben den bei PROJECT längst üblichen energieeffizienten Entwicklungen nach KfW 55-Standard werden in Zukunft neben ökologischen Sachverhalten wie die gute Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr auch mehr gesellschaftliche Aspekte in der Immobilienentwicklung berücksichtigt. So kann beispielsweise zum Zweck staatlich geförderten Wohnungsbaus der Asset Manager mit Auflage des Teilzahlungsangebots **Metropolen 21** erstmals auch Wohnimmobilienprojekte mithilfe von Förderprogrammen der öffentlichen Hand realisieren und Fremdkapital, allerdings lediglich in begrenztem Umfang, aufnehmen. **Christian Grall**, GF **PROJECT Vermittlungs GmbH**, begründet die neue Finanzierungsstrategie zum einen mit besseren Chancen beim Erwerb entwicklungsfähiger Grundstücke in den großen Metropolregionen. Zum anderen unterstreiche ein Fokus auf gesellschaftliche Aspekte den Anspruch, in Deutschland bezahlbaren Wohnraum für viele Menschen zu schaffen. Im Fonds ergäbe sich darüber hinaus eine neue Komponente in der Diversifizierung.

Mit dem aktuellen Publikums-AIF **Metropolen 21** führt Project das Teilzahlungskonzept fort. Project sucht Kunden, die zehn Jahre lang monatlich mindestens 70 Euro in Immobiliensparpläne einzahlen. Über flexible Sonderzahlungen ab

1.000 Euro können die Investoren im Metropolen 21 bei Bedarf eine Verkürzung des Teilzahlungszeitraums bewirken. Inklusiv der Einmalzahlung in Höhe des 23-fachen der Monatsrate kommt so mindestens ein Betrag von 10.010 Euro zzgl. 5% Aufgabaufschlag zusammen. Insgesamt will Project mindestens 35 Mio. Euro einsammeln, kann die Gesamtinvestition jedoch auf 100 Mio. Euro ausweiten. Für die Einwerbung des Mindestkapitals von 10 Mio. Euro gibt die PROJECT Vermittlungs GmbH eine Platzierungsgarantie ab. Die Investitionsquote beträgt wie beim Vorgängerfonds 90,11%. Der prognostizierte Gesamtmittelrückfluss liegt im Rahmen des »Mid-Case«-Szenarios bei 154,4% des eingezahlten Kapitals. Eine Gewinnbeteiligung des Managements besteht erst ab einer Hurdle-Rate von 7% p.a. nach allen Kosten, wodurch die Interessensidentität zwischen Anlegern und Fondsinitiator verstärkt werden dürfte. Die Platzierung des Gesellschaftskapitals endet spätestens am 30.06.2023 bzw. zu einem früheren Zeitpunkt, sollte das Zielkapital erreicht sein. Plangemäß beginnt ab 2033 die Deinvestitionsphase mit Rückflüssen an die Anleger, zuvor werden die Rückflüsse aus den Projekten thesauriert. Die Laufzeit endet voraussichtlich am 30.06.2036, eine Verlängerung bis 30.06.2040 ist durch Gesellschafterbeschluss möglich.

**Der Immobilienbrief Fazit:** Auch aus unserer Sicht ist zu überlegen, ob tradierte Sicherheitsaspekte der Eigenkapitalfinanzierung im Nullzinsumfeld heute noch Bestand haben. Project hat sich angepasst. Der Wohnungsmarkt hat sich von der Pandemie nicht infizieren lassen und zeigt sich außerordentliche Stabilität. Wohnungsknappheit bei steigendem Bedarf eröffnet Wert schöpfungsperspektiven. Das wissen auch die Immobilienspezialisten der 1995 gegründeten Project Gruppe, die sich seit langem am Markt etabliert hat und überzeugende langfristige Leistungsbilanzen vorlegen kann. Die PROJECT Investment AG hat mehr als 130 Objekte mit einem Gesamtverkaufsvolumen von mehr als 3 Mrd. Euro in der Entwicklung.

Die Finanzierung hauptsächlich aus Eigenkapital ist ein Sicherheitsplus. Die erweiterte Option zur Nutzung von Fremdkapital durch Kreditgeber, die den Bau von öffentlichen bzw. sozial geförderten Immobilie, die energetische Bauweise oder die Verfolgung der ESG-Kriterien fördern, stellt die konsequente Anpassung des erprobten Konzepts an die aktuelle Marktentwicklung dar.

Der Fonds startet als Blind-Pool. Die damit verbunden typischen Risiken werden durch die in den Anlagebedingungen konkretisierten Investitionskriterien reduziert. Aufgrund der Erfahrungen mit den Vorgängerfonds sowie der gut gefüllten Objektpipeline kann mit dem raschen Einkauf der ersten Immobilienbeteiligungen gerechnet werden. Neben dem Blind-Pool Risiko nehmen Anleger auch die bei den Projektentwicklungen die üblichen

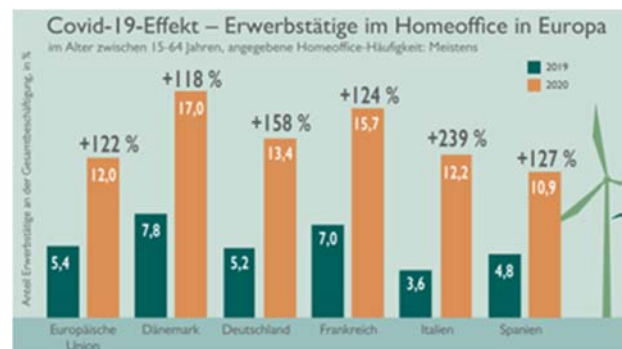
Entwicklungsrisiken in Kauf: Standort, Fertigstellung, Bauzeit und Baukostenüberschreitung. Auch in diesem Bereich fällt die Bilanz bei PROJECT positiv aus. Von den bislang 58 komplett abgewickelten Projekten konnte jedes einzelne erfolgreich abgeschlossen werden, die durchschnittliche Rendite auf Objektebene betrug dabei über 12% p. a. auf das eingesetzte Kapital. Ein Aspekt des Erfolges dürfte es sein, dass PROJECT sich im Immobilienzyklus auf die besonders ertragsstarken Phasen Neubau und Sanierung bzw. Aufwertung und den raschen Abverkauf der Immobilien konzentriert.

Wir schließen uns im wesentlichen der erfahrenen Analyse der **'k-mi'-Spezialisten** an. Das Angebot sei die „Teilzahlungsvariante eines langjährig erfahrenen Anbieters, bei dem die bewährte Anlagestrategie ... fortgeführt wird.“ Den Metropolen 21 zeichne „eine gelungene Kombination attraktiver Ertragschancen mit einem starken Sicherheitskonzept aus und ist zur Beimischung sehr gut geeignet.“ □

## KLIMASCHUTZ DURCH HOMEOFFICE? Partielles Homeoffice für Pendler spart Millionen Tonnen CO2

**Deutschland lebe in einer Übergangsphase, sieht Catella Group Chefresearcher Thomas Beyerle. Zum einen würden die Wirkungen der Homeoffice-Konsequenzen langsam sichtbar. Zum anderen stehe das Thema Klimawandelbewältigung ganz oben auf der Agenda. Partielles Homeoffice für Pendler spare Millionen Tonnen CO2. (WR)**

Gleichzeitig seien beide Effekte unmittelbar miteinander verknüpft. Im Nachgang der Bundestagswahl würde die Immobilienbranche sicherlich neue und höhere Anforderungen an Immobilien zu erwarten haben. Die CO2-



Bepreisung werde ebenso das Thema der nächsten Jahre sein wie neue Programme zur Beschleunigung des Wohnbaus. **Neben den Gebäuden würde aber viel stärker auch das Nutzungsverhalten in den Fokus der Maßnahmen rücken.** Hier habe die Erfahrung der letzten 15 Monate einen neuen Blickwinkel eröffnet. ►

2020 hätten rund 12% (+122%) der Erwerbstätigen in der EU im Homeoffice gearbeitet. In Deutschland sei es 2020 im Schnitt fast jeder 7. Erwerbstätige (13,4%) gewesen. Vor Covid hätten rund zwei Drittel der deutschen Erwerbstätigen den Pkw für den Arbeitsweg genutzt. Daraus resultierten in Deutschland jährliche Pro-Kopf-CO2-Emissionen von 8,52 Tonnen, etwa dem Doppelten des

**SZENARIO:** Einsparpotenzial pro Jahr, wenn 15 % der Erwerbstätigen in Deutschland einen Tag in der Woche im Homeoffice arbeiten



weltweiten Durchschnitts. Daraus errechne sich, wenn 15% der Erwerbstätigen in Deutschland einen Tag in der Woche im Homeoffice arbeiteten, bei 6,8 Mrd. km Pendelstrecke eine CO2 Ersparnis von rd. 973.529 Tonnen CO2 im Jahr. Das sei zunächst einmal nur als Diskussionsbei-

trag gedacht, da sicherlich für die endgültigen Berechnungen weitere Parameter wie z. B. Heiz- und Stromkosten, Jahreszeiten-Effekte etc. in Betracht gezogen werden müssten. Aber mit knapp einer Million Tonnen CO2-Einsparpotenzial sei zumindest eine erste Benchmark definiert. □

## IW-PREIG BÜROIMMOBILIEN-MONITOR Autostädte verlieren besonders stark

Mit dem IW-PREIG Büroimmobilien-Monitor werde eine wichtige Lücke in der Analyse des Büroimmobilienmarktes geschlossen, meinen die IW Köln Autoren Christian Oberst und Michael Voigtländer.

Es seien über 80.000 Inserate aus 71 kreisfreien Großstädten und ihrem Umland ausgewertet worden, die einen Einblick in die kleinteiligen regionalen Büromärkte geben. Die Menge an Daten erlaube standortspezifische hedonische Preismodelle. Im Ergebnis zieht das IW als wichtigste Schlussfolgerungen: Die makroökonomischen Rahmenbedingungen für den Büromarkt seien trotz Corona-



#aktiverimmobilienmanager

## Balance im Assetmanagement

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

Die Herausforderungen unserer Zeit erfordern den Mut zur gemeinsamen Verantwortung. Als Assetmanager mit der Erfahrung aus bald 30 Jahren Immobilienwirtschaft wissen wir: Nur ausgewogene Lösungen zwischen Mietern, Investoren und Partnern sichern die gesamte Wertschöpfungskette zum Nutzen aller. Dafür setzen wir unsere ganze Kraft ein.

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

 Real I.S.



## Deals

### Duisburg: Aurelis Real Estate

hat an der Heerstraße 2.609 qm Hallen- sowie 511 qm Bürofläche langfristig vermietet. Aurelis setzt derzeit einen UnternehmerPark als komplettes Neubauprojekt um. Der erste Mietvertrag über 733 qm Hallen- und 147 qm Bürofläche wurde durch Vermittlung von **RUHR REAL** mit einem bekannten Fachgroßhändler aus der Region geschlossen. **Realogis** war beratend bei der Vermittlung des größten Mietvertrags über 1.146 qm Hallen- und 217 qm Bürofläche an die **LMAR Logistik GmbH** tätig. Dritter Mieter wird die **CHRITTO Brand Spaces GmbH**, die insgesamt 733 qm Hallen- sowie 147 qm Bürofläche nutzen wird. Aurelis investiert im ersten Schritt 7 Mio. Euro an der Heerstraße.

München: **Real I.S. AG** vermietet rd. 2.100 qm Fläche im Bürogebäude „Auron“ in der Landsberger Straße an **SOS Kinderdorf**. Damit ist das Objekt voll vermietet. Der Bürokomplex umfasst insgesamt 16.334 qm Geschossfläche, eine Tiefgarage mit 110 Stellplätzen und gehört zum „**Bayernfonds Deutschland 24**“. **Colliers** war beratend und vermittelnd tätig.

Espoo/Finnland: **Quadoro Investment GmbH** hat die Büroimmobilie „LOFT“ für den Fonds **Sustainable Europe** von einem Bauunternehmen der finnischen **EKE-Group** erworben. Das Bürogebäude befindet sich im Stadtteil Matinkylä. Die Mietfläche umfasst rd. 4.200 qm und ist an mehrere Unternehmen vermietet. Das Objekt verfügt über 116 Parkplätze.



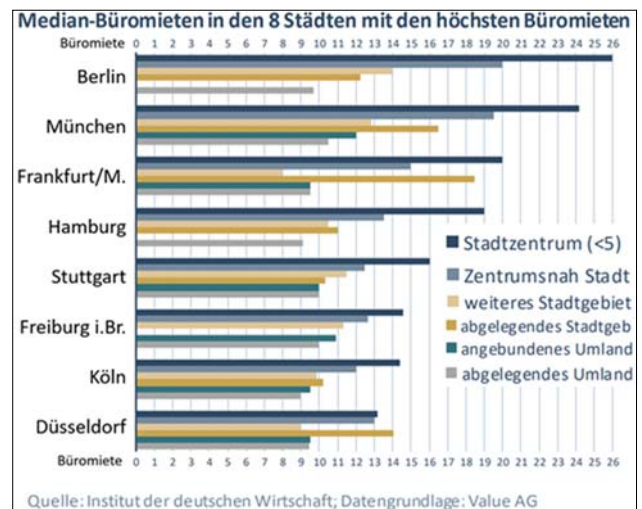
Dr. Christian Oberst



Prof. Dr. Michael Voigtländer

Eintrübung immer noch gut. Bei den Inseraten dominieren die Top-7-Standorte mit einem Anteil von 37%. Davon lägen 30% im angrenzenden Umland und am Stadtrand. Das entspräche auch der Quote der übrigen 64 Standorte. Insgesamt sei die Zahl der Angebote 2020 um rund 18% zurückgegangen. Die höchsten durchschnittlichen Mieten fänden sich mit 26 Euro im Stadtzentrum von Berlin. Bezogen auf das gesamte Stadtgebiet sei München der teuerste Standort. Abseits der Top-7-Standorte werden in Freiburg, Potsdam und Heidelberg die höchsten Mieten verlangt (Medianwerte). Die Spannweite der Medianmieten läge für die 64 weiteren Großstädte zwischen 13 Euro und 6 Euro.

Insgesamt seien die Büromieten 2020 um 3,5% (Vj.: 5,3%) gestiegen. Auffällig sei, dass die Büromieten in den Stadtzentren und auch im abgelegenen Umland stärker gestiegen seien als in Lagen dazwischen. Unter den Top-7-Standorten gab es im Jahr 2020 die stärksten Mietpreisanstiege in Berlin mit 7,5% und Stuttgart mit 4,2%. In München waren es dagegen knapp 2%, in Düsseldorf nur 1%. Die stärksten Mietpreisanstiege aller betrachteten Standorte verzeichneten Potsdam und Leipzig mit jeweils über 10%. Das unterstreiche den wirtschaftlichen Aufschwung. In 11 Standorten, besonders stark in den Autostädten Ingolstadt und Wolfsburg, seien die Mieten gesunken. □



## WOHNINVESTMENTMARKT-INDEX AWI: VIERTHÖCHSTER WERT SEIT BEFRAGUNGSSTART

Der 2008 als wissenschaftliche Orientierungshilfe für den Wohninvestmentmarkt von Aengevelt Research entwickelte Wohninvestment-Index AWI erfasst regelmäßig die Einschätzungen von rd. 200 Experten aus allen Bereichen der Wohnungswirtschaft. Nach dem starken Einbruch des AWI im Sommer 2020 als „Corona-Reaktion“ erfolgte bereits in der Winterbefragung eine deutliche Erholung. In der Sommerbefragung 2021 stieg er weiter auf das vierthöchste Ergebnis seit Befragungsstart an. Dabei vollzog sich der Anstieg über alle Wohnlagen. (WR)

Am stärksten stieg der AWI in mittleren Lagen um 7,3 Punkte auf aktuell 79,8 Punkte nach 72,5 im Winter 2020 und 49,9 im Corona-Sommer 2020. Danach folgen die guten Lagen mit einem Plus von 6 auf 74,4 Punkte (Winter 2020: 68,4; Sommer 2020: 48,2). In einfachen Lagen erhöhte sich der AWI um 3,6 Punkte auf 72,2 Punkte (Winter 2020: 68,6; Sommer 2020: 48,6). Damit zeige der AWI in allen Lagen ein Marktgleichgewicht mit einem Vermieter-/Eigentümermarkt mit überdurchschnittlichem Miet-/Kaufpreis-Niveau, interpretiert **Wulff Aengevelt**. Das

# REAL ESTATE FINANCE

MEZZANINE, EQUITY, JOINT VENTURE

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



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

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

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

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



## Catella erwirbt Bürogebäude in München-Moosach

**München:** Die **Catella Real Estate AG** erwirbt im Rahmen eines Asset Deals das rund 2.800 qm große, vollvermietete Bürogebäude Dürstraße 1 in München Moosach für den offenen Immobilien-Publikumsfonds „**Catella Bavaria**“. Im Unter- und Erdgeschoss des 1984 errichteten und in 2020 um ein Geschoss aufgestockten Bürogebäudes befinden sich rund 500 qm Multifunktions- und 700 qm Lagerflächen, im ersten bis dritten Obergeschoss ca. 1.600 qm Büroflächen. Aufgrund des flexiblen Flächenlayouts ist eine Vermietung an bis zu vier Mieteinheiten möglich. Derzeit ist das Objekt vollständig vermietet, u.a. an den inhabergeführten Software Dienstleister **Kolb digital GmbH**. Im Zuge der Erweiterung 2020 wurde das Objekt umfangreich renoviert. Die rechtliche Due Diligence wurde von **Glock, Liphart, Probst & Partner** begleitet, die steuerliche von **WTS Brand Berger GmbH & Co. KG** hat die Transaktion technisch begleitet. Der Verkäufer wurde von **BNP Paribas Real Estate GmbH** beraten.

## Deals

**Hamburg:** Die **Quantum Immobilien AG** hat **E.ON** als Hauptmieter für das neue Bürogebäude „7Nine“ in der City-Süd für ca. 8.700 qm Fläche gewonnen. Insgesamt wird das 7Nine ca. 11.500 qm moderne Büroflächen umfassen. Die Fertigstellung ist für Mitte 2023 geplant. **E.ON** wurde von **BNP Paribas Real Estate** betreut.

Marktgleichgewicht läge zwischen 40 bis 60 Punkten. Der AWI zeige nach kurzem Corona-Schock, dass das Wohnungssegment als eine der resilientesten Assetklassen für sichere Immobilieninvestments bewertet werde.

Gestiegene Einwohnerzahl und kontinuierliche Verkleinerung der Haushaltsgrößen erhöht die Zahl der Privathaushalte insbesondere in den Wachstumsregionen. Wohnungsleerstände lägen meist um oder unter 2%. Preiswerte Wohnungen in zentralen Lagen seien unverändert knapp. Der Mietwohnungsneubau in städtischen Gebieten sei weiterhin unzureichend. Entsprechend steige das Mietpreisniveau. Gleichzeitig führten die hohen Mietkostenbelastungen in den Kernstädten zu einer verstärkten Suburbanisierung, ergänzt Senior-Researcher **Matthias Brinkmann**. Die anhaltende Pandemie mit zeitweisem Homeoffice könne diesen Trend noch weiter beschleunigen, so dass auch im Umland die Mieten stiegen. In der aktuellen Befragungsergebnisse rechnen lediglich 4% der aktuellen Befragungsteilnehmer mit einem Rückgang der Mieten (Winter 2020: 9%; Sommer 2020: 21%). Dagegen geht mit 72% die große Mehrheit von einer weiter zunehmenden Mietpreisentwicklung aus (Winter 2020: 47%; Sommer 2020: 21%).

Die positive Stimmung spiegele sich auch bei Investitionen in den Mietwohnungsneubau: Aktuell erwarten 41% der Befragten einen Anstieg der Investitionen. Im Winter 2020 waren es 30%, im Sommer 2020 sogar nur 14%. Die Bedeutung der Modernisierung bzw. Sanierung von Wohnungsbeständen ist in der aktuellen Befragung ebenfalls weiter gestiegen. 43% der Befragten erwarten steigende Investitionen in Modernisierungs- und Instandsetzungsmaßnahmen (Winter 2020: 27%; Sommer 2020: 9%). Hinsichtlich der Erwartung an die Kapitalwertentwicklung von Wohninvestments erreichte der entsprechende Investment-Index einen neuen Spitzenwert. Über alle Lagekategorien hinweg rechnen 74% mit einer steigenden Nachfrage nach Wohninvestments (Winter 2020: 59%; Sommer 2020: 22%). Dabei erwarten 67% der Befragungsteilnehmer weiterhin steigende Preise für Wohninvestments (Winter 2020: 61%; Sommer 2020: 15%). □

## ZIA-TAG DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT 2021 Immobilienzentralverband mobilisiert 3.600 Zuhörer

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

Der perfekt virtuell orchestrierte ZIA TAG DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT (TDI) lieferte mit „Rang und Namen“ aus Politik und Branche ein positives Beispiel für die Entwicklung der Immobilienwirtschaft. Zwar kann man virtuelle Impulsvorträge und Statements der Immobilienwirtschaft und Politik eher nicht als „Weiterbildung“ betrachten, aber dafür ist das Politik-Event auch nicht gedacht.

Statt die Gemeinsamkeit der Branche vor Ort zu erleben, blieb es bei der Betonung der "Gemeinsamkeit" als gefühlt wichtigstes Wort der Immobilienwirtschaft. Es gab spannende Impulsvorträge, Keynotes, Paneldiskussionen, Talkrunden mit Politikern und führenden Unternehmen aus der Immobilienbranche. 3.620 Zuschauer haben den TDI live an ihren PCs, Laptops, Smartphones oder iPads verfolgt. Impressionen und eine Gesamtaufzeichnung hat der ZIA ins Internet gestellt ([www.zia-veranstaltungszentrum](http://www.zia-veranstaltungszentrum) oder auf der YouTube-Seite des ZIA). **Der nächste TDI soll im kommenden Jahr am 22. Juni 2022 wieder live stattfinden.** ►

Digitalisierung, Gemeinschaft und Nachhaltigkeit waren die zentralen Themen, um die sich mehr oder minder an der politischen Oberfläche alles drehte. Gemeinsam müssten die Herausforderungen des Klimawandels, der CO<sub>2</sub>-Neutralität, des bezahlbaren Wohnens und der Digitalisierung angegangen werden. Deutschland werde sich verändern. ZIA-Präsident **Andreas Mattner** fordert für die Immobilienwirtschaft steuerliche Unterstützung und aktuell eine neue Pandemiestrategie. Digitalisierung sei aber kein Selbstzweck. Es sei sträflich, bei Neubauten das „E“ nicht zu optimieren, mahnt **JLL** Global CEO **Christian Ulbrich**. Die grüne Politik mahnte, die Anstrengungen zu erhöhen. BDI-Präsident **Siegfried Russwurm** moniert, in Politik und Medien sei die Wirtschaft nur noch Gegenpol zur eigenen Agenda. Viele Forderungen der Energiewende gingen einfach nicht auf. Wie man investiere, wisse man selber. Behördenkontakte müssten geglättet werden. Immobilienpolitisches Marketing könnte die Rede des liberalen Parteivorsitzenden **Christian Lindner** geschrieben haben. Überoptimierung der Gebäude sei zu vermeiden. Der Staat selber sei größter Preistreiber, nicht die Immobilieneigentümer. Wie die Wahl ausgeht, wusste sogar

das „Fach“-Panel nicht. Bleibt also nur die Logik. Die stärkste Partei stellt den Kanzler oder die Kanzlerin. Weiß das die Immobilienwirtschaft? □

## VDP: ANSTIEG VON WOHNIMMOBILIEN-FINANZIERUNGEN UM 10 PROZENT Parallelen zwischen Kreditvergabe sowie Bau- und Transaktionsvolumen

Das Finanzierungsvolumen für Wohnimmobilien in Deutschland stieg im vergangenen Jahr um 10,1% auf 250,1 Mrd. Euro (Vj.: 227,1 Mrd. Euro). Das ergab die vom Verband deutscher Pfandbriefbanken (vdp) durchgeführte Auswertung der Angaben der Kredit- und Versicherungswirtschaftsverbände und der Deutschen Bundesbank. (red)

Im Q1 2021 erreichte das Volumen finanzierter Wohnimmobilien mit 65,7 Mrd. Euro ein Plus von 12,7% (Vj.: 58,3 Mrd. Euro). Die Gewerbeimmobilienfinanzierungen sind dagegen 2020 um 17,5% auf 57,4 Mrd. Euro zurückge-

## Immobiliengutachten in höchster Qualität

Volatile Märkte, zunehmende regulatorische Anforderungen und komplexe Objekte stellen hohe Anforderungen an die Bewertungsgesellschaften.



### WIR GARANTIEREN

- » ein breites Leistungsspektrum
- » qualitätsgesicherte Prozesse
- » flexible, ausreichend große Aufbauorganisation
- » Fachwissen und Experten vor Ort
- » Datenschutz und IT-Sicherheit

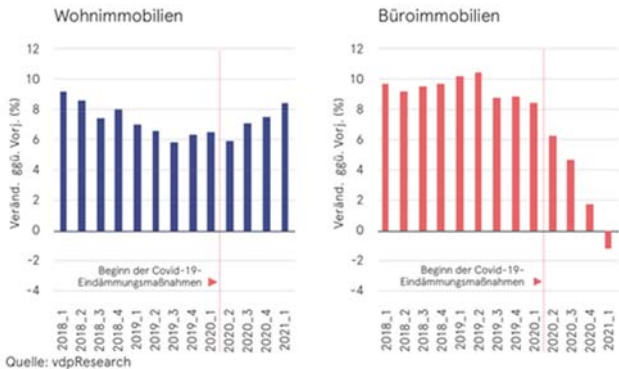
Dafür steht unser Gütesiegel  
Approved by HypZert.

HypZert.de

Durch HypZert ausgezeichnete Bewertungsgesellschaften:

gangen (Vj.: 69,6 Mrd. Euro). Das ist der niedrigste Wert seit 2012. Das spiegelt die geringere Kreditnachfrage durch die COVID-19 Unsicherheit und die nachhaltige

**Entwicklung der Preise für Wohn- und Büroimmobilien in Deutschland**



Kreditvergabepraxis der Finanzierung. Dass der Rückgang nur temporär gewesen sei, unterstreiche die Marktbelegung im Q1 2021, in dem Auszahlungen für Gewerbeimmobilien in Höhe von rund 18 Mrd. Euro verzeichnet worden seien. Das läge über dem Durchschnitt der letzten 3 Jahre, hebt **vdp**-Hauptgeschäftsführer **Jens Tolckmitt** hervor. Bemerkens-

wert sei auch die enge Korrelation zwischen Kreditvergabe sowie Bau- und Transaktionsvolumen. Sowohl auf dem Wohn- als auch auf dem Gewerbeimmobilienmarkt wiesen die Darlehensauszahlungen sowie die Bau- und Transaktionsvolumina mit +10,1% und +8,1% (Wohnen) bzw. mit -17,5% und -13,3% (Gewerbe) recht ähnliche Entwicklungen auf. Dies zeige, dass die Kreditzusagen der Immobilienfinanzierer nicht der Aufweichung der Vergabestandards geschuldet seien, sondern allein der Nachfrage nach Immobilien folgten, erklärte Tolckmitt abschließend. Die Immobilienfinanzierer würden ihrer gesellschaftlichen Verantwortung auch in Pandemiezeiten gerecht. Das habe dazu beigetragen, dass die Realwirtschaft vergleichsweise gut durch die Krise gekommen sei.

Anders als die positive Entwicklung bei Wohnen stellte sich die Lage auf dem Büroimmobilienmarkt dar. Büros reagierten schneller auf Veränderungen der konjunkturellen Rahmenbedingungen. Angesichts der Unsicherheit über die weitere Entwicklung zögerten Büroflächennachfrager seit dem Q2 2020 in ihren Umzugsentscheidungen. Viele bestehende Mietverträge würden verlängert. Mieten und Preise seien dementsprechend in

**Top-Sollzins für morgen sichern**

**Mehr Wohnträume wahr machen.**

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

**#PositiverBeitrag**

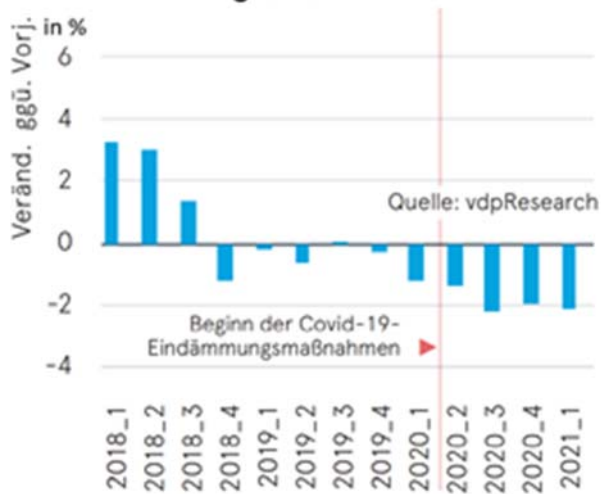
[deutsche-bank.de/wohnbausparen](https://deutsche-bank.de/wohnbausparen)

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

**150 JAHRE**  
**Deutsche Bank**

einer Seitwärtsbewegung. Die noch nicht gänzlich abschätzbare künftige Bedeutung von Homeoffice verstärkte

### Preisentwicklung Einzelhandelsimmobilien



die Unsicherheit und drücke leicht auf die Preise. Noch heftiger habe es den Markt für Einzelhandelsimmobilien getroffen, der schon länger durch eine Strukturverschiebung vom stationären Einzelhandel zum Onlinehandel betroffen sei. Die temporäre Schließung großer Bereiche des stationären Einzelhandels verstärkte diese Tendenz nochmals, wie an der Preisentwicklung im Chart deutlich werde. □

## HEDONISCHE IMMOBILIENBEWERTUNG UND –ANALYSE

### Interview mit Dr. Stefan Fahrländer, FPRE

**Fahrländer Partner Raumentwicklung, kurz FPRE, ist ein privates, unabhängiges Beratungs- und Forschungsunternehmen. Seit der Gründung im Jahr 2006 befasst sich FPRE als digitaler Daten- und Modellprovider schwerpunktmäßig mit der automatisierten Immobilienbewertung und -analyse von Wohn- und Gewerbeimmobilien. Ein weiterer Fokus liegt auf der digitalen Bereitstellung von Standortdaten und Lageratins. Mit hedonischen und anderen analytisch-statistischen Modellen bietet FPRE Lösungen für fast alle immobilienökonomischen Fragestellungen. Hauptzielgruppen sind private und institutionelle Investoren, Projektentwickler, Makler- und Beratungsunternehmen, Asset Manager sowie Gutachter, Finanzdienstleister und die Öffentliche Hand. Neben dem Hauptsitz in Zürich unterhält FPRE Niederlassungen in Frankfurt am Main und Bern.**

**Dr. Stefan Fahrländer** ist Gründer der **Fahrländer Partner AG**. Er ist einer der führenden Experten im deutschsprachigen Raum für die hedonische Immobilienbewertung und -analyse. Mit seinem Unternehmen FPRE

bietet er seit mehr als 15 Jahren automatisierte Bewertungsmodelle und digitale Standortdaten für die Immobilienbranche.

**Herr Dr. Fahrländer, FPRE befasst sich seit fast 20 Jahren mit der hedonischen Immobilienanalyse. Können Sie die hedonische Theorie kurz umreißen?**

**Dr. Stefan Fahrländer:** „Hedonisch – korrekt wäre hedonistisch – steht für das Streben nach Sinnenlust und Genuss. Bezüglich Immobilien bedeutet dies, dass ein Käufer bei der Preisbestimmung seinen Nutzen beziffert und nicht etwa die Kosten für die Bereitstellung der Immobilie. Dabei stiftet das Gesamtpaket aus Makrolage, Mikrolage sowie den quantitativen und qualitativen Objekteigenschaften einen Gesamtnutzen, dessen Preis auf dem Markt sichtbar ist.“

**Und wie funktioniert die hedonische Methode von FPRE?**

**Dr. Stefan Fahrländer:** „Für die Operationalisierung unserer hedonischen Modelle werden Datensätze ermittelt, die Kaufpreis, Abschlussdatum, Adresse sowie zentrale Objekteigenschaften enthalten. Der Datensatz wird dann durch die Indikatoren der Makro- und Mikrolage maschinell erweitert. Der Preis der Immobilie wird anschließend analytisch-statistisch in Teilpreise für die einzelnen Eigenschaften aufgetrennt. Hieraus resultieren die so genannten hedonischen Preise. Diese ergeben eine zwar komplexe, aber vollständig transparente und interpretierbare mathematische Gleichung. Diese Gleichung kann mit den Eigenschaften eines beliebigen Objekts befüllt und somit der Marktwert bzw. die Marktmiete berechnet werden. Das hedonische Modell gleicht insofern der Richtwerttafel. Allerdings finden weitaus mehr Eigenschaften Berücksichtigung und anstelle der ausgewiesenen Werte wird eine Formel befüllt.“

**Wo liegen die Vorteile und Grenzen?**

**Dr. Stefan Fahrländer:** „Der wesentliche Vorteil liegt in einer erheblichen Beschleunigung und Vereinfachung bei der Ermittlung von Immobilienwerten und Mietpreisen. Die wesentlichen Werttreiber einer Immobilie sind bekannt und können mithilfe der Regressionsanalyse zuverlässig berechnet werden. Die Automatisierung ermöglicht neben Objektivität und Konsistenz Kostenvorteile und eine Prozessoptimierung. Mit einem geeigneten Algorithmus und den nötigen Standort- und Objektdaten lässt sich fast jede Immobilie bewerten. Die Grenzen liegen wie bei der herkömmlichen Bewertung in der Verfügbarkeit der Lage- und Objektdaten sowie bei den Spezialfällen.“

**Warum sollten sich Unternehmen mit der hedonischen Immobilienbewertung befassen? ►**

## Eröffnung neue Verkehrs- anbindung in Oberhausen

**Oberhausen:** Das neue **Edeka-Zentrallager** in Oberhausen hat seine neue zentrale Verkehrsanbindung. Oberbürgermeister **Daniel Schranz** gab die fertiggestellte Erschließungsstraße „Zur Zeche Hugo“ offiziell für den Verkehr frei. Damit ist das von der **logport ruhr** entwickelte Logistikareal Areal auf dem ehemaligen RAG-Kohlenlager Waldteich ideal an die Autobahn 3 angebunden.

Sie ist ein Teil des derzeit größten Bauprojekts in Oberhausen. Die Erschließungsstraße des Waldteichgeländes gilt als besonders wichtiges Infrastrukturprojekt, das in nur gut zwei Jahren fertiggestellt werden konnte. Die neue Straße wird den Lieferverkehr zum und vom neuen **EDEKA-Zentrallager** in Oberhausen aufnehmen, aber nicht nur den; auch andere Logistik-Anlieger auf dem Gelände werden über die Straße die Anschlussstelle Oberhausen-Holten der Autobahn 3 erreichen.

Die Kosten für die Baumaßnahmen dieses Projekt-Abschnitts betragen rund 8,3 Mio. Euro – Ausgleichsmaßnahmen, etwas der Abriss und Neubau einer Tennisvereinsanlage oder Lärmschutzbauten eingerechnet. Mit 58% der Summe – rd. 4,8 Mio. Euro – übernimmt das **Land Nordrhein-Westfalen** den größten Anteil, die **logport ruhr GmbH**, ein Joint Venture der **Duisburger Hafen AG** und der **RAG Montan Immobilien GmbH**, als Entwicklerin des Geländes finanziert 25% des Betrages (2,1 Mio. Euro), die Stadt Oberhausen zahlt als Eigenanteil 17%, rund 1,4 Mio. Euro.

**Dr. Stefan Fahrländer:** „Besonders in der Vermittlung sowie im Kleindarlehenbereich wird sich, sobald dies der Regulator zulässt, die hedonische Bewertung in den kommenden Jahren durchsetzen. Die Zuverlässigkeit der Ergebnisse steht denen herkömmlicher Bewertungsmethoden in nichts nach, bei allerdings deutlich höherer Effizienz und geringeren Kosten. Deshalb wenden Banken und Akteure mit hohem und wiederkehrendem Bewertungsaufwand sich schon jetzt analytisch-statistischen Methoden zu. Die Marktmacht dieser Akteure dürfte mittelfristig auch Einfluss auf die Regulatorik haben. Ich bin fest davon überzeugt, dass sich die seit langem gängige Bewertungspraxis in den angelsächsischen Ländern, der Schweiz oder Holland auch auf dem größten europäischen Transaktionsmarkt etablieren wird.“

### Bietet die hedonische Methode neben der Bewertung weitere Anwendungsmöglichkeiten?

**Dr. Stefan Fahrländer:** „Mit der hedonischen Methode lässt sich eine Vielzahl immobilienökonomischer Fragestellungen beantworten. In Kombination mit digitalen Makro- und Mikrolagedaten sowie Ratings wird die Immobilienanalyse nicht nur schneller, sondern auch aussagekräftiger. So können etwa Investoren und Asset Manager ihre Transaktionsvorbereitung und Longlist-Prüfung mit digitalen Bewertungsmodellen und Standortdaten komplett automatisieren. Dies betrifft sowohl die Wert- und Mietpreisermittlung als auch die Standortanalyse. Und zwar nicht nur für Wohn-, sondern auch für Gewerbeimmobilien. Die hedonische Mietpreisermittlung liefert auch für Büroobjekte bundesweit zuverlässige Ergebnisse. Insgesamt sollte man die Einsatzmöglichkeiten der hedonischen Methode also nicht ausschließlich auf die Bewertung verengen, sondern auf die Unterstützung bei der Ertragswertermittlung sowie bei der Vermietung ausweiten. Es lohnt sich, die gesamte Immobilienanalyse und alle damit zusammenhängenden Use Cases in den Blick zu nehmen.“

### Können Sie die Möglichkeiten in der Standortanalyse noch etwas genauer für uns beschreiben?

**Dr. Stefan Fahrländer:** „Analyse und Bewertung erfordern mit Blick auf Makro- und Mikrolagedaten ein hohes Maß an Maintenance. Die Daten müssen nicht nur kontinuierlich aktualisiert, sondern in zunehmendem Maße auch verdichtet werden. Denn die Verfügbarkeit wertrelevanter Standortindikatoren hat auch in Deutschland erheblich zugenommen. Die isolierte Betrachtung einzelner Lageindikatoren ist deshalb nicht mehr aussagekräftig genug. Entsprechend werden Ratings und Scorings weiter an Bedeutung gewinnen. Diese verdichten eine Vielzahl von Einzelindikatoren zu einem aussagekräftigen Gesamtbild. Zentral ist hierbei etwa das Image des Standorts einer Wohn- oder Büromikrolage. Die analytische Statistik ermöglicht auf diese Weise Erkenntnisgewinne, die mit einer rein manuellen Herangehensweise aufgrund der Vieldimensionalität nicht möglich sind; schon gar nicht flächendeckend. Es geht längst nicht mehr allein um die digitale Bereitstellung von Makro- und Mikrolagedaten auf Knopfdruck. Entscheidend für die fundierte Beschleunigung von Entscheidungen ist die Datenverdichtung in Form von Lageratings und Scorings. Stattdessen ist die individuelle und manuelle Standortdatensammlung heute immer noch Usus. Hier liegt sicherlich einer der naheliegendsten digitalen Use Cases, mit denen Unternehmen sofort Zeit und Geld sparen können.“

Wir planen, das Interview fortzusetzen. Weitere Themenschwerpunkte werden sein: Automated Valuation Models (AVM); Datenpooling; Automatisiertes ESG- und Nachhaltigkeitsreporting; Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft – Vergleich Deutschland / Schweiz □

## AUS UNSERER MEDIENKOOPERATION MIT „immobilien intern“

Ausgabe Nr. immo 13/21 | Düsseldorf, 30. Juni 2021  
| 31. Jahrgang | ISSN 1432-1275

▪ Familienheimprivileg greift auch nach sechs Monaten  
▪ Einheitliche vs. selbständige Leistung bei Parkplatzvermietung  
▪ Aus der Praxis: Wie positioniert sich der Fiskus bei der Kaufpreisaufteilung?  
▪ Eigenbedarfskündigung wegen Homeoffice möglich!  
▪ Klare BGH-Ansage: Fiktiver Schadensersatz beim Gebrauchtkauf  
▪ Als Beilage: Anteilsübertragungen bei Personen- und Kapitalgesellschaften aus grunderwerbsteuerlicher Sicht  
▪ Doch vorab, liebe Leserin, lieber Leser, geht es um Statistiken und Preisprofiteure:

## Fiskus profitiert von steigenden Immobilienpreisen

Allen Unkenrufen zum Trotz kennen die Immobilienpreise laut einer aktuellen Analyse von Statista Research Department (Stand: 2.6.2021) seit 2012 nur eine Richtung: Die nach oben. Ausgehend vom 1. Quartal 2004 (Index =

100) lag der empirica-Immobilienindex in Deutschland im 1. Quartal des Jahres 2021 bei 169 Punkten. Bezogen auf Wachstumsregionen (plus 1 % Bevölkerungswachstum von 2009 bis 2014) betrug der Indexwert sogar 186 Punkte. Lediglich in den Jahren 2004 bis 2011 gab es eine kleine Delle. Die Angaben beziehen sich auf Eigentums- oder Mietwohnungen aller Baujahre mit einer Größe von 60 bis 80 m<sup>2</sup> bzw. Ein- und Zweifamilien-häuser aller Baujahre mit einer Größe von 100 bis 150 m<sup>2</sup> sowie jeweils einer höherwertigen Ausstattung. Die Analyse basiert auf über 2 Millionen Inseraten.

Die Gründe sind banal: Die starke Nachfrage bei gleichzeitig geringem Angebot treibt die Preise: Durch den Mangel an Wohnraum herrscht vor allem in den Ballungsräumen Wohnungsnot, was sowohl zu steigenden Mieten, aber vor allem auch zu Preissteigerungen bei Kaufimmobilien führt. Auch der Mangel an Bauland treibt die Preise hierzulande. Kostete im Jahr 2019 ein Quadratmeter baureifes Land in Deutschland durchschnittlich rund 190 €, waren es 15 Jahre zuvor ca. 100 € für den Quadratmeter. Des Weiteren führt die derzeitige Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank laut Statista ebenfalls zu einem Anstieg der Immobilienpreise. Zwar mache diese die Finanzierung von Immobilien

DIC



**11 Mrd. EUR**  
Assets under Management

**20 Jahre**  
Erfahrung am deutschen  
Immobilienmarkt

**dynamic  
performance**

Mit unserem 360° Ansatz, der die gesamte Wertschöpfung der Immobilie abdeckt, behalten wir stets den Überblick ohne das Ziel aus den Augen zu verlieren. So stellen wir uns unseren Herausforderungen kreativ, schnell und zuverlässig mit höchster Qualität.  
[www.dic-asset.de](http://www.dic-asset.de)



günstiger, gleichzeitig werden aber andere Anlagemöglichkeiten weniger attraktiv. Als Folge werde mehr in Immobilien investiert und die Preise am Immobilienmarkt nähmen durch die gesteigerte Nachfrage zu.

Damit steigen automatisch auch die privaten Vermögenswerte. Spätestens die Erben zahlen dann diese Zechen, weil die stark steigenden Preise bei Immobilien mit den steuerlichen Freibeträgen bei Erbschaften und Schenkungen nicht Schritt halten. Beispiel: Bei einem durchschnittlichen Mietshaus in Köln mit einem Marktwert von 1,5 Mio. € muss ein alleinerbendes Kind abzüglich 400.000 € Freibetrag 1,1 Mio. € versteuern. Darauf werden 19 % Erbschaftsteuer fällig, also 209.000 €, und zwar pronto! Nicht selten kann das nur durch einen Notverkauf finanziert werden. Hier hilft nur eine langfristige Übertragungsstrategie, bei der alle zehn Jahre die steuerlichen Freibeträge ausgeschöpft werden (siehe hierzu 'immo' 09/21: „Optimale Vermögensübertragung in Dekaden-Sprüngen“).

## STATT „BLEIBT ZU HAUSE!“ HEISST ES NUN „RAUS JETZT!“

### Der Immobilienbrief unterstützt SHARE-ITY Sports Event der Düsseldorfer Catella Project Management

Die Sommerzeit möchte die Catella Project Management zusammen mit zahlreichen Partnern nutzen, um in Bewegung zu kommen und zugleich auch anderen etwas Gutes zu tun. Gerade denjenigen, die besonders unter der Pandemie gelitten haben, soll etwas geholfen werden. (CW)

Bei dem virtuellen **SHARE-ITY Sports Event** legen alle Teilnehmer fleißig Kilometer zurück, für die dann das je-



weilige Partner-Unternehmen zwischen 50 Cents und 1,50 Euro pro erlaufenem, erjoggetem, erskatetem, eradeltem oder erschwommenem Kilometer spendet. Die Kilometer werden dabei wie folgt berechnet: Laufen & Gehen werden 1:1 umgerechnet, der mit Rad & Inlineskates zurückgelegte Kilometer bringt 0,33 Kilometer Spendengeld, der geschwommene Kilometer wird mit dem Faktor 3,5 honoriert.

Noch bis einschließlich Ende August kann man Teams gründen oder sich einem Team anschließen. Jedes teilnehmende Unternehmen zahlt eine kleine Startgebühr von 5 Euro pro Teilnehmer an Catella für eine kleine

Überraschung zum Eventende. Wo die Kilometer zurückgelegt werden, ist nicht relevant, denn Solidarität endet an keiner Stadt- oder Landesgrenze.

**Catella Project Management** und wir hoffen, dass sich noch weitere Unternehmen mit vielen Mitarbeitern am SHARE-ITY beteiligen werden, so dass wir alle zusammen ein Zeichen setzen werden können. Also: MITMACHEN!

Weitere Informationen zum Event erhalten Sie per Email an [cpm.event@catella-pm.de](mailto:cpm.event@catella-pm.de)

## BÜROMÄRKTE

### BÜROMARKT FRANKFURT WEITER MIT POSITIVEM TREND

#### Größere Abschlüsse zwischen 3.000 und 5.000 qm fehlen

Nachdem auf dem Frankfurter Bürovermietungsmarkt schon in Q1 eine leichte Nachfragebelebung registriert werden konnte, hat sich der Aufwärtstrend in den letzten drei Monaten verstärkt. Allein in Q2 wurden lt. **Colliers** mit rund 91.000 qm (**Cushman & Wakefield (C&W): 88.000 qm**) fast doppelt so viel Fläche umgesetzt wie im Vorjahresquartal. (CW)

Insgesamt legte der Vermietungsmarkt in der Mainmetropole im 1. Halbjahr 2021 im Jahresvergleich lt. **CBRE** um 50% auf 165.200 qm (**Colliers: 167.000; C&W: 172.000 qm**) zu. Die gestiegene Nachfrage spiegelte sich vor lt. **Colliers** vor allem in höheren Umsätzen im kleinflächigen Segment bis 500 qm sowie im Bereich zwischen 1.000 und 2.000 qm wider, wo insgesamt 21 Abschlüsse registriert wurden. Es fehlen bisher lt. **Pierre Nolte**, Leiter Bürovermietung Frankfurt bei **Cushman & Wakefield** größere Abschlüsse zwischen 3.000 und 5.000 qm. Die größten Vermietungen im Jahresverlauf tätigte der Nahrungsmittelkonzern **Nestlé** im Projekt „Kreisler“ am Baseler Platz mit knapp 20.000 qm und **Siemens** in der Quartiersentwicklung Gateway Gardens am Frankfurter Flughafen mit rund 15.000 qm.

Im Vergleich zu Q1 2021 ist der Leerstand lt. **CBRE** um zehn Basispunkte auf nun 6,7% angestiegen. (**Colliers: 7,5%, C&W: 8,1%**). Angesichts der großen Auswirkungen der Pandemie auf die allgemeine Wirtschaft sei dies ein fast vernachlässigbarer Anstieg, so **Alexander Riegel**, Head of Office Leasing Frankfurt bei **CBRE**. Den relativ höchsten Zuwachs an Leerstand über die letzten 12 Monate weisen die Teilmärkte City, Europaviertel/Messe und im Frankfurter Westen aus. ►

**Deals**

**München:** Die **Landeshauptstadt München** hat beim ABG -Projekt LIVING ISAR auf dem Areal des ehemaligen **OSRAM**-Geländes in Untergiesing die beiden integrierten Kitas erworben. KITA 1 umfasst insgesamt 2.300 qm an Innen- und Freispielflächen und KITA 2 1.500 qm. KITA 1 wird schon im Herbst 2021 bezugsfertig sein, KITA 2 im Frühjahr 2022. Eigentümer und Entwickler ist die **ABG Real Estate Group** gemeinsam mit der **BÜSCHL Unternehmensgruppe**.

**Kopenhagen:** **AEW** erwirbt das ‚Copenhagen Cargo Centre‘ (CCC), eine Logistik-Immobilie mit direktem Zugang zum Flughafen der dänischen Hauptstadt. Die Akquisition erfolgte für ein pan-europäisch investierendes Individualmandat der deutschen Separate Account-Plattform; Verkäufer ist **Palm Capital**.

Die Logistikanlage umfasst eine Gesamtmietfläche von 26.500 qm. Überdies weist das 67.500 qm große Grundstück 50 LKW- sowie 258 PKW-Stellplätze auf. **AEW** wurde rechtlich von **Lundgrens** und technisch von **KHR** beraten; der Verkäufer von **Accura** und **CBRE**.

**München:** Die **Deutsche Bahn** mietet für ein Ausbildungs- und Simulationszentrum der DB Training, Learning & Consulting rd. 6.500 qm in der Hofer Straße 21-25 von der **Isaria Projektentwicklung**. Begleitet wurde der Abschluss durch **E & G Real Estate**.

**München:** **PATRIZIA** vermietet 17.800 qm Bürofläche im Werksviertel an die **Wacker Chemie AG**. **CBRE** war beratend tätig.

Die Spitzenmiete blieb weiterhin stabil bei 44 Euro/ qm (CBRE; Colliers: 45 Euro/qm ; C&W: 46 Euro/qm), die Durchschnittsmiete ist aufgrund der höherpreisigen Vermietungen in Projektentwicklungen und den Bürotürmen der Bankennlage in den

vergangenen zwölf Monaten um 4% auf aktuell 23,36 Euro/qm gestiegen (Colliers: 23 Euro/qm; C&W: 23,20 Euro/qm). Der Trend der Mieter geht klar in Richtung kleinere Fläche in guter Lage, was lt. C&W auch an der Entwicklung der Durchschnittsmiete deutlich werde. Lt. Colliers ist das Anmietungsgeschehen insbesondere in Projektentwicklungen sehr hoch, wo von den rund 180.000 qm Bürofläche, die 2021 neu auf den Markt gelangen, bereits 75% belegt seien. Für 2022 liegt die Quote bei einem ebenfalls hohen Wert von 58%.

**Büromarkt Frankfurt 1 HJ 2021: CBRE, Colliers, C&W, GPP, JLL**

Makler	Umsatz 1.HJ (qm)		Leerstand Q2		Miete (qm)		
	in qm	+/- VJ	in qm	+/- VJ	Quote	Spitze-	Ø~
CBRE	165.200	50%	n.a.	n.a.	6,7%	44,00 €	23,36 €
C&W	171.500	57%	949.900	11,0%	8,1%	46,00 €	23,20 €
Colliers	166.700	49%	866.100	n.a.	7,5%	45,00 €	23,00 €
GPP	187.200	49%	993.500	n.a.	8,5%	45,00 €	21,90 €
JLL	165.500	48%	764.900	5,0%	6,6%	41,50 €	n.a.

Angesicht der sich andeutenden Transaktionen erwartet CBRE ein gutes Q3 und einen starken Jahresabschluss. Restriktionen ergäben sich abgesehen von der pandemischen und gesamtwirtschaftlichen Entwicklung vor allem durch die mangelnde Produktverfügbarkeit. Da das Angebot knapp sei und die Baukosten stiegen, erwarte CBRE einen Anstieg der Spitzenmiete. Colliers hält unter Berücksichtigung der Gesuche ein Jahresergebnis von rund 400.000 qm möglich. Ein erneuter Lockdown im Herbst könne jedoch die noch fragile Erholung am Vermietungsmarkt schnell wieder zunichte machen. □

**BÜROMARKT BERLIN SCHWÄCHELT LEICHT IN Q2  
Halbjahresergebnis aufgrund des starken Q1 im langfristigen Schnitt**

Der Berliner Büroflächenmarkt bleibt mit rd. 338.000 vermieteten Quadratmeter (BNPPRE Real Estate (BNPPRE); CBRE: 337.300 qm; JLL: 365.800 qm) Primus im Vergleich der bundesweiten Flächenumsätze. Das Halbjahresresultat liegt lt. BNPPRE nur 1% unter dem Vorjahresergebnis und gleichauf mit dem Zehn-Jahresdurchschnitt. Nach einem starken Q1 mit 181.000 qm folgte nun ein etwas schwächeres Q2 mit rd. 157.000 qm (BNPPRE). Lt. CBRE blieb Q2 unter dem Niveau des Vorjahreszeitraums und war eines der schwächeren Quartale der vergangenen Jahre. Marc Vollmer, Head of Office Leasing bei CBRE in Berlin, sieht hier als Grund die Auswirkungen der dritten Infektionswelle, aufgrund derer sich die Mieter abwartend zeigten. (CW)

**Büromarkt Berlin 1 HJ 2021: BNPPRE; CBRE, Colliers, JLL**

	Umsatz 1.HJ	Leerstand in Q2		Miete in Q2 (pro qm)	
	in qm	in qm	Quote	Spitzenmiete	Ø-Miete
BNPPRE	338.000	590.000	2,9%	40,00 €	27,30 €
CBRE	337.300	n.a.	2,9%	38,50 €	27,45 €
Colliers	309.000	501.600	2,4%	38,90 €	27,50 €
JLL	365.800	811.800	2,9%	38,00 €	n.a.

BNPPRE registrierte im gesamten 1. HJ eine hohe Anmietungstätigkeit über alle Größenklassen hinweg. Rund 34% bzw. mehr als 115.000 qm des Flächen-

umsatzes entfallen auf Großanmietungen jenseits der 10.000-qm-Marke, der zweithöchste Halbjahreswert nach 2020 mit knapp 132.000 qm überhaupt. Auf hohem Niveau bewegen sich auch die Abschlüsse zwischen 5.001 und 10.000 qm mit einem Umsatz exakt im Zehn-Jahresdurchschnitt von 40.000 qm. Während im mittleren Größensegment das Anmietungsgeschehen aktuell noch etwas verhaltener ausfällt, kann auch für die Größenklasse unter 500 qm ein deutlich überdurchschnittliches Ergebnis erzielt werden.

Die öffentliche Verwaltung ist lt. BNPPRE auch im 1. HJ 2021 die anmietungsstärkste Branche. Mit einem Flächenumsatz von rund 80.000 qm wurde das fulminante Vorjahresergebnis zwar um 43% verfehlt, doch liegt das aktuelle Resultat mit +26% deutlich über dem Langzeitdurchschnitt. Der weit überdurchschnittliche Marktanteil von Banken und Finanzdienstleistern von fast 16% gehe vor allem auf den rd. 33.500 qm Großabschluss der **DKB Service GmbH** zurück.

Der Leerstandsanstieg hat sich in Q2 moderat fortgesetzt. Aktuell stehen lt. BNPPRE rund 590.000 qm zur kurzfristigen Anmietung zur Verfügung. Damit notiert die Leerstandsquote mit aktuell 2,9% (BNPPRE, CBRE:

2,6%) immer noch spürbar unter der Fluktuationsreserve. Vor allem bei den modernen Flächen deutet vieles auf eine Tempoverminderung beim Leerstandsanstieg hin. Nur knapp 38% der leerstehenden Flächen verfügen lt. BNPPRE aktuell über einen modernen Ausstattungsstandard. Vor allem in der Top-City und am Potsdamer/Leipziger Platz blieben hochwertige Flächen Mangelware.

BNPPRE notiert aktuell rund 1,34 Mio. qm Bürofläche im Bau. Damit ist der Wert gegenüber dem Vorjahr stabil und die Bauaktivität ist weiterhin auf einem hohen Niveau. Rund 40% aller Flächen im Bau seien aktuell bereits vermietet und dieser Wert dürfte hoch bleiben, denn moderner Leerstand ist limitiert und in den vergangenen fünf Jahren wurden 58% des Flächenumsatzes im modernen Qualitätssegment getätigt. Mit mehr als 200.000 qm Flächen im Bau befindet sich ein Entwicklungsschwerpunkt aktuell in Kreuzberg/Friedrichshain, gefolgt von Mediaspree (knapp 180.000 qm) und Hauptbahnhof (mehr als 120.000 qm).

Berlins Spitzenmiete präsentiert sich zur Jahresmitte weiterhin stabil bei 40,00 Euro/qm (BNPPRE; CBRE: 38,50 Euro/qm) . Die Durchschnittsmiete zeigt sich lt. BNPPRE erwartungsgemäß etwas volatil. Sie



## Geht es Ihnen auch so? Dann sollten wir uns kennenlernen.

Auch, wenn Sie aktuell nicht über den Verkauf Ihrer Immobilie nachdenken. Mit unserer Expertise als Marktführer\* bieten wir Ihnen mehr als die aktuelle Bestandsaufnahme. Wir blicken auch auf das Wertsteigerungspotenzial Ihrer Immobilie – und mit welchen Maßnahmen sich dieses zusätzlich positiv beeinflussen lässt. Auch für Ihre Fragen zu z.B. Erbschaft und Sanierung sind wir gerne für Sie da. Kontaktieren Sie uns für ein unverbindliches



Gespräch. **Erfahren Sie mehr über unsere Leistungen.**

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

**Engel & Völkers Commercial GmbH**  
Vancouverstraße 2a · 20457 Hamburg  
Commercial@engelvoelkers.com  
www.engelvoelkers.com/de-de/beratung-ohne-verkauf

**ENGEL & VÖLKERS**  
**COMMERCIAL**

## BVT

**München:** Die **BVT Unternehmensgruppe** gibt bekannt, dass der von ihrer Kapitalverwaltungsgesellschaft **derigo GmbH & Co. KG** verwaltete Publikums-AIF **BVT Residential USA 15 GmbH & Co. Geschlossene Investment KG** ("BVT Residential USA 15") und der ebenfalls von ihr verwaltete Spezial-AIF **BVT Residential USA 12 GmbH & Co. Geschlossene Investment KG** ("BVT Residential USA 12") sich an der Class-A-Projektentwicklung „Aventon at Huntington Station“ im Washingtoner Vorort Alexandria beteiligt haben. US-Projektpartner ist **Aventon Companies** mit Hauptsitz in Raleigh, North Carolina.

Die Kapitalverwaltungsgesellschaft der BVT hat aktuell das Closing für die Projektentwicklung „Aventon at Huntington Station“ in Alexandria, Virginia, mit dem Joint-Venture-Partner **Aventon Companies** erfolgreich durchführt. Damit beteiligen sich die beiden Investmentgesellschaften **BVT Residential USA 15** und **BVT Residential USA 12** an der 366 Apartments umfassenden Projektentwicklung. Das gemeinsam mit **Aventon** an dem Joint-Venture gezeichnete Gesamteigenkapital beläuft sich auf 45,8 Mio. USD, das geplante Gesamtinvestitionsvolumen des Joint Ventures liegt bei 114,5 Mio. USD.

Auf dem rund 4 Acres (entspricht ca. 16.700 qm) großen Projektgrundstück sollen 366 hochwertige Class-A-Apartments mit einer durchschnittlichen Mietfläche von 888 Square Feet (entspricht ca. 82,50 qm) errichtet werden.

notiert aktuell bei 27,30 Euro/qm (+0,4%) und ist damit weiterhin mit Abstand die Höchste in Deutschland.

Die Marktaktivität dürfte sich nach Einschätzung von BNPPRE im 2. HJ. noch einmal beschleunigen. Ein Flächenumsatz leicht über Vorjahresniveau und somit über 700.000 qm sei wahrscheinlich. Vor dem Hintergrund eines weiterhin niedrigen Leerstandsvolumens bei anhaltend guter Nachfrage nach modernen Flächen, dürften sich die Mietpreisniveaus mindestens stabil bis leicht steigend entwickeln, so **Jan Dohrwardt**, Geschäftsführer der BNP Paribas Real Estate und Berliner Niederlassungsleiter. Sollte sich der Impffortschritt weiterhin positiv entwickeln, rechnet auch CBRE mit einem Anstieg der Vermietungsdynamik, sodass ein Gesamtjahresvolumen auf oder über dem des Vorjahres realistisch sei. □

## BÜROMARKT DÜSSELDORF 1. HALBJAHR 2021 Leichter Erholungskurs in Sicht

Marion Götza, Redakteurin „Der Immobilienbrief“

**Der Düsseldorfer Büromarkt hat im 2. Quartal wieder leicht an Fahrt aufgenommen und erreicht im Stadtgebiet im 1. Halbjahr 2021 einen Flächenumsatz von 98.200 qm. Gegenüber dem Vorjahr bedeutet das eine Veränderung von -30%, als im selben Zeitraum insgesamt noch 139.500 qm umgesetzt wurden. Vergleicht man die Mietabschlüsse der unterschiedlichen Größenordnungen, so wurde im Bereich über 5.000 qm allerdings noch kein einziger Mietvertrag geschlossen, im Vorjahr hingegen waren es im ersten Halbjahr bereits drei Abschlüssen mit insgesamt 50.700 qm Fläche. Zu diesem Ergebnis kommt Anteon.**

Nach Analysen von **Aengevelt Research** erzielte der Büromarkt in der Region Düsseldorf im ersten Halbjahr 2021 einen Büroflächenumsatz (inkl. Eigennutzer) von rd. 112.500 qm. Gegenüber dem Vorjahreszeitraum (1. Halbjahr 2020: 183.000 qm) bedeutet dies einen Rückgang um 39%. Im Vergleich zum Dekadenmittel (Ø 1. Halbjahr 2011-2020: 189.200 qm p. a.) sind es sogar -41%.

**Heiko Piekarski**, geschäftsführender Gesellschafter bei Anteon Immobilien, kommentiert das Quartalsergebnis dennoch positiv: „Erwartungsgemäß steht der Flächenumsatz weiterhin im Angesicht der anhaltenden pandemiebedingten Unsicherheiten. Bei größeren Unternehmen beobachten wir aktuell noch die langsame, aber stetige Rückkehr aus dem Homeoffice ins Büro. Firmenexpansionen und ausgiebiges Flächenwachstum sind somit nach wie vor zurückgestellt.“

Von dem Gesamtumsatz entfallen rd. 96.000 qm auf das Stadtgebiet Düsseldorf und rd. 16.500 qm auf das Umland (1. Halbjahr 2020: rd. 152.000 qm im Stadtgebiet und rd. 31.000 qm im Umland). Auch das zweite Corona-Jahr führte bislang zu keiner Verbesserung der geringen Umsatzdynamik auf dem Düsseldorfer Büromarkt. Mit lediglich 62.000 qm im ersten Quartal und 50.500 qm im zweiten Quartal 2021 (Q2 2020: 62.000 qm; Q2 2019: 143.000 qm) von denen rd. 43.500 qm auf das Düsseldorfer Stadtgebiet und rd. 7.000 qm auf das Umland entfallen, konnte keine Verbesserung zum Vorjahr erreicht werden. Für das Gesamtjahr 2021 prognostiziert Aengevelt einen Büroflächenumsatz von rd. 250.000 qm. Dies wären 52% weniger als im Rekordjahr 2019 (rd. 525.000 qm) und läge zudem rd. 35% unter dem Dekadenmittel (Ø 2011-2020: 387.000 qm p. a.).

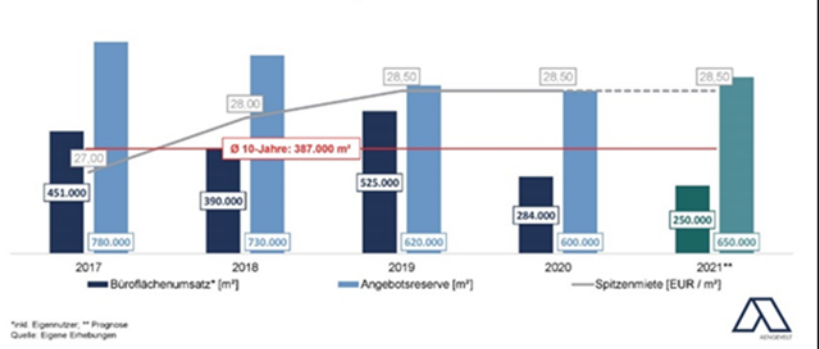
Zu den drei Top-Deals des Jahres 2021 gehört lt. Anteon der Abschluss von **Mitsubishi Chemical Europe GmbH** in der Projektentwicklung „TRIGON“ mit

4.410 qm im Teilmarkt Linksrheinisch, gefolgt von der Anmietung der **Deutsche Glasfaser Holding GmbH** im „Smart Office“ mit 2.870 qm in der Airport-City. Drittplatziert ist der Abschluss der **Bundesanstalt für Immobilienaufgaben** (Bima) mit 2.740 qm im „GRIDD“ im Teilmarkt Kennedydamm/Derendorf.

2019 reduzierte sich die kurzfristig verfügbare Angebotsreserve (bezugsfähig innerhalb von drei Monaten) deutlich um 110.000 qm von 730.000 qm auf 620.000 qm Bürofläche. Die Leerstandsquote sank damit von 7,8% auf 6,6%. Auch 2020 konnte ein weiterer Abbau der Angebotsreserve beobachtet werden. Ende des Jahres pendelte sich die Angebotsreserve bei rd. 600.000 qm ein, wodurch die Leerstandsquote sich noch einmal moderat auf 6,4% verringerte. Im ersten Halbjahr 2021 wurde stattdessen eine Erhöhung der Angebotsreserve beobachtet. Bis Ende Juni stieg die Angebotsreserve moderat von 600.000 qm auf nunmehr rd. 630.000 qm.

Der Leerstand beträgt lt. Anteon zum Quartalsende 540.000 qm und ist somit insgesamt binnen eines Jah-

BÜROMARKT DÜSSELDORF: FLÄCHENUMSATZ, ANGEBOTSRESERVE, SPITZENMIETE.



res um 2% gestiegen. Analog ist die Leerstandsquote bei einem Büroflächenbestand lt. Aengevelt von aktuell rd. 9,3 Mio. qm in der Region Düsseldorf. Bis Ende 2021 wird ein weiterer moderater Anstieg der Angebotsreserve auf rd. 650.000 qm prognostiziert. Die **imovo GmbH** ermittelt eine Leerstandstandquote im Düsseldorfer Stadtgebiet von 7,3%, im Vergleich zum Vorjahreszeitraum ist sie um 0,3 Prozentpunkte gestiegen.

Das erste Halbjahr 2021 zeigt im Vergleich zum Vorjahr ein leicht erhöhtes Fertigstellungsvolumen auf. So wurden bisher rd. 58.500 qm Bürofläche fertig gestellt,

# HBB

Wir machen auch  
Ihre Objekte fit für  
die Zukunft.

REVITALISIERUNG    PROPERTY MANAGEMENT  
TECHNISCHES MANAGEMENT    DIGITALISIERUNG  
ASSET MANAGEMENT    MARKETING  
BAUMANAGEMENT

CENTERMANAGEMENT

VERMIETUNG

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

zum selben Zeitpunkt des Vorjahres waren es mit 57.000 qm etwas weniger. Für die zweite Jahreshälfte stehen noch rd. 43.200 qm aus, so dass im gesamten Jahr 2021 voraussichtlich rd. 101.700 qm fertiggestellt werden. Dieser Wert liegt um rd. 12% über dem Vorjahresniveau (2020: rd. 91.000 qm) und sogar rd. 20% über dem 10 Jahres-Mittel (Ø 2011-2020: rd. 84.350 qm p.a.).

Die Spitzenmiete bleibt zum 1. Halbjahr 2021 konstant auf 28,50 Euro/qm, wie alle drei Researchhäuser ermittelten. Die mittlere Miete in Citylagen stieg von in der zweiten Jahreshälfte 2020 auf ca. 21,90 Euro/qm und verbleibt, ähnlich wie die Düsseldorfer Spitzenmiete, auf konstantem Niveau. □

## BÜROMARKT HAMBURG

### 1. HALBJAHR 2021

#### Leichter Aufwärtstrend, aber noch Luft nach oben

Sabine Richter

**Der Hamburger Bürovermietungsmarkt zeigte sich trotz des starken Jahresauftakts im 2. Quartal relativ schwach. Umgesetzt wurden lediglich 95.000 qm, Großabschlüsse blieben aus.**

Insgesamt wurden im ersten Halbjahr 225.000 qm und damit 36% mehr als im Vorjahreszeitraum vermietet, so **Grossmann & Berger**. Ein Ergebnis, das immerhin einen allgemeinen Aufwärtstrend nach dem Corona-bedingten Umsatzeinbruch belegt. **BNP Paribas Real Estate** melden 213.000 qm, **CBRE** 206.400 qm, **Colliers** 213.000 qm, **Engel & Völkers** 228.000 qm, **JLL** 235.600 qm und **Savills** 238.300 qm Flächenumsatz.

„Nahezu alle Unternehmen beschäftigen sich derzeit mit der Frage, wie künftig gearbeitet werden soll und ob neue Arbeitsplatzmodelle am aktuellen Standort umgesetzt werden können. Somit erwarten wir, dass mit dieser Entwicklung mittelfristig auch eine erhöhte Umzugsaktivität einhergeht“, hofft **Andreas Rehberg** von G&B.

Während 2020 stark von den Auswirkungen der Corona-Krise und einer entsprechenden Zurückhaltung auf dem Büromarkt geprägt war, rücken nun wieder vermehrt Flächenveränderungen in den Fokus der Unternehmen“, meint auch **Heiko Fischer** von BNPPRE.

#### Großabschlüsse sind ausgeblieben

Großabschlüsse gab es im 2. Quartal nicht. Als ausgewählte Topabschlüsse melden G&B lediglich die beiden Verträge **e.Kundenservice Netz/EON** in der City Süd mit 8.700 qm und Hamburg Süd in der City mit 7.000 qm.

Die Leerstandsquote lag laut G&B zum Quartalsende wie im Vorquartal bei 3,8%. CBRE melden eine Quote von 2,6%, Colliers 3,4%, E&V 3,8%, JLL 3,1% und Savills 3,7%.

Das kurzfristige Flächenangebot erhöhte sich laut G&B leicht auf rund 535.000 qm. Im Vorjahresvergleich standen den Unternehmen somit rund 80.000 qm Bürofläche mehr zur Verfügung. Das Volumen an Untermietflächen verdoppelte sich nahezu von rund 27.500 qm im Vorjahresquartal auf rund 53.800 qm zum Ende des 1. Halbjahres. Für Suchkunden habe sich die Lage demnach mittlerweile entspannt. „Insbesondere bieten viele Projektentwickler derzeit attraktive Konditionen für bonitätsstarke Mieter mit längeren Vertragslaufzeiten. Dabei hat sich der Dienstleistungsgrad auf Seiten der Anbieter hinsichtlich der Kundenbetreuung noch einmal deutlich gesteigert“, erläutert **Andreas Rehberg** von G&B die Marktlage.

Demgegenüber sieht **Oliver Horstmann** von E&V in den guten und sehr guten Lagen weiterhin ein Unterangebot an attraktiven Flächen und spricht dort von einem Vermietermarkt.

Auch **Heiko Fischer** von BNPPRE meint, dass das Gros der noch freien Flächen erst ab 2023 bezugsfertig sein werde. Zu ihnen zählen beispielsweise das Deutschlandhaus in der City oder auch das Edge und die Flächen im südlichen Überseequartier in der HafenCity.

#### Mieten sind fast stabil

Das Mietniveau zeigt sich weitgehend stabil: Im Vergleich zum Vorjahresquartal erhöhte sich laut G&B die Durchschnittsmiete um 1,7% auf 17,90 Euro pro qm und Monat, während die Spitzenmiete um 1,6% auf 31,00 Euro stieg.

BNPPRE melden 18,40 und 32 Euro, CBRE 18,34 und 32,50 Euro, E&V 17,90 und 31 Euro, Colliers 17,90 und 30 Euro, JLL Spitze 31,00 Euro, Savills 15,00 und 31 Euro.

**Ausblick:** Bezüglich der weiteren Entwicklung zeigen sich die Unternehmen verhalten optimistisch. Das Flächenvolumen des Gesamtjahres dürfte das Ergebnis von 2020 deutlich übertreffen, jedoch unter dem Zehn-Jahres-Mittel (2011-2020) von 514.000 m<sup>2</sup> bleiben, meint G&B.

E&V nennt konkrete 475.000 qm, was gegenüber 2020 eine Steigerung von rund 37,7% (345.000 qm) darstellen würde. Savills hält aufgrund einer vermehrten Anzahl an Großabschlüssen ein Jahresendergebnis von 450.000 m<sup>2</sup> für wahrscheinlich.

Auch Anmietungen aufgrund von neuen Arbeitsplatzmodellen brächten neue Umzüge und damit Vermietungsaktivitäten mit sich, ergänzt Colliers. ►

Ein limitierender Faktor dürfte die geringe Pipeline fertig werdender Büroflächen darstellen. Bis Jahresende würden lediglich noch 50.200 qm fertiggestellt, von denen dem Markt mit 4.100 qm nur noch ein Bruchteil zur Verfügung steht, meint CBRE. □

## BESONDERE HERAUSFORDERUNGEN AM FINANZPLATZ FRANKFURT

### Bankenmetropole verliert Arbeitsplätze

**Neben Corona gäbe es einen weiteren, im Moment eher vergessenen Sonderfaktor im europäischen Finanzplatzgefüge, den Brexit. Darauf weist das Finanzplatz-Research der Helaba hin, das es mittlerweile seit 15 Jahren gibt. (WR)**

Das deutsche Bankenzentrum stünde mit Beschäftigungsimpulsen weiter unter Brexit-Einfluss. 2021/22 gäbe es rund 1.500 neue Jobs in Frankfurter Brexit-Banken. Dennoch werde bis Ende 2023 die Frankfurter Bankbeschäftigung um 5% bzw. 3.300 Stellen zurückgehen. Lt. Helaba Research & Advisory herrschten am Finanzplatz Frankfurt besondere Zeiten mit Herausforderungen aus andauernden Niedrigzinsen, zunehmender Digitalisierung und Corona-Pandemie. Gleichzeitig stelle der Brexit mit der unumgänglichen Umstrukturierung vieler Londoner Institute eine Chance für den hiesigen Bankensektor

#### Konzentrationsprozess der Banken auf Frankfurt

Indexiert auf Ende 2008



\* statistischer Bruch

Quellen: Bundesagentur für Arbeit, Helaba Research & Advisory

dar. Brexit-Banken hätten schon bald nach dem Referendum Frankfurt als Favorit auserkoren und verlagerten sukzessive ihre Geschäfte, konstatiert Chefvolkswirtin **Gertrud Traud**.

Mittlerweile gebe es etliche EU-Zentralen von Auslandsbanken am Main, die durch großvolumige Transfers von Vermögenswerten zunehmend Bedeutung erlangten. Nachlassende Pandemie-Beschränkungen und anhaltender EZB-Druck führten wieder zu vermehrten Personal-

aufstockungen. Traud erwartet weiterhin einen Beschäftigungsimpuls durch den Brexit für Frankfurt von insgesamt 3.500 Stellen, allein rund 1.500 neue Jobs in diesem und im nächsten Jahr. Der positive Beschäftigungseffekt dürfte jedoch nicht ausreichen, um die Konsolidierung zu kompensieren, die sich durch die Corona-Krise noch verstärkte, so Studienautorin **Ulrike Bischoff**. Die weiterhin herausfordernden Rahmenbedingungen sprächen für eine deutliche Reduktion der Bankbeschäftigung. Dabei sei noch zu berücksichtigen, dass es im Verlauf von 2020 trotz angekündigter Sparprogramme mehrerer Institute noch zu einem überraschenden Anstieg der Frankfurter Bankbeschäftigung gekommen sei. Für Ende 2023 erwartet Bischoff in den Frankfurter Banken etwa 62.200 Mitarbeiter. Das seien 3.300 bzw. 5% weniger als bei dem letzten verfügbaren Datenstand von Herbst 2020. □

## BALDIGE ERHOLUNG DES NORDISCHEN HOTELMARKTES ERWARTET

### Untersuchung der skandinavischen Hauptstädte

**Christie & Co hat die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie hinsichtlich des nordischen Hotelmarkts 2020 untersucht. Besonderes Augenmerk lag dabei auf den Hauptstädten Kopenhagen, Helsinki, Oslo und Stockholm. (MG)**

Im vergangenen Jahr sank der RevPAR in Oslo sowie Stockholm um 69%, in Helsinki um 73% und in Kopenhagen um 77%. Aufgrund der stärkeren lokalen Nachfrage in Oslo und Stockholm verzeichneten diese Städte einen geringeren Rückgang als die beiden anderen Hauptstädte. Primärer Faktor dafür war jedoch in allen Fällen die geringe Auslastung. Die Belegung sank in den vier Hauptstädten um durchschnittlich 65%, während die ADR nur um 21% gegenüber dem Vorjahr zurückging. Während der RevPAR-Rückgang für die vier nordischen Hauptstädte beispiellos ist, beobachteten andere europäische Hauptstädte einen Rückgang in ähnlicher Größenordnung.

Vor der Covid-19-Pandemie erlebten alle vier Märkte einen Aufwind. Zwischen 2015 und 2019 stieg die Zahl der jährlich gebuchten Hotelübernachtungen um durchschnittlich 7% in Helsinki, 5% in Kopenhagen und Oslo sowie 4% in Stockholm. Während in Stockholm und Oslo das beachtliche Nachfragewachstum durch den Anstieg des Hotelangebots ausgeglichen wurde, übertraf in Helsinki und Kopenhagen das Nachfragewachstum das Angebotswachstum. Daher verzeichneten Helsinki und Kopenhagen im Jahresdurchschnitt einen RevPAR-Anstieg von 6,4% bzw. 3,7%. ►

Es ist zu erwarten, dass sich der Inlandstourismus am schnellsten erholt und bereits im Jahr 2022 wieder Post-Covid-Niveau erreicht. Die Mehrheit der Inlandstouristen reisen mit dem Auto. Die Verbindungen des öffentlichen Nahverkehrs (Straße, Schiene und Luft) waren von den Reiseauswirkungen weniger betroffen als Fernreisen.

„Alle vier Märkte verzeichneten vor der Pandemie ein stetiges Nachfragewachstum und werden dies wahrscheinlich auch nach der Pandemie tun. Da zudem ein erheblicher Anteil der Nachfrage aus dem Inland, dem inter-nordischen und dem nahen europäischen Markt stammt, sind die Nordischen Staaten in einer gesunden Position, damit sich die Hotelmarkt-KPIs wieder erholen, sobald die Pandemie besser unter Kontrolle ist. Darüber hinaus gehörten die Volkswirtschaften der nordischen Länder vor der Pandemie zu den ausgeglichtesten weltweit und werden auch danach sehr gut positioniert sein. Aufgrund ihrer relativ geringen Abhängigkeit vom Tourismussektor wurden die Volkswirtschaften weniger stark von den Auswirkungen der Pandemie beeinträchtigt“, schließt **Kimmo Virtanen**, Direktor – Skandinavien, Russland und die baltischen Staaten bei **Christie & Co.** □

## KEINE BELEBUNG FÜR INVESTITIONEN IN HOTELS IN NAHER SICHT Investitionshemmnisse bremsen Investoren aus

Das erste Halbjahr 2021 war laut einer aktuellen Analyse von **mrp hotels** mit nur 2 großvolumigen Transaktionen im Hotelbereich im DACH-Raum ein äußerst ruhiges: Nennenswert waren nur der Verkauf des Stuttgarter „Turm am Mailänder Platz“, das von **Adina Hotels** und **Premier Inn** betrieben wird für rund € 137 Mio. Euro und der **DIC Asset AG** Verkauf der Frankfurter „Villa Kennedy“ an **CONREN Land**. (CW)

Aktuell bleibe die Qualität der Betreiber schwer zu beurteilen. Flexibilität der Immobilie werde ein ausschlaggebendes Kriterium. Umnutzungsmöglichkeit im Falle eines Exits würden immer häufiger diskutiert. Schlanke Mitarbeiter- und Kostenstruktur, erhöhte Digitalisierung, mobile Raumkonzepte, hybride, risikoteilende Vertragsstrukturen und Hotelkonzepte für Tourismus und Business würden immer häufiger in die Vertragsverhandlungen einbezogen. Die Betreiber wollen das aus den klassischen Fixpachtverträge resultierende Risiko nicht mehr allein tragen. Die neuen Managementverträge, die eine Umverteilung der Betriebsrisiken zwischen Eigentümer und Betreiber vorsehen, entsprächen eher der Risikobewertung von Private Equity Fonds als jener der relativ starren struktu-

rellen Vorgaben institutioneller Investoren. Probleme bereiten die Finanzierungen. Die schwierige Einschätzung der Recovery Periode sowie die nicht vorhandenen eingeschränkten Bewertungskriterien der Werthaltigkeit von Pachtverträgen machten es lt. **mrp Partner Martin Schaffer** den Banken häufig unmöglich, Projekte zu finanzieren.

Hinsichtlich der Tourismus-Entwicklung des Sommers ist Schaffer optimistisch. Die Hälfte der Befragten hätten Pläne für den Sommerurlaub 2021. August werde der stärkste Reisemonat. Schulferien und späte Zweitimpfungstermine führten zur Verschiebung. Die europäischen Urlaubsdestinationen litten trotz ausgeklügelter Sicherheitskonzepte unter Verunsicherung. Die Mehrheit der deutschen Urlauber entscheide sich für deutsche Destinationen. Nord- und Ostseeküste lägen weit vorn. Nur rund ein Drittel will ins europäische Ausland. Fernreisen blieben out. Die Buchungsraten nähern sich beispielsweise an der Ostsee für Juli und August der 80%-Marke. Erst ab September sähe es hier deutlich entspannter aus. □

## MENORCA NEUER HAFEN FÜR IMMOBILIENKÄUFER UND KAPITALANLEGER Aufstrebender Wohn- und Investitionsstandort

**Menorca, die kleine und schöne Schwester Mallorca's, gilt aufgrund ihrer unberührten Natur, malerischen Buchten und privaten Stränden als Anziehungspunkt für Kunden auf der Suche nach einem idyllischen Rückzugsort am Mittelmeer. (MG)**

„Wohnimmobilien auf Menorca bieten ein besonders vielversprechendes Wertentwicklungspotenzial, da das Preisniveau im Vergleich zu anderen Destinationen noch moderat ist“, sagt wenig verwunderlich **Gary Hobson**, Geschäftsführer von **Engel & Völkers** auf Menorca. 2020 ist die Anzahl der digitalen Immobilienanfragen um 30% gegenüber dem Vorjahreszeitraum gestiegen.

Während der Pandemie habe sich besonders die Nachfrage im Premiumsegment erhöht. Der dort von **Engel & Völkers** im Durchschnitt erzielte Verkaufspreis für Wohnimmobilien ist 2020 auf über 1 Mio. Euro angestiegen (2019: 890.000 Euro). Auf der Insel dominieren französische Käufer den Markt (50%). Sie interessieren sich vornehmlich für Immobilien zum Restaurieren. Kunden aus Spanien (34%) bilden die zweitgrößte Käufergruppe, gefolgt von Kunden aus Österreich (8%) und Italien (8%). Villen und Penthäuser mit Meerblick und großen Gärten sowie einem Pool sind stark nachgefragt. ►



Es Mercadal und Fornells, im Zentrum der Insel, gehören zu den teuersten Adressen. Historische Landgüter im typisch menorquinischen Stil mit viel Land erreichten 2020 Durchschnittspreise von 2,5 Mio. Euro. Villen in sehr guter Lage von Cala Galdana, Son Bou, Santo Tomás, Arenal d'en Castell und Addaia wechselten für einen Durchschnittspreis von 1 Mio. Euro den Besitzer.

Die Inselhauptstadt Mahón macht 27% des gesamten Wohnimmobilienmarkts von Menorca aus. Apartments in erster Meereslinie kosteten 2020 im Durchschnitt 400.000 Euro. Stadthäuser erreichten Durchschnittspreise von 550.000 Euro. Im Osten gehört die malerische Hafenstadt Es Castell mit Spitzenlagen in Sant Lluís und Alcaufar zu den begehrtesten Hotspots. 2020 lag der Durch-



Luxuriöse Designer Villa in erster Meereslinie in Binidali;  
Quelle: E&V Mahón

schnittspreis für Strandvillen bei 1,25 Mio. Euro. Mit 500.000 Euro wurden in der Gegend von Biniancolla im Südosten inselweit die höchsten Durchschnittspreise für Apartments erzielt.

Die Gemeinde Ciutadella im Westen macht 37% des Wohnimmobilienmarkts aus. Der Durchschnittspreis für Apartments 2020 lag bei 300.000 Euro. In den beliebten Küstenlagen rund um Son Xoriguer und Cala Morell erzielten Villen 2020 Durchschnittspreise von 1,35 Mio. Euro. Landhäuser erreichten hier Durchschnittspreise von 1,65 Mio. Euro.

**Ausblick:** Die gute Erreichbarkeit mit kurzen Flugzeiten und das authentische Inselleben haben Menorca seit jeher zu einem Geheimtipp im Mittelmeer gemacht. Der zunehmend starke Fokus auf den Qualitätstourismus macht sich beispielsweise in der Eröffnung des exquisiten Boutique-Hotels „Cristine Bedfor“ bemerkbar. Die renommierte Internationale Kunstgalerie **Hauser Wirth Menorca** wird im Sommer 2021 auf der ikonischen Isla del Rey in Mahón eröffnen. Zudem wurde die Insel aufgrund ihres exzellenten kulinarischen Angebots und dem Fokus auf regionale Erzeugnisse zur „Europäischen Gastronomieregion 2022“ gekürt. □

## GRÜNE STADT TROTZ BAUBOOM?

Sabine Richter

**In Hamburg wurde das „Bündnis für das Wohnen“ und der „Vertrag für Hamburgs Stadtgrün“ unterzeichnet.**

In Hamburg hat der Senat, ironischerweise auf derselben Sitzung am 22. Juni, zwei Verträge geschlossen, die sich, konsequent umgesetzt, widersprechen dürften.

Unterzeichnet wurden die Neuauflage des „Bündnis für das Wohnen“ mit weiterhin ambitionierten Wohnungsbauzielen und zugleich der „Vertrag für Hamburgs Stadtgrün“, mit dem sich der Senat zusammen mit Behörden, Bezirken und öffentlichen Unternehmen zu einem umfassenden Schutz seiner Grünflächen verpflichtet. Das Bündnis für das Wohnen, 2011 geschlossen und 2016 verlängert, legt fest, dass auch für die bis 2025 laufende Legislaturperiode jedes Jahr 10.000 Wohneinheiten genehmigt werden.

Das Bündnis gilt bundesweit als Erfolgsmodell. Im Durchschnitt der vergangenen fünf Jahre wurden knapp 9000 Wohnungen fertiggestellt, so eine Statistik von Colliers International. Auch das Ziel, den Preisauftrieb zu begrenzen wurde erreicht: Nach Berechnungen von **Colliers** war Hamburg 2012 noch zweit teuerster Standort nach München. 2020 gehörte die Stadt bei der Durchschnittsmiete zu den eher günstigeren Metropolen.

Hauptstreitpunkte bei den zähen, neunmonatigen Verhandlungen über die Verlängerung waren die Rolle der Bezirke, das Erbbaurecht, das die Stadt für die Vergabe der Grundstücke als Modell festsetzen wollte sowie der Anteil an Sozialwohnungen. Festgelegt wurde nun, dass die im Senat angesiedelte Wohnungsbaukoordinatorin künftig jedes Bauvorhaben ab 30 Wohnungen zur Überwachung und Begleitung vorgelegt bekommt. Gibt es Schwierigkeiten im Verfahren, soll sie schlichtend und beschleunigend eingreifen. Das soll die von der Wohnungswirtschaft beklagten Sonderwünsche der Bezirke unterbinden.

Die Wohnungswirtschaft wird mit den ausgehandelten Kompromissen leben können. Bei der Zahl der Sozialwohnungen wurde die Quote nur leicht von 33,3 auf 35% erhöht. Auch mit den neuen Regeln zur Grundstücksvergabe zeigte sich die Wohnungswirtschaft zufrieden. Das Bündnis lässt Spielraum, weil es nur „deutlich mehr“ Vergaben per Erbbaurecht verlangt, den Verkauf städtischer Flächen also nicht wirklich einschränkt. Die Laufzeiten für das Erbbaurecht wurden gegenüber dem früheren Verhandlungsstand verlängert auf 100 Jahre plus Option. Außerdem sollen Anschlussregelungen für die auslaufenden Verträge aus den 1920er und 1930er Jahren einvernehmlich getroffen werden. ►

Zu den größten Hindernissen für das Bauen gehört der enge Grundstücksmarkt. Es liegt auf der Hand, dass angesichts der seit Jahren hohen Bautätigkeit Grundstücke immer knapper werden und die einfach zu bebauenden Grundstücke auf dem Stadtgebiet zur Neige gehen. Übrig bleiben strittige Areale oder solche mit schwierigen Bedingungen wie hohem Grundwasserspiegel, problematischer Zuwegung oder mit schwierigen baurechtlichen Bedingungen. Und fast jedes innerstädtische Projekt sieht sich massiven Bürgerprotesten gegenüber.

Der Bürgermeister sieht hier aber kein Hindernis für das Erreichen der Wohnungsbauziele. **Tschentscher** setzt auf das Baulandmobilisierungsgesetz, das die Rekrutierung von brachliegenden Grundstücken ermöglicht und Vorkaufsrechte der Kommunen stärkt. Außerdem werde die Senatskommission zukunftsbezogen arbeiten, Blockaden lösen und die Bebauungspläne im Blick behalten.

**BFW-Landeschef Sönke Struck** sagte, Hamburg müsse sich damit anfreunden, ein oder zwei Geschosse höher zu bauen und betonte auch, dass Genehmigungsverfahren beschleunigt werden müssten. Bei der Planrechtschaffung gibt es tatsächlich Verbesserungsbedarf. Bebauungspläne sind vielfach veraltet, es gibt administrative Verzögerungen durch Personalmangel in den Stadtplanungsabteilungen und Bauämtern.

### **Wohnungsbau und Grün erhalten – eine Quadratur des Kreises?**

Ungeachtet der Wohnungsbauziele soll der ebenfalls geschlossene „Vertrag für Hamburgs Stadtgrün“ sicherstellen, dass die Stadt nicht zulasten des Grüns wächst, wie Umweltsenator **Jens Kerstan**, Grüne, betonte.

Erstritten hat die deutschlandweit einmalige Bestandsgarantie der **Naturschutzbund Deutschland (Nabu)** mit seiner Volksinitiative „Hamburgs Grün erhalten“. Binnen weniger Monate hatten die Naturschützer über 23.000 Unterschriften gesammelt. Offensichtlich hat der Nabu den Nerv vieler Hamburger getroffen, die immer lauter dagegen protestieren, dass ihr Grün in Betongold verwandelt wird. Nachdem sie sich mit der rot-grünen Rathaus-Mehrheit auf einen Kompromiss verständigt hatte, hatte die Volksinitiative 2019 ihre Forderungen zurückgezogen. Die Bürgerschaft beschloss einen 20-Punkte-Katalog zum Grünerhalt.

Dem nun geschlossenen Vertrag zufolge wird nach Angaben der Umweltbehörde nun sichergestellt, dass künftig mindestens 10% der Landesfläche unter Naturschutz stehen und der schutzbedürftige Anteil der Landschaftsschutzgebiete sowie des Biotopverbunds bei 18,9% beziehungsweise 23,2% der Landesfläche bleibt.

Umweltsenator Kerstan sprach von einem respektablen Versprechen: „Wenn man das grob zusammenfasst, dann gehen wir in Richtung 40% der Landesfläche, wo der Senat garantiert, dass das nicht bebaut wird, sondern grün bleibt“. Das gebe es bislang in keiner anderen Großstadt in Deutschland.

Zudem werde der Schutz des Grünen Netzes mit seinen zwölf Landschaftsachsen, zwei Grünen Ringen, gesamtstädtisch bedeutsamen Grünverbindungen und öffentliche Grün- und Erholungsanlagen umgesetzt. Wie also sollen Wohnungsbau und Grünschutz zusammen realisiert werden, und das in einem Stadtstaat wie Hamburg? **Christiane Blömeke**, Landesvorsitzende des **BUND Hamburg** nannte das bisherige Bündnis „ein Bündnis für die Bauwut“ und warnt vor weiterer Umweltzerstörung.

„Potentiale für den Wohnungsbau gibt es genug“, meint dagegen Hamburgs Nabu-Vorsitzender **Malte Siegert**. Die Stadt müsse sie nur heben. Große Reserven lägen etwa entlang der Magistralen. Nach Ansicht von Fachplanern hätten diese Hauptverkehrsachsen Potenziale für mehr als 120.000 neue Wohnungen. Und auch auf dem Gebiet des Hamburger Hafens, dessen Wachstumsperspektiven endlich seien, dürften künftig große Flächen für den Wohnungsbau frei werden, so Siegert.

Laut Umweltbehörde werden bestehende Baurechte durch den Vertrag nicht tangiert. Sollten Flächen im Grünen Netz dennoch bebaut werden, müsste Hamburg den Grünverlust an anderer Stelle durch Flächenkauf kompensieren. Dafür stehen pro Jahr 8 Mio. Euro zur Verfügung.

### **Naturschützer sind mit dem Ergebnis zufrieden**

„Obwohl einige Ergebnisse hinter dem zurückbleiben, was wir mit der Bürgerschaft beschlossen hatten, sind wir insgesamt zufrieden mit dem Vertrag. Das ist eine echte Chance für eine dauerhafte Stärkung von Natur und Artenschutz im urbanen Raum“, so Malte Siegert.

Das Personal in der Verwaltung sei mit jetzt 60 Stellen erheblich aufgestockt worden, die finanzielle Mittel für praktischen Naturschutz seien auf 5 Mio. Euro pro Jahr verzehnfacht worden. Es gebe mehr Monitoring und Kontrollen in der Umsetzung, mehr Aufmerksamkeit für Stadtgrün, Stadtklima und Lebensqualität in Politik, Verwaltung und Gesellschaft, fasst der Nabu-Chef zusammen.

Der Linken-Umweltexperte in der **Hamburgischen Bürgerschaft**, **Stephan Jersch**, sieht das kritischer und nannte den Vertrag einen Sieg des Konjunktivs und der Ausnahmeregelungen. „Weder bekennt sich der Senat

zu einem Stopp weiterer Versiegelungen, noch ist er in der Lage zu definieren, welche Ausnahmen er bei Versiegelungen zulassen wird“. Es sei zu befürchten, dass sich der Flächenhunger des Senats nun ungehemmt außerhalb des zweiten Grünen Rings austoben werde.

Der Chef des **Hamburger Mietervereins, Siegmund Chychla**, fürchtet steigende Wohnungsentpässe: „Der Preis ist hoch, jetzt wird es drauf ankommen, wie die Realität aussieht, etwa ob eine geschickte Nachverdichtung gelingt“. Jeder Neubau werde nun noch schwieriger durchzusetzen sein als bisher schon“.

Ähnlich äußert sich die Wohnungswirtschaft: „Bezahlbares Wohnen und Klimaschutz müssen zwei gleichberechtigte Ziele von Politik sein“, sagt **Andreas Breitner**, Direktor des **Verband norddeutscher Wohnungsunternehmen**. Vereinbarungen, die einseitig zu Lasten des Baus bezahlbarer Wohnungen und der Stadtentwicklung gehen, lehne man aber ab. „Wenn dringend benötigter Neubau behindert wird, führt das am Ende zu höheren Mieten. Das bedeutet auch, dass die Stadt nicht umhinkommt, in angrenzenden Peripherien zu wachsen“. Nur mit Verdichtung allein sei das Wachstum der Stadt nicht zu schaffen.

## COWORKING IM GUTSHAUS

### Wie Dörfer smart werden

Anja Steinbuch

**Coworking Spaces sind aus den Metropolen nicht mehr wegzudenken. Doch auch jenseits der urbanen Ballungsräume entwickelt sich der Trend, mobil und doch in einer Bürogemeinschaft zu arbeiten. Coworking auf dem Land bringt viele Vorteile mit sich: Ruhe und die Nähe zur Natur betonen den Erholungswert für ländliche Gemeinschaftsbüros. Und: Bewohner von ländlichen Gegenden sparen sich aufwendiges Pendeln in die Stadt. Stichwort: Dezentralisierung. Gleichzeitig wird der strukturschwache, ländliche Raum belebt.**

Für die Studie „Coworking im ländlichen Raum“ der **Bertelsmann Stiftung** haben die Genossenschaft „**CoworkLand**“ und das Netzwerk „**Zukunftsorte**“ Nutzer und Gründer von Coworking-Orten bundesweit befragt. Ergebnis: Es gibt viele verschiedene Geschäftsmodelle. Coworking-Einrichtungen auf dem Land finden sich beispielsweise an beliebten Pendlerwegen, auf abgelegenen Landgütern, in leerstehenden Ladenlokalen in der Kleinstadt, inmitten beliebter Urlaubsregionen oder auf einem Bauernhof am Dorfrand. Als „Pendlerhäfen“ werden Coworking Spaces bezeichnet, die entlang frequenterer

Verkehrsstrecken liegen – wie etwa das „Ammersee Denkerhaus“ in Dießen bei München. Sogenannte „Retreats“ bieten zusätzlich zum Cowork-Arbeitsplatz auch einen Hotelbetrieb an. „Bottom Hubs“ sind eher kleine Coworking-Spaces mit wenig Fluktuation, die wie Bürogemeinschaften funktionieren.

**Smart Dörf:** In Mecklenburg Vorpommern treibt die Initiative „Smart Dörf“ die Entwicklung voran. Ziel ist eine Perlenkette der Coworking Spaces im ländlichen Raum Mecklenburg-Vorpommerns. Gemeinsam werden ehemalige Dorfzentren, wie zum Beispiel Gutshäuser, wiederbelebt und als Kreativplätze, Arbeitsorte, Erholungsräume und Freiräume gestaltet und genutzt.

### Zwei Beispiele

Ein Beispiel ist das ehemalige Rittergut Damerow. Es liegt an der Autobahnabfahrt Pasewalk-Süd nur 120 Kilometer von Berlin entfernt. Mit der Bahn ist das Gelände für Kreative direkt über den Bahnhof Pasewalk zu erreichen. Die dynamische Besitzerin **Felicitas Göbbers**, kümmert sich um den Familienbesitz, den ihre Eltern in einem ruinösen Zustand zurückgekauft hatten. „Wir haben hier viel Platz für kreative Ideen, ein Fotostudio ist bereits im ehemaligen Stallgebäude eingerichtet. Ein historisches Speicher-Gebäude wartet noch auf die Erschließung“, erzählt Göbbers. Vom Gutshaus sind nur noch Mauerteile übrig, dafür wird das ehemalige Waschhaus an Feriengäste vermietet und im Verwalterhaus und großzügigem Garten können



Auch im noch leerstehenden Speicher in Damerow schlummert Coworking Potenzial

Events und Meetings abgehalten werden. Neu ist im Café ein komplett eingerichteter Working Space: hier kann tagsüber alleine oder in Teams gearbeitet werden. Das Café liegt direkt am Dorfteich und hat an Wochenenden geöffnet.

Ein weiteres Beispiel liegt zwischen Plau am See und Schwerin: Das Gutshaus Zahren in der Gemeinde Gallin-Kuppentin. Im Vordergrund stehen hier Workation, Retreats und Strategietreffen. Der Bau ist eher traditionell

und historisch eingerichtet. „Wir sind bewusst kein hotelartiger Betrieb, sondern das Haus ist wie ein privat genutztes Gutshaus konzipiert mit Gesellschaftsräumen wie Gutshausküche, Halle, Esszimmer, Bibliothek, Herrenzimmer und Saal und dazu vier unterschiedlich große Wohnungen als Rückzugsort“, erklärt **Markus von Fuchs**. Er hat gemeinsam mit seiner Frau **Anne-Laure** das Gutshaus nachhaltig und denkmalgerecht saniert. Zudem startet das Paar gerade mit dem Ausbau des ehemaligen Pferdestalls unter dem Arbeitstitel „Outpost“. Dort entsteht im Erdgeschoss ein großer loftähnlicher Teamspace zum digitalen Arbeiten und im Obergeschoss sind zwölf Zimmer zum Übernachten mit Badezimmern vorgesehen. Der Outpost wird voraussichtlich Ende des Jahres 2021 abgeschlossen sein. Daneben wird noch das ehemalige „Milchenhaus“ saniert, das ebenfalls in das Nutzungskonzept als ein eigener Baustein eingefügt wird.

**Arbeit statt Urlaub:** Anders als viele andere Projekte, bei denen die touristische Nutzung im Vordergrund steht, wurde das Projekt Gutshaus Zahren eher für eine Nutzung im Arbeitskontext gesehen. „Wir denken, dass die ländli-

chen Regionen nicht alleine durch Tourismus, Landwirtschaft und Wochenendhäuser überleben können, sondern wir wollen dazu beitragen, Unternehmen und Arbeitskräfte wieder anzusiedeln“, so Markus von Fuchs. So könnten temporär ganze Teams von großen Unternehmen oder Start-ups auf dem Land projektbezogen arbeiten.

**Korallenriff-Effekt:** Laut Bertelsmann-Studie sollten sich Projekte wie Zahren und Damerow gemeinsam mit der Initiative Smart Dörf zu überregionalen Netzwerken und Vermarktungsverbänden zusammenschließen, um die Sichtbarkeit zu erhöhen. Hier sei eine auf den Aufbau von Netzwerken ausgerichtete Regelförderung des Bundes wünschenswert. In der Studie wird die soziale Bedeutung von Coworking auf dem Dorf betont: Coworking, Kita und Dorfläden können so künftig das neue Dorfczentrum bilden. Beschrieben wird der Korallenriff-Effekt: Coworking ist dabei eine Basiskultur, die Raum bietet für anderes, spezialisiertes Leben. So entstehen neben den modernen Großraumbüros durch Einkaufsläden, Cafés und offene Werkstätten lebendige Ortszentren, von denen alle Bewohner profitieren. □

**Keine Umwege.**

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

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

## Impressum

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

### Chefredaktion:

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;  
Prof. Dr. Karl-Georg Loritz,  
Geisenfeld

### 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:

Aberdeen Standard Investments (12), ABG Real Estate (26), ADI (5), Adina Hotels (32), Aengevelt (17,28,29), AEW (26), Anteon (28,29), Aurelis Real Estate (17), Avention Companies (28), Avison Young (14), Beko Grundig Deutschland (14), Bertelsmann Stiftung (35,36), BFW (34), Bima (29), BNPPRE (4,8,10,12,19,26,27,28,30), Brand Berger (19), Bund Hamburg (34), Bundesbank (11,12), Büschl Unternehmensgruppe (26), Butlers (12), BV& (28), Careciano (12), Catella Project Management (25), Catella Real Estate (8,19), Catella Research (15), CBRE (7,8,11,12,13,25,26,27,28,30,31), Christie & Co (31,32), Chritto Brand Spaces (17), Colliers (4,7,8,14,17,25,26,30,33), Conren Land (32), CoworkLand (35), Cushman & Wakefield (7,8,12,25,26), derigo (28), Deutsche Agentur für Politikberatung (5), Deutsche Bahn (26), Deutsche Bank Bauspar (20), Deutsche Glasfaser Holding (29), Deutsche Wohnen (10), DIC Asset (24,32), DKB Service (27), DLA Piper Spain (14), Dr. Lübke & Kelber (5), Duisburger Hafen (23), E&G Real Estate (26), e.Kundenservice Netz/EON (30), EBZ Business School (13), Edeka (23), EKE Group (17), Empira (4), Engel & Völkers (27,30,32,33), Esteve (14), Fahrländer Partner (6,22,23), Fondsbörse Deutschland (13), Garbe Industrial Real Estate (7), Gecci (9), Glenveagh Properties (12), Glock, Liphart, Probst & Partner (19), GPP (4), Grossmann & Berger (30), Hamburger Mieterverein (35), Hamburgische Bürgerschaft (34), Helaba (31), Hill International (14), Hugendubel (12), HypZert (20), Iberdrola Immobiliaria (14), Immac group (12), immobilien intern (24), imovo (29), Interhyp (5), Isaria Projektentwicklung (26), IW Köln (16,17), JLL (4,5,6,7,8,10,12,20,30), k-mi (15), Kantar (17), KGAL (14), KHR (26), Kingstone Living (8), Kolb digital (19), LaSalle Investment Management (14), LIP Invest (8), LMAR Logistik (17), logport ruhr (23), Lundgrens (26), Mayer Brown (12), Mitsubishi (28), Mount Real Estate (8), mrp hotels (32), Nabu (34), Nai apollo (8), Nestlé (25), NH Group (14), Nomos (14), Officepark Hannover 8 (14), Osram (26), Palm Capital (26), Patrizia (26), Premier Inn (12,32), Principal Real Estate (8), Project Gruppe (11,14,15), Quadoro (17), RAG Montan Immobilien (23), Real I.S. (16,17), Realogis (17), RICS (5), Ruhr Real (17), Savills (4,7,8,30), Siemens (25), SOS Kinderdorf (17), Strabag Real Estate (14), Summit (8), The Grounds Real Estate Development (8), Tristan (8), TwainTowers (8), Union Investment (5,12), Values Real Estate (12), vdp (20,21), Verband norddeutscher Wohnungsunternehmen (35), Vonovia (10), Wacker Chemie (26), WTS (19), Youmex (18), Zentrale Polizeidirektion Niedersachsen (14), ZIA (5,19,20), ZIA Akademie (8), Zukunftsorte (35).

Aengevelt, Wulff (17); Beermann, Prof. Dr., Johannes (12); Betz, Sebastian (8); Beyerle, Thomas (15); Bischoff, Ulrike (31); Blömeke, Christiane (34); Breitner, Andreas (35); Brinkmann, Matthias (19); Chychla, Siegmund (35); Dohrwardt, Jan (28); Eckert, Jan (7,10); Fahrländer, Dr., Stephan (22,23); Fillibeck, Henrik (5); Fischer, Heiko (30); Göbbers, Felicitas (35); Grall, Christian (14); Hahn, Morten (5); Hobson, Gary (32); Hollung, Bodo (8); Horstmann, Oliver (30); Jensch, Sun (5); Jersch, Stephan (34); Kerstan, Jens (34); Klein, Fabian (11); Koepke, Rainer (13); Kortmann, Konstantin (5); Lapschies, Larissa (5); Leimbach, Stephan (4); Lichner, André (8); Lindner, Christian (20); Mattner, Andreas (20); Muno, Paul H. (8); Nolte, Pierre (25); Oberst, Christian (16,17); Özkan, Aygül (8); Piekarski, Heiko (28); Plaggemars, Hansjörg (8); Rehberg, Andreas (30); Riegel, Alexander (25); Russwurm, Siegfried (20); Sahling, Marc (5); Schaack, Steffen (5); Schaffer, Martin (32); Scheunemann, Helge (10); Schomberg, Bärbel (8); Schranz, Daniel (23); Siegert, Malte (34); Stobbe, Jörn (5); Struck, Sönke (34); Tolckmitt, Jens (21); Traud, Gertrud (31); Tschammler, Timo (8); Ulbrich, Christian (20); Virtanen, Kimmo (32); Voigtländer, Michael (16,17); von Fuchs, Anne-Laure (36); von Fuchs, Markus (36).