DER IMMOBILIEN Brief

FAKTEN ▪ MEINUNGEN ▪ TENDENZEN

NR. 520 | 07. KW I 18.02.2022 I ISSN 1860-6369 I kostenlos per E-Mail

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich habe mein iPad vom Küchentisch geworfen. Meine kleine Tochter war vom Studium zu Hause. Das brachte meine morgendliche Pack-Routine durcheinander. Kinder sind teuer. Normalerweise wäre das ein glücklicher Anlass, nach fast drei Jahren einfach ein Neues zu kaufen. Interessant ist aber, ich war ein wenig traurig. Und das über den Verlust eines millionenfach verkauften Technik-Dings. Es kann noch nicht einmal am Marketing liegen. Ich brauche nichts von dem, was Apple bewirbt. Ich betrete seit Corona keinen Apple-Laden mehr. Das Problem ist, mein iPad ist kein „Device". Mein iPad und mein iPhone sind meine Begleiter, die täglich Lebensabschnitte definieren. Wenn ich mein iPad in die Hand nehme, beginnt das Privatleben. Mein iPhone ist mein Überall-Büro bzw. Überall-Zuhause. Ich habe „mein" iPad repariert. **Was hat das mit der Immobilie zu tun?** Ganz einfach, wir müssen daraus lernen. Die Immobilie muss Bindungen schaffen.

Austauschbare Flächen werden im New Work-C2C-Wettbewerb zu „Stranded Assets", dem Schlagwort für die neuen Leerstandserwartungen der Branche. **Hans Kollhoff** schrieb vor einigen Tagen in der WELT über grünes Bauen als „Architektur-Schrott"-Gefahr. EU-Gütesiegel und C2C begünstigten die Lebenszyklusverkürzung von der Wiege bis zum Wertstoff-Schreddern. Für mich war Architektur immer „Höflichkeit gegenüber unseren Enkeln". Hotels und Landmark-Büros sind für mich „Paläste des Bürgertums". In den Förder-AfA-Zeiten monierte ich die Repräsentationsbauten, die die Linien der benachbarten AOK aufnahmen. Gehen Sie doch heute einmal durch Nachwende-Berlin. Ich weiß nicht, was richtig ist. **Vielleicht macht es mehr Klima-Sinn, Immobilien als eine Art „Zahnbürste in Slow Motion" zu sehen** - weg damit, wenn Patina kommt.

Ein geändertes Bewusstsein machte auch **Quo Vadis** 2022 von **Heuer Dialog** diese Woche deutlich. Die Herausforderungen der Immobilienwirtschaft werden in der Zukunft durch „4 D's" **Demographie, Digitalisierung, Dekarbonisierung und Deglobalisierung** bestimmt, machte Lindner-Berater **Lars P. Feld** deutlich. Mangels Zeit und Platz für eine tiefgreifende Analyse des an die neue Bauministerin überreichten Frühjahrsgutachtens, dessen Zusammenfassung eher Mainstream-Konsens-Know how spiegelt, habe ich Ihnen ab Seite 3 in der Art eines erweiterten Editorials meine persönlichen, sicherlich nicht immer konformen Eindrücke geschildert. Übrigens, neue Ministerien werden immer dann prozyklisch geschaffen oder abgeschafft, wenn zyklisch das Gegenteil an der Reihe wäre. Mein Quo Vadis Besuch machte wieder einmal deutlich, dass, **aus volkswirtschaftlich, zyklischer Sicht der langen Zeitreihen nach 17 Jahren Aufschwung ein großer Teil der erfahrenen Immobilienmanager „Anfänger" sind.** Warum irrten sich diesmal alle Prognostiker? (ab S. 3) Könnte das Klima das Ende der privaten Wohnimmobilien-Kapitalanlage einläuten, wenn noch nicht einmal **Rolf Buch** weiß, wie kleine Vermieter die Klima-Herausforderungen meistern sollen? (Seite 5) **Empirica** warnt vor einem Exodus der Familien, die scharenweise die Städte verließen und falschem Neubau kleiner Einheiten. 400.000 Wohnungen sind Illusion. Was wird aus dem Metropolen-Zuzugs-Megatrend?

Mir fielen ein alter Vortrag aus 2005 und Unterlagen einer Urbanicom-Tagung aus 2010 in die Hände. 2005 stand da vor der größten Transformation der Immobilienwirtschaft. Alle Investoren, Kommunen, Unternehmen und Kapitalsammelstellen hätten sich mangels Rechenbarkeit, wegen Wertverfall und vor Demographie-Hintergrund von ihren Wohnimmobilien getrennt. Das schaffe riesige Herausforderungen im Bestandserhalt. 2010, vor weniger als 12 Jahren sahen die Branchenauguren zurückgebaute Seestern-Städte mit grünen Schneisen. Ich fasste die Stadtentwicklungsfachleute-Tagung damals (Nr. 221 v. 18.6.2010) zusammen. **Es sei eindeutig, Bevölkerung und Städte schrumpften überall und langfristig (vgl. O-Ton Seite 6).** Sie glauben gar nicht, welche Branchenmatadore mir noch vor gut 10 Jahren geraten haben, mich von meinem Immobilienschrott mit hohen Verlusten zu trennen. Das werde niemals wieder etwas. Ich habe es einfach mit gesundem Menschenverstand ausgesessen und Ihnen die Renaissance der Wohnimmobilien im tiefen Tal der Jahrtausendwende und speziell nach der Finanzkrise 2008/2009 prophezeit. **Seien Sie mir bitte nicht böse, wenn mir das dämliche Megatrend-Gewäsch heutiger Immobilien-Visionäre auf den Geist geht.** Ich weiß nicht, was die Zukunft bringt. Persönlich lebenszyklisch verkaufe ich im Moment lieber und verknalle das Geld. **Eine Investition, bei der abzusehen ist, dass die nicht umlagefähigen Kosten aus Instandhaltung, CO2, Steuern und Management anhaltend stärker steigen als der Mietertrag, macht logische Probleme.** Das gilt auch für die Annahme weiter steigender, bereits heute unwirklicher Multiplikatoren im Umfeld einer Zinswende.

Welche Herausforderung bzw. Realitätsnähe die Klimaziele wirklich darstellen, hat Journalisten-Urgestein **Bernhard Bomke** für uns einmal freundschaftlich überschlagen. Da geht es nämlich nicht um ein paar gestoppte und jetzt wieder bewilligte Milliarden, sondern um ein paar Billiönchen, wobei es in der Überschlagrechnung wirklich nicht auf 1 oder 3 Billionen mehr oder weniger ankommt. Mit der Gefährdung von Lebenswerken und Vorsorgezukunft geht um einen gesellschaftlich gefährlichen Prozess. Wenn die 24.000 noch offenen KfW-Anträge den Staat laut Klima-Robbi 5 Mrd. Euro incl. Darlehen kosten werden, dann brauchen 24 Mio. Anträge für 24 Mio. Wohnungen, die energieeffizient werden müssen, 5 Bio. Euro. Das ist schon mehr als das Doppelte der heutigen Staatsverschuldung. Bei knapp 43 Mio. Bestandswohnungen und weniger als 4 Mio. Neubauten in den letzten 15 Jahren, müssen vermutlich eher 35 bis 40 Mio. Wohnungen irgendwie energetisch ertüchtigt werden. Macht 7 bis 8 Billionen Euro bis 2050 oder 2045 oder 2040 oder 2035, weil Deutschland ab übermorgen klimaneutral sein soll. Sicher ist diese Hochrechnung, wie Bomke selber sagt, etwas „unterkomplex", macht jedoch die fehlende Kenntnisnahme realer Mathematik in politischen Zielen deutlich. Über Kapazitäten reden wir gar nicht.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß mit unserem Quo Vadis Besuch und gute Geschäfte! Denken Sie daran, die Torschlusspanik bei steigenden Zinsen wird zumindest der Wohnimmobilienbranche noch einmal gute Umsätze bescheren. **Angst frisst Hirn!**

Werner Rohmert

Inhaltsverzeichnis

Editorial von Werner Rohmert 1

Quo Vadis führt Branche ins Leben zurück 3

- **Klima-Damoklesschwert** schwebt über kleineren Vermietern 5
- **Geywitz** mit Charme aber mit wenig Inhalten 6
- „**Endet das Wachstum** der Metropolen und könnten sie sogar schrumpfen?“ 6
- **Multispezies-Urbanismus** – der neue Trend 8
- **Digitalisierung** als Einfallstor global agierender Krimineller 8

K-MI meldet Zuwachs bei den Platzierungszahlen 2021 10

RICS sehen weitere Stimmungsaufhellung 12

US-Immobilienmärkte: Investitionsvolumen erreicht neuen Rekord 13

Catella Research: Europäische Büroinvestments und Mieten 14

GIF-Büromarkterhebung 2021 15

Argetra: Weniger Zwangsversteigerungen in 2021 17

CBRE: Das Come-Back des Micro-Livings 18

E&V: Preise für Wohn– und Geschäftshäuser auf historischem Niveau 19

Empirica-Preisdatenbank 20

JLL: Immobilienmarkt für Rehabilitationskliniken 30

Preisdynamik von Eigentumswohnungen und Häusern zum Kauf nimmt zu 30

Homeday: Käufer legen mehr Augenmerk auf Energieeffizienz 31

Tiny-Houses im Trend (Richter) 32

Serie: Der 5*Minuten*Hospitality*Experte (Völcker) 34

Impressum 35

Fremdbeiträge

Ausblick 2022 (Daniela Fischer) 9

Raumwärme ist der dominierende Faktor (Prof. Dr. Steffen Metzner) 21

BNP Paribas Macstone – Startschwierigkeiten eines Newcomers (Robert Fanderl) 28

Interview

Mit Dr. Stefan Fahrländer, FPRE: Digitale Prozess-automatisierung im Asset Management 23

Aus unserer Medienkooperation mit „immobilien intern“

Kommunikationsdesaster bei KfW-Neubauförderung 26

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, Real I.S. AG, vdp Research GmbH sowie die HypZert.

Autoren der heutigen Ausgabe:

Dr. Stefan Fahrländer, FPRE; **Daniela Fischer**, DekaBank; **Robert Fanderl**, Wirtschaftsjournalist; **Marion Götza,** „Der Immobilienbrief“; **Prof. Dr. Steffen Metzner**, Empira Group; **Sabine Richter**; **Werner Rohmert**, „Der Immobilienbrief“, Immobilien-spezialist „Der Platow Brief“; **Winfried D.E. Völcker**; **Constanze Wrede,** Chefredakteurin „Der Immo-bilienbrief“.

rohmertmedien
www.rohmert-medien.de
tagesaktuell. kostenlos. informativ.

QUO VADIS FÜHRT BRANCHE INS LEBEN ZURÜCK

Branche erwartet unisono steigende Zinsen

Werner Rohmert, Hrsg. "Der Immobilienbrief",
Immobilienspezialist "Der Platow Brief";
Constanze Wrede, Chefredakteurin "Der Immobilienbrief"

Die Zinsen steigen. Grenzen der Geschäftsmodelle erkennbar. +++ Familien verlassen die Städte. +++ Die Twens wollen ans Ruder. +++ ESG wird zur Herausforderung jenseits der Mathematik. +++ Der Zyklus erreicht Höhepunkt. Plateau - mit oder ohne leichtem Anstieg - oder echte Wende ist offene Frage. +++ Konjunktur kommt mit stotterndem Motor. Gaspedal funktioniert. Nachfrage ist intakt. Benzinleitung verstopft. Angebot bleibt unzuverlässig. +++ Logistik boomt. Büro besser als erwartet. Homeoffice eingepreist. Handel und Hotel bleiben Sorgenkinder. +++ Politik-Wohnungspläne geträumt, aber Fertigstellungen sowieso schon gut. +++ Wenn die Zinsen steigen, konsolidieren die Preise. +++ „Rendite“ hat nichts mehr mit „Geld verdienen“ zu tun, sondern mehr mit Renditekompression. ++++ Die Erwartung von „Stranded Assets“ wird zum vielgebrauchten Schlagwort.

Die traditionelle Eröffnungsveranstaltung der Immobilienwirtschaft, „QUO VADIS 2022 – 32. Jahresauftakt für Immobilienentscheider“ von Veranstalter Heuer Dialog rief diese Woche rund 250 Immobilienmatadore zur Präsenz im Berliner Adlon zusammen. ZIA-Präsident Andreas Mattner überreichte Bauministerin

Klara Geywitz das Frühjahrsgutachten – für das laufende Jahr eine Pflichtlektüre mehr denn je. Bei positiver Stimmung wurden im Background Zweifel an der ungebrochenen Trendfortsetzung leise geäußert.

Nach 17 Jahren ununterbrochenem Aufschwung mit immobilienwirtschaftlichen Entwicklungen, die alle Fehler überall heilte, und die Branche in einem Geldozean der Sachinvestitionen schwimmen lässt, kann nur wenig die gute Laune verderben. Der Anlagedruck bleibt. Und bedenken Sie, selbst die reiferen Matadore der Branche sind aus zyklischer Sicht Anfänger. Sie kennen nur den Aufschwung. Für den erfahrenen Fahrensmann teilt sich die Branche. Ein Teil erinnert an die legendäre Rede Cäsars vor dem auch optisch saturierten Senat in „Die Trabantenstadt“ als Cäsar an die gemeinsamen Feldzüge mit den jungen Tribunen erinnerte. Die Gruppe der „Glückseligen des richtigen Brancheneintrittsalters“ hat bis zu 20 Jahre erfolgreichen Geschäftes, bei denen die Realität die Planungen meist überholte, hinter sich. Die stehen auch Dellen durch.

Die dritte Gruppe der Jungen möchte jetzt ans Ruder. Der Start auf einem zyklischen Höhepunkt erinnert den Autor an den eigenen Brancheneintritt vor 30 Jahren. Das öffnet eine Menge Türen für den Einstieg in die Lernkurve sowohl beruflich als auch im Privatvermögen. Interessant war die Grundhaltung. Der Begriff „Rendite“ wird nicht mehr in Zusammenhang mit Geld verdienen genutzt, sondern dient nur noch als Maßstab für ein zum Teil unwirkliches Preisniveau. Klimaschutz scheint im öffentlichen Antritt klassische Renditeüberlegungen überholt zu haben. Klima und Digitalisierung werden zu selbständigen Zielen. Die Jugend sieht sich in der ESG-Verantwortung. Geld kommt ja automatisch. Im Privaten steigen die Preise immer weiter, so dass Kredite keine Rolle spielen. Im Geschäft bleibt die Nachfrage immer viel größer als das Angebot. Und Geld kommt immer.

Die Stimmung war allein über die Durchführung der Veranstaltung gut. Die Branche ist das Corona-Alphabet leid. Die Abstimmung über die Sinnhaftigkeit des ausgefeilten Sicherheitskonzeptes des **„QUO VADIS 2022 – 32. Jahresauftaktes für Immobilienentscheider“** von Veranstalter **Heuer Dialog** fiel mit den Füßen und den Masken. An die Lächerlichkeit mancher Regeln ist man gewöhnt. Die Branche braucht das Treffen. Mipim und Expo Real dürften wohl auch wieder volllaufen. Wenn Quo Vadis kein Spread-Event war, ist Corona wohl wirklich vorbei. Ob das für alle Geschäftsmodelle gilt, steht jedoch in den Sternen. **Der Autor bleibt dabei, dass Corona noch gar nicht richtig angekommen ist. Die Ausdifferenzierung der Branche beginnt: JETZT.** New Work Top-Büros werden teuer und knapp. Die anderen bereiten sich auf „Stranded Assets“ vor. Das muss in die Preise gehen. Hotel, insbesondere Stadt- und MICE-Hotels, und Handel werden nach Auslauf der Subventio-

nen ihre Geschäftsmodelle überprüfen müssen. **Dorint**-AR-Chef **Dirk Iserlohe** spricht an anderer Stelle von aktuell 25% Auslastung. Das reiche nicht für Personal und Fix-

kosten. Manche mittelständische Hotels sind seit 2020 geschlossen. Für den Handel hat Corona einen 10 Jahre-„E-Commerce-Digitalisierungssprung" bedeutet.

Für die Immobilienweisen übergab **ZIA**-Präsident **Andreas Mattner** das Frühjahrsgutachten an die neue Bauministern **Klara Geywitz**. Die 256 Seiten sind seit gestern als Pflichtlektüre der Branche abrufbar. Die vorliegende Zusammenfassung bleibt mehr an der Oberfläche des Konsenses und der Statistik der Marktberichte. **Wir müssen wohl noch ins Original tiefer einsteigen.** Interessanter sind die Trends aus Branche und Vorträgen.

Der von der SPD wenig geliebte, ehemalige Sachverständigenratsvorsitzende und Rat der Immobilienweisen **Lars P. Feld** wird offiziell persönlicher Berater von Finanzminister **Christian Lindner** und setzt damit als überzeugter Marktwirtschaftler Zeichen im Richtungsstreit. Die Konjunktur stolpert, kommt aber wieder, berichtet Feld in der volkswirtschaftlichen Einführung. Die Inflation bleibt zunächst. Wann die Dynamik abflaut, sei nicht abzusehen. Privat- und Staatskonsum treiben. Die Unternehmen sind ausgelastet.

Besonders interessant war die Erklärung von Feld, warum alle Prognostiker sich mit ihrem Optimismus irrten und jetzt zurückrudern. Klassische Prognosen sind nachfragegetrieben und richten sich nach der Verwendungsseite mit Konsum, Investitionen und Außenbeitrag etc.. Jetzt aber sei nicht die Nachfrage, die sei mehr als ausreichend da, sondern das Angebot das Problem. **„Der Immobilienbrief"** hatte zwar bereits frühzeitig 2020 vor dem längerfristigen „teuflischen Gebräu" für die Konjunktur gewarnt, aber die langfristige Störung des Angebotes auch nicht als Problem vorhergesehen. In über 50 Jahren, die wir wirtschaftlich nachvollziehen können, hat es das nicht gegeben. Da gab es Währungsturbulenzen, Naturkatastrophen, Finanzkrisen, teures Öl und knappe Chips, aber der Preis konnte bis auf wenige Tage der Finanzkrise immer steuern. Angebotsknappheit kannten wir nur aus der DDR. Das hat sich geändert. Lt. Lars P. Feld ist damit so lange zu rechnen, solange Corona um die Welt geht. Lieferketten können jederzeit wieder gebrochen werden, wenn in USA Häfen oder in China Millionenstädte schließen. ▶

GERMAN PROPERTY PARTNERS

Alle für einen.
Alle für Sie.

Wir sind das deutschlandweite Netzwerk inhabergeführter Unternehmen für Gewerbeimmobilien. So unterschiedlich wir auch sind, unser Anspruch ist der gleiche – gemeinsam immer das Beste für unsere Kunden. Überzeugen Sie sich selbst!
www.germanpropertypartners.de

ANTEON blackolive E&G REAL ESTATE GREIF&CONTZEN Grossmann & Berger

GPP. EIN NETZWERK MIT PERSÖNLICHKEIT.

Personalien

Hamburg: Die **Comfort Hamburg GmbH** hat **Sinje-Swala Buschmann** mit Wirkung zum 1. Februar 2022 zur Geschäftsführerin bestellt. Von 2003 bis 2011 war sie schon einmal für die Comfort Hamburg tätig, bevor sie anschließend weitere Stationen unter anderem bei **BNPPRE** und zuletzt als Leiterin Retail Services bei **Engel & Völkers** durchlief.

Frankfurt: **Christopher Raabe** (44), Geschäftsführer und Head of Logistics & Industrial, wurde mit Wirkung zum 1. Januar 2022 in das Advisory Board von **BNP Paribas Real Estate** berufen. Der Diplom-Kaufmann begann vor rund 15 Jahren seine Karriere im Unternehmen.

Hamburg: **GARBE Institutional Capital** baut seine Fondsplattform weiter aus: **Carolin Pfeffer** verstärkt das Team als Senior Business Development Managerin. Senior Investment Managerin **Claudia Orszullok** widmet sich vorwiegend der Identifikation von geeigneten Assets sowie der Durchführung von Transaktionen.
Pfeffer wechselt von **DWS** zur GARBE Institutional Capital. Orszullok war zuvor bei **Quantum Immobilien**.

Berlin: Die **DVI Gruppe** verstärkt sich mit **Thomas Lippert** für den Bereich Fondsbeteiligungen.
Zuletzt hat Lippert als Vorstandsvorsitzender des **Aktionsbund Aktiver Anlegerschutz e.V.** (AAA) 14 Jahre lang die Mitgliederinteressen vertreten. Lippert ist Beiratsmitglied bei mehreren Immobilienfonds mit Immobilien im In- und Ausland.

Die Herausforderungen der Immobilienwirtschaft werde durch „4 D's" in der Zukunft bestimmt: Demographie, Digitalisierung, Dekarbonisierung und Deglobalisierung. Die riesigen Fördersummen der europäischen Staaten gingen diesmal wirklich in Investitionen und nicht nur in das Finanzsystem, das die Transmission in die Realwirtschaft über Banken in der Vergangenheit oft nicht bewältigt hätte. Diese riesigen Beträge pushen zwar die Konjunktur, aber die Frage sei, ob das Wachstum ins Volumen oder in die Preise ging. In Deutschland käme hinzu, dass die **Ministerien noch einmal richtig in die Haushaltskasse greifen** würden. Trotz 100 Mrd. Euro geplanter Neuverschuldung sei der Haushaltsplan mit 70 Mrd. Euro Ressortforderungen überzeichnet. Da aber die Kapazitäten bei Investitionsgütern meist nicht da seien, sei zu befürchten, dass die Investitionen insbesondere im Bau nicht im Volumen, sondern in den Preisen steigen.

Die EZB gerät in Zugzwang. Feld weist darauf hin, dass in den USA durchaus mit 7 Zinsschritten mit je 0,25% gerechnet werden müsse. Bei einer Ausgangsbasis von 0,25% sei das so bedeutend, dass die EZB reagieren müsse. Das sei unvermeidbar, um ein Abschmieren des Euros zu verhindern und damit die Inflation weiter zu treiben. Weltweit würden Rohstoffe u.v.m. in US-Dollar fakturiert.

Entsprechend ist auch die Zins-Erwartungshaltung bei den Teilnehmern eindeutig. Aber in der Interpretation zeigt sich die in Prosperität verborgene problematische Entwicklung der Immobilienbranche zu einer zinsabhängigen Finanzbranche. 0,25% sei verkraftbar. Bei 0,5% werde es für viele Geschäftsmodelle und Ankaufsrenditen eng, verlautet es auch aus Branchenkreisen. Das müsste dann auch Einfluss auf die Preisbildung am Markt haben. Feld macht am Rande klar, dass steigende Zinsen fallende Preise zur Folge habe. „Der Immobilienbrief" hatte Ihnen schon oft vorgehalten, dass 1% Zinserhöhung viele Fremdkapital unterlegte Geschäftsmodelle insbesondere der neuen Wohnungsinvestoren obsolet mache, bzw. dass heutige Multiplikatoren sich nur bei weiteren Miet- und Multiplikator-Steigerungen rechnen würden. So wurde am Rande der Veranstaltung eher leise auf darauf hingewiesen, dass bei allem Optimismus doch zu überlegen sei, ob die Entwicklungen wirklich dauerhaft so weitergehen, so z. B. fast unhörbar auch von **CBRE**-CEO **Alexander von Erdély.**

Klima-Damoklesschwert schwebt über kleineren Vermietern

Ein Damoklesschwert schwebt über der kleinteiligen Eigentümerstruktur bei Wohnraum, die ja immer noch die überwiegende Mehrheit des Mietwohnungsangebots stellt. **Klimapolitik wird zur wichtigsten Aufgabe der Immobilienwirtschaft, macht Quo Vadis klar. Vonovia**-Chef **Rolf Buch** sieht sich mit seinen 5.000 angestellten Handwerkern und auch die anderen großen Wohnungsgesellschaften gut aufgestellt, die jetzt mit ihren Investitionen an die gesellschaftliche Kritik zurückzahlen könnten. Er könne zu jeder Vonovia-Immobilie in eine Liste schauen und sagen, wann die mit Sanierung und Solar dran sei. **Es sei ihm aber nicht erklärbar, wie diese Aufgaben von kleinen Investoren ohne eigene Handwerker und Kapitalmarktzugang durchgeführt werden sollen.** Das trifft aus Sicht von „Der Immobilienbrief" vor allem die vielen Millionen Altersvorsorge-Zinshaus-Besitzer und **Kapitalanlage-Eigentumswohnungsbesitzer. Die können sich nur mit dem Wahlzettel wehren.** Das macht Sorgen. Bedenken Sie, wir sprechen in den Klimazielen nicht von einem zweistelligen Fördermilliarden-Bedarf, auf den übrigens Feld wenig Hoffnung machte, sondern mit Blick auf den Gesamtbestand von einem mittleren einstelligen Billionenbedarf zur Erreichung der immobilienwirtschaftlichen Klimaziele in den kommenden beiden Dekaden. Aber selbst das eher kleine Fördertheater hat ja schon ein Riesen-Desaster ausgelöst. Kalkulationen gehen nicht mehr auf und Projekte wurden gestoppt. ▶

Personalien

Zug (Schweiz) / London: Die **Empira Group** eröffnet ein neues Büro in London. Leiter des Büros und Managing Director ist **Edward Berry** (CFA). Berry blickt auf mehr als 16 Jahre Erfahrung in führenden Funktionen im Finanz- und Immobilienbereich zurück.

Zug (Schweiz) / Wien: Die **Empira Group** hat die **Empira Management GmbH** in Österreich gegründet. Die neue Tochtergesellschaft wird von **Peter Ulm** als Geschäftsführer verantwortet.
Ulm verfügt über knapp 30 Jahre Erfahrung in der Immobilienbranche und war bei verschiedenen Entwicklern und Investoren in leitender Position in der DACH- sowie CEE-Region tätig. Daneben ist er im Präsidium der **Vereinigung Österreichischer Projektentwickler** (VÖPE) vertreten.

Houston: **Hines** hat **Laura Hines-Pierce** mit sofortiger Wirkung zur Co-CEO des Unternehmens ernannt. Damit leitet sie künftig an der Seite ihres Vaters **Jeff Hines** das Unternehmen.

London: **M7 Real Estate** verstärkt sein paneuropäisches Führungsteam mit **Peter Wenzel** als Managing Director Deutschland. Wenzel hat fast 15 Jahre Immobilienerfahrung und kommt von **RLI Investors**.

Düsseldorf: **Inga Beyler**, Geschäftsführende Gesellschafterin, verlässt die **Bernd Heuer Karriere GmbH & Co. KG** zum 31. März 2022, um sich neuen beruflichen Herausforderungen zu stellen.

Geywitz mit Charme aber mit wenig Inhalten

Wer also von der neuen Bauministern Klara Geywitz Antworten erwartete, wurde eher mit Wortwitz und Betonung gemeinschaftlich zu meisternder Herausforderungen als mit Inhalten abgefunden. Bei endlichen Ressourcen des Planeten seien mehr sozialer Wohnungsbau, ein riesiger Klimaziel-Sanierungsbedarf, unter Druck geratene Innenstadtlagen, Umnutzung von Gebäuden und Beschleunigung der Digitalisierung gewaltige Aufgaben, so die Bundesbauministerin. 400.000 Wohnungen seien das Ziel. Wie das funktionieren soll, blieb für die Teilnehmer jenseits der Verbandspolitik allerdings schleierhaft. Der Bund kann nicht bauen, sondern nur Geld und gute Worte verteilen. Feld zeigte aber auf, dass der Neubau aktuell mit wahrscheinlich 315 000 Fertigstellungen in 2021 schon sehr gut sei. Darüber hinaus ist für die Branche klar, dass es die Kapazitäten gar nicht gibt. Außerdem löst aus „Der Immobilienbrief"-Sicht der Neubau keine Probleme beim preisgünstigen Wohnraum. Polizisten und Altenpfleger tun sich bei 10 Euro sehr schwer. CO2 Anforderungen lassen zusätzlich zur aktuellen Entwicklung die Baupreise explodieren. Steigende Zinsen werden die Kosten weiter erhöhen. Arbeit und Grundstücke sind knapp. Nur Kapital gibt es genug. Das müsste die Asset-Inflation weiter treiben. Das hat gesellschaftliche Konsequenzen.

Da die vorliegende Zusammenfassung der gewerblichen Immobilienmärkte eher an der Oberfläche der Ihnen aus unserer Berichterstattung längst bekannten Entwicklungen bleibt, werden wir für Sie noch in das Originalgutachten schauen müssen. Interessant ist wieder die meist umstrittene Meinung der Wohnungsspezialisten von empirica.

„Endet das Wachstum der Metropolen und könnten sie sogar schrumpfen?"

Mit der Frage „Endet das Wachstum der Metropolen und könnten sie sogar schrumpfen?" startete **Prof. Dr. Harald Simons**, Mitglied des Vorstands der **empirica ag** den zweiten Tag der Quo Vadis 2022. Fakt ist, dass sich das Bevölkerungswachstum abschwächt, 2020 kam es bereits zu einem kleineren Bevölkerungsrückgang. 2020 hätten 5 von 7 Metropolen per saldo Einwohner verloren. Der Trend sei schon vor Corona erkennbar gewesen. Corona habe ihn verstärkt. Bevölkerungsrückgang gepaart mit dem Trend zum Wohnen außerhalb der Innenstädten in den Speckgürteln oder gar auf dem Land, könnte die Wohnsituation in den Metropolen verändern. Jüngere Markteilnehmer, die bislang nur Megatrend-Zeiten des (scheinbar unbegrenzten) Bevölkerungs-Zuwachses der Schwarmstädte kennengelernt haben und für die ein Schrumpfen der deutschen Top-Metropolen unvorstellbar scheint, belehrte Simons eines Besseren anhand der Wachstumsdaten der 1960er bis 1990er Jahre. Nach dem Wirtschaftsaufschwung, bei hohen Kauf- und Mietpreisen und geringer Arbeitslosigkeit – nein, wir sprechen nicht vom Jahr 2022, sondern von Ende 1950/ Anfang 1960 – **setzte ein nahezu 30 Jahre andauernder Abwanderungstrend aus Metropolen ein.** Die Einwohnerzahl in Hamburg hat sich nach den Zuzügen ab 1985 seit kurzem wieder auf das Niveau von 1960 eingependelt. In Düsseldorf leben aktuell rund 50.000 weniger Menschen als 1960. Lt. Simons sollte in jedem scenario planning folglich auch einmal das Schrumpfungs-Szenario durchgespielt werden.

Noch im Jahr 2010, erinnert sich „Der Immobilienbrief"-Herausgeber **Werner Rohmert,** wurden auf der **Urbanicom Tagung** in Braunschweig Konzepte für den Stadtrückbau vorgestellt, in deren Konsequenz die Städte Seesternen mit grünen Zonen zwischen den Armen ähnelten. **Wir schrieben vor weniger als 12 Jahren als Ergebnis der Tagung („Der Immobilienbrief" Nr. 221 v. 18.6.2010):** ***„Die***

Ausgangslage für viele Städte ist dabei eindeutig. Die Bevölkerung schrumpft bundesweit und langfristig. Die deutschstämmige Bevölkerung schrumpft. Die erwerbstätige Bevölkerung schrumpft. Der Osten schrumpft stärker als der Westen. Einzelne Regionen schrumpfen besonders, wie altindustrielle Standorte. Das BBR hat sechs Kriterien für den Aspekt „Schrumpfung" festgelegt. Schrumpfung ist demnach ein komplexer Prozess der mehr darstellt als nur Rückgang der Einwohnerzahl." Insofern stehen wir den viel beschworenen Megatrends kritisch gegenüber.

	Baufertigstellungen Wohnungen	Veränderung zum Vorjahr in %
2010	159.832	0,5
2011	183.110	14,6
2012	200.466	9,5
2013	214.817	7,2
2014	245.325	14,2
2015	247.722	1,0
2016	277.691	12,1
2017	284.816	2,6
2018	287.352	0,9
2019	293.002	2,0
2020	306.376	4,6
2021	Liegt noch nicht vor	

Trotz alledem fehlt derzeit (noch) der Wohnraum in den Städten. Die Realisierung des hehren Ziels vom Neubau von 400.000 neuen Wohnen pro Jahr bis 2024 hält Simons für utopisch und nicht erreichbar. Zudem fehlt Simons die Kategorisierung der Wohnungen. Gebaut würden meist aber kleine 2 Zl/Kü/Bad-Wohnungen. Doch steige nicht nur der Anteil von Single-Haushalten. Absolut wachse auch der Bedarf an Wohnraum für Familien, die oftmals auf viel zu engem Raum in den Innenstädten lebten (+3,3%). Die Krux sei, dass wir überall neue Schulen und Kitas bauen, aber keine Kinderzimmer in der Nachbarschaft.

Die Kollegin **Jutta Ochs** von der **Immobilien Zeitung** berichtet sogar von einem Appel Harald Simons an die Branche: "Baut endlich wieder große Wohnungen". Es seien zu lange zu wenig große Wohnungen in den Metropolen gebaut worden. Familien verlassen "in Heerscharen" die Städte und sorgen damit dafür, dass sich das Wachstum in den A-Städten auf einer "Nulllinie" einpendelt, zitiert die IZ. Der "große Rückenwind" für den Metropolen-Wohnungsmarkt durch sehr starke Nachfrage sei nicht mehr vorhanden. Auch die angenommene Vergrößerung der Wohnfläche pro Kopf sei in Zahlen nicht mehr zu bestätigen. Die Haushaltsgrößen wüchsen in einigen Großstädten sogar wieder an, der Pro-Kopf-Bedarf an Wohnfläche sinke. Viele Familien drängten sich in den Großstädten auf kleinem Raum und ergriffen nun die Flucht, zitiert Jutta Ochs. Vielfach sei in den vergangenen Jahren mit der Konzentration auf kleine Wohnungen am Bedarf vorbeigebaut worden. Die Anzahl der Haushalte mit drei und mehr Personen sei seit 2010 um 6,6% gestiegen. Seit 2014 stagniere die Anzahl der neu gebauten Wohnungen mit 4 und mehr Räumen bei 44 000 jährlich, berechnet Simons. Die nun überall festgestellte Suburbanisierung, also der Wegzug aus den Metropolen in das

Mit einer gemeinsamen DNA zum Erfolg!
OTTO HEIL Immobilien & aremis

OTTO HEIL Immobilien

Unser Team ist die **„Feuerwehr"** für personelle Engpässe und schwierige Projekte. Als innovativer, erfahrener Dienstleister der Immobilienwirtschaft und Experte für Interim-Services unterstützen wir Sie projektbezogen im operativen Bereich.

- Nebenkostenabrechnungen für Wohnen und Gewerbe
- Stammdatenmanagement in allen branchentypischen IT-Systemen
- Erstellung von Erwerber- (Verkäufer-)abrechnungen
- Implementierung von Verwaltungsobjekten

Unsere Leistungen können deutschlandweit und flexibel im Baukaustensystem gebucht werden. Kontaktieren Sie uns gern unter:

+49 (0)351 8105 4112 **babette.gorzki@ottoheil.de** **www.ottoheil.immobilien**

Deals

Bremen: Die **Catella Real Estate AG** hat für ihren offenen Publikumsfonds „**KCD-Catella Nachhaltigkeit IMMOBILIEN Deutschland**“ das Bürogebäude „HANSEATEN KONTOR“ in bester City-Lage erworben. Das „HANSEATEN KONTOR“ Am Wall 113 liegt auf einem rund 300 qm großen Grundstück in prominenter Ecklage. Das Gebäude wurde im Jahr 2020 komplett kernsaniert und um drei Geschosse aufgestockt. Damit umfasst das Bürogebäude eine Gesamtmietfläche von ca. 2.154 qm, welche sich über neun Stockwerke mit elf Büroeinheiten sowie drei Gewerbeeinheiten im Erdgeschoss verteilt.
Verkäufer des Objektes sind zwei Privatpersonen. Die Liegenschaft wurde von **Robert C. Spies** vermittelt. Auf Käuferseite waren **Glock Liphart Probst & Partner**, die **WTS Steuerberatungsgesellschaft mbH** sowie die **ARCADIS Germany GmbH** beratend tätig.

Offenbach: Die **Quadoro Investment GmbH** hat ein Büro- und Schulungsgebäude für den offenen Spezialfonds **Quadoro Social Infrastructure** (QSI) in Almere/Niederlande erworben. Die 11-geschossige Immobilie wurde im Jahre 2010 errichtet und verfügt über eine Gesamtmietfläche von rund 9.000 qm. Mieter ist die **Hochschule Windesheim**.

Frankfurt: **Peakside Capital Advisors AG** hat eine 5.400 qm große Büroimmobilie für den vor kurzem geschlossenen **Peakside Real Estate Fund IV** erworben. Verkäufer ist die **PATRIZIA AG**.

erweiterte Umland, dehne sich mittlerweile bis aufs flache Land aus, berichtet der Empirica-Vorstand. Das wiederum liegt im Plan der Logik der Digitalisierung, die „Der Immobilienbrief“ seit der No. 1 und bei Platow schon einige Jahre vorher aufzeigte.

Multispezies-Urbanismus – der neue Trend

Unter dem Slogan „Miteinander statt gegeneinander“ könnten die Programmpunkte „Multispecies Urbanism – urban nature becomes a stakeholder“ und „Keine Ausreden mehr! Besser und schneller Bauen und Wohnen – wie soll das gehen?“ zusammengefasst werden. Der Begriff Multispezies-Urbanismus bezeichnet Formen der Stadtentwicklung, die die Pflege der urbanen Natur in den Vordergrund stellen. **Debra Solomon**, Gründerin von **Urbaniahoeve** und **Mathias Lehner** MSc, Architekt, Strategischer Berater der Stadtentwicklung in Zaanstad (NL) stellten eindrucksvolle Projekte in den Niederlanden vor, wie die Natur wieder zurück in die Städte geholt werden kann.

Und wie notwendig das ist, kommunizierte Klimaaktivistin **Luisa Neubauer** beim Schlagabtausch mit **Andreas Geisel**, Berliner Senator für Stadtentwicklung, Bauen und Wohnen. Die Klima-Kipp-Punkte seien schlichtweg nicht verhandelbar, hier können wir bei der Natur keinen Aufschub erbeten, weil wir die letzten 30 Jahre leider „verpennt“ haben. Dem Grundrecht auf Wohnen stellte Neubauer dabei das Grundrecht auf Klimaschutz gegenüber und wollte von Geisel das Berliner Konzept erfragen, wie und vor allem wo der so dringend benötigte neue Wohnraum in Berlin in Zeiten von Flächenentsiegelungen denn entstehen könne. Neubauer negierte dabei nicht das Grundrecht auf Wohnen, stellte aber zur Diskussion, ob es ein Grundrecht auf „unbegrenzten Wohnraum pro Kopf“ gäbe. So oder so würde gebaut, das sei beschlossene Sache, so Geisel. Zur Realisierung der Klimaziele seien aber auch Impulse und Konzepte aus der privatwirtschaftlichen Bauwirtschaft erforderlich, die Geisel einlud, ihren Fokus auch wieder stärker auf Berlin zu richten um gemeinschaftlich und partnerschaftlich Lösungen zu finden.

Digitalisierung als Einfallstor global agierender Krimineller

Last but noch least gab IT-Sicherheitsforscherin und Hackerin **Lilith Wittmann** und ihr Co-Referent vom **Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik** am Dienstag den Digitalisierungshörigen der Branche zu denken. Wittmann spürt Sicherheitslücken auf und informiert die Unternehmen oder Institutionen, die aber meist nicht reagierten oder sogar wie die **CDU** mit Anzeige drohten. Die IT von Gebäuden sei oft offen. Sicherheit werde zu wenig Beachtung geschenkt. **In einem voll digitalisierten Gebäude könne sie leicht Panik auslösen. Man könne alles gleichzeitig abschalten, alle Türen und Sicherheitstüren schließen, Notstromaggregate abstellen, Aufzüge anhalten und Feueralarm auslösen.** Wenn in dem Haus IT-Anlagen seien, könne der Schaden noch viel größer werden. So sei **Maersk** 10 Tage völlig stillgelegt gewesen, ohne Information darüber, wo welche Container mit welchen Inhalten sich befinden. Das habe per Hand bearbeitet werden müssen. Das Bundesamt widersprach nicht, sondern wies zudem noch darauf hin, dass die Immobilienbranche und Zulieferer wie Aufzugsfirmen **damit rechnen müssten, zum Ziel global agierender, krimineller Dienstleister zu werden.** ☐

rohmertmedien
tagesaktuell. kostenlos. informativ.
www.rohmert-medien.de

AUSBLICK 2022

Daniela Fischer, DekaBank

Globales Umfeld

Auch wenn Corona die Welt weiterhin beschäftigt und zum Jahresende 2021 die Konjunkturaussichten eingetrübt hat, erwarten wir, dass die weltweite Nachfrage kräftig bleibt und der Aufschwung anhält. Inzwischen ist die Diskussion auch an den Märkten weiter, die Notenbanken haben angesichts steigender Inflationsgefahren ihre Zinswenden vorgezogen. Zunächst hatte die US-amerikanische Notenbank überraschend klar kommuniziert, dass sie ihre expansive Geldpolitik zeitnah beenden und erste Zinserhöhungen vornehmen wird. Anfang Februar machte dann auch die EZB erste kommunikative Schritte Richtung Exit aus der ultraleichten Zinspolitik. Der Handlungsdruck resultiert weniger aus der aktuell sehr hohen Inflationsrate als vielmehr mittelfristigen Inflationsgefahren. So könnten Zweitrundeneffekte eine Lohn-Preis-Spirale in Gang setzen. Bei rückläufigen Inflationsraten erwarten wir im Euroraum den ersten Zinserhöhungsschritt im Dezember 2022. Das Tempo der Zinsschritte sollte sich verringern, sobald der Einlagensatz ein Niveau von 0,00% erreicht hat. Die Notenbanken wollen die Zinsschraube nicht bis in den restriktiven Bereich überdrehen. Eine zu restriktive Geldpolitik könnte das Wachstum ausbremsen und im Extremfall sogar eine Rezession auslösen. Die Zinsen werden in den kommenden Jahren steigen, aber nicht schneller als die Inflation, die zurückgehen, aber auf einem höheren Sockel als vor der Corona-Krise bleiben dürfte. Der Realzins bleibt negativ und die Assetklasse Immobilien bleibt attraktiv.

Immobilienmärkte

Der Leerstandsanstieg an den europäischen Büromärkten hat sich im vergangenen Jahr verlangsamt, auch wenn die Fertigstellungen deutlich gestiegen sind u.a. aufgrund pandemiebedingter Bauverzögerungen. Der Nettozugang an Flächen war jedoch erheblich niedriger. Die Nachfrage hat 2021 angezogen, der Flächenumsatz blieb in vielen Märkten aber noch deutlich unter dem Vorkrisenniveau. Die seit Ausbruch der Pandemie vorherrschende Unsicherheit bei der Entscheidung über die Anmietung neuer Flächen hat sich allerdings gelegt. Trotz hybrider Arbeitskonzepte mit mehr Flexibilität bei der Wahl des Arbeitsortes gelten moderne und nachhaltige Bürogebäude in zentralen Lagen weiterhin als Vorteil beim Wettbewerb um die begehrten Fachkräfte. Herausfordernd bleibt die Situation im Einzelhandel. Zugangsbeschränkungen und Online-Konkurrenz bereiten dem traditionellen Handel in den Innenstädten und Shopping-Centern herbe Umsatzverluste und stellen gewachsene Strukturen in Frage. Einfacher haben es Nahversorgungszentren, die den täglichen Bedarf befriedigen und durch die Krise keine Einbußen haben. Nutznießer des Online-Booms ist die Logistikbranche. Der Online-Handel ist seit Jahren der wichtigste Treiber. Im Fokus ist zudem die Optimierung und Sicherstellung der Wertschöpfungsketten. Die Märkte eilen von Rekord zu Rekord, sowohl auf der Nachfrage- als auch der Angebotsseite. Der Leerstand ist auf einem Tiefstand. Von der Gesundheitskrise hingegen schwer getroffen wurde das Beherbergungsgewerbe. Allerdings hat sich ab dem Frühsommer 2021 gezeigt, dass sich die Märkte auch schnell wiederbeleben, wenn Menschen reisen dürfen. Die Zimmerraten erwiesen sich insgesamt als vergleichsweise robust. Eine Normalisierung bei Fernreisen und Großveranstaltungen ist weiterhin noch nicht absehbar, was vor allem die Städte- und Tagungshotellerie belastet. Ab dem Frühjahr rechnen wir mit einer starken Belebung der Märkte insbesondere auch in den Tourismusdestinationen, die hohen Vorkrisenumsätze in den europäischen Metropolen dürften überwiegend erst ab 2023 wieder erreicht werden.

Investmentmärkte

Am Investmentmarkt ist das Vertrauen in die Assetklasse Büro zurückgekehrt. Ebenso zeigt die Nachfrage nach Hotels eine Erholungstendenz. Die krisenresistenten Nutzungsarten Logistik und Wohnen verbuchten 2021 sogar neue Rekorde. Auch Nahversorgungsimmobilien stehen hoch im Kurs. Aufgrund des beschleunigten Strukturwandels durch die Pandemie ist hingegen mit einer dauerhaft geringeren Nachfrage insbesondere nach Shopping-Centern zu rechnen. Der Abwärtsdruck auf die Anfangsrenditen in den gefragten Segmenten Logistik, Nahversorgung und Büro dürfte im laufenden Jahr anhalten und die Niveaus auch mittelfristig niedrig bleiben. ☐

Weitere Informationen finden Sie im Deka Immobilien Monitor 2022 unter https://www.deka.de/deka-gruppe/research/publikationsfinder

Deals

Martinsried: Union Investment hat das Business Center in der Fraunhofer Straße 17 in Planegg / Martinsried an **PAMERA Real Estate Partners** verkauft. Das Gebäude zählte seit 2005 zum Bestand des Offenen Immobilien-Publikumsfonds **immofonds 1**. Das Business Center verfügt über eine Mietfläche von 4.468 qm sowie 66 Pkw-Stellplätze und ist vollständig an das Pharmazie- und Biotechnologieunternehmen **Gilead** vermietet.
Die Transaktion wurde von **Colliers** vermittelt. Union Investment wurde von der **Kanzlei KFR** sowie **GSK** beraten. Auf Seiten von PAMERA haben die Kanzlei **Böttcher & Fischer** sowie die **ARGOS Projektmanagement** die Due Diligence und Beratung durchgeführt.

Berlin: Tishman Speyer hat das Q207 in der Friedrichstraße 76-78 in Mitte für den **Tishman Speyer European Real Estate Venture VIII-Fonds** und weitere Co-Investoren erworben. Verkäufer ist die **Allianz Real Estate**. Die in Berlin unter dem Namen „Galeries Lafayette" bekannte Immobilie verfügt über eine Gesamtmietfläche von rund 35.500 qm Büro-, Einzelhandels- und Wohnflächen. Der zentrale Büro- und Einzelhandelsstandort befindet sich in unmittelbarer Nähe zum Q205, das ebenfalls im Besitz von Tishman Speyer ist.
Freshfields Bruckhaus Deringer, **Taylor Wessing**, **Gibson Dunn & Crutcher**, **Arcadis** sowie die Wirtschaftskanzlei **CMS** waren beratend tätig.

K-MI MELDET 35% ZUWACHS BEI DEN PLATZIERUNGSZAHLEN 2021

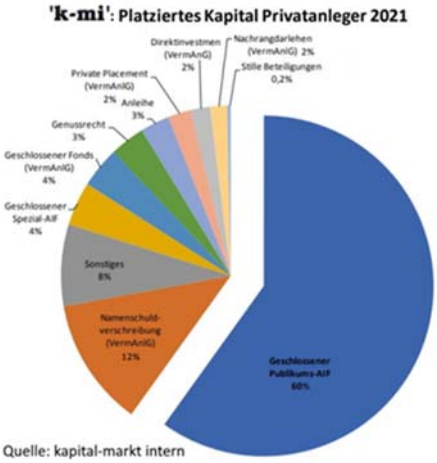
Jamestown auch 2021 Klassen-Primus

Hoher Anlagedruck bei negativer EZB-Zinspolitik gepaart mit steigender Inflation lässt das Kapital weiter in die Sachwerte strömen, wie die aktuellen Sachwert-Platzierungszahlen 2021 von kapital-markt intern (k-mi) verdeutlichen. (CW)

Lt. **k-mi**, dessen Platzierungsdatenbank aktuell ca. 115 AIF, Vermögensanlagen und sonstige Produkte von 33 Produktanbietern umfasst und den Markt damit nahezu vollständig abdeckt, konnten Anbieter von geschlossenen Sachwert-Beteiligungen und Vermögensanlagen ein Zeichnungskapital i. H. v. 2,41 Mrd. Euro (VJ.: 1,78 Mrd. Euro) bei Privatanlegern platzieren und damit die Spitzenjahre 2017 und 2019 noch einmal deutlich übertreffen. Der satte Zuwachs von 35% ggü. dem krisengebeutelten Jahr 2020 ist umso höher anzusehen, weil der platzierungsstarke Anbieter **ZBI**, der 2020 mehrheitlich von **Union Investment** übernommen worden ist, für 2021 keine Zahlen gemeldet hat. Insgesamt wurde im vergangenen Jahr mit 20 Publikums-AIF (VJ.: 25) sowie 27 prospektpflichtigeN Vermögensanlagen (VJ.: 44) weniger neu emittiert als 2020, was lt. k-mi auch auf die einschneidenden Änderungen beim Vermögensanlagengesetz, u. a. durch das 'Blind-Pool-Verbot' zurückzuführen sei. Hier mussten die Konzeptionen der Angebote erst an die neue Verwaltungspraxis der BaFin angepasst werden.

Quelle: kapital-markt intern	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Zeichnungsvolumen Privatanleger geschlossene Sachwertanlagen (Mrd. €)	1,05	1,28	1,50	2,08	1,58	2,13	1,78	2,41
Geschlossene Publikums-AIF (Mrd. €)	0,15	0,80	1,06	1,41	1,01	1,28	1,20	1,54
Vermögensanlagen und Sonstige (Mrd. €)	0,91	0,48	0,44	0,67	0,57	0,84	0,58	0,87

Ähnlich wie im Vorjahr investierten 64% der Privatanleger mittels geschlossene Publikums-AIF in Sachwerte (inkl. kleinerer Privatanleger-Tranchen in geschlossenen Spezial-AIF), gefolgt von Namensschuldverschreibungen nach Vermögensanlagengesetz mit 12% (VJ.: 8%) und 'Sonstigen' (kleinere Individualmandate, andere regulierte Vehikel wie offene Publikums-AIF von Immobilien-Initiatoren) mit 8%. Zusammen mit den weiteren Vehikeln des Vermögensanlagengesetzes, die anteilsmäßig ähnlich wie in 2020 verteilt sind, sind wie im Vorjahr ca. 95% des Angebotsvolumens entweder durch das KAGB oder das Vermögensanlagengesetz reguliert. Crowdinvestments werden von k-mi nicht erfasst.



Quelle: kapital-markt intern

Der Vertriebsumsatz der Anbieter mit geschlossenen Publikums- und Spezial-AIF bei Privatanlegern lag 2021 bei 1,55 Mrd. Euro. Wie im Vorjahr sind **Jamestown** (267,4 Mio. Euro) und die **Deutsche Finance Group** (150,2 Mio. Euro) in den Top 3 vertreten. **Patrizia** (165,0 Mio. Euro) rückt durch Abwesenheit der ZBI, die in diesem Jahr keine Privatanlegerzahlen im geschlossenen Bereich meldete, von Platz 4 in 2020

in die Top 3 auf. Die **HMW** (115,5 Mio. Euro) belegt beflügelt u. a. durch die **BioNTech**-Exits der **MIG** Fonds auf Platz 4, gefolgt von **Primus Valor** (85,4 Mio. Euro) und der **d.i.i.-Gruppe** (77,7 Mio. Euro), die den Vertrieb in Publikums-AIF erst 2021 aufgenommen hat. Auch **RWB** (77,4 Mio. Euro) und **HEP** (75,1 Mio. Euro) haben sich in ihren Platzierungen nach oben verbessert. Wie in 2020 sind **PROJECT** (63,3 Mio. Euro) und **BVT** (49,7 Mio. Euro) wieder in den Top 10 und runden diese ab. Auf Platz 11 hat die **WIDe** (42,0 Mio. Euro), die 2020 noch auf Platz 18 lag, den größten Sprung nach vorne gemacht Die weiteren Platzierungen liegen eng zusammen und werden bestritten von: **Hahn** (33,6 Mio. Euro), **ThomasLloyd** (33,2 Mio. Euro), **Habona** (29,1 Mio. E Euro), **ÖKORENTA** (28,3 Mio. Euro) und **IMMAC** (26,9 Mio. Euro). ▶

	Geschlossene AIF (Privatanleger)	Mio. €
1	Jamestown US-Immobilien GmbH	267,4
2	Patrizia Grundinvest	165,0
3	Deutsche Finance Group	150,2
4	HMW Emissionshaus AG	115,5
5	Primus Valor AG	85,4
6	d.i.i. Investment GmbH	77,7
7	RWB PrivateCapital	77,4
8	HEP Kapitalverwaltung AG	75,1
9	PROJECT Investment AG	63,3
10	BVT Unternehmensgruppe	49,7
11	WIDe Wertimmobilien Deutschland	42,0
12	Hahn Gruppe	33,6
13	ThomasLloyd Group	33,2
14	Habona Invest GmbH	29,1
15	ÖKORENTA	28,3
16	IMMAC Immobilienfonds GmbH	26,9
17	HTB Fondshaus GmbH	22,9
18	PI Pro-Investor	14,0
19	DFI Deutsche Fondsimmobilien	11,2
20	US Treuhand	10,2
21	Verifort	10,0
22	Solvium Capital	5,8
23	DNL	4,0
24	Dr. Peters Asset Finance	1,0

	Institutionelles Geschäft	Mio. €
1	Deutsche Finance	1.114,0
2	d.i.i. Investment GmbH	436,0
3	BVT Unternehmensgruppe	185,3
4	Habona Invest GmbH	172,5
5	INP Holding AG	140,5
6	Solvium Capital	42,6
7	PROJECT Investment AG	26,0
8	IMMAC Immobilienfonds GmbH	22,0
9	Dr. Peters Asset Finance GmbH & Co. KG Kapitalverwaltungsgesellschaft	17,0
10	asuco Vertriebs GmbH	11,5
11	Wattner	1,1

Deals

Wittenberg: Die **Catella Real Estate AG** hat für ihren Spezial-AIF „**KCD-Catella Immobilien mit sozialer Verantwortung**“ ein Quartier bestehend aus zwei Objekten für Menschen mit Beeinträchtigung in der Lutherstadt erworben.
Bei den Ankaufsobjekten handelt es sich um zwei Grundstücke (An der Christuskirche und Willy-Lohmann-Straße) mit gesamt ca. 18.500 qm. Beide Grundstücke sind jeweils mit einem Wohngebäude (24 Wohneinheiten) und einem Sozialgebäude sowie jeweils sieben Stellplätzen bebaut.
Die Fertigstellung der vier Gebäude mit einer Gesamt-BGF von ca. 3.300 qm ist im vierten Quartal 2021 erfolgt. Alle Gebäude sind barrierefrei, eingeschossig und rollstuhlgerecht.
Die Sozialflächen beider Liegenschaften werden fest für 20 Jahre vom **Augustinuswerk e.V.** angemietet.
Verkäufer beider Objekte ist die **PRO SECUR Vermögensberatung und -verwaltung GmbH**.
Auf Käuferseite waren **Stock + Partner**, die **WTS Steuerberatungsgesellschaft mbH** sowie die **QSB Management GmbH & Co KG.** beratend tätig.

Leverkusen: **Cube Real Estate** vermietet rd. 1.450 qm Bürofläche in der Quartiersentwicklung Cube Factory 577 an den Software- und Technologieanbieter **Etteplan**. **Corealis Commercial Real Estate** war vermittelnd tätig.
Cube Factory 577 verbindet die Nutzungsarten Studentisches Wohnen, Eigentumswohnungen, Büro und Gastronomie auf rund 22.000 qm Mietfläche.

Das institutionelle Geschäft bei Anbietern von geschlossenen Sachwerten, die ebenfalls im Publikumsbereich tätig sind, wird zum dritten Mal in Folge von der Deutschen Finance Group (1.114,0 Mio. Euro) klar dominiert. Den zweiten Platz nimmt d.i.i. (436,0 Mio. Euro) ein, gefolgt von der BVT (185,3 Mio. Euro). Insgesamt summiert sich das institutionelle Geschäft auf 2,17 Mrd. Euro, was ca. 93% des Vorjahresgeschäfts entspricht und damit innerhalb einer gewissen Schwankungsbreite relativ konstant ist. ☐

RICS SEHEN WEITERE STIMMUNGSAUFHELLUNG

Transformation im Bürosektor hat begonnen.

Die Ergebnisse des RICS Global Commercial Property Monitor für Q4 2021 zeigen, dass die Stimmung unter den Immobilienmarktexperten weiter steigt. Der globale Commercial Property Sentiment Index (CPSI), der den Investitionsstimmungsindex (ISI) und den Occupier Sentiment Index (OSI) zusammenfasst, hat sich im sechsten Quartal in Folge verbessert und erreichte zum ersten Mal seit Ausbruch der Pandemie einen positiven Wert mit +1 (Q3: -4). (CW)

Der Stimmungsumschwung ist dabei am deutlichsten in Nord- und Südamerika (+9) ausgefallen, angeführt von den USA (+9). Im Nahen Osten und Afrika (MEA) verbesserte sich der Index deutlich von -8 auf +4 in Europa leicht von +1 in Q3 auf +4 in Q4. In der Region Asien-Pazifik (APAC) verharrt der Stimmungsindikator im negativen Bereich bei -12.

In Deutschland liegt der CPSI in Q4 zum zweiten Mal seit dem Beginn der Pandemie wieder im positiven Bereich bei +2 (Q3: +1). Rund 81% der Befragten ordnen die Bundesrepublik auf dem Höhepunkt bzw. im Aufschwung des Zyklus ein. Im dritten Quartal waren es noch 72%. Die Investorenstimmung verharrt in Q4 auf +9. Die Mieterstimmung hebt sich leicht, bleibt aber im negativen Bereich bei -5 (Q3: -8).

Die Investorennachfrage über alle Assetklassen hinweg fällt auf ein Nettosaldo von +7% (Q3: +13%). Besonders deutlich war er im Bereich Büroimmobilien ausgeprägt, wo ein Nettosaldo von +19% verzeichnet wurde (Q3: +23%). Deutschland als Immobilieninvestitionsstandort wird weiterhin als teuer (56%) und sehr teuer (30%) bewertet (Q3: 45% bzw. 32%).

Die Kapitalwerterwartungen in den nächsten 12 Monaten bleiben bei Industrie- und Logistik am besten. Eine leichte Steigerung gegenüber Q3 ist auch bei erstklassigen Büroimmobilien zu verzeichnen. Einzelhandelsimmobilien sind hingegen weiter abgeschlagen. Die Einschätzung der Befragten zu den Mieten zeigen in den nächsten 12 Monaten ähnliche Entwicklungen wie die Kapitalmarkterwartungen.

Im Rahmen der aktuellen RICS-Untersuchung wurde thematisch die Einschätzungen zum Bürosektor erhoben. Etwa zwei Drittel der Befragten weltweit glauben, dass Büroräume nach wie vor unerlässlich seien. Vier Fünftel der Befragten sehen eine steigende Nachfrage nach flexibleren und lokaleren Arbeitsräumen. Die überwiegende Mehrheit (80%) ist der Meinung, dass eine Umwidmung von Büroflächen stattfindet, obwohl nur ein Viertel der Befragten meint, dass dies in signifikantem Ausmaß der Fall sei. Zudem stimmten knapp 60% der Aussage zu, dass der Platzbedarf pro Schreibtisch in den Büros steigt. **Susanne Eickermann-Riepe** FRICS, Vorsitzende des **RICS European World Regional Board** und Vorstandsvorsitzende der **RICS Deutschland**: „Kaum eine Frage ist so schwer zu beantworten, wie die nach der Zukunft des Büros. Die aktuelle Auswertung zeigt zwar kulturelle Unterschiede bei den

Antworten, aber überwiegend wird der Bedarf für Büroflächen weiterhin gesehen. Allerdings meldet Deutschland den höchsten Flexibilisierungsbedarf mit fast 95% der Rückmeldungen. Auch die Umwidmung von Büroflächen sehen über 90% der deutschen Teilnehmer als einen Trend. Eindeutige Anzeichen dafür, dass die Transformation auch im Bürosektor begonnen hat. ☐

US-IMMOBILIENMÄRKTE: INVESTIONSVOLUMEN ERREICHT NEUEN REKORD

Zuerst veröffentlicht in DFPA vom 17.02.2022

Das Investitionsvolumen für gewerbliche Immobilien in den USA stieg im vierten Quartal 2021 gegenüber dem Vorjahr um 90 Prozent auf einen Rekordwert von 296 Milliarden US-Dollar. Für das gesamte Jahr 2021 wurde eine Steigerung gegenüber 2020 um 86 Prozent auf 746 Milliarden US-Dollar erreicht. Die Sun Belt-Märkte wiesen im Jahresvergleich die stärksten Wachstumsraten auf, darunter Las Vegas (232 Prozent), Houston (191 Prozent) und South Florida (179 Prozent). Diese Zahlen veröffentlicht der Immobiliendienstleister CBRE in seinen „Capital Markets Figures" für das vierte Quartal 2021.

Multifamily verzeichnete mit 136 Milliarden US-Dollar das größte Investitionsvolumen im vierten Quartal, was einer Steigerung von 116 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht. Industrial folgt mit einem Investitionsvolumen von 64 Milliarden US-Dollar auf Platz zwei – ein Anstieg von 55 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Das Investitionsvolumen von Office stieg im vierten Quartal um 73 Prozent auf 50 Milliarden US-Dollar. Los Angeles war 2021 mit 58 Milliarden US-Dollar der führende Markt für Investitionsvolumen, gefolgt von New York mit 49 Milliarden US-Dollar und Dallas mit 41 Milliarden US-Dollar.

Private Käufer trugen mit 143 Milliarden US-Dollar im vierten Quartal den größten Teil des Investitionsvolumens, während REITs und öffentliche Unternehmen mit 35 Milliarden US-Dollar (153 Prozent) die höchste Wachstumsrate im Jahresvergleich aufwiesen. Die grenzüberschreitenden Investitionen in den USA stiegen im vierten Quartal gegenüber dem Vorjahr um 115 Prozent auf 29 Milliarden US-Dollar. Mit 56 Milliarden US-Dollar machte ausländisches Kapital 7,5 Prozent des gesamten

BVT Unternehmensgruppe
Sachwerte. Seit 1976.

Die BVT Unternehmensgruppe mit jahrzehntelanger Erfahrung bei deutschen und internationalen Immobilienengagements, Energie- und Infrastrukturprojekten sowie Unternehmensbeteiligungen bietet Anlegern attraktive Investitionsmöglichkeiten.

Immobilien Deutschland
Diversifizierte Immobilienportfolios und Co-Investments

Immobilien USA
Entwicklung und Veräußerung von Class-A-Apartmentanlagen

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

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

Mehr unter www.bvt.de I interesse@bvt.de I +49 89 381 65-206

Deals

Bielefeld: Die **Real I.S. AG** hat eine 31.200 qm umfassende Logistikimmobilie aus dem Bestand des Immobilien-Spezial-AIF **BGV III** in der Ludwig-Erhard-Allee an ein von **LaSalle Investment Management** verwaltetes Individualmandat veräußert. Die Immobilie ist langfristig an das Unternehmen **Kühne + Nagel** vermietet. Von der Gesamtmietfläche entfallen ca. 4.000 qm auf Büroflächen sowie 27.200 qm auf Hallen- und Lageflächen.
Real I.S. wurde rechtlich und steuerlich von der **Kanzlei Norton Rose Fulbright LLP** und wirtschaftlich durch **CBRE** beraten. Auf technischer Seite war **Brand Berger** tätig. LaSalle wurde bei der Transaktion von **Clifford Chance**, **Drees & Sommer** und **BNP Paribas Real Estate** beraten.

Düsseldorf: Die **BEOS AG** hat für eines ihrer Investitionsvehikel ein Grundstück mit ca. 64.300 qm Fläche erworben. Verkäufer ist ein Joint Venture der **CENTRUM-Gruppe** und der **SARIAS-Gruppe**.
Von der Bestandsbebauung soll ein Bürogebäude mit 5.000 qm Fläche saniert werden. Die restlichen Objekte sollen abgerissen und durch den Neubau eines Gewerbeparks mit circa 30.000 qm Mietfläche ersetzt werden. **Colliers** hat die Transaktion verkäuferseitig begleitet.

Dietzenbach: Rund 7.000 qm Hallenfläche hat die **Logivest** in Zusammenarbeit mit **Colliers** an **BLG Logistics** vermittelt. Vermieter der Immobilie in der Waldstraße 29 ist die **DRESTATE Service GmbH**.

Investitionsvolumens im Jahr 2021 aus. Kanada war 2021 mit 21 Milliarden US-Dollar die größte Quelle ausländischen Kapitals, gefolgt von Singapur mit 15 Milliarden US-Dollar.

Der RCA-Preisindex für Gewerbeimmobilien stieg 2021 im Vergleich zum Vorjahr um 23 Prozent. Industrial verzeichneten mit 29 Prozent den größten Preisanstieg im Vergleich zum Vorjahr. Office hatte mit 14 Prozent den geringsten Preisanstieg gegenüber dem Vorjahr. Alle Sektoren mit Ausnahme des Einzelhandels verzeichneten im Jahr 2021 einen Rückgang der durchschnittlichen Cap-Rates gegenüber dem Vorjahr. Unter den Teilsektoren verzeichneten Full-Service-Hotels mit 92 Basispunkten den größten Rückgang der durchschnittlichen Cap-Rate. Der Teilsektor Industrial/Flex verzeichnete mit durchschnittlich 18 Basispunkten den größten Anstieg der Cap-Rate.

Die annualisierte Gesamtrendite von NCREIF stieg im Jahr 2021 auf 17,7 Prozent – die höchste jährliche Gesamtrendite seit 2005. Der NCREIF Property Index (National Council of Real Estate Investment Fiduciaries) ist ein Total Return Index und misst die nicht mit Fremdkapital gehebelte Performance von Direktanlagen in den USA. Alle fünf großen Gewerbeimmobiliensektoren verzeichneten im Jahresvergleich Zuwächse bei den Gesamtrenditen. (DFPA/AZ) ☐

CATELLA RESEARCH: EUROPÄISCHE BÜROINVESTMENTS UND MIETEN

Investments berappeln sich, bleiben aber deutlich unter langjährigem Schnitt

Nach knapp zwei Jahren Pandemie zeigt sich die Assetklasse Büro nach Analyse von Catella Research weitgehend krisenresistent, kann aber an das Vor-Corona-Niveau noch lange nicht anknüpfen. Die durchschnittlichen europäischen Spitzenmieten hingegen zeigen sich weiterhin nahezu coronaimmun und verharren auf hohem Niveau. (CW)

Mit einem Transaktionsvolumen von rund 87,5 Mrd. Euro wurde 2021 +4,1% mehr investiert als im coronagebeutelten Vorjahr, der 10-jährige Durchschnitt wurde aber um deutliche 15,3% verfehlt, das Vor-Coronajahr 2019 sogar um eklatante -28,2%. Die Dynamik der Renditekompression hat lt. Catella in den letzten Jahren sichtbar nachgelassen. Nichtsdestotrotz lässt sich im Verglich zum Vorjahr ein Rückgang der Nettospitzenrenditen im Bürosektor von ca. 20 Basispunkten auf einen Wert von 4,01% feststellen.

Die niedrigsten Renditen, welche gleichzeitig die teuersten Investmentmärkte in Europa darstellen, finden sich auch weiterhin in den deutschen Top 7-Märkten sowie in Paris, in denen die Renditen allesamt unter der 3 %-Marke liegen. Bei den Nettospitzenrenditen sieht Catella Research bei nach wie vor hohe Nachfrage im europäischen Durchschnitt eine Seitwärtsbewegung des Renditeniveaus in 24 der 39 untersuchten Märkten, an 15 Bürostandorten könne von leichten Kompressionen ausgegangen werden.

Die durchschnittliche Bürospitzenmiete aller 39 von **Catella Research** untersuchten Märkte liegt hingegen nahezu unverändert bei 34,74 Euro/qm (-0,2%). Der teuerste Büromarkt blieb 2021 weiterhin London Westend mit 102,50 Euro/qm, die niedrigsten Spitzenmieten finden sich in den baltischen Städten Vilnius, Riga und Tallin mit durchschnittlich 17,50 Euro. ▶

Trotz der weiterhin anhaltenden Unsicherheit in Bezug auf die Covid-19-Pandemie und die damit einhergehenden Flächenüberlegungen rund um Homeoffice und hybride Arbeitsformen sieht Catella Research bis zum Jahresende keine rückläufigen Mietpreise in den einzelnen Büromärkten und erwartet größtenteils ein stagnierendes Niveau. Im kleineren Spitzensegment Neubau/Erstbezug/ CBD werden hingegen anziehende Mieten erwartet. ☐

GIF- BÜROMARKTERHEBUNG 2021

Flächenumsätze erholen sich, Mieten bleiben weiterhin hoch

Die Büromärkte der dreizehn von der gif Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V. analysierten Städte entwickelten sich im Jahresverlauf 2021 insgesamt deutlich besser als im ersten Coronajahr 2020. Über alle Märkte (A- und B-Märkte) stieg das Vermarktungsvolumen um gut 23% und lag zum Jahresende wieder bei rund 3,7 Mio. qm. (CW)

Die Auswirkungen der durch die Covid19-Pandemie ausgelösten Wirtschaftskrise und die damit einhergehenden Unsicherheiten in den letzten zwei Jahren scheinen vor allem auf den A-Märkten in den Flächenumsätzen und Mieten deutlich stärker wahrnehmbar als in den B-Städten. So war insbesondere in den B-Märkten 2021 lt. gif nichts mehr von einer Corona-Zurückhaltung spürbar (rd. 630.000 qm Umsatzvolumen, +15%). An den A-Standorten legten die Umsätze im Mittel um 25% zu, vor allem in Köln (+51%), Hamburg (+41%) und Frankfurt (plus 36%).

Vor allem Großnutzer haben deutlich zurückhaltender angemietet als noch vor der Pandemie, in der Regel fiel die durchschnittliche Größe der gehandelten Büroflächen kleiner aus als in den Vorjahren. Gleichzeitig wurden im vergangenen Jahr rund 1,7 Mio. qm Bürofläche an den beobachteten Standorten fertiggestellt. Wohl auch deshalb stieg der Leerstand teils deutlich an, an den A-Standorten im Mittel auf 4,6% (+0,8%-Punkte), in den B-Standorten auf 4% (+0,2%-Punkte). In Bonn, Leipzig und Heidelberg gingen die Leerstände zurück bzw. verharrten auf niedrigem Niveau. Für 2022 schätzen die Marktakteure das Fertigstellungsvolumen auf rund 2,4 Mio. qm – im Schnitt der letzten fünf Jahre kamen rund 1,4 Mio. qm jährlich auf den Markt. Da nach Einschätzung der lokalen Immobilienmarktkundigen rund die Hälfte dieser Flächen noch nicht

vdpOneStop

IHR NETZWERK FÜR MEHR IMMOBILIENEXPERTISE

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

Erfahren Sie mehr auf vdpOneStop.de

HypZert vdpConsulting vdp Die deutschen Pfandbriefbanken vdpExpertise vdpPfandbrief Akademie vdpResearch

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

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

- 547 Immobilien in 27 Ländern auf 5 Kontinenten
- 11 Mio. m² Mietfläche in Büro, Handel, Hotel und Logistik
- 6.800 Mietpartner aus verschiedenen Branchen
- Verwaltetes Immobilienvermögen von 42,5 Mrd. Euro, davon 68 % als Green Building zertifiziert
- Transaktionsvolumen 2020: 5,7 Mrd. Euro

Deka Immobilien

Datenstand: per Ende 2020

www.deka-immobilien.de

Finanzgruppe

Deals

Hamburg: Die **Real I.S. AG** hat für den Immobilien-Spezial-AIF „**Real I.S. Modern Living**“ ein 119 Micro Living-Apartments umfassendes Gebäude erworben. Verkäufer ist die **Advantum Real Estate Investment GmbH**.
Das Objekt „Wöschenhof“ für studentisches Wohnen befindet sich im Stadtteil Tonndorf und hat eine Gesamtmietfläche von ca. 5.300 qm. Mieter ist die **Bundesanstalt für Immobilienaufgaben**, welche die Apartments Studenten der Universität der Bundeswehr, der **Helmut-Schmidt-Universität**, zur Verfügung stellt.
Real I.S. wurde durch **Norton Rose Fulbright** und **CBRE** beraten. **Böttcher & Fischer Rechtsanwälte** stand Advantum als Berater zur Seite. **Savills** fungierte als Makler.

Berlin: Die **Aberdeen Standard Investments Deutschland AG** erwirbt für den **Aberdeen Standard Pan European Residential Property Fund** eine Projektentwicklung von einem Joint Venture der **Schwäbische Wohnungs AG** und **Ruppmann Investment GmbH**.
Auf einem ca. 2.790 qm großen Grundstück im Ortsteil Rummelsburg ist ein Wohnprojekt mit insgesamt 4.738 qm Wohnfläche geplant.
Beraten wurde abrdn von **Taylor Wessing** und **Duff & Phelps**. Als Vermittler war die **Neworld GmbH** tätig.

Reichelsheim: **Pegasus Spiele** mietet ca. 3.100 qm Hallenfläche in der Frankfurter Straße 4 von einem Privatinvestor. **Immolox** vermittelte.

vorvermietet ist, dürften die Leerstände lt. gif zunächst weiter ansteigen. Angesichts des sehr guten Angebots an hochwertigen Büroflächen dürfte sich das vor allem auf die Vermietungsaktivitäten von älteren Bestandsobjekten auswirken.

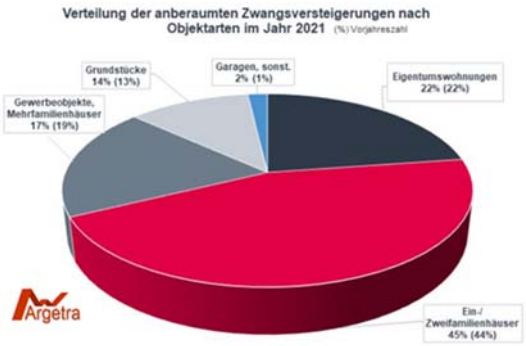
Mit Blick auf die Mieten sei der Corona-Effekt schwieriger nachzuvollziehen. Vor dem Hintergrund der in den Jahren vor der Coronakrise teilweise sehr niedrigen Leerstände und der stärker werdenden Nachfrage nach hochwertigen Flächen kommt es trotz der anhaltenden Krisensituation in Wirtschaft und Gesellschaft anscheinend nicht zu Mietpreisrückgängen auf breiter Front, zumindest nicht bei den Nominalmieten. Die Spitzenmieten in den A-Städten legten im Mittel 2021 um ca. 3% zu. Die Stadt mit dem höchsten Mietpreiswachstum 2021 ist München, wo die Büro-Spitzenmiete um gut 11% stieg (+5 Euro auf 49 Euro/qm) und damit Frankfurt (45,40Euro, -3%) an der Spitze ablöste. Auch in den B-Städten stiegen die Spitzenmieten im Schnitt der Standorte um 3%. Hier konnten Bonn (+ 7,5% auf 21,50 Euro/qm) und Hannover (+6% auf 18Euro/qm) zulegen. ☐

WENIGER ZWANGSVERSTEIGUNGEN IN 2021

Anstieg in 2022 erwartet

Die erwartete Welle der Zwangsversteigerungen blieb auch im zweiten Coronajahr (noch) aus. Insgesamt wurden 2021 lt. der Ratinger Argetra GmbH, die regelmäßig die Daten der Zwangsversteigerungen aller fast 500 deutschen Amtsgerichten auswertet, 13.163 (VJ: 14.800; -11%) Immobilien mit einem Verkehrswert von insgesamt 2,92 Mrd. Euro (VJ: 3,15 Mrd. Euro, -7,3%) aufgerufen. (CW)

Zwangsversteigert wurden zu ca. 67% Wohnimmobilien, davon 45% Ein- und Zweifamilienhäuser, und 22% Eigentumswohnungen. Die restlichen 33% entfielen auf Wohn- und Geschäftshäuser (17%), Grundstücke (14%) und sonstige Immobilien (2%). 50% der eröffneten Zwangsversteigerungsverfahren landeten im Gerichtssaal. Der Rest wurde vor der Versteigerung freihändig verkauft.



Die durchschnittlichen Verkehrswerte der Objekte stiegen bundesweit um rd. 4,6% auf 222.165 Euro (VJ: 212 266). In Hamburg wurden dabei die höchsten Verkehrswerte mit durchschnittlich über 800.000 Euro je Immobilie aufgerufen, in Thüringen die niedrigsten mit Durchschnittswerten von 71.600 Euro. Durchschnittlich waren bundesweit 32 (VJ 36) von 100.000 Haushalten von Zwangsversteigerungen betroffen. NRW als bevölkerungsreichstes Land hat 22% Anteil am Gesamtmarkt und seit Jahren die Marktführerrolle bei Zwangsversteigerungen. Bei den vierzig Städten mit den meisten Terminen führt wie 2020 Chemnitz, gefolgt von Berlin, Leipzig und Zwickau. Neu in der Liste der Top 40 Zwangsversteigerungsschwerpunkte sind u.a. Hannover, Ingolstadt, Kaiserslautern und Bamberg.

Mit einem Auslaufen der staatlichen Unterstützungsprogramme durch ein absehbares Ende der Corona-Pandemie einerseits und steigende Zinsen auf der anderen Seite **erwartet Argetra für 2022 wieder mehr Zwangsversteigerungen sowohl im gewerblichen als auch im privaten Bereich.** Viele Finanzierungen der vergange-

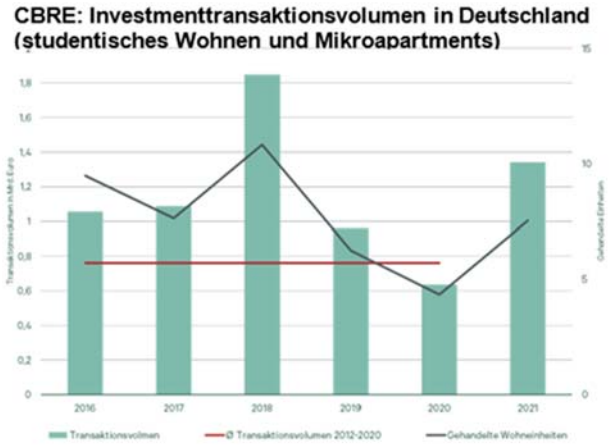
nen Jahre seien „auf Kante genäht“. Davon seien und 40% variabel gestaltet. Bei steigenden Zinsen sei eine Explosion der Finanzierungskosten zu erwarten. ☐

DAS COME-BACK DES MICRO-LIVINGS

Gute Vorzeichen für 2022

Der Investmentmarkt für studentisches Wohnen und Mikroapartments hat sich lt. aktueller Analyse von CBRE 2021 wieder spürbar von dem Corona-Schock 2020 erholt und erreichte mit 1,3 Mrd. Euro ein Volumen deutlich oberhalb des Fünf-Jahresdurchschnittes von 1,1 Mrd. Euro. (CW)

Gehandelt wurden im abgelaufenen Jahr 7.500 Wohneinheiten, satte +74% mehr als 2020. Das hohe und überdurchschnittliche Transaktionsvolumen 2021 wurde fast ausschließlich durch Einzeltransaktionen realisiert. Insbesondere Neubauobjekte waren gefragt und konnten die Nachfrage nicht immer bedienen. 60% des Transaktionsvolumens entfielen auf die Top-7-Städte und 60% auf Forward Deals. Größte Nettoinvestoren waren 2021 Asset- und Fondsmanager, die 431 Mio. Euro mehr anlegten als verkauften. Mit deutlichem Abstand folgten offene Immobilienfonds und Spezialfonds mit 142 Mio. Euro auf Platz



zwei, gefolgt von Versicherungen und Pensionskassen mit 118 Millionen Euro.

Internationale Investoren hielten sich im vergangenen Jahr mit ihren Investments deutlich zurück, ihr

Deals

Bremen: Die **BLB Immobilien GmbH** hat den Gebäudekomplex „Präsident-Kennedy-Platz 1/1A“ an die **Montano Real Estate GmbH** für ein deutsches berufsständisches Versorgungswerk verkauft. Das Objekt ist langfristig an **BLG Logistics** vermietet.
Der Komplex am Präsident-Kennedy-Platz umfasst insgesamt rund 8.000 qm Bürofläche sowie 64 PKW-Stellplätze. **Colliers** war vermittelte.

Hainichen: **Palmira Capital Partners** hat für ihren **Unternehmensimmobilien Club 2** ein Objekt in der Frankenberger Straße 9a / Gottlob-Keller-Straße 2 erworben. Die vollvermietete Liegenschaft umfasst 26.965 qm Mietfläche. Alleiniger Mieter ist die **Innomotive Systems Hainichen GmbH**. Palmira wurde von **Dentons** und **Nova Ambiente** betreut. Die technische Beratung erfolgte durch **CBRE**.

Regensburg: Die **Catella Real Estate AG** erwirbt für den Fonds „**KCD-Catella Immobilien mit sozialer Verantwortung**“ eine Wohnimmobilie mit 36 geförderten Wohnungen (2.410 qm) und eine KITA mit ca. 1.500 qm Innen- und Außenbereich.
Das Neubau-Projekt des Projektentwicklers **GBI Wohnungsbau GmbH** entsteht auf den ehemaligen Flächen des Betonteilwerks LERAG im Stadtteil „Kasernenviertel“ auf 2.080 qm Fläche.
Die KITA ist für 25 Jahre an das **Bayerische Rote Kreuz** vermietet. Die 29 Tiefgaragenplätze werden marktüblich vermietet.

Marktanteil sank von 42% in 2020 auf 30%. „Das internationale Engagement von Investoren wäre höher ausgefallen, wenn die Anbieterstruktur weniger zersplittert und die Konzepte viel klarer auf spezifische Zielgruppen ausgerichtet wären“, erläutert **Sebastian Schütte**, Director Residential Investment.

Die Spitzenrendite von 3,36% blieb an den Top-7-Städten im Vergleich zu 2020 nahezu unverändert. Diese im Vergleich zu klassischen Wohninvestment höhere Rendite sei ein Grund, warum das Segment für viele Investoren so attraktiv sei, kommentiert **Tim Schulte**, Director Valuation Advisory Services Residential. Die höhere Rendite brächte jedoch auch ein größeres Risiko – entweder aufgrund der kürzeren Mietvertragslaufzeiten oder aufgrund des Betreiberrisikos. Deswegen sieht CBRE auch einen recht hohen Anteil von Core- und Core-Plus-Objekten. Investoren gingen in dieser etwas risikoreicheren Assetklasse nur ungern weitere höhere Risiken ein und fokussierten sich auf exzellente Lagen, sichere und hohe Cashflows und Top-Objekte.

Für 2022 sieht CBRE bereits einen spürbaren Anstieg der Nachfrage seitens vieler Investoren. Neben dem Renditeniveaus spiele dabei auch der ESG-Gedanke eine Rolle, da bei studentischem Wohnen und Microliving deutlich mehr Neubau als Bestand auf dem Markt sei und Neubauten einfacher entsprechende Nachhaltigkeitszertifizierung erhielten. Des weiteren werde im Zuge der Wiedereinführung der Präsenzpflicht an den Universitäten und des nach Abklingen der Pandemie wieder steigenden Wochenpendleraufkommens die Nutzernachfrage wieder anziehen. ☐

PREISE FÜR WOHN- UND GESCHÄFTSHÄUSER AUF HISTORISCHEM NIVEAU

Investoren setzen auf stabilen Miet-Cashflows in die Metropolen

Lt. aktuellem „Marktbericht Wohn- und Geschäftshäuser“ von Engel & Völkers Commercial (E&V) lag der durchschnittliche Angebotspreis für eine Anlageimmobilie in den A-Städten im 2. HJ 2021 bei 5 041 Euro/qm und damit deutliche rd. 12% über dem Vorjahreswert. (CW)

Die höchsten Steigerungen der durchschnittlichen Angebotspreise registrierten Investoren mit 29,1% in Hamburg, gefolgt von Berlin (14,2%) und Köln (11,3%). Spitzenreiter bleibt München mit durchschnittlich 7.873 Euro/qm, gefolgt von Frankfurt (4.969 Euro) und Stuttgart (4.842 Euro). Etwas gemäßigter, aber dennoch auf einem historisch hohen Niveau lagen im 2. HJ 2021 die Kaufpreise in Düsseldorf (4.154 Euro) und Berlin (4.038 Euro).

Parallel zu den Kaufpreisen zogen auch die Mietpreise im 2. HJ. 2021 auf durchschnittlich 13,75 Euro/qm weiter an. Am teuersten war die Miete in München mit durchschnittlich 18,91 Euro, am günstigsten in Düsseldorf mit 11,71 Euro. Die stärksten Anstiege verzeichnete Berlin nach Annullierung des Mietendeckels mit +10,1% im Vergl. zum 2.HJ.2020, gefolgt von Köln (4,1%) und Düsseldorf (3,2%)

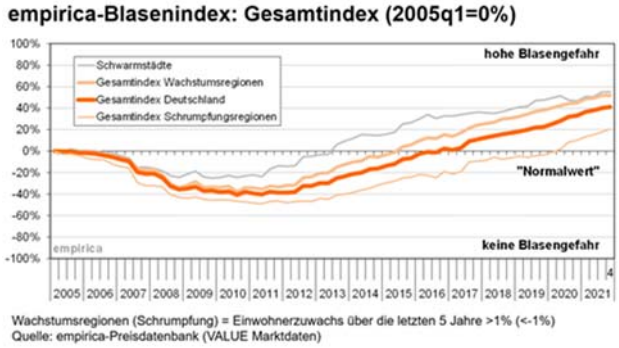
Bei knappen Angebot, nach Angaben von **E&V** liegt der marktaktive Leerstand in den Top-7-Metropolen weiterhin nur bei durchschnittlich 0,7%, kaufen neben institutionellen Investoren zunehmend auch bonitätsstarke Family Offices bundesweit ein, um ihre Asset Allocation zu diversifizieren. Die Anlagestrategien würden dabei auf einem sich stetig verlängernden Zeithorizont basieren. Kaufpreisfaktoren zwischen dem 30- und 40-Fachen der Jahresnettokaltmiete seien mittlerweile eher die Regel als die Ausnahme. Exklusive Liegenschaften und Liebhaberobjekte würden in Ausnahmefällen auch für Faktoren über 50 gehandelt. ☐

EMPIRICA-PREISDATENBANK

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

Bereits seit einigen Jahren gibt es zwischen dem Wohnungsforschungsinstitut empirica und der Immobilienbranche Ärger. Seit 2014 sehen die renommierten Wohnungsforscher mit Blick auf die Wohnimmobilienmärkte Überhitzungstendenzen und ein sich aufbauendes Rückschlagpotential.

Schon seit 2014 entwickelten sich die Preis-/Einkommensrelationen zunächst noch der Topstandorte



und seit 2017 in allen Standortkategorien bis hin zu Schrumpfungsregionen auseinander. Zunächst schloss sich die **Bundesbank** mit Warnungen an, was dann auch zur unsäglichen Wohnimmobilienkreditrichtlinie führte. Auch „Der Immobilienbrief" war früh skeptisch, aber der Zins macht nahezu jeden Cash flow rechenbar.

Seit 5 Jahren, zuletzt vor einigen Tagen die BaFin, warnen alle Analytiker, während die Branche unverdrossen einen weiteren Boom der Wohnimmobilie vorhersagt. „Der Immobilienbrief" ist inzwischen fatalistisch. Seit 17 Jahren geht es nur noch bergauf. Wir warnen alle, aber nichts passiert. Die Preise steigen weiter und lösen sich immer mehr von der Mietentwicklung. Institutionelle nehmen inzwischen alle Neubauportfolios zu Preisen vom Markt, die unter Berücksichtigung der Vertriebskosten höher sind als im Einzelverkauf zu erzielen wäre. Gleichzeitig fällt auch ein etwaiger Neubauüberhang nicht mehr auf, da ja nicht mehr wie früher Verkaufsangebote in den Anzeigenrubriken stehen.

Der Index basiert auf Daten von **empirica-regio** sowie von VALUE Marktdaten, **Destatis**, **vdp** und Bundesbank. Die empirica-Preisdatenbank reicht zurück bis ins Jahr 2004. Insbesondere in Großstädten hat sich die Entwicklung verlangsamt. Der Gesamtindex steigt jetzt in Schrumpfungsregionen merklich an, wohingegen er in Wachstumsregionen stagniert. Das Rückschlagpotential beschreibt die relative Preiskluft zwischen Kaufpreisen für ETW und Mieten. Bundesweit liegt es bei 32% Vor drei Jahren waren es noch 17%. In den Top 7-Städten sehen die Forscher das Rückschlagpotential inzwischen bei 48% (34%). Begünstigt werde ein Einbruch durch nachlassen-

Deals

Hockenheim: Die **Pfenning Logistics - group** mietet ca. 13.000 qm Lager- und 500 qm Bürofläche in der 3. Industriestraße 4. **Realogis** war vermittelnd tätig. Eigentümer ist die **AW Immobilienverwaltungs GmbH.**

München: Die **Real I.S. AG** hat für den Immobilien-Spezial-AIF „**Themenfonds Deutschland II**“ das „Quarto“ genannte Logistikportfolio von der **W&B Projektportfolio GmbH** erworben. Es besteht aus vier Logistik-/ Industrialgebäuden in Essen, Remscheid, Stockstadt und Weilheim. Die ca. 13.150 qm und 120 Stellplätze umfassenden Objekte sind langfristig vermietet.
Die **FLOS Capital Real Estate AG** war vermittelnd tätig.

München: **BMO Real Estate Partners Germany** hat das Wohn- und Geschäftshaus PACE – Pasing Central für ein Sondervermögen erworben. Die Immobilie befindet sich in der Bäckerstraße 1–3 und bietet auf einer Gesamtmietfläche von über 7.700 qm Platz für Einzelhandel und Gastronomie, Wohnen sowie für Büros und Praxen. Verkäufer ist eine Projektgesellschaft der **GEG**.
BNPPRE und **Colliers** waren beratend tätig.

Kornwestheim: Die **FLE GmbH** hat für den Immobilienfonds **FLE SICAV FIS** die Immobilie Eastleighstraße 50-52 mit ca. 6.700 qm Mietfläche sowie eine Tiefgarage mit 109 Stellplätzen erworben.
E & G Real Estate war vermittelnd tätig.

den Mietanstieg durch zu viel Neubau, Stadtflucht oder steigende Arbeitslosigkeit. Aus Sicht von „Der Immobilienbrief“ sind auch Belastungsgrenzen erreicht.

Zur Entwicklung hat empirica eine eigene Meinung. In der old economy sei der Preis einer Wohnung durch Lage, Lage, Lage beschrieben worden. In der modern monetary economy werde jede Lage teuer bezahlt, die Cash flow bringt. Der relevante Faktor heiße heute Zinsen, Zinsen, Zinsen. Knappheit gebe es weder im Ruhrgebiet noch im Harz, sondern lediglich in den Schwarmstädten und deren Umland. Doch selbst diese Knappheit lasse langsam nach. Vielleicht würden schon bald zu viele Wohnungen gebaut. Zwar würden verknapptes Bauland, verschärftes Baurecht und gekürzte Neubausubventionen die Preise für Bestandswohnungen stützen, aber andererseits würden Bestandswohnungen durch drohende Sanierungspflichten und Erhöhung der energetischen Anforderungen entwertet werden. Baukredite würden bei nachhaltiger Inflation teurer. Kapital würde bei steigendem US-Zins vom deutschen Wohnungsmarkt abgezogen. Die Frage sei allein, welcher Effekt schneller wirke, der preistreibende Effekt aus Klimaauflagen zusammen mit dem Mangel an Bauland, Material und Personal oder der preissenkende Effekt aus zinsbedingtem Kapitalabfluss und anhaltend hoher Baudynamik. Das Rennen sei noch offen. Das Zünglein an der Waage könnten hohe Energiepreise sein, die zu einem verlangsamten Wirtschaftswachstum mit sinkenden Realeinkommen und steigender Arbeitslosigkeit führten. ☐

RAUMWÄRME IST DER DOMINIERENDE VERBRAUCHSFAKTOR

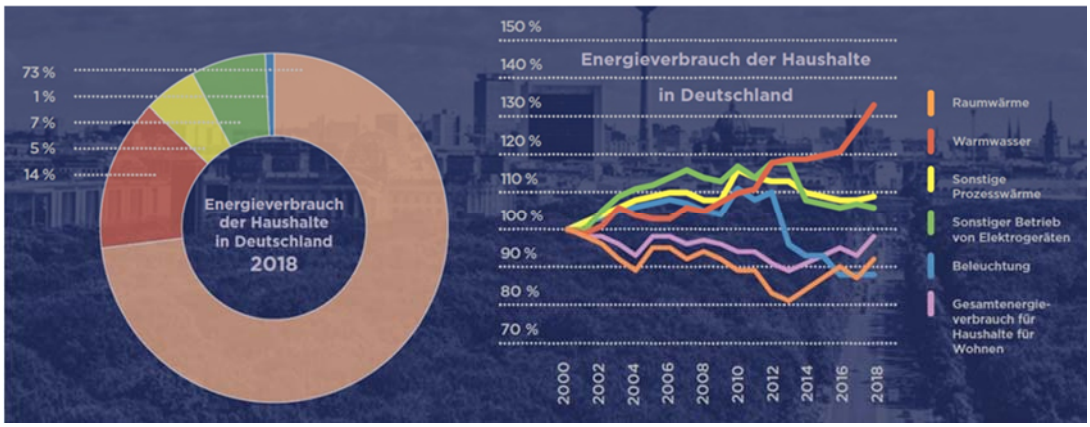
Unterschiede zwischen Ländern Europas nicht nur klimatisch bedingt

Prof. Dr. Steffen Metzner MRICS, Head of Research, Empira Group

Trotz der stagnierenden Einwohnerzahl in Deutschland steigt die Nachfrage nach Wohnraum, vor allem in den Metropolen. Auf der anderen Seite verlangen die Klimaziele der Europäischen Union die Klimaneutralität bis zum Jahr 2050. Somit ist eine Steigerung der Energieeffizienz im Wohnimmobiliensegment unerlässlich. Fraglich ist jedoch, welche Faktoren, wie etwa Alter des Gebäudes, Gebäudetyp oder Sanierungsstand, wirklich maßgeblich für die Energieeffizienz einer Immobilie sind. Eine aktuell erschienene Empira-Studie untersucht die wesentlichen Treiber des Energieverbrauchs von Wohngebäuden.

Erzeugung von Raumwärme als Hauptverursacher des Energieverbrauchs

Private Haushalte verbrauchen im Bereich von Wohnnutzungen in vielfältiger Weise Energie. Im Jahr 2018 waren es in Deutschland etwa 644 Terrawattstunden (TWh), was circa 2.320 Petajoule (PJ) beziehungsweise einem Viertel am gesamten Endenergieverbrauch entspricht. Den Großteil davon macht mit 73 Prozent die Raumwärmeerzeugung aus, weitere 14 Prozent resultieren aus der Warmwassererzeugung und lediglich sieben Prozent aus dem Betrieb von Elektrogeräten. Seit 1990 konnten bei der Erzeugung von Raumwärme acht Prozent eingespart werden, während der Energiebedarf für die Warmwassererzeugung um 32 Prozent zunahm. ▶



Energieverbrauch der privaten Haushalte in Deutschland für Wohnen nach Nutzungszweck; Quelle: Statistische Ämter des Bundes und der Länder; eigene Berechnung und Darstellung

Diese Zahlen führen zu dem Ergebnis, dass die größten Einsparpotenziale immer noch im Bereich der Raumwärme- und Warmwassererzeugung liegen. In der Potenzialeinschätzung ist jedoch die bereits längere Historie entsprechender Regulierungen zuerst von den Wärmeschutzverordnungen (WärmeschutzV 1977, 1984, 1995) über die Heizungsanlagenverordnungen (HeizanlV 1978, 1982, 1989, 1994,1998) bis zu den Energieeinsparverordnungen (EnEV 2002, 2004, 2007, 2009, 2014) in jüngerer Zeit zu beachten. Seit 2020 gilt nun das neue Gebäudeenergiegesetz (GEG 2020), welches auch das bisherige Erneuerbare-Energien-Wärmegesetz (EEWärmeG) integriert. Die zahlreichen, immer weiter verengten Regelungen bilden einen rechtlichen Rahmen zur Energieeinsparung bei Gebäuden. Regelungsbereiche sind die energetische Qualität von Gebäuden, die Erstellung und Verwendung von Energieausweisen sowie der Einsatz erneuerbarer Energien in Gebäuden. Wurden entsprechende Optimierungsprojekte bereits im Sinne der Normen – oder gar darüber hinaus – umgesetzt, so verkleinert sich das weitere Einsparpotenzial. Ob ein solches Potenzial noch in der gewünschten Größenordnung vorhanden ist, kann mittels weiterer regionaler und internationaler Benchmarks untersucht werden. Hier ist gerade bei der Raumerwärmung auf vergleichbare klimatische Bedingungen zu achten.

Unterschiede zwischen Ländern Europas nicht nur klimatisch bedingt

Die regionale und europaweite Vergleichsanalyse zeigt, dass es teils erhebliche Unterschiede im Energieverbrauch gibt, die sich teilweise aus klimatischen Gründen,

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

Ihr digitaler Use Case ist definiert?
Wir liefern die Daten und Modelle.

Standortdaten
Vollautomatisierte Standortanalyse mit wohnwirtschaftlich oder gewerblich ausgerichteten Lagedossiers und maschinellen Makro- und Mikrolagetexten.

Ratings & Scorings
Analytisch-statistische Lageeinschätzung mit Makro- und Mikrolageratings für alle relevanten Assetklassen.

Hedonische Bewertungsmodelle für Wohnimmobilien
ImmoWertV-konforme Gutachten, ergänzend Bewertung nach dem Sach- und Ertragswertverfahren.

DCF-Bewertungsmodell für Renditeimmobilien
Ideal für das Asset Management und die Longlist-Prüfung. Mit Zinssatzmodell und Sensitivitätsanalysen für unterschiedliche Szenarien.

Bewertungsmodell für Projektentwicklungen
Zur Bewertung komplexer Grundstücke und Projekte. Zeitachse, Erträge, Erstellungskosten und DCF-Einstellungen liefern Residual- und Projektwerte.

Hedonische Mietpreismodelle
Automatisierte Mietpreisermittlung für Wohn-, Büro-, und Handelsflächen.

API-Integration
Unsere Daten und Modelle lassen sich grundsätzlich über technische Schnittstellen in Ihre Software-Tools und Prozesse integrieren.

Sprechen Sie mit uns über Ihre Digitalisierungsvorhaben. Wir bieten Modelle und Daten für fast alle gängigen immobilienökonomischen Fragestellungen.
Gerne beraten wir Sie bei speziellen Use Cases.

Deals

Gelsenkirchen: Die **HIH Invest Real Estate GmbH** hat eine Kindertagesstätte für den offenen Spezial-AIF „**Zukunft Invest**“ erworben. Der eingeschossige Bau mit rund 900 qm Mietfläche wurde 1994 eröffnet und 2012 erweitert. Die Kita hat einen großzügigen Außenbereich auf einem Grundstück von rund 4.300 qm. Mieter ist die **Stadt Gelsenkirchen**; der Mietvertrag hat eine Festlaufzeit bis 2032.
Die Due Diligence wurde von der **Anwaltskanzlei Heuking Kühn Luer Wojtek** durchgeführt. Die technische und die ESG Due Diligence verantworteten **Consulting Partners Hamburg**.

Saarbrücken: Die **AOK Rheinland-Pfalz/Saarland – Die Gesundheitskasse**“ wird erster Mieter im neuen Quartier „Am Schanzenberg“ und mietet rd. 8.727 qm Bürofläche. Die Fertigstellung wird voraussichtlich in Q4 2023 erfolgen.
Das neue Saarbrücker Quartier „Am Schanzenberg“, das auf dem ehemaligen Messegelände mit 80.000 qm entsteht, wird von der **Schanzenberg GmbH & Co. KG** entwickelt. Auf dem Areal sind insgesamt 125.000 qm Gewerbeflächen wie Büro-, Praxisflächen, sowie Kinderbetreuungseinrichtungen und auch eine Veranstaltungshalle geplant.
JLL beriet den Vermieter im Rahmen eines Landlord-Representation-Mandates.

Köln: Die **Banijay Productions Germany** mietet ca. 2.012 qm Fläche im Co-Campus über **RheinReal**. Die Filmproduzentin wird damit neue Ankermieterin im Gebäude.

teilweise aber auch mit unterschiedlichen Siedlungsstrukturen sowie Altersklassen der Gebäudebestände erklären lassen. Deshalb sind bundes- oder gar europaweit einheitliche Vorgaben und Maßnahmen hinsichtlich ihrer klimapolitischen Effektivität zu hinterfragen.

Länder in Ozeanischen Klimaten wie die Niederlande oder Irland verbrauchen tendenziell mehr Energie bei gleichen Heizgradtagen wie Länder aus der Subozeanischen Zone. Hier können weitere klimatische Elemente wie Wind, Niederschlag oder Luftfeuchte eine Rolle spielen, was an dieser Stelle nicht näher untersucht wird.

Auch innerhalb einer Klimazone kann es eine gewisse Bandbreite geben. Deutschland zeigt beispielsweise einen etwas höheren Energieverbrauch als Länder der gleichen Gruppe. Recht hoch liegen die Luxemburger Verbrauchswerte mit 1.072 Kilogramm Rohöleinheit pro Kopf im Jahr 2000, wobei später dann ein doch deutlicher Rückgang zu sehen ist auf 896 Kilogramm Rohöleinheit pro Kopf im Jahr 2017. In Finnland spielen teils sehr kalte Winter eine Rolle, die im Erhebungszeitraum ein Maximum von 1.084 Kilogramm Rohöleinheit pro Kopf im Jahr 2017 ergaben. Im unmittelbaren Vergleich zu Finnland steht Schweden im mittleren Energieverbrauch regelmäßig besser da, da sich das Land über mehr als 1.500 Kilometer von Nord nach Süd erstreckt und größere Bevölkerungsteile auch in etwas wärmeren Gebieten leben.

Insgesamt ist somit der Energieverbrauch privater Haushalte innerhalb Europas sehr unterschiedlich. Ein Zusammenhang mit den jeweiligen klimatischen Bedingungen ist dabei nicht von der Hand zu weisen. Besonders in den mittleren und nördlichen europäischen Ländern können höhere bauliche Standards und dabei insbesondere effiziente, flächendeckend eingesetzte Verfahren der Raumerwärmung und Wärmedämmung zu deutlichen Energieeinsparungen im Bereich privater Haushalte führen. Aus den jeweils tatsächlich erreichten Verbrauchswerten lassen sich entsprechende Potenziale für andere Länder beziehungsweise Objekte ableiten – und dies meist realitätsnäher als reine Modellrechnungen. (Die vollständige Studie finden Sie zum Download unter www.empira.ch/de/aktuelles) ☐

DIGITALE PROZESSAUTOMATISIERUNG IM ASSET MANAGEMENT

Bereits im vergangenen Jahr stellte sich Dr. Stefan Fahrländer, CEO Fahrländer Partner Raumentwicklung mehrfach den Fragen von „Der Immobilienbrief“ zu Themen wie „Hedonische Immobilienbewertung und –Analyse“, „Teilautomatisierte Wertermittlung für wohnwirtschaftliche und gewerbliche Projektentwicklungen“ und „Automated Valuation Models“. Aktuell fragten wir bei Dr. Fahrländer nach, wie es um die die Digitale Prozessautomatisierung in der Immobilienwirtschaft steht.

Dr. Stefan Fahrländer, CEO FRPRE

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 Lageratings. Mit hedonischen und anderen analytisch -statistischen Modellen bietet FPRE Lösungen für fast alle immobilienökonomischen Fragestellungen. Hauptzielgruppen sind private

Deals

Berlin: **Coros** schließt einen Mietvertrag für den Life Science-Campus am Nahmitzer Damm 12 ab. Die **Bundesanstalt für Immobilienaufgaben** (BImA) mietet i.A. des **Bundesinstituts für Risikobewertung** hier eine Fläche von insgesamt ca. 10.400 qm langfristig an. Von der angemieteten Fläche entfallen ca. 3.700 qm auf verbliebene freie Flächen in der Bestandsimmobilie Nahmitzer Damm, die Coros im Jahr 2019 als eines der ersten Investments für den **Commodus Deutschland Fund II SCSp**, **RAIF**, erworben hat. Die Immobilie ist damit nun voll vermietet.
Die weiteren ca. 6.700 qm entstehen in einem Neubau, den Coros direkt angrenzend zum Bestandsgebäude auf dem Grundstück für das BfR realisiert.

Ennigerloh: **CBRE Investment Management** hat für ein Einzelmandat eine Logistikimmobilie am Nordring 3 an den paneuropäischen Logistikfonds "**PATRIZIA Logistik-Invest Europa III**" der **Patrizia AG** veräußert. Die 28.000 qm große moderne Logistikimmobilie ist vollständig an einen regionalen Logistikdienstleister vermietet.
CBRE IM wurde von **BNPPRE**, **Clifford Chance LLP** und **Arcadis** beraten.

Düsseldorf: Die **HAYS AG** mietet ab Dezember 2022 rund 2.500 qm langfristig im Bürokomplex „Mizal". **CBRE** vermittelte die Flächen.
Das „Mizal" befindet sich im Teilmarkt Medienhafen und umfasst eine Gesamtmietfläche von rund 37.000 qm.

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.

Herr Dr. Fahrländer, wie steht es denn aktuell um die Digitale Prozessautomatisierung in der Immobilienwirtschaft?

Dr. Stefan Fahrländer: In der Rechnungsverarbeitung und im Zahlungsverkehr, in der Datenübertragung, im Reporting und Controlling, in der Dokumentenanalyse, in der Mieterkommunikation und bei Smart Buildings ist die Prozessautomatisierung im Gange. Bei der Vermarktung von Immobilien konzentriert sich das Digitalisierungsgeschehen bislang auf die Bereiche Vermietung und temporäre Vermietung. Die digitale Unterstützung von Transaktionsprozessen ist hingegen nach wie vor unterentwickelt.

Und warum zögern Investoren und Asset Manager?

Dr. Stefan Fahrländer: Transaktionsprozesse sind komplex und kollaborativ. Sie erfordern die reibungslose Zusammenarbeit unterschiedlicher Abteilungen und Personengruppen innerhalb zusammenhängender Prozesse. Es reicht deshalb nicht aus, einzelne und voneinander isolierte Arbeitsschritte zu automatisieren. Vielmehr geht es um miteinander verknüpfte Teilprozesse und Prozessketten. Dementsprechend fehlt es an allumfassenden Lösungen. Der Weg zum Ziel ist stattdessen das intelligente Zusammenführen digitaler Teilservices zu einem lösungsorientierten System.

Welche Teilprozesse müsste ein solches System denn umfassen?

Dr. Stefan Fahrländer: Typische Prozesse im Asset Management sind der Budget- und Bewertungsprozess, die Investitionsplanung, das Objektcontrolling und die Kontrolle der Marktmieten sowie die strategische Objektentwicklung und das Reporting. Die Prozesseffizienz und Kompatibilität der IT-Systeme sind also grundsätzlich große Herausforderungen. Insbesondere, wenn es um die zentrale Schnittstelle zwischen Asset und Property Management geht. Dennoch sind existierende PropTech-Lösungen bislang nur bei einer Minderheit der deutschen Asset Manager im Einsatz. Als Haupthindernis wird oft auf die fehlende Verknüpfung der Software-Lösungen verwiesen.

Und was sind Ihrer Meinung nach die Voraussetzungen für eine höhere Akzeptanz?

Dr. Stefan Fahrländer: Zuverlässigkeit, Effizienz und Skalierbarkeit sind entscheidend bei der digitalen Automatisierung. Mit steigender Prozesskomplexität gewinnen zudem Lösungsorientiertheit und Flexibilität an Bedeutung. Zudem muss die Kollaboration entlang der Silos im Betriebsmodell funktionieren. Die meisten Prozesse im Asset Management sind wiederkehrend und damit gut für die Automatisierung geeignet. So können etwa automatisierte Bewertungsmodelle, Mietpreis- und Prognosemodelle, digitale Standortdaten und Ratings die Immobilienanalyse und Transaktionsvorbereitung hervorragend unterstützen. Entscheidend ist am Ende die zentrale Bereitstellung aller benötigten Bausteine.

In Form von digitalen Ökosystemen?

Dr. Stefan Fahrländer: Ja, es ist kein Zufall, dass digitale Ökosysteme auf das Asset Management abzielen. Am Ende ist es egal, ob solche Systeme individualisiert oder standardisiert, variabel oder geschlossen konzipiert sind. Entscheidend ist ein

überzeugender Produktkatalog, der Funktionen und Services verschiedener Anbieter zusammenführt und dem Kunden eine optimale Zusammenstellung von Lösungen ermöglicht.

Wie wird sich die Arbeitsweise im Asset Management künftig verändern?

Dr. Stefan Fahrländer: Digitale Vermietungsprozesse funktionieren nicht ohne auf Knopfdruck verfügbare und jederzeit aktuelle Daten. Expertise in allen Assetklassen und auch außerhalb der BIG 7-Standorte wird immer wichtiger. Insgesamt ist es nur eine Frage der Zeit, bis Asset Manager und Investoren über webbasierte Managementsysteme jederzeit den Cashflow und dessen Prognose, die Wertentwicklung, vergleichende Marktmieten, Kosten und Zinssätze, die Risiken und den Nachhaltigkeitsstatus sowie die mittelfristige Planung ihrer Objekte und Portfolios in Echtzeit verfolgen können. Die notwendigen marktseitigen Komponenten liegen vor.

Wie funktioniert in diesem Szenario die Datenerfassung und -analyse heute und in Zukunft?

Dr. Stefan Fahrländer: Viele relevante Daten werden vom Property Management geliefert, etwa Gebäudeinformationen, Daten zu Investitionen und zum Vermietungsmanagement. Heute werden diese Daten an verschiedenen Orten und mit verschiedenen Softwares, nicht selten in Excel-Listen, abgelegt und in unterschiedlicher Aufbereitung geliefert. Dies führt zu Datenintransparenz und erhöhten Fehlerquoten. Über technische Schnittstellen lassen sich diese Probleme sofort beseitigen. Am einfachsten ist die gezielte Ergänzung existierender Portfoliomanagement-Systeme um einzelne entscheidungsrelevante Parameter wie etwa Mietpreismodelle oder Lageratings. Über die Objektadresse werden solche Daten sofort in die Prozesse eingespielt. Die Palette der Möglichkeiten reicht dann bis zu individuell konzipierten Ökosystemen, die ausgewählte Services für den jeweiligen Use Case bereithalten.

Welche Rolle spielen die Regulatorik und ESG?

Dr. Stefan Fahrländer: Die Regulatorik ist ein weiterer wesentlicher Treiber. Denn das Asset Management ist gefordert, eine konsistente und vollständige Datenerhe-

Dies und Das

Erfurt/Frankfurt: Die **on-geo GmbH** und **Fahrländer Partner Raumentwicklung** (FPRE) haben eine Partnerschaft für die Bereitstellung von Standortberichten für Gewerbe- und Wohnlagen beschlossen. Kunden von on-geo erhalten ab sofort Standortanalysen von FPRE medienbruchfrei im Webshop **geoport**. Diese Analysen beinhalten Makro- und Mikrolagedaten, Lageratings sowie Immobilienwerte und Mietpreiseinschätzungen aus den FPRE-Bewertungsmodellen.

Deals

Frankfurt: **Ampega Asset Management GmbH** vermietet die SKYPER-Villa, Taunusanlage 1, an die **Deutsche Bundesbank**, die nunmehr die komplette SKYPER-VILLA mit ca. 6.140 qm anmietet. Die Mietflächen werden nach gemeinsam mit der Deutschen Bundesbank geplanten hochwertigen Büro-, Kommunikations- und Sicherheitsstandards umgebaut. Mit dieser Anmietung erweitert und festigt die Deutsche Bundesbank ihre Präsenz im SKYPER Ensemble, in dessen Turm sie derzeit Flächen von ca. 23.000 qm belegt. Eigentümerin der Immobilie ist eine Gesellschaft der **Talanx AG**.

Brandenburg a.d.Havel: **Hemsö Fastighets AB** hat über ein Tochterunternehmen ein ca. 7.500 qm Nutzfläche umfassendes Pflegeheim an der Neuendorfer Straße erworben. Verkäufer des etwa 18 Mio. Euro teuren Objekts ist ein Immobilieninvestmentfonds, der von **Prime Pitch Asset Management B.V.** verwaltet wird. Betrieben wird das Heim von **RENAFAN**.

bung auf Objektebene durchzuführen. Eine ESG-konforme Steuerung des Portfolios ist aber nur mit einer digitalisierten Datenverwaltung möglich. Deshalb wird Datentransparenz die notwendige Integration der ESG-Kriterien in die Transaktions- und Asset Management-Abläufe überhaupt erst ermöglichen. Erneut geht es dabei um die Verknüpfung von Teillösungen zu einem schlüssigen Gesamtsystem. Dabei ist schon jetzt faszinierend, wie umfassend existierende Objekt- und Lagedaten für ein automatisiertes ESG-Reporting genutzt werden können.

Und welche weiteren Faktoren spielen eine Rolle?

Dr. Stefan Fahrländer: Die Möglichkeiten der Künstlichen Intelligenz und Blockchain-Technologien werden Immobilien-Transaktionsprozesse in Zukunft stark beeinflussen. Entsprechende Lösungen und Services müssen dann ebenfalls in die existierenden Systeme integriert werden. Der beschriebene Systemgedanke und das „Zusammenstöpseln" von digitalen Modulen und Services werden im Management von Immobilien also eine immer wichtigere Rolle spielen.

Last but not least, Herr Fahrländer: Wie sieht Ihr Ausblick aus?

Dr. Stefan Fahrländer: Der Immobilien-Transaktionsprozess ist zwar komplex, bietet aber zahlreiche Ansatzpunkte für digitale Hilfsmittel. Gut erprobte Teillösungen existieren bereits und müssen nur zu neuen leistungsfähigen Systemen kombiniert werden. Zukunftsorientierte Asset Manager und institutionelle Investoren fordern ihre Softwareanbieter bereits auf, notwendige Zusatzmodule anzudocken. Dies ist heutzutage keine technische, sondern nur noch eine prozessuale Herausforderung. Das Verständnis immobilienwirtschaftlicher Prozesse ist auch anbieterseitig zentral, um die Use Cases zu verstehen und umzusetzen. Asset Manager werden künftig weitaus weniger Ressourcen für die Datenerfassung und -strukturierung verwenden und sich stattdessen auf ihre Kernaufgaben der Objektanalyse und -optimierung konzentrieren. Expertise anstelle von händischer Erfassung ist gefragt. ☐

immobilien intern
Die geldwerten markt intern-Informationen rund um die Immobilie
Der vertrauliche Informations- und Aktionsbrief ▪ aktuell ▪ kritisch ▪ unabhängig ▪ anzeigenfrei ▪ international
immo 03 2022
Ausgabe Nr. immo 03/22 | Düsseldorf, 9. Februar 2022 | 32. Jahrgang | ISSN 1431-1275

▪ Mit der heißen Nadel gestrickt: Energetische Sanierung ▪ Steuerfalle beim Verkauf selbstgenutzter Wohnungen ▪ Aus der Praxis: Einsichtnahme des Mieters in (Original-)Belege ▪ Kostenrisiko bei Wohnungskündigung per Anwalt ▪ Mieterhöhung nach Modernisierung bei 'Hartz IV'-Empfängern ▪ Beilage: Die neue Grundsteuer ab 1.1.2025 (Teil 1) ▪ Doch zuerst, liebe Leserin, lieber Leser, geht es um einen massiven Vertrauensbruch unserer Bundesregierung:

Kommunikationsdesaster bei KfW-Neubauförderung

„Was wir erlebt haben, ist eine gewachsene Gemischtladensuppe der vergangenen Legislaturperioden, wo alles, was man finanzieren wollte, über Klimaschutzgelder finanziert. Und das ist nicht richtig. Dadurch ist die Überförderung zustande gekommen … Wir wollen nicht mehr Luxus-Appartements fördern mit unseren sauer verdienten Steuergeldern. Das kann ja nicht richtig sein". **So begründete Bundeswirtschafts- und Klimaschutzminister Robert Habeck**, Bündnis 90/DIE GRÜ-

NEN, den außerplanmäßigen Stopp der **Neubauförderung für den KfW-Effizienzhausstandard 55 im ARD-Morgenmagazin. Eigentlich hätten Anträge für die Fördermaßnahme noch bis zum 31.1.2022 bei der KfW gestellt werden dürfen. Dass dieses noch von Ex-Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier**, CDU, in die Welt gesetzte Datum unter dem Vorbehalt **nicht ausgeschöpfter Fördertöpfe steht, wurde im Wahlkampf verschwiegen. Davon steht auch nichts im Koalitionsvertrag der Ampel-Bundesregierung.**

Jetzt heißt es aus Habecks Ministerium: Die unerwartet hohe Antragsflut im Januar für die Effizienzhaus-Stufen 55 und 40 sowie das energetische Sanierungsprogramm habe die bereitgestellten Mittel deutlich überstiegen. Der plötzliche Stopp der Fördertöpfe dürfte viele private und gewerbliche Bauherren kalt erwischt haben. Nach massiven Protesten hat das Ministerium jetzt eingelenkt. Wie es in einer gemeinsamen Pressemeldung des BMF und des BMWK vom 1.2.2022 heißt, *„sollen alle förderfähigen Altanträge, die bis zum Antragsstopp 24.1.2022 eingegangen sind, genehmigt werden. Dabei handelt es sich um rund 24.000 Anträge. Diese eingegangenen Anträge werden nun von der KfW nach den bisherigen Programmkriterien geprüft; die förderfähigen werden genehmigt“*. Das biete eine gute und rechtssichere Lösung für alle Betroffenen, heißt es beschwichtigend.

Hinter den Kulissen der Bundesregierung hatte es schon vorher gewaltig rumort. Anlässlich einer Kabinettssitzung am 24.1. ließ Finanzminister Christian Lindner, FDP, laut 'Spiegel' vom 29.1.2022 seinen Amtskollegen **Robert Habeck abblitzen, als der für sein Ministerium mehr Fördergelder haben wollte, um zumindest jene Anträge weiter zu genehmigen, die den Energiestandard 40 erfüllen. Jetzt gibt es erst mal Klärungsbedarf in der Koalition, wie es langfristig mit der Förderung im Wohnungsbau weitergehen soll. Der Koalitionsvertrag jedenfalls ist schon jetzt nicht mehr sein Papier wert, auf dem er gedruckt ist.**

'immo'-Fazit: Wer einen Neubau plant oder ein bestehendes Gebäude auf ein neues Energieniveau bringen möchte, kann vorerst keine finanzielle Hilfe durch die KfW erwarten. Das gilt auch für das Effizienzhaus 40. Die KfW-Kreditangebote 261 und 262 für energetische Sanierungen sollen wieder aufgenommen werden, sobald entsprechende Haushaltsmittel bereitstehen. ☐

BNP PARIBAS MACSTONE – START-SCHWIERIGKEITEN EINES NEWCOMERS

Robert Fanderl, Wirtschaftsjournalist

Offene Immobilienfonds können sich teilweise vor Mittelzuflüsse kaum retten. Dem am 8. Juni 2020 aufgelegten offenen Immobilienfonds BNP Paribas MacStone mangelt es hingegen an neuen Mitteln und daher kommt auch der Portfolioaufbau nicht so recht in Gang.

Anlagestrategie: Für den Fonds ist der Aufbau eines nach Nutzungsarten und Ländern diversifizierten Immobilien-Portfolios geplant. Dazu setzt das Fondsmanagement auf eine Streuung über wirtschaftlich etablierte Volkswirtschaften und liquide Immobilienmärkte mit positiven Fundamentaldaten, insbesondere Deutschland, weitere EWR-Staaten, Großbritannien, der Schweiz und – langfristig betrachtet - ausgewählte Regionen, wie zum Beispiel Asien und Amerika. Zudem soll der Anteil an ausländischen Immobilien mehr als 50 Prozent des Wertes des Fonds betragen. Hinsichtlich der Nutzungsarten setzt der Fonds auf Büro, Handel, Logistik, Wohnen, Gesundheit und Hotel. Der Schwerpunkt der Immobilienanlagen soll in Core-Immobilien erfolgen, Immobilien im Core+-Bereich dienen lediglich zur Beimischung.

Megatrends: In Kooperation mit dem Frankfurter Zukunftsinstitut hat BNP Paribas REIM Germany die Megatrends identifiziert, die die Dynamik in den Immobilienmärkten und bei den einzelnen Nutzungsarten in Zukunft bestimmen werden:

- Digitalisierung: Getrieben von der technologischen Vernetzung (Konnektivität), entstehen mit New Work, E-Commerce, künstlicher Intelligenz, Digital Global Player oder Big Data starke Treiber von Veränderungen.
- Demografischer Wandel: Landflucht, die Bildung von Schwarmstädten, die Silver Society oder die Änderung der Siedlungsstruktur sind Spiegel dieses Megatrends.
- Wandel der Lebensstile: Hier heißen die Treiber Individualisierung, Urbanisierung, Erlebnisse, Communitys oder Selbstentfaltung. ▶

Erfolgreich investieren mit PROJECT Qualitätsimmobilien

Einen attraktiven Gesamtmittelrückfluss von bis zu 159,2 %* im MidCase-Szenario – diese chancenreiche Beteiligungsmöglichkeit bietet Ihnen PROJECT Metropolen 20.

Mit dem Alternativen Investmentfonds beteiligen Sie sich schwerpunktmäßig an Wohnimmobilienentwicklungen in den Metropolregionen Berlin, Hamburg, München, Nürnberg, Rheinland, Rhein-Main und Wien.

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

*Die frühere Wertentwicklung lässt nicht auf künftige Renditen schließen.

- Einmalzahlung: ab 10.000 EUR zuzüglich 5 % Ausgabeaufschlag
- Hohe Risikostreuung in mindestens 10 Immobilienentwicklungen
- Laufzeitende: 30.06.2030 (Kapitalrückzahlungen ab 01.06.2028 durch Desinvestitionskonzept möglich)
- Entnahmeoption: 4 oder 6 % auf monatlicher Basis

Informieren Sie sich jetzt unverbindlich über Ihr Immobilieninvestment mit Zukunft:

www.metropolen20.de
0951.91 790 330

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt des AIF und die wesentlichen Anlegerinformationen, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. Diese Dokumente finden Sie in deutscher Sprache auf der Website www.project-investment.de/private-investoren/produkte/einmalzahlungsangebot-metropolen-20. Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte in deutscher Sprache finden Sie auf der Website www.project-investment.de/meta/anlegerrechte.

Dies und Das

Coswig: Die **Garbe Industrial Real Estate GmbH** entwickelt eine hochmoderne Logistikimmobilie im Großraum Dresden. Das Investitionsvolumen beläuft sich auf 24 Mio. Euro. Konzipiert ist das Objekt als Multi-User-Warehouse mit einer Gesamtfläche von 24.500 qm. Die Immobilie ist bereits komplett an den Logistikdienstleister **GEODIS** vermietet. Der Neubau entsteht auf einem rd. 42.000 qm großen Grundstück. **Colliers** war vermittelnd tätig.

Hamburg: Der Projektentwickler und Bauträger **PROJECT Immobilien** hat den Verkauf des Wohnneubaus „Die Bleichertwiete" mit einer Gesamtwohnfläche von ca. 2.010 qm abgeschlossen. Die insgesamt 30 Eigentumswohnungen in der Bleichertwiete 12, 14, 16 im Bezirk Bergedorf sind voraussichtlich Ende 2022 bezugsfertig. Das Gesamtverkaufsvolumen inklusive Tiefgarage liegt bei rund 10,9 Mio. Euro.

Die Deutsche Hypo wird 150 Jahre!

Hannover: Am 13. Februar 1872 wurde die **Deutsche Hypothekenbank Actien-Gesellschaft** von Berliner Bankiers und Kaufleuten gegründet. Innerhalb weniger Jahre stieg die Deutsche Hypo im Segment der Baufinanzierung gewerblicher Objekte zum gefragten Anbieter in Deutschland auf. In den letzten Jahren lag ein besonderer Fokus der Deutschen Hypo auf dem Thema Nachhaltigkeit.

Nachhaltigkeit: Um eine möglichst lange Werterhaltung, Marktfähigkeit und Nachhaltigkeit der Vermögenswerte des Fonds zu gewährleisten, wurde zusätzlich neben der Einhaltung der Kriterien aus der EU-Verordnung („Taxonomie-VO") beschlossen, dass der Fonds im Rahmen der ohnehin durch die **BNP Paribas-Gruppe** sehr intensiv forcierten ESG- und CSR (Corporate Social Responsibility)-Ausrichtung diesen immer mehr an Bedeutung gewinnenden Themen Rechnung trägt. Ökologische Überlegungen sowie soziale und Unternehmens-Aspekte werden demnach ein integraler Bestandteil der Investitionsentscheidungen sein.

Fondsentwicklung: Im abgelaufenen Geschäftsjahr sind dem Fonds lediglich eine Millionen Euro zugeflossen. Das Fondsvermögen ist damit auf 23,8 Millionen Euro gestiegen. Aus dem Geschäftsbericht geht hervor, dass infolge der pandemiebedingten Einschränkungen Gespräche mit potenziellen Vertriebspartnern nicht aufgenommen bzw. fortgeführt werden konnten. Das Fondsmanagement geht davon aus, dass durch die nunmehr geltenden Lockerungen der pandemischen Maßnahmen im Zusammenhang mit Präsenzterminen und Veranstaltungen die Vertriebsaktivitäten intensiviert werden können. Zum Stichtag war somit weiterhin nur eine Immobilie im Wert von 26,5 Millionen Euro im Portfolio. Bezogen auf das Fondsvermögen entspricht das einer Investitionsquote von etwa 111 Prozent.

Immobilienvermögen: Bei dem einzigen Fondsobjekt handelt es sich um ein Hotel in München. Das Gebäude ist vollständig und langfristig für 20 Jahre mit Verlängerungsoption an einen bonitätsstarken Hotelbetreiber vermietet. Die Restlaufzeit beträgt noch 18,9 Jahre. Da der Mietertrag indexiert und mit langfristigen Sicherheiten unterlegt ist, wurden auf der Bewertungsseite keine Sonderwerte für Mietausfälle aufgrund von COVID-19 gebildet. Um der Pandemie dennoch Rechnung zu tragen, wurde von den Bewertern trotz eines langfristigen Mietvertrags zusätzlich ein höheres Mietausfallwagnis in Ansatz gebracht. Es gab im Berichtszeitraum keine aus COVID-19 resultierenden Mietstundungs-/ Mietreduzierungsvereinbarungen.

Fremdkapital: Der Fonds hatte zum Stichtag Kreditverbindlichkeiten in Höhe von 7,4 Millionen Euro. Die Fremdkapitalquote, also der Anteil des Kreditvolumens am Verkehrswert der Fondsimmobilie, beträgt 27,9 Prozent.

Immobilienergebnis: Mit der Vermietung der Immobilie konnte ein Bruttoertrag von 3,9 Prozent erzielt werden. Nach Abzug der sehr geringen Bewirtschaftungskosten von 0,1 Prozent verbleibt ein Nettoertrag von 3,8 Prozent. Unter Berücksichtigung des negativen Effekts aus der Wertveränderung der Immobilie (-0,7 Prozent) ergibt sich ein Immobilienergebnis von 3,1 Prozent. Weitere Einflussfaktoren sind der Leverage aus der Finanzierung (+0,6 Prozent) und Steuern (-0,2 Prozent). Per Saldo ergibt das ein Gesamtergebnis aus Immobilien von 3,5 Prozent.

Liquiditätsanlagen: Der Fonds verfügte per 30. September 2021 über eine Liquidität von 4,8 Millionen Euro. Das sind rund 20 Prozent des Netto-Fondsvermögens. Die Liquidität wird ausschließlich als Bankguthaben gehalten.

Kostenstruktur: Für die Verwaltung des Fonds sind Kosten von rund 317.000 Millionen Euro angefallen. Die Kostenbelastung des Fonds – ausgedrückt durch die Total Expense Ratio (TER) - beträgt etwa 1,3 ein Prozent des durchschnittlichen Fondsvermögens.

Bisheriger Anlageerfolg: Der Fonds erzielte im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Wertzuwachs von 1,6 Prozent. Seit Auflage konnte eine Wertentwicklung von kumuliert 3,5 Prozent erzielt werden. Der beim Kauf üblicherweise zu bezahlende Ausgabeaufschlag in Höhe von fünf Prozent ist bei dieser Renditebetrachtung nicht berück-

sichtigt. Die am 15. Dezember 2021 bezahlte Ausschüttung betrug 0,30 Euro je Anteil. Der Fonds erfüllt die steuerlichen Voraussetzungen für einen offenen Immobilienfonds, so dass für Ausschüttungen gemäß Paragraf 20 Abs. 3 Nr. 2 Investmentsteuergesetz eine Teilfreistellung erfolgt. Demnach sind 80 Prozent der Erträge steuerfrei. Der steuerpflichtige Teil der Ausschüttungen unterliegt grundsätzlich der Abgeltungsteuer von 25 Prozent zuzüglich Solidaritätszuschlag.

Ausblick: Im ersten vier Monaten des neuen Geschäftsjahres hat sich die Situation des Fonds nicht verbessert. Die Mittelzuflüsse bleiben weiter aus und daher wurde auch noch keine weitere Immobilie erworben. Das Fondsvermögen lag per 31. Januar 2022 mit 23,9 Millionen Euro nur rund 100.000 Euro über dem Wert vom 30. September 2021.

Fanderl meint: Der **BNP Paribas MacStone** bietet durch seine Orientierung an den relevanten Megatrends, seinem Fokus auf sechs Nutzungsarten und seiner globalen Ausrichtung eine interessante Anlagestrategie. Allerdings kommt der Fonds vertrieblich nicht aus den Startlöchern, es mangelt aktuell an nennenswerten Mittelzuflüssen und somit stockt der Portfolioaufbau. Daran hat sich erstaunlicherweise auch im neuen Geschäftsjahr noch nichts geändert. ☐

IMMOBILIENMARKT FÜR REHABILITATIONSKLINIKEN

Anlage mit Potenzial und Stolperfallen

Wie aktuell üblich beschäftigt sich der Investmentmarkt zunehmend mit Nischen. Wer in den 90er und 00er Jahren einmal eine laufende, aber zuletzt vergammelte Klinik aus einer Betreiberpleite übernehmen oder abwickeln musste, beschäftigt sich mit dem Thema wohl nie wieder. (CW)

Aber heute ist es anders. Gesundheitsimmobilien und insbesondere Reha-Kliniken gelten angesichts einer alternden Gesellschaft mit immer höherer Lebenserwartung als solides Investment mit Wachstumspotenzial, meint aus einem Erfahrungshorizont verständlich **Peter Tölzel**, Senior Director Healthcare Investment **JLL Germany**. Mehr als 2,4 Mrd. Euro wurden 2021 lt. JLL in deutsche Pflegeheime, Seniorenresidenzen und Reha-Kliniken investiert. 420 Mio. Euro davon gingen in Reha-Produkte. Dieser Nischenmarkt sei sehr stark fragmentiert mit einer Vielzahl an häufig kleinen privaten Betreibern in eigengenutzten Immobilien, beschreibt Tölzel. Lt. einer Erhebung des **Statistischen Bundesamtes** gab es Ende 2019 in Deutschland 1.112 Reha-Kliniken mit insgesamt 163.300 Betten. Rund 54% waren davon in privater Hand, 18,4% in öffentlicher Trägerschaft sowie 27,5% freigemeinnützige Einrichtungen. Bei der Anzahl der Betten entfielen sogar zwei Drittel auf den Privatsektor.

Auf dem Privatsektor beobachtet JLL jetzt seit einigen Jahren, bzw. aus Sicht von „Der Immobilienbrief" den Jahren des Booms und der verzweifelten Anlagesuche eine zunehmende „Professionalisierung" des Klinikwesens durch institutionelle Betreibergruppen und Immobilieninvestoren, die größere Portfolios zusammenstellen. Dies geschieht meist in Form von Sale&Lease-Back-Transaktionen, über die Ihnen alte Leasingprofis durchaus Stories aus Verwertungssituationen erzählen können.

Als Ergänzung des Portfolios sind Investoren bereit, bis zur etwa 20-fachen Jahresmiete für eine Reha-Klinik zu zahlen. Gängige Objekte kosten so lt. JLL zwischen 15 und 40 Mio. Euro. Aber was ist eine Klinik wert, deren Betreiber Pleite ging? Alter und Lage der Immobilie spielen dazu lt. JLL als Kriterien für die Miethöhe weniger eine Rolle, wohl aber die medizinische Ausrichtung. Entscheidend für die weitere Entwicklung des Marktes und des Transaktionsvolumens wird die Entwicklung auf der Angebotsseite sein, Zeitgleich zur steigenden Zahl von Reha-Patienten ist bekanntermaßen auch ein steigender Mangel an Personal zu verzeichnen. Die Balance beider Bereiche werde lt. **David Keller**, Director Healthcare Investment JLL Germany, ausschlaggebend für den erfolgreichen Betrieb der Reha-Kliniken – und damit für die Renditesicherheit der Investoren. ☐

PREISDYNAMIK VON EIGENTUMSWOHNUNGEN UND HÄUSERN ZUM KAUF NIMMT ZU

Häuser deutlich gefragter als Eigentumswohnungen

Im Jahresdurchschnitt wurden auf ImmoScout24 Eigentumswohnungen im Bestand bundesweit um 17,2% teurer als noch im Jahr 2020 angeboten. Der Quadratmeterpreis liegt aktuell im Durchschnitt bei 2.621 Euro. Käufer mussten für die Referenzwohnung somit 9.000 Euro mehr einkalkulieren als im Vorjahr. (MG)

Von 2019 auf 2020 lag die Teuerungsrate noch bei 15,4%. Des Weiteren zeigt das **WohnBarometer** von **ImmoScout24**, dass die Preise für Neubau-Eigentumswohnungen deutschlandweit mit 14,9% weniger stark stiegen, wie im Bestand. Der Preis für die Referenzwohnung lag im Durchschnitt bei 3.892 Euro pro Quadratmeter bzw. etwa 311.400 Euro. Im Vorjahreszeitraum lag die Teuerungsrate noch bei 12,5%. ▶

Der Angebotspreis von Einfamilienhäusern im Bestand stieg im Jahresvergleich bundesweit um 13,6%. Die Angebotspreise von Neubauhäusern stiegen im sel-

ben Zeitraum um 10,4% und liegen aktuell bei dem Referenzhaus im bundesdeutschen Mittel bei 470.300 Euro, durchschnittlich 40.000 Euro mehr als im Jahr 2020.

Die Umfrage hat gezeigt, dass Zwei von Drei Suchenden sich Eigentum wünschen. Dennoch bleibt Deutschland im europäischen Vergleich Schlusslicht bei der Eigentumsquote“, sagt **Dr. Thomas Schroeter**, Geschäftsführer von ImmoScout24.

Im Jahresvergleich liegt die Preisentwicklung der Eigentumswohnungen im Bestand und Neubau in den Metropolen unter dem bundesweiten Durchschnitt. Einzige Ausnahme bildet Düsseldorf. Hier stiegen die Angebotspreise von Eigentumswohnungen im Bestand um 20,7% und im Neubau um 20,6%. Im Metropolenvergleich liegen die Angebotspreise in Düsseldorf dennoch mit 4.615 Euro pro Quadratmeter im Bestand und 5.600 Euro im Neubau im unteren Drittel. Berlin folgt mit einer Preissteigerung von 15,3% im Bestand und 12,1% im Neubau und liegt damit für die Preissteigerung auf Rang zwei. In Berlin liegt der Angebotspreis mit 4.709 Euro im Bestand und 5.442 Euro pro Quadratmeter im Neubau jeweils mehr als 1.000 Euro unter dem Preisniveau von Frankfurt und mehr als 3.000 Euro unter dem Angebotspreis in München. In sämtlichen Metropolen blieben die Anfragen trotz steigender Preise im Jahresvergleich konstant bei drei bis sechs pro Woche und Angebot.

In Hamburg sind gegenüber 2020 die Angebotspreise für Bestandswohnungen um 9,9% und im Neubau um 9,6% gestiegen. Eine Eigentumswohnung im Bestand liegt bei einem Quadratmeterpreis von 5.352 Euro und im Neubau bei 5.833 Euro. Darüber hinaus sticht die Hansestadt mit der geringsten Differenz im Quadratmeterpreis zwischen Neubau und Bestand hervor. Der Quadratmeterpreis einer Bestandswohnung liegt knapp 480 Euro unter einer Neubauwohnung. Zum Vergleich, der Preisunterschied in Berlin liegt bei über 700 Euro, in München bei 960 Euro und in Stuttgart bei knapp 1.200 Euro.

In München war die Preissteigerung mit 4,6% im Metropolenvergleich zwar recht gering, dennoch ist das Referenzobjekt in München mit 1.199.450 Euro fast doppelt so teuer wie in Berlin. In der Hauptstadt stiegen die Angebotspreise am stärksten – 12% gegenüber 2020. Im Metropolenvergleich bleibt Berlin jedoch die günstigste Stadt. Auch dieses Jahr bleiben Einfamilienhäuser deutlich gefragter als Eigentumswohnungen.

In Hamburg sind die Kaufpreise für Neubau-Einfamilienhäuser im Jahresvergleich leicht gefallen. Auch hier ist Berlin im Neubau im Metropolenvergleich mit einem Quadratmeterpreis von 4.974 Euro am günstigsten, gefolgt von Hamburg mit 5.001 Euro und Köln mit 5.355 Euro. Die höchste Preisdynamik verzeichneten Köln mit einer Angebotssteigerung von 10,2% und Berlin mit 9,3%.

Aufgrund der anhaltend hohen Nachfrage und den gestiegenen Baukosten prognostiziert ImmoScout24 bei Eigentumswohnungen jeweils im Bestand und Neubau bundesweit einen Anstieg der Angebotspreise von 13% und bei Einfamilienhäusern 11 bzw. 7% innerhalb der nächsten 12 Monate. Bei Eigentumswohnungen im Bestand sind die stärksten Preissteigerungen in Frankfurt mit 11% zu erwarten, gefolgt von Berlin, Düsseldorf und Köln mit jeweils 9%. Bei den Angebotspreisen für Neubau-Wohnungen prognostiziert das WohnBarometer den höchsten Anstieg für Berlin und Stuttgart mit jeweils 13%, gefolgt von Düsseldorf und Frankfurt am Main mit je 12%. Aufgrund des relativ niedrigen Preisniveaus im Metropolenvergleich und der hohen Nachfrage bei den bestehenden Einfamilienhäusern ist das größte Preiswachstum in Berlin zu erwarten. Mit 16% wird die Preissteigerung voraussichtlich über dem Bundesschnitt von 11% liegen. ☐

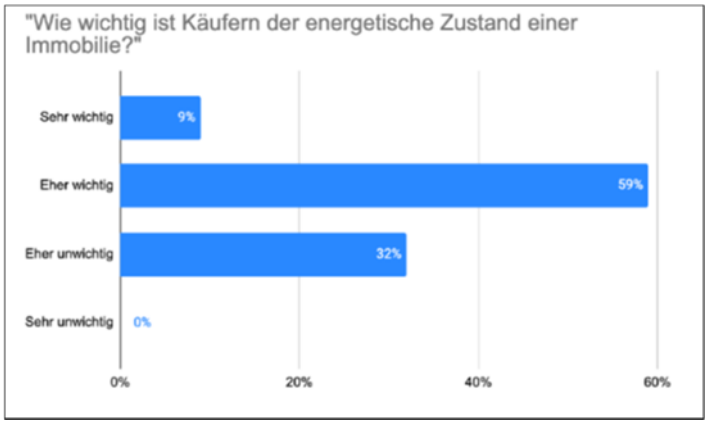
KÄUFER LEGEN IMMER MEHR AUGENMERK AUF ENERGIEEFFIZIENZ

Gebäude mit niedriger Effizienz werden im Preis sinken

Die EU-Kommission hat im Dezember 2021 einen Vorschlag für die Überarbeitung der Richtlinie zur Energieeffizienz von Gebäuden vorgestellt. So sollen etwa Wohngebäude mit der Klasse G bis 2030 durch Sanierungen mindestens auf die Klasse F gebracht werden. (MG)

In Deutschland stehen aktuell ein neuer Energieausweis und neue Pflichten zur energetischen Sanierung beim Eigentümerwechsel an. Die Immobilienexperten von **Homeday** erwarten vor diesem Hintergrund einen zunehmenden Einfluss des Themas Energieeffizienz auf die Immobili-

enpreisbildung. Lt. einer Online-Umfrage von Homeday unter über 230 Maklern des Unternehmens im Januar 2022 sehen 46% die Bedeutung des Themas "deutlich steigen". Weitere 43% erwarten wenigstens eine leichte Zunahme. Gefragt danach, wie stark das Thema bereits derzeit auf die Preise wirkt, zeichnen die Experten keinen einheitlichen Trend: Die Aussagen halten sich mit "eher niedrig" (505) und "eher hoch" (48%) etwa die Waage. „Immobilien mit niedriger Effizienz werden im Preis sinken", sagt **Steffen Wicker**, Gründer und CEO von Homeday.



Bis zum Jahr 2050 strebt die EU insgesamt Klimaneutralität an. Dem Gebäudesektor als einem der Hauptemissionstreiber kommt dabei eine Schlüsselrolle zu. "Immobilienkäufer sollten in den kommenden Jahren die Gesetzeslage genau im Blick behalten und prüfen, inwieweit sie in Zukunft in energetische Maßnahmen im Bestand investieren müssen", führt Steffen Wicker aus.

Angesichts des Klimawandels und den steigenden Energiepreisen achten aktuell immer mehr Kaufinteressenten auf eine hohe Energieeffizienz von Gebäuden. 9% der Homeday Experten sagen, dass Käufer das Thema schon heute "sehr wichtig" ist. 59% schätzen dies als "eher wichtig" ein. Lediglich 32% berichten, dass der energetische Zustand mehrheitlich als "eher unwichtig" eingestuft wird. ☐

TINY HOUSES SIND IM TREND – ÖKOLOGISCH SIND SIE NICHT

Sabine Richter

Raum ist angeblich in der kleinsten Hütte, ob sich der Zitatgeber Friedrich Schiller aber so kleine Behausungen vorgestellt hat?

Das Tiny House des Architekten **Van Bo Le-Mentzel** misst gerade mal 6,4 qm. Trotzdem passen Bett, Küche, Dusche und Sofa rein. Verschachtelt, gestapelt, aber dank einer Deckenhöhe von 3,60 Metern möglich. Sitzt man am Schreibtisch, baumeln die Füße in die Küchenzeile.

Die Wohnungswirtschaft nimmt Le Mentzels Ideen ernst. Der Prototyp aus Holz mit Herstellungskosten von knapp 40.000 Euro hat die Berliner **Hilfswerk-Siedlung GmbH** gesponsert. Es soll für 100 Euro Miete im Monat alles bieten, was ein Mensch zum Leben braucht. Die kommunale Wohnungsbaugesellschaft **Hanova** hat im Hinterhof eines Mehrfamilienhauses im Hannoverschen Stadtteil Linden kürzlich vier Tiny Houses an die Mieter übergeben.

Die winzigen Behausungen sind ein bedeutender Trend auf dem Immobilienmarkt, Fluchtort für gestresste Großstädter, Symbol für den Trend zum Minimalismus

Initiative PLANT FOR BEDS

Hamburg: Seit Dezember 2021 läuft die Aufforstungs-Aktion **IMMAC PLANT FOR BEDS**, die der Hamburger Healthcare-Investor als festen Bestandteil in seine ESG-Strategie eingebunden hat. Schon 289 Bäume hat IMMAC bislang gepflanzt.
IMMAC PLANT FOR BEDS basiert auf der Kooperation mit der Klimaschutz-Initiative **PLANT-MY-TREE®**, die deutschlandweit Aufforstungsprojekte durchführt.
Gemeinsam mit PLANT-MY-TREE® hat IMMAC die Aktion IMMAC PLANT FOR BEDS entwickelt, bei der für jedes neu errichtete Pflegebett und jede neu erbaute Wohneinheit im Healthcare-Portfolio ein Baum gepflanzt wird.
Bereits 289 Bäume hat IMMAC mit IMMAC PLANT FOR BEDS auf den Grundstücken der 2021 fertiggestellten Bestandsimmobilien in Bückeburg, Mechernich und Lengede gepflanzt. Und die Initiative ist gerade erst gestartet: Etwa 150 Bäume werden gemäß der aktuellen Bauplanung in diesem Jahr noch hinzugekommen.
Cita Born ist ESG-Beauftragte der IMMAC group und verantwortlich für die Steuerung und Umsetzung aller ESG-Maßnahmen innerhalb der Unternehmensgruppe. IMMAC PLANT FOR BEDS ist die erste von zahlreichen Maßnahmen, die noch in diesem Jahr anlaufen.
Die im Dezember 2021 veröffentlichte ESG-Strategie der IMMAC group definiert neben IMMAC PLANT FOR BEDS aktuell weitere 40 unternehmensinterne Maßnahmen zum aktiven Klima- und Umweltschutz bis 2040. Darunter fallen Handlungsweisen, die zur Förderung der digitalen Prozesse, einer optimierten Mitarbeiterführung sowie zur Reduzierung des CO2-Ausstoßes beitragen.

und – eine Möglichkeit, preiswert zu wohnen. Sie dienen als Ferienwohnung, zur Erweiterung der Wohnfläche z.B. für ein Homeoffice auf dem eigenen Grundstück, oder auch als dauerhafter Wohnsitz. Ganze Siedlungen sind unter anderem auf ehemaligen Campingplätzen entstanden, inzwischen gibt es auch immer mehr touristische Angebote für die temporäre Vermietung.

Fahrzeug oder Wohnhaus

Das Gesetzt unterscheidet zwischen Fahrzeug und Häusern. Ein Tiny House auf festem Boden gilt als Wohnhaus, dann greift die Landesbauordnung, dazu kommen Vorgaben aus dem Baurecht der Kommunen. Für die Straßenzulassung gibt es Größen- und Gewichtsvorgaben, eine maximale Breite von 2,55 Meter und ein maximales Gewicht von 3,5 Tonnen.

Tiny Houses sind zumeist zwischen 15 und 45 qm groß. Zum Vergleich: die durchschnittliche Wohnfläche in Deutschland beträgt inzwischen 47,4 qm pro Kopf. Als Verkaufspreise nennen die Anbieter zwischen 45.000 und 120.000 Euro. Die Baukostenexplosion lässt derzeit auch in diesem Segment die Preise steigen.

Das Geschäft mit den Mini-Eigenheimen wächst rasant, die erste deutsche Tiny-House Studie, die im März veröffentlich wurde, schätzt das Marktpotential bis 2022 auf etwa 3,9 Mrd. Euro. Der Karlsruher **Tiny House Verband** schätzt die Zahl der Anbieter auf dem deutschen Markt auf 75 bis 100. Das schwanke aber erheblich, so die Verbandsvorsitzende **Regina Schleyer**. Anbieter seien auch Messebauer und Tischlereien, die oft nur begrenzte Zeit am Markt seien. Ein großes Problem seien Stellplätze, so Schleyer. Manche Hersteller böten deshalb Grundstücke in Kombination mit einem Tiny House an.

In den Bebauungsplänen von Kommunen tauchen die winzigen Häuser nicht auf. Manches läuft aber über individuelle Absprachen mit den Kommunen. In Hamburg hat die stadtentwicklungspolitische Sprecherin der CDU-Fraktion, **Anke Frieling**, vorgeschlagen, besondere Flächen für Minihäuschen auszuweisen. Auch die FDP will flexible Erweiterungen des Wohnraums durch Tiny Houses ermöglichen. Grundstückseigentümern soll ermöglicht werden, Häuser mit einer Wohnfläche zwischen zehn und maximal 50 qm ohne Genehmigungsverfahren, also ohne Bauantrag, auf ihren Grundstücken zu errichten. Im Antrag steht auch, dass der Senat sich auf Bundesebene für eine generalisierende Klausel im Bundesbaugesetz starkmachen soll, die bundesweit eine Verfahrensfreiheit für Tiny Houses festschreibt. Tiny Houses könnten gerade in Außenbezirken eine gute Ergänzung sein, zum Beispiel beim generationenübergreifenden Wohnen auf demselben Grundstück.

Die kleinen Häuser schneiden energetisch schlecht ab

Ein positiver Beitrag zum Klimaschutz seien Tiny Houses nicht, meinen die Bochumer Ingenieure **Ralph Wortmann** und **Klaus Wember**. Für ein Magazin des BR Fernsehens hat ihr auf Wärme- und Energietechnik spezialisiertes Ingenieurbüro errechnet, dass der Heizenergiebedarf bei Tiny Houses drei bis siebenmal so hoch ist wie bei modernen Passivhäusern, obwohl die Wohnfläche gerade ein Drittel davon beträgt. Das liege am Verhältnis des umbauten Raumes zu seiner Hülle. Das Tiny House habe oft sechs Außenflächen, an denen Wärme entweichen könne. Zudem seien die kleinen Häuser oft nur schwer geregelt zu heizen und mit einem Kaminofen überhitzten sie schnell. Für Solaranlagen ist das Dach zu klein.

Da der Lebenszyklus eines Tiny Houses relativ geringer ist, wirkt sich das auf die graue Energie aus, die insgesamt für die Erstellung eines Gebäudes aufgebracht werden muss. Auch der **Landesverband Hamburg** des **BUND** hat sich intensiv mit der ökologischen Bilanz von Tiny Houses auseinandergesetzt und erteilt der Forderung der CDU nach Ausweisung von Flächen für diese Gebäude eine klare Absage.

„Für eine Stadt wie Hamburg, die mit ihren Flächen haushalten muss, sind sie Blödsinn“, sagt **Christiane Blömeke**, Vorsitzende des BUND Hamburg. „Diese Häuschen verbrauchen nicht weniger Baustoffe und auch nicht weniger Energie als eine moderne Wohnung, oft ist die Bilanz sogar schlechter als beim Einfamilienhaus“, so Blömeke. Zwar sei der Flächenbedarf pro Wohnung bei diesen „1-Zimmer-Häuschen“ gering, der Verbrauch von Energie und Ressourcen pro Quadratmeter Wohnfläche dafür deutlich höher. So liege ein mit zehn Zentimeter Isolierung relativ gut gedämmtes Tiny-House von 12 qm bei einem Energieverbrauch von rund 150 kwh/qm und Jahr. Dies entspreche dem flächenbezogenen Energiebedarf eines Einfamilienhauses aus den Achtzigern. Dazu käme ein höherer Ressourcenverbrauch, weil faktisch jedes „Zimmer“ einzeln rundumgedämmt und an alle Versorgungsleitungen angeschlossen werden müsse. Die Tiny-Häuschen seien in aller Regel einstöckig bei Parzellengrößen von 200 bis 400 qm. Größer seien die Grundstücke bei Reihen- oder Doppelhäusern auch nicht, da lebten aber mehr Menschen. Der Ansatz, pro Person weniger Fläche zu verbrauchen sei richtig, aber durch andere Wohnformen nachhaltiger zu erreichen. ►

Das Resümee des BUND: „Tiny Houses sind Nischenprodukte und bestenfalls in Baulücken, zur Nachverdichtung auf privaten Grundstücken oder auf einem begrünten Flachdach sinnvoll.“ Verbandschefin Regina Schleyer will das so pauschal nicht stehen lassen: Man müsse vorab klären, von welchem Typ Tiny House gesprochen wird. Bei den Häusern auf Rädern sei der Wohnraum aufgrund der Größen- und Gewichtsvorgaben sehr begrenzt und eine Wandstärke über 12 cm unüblich. Bei Tiny House-Typen wie Modul- bzw. Minihäusern gebe es diese Beschränkungen nicht, somit seien die Anforderungen durch die GEG umfänglich realisierbar. ☐

SERIE: Der 5*MINUTEN*HOSPITALITY*EXPERTE*

Bleisure, Leisure und Social Travel ohne Ende.

Winfried D. E. Völcker

Bleisure, Leisure und Social Leisure Travel ohne Ende. Business war gestern. Ein paar Geheimtipps.

Klappe Corona „Die Fünfte“ setzte liebgewonnene Gewohnheiten, weithin unsichtbar, doch spürbar außer Kraft. Der Freedom Day (?!) wird wie Frühlingsanfang erwartet. Hier so. Dort anders. Anderswo gar nicht. Corona lässt grüßen und mutiert im Stillen vor sich hin… . Da kann man nur noch Beten und Hoffen.

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

Wie sagte der Historiker **Niall Ferguson**: „Man sollte Katastrophen nicht allzu viel Bedeutung beimessen“, denn „History is just one fucking disaster after another“. Nach Corona vielleicht der Einmarsch in die Ukraine. Dann ein ZDF Special zur Einnahme Taiwans. Es wird nie enden. „It´s a jungl out there“.

Mit dem Wachstum des Leisure Marktes gewinnen kleine, Patron geführte Hotels Marktanteile. Egal ob Bleisure, Social Leisure Travel oder Meetings mit persönlicher statt anonymer Note. Individuell, klein, privat versus groß, kühl und anonym. Darauf legen Reisende jetzt besonderen Wert. Fest steht, der Nachholbedarf an verlorener Urlaubszeit ist seit dem letzten Jahr um 52% gestiegen (booking.com 2022) Die Anzahl der Hotelzimmer eher nicht…

Nach so viel gutgemeintem Mediziner-Input der letzten zwei Jahre dämmert es. Wir besinnen uns auf unsere Selbstheilungskräfte. 85% der Befragten Traveller in spé sagen, dass sich allein die Planung des Urlaubs positiv auf ihr emotionales Wohlbefinden auswirkt. 73 % geben an, dass Reisen das Wohlbefinden fördert, mehr, als andere Formen der Erholung und Entspannung. Reisen ist Wellness. Ausgehen ist Wellness. Menschen zu treffen die einem gut tun ist Wellness. Ein guter SPA ist natürlich auch Wellness. Neue Umgebungen bringen die eigenen Kräfte zurück, füllen den Akku.

Fast die Hälfte aller Touristen findet Erholung beim Genuss guter Küche. Essen und Trinken hält bekanntlich Leib und Seele zusammen. Essen und Trinken ist auch im Geschäftsleben erfolgreiche Praxis, sozusagen die Fortsetzung der Gespräche mit kulinarischen Mitteln. Genuss, Freundlichkeit, Liebe und herzliche Zuneigung heilen oft stärker als Medizin. Das hat sich freilich in den Spitalküchen und bei unseren „Helden“ im Gesundheitswesen noch nicht vollends herumgesprochen, oder doch? Kein Problem. Die wahren Helden stehen eh in den Küchen der Restaurants, Hotels und Kreuzfahrtschiffe. Wir Hoteliers und Gastronomen halten es da wie der Karpfen versus dem Huhn…

Der neue Trend des Bleisure-Reisens zeigt uns, dass Geschäftsreisende sehr gerne ein paar private Tage dranhängen möchten. (Business + Leisure) Steuerliche Implikationen werden geprüft. Über 70% würden gerne ihre Frau oder Partner mitnehmen. Fast 50% sogar ihre Kinder. Das kommt dem Heimaturlaub in deutschen Landen natürlich gelegen. Wenn die Hoteliers nun auch noch Familienzimmer hätten oder wenigstens Verbindungstüren, und die Lehrer sich nicht so anstellten, wenn es um ein paar extra schulfreie Tage geht, was wäre das toll…

Fast dreiviertel aller Reisenden sagt: Leisure Time muss arbeitsfrei sein. Work-Life-Balance für die ganze Familie. Eine Konsequenz aus den grenzenlosen Homeoffice-Erfahrungen, wo der Pyjama bis zur nächsten Nachtruhe getragen wurde.? Da kann lässig schnell nachlässig werden und zur Unzuverlässigkeit ist es dann nicht mehr weit. _

Andere interessante Reisemotive aus der booking.com Studie von Nadine Stachel im Telegrammstil: 56% sind entschlossen jede Urlaubsreise wahrzunehmen, die der Kalender bietet. 47% sind nach Corona offen für neue Arten von Urlaub. 65% ist es egal, wohin es geht, solange die Art der Reise stimmt und sie von Zuhause rauskommen. (Mein Reden: Abwechslung macht das Leben süß.) 48% der Reisenden wollen neue Kontakte knüp-

fen. 40% wollen am Urlaubsort viele Ausgehmöglichkeiten, damit sie neue Leute Kennenlernen können. (Mein Reden: Nichts ist langweiliger als ein Rendezvous mit sich selbst.)

Authentische Begegnungen mit Einheimischen sind Reisenden wichtig. Zum Beispiel wieder mal das Weltkulturerbe Mittelrheintal erleben. Niederwalddenkmal, „Die Wacht am Rhein“. Dampferfahrten. Loreley. Weinberge durchwandern. In kühlen Kellern jungen Wein probieren oder einen der besten deutschen Rotweine verkosten: Assmannshäuser Höllenberg“. Kloster Eberbach durchstreifen, Drehort des Films „Der Name der Rose“. Berühmte, gastfreundliche Winzer kennenlernen. Und zur Krönung: Wohnen, Essen und Trinken in einer historischen Herberge aus 1541, dem weltberühmten Hotel KRONE in Assmannshausen. Emotionen. Gefühle. Erlebnisse: Kaiserin Sissi von Österreich wohnte hier, Kaiser Wilhelm I., Heinz Rühmann, Schubert, von Brentano, Blücher und Hindenburg waren der Krone durch ihre Besuche verbunden. Mehr Heimaturlaub geht nicht. Das kann man nur noch mit einem Besuch im nahen Wiesbaden toppen: Wohnen im Schwarzen Bock aus 1486, Staatstheater, Kurhaus, Casino, Olis i.punkt, Wodarzs Ente, Gollners und Shopping, Shopping, Shopping… ☐

Impressum

Rheda-Wiedenbrück,
T: 0 52 42 - 90 12 50
F: 0 52 42 - 90 12 51
info@rohmert.de
www.rohmert-medien.de

Chefredaktion:
Constanze Wrede

Dr. Karina Junghanns
(stellv. Chefredaktion)

Immobilienredaktion:
Prof. Dr. Thomas Beyerle, Thomas Döbel, Dr. Gudrun Escher, Dr. Karina Junghanns, 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:
Klumpe Rechtsanwälte, 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.