

DER IMMOBILIEN

FAKTEN ▪ MEINUNGEN ▪ TENDENZEN

Brief

NR. 521 | 09. KW | 04.03.2022 | ISSN 1860-6369 | kostenlos per E-Mail

Sehr geehrte Damen und Herren,

das Editorial des „Der Immobilienbrief“ 521 fällt in eine neue Welt (ordnung), von der wir nicht wissen, wie sie aussieht. Vor 2 Wochen sprachen wir noch über CO2, heute über Atom. Kiew ist näher als Mallorca. Krieg folgte in der Vergangenheit immer einer Logik. Das Überspielen innenpolitischer Probleme durch externe Erfolge mit erzwungenem patriotischem Zusammenhalt durch „äußere Bedrohung“ gehört dazu. Das wird aber nicht klappen. Oder es gab Gründe des Plünderungs-, Land-, Rohstoff- oder Ernährungsgewinns. Oder es nutzte einer herrschenden Klasse. Die Ukraine bietet außer einer jungen Demokratie nichts, was Russland bräuchte.

Dieser Krieg nutzt nicht einem einzigen Menschen – auch keinem Russen. Es ist das erste Mal in meinem Leben, dass eine Atom-Supermacht kriegerisch aktiv eine Atom-Konfrontation in Kauf nimmt. Kuba war ein Kräfte messen ohne Kampfeinsatz. Der Ukraine-Einmarsch folgt keiner Logik. **Das ist krank und macht mir Angst.** Ich bin nie Pazifist gewesen, weil es niemals in der Geschichte ein dauerhaft erfolgreiches und reiches Land gegeben hat, das seinen Wohlstand nicht verteidigen konnte. Die biologische Evolution ist viel zu langsam, um den friedlichen Menschen zu schaffen, den es auch nicht geben kann, weil er evolutionär zwischendurch immer Misserfolgs-Phasen hätte und es ihn nicht gar gäbe, wenn er nicht in jeder Phase der Evolution über die besseren Waffen verfügt hätte.

Putin ist nicht soviel älter als ich, dass ich nicht auf der jeweils anderen Seite, in meiner Jugend in der psychologischen Verteidigung, seinen Lebensweg hätte nachvollziehen können. Wir haben damals Achtung vor der Ausbildung, Erfahrung und Organisation der „Roten“ gelernt. Ein erfolgreicher KGB-Offizier ist kein Polizeibeamter, sondern ein hochintelligenter, konformer, sehr gut ausgebildeter, moralfrei agierender und auch als Mensch innerlich und im täglichen Umgang immer gewaltbereiter Mitbürger. In der Wendephase teilte Putin zur KGB-Residentur eilenden Demonstranten persönlich auf sie zugehend, erfolgreich mit, dass es sinnvoll sei, stehen zu bleiben, er würde sonst Schießbefehl geben.

Insofern hätte man eine Art Posttraumatische Belastungsstörung (PTBS) als verzögerte psychische Reaktion auf das extrem belastende Ereignis des Zusammenbruchs der Sowjetunion früher diagnostizieren und antizipieren können. Ich selber war damals darüber auch hochunglücklich und habe auch irgendwo in einem der damaligen PLATOW-Konjunkturbücher geschrieben, dass die Gefahr erneuter Kriege durch den Zerfall der SU eben nicht geringer, sondern höher werde. Mir selber fröstelt es mit abnehmendem Testosteronspiegel immer mehr, wenn ich im Technikmuseum zwischen Panzern herumlaufe. Ich habe Angst vor dem Mitleid, dass ich empfinden würde, wenn ich meiner Phantasie Raum geben würde. Syrien kann ich verdrängen - die Ukraine nicht.

Ich habe eine Hoffnung. Um den Krieg zu gewinnen, müsste Putin ja immer wieder, immer mehr Ressourcen nachlegen. Meine Hoffnung liegt also darin, dass Putin ein sparsamer Mensch sein muss, der gut haushaltet. Schließlich konnte er mit seinem Regierungseinkommen deutlich besser umgehen als ich mit meinem

über 30 Jahre manchmal wohl eher höheren Einkommen. Schließlich konnte er sich 100 oder 200 Milliarden zusammensparen. Ich nicht. Ich muss weiterarbeiten. Ich kann aber mein Geld in Frieden ausgeben. Er nicht.

Diesmal muss ich mir das Politik-Lästern sparen. Annalena macht tatsächlich in der Krise einen aussagefähigen Job ohne die üblichen blöden Polit-Wortschwämme. Robert lernt, dass Strom nicht aus der Steckdose kommt. Annalena und Robert sind wie Katzen mit allen Vieren auf dem Boden der Realität gelandet. Sogar der Grundgedanke, Aufrüstung und Verteidigung seien ja gar nicht nötig, weil aufgrund der Feinstaubbelastung alleine ein Einmarsch bei uns durch die Behörden untersagt würde, gerät ins Wanken. **Ich bin mal gespannt, ob auf den SPD-Reformkanzler Schröder jetzt der SPD-Rüstungskanzler Scholz folgt.**

Ich könnte damit leben. Wenn man heute nicht automatisch in eine unsägliche rechte Ecke gedrängt würde, könnte man darauf verweisen, dass eine Nation sich durch vier Dinge definiert: **Gesellschaftsform, Grenzen, Währung und die Bereitschaft, alle drei zu verteidigen.** Die letzten drei haben wir aufgegeben. **Ob in einer KI- und Big Data dominierten Zukunft** die datenschutzbasierte Demokratie als erfolgversprechendste Gesellschaftsform haltbar sein wird, müsste durchdacht werden. Ich habe nur die Hoffnung, dass es zwischen Pickelhaube und Gutmenschentum einen Kompromiss geben muss. Gutmenschentum allein ist evolutionär nicht überlebensfähig.

Ich bitte um Entschuldigung, dass mir heute die Späße über Freiheitsenergien, CO2 schonende Vakuumwaffen, Impfpässe und Schnelltests für Invasoren, Feinstaubbelastung durch Kolonne fahren, Splittergranaten, die so genau sind, dass man in einem vollbesetzten Stadion das Spielfeld lebensfrei gestalten könnte, ohne einen Zuschauer zu verletzen, oder PR-Berater, die gerade für ihre Kunden Pressenotizen über Ukraine-Krisenresilienz von Immobilien- und Investmentstrategien ihrer Kunden entwerfen, spare. **Ich habe Angst und ich finde es zum Kotzen.**

Deshalb schließe ich positiv. **Das Leben ist zurück!** Gestern Abend fand mit 400 Gästen die Verleihung der **immobilienmanager AWARDS** statt. Es wurde wieder Abendkleidung ausgeführt. Mit Impfung UND Test fielen die Masken. Ich konnte wieder Gesichter erkennen, die ich lange nicht mehr gesehen hatte. Zwei kontaktfreie Jahre hinterlassen Spuren. „Den kennst du doch. Woher kommt der nochmal ...“, war mein zentrales Selbstgespräch. Auch optisch machte die zunehmende Attraktivität der Immobilienbranche für „Manager:innen“ wieder Spaß. Der immobilienmanager trumpfte mit dem neuen Gastgeber **André Eberhard**, der Sie auch viele Jahre in unserem Team als Chefredakteur begleitete, auf. Schade für uns, richtig für Andre und gut für den immobilienmanager. Es gab richtig gute Stimmung – auch für die Immobilienzukunft. Super gemacht!



Werner Rohmert

Werner Rohmert

Inhaltsverzeichnis

Editorial von Werner Rohmert	1
Catella: Homeoffice, Zinsen, Mietverträge und Planlosigkeit	3
bulwiengesa: Kommunale Infrastruktur-Immobilien mit 150 Mrd.-Stau	4
empirica: Wohnungsbedarf weit geringer als politisch erwartet	7
Einzelhandels-Mittelstand kann Investitionen nicht stemmen	8
BF.: Stimmung der Immobilienfinanzierer sinkt wieder	
DH/bulwiengesa: Immobilienklima erholt sich nach negativem Auftakt leicht	12
k-mi: Internationale Immobilien zurück auf privaten Investorenlisten	13
Pflegeimmobilien als Safe Haven	19
IMMAC übertrifft Platzierungsergebnis aus 2020 deutlich	20
Realogis: Logistikmarkt markierte 2021 als neues Rekordjahr	21
Hartmann Immobilienvermittlung: Welche Unterlagen braucht der Mensch?	23
BFW: Bauen wird immer teurer, komplizierter und langsamer (Sabine Richter)	23
Serie: Der*5*Minuten*Hospitality*Experte* (Winfried D.E. Völcker)	25
E&V: Weiter steigende Preise für Wohnimmobilien in Frankfurt	26
realxdate: Einfamilienhäuser in Norddeutschland bis 30% teurer	27
E&V: Ferienimmobilien in Alpenregionen gefragt	27
Impressum	28

Fremdbeiträge

Jahresbericht: Deka Immobilien Europa (Robert Fanderl) 14

Buchbesprechung

Der Immobilien-Investmentmarkt – Relevante Werttreiber und Perspektiven (Prof. Dr. Günter Vornholz) 17

Aus unserer Medienkooperation mit „immobilien intern“

Frühjahrgutachten der Immobilienweisen mit Licht und Schatten 18

Der Immobilienbrief Köln

Rekord auf dem Kölner Investmentmarkt (Dr. Karina Junghanns) 29

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:

Robert Fanderl, Wirtschaftsjournalist; **Marion Götza**, „Der Immobilienbrief“; **Dr. Karina Junghanns**, stellv. Chefredakteurin „Der Immobilienbrief“; **Sabine Richter**; **Werner Rohmert**, „Der Immobilienbrief“, Immobilienspezialist „Der Platow Brief“; **Winfried D.E. Völcker**; **Constanze Wrede**, Chefredakteurin „Der Immobilienbrief“.

HOMEOFFICE, ZINSEN, MIETVERTRÄGE UND PLANLOSIGKEIT

„Na, kommt da noch was?“

Viele Unternehmen haben einfach noch keinen Plan, sagt Prof. Thomas Beyerle mit Blick auf Corona-Folgen im Backgroundgespräch. Der Chefresearcher der schwedischen Catella Group teilt den Branchen-Optimismus, dass Corona längst gelaufen sei, nur teilweise.

Die neue Büroordnung werde sich erst bei Auslaufen der Mietverträge zeigen. Hier gebe es Konzernentscheidungen zum zukünftigen Flächenbedarf, die nachdenklich machten. Allerdings stünden Zunahme der Bürobeschäftigten mit gleichzeitig erhöhten Platzanforderungen pro Arbeitsplatz im Wettstreit mit Homeoffice, Desksharing, Dezentralisierung und Digitalisierung.

Gleichzeitig brachte im Background von **Quo Vadis** ein Teilnehmer einen bislang nicht diskutierten Gedanken ins Spiel. **Platzsparendes Desk Sharing als Unternehmensstrategie lege sich mit den Frauen des Unternehmens an.** Schließlich sei die Mehrzahl der Teilzeitbeschäftigten Frauen, die sehr gerne einen persönlichen Arbeitsplatz hätten. Inwieweit unternehmenspolitisch das in heutiger Zeit angebracht sei, sei zu diskutieren.

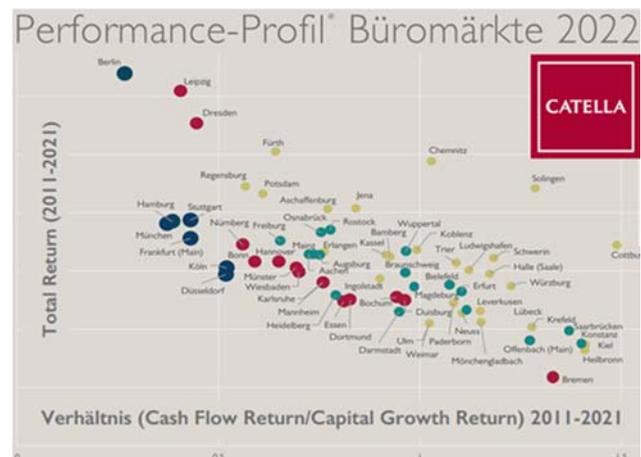
„Na, kommt da noch was?“ sei eine zuletzt häufig gestellte Frage im Rahmen der Kundengespräche zum Jahresanfang in Bezug auf die Auswirkungen der Pandemie auf die Büroimmobilienmärkte, berichtet **Beyerle**. Natürlich müsse man dabei zwischen Miet- und Investmentmärkten trennen. Bislang seien aber faktisch an den Mietmärkten nur erste leichte Wirkungen zu spüren. An den Investmentmärkten sei Corona vorbeigegangen. Aus der Perspektive zu Beginn der Pandemie mit allerlei Horrorszenarien sei das sicher eine positive Botschaft. Zunächst einmal scheint die traditionelle Trägheit bzw. geringe Reaktionsgeschwindigkeit der gewerblichen Immobilienmärkte das Schlimmste vorbeiziehen zu lassen. Andererseits sieht es Beyerle rational und **erwartet, dass sich das Einpreisen der Flächenneuordnungen mit Homeoffice und Desksharing erst mittel- bis langfristig, dafür aber eher Effekte aus einer Zinsänderung zu erwarten, sofern hier nicht die Ukraine die Zinswende wieder einbremst.**

Beyerle bleibt aber zunächst bei den Fakten. Die Mietpreisentwicklung sei heterogen und liege im 2. Jahr in

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

Folge in einer sehr engen Range von +2,08% (B-Standorte) bis -0,21% (C-Standorte). In den B-Standorten stieg die Spitzenmiete somit auf 16,20 Euro, wohingegen sie in den C-Städten leicht auf 14,13 Euro gesunken ist. Die A- sowie D-Standorte wiesen etwas weniger Dynamik auf, nahmen aber im Vergleich zum Vorjahr um 0,83% bzw. 0,35% zu. Im Detail liegen die Spitzenmieten bei 33,92 Euro in den A-Städten und bei 11,44 Euro über alle D-Standorte verteilt. Spitzenreiter bei den Büromieten blieben nach wie vor die Bürotürme in Frankfurt mit 45,00 Euro. Das andere Ende markieren Salzgitter mit aktuell 7,90 Euro gefolgt von Gera mit 8,50 Euro.

Die durchschnittliche Spitzenrendite an den Top-7-Standorten liege weiterhin deutlich unter der



3%-Marke und habe abermals nachgegeben. Dabei seien die höchsten Preise in Bezug auf den Mietmultiplikator in Berlin mit 2,5% Rendite, also der 40-fachen Netto-Jahresmiete zzgl. Erwerbsnebenkosten und Hamburg mit 2,6% vorzufinden. Insgesamt lasse sich über alle Standortkategorien eine anhaltende Renditekompression bzw. Erhöhung der Multiplikatoren feststellen, die jedoch in den A-Standorten im Vergleich zum Vorjahreswert prozentual am stärksten ausfalle (-5,92%).

Darauffolgend fand der größte prozentuale Rückgang in den B-Standorten statt (-2,74%), wobei die Kompression in den C- (-1,57%) und D-Städten (-1,26%) auf einem ähnlichen Niveau stattfand. Dies verdeutlicht weiterhin die hohe Relevanz der A-Standorte auf Investorenseite. In Bezug auf den Total Return (TR) der letzten 10 Jahre, also in der Summe aus Mietrendite und

Wertänderungsrendite, stehe Berlin mit einer durchschnittlichen jährlichen Gesamtrendite von 19,76% weiterhin an der Spitze. Grundsätzlich lasse sich jedoch feststellen, dass der Spread zwischen den einzelnen Standorten weiterhin abnehme.

In den A-Städten nehme der Total Return ab, erwartet Beyerle wohl auf Grund der Grenzen der Multiplikatorenentwicklung über Faktor 40 hinaus. Daher könnten Mittelstädte mit einer höheren Mietanfangsrendite weiter an relativer Attraktivität gewinnen, auch wenn hier bis 2025 Grenzen sichtbar würden. Die zunehmende Vermengung der Risikoparameter, welche sich bereits in der letztjährigen **Catella**-Analyse andeutete, könne nun verstärkt über sämtliche A- bis D-Standorte beobachtet werden. Dadurch bleibe aus Investorensicht weiterhin ein großes Diversifikationspotential bestehen. Eine Zinsänderung sollten Investoren freilich in die anstehenden Investmententscheidungen einpreisen. □

KOMMUNALE INFRASTRUKTUR- IMMOBILIEN MIT 150 MRD.-STAU bulwiengesa sieht Öffentliche Investitionen in Zwickmühle

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

Die soziale Relevanz von Immobilien gewinne einen enormen Bedeutungszuwachs. Deren Wert bemesse sich zukünftig nicht nur an Ertragspotentialen, sondern auch an ihrem gesellschaftlichen Beitrag, erwartet bulwiengesa in der neuen Studie „Immobilien der öffentlichen Infrastruktur - Stabilitätsanker mit Perspektive.“ Das gelte neben zunehmender Bedeutung der energetischen Nachhaltigkeit insbesondere auch vor dem Hintergrund wachsender Unsicherheit der Akteure und deren Angst vor Stranded Assets, dem neuen Schlagwort der Branche.

Die öffentliche Hand steckt lt. bulwiengesa in der Zwickmühle. Sie stehe im Immobiliensektor in den kommenden

Immobiliengutachten in höchster Qualität

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



WIR GARANTIEREN

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

Dafür steht unser Gütesiegel
Approved by HypZert.

HypZert.de

Durch HypZert ausgezeichnete Bewertungsgesellschaften:

Personalien

Hamburg: **GARBE Industrial Real Estate GmbH** ernennt **Jan Philipp Daun** (46) zum Geschäftsführer. Er wird als CIO gemeinsam mit **Jan Dietrich Hempel** und **Christopher Garbe** das Unternehmen leiten und zeichnet sich für die Bereiche Investment Management, Portfoliomanagement in Deutschland und Finanzierung verantwortlich. Daun ist bereits seit über zehn Jahren bei Garbe.

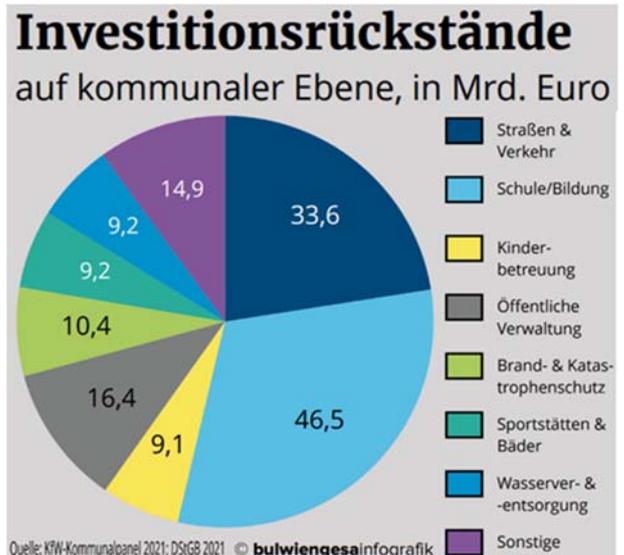
Frankfurt: Die **Sonar Real Estate GmbH** hat ihr Frankfurter Team um **Christina Diehl** verstärkt. Als Director Asset Management übernimmt sie vor allem Verantwortung für das vom Unternehmen gemanagte „THE SQUAIRE“ am Frankfurter Flughafen. Sie berichtet direkt an den Geschäftsführer **Holger Hosang**.

Vor ihrem Wechsel zu Sonar Real Estate war Frau Diehl bei **Curzon Advisers GmbH** als Director Asset Management.

Frankfurt: Die **Deutsche Fachmarkt AG** kündigt einen Wechsel im Aufsichtsrat an. So wird der seit Firmengründung der DEFAMA amtierende Aufsichtsratsvorsitzende **Peter Schropp** auf eigenen Wunsch nach mehr als 7 Jahren Zusammenarbeit das Gremium verlassen. Schropp bleibt der Gesellschaft auch nach seinem Ausscheiden als Aktionär weiterhin verbunden.

Als Nachfolgerin für den freiwerdenden Aufsichtsratssitz wird **Christine Hager** vorgeschlagen. Sie verfügt ist seit 2015 Managing Director bei der **redos-Gruppe**.

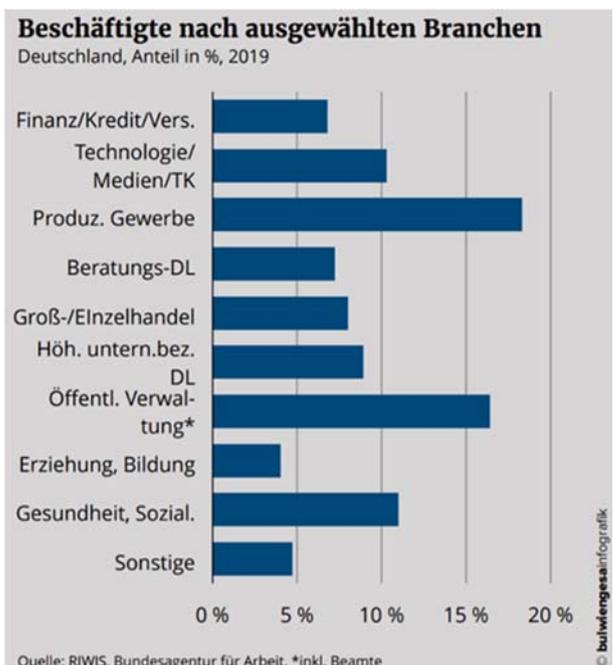
Jahren vor besonderen Herausforderungen. Angespannte Haushaltslage, Schuldenberge von 133 Mrd. Euro auf kommunaler Ebene und Schuldenbremse engen neben fehlenden Baukapazitäten die Investitionsmöglichkeiten ein. Andererseits habe sich ein Investitionsstau von 150 Mrd. Euro aufgebaut. Dies gelte nicht nur für den Neubau von öffentlich benötigten Flächen, sondern auch für den Bestand. Steigende Anforderungen im Bereich ESG, weiterer Büroflächenbedarf sowie die Bereitstellung von Kita-Plätzen oder Bildungseinrichtungen seien nur ein Auszug der vielen Aufgaben, die im Sinne des Gemeinwohls bewältigt werden müssen. Zur Hilfe könnten Projektentwickler und Investoren eilen, die sich damit im Gegenzug stabile und langfristig Renditen sichern könnten.



bulwiengesai führte im Auftrag der **Barton Group** und **Audere Gesellschaftsimmobilien** aktuell eine Studie durch und beziffert den Bedarf und die Bedarfslücken in einer Reihe von für das Gemeinwohl benötigten Immobilientypen. Als Plattform für Information, Diskussion und Interessenausgleich richtet sich die Initiative gleichermaßen an die Kommunen, die Sozialen Träger sowie die Immobilienwirtschaft.

„Die Investitionsrückstände sind bereits jetzt immens. Aktuell gehen wir von einem Investitionsstau von geschätzt rund 150 Mrd. Euro aus. Spielräume für nötige Investitionen sind daher rar. Gesetzliche Verpflichtungen beispielsweise zur Bereitstellung von Betreuungsplätzen für Kinder und die Ausweitung der Ganztagsbetreuung an Schulen werden diesen Bedarf weiter nach oben schrauben“, skizziert **Sven Carstensen**, Vorstand von bulwiengesai und Autor der Studie, die aktuelle Situation. In der **frühkindlichen Betreuung** fehlen lt. Studie derzeit rund 342.000 Plätze, der **Schulsektor** muss sich auf eine Zunahme der Schülerzahlen um eine 1 Mio. bis 2030 einstellen. Hinzu kommt der Bedarf an weiteren **Büroflächen**.

Öffentliche Nutzer verfügen nach Überschlagerrechnung der Studie über einen beachtlichen Anteil an der Bürobeschäftigung. Mit rd. 12% hat der öffentliche Sektor nach dem produzierenden Gewerbe die zweithöchste Zahl an Bürobeschäftigten in Deutschland



Personalien

Bochum: Die **Vonovia SE** verlängert den Vertrag des Vorstandsvorsitzenden **Rolf Buch**. Der im Februar 2023 auslaufende Vertrag wurde bis Februar 2028 verlängert.

Rolf Buch ist 2013 zur heutigen Vonovia SE gekommen.

Hamburg: Engel & Völkers Asset Management (EVAM) hat sich zum 16. Februar in eine Aktiengesellschaft umgewandelt und firmiert ab sofort unter dem Namen **EV Asset Management AG**. Vorstandsvorsitzender wird der frühere Geschäftsführer **Anton Tjoonk** (39). **Sabine Lahmann** (55), die seit 2020 kaufmännische Leiterin bei EVAM ist, wurde neu in den Vorstand berufen.

Berlin: Die **COPRO Projektentwicklung GmbH** hat **Liza M. Kil** und **Heben Woldai** zu Geschäftsführerinnen berufen. Die Projektmanagerin Liza M. Kil ist seit 2014 bei COPRO Berlin in verantwortlicher Position tätig. Die Diplom Wirtschaftsingenieurin Heben Woldai arbeitete bereits 2009-2013 bei COPRO in Stuttgart. Seit 2015 leitet sie in Berlin das Projektmanagement mit den Schwerpunkten Bauträgermaßnahmen, Bestandsrevitalisierung und Denkmalschutzsanierung. COPRO-Gründer **Marc F. Kimmich** hat sich aus dem operativen Geschäft zurückgezogen und wird als Gesellschafter neben **Nils Erichsen** und **Ansgar Oberholz** im CO-PRO-Beirat die strategische Entwicklung der COPRO-Gruppe begleiten.

und zählt nicht selten zu den größten Arbeitgebern einer Stadt. Hinzu kommen noch rd. 700.000 Beamte im Verwaltungsdienst, wodurch der Anteil des öffentlichen Sektors in etwa mit dem produzierenden Gewerbe gleichzusetzen ist. So sind z. B. in Berlin rd. 25% der Büroflächen durch die öffentliche Hand besetzt. Ausgehend von einer Bürobeschäftigtenanzahl von rd. 1,45 Mio. und weiteren rd. 700.000 Beamten überschlägt bulwiengesa bundesweit ein Bestandsvolumen an Büro- und Verwaltungsflächen des öffentlichen Sektors von rd. 45 bis 50 Mio. qm MFG. Das entspräche in etwa dem aufsummierten Flächenvolumen der drei größten A-Städte Berlin, München und Hamburg.

Während früher aufgrund der Mehrwertsteuer- und Nachvermietungsproblematik sowie der geringen Ausstattung Behördenbauten oft nicht mit der Kneifzange angefasst wurden, haben sich seit Mitte der 90er Jahre zunächst in der Überangebotsphase und später als sichere Cash Flow-Bringer, Behörden als relevante Marktteilnehmer herausgearbeitet. Inzwischen verfügen Behördenbauten auch eine gleichrangige Qualität.

Deutschlandweit ist die **Bundesanstalt für Immobilienaufgaben (BImA)** für die Immobilienangelegenheiten des Bundes aktiv. Diese baut, verwaltet und mietet die benötigten Büroflächen für die diversen Bundeseinrichtungen. In Summe befinden sich dabei mehr als 18.000 Liegenschaften in deren Bestand. Die verwalteten Flächen verteilen sich aktuell auf 114 unterschiedliche Nutzer. Auf Büroflächen entfallen dabei rd. 1.300 laufende Mietverträge im Jahr 2019. Die Mietzahlungen summierten sich auf einen Gesamtaufwand von 313 Mio. Euro.

Neben den Bürogebäuden stellen Bildungsimmobilien eine hohe Investitionsnachfrage. Der Investitionsstau beläuft sich auf 46,5 Mrd. Euro. Hinzu kommen Kindertagesstätten. Neben dem Mangel stellt zusätzlich die Umsetzung der aus der ESG-Taxonomie resultierenden Sanierungsaufgaben die Öffentliche Hand vor Herausforderungen, die sie allein wohl nur schwerlich lösen können. Dazu fehlt es einerseits an Kapital, andererseits aber wohl auch an Knowhow und Personal. Die Bereitstellung von privatem Kapital wird durch die Vorteile der öffentlichen Hand als Mieter honoriert. Langfristiger Projekthorizont bzw. Mietvertragsdauer, hohe Bonität, Standorttreue, Akzeptanz von dezentralen Lagen und Standorten sowie Investitionsbedarf sind die Vorteile. Demgegenüber fallen die Nachteile der politischen Rahmenbedingungen, der teilweise speziellen Gebäudeanforderungen und Probleme der öffentlichen Meinungsbildung insbesondere bei Bildung und Sicherheit eher beherrschbar aus. Andererseits konnten in der Praxis bis heute lediglich bei Büros größere Volumina festgestellt werden. Zinssituation, Bonität, Nutzungsperspektiven über maximale Mietverträge hinaus und öffentliche Diskussionen zu „Wahnsinnsmieten“, wenn sich die Kostenmieten im Marktvergleich späterer Konsolidierungsphasen als sehr hoch herausstellen, bremsen viele Entscheidungsträger. □

(Die Studie ist kostenlos auf der bulwiengesa.de Homepage abrufbar.
https://www.bulwiengesa.de/sites/default/files/p2102-7369_immo_oeff_infra.pdf)

rohmertmedien

tagesaktuell. kostenlos. informativ.

www.rohmert-medien.de

WOHNUNGSPROGNOSE SIEHT BEDARF WEIT GERINGER ALS POLITISCH ERWARTET empirica errechnet Neubaunachfrage mit nur 233.000 bis 253.000 Wohnungen

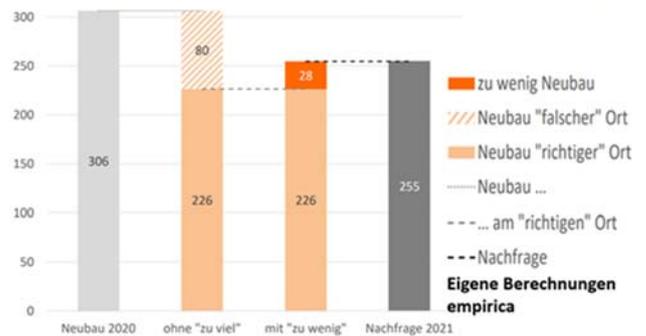
Werner Rohmert, Hrsg. "Der Immobilienbrief",
Immobilienpezialist "Der Platow Brief"

Die neue empirica-Wohnungsmarktprognose mit Angaben zur jährlichen Nachfrage nach Geschosswohnungen und Eigenheimen auf Basis der Regionaldatenbank von empirica regio und des Statistischen Bundesamtes sieht „nur“ einen jährlichen Neubaubedarf von 243.000 Wohnungen, schätzt Reiner Braun, Vorstand empirica ag. Davon sei gut die Hälfte in Eigenheimen oder einfamilienhausähnlichen bzw. familienfreundlichen Bauformen nötig. Das impliziere einen leichten Rückgang gegenüber der alten empirica-Prognose, die noch eine Nachfrage nach jährlich 271.000 neuen Wohnungen ergeben hatte.

Die empirica-Prognose unterstellt aber, dass die fehlenden Wohnungen auch am richtigen Ort errichtet werden. Hier hapert es wohl am meisten. Tatsächlich seien 2020 rund 80.000 Wohnungen am falschen Ort, also zu viel gebaut worden. Gleichzeitig seien in Knappheitsregionen 28.000

Wohnungen zu wenig fertiggestellt worden. Von den 306.000 gebauten Wohnungen des Jahres 2020 trugen

Bundesweite Neubaulücken im mittleren Szenario 202:



also nur 226.000 WE zur Milderung der Knappheiten bei, meint Braun. In Schrumpfsregionen gebe es oft viel unmodernisierten Altbestand. Neubau finde dann häufig als qualitative Zusatznachfrage in Form von

Top-Sollzins
für morgen sichern

Mehr Wohnträume
wahr machen.

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

#PositiverBeitrag

deutsche-bank.de/wohnbausparen

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

150
JAHRE
Deutsche Bank

Deals

Köln: Die **Commerz Real** hat das Büroensemble „Siebenburgen“ aus dem Portfolio ihres offenen Immo-bilienfonds **Hausinvest** an die **AEW Invest** für eine Pensionskasse veräußert. Als Teil des sogenannten „Millennium Portfolios“ wurde die Immobilie 2019 von der früheren **Generali Lebensversicherung** erworben. Von den 9.600 qm Bürofläche sind 91% vermietet. Hauptmieter mit etwa 46% der Mietfläche ist das **Max-Planck-Institut**. Commerz Real wurde von **BNPPRE** und **CMS** beraten. AEW von **Ashurst LLP** und **JLL** bzw. **Nova-Ambiente**.

Dublin/Madrid: Deka Immobilien hat mit dem Kauf von zwei hochwertigen Bürogebäuden in Dublin und Madrid für insgesamt mehr als 100 Mio. Euro die ersten Investments für ihren neuen Spezialfonds „**Domus Megatrends Europa**“ getätigt. **BNP Real Estate Investment Managers** hat die Liegenschaft in Irland, die britische Investmentgesellschaft **Blue Coast Capital** das Bürohaus in Spanien veräußert. Das Objekt „8 Hanover Quay“ in Dublin hat eine vermietbare Fläche von rund 3.750 qm und wird vollständig und langfristig von **Airbnb Ireland** genutzt. Das Bürohaus „Ancora 40“ in Madrid umfasst mehr als 7.000 qm vermietbare Fläche und ist komplett an **Just Eat Takeaway** vermietet.

Duisburg: Die **HAKU Privat-klinik Gruppe GmbH** mietet 1.042 qm Bürofläche im Philosophenweg 21 von Eigentümervertreter **Coresis Management GmbH**. **Ruhr Real** war vermittelnd tätig.

Eigenheimen statt. Das könne zu Abwanderungen und weiter steigenden Leerständen vor Ort führen.

Die höchste Neubaunachfrage nach Geschosswohnungen im Zeitraum 2022/23 gibt es laut empirica in Leipzig mit 6,6 WE pro 1 000 Einwohner p.a., gefolgt von den ostdeutschen Städten Rostock (5,0) und Potsdam (4,4) sowie den westdeutschen Metropolen Frankfurt und München (je 4,1). In der Summe steht damit die Stadt Leipzig ganz oben auf der Liste, hier müssen insgesamt 7,5 WE pro 1.000 Einwohner jährlich gebaut werden. Auf den Plätzen folgen der Landkreis Vechta (6,3), die Stadt Rostock (5,8) und die Stadt Potsdam (5,6). Die erste Top7-Stadt folgt erst auf Platz zehn mit Frankfurt (4,9). Die empirica-Prognose berücksichtigt nicht, ob Wohnungen in bestimmten Preissegmenten fehlen, sondern nur die Entwicklung der Haushaltszahlen.

Bei solchen Prognosen werde unterstellt, dass die Wohnungen auch (wieder) bezahlbar werden, wenn ausreichend viele gebaut werden. Ob Investoren das so in ihren Berechnungen berücksichtigen, bezweifelt „**Der Immobilienbrief**“. Aktuell seien viele Wohnungen ja vor allem wegen der hohen Knappheit nicht „bezahlbar“, erläutert empirica. Die Nachfrage verlagere sich aber bereits. Das zeigten die zunehmende Suburbanisierung aus den bisherigen Schwarmstädten sowie die veränderten Schwarmwanderungen.

Rein mengenmäßig müssten also weitaus weniger Wohnungen als die jährlich 300.000 oder 400.000 gebaut werden, die öffentlich diskutiert werden. Soll jedoch das Angebot im preiswerten Segment der Schwarmstädte schneller steigen, müssten für einige Zeit, um den Markt in Bewegung zu bringen, tatsächlich mehr Wohnungen gebaut werden als die 243 000 von empirica prognostizierten. Das sei jedoch nur mit erheblichen Subventionen möglich und beschleunige den ohnehin schon leicht zunehmenden Leerstand. □

EINZELHANDELS-MITTELSTAND KANN INVESTITIONEN NICHT STEMMEN

Offizielle Zahlen zeigen E-Commerce-Bedeutung nur unvollständig

Rohmert/ Wrede

Im Nachgang der Überreichung des Frühjahresgutachten der Immobilienweisen 2022 auf der Quo Vadis 2022 Tagung vorletzte Woche (siehe „Der Immobilienbrief“ Nr. 520 vom 18.02.2022) haben wir uns noch einmal das Segment Einzelhandel genauer angeschaut, bei dem Corona als Brandbeschleuniger bester E-Commerce-Brände besonders stark zugeschlagen hat.

Die Branche beruhigt sich mit der Statistik eher selber. Schließlich stehen da ja viele Milliarden Anlagegelder bei Versicherungen, OIF und geschlossenen AIF im Feuer. „**Der Immobilienbrief**“/„**Der Platow Brief**“ skizzierte schon vor 25 Jahren die zu erwartende Entwicklung, war vor 15 Jahren bei der Preisbildung kritisch und warnte final vor 4 Jahren vor einer unaufhaltsamen Entwicklung. Ein brandaktuelles Beispiel aus Anfang Februar für mögliche, wenn auch vielleicht nicht vollständig repräsentative Entwicklungen ist der **brandaktuelle Verkauf des Blautal-Center in Ulm** aus dem geschlossenen Immobilienfonds **"HFS Deutschland 12"** an eine Objektgesellschaft der **HLG Real Estate** aus Münster für **37,9 Mio. Euro**. **Der Fonds hatte das Center lt. TD News 1997 für rd. 126 Mio. Euro bzw. für mehr als das Dreifache erworben!** ►

Deals

Mönchengladbach: Die **HIH Invest Real Estate** hat per Asset Deal das Schillerquartier erworben. Verkäufer und Entwickler ist die **CQ-Haus GmbH**.

Das Quartier an der Steinmetzstraße besteht aus drei Baufeldern, wovon das erste Objekt fast fertiggestellt ist. Es umfasst 66 Wohneinheiten, ergänzt um eine 2.315 qm große Gewerbeeinheit, die langfristig an **Lidl** vermietet ist. Die weiteren 94 Wohneinheiten auf 5.876 qm sowie die bis zu acht Büro- und Ladeneinheiten mit zusammen 1.545 qm befinden sich auf Baufeld 2 und 3 und werden voraussichtlich im 3. Quartal 2023 fertiggestellt. Eine 530 qm große Gewerbeeinheit wurde bereits langfristig an einen Kita-Betreiber vermietet. Zum Gesamtprojekt gehören außerdem 179 PKW-Stellplätze. Das Schillerquartier wurde für den „**Wohninvest Quartiere Deutschland**“ erworben.

Regensburg: Die **LHI Gruppe** hat für einen Spezial-AIF eine Büroimmobilie in Innenstadtlage erworben. Es handelt sich um ein 5-geschossiges Bürogebäude mit einer Gesamtmietfläche von ca. 2.047 qm, die vollständig vermietet ist.

Wien: **GalCap Europe** hat für einen institutionellen Spezialfonds einen Neubau mit 41 Wohnungen sowie einer Tiefgarage erworben. Verkäufer ist die **Kokom Immobilien Invest GmbH**. Vermittelnd war **EHL Investment Consulting** tätig. Das neuerrichtete Wohnobjekt „Goldener Hirsch“ in der Ziedlergasse umfasst eine Gesamtwohnfläche von 2.850 qm.

Bei seiner Eröffnung vor rd. 25 Jahren galt es als größtes und eines der modernsten Shoppingcenter in Süddeutschland. Jetzt stehe über ein Drittel der rd. 46.000 qm Mietfläche leer. Die Abrissbirne kreise bereits über dem Projekt. Die neuen Eigentümer wollen das Center lt. Fondsmanager **Wealthcap** in Teilen abreißen und ein Areal aus Büro, Handel und Wohnen entwickeln. Und die Erfahrenen unter uns erinnern sich, dass in den Prospekten damals von einer Miet- und Wertentwicklung mindestens auf Inflationsniveau ausgegangen wurde, auf dem dann der Exit oft noch zu höheren Multiplikatoren berechnet wurde. Die Mietsituation korrespondiert übrigens mit der Aussage eines Vorstands eines OIF, der sich in der Schwächephase um 2004 sein Portfolio anschaute: 10 Jahre alt, 10% Leerstand; 20 Jahre, 20% Leerstand; 30 Jahre, 30% Leerstand. Schauen wir einmal, was die Immobilienweisen generell zum Einzelhandel prophezeien.

Obwohl das Konsumklima auch 2021 durch die Corona-Krise eingetrübt wurde, hat der Einzelhandel nach vorläufigen Schätzungen des Statistischen Bundesamtes im vergangenen Jahr

einen Rekordumsatz von 594,4 Mrd. Euro erzielt, 3,1% mehr als 2020. Das liegt aber vor allem am Lebensmittelhandel und dem E-Commerce. Für E-Commerce sind

82,2 Mrd. Euro bzw. 13,8% des Umsatzes statistisch erfasst, wobei der wahre Umsatz deutlich höher liegen dürfte. Moderne hybride Handelskonzepte können bislang in ihren Umsätzen nicht differenziert dargestellt werden. Die Online-Anteile der klassischen stationären Einzelhandelsunternehmen würden z.B. nicht in der monatlichen Umsatzstatistik erfasst und nicht dem Internet- und Versandhandel zugeordnet. Nach zwischenzeitlichen Analysen des **EHI Retail Institute** betrug das echte Wachstum der größten 1.000 Onlineshops im Jahr 2020 ca. 33% statt wie bisher angenommen 24%. Heute haben bereits 5 der 10 größten Onlinehändler ihre Wurzeln im stationären Handel und ihre Online-Anteile wachsen weiterhin überdurchschnittlich stark.

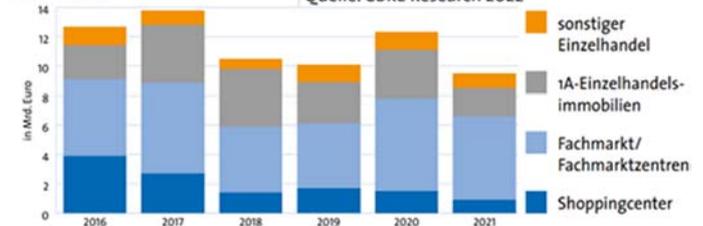
Innenstädte, Shoppingcenter und Hochfrequenzstandorte leiden dagegen weiterhin unter Frequenzverlusten. Im Besitz der Investoren befinden sich aber nur Gebäude und nicht die erfolgreichen Unternehmen. Die Umsätze in den Innenstädten brachen im Vergleich zum Vorkrisenniveau mit -36% besonders deutlich ab. Die nachgebesserten Unterstützungsprogramme reichten weiterhin nicht aus, es drohen Insolvenzen, Filialschließungen und Entlassungen. Auf dem Investmentmarkt für Einzelhandelsimmobilien waren die Investoren 2021 zurückhaltender und investierten mit rd. 9,5 Mrd. Euro 22% weniger als noch im Vorjahr (12,3 Mrd. Euro). Großvolumige Anteils- und Unternehmensübernahmen, die das Jahr 2020 geprägt hatten, blieben weitgehend aus, ebenso wie großvolumige Einzeltransaktionen im Segment der Shoppingcenter.

Gefragt waren 2021 krisenresistente Fach-, Bau- und vor allem Lebensmittelmärkte sowie lebensmittelgeankerte Objekte. Auf Fachmarktobjekte, zu denen neben den verschiedenen Arten von Lebensmittelmärkten auch Baumärkte, Möbelmärkte, Cash-&-Carry-Märkte sowie Nah- und Fachmarktzentren gehören, entfielen 60% des gesamten Transaktionsvolumens oder 5,7 Mrd. Euro (+8,1%). Davon entfielen 2,4 Mrd. Euro (42%) auf Lebensmittelmärkte (Discounter, Super- und Verbrauchermärkte, SBWarenhaus), 1 Mrd. Euro allein auf die volumenmäßig größte Einzelhandelstransaktion des Jahres 2021, die Übernahme von 34 ehemaligen **real**-Märkten durch **x+bricks**. Innerstädtische Geschäftshäuser in Top-Lagen rangierten im Jahr 2021 auf dem zwei-

Transaktionsvolumen Retail-Investment nach Nutzungsart

2016 – 2021

Quelle: CBRE Research 2022



ten Platz der meistgehandelten Assets im Einzelhandelssegment mit einem Transaktionsvolumen von knapp 1,9 Mrd. Euro, was einem Anteil von 20% entspricht.

Trotz dramatischem Umsatzeinbruch sanken die Renditen 2021 bzw. et vice versa stiegen die Multiplikatoren bei allen Typen von Handelsimmobilien. **Das lässt „Der Immobilienbrief“ an der Logik des Marktes zweifeln und zeigt den Anlagedruck.** Besonders stark sank die Nettoanfangsrendite bei Supermärkten 2021 auf 3,6% von 4,8% in 2020 kommend. Das heißt übersetzt, dass die Multiplikatoren von Supermärkten von der 21-fachen auf die fast 28-fache Jahresmiete stiegen. SB-Warenhäuser (3,6%, 2020: 4,7%) und Fachmärkte (3,6%, 2020: 4,15%) legten ebenfalls sportlich zu. Die Renditekompression dürfte sich nach Ansicht der Immobilienweisen auch 2022 bei Fach- und Lebensmittelmärkten (spürbar geringer) fortsetzen.

Rund 2,1 Mrd. Euro (22%) des Einzelhandelstransaktionsvolumens wurden in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München allokiert, das Niveau des langjährigen Durchschnitts der letzten 10 Jahre von 23% konnte damit gehalten werden. 1,1 Mrd. Euro des Volumens wurde in Geschäftshäuser in den großen Metropolen investiert, auf Fachmarktimmobilien entfielen 545 Mio. Euro. Die Renditen von Geschäftshäusern in den Hauptgeschäftsstraßen der A-Städte waren 2021 leicht rückläufig. Im Durchschnitt der sieben A-Städte lag die Nettoanfangsrendite Ende 2021 bei 3,19% und damit 0,1 Prozentpunkte unter dem Vorjahreswert. Teuerster Standort ist weiterhin

München mit einer Nettoanfangsrendite von 2,75%. Die höchste Spitzenrendite von 3,50% entfällt auf Köln.

Asset- und Fondsmanager waren 2021 erneut die aktivste Investorengruppe. Sie investierten rd. 3,4 Mrd. Euro in Handelsobjekte, was einem Anteil von 36% am Gesamtvolumen entspricht. Auf Platz 2 folgte die Investorengruppe der offenen Immobilien- und Spezialfonds (1,7 Mrd., 18%), auf Platz 3 die Immobiliengesellschaften, die gut 800 Mio. Euro in deutsche Handelsimmobilien investierten (8%). Die umfangreichsten Verkäufe von Einzelhandelsimmobilien gingen im Jahr 2021 von Privatinvestoren aus. Sie trennten sich von Immobilien mit einem Volumen von 2,1 Mrd. Euro, was 22% des Gesamtvolumens entspricht. Es folgen Projektentwickler und Bauträger (1,6 Mrd. Euro, 16%) sowie Immobilienaktiengesellschaften/REITs (1,3 Mrd. Euro, 14%). Das Engagement internationaler Investoren hat 2021 im Vergleich zum Vorjahr deutlich abgenommen. Mit 3,1 Mrd. Euro trugen ausländische Investoren zu 32% des gesamten Transaktionsvolumens bei, 2020 lagen sie bei 58%.

Die Perspektiven seien für den Handel abseits der Nahversorgung nach Einschätzung der Immobilienweisen weiterhin unsicher. Eine hohe Flexibilität bleibe daher notwendig. Gleichzeitig werden die zukünftigen Anforderungen an Einzelhandelsimmobilien durch diverse Trends geprägt: Die Digitalisierung ermögliche, auf das nachhaltig veränderte Konsumentenverhalten zu reagieren und den Online-Bereich mit stationären Dienstleistungen zu verzahnen. Einiges davon werde bereits realisiert oder er-

TOP-PROJEKTE VERDIENEN TOP-FINANZIERUNGEN

Ob MEZZANINE, WHOLE-LOAN oder JOINT VENTURE –
Innovative Lösungen für Ihr Immobilienprojekt



REAL EXPERTS.
REAL VALUES.

Deals

Frankfurt: Die **ABG Real Estate Group** hat zusammen mit dem Joint-Venture-Partner **HanseMerkur Grundvermögen** eine Immobilie am Roßmarkt erworben. Das denkmalgeschützte Gebäude ist an die **Deutsche Bank** vermietet. Das Gesamtinvestitionsvolumen bewegt sich im unteren dreistelligen Mio.-Euro-Bereich. Verkäufer ist ein Fonds von **PGIM Real Estate**. Die Immobilie verfügt über eine Mietfläche von insgesamt rd. 13.600 qm auf 6 oberirdischen Geschossen. Begleitet wurde die Transaktion auf Seiten der ABG durch **GSK Stockmann, Drees & Sommer** sowie **ALR Treuhand GmbH**.

Heidelberg: Die **PATRIZIA AG** hat für einen Publikumsfonds ein Bürogebäude vom **Tristan Capital Partners CCP 5 LL Fonds** und **DW Real Estate** erworben. Das Gebäude liegt in der Speyerer Straße und bietet 25.960 qm Büro- und Laborflächen sowie ein Fitnessstudio und rd. 450 Tiefgaragenplätze. Die Büroflächen sind zu 95% an verschiedene Unternehmen vermietet. **BNPPRE** war verkäuferseitig beratend tätig.

Berlin: **Ardian Real Estate** erwirbt für den geschlossenen Immobilien-Investmentfonds **AREEF II** das Büro- und Verwaltungsgebäude „Ritterhof“ in Kreuzberg von einem Family Office. Das Baudenkmal umfasst rd. 13.000 qm vermietbare Fläche und besteht aus drei Höfen, acht Aufgängen und drei überbauten Durchfahrten. **Wallstreet Online** hat etwa ein Drittel der Büromietflächen bezogen. **Clifford Chance, Taxess** und **Fox Projekt** waren beratend tätig.

probt, erfordere jedoch kräftige Investitionen, die aber für viele kleine und mittelständische Einzelhandelsunternehmen angesichts aufgebrauchter Reserven nicht zu bewältigen seien. Der Wandel von der reinen Verkaufsfläche zur Begegnungsstätte mit gemischten Nutzungen wird vor allem für die Zentren der kleineren Städte immer wichtiger. □

**STIMMUNG DER IMMOBILIENFINANZIERER SINKT WIEDER
Finanzierungsexperten rechnen mit weiter steigenden Baukosten und höheren Zinsen**

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

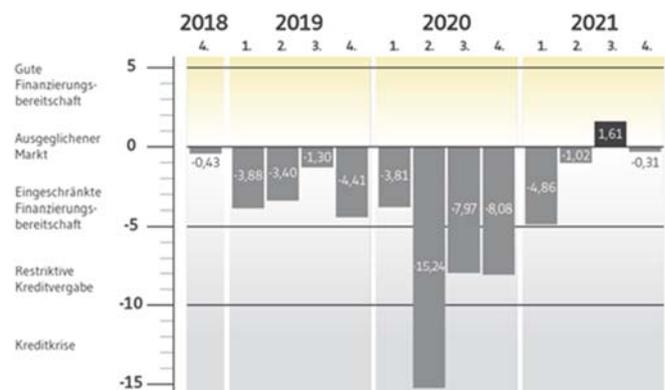
Die Stimmung unter den deutschen Immobilienfinanzierern hat sich im Q1 2022 wieder leicht verschlechtert. Das aktuelle BF.Quartalsbarometer fällt mit 1,45 Zählern knapp unter die Nulllinie.

Damit ist der Markt noch ausgeglichen. Von lockerer Finanzierungsstimmung kann nach Ansicht von rund 100 vierteljährlich Befragten, die größtenteils direkt mit der Vergabe von Krediten an Immobilienunternehmen betraut sind, aber nicht die Rede sein. Seit dem bisherigen Tiefststand von -15,24 Zählern in Q2-2020 hat sich der Index laufend verbessert. Dennoch nehmen 23,1% der Teilnehmer restriktivere Finanzierungsbedingungen wahr. Das sind 4,9

Prozentpunkte mehr als in Q4-2021. **IREBS -Professor Steffen Sebastian** sieht eine Reihe von Unsicherheitsfaktoren, die die Stimmung der Immobilienfinanzierer eintrüben. Die erwartete Zinssteigerung und die weitverbreiteten

Inflationsängste seien die größten Unruheherde am Markt. Die Corona-Pandemie sei noch nicht ausgestanden und beeinträchtigte weiterhin besonders die Assetklassen Hotel und Einzelhandel. Hinzu kämen enorm gestiegene Bau-, Rohstoff- und Energiepreise sowie gestörte Lieferketten. Für zusätzliche Unsicherheit unter den Marktteilnehmern habe außerdem der Stopp der Bundesförderung für energieeffiziente Gebäude gesorgt.

Positiven Einfluss auf den Barometerwert habe dagegen das sich erholende Neugeschäft. 60% der Teilnehmer beobachten ein steigendes Volumen (+7 pp), bei 36% stagniere das Neugeschäft (-5 pp) und bei 4% nehme es ab (-2 pp). Die Frage, ob alternative Finanzierungsinstrumente im Vergleich zum klassischen Bankdarlehen derzeit stärker nachgefragt würden, beantworteten 53,9% mit ja und damit deutlich mehr Teilnehmer als im Vorquartal (Q4-2021: 42,5%). Nach einer kleinen Delle im Vorquartal seien die Margen bei Bestandsfinanzierungen dem Langfristtrend folgend wieder gestiegen und erreichten den höchsten Stand seit zwei Jahren. Sie betragen im Q1-2022 im Schnitt 168,0 Basispunkte (Q4-2021: 154,2 bp). ►



Bei Projektentwicklungsfinanzierungen liegt die Durchschnittsmarge mit gut 245 bp leicht über der des Vorquartals (Q4-2021: 242 bp). Die Beleihungsausläufe tendieren uneinheitlich: Bei den Bestandsfinanzierungen stieg der durchschnittliche Loan-to-Value um 2,1 bp auf 67,5%, während der Loan-to-Cost von Projektfinanzierungen um 2,8 bp auf 69,8% sank. In nahezu allen freien Expertenantworten kam das Wort „Zinsen“ vor. Uneinigkeit bestand allerdings darin, ob die erwartete Zinssteigerung positiv oder negativ zu beurteilen sei. Baukostensteigerungen und Verringerung der Projektentwicklungen bis hin zur Rückabwicklung von Forward-Deals werden für möglich erhalten. □

IMMOBILIENKLIMA ERHOLT SICH NACH NEGATIVEM AUFTAKT LEICHT Handelsklima mit starkem Aufwärtstrend

Im Februar zeigt das Deutsche Hypo/ bulwiengesa Immobilienklima nach dem negativen Jahresauftakt im Januar eine leichte Aufwärtstendenz um +1,7% auf aktuell 105,6 Punkte. (CW)

Vor allem das Ertragsklima stieg mit +4,3% auf 104,6 Punkte deutlich an, während das Investmentklima leicht

um 0,7% auf 106,6 Punkte fiel. Die negativen Januar-Stimmungswerte für den Logistikimmobilienmarkt setzen sich auch in der Februar-Befragung fort (-1,3% auf

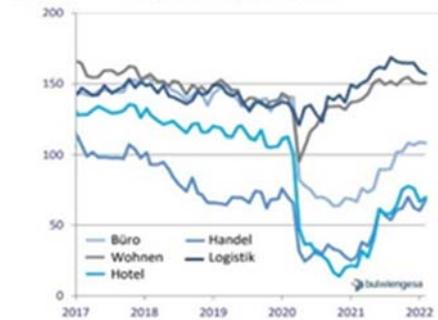
156,8 Punkte), das Büroklima fiel leicht um 0,5% auf 108,4 Punkte. Weiterhin robust präsentiert sich das Wohnklima

Immobilienklima bis Februar 2022



mit einer Veränderung von +0,3% auf 150,5 Zählerpunkte. Das Hotelklima verbesserte sich um +4,4% auf 69,8 Punkte, das Handelsklima nach Einbußen im Dezember und Januar um deutliche +12,4 % auf 67,9 Punkte. □

IMMOBILIENKLIMA NACH SEGMENTEN
BIS FEBRUAR 2022



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.

**FP
RE**

Fahrländer Partner
Raumentwicklung
Barckhausstraße 1
60325 Frankfurt am Main

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

Deals

Köln: Union Investment hat sich im Rahmen eines Forward Fundings ein projektiertes Geschäfts- und Bürohaus in der Schildergasse gesichert. Das Objekt mit der Adresse Schildergasse 56-58 / Herzogstraße 2-12 / Perlenpuhl 39 wird voraussichtlich im Jahr 2024 fertiggestellt und hat dann eine Mietfläche von rund 6.950 qm. Der Ankauf erfolgt für den Bestand des Offenen Immobilien-Publikumsfonds **Unilmmo: Deutschland**. Verkäufer ist eine Projektgesellschaft der **Bauwens-Unternehmensgruppe**. Union Investment wurde von **KFR Rechtsanwälte** und **Heuking Kühn Lüer Wojtek**, Bauwens durch **Ebner Stolz** beraten.

Kaltenkirchen: Die **Garbe Industrial Real Estate GmbH** erwirbt ein 44.000 qm großes Grundstück von der **Graubner Holding GmbH**. Darauf soll in einem Joint Venture mit der Graubner Holding eine Cross-Dock-Immobilie mit einer Gesamtfläche von 26.000 qm realisiert werden. Beide Joint-Venture Partner werden zusammen rd. 39 Mio. Euro in das Projekt investieren. **Engel & Völkers** war vermittelnd tätig.

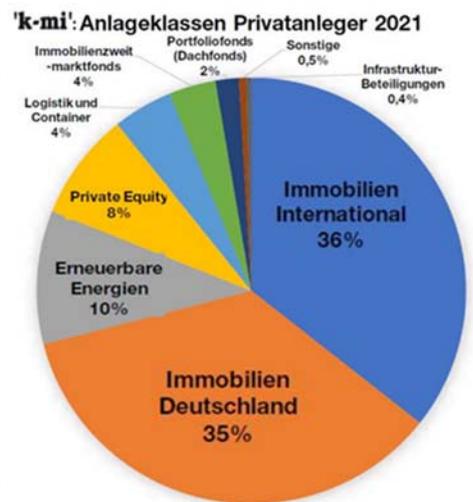
Hamburg: Die frühere **Olympus-Tochter Evident Europe** verlässt die Unternehmenszentrale im Heidenkampsweg und mietet ab April rd. 2.700 qm Bürofläche im Valentinshof 24. Manager und Vermieter ist **L'Etoile Properties**. **JLL** hat Evident Europe die Anmietung vermittelt.

INTERNATIONALE IMMOBILIEN ZURÜCK AUF PRIVATEN INVESTORENLISTEN

Private investieren 2021 knapp 50% mehr in die Assetklasse „Vermögensanlagen + Sonstige“

Lt. aktuellen Sachwert-Platzierungszahlen 2021 von kapitalmarkt intern (k-mi) liegen „internationale Immobilien“ in der Gunst der Privatanlegern für geschlossene Investmentvermögen und Vermögensanlagen wieder gleichauf mit den deutschen Immobilien. (CW)

Betrug das Verhältnis 2020 noch 46% (Deutsche Immobilien) zu 20% (Immobilien International), pendelte es sich 2021 wieder auf 35% zu 36% ein. Zu dem Einbruch 2020 kam es u.a. weil Branchen-Primus **Jamestown** den Vertrieb seines aktuellen Fonds temporär unterbrochen hatte. Zählt man die Angebote von 'Immobilienzweitmarktfonds' (4%) noch zu deutschen Immobilien, landen diese im Jahr 2021 mit einem gemeinsamen Marktanteil von 39% knapp vor den internationalen Immobilienfonds mit 36%.



In der Rangliste der Anlageklassen folgten 2021 Erneuerbare Energien (10%, -4%) sowie Private Equity (8%, +3%). Die Erneuerbaren Energien tun sich aktuell etwas schwer, u. a. aufgrund der Mitte letzten Jahres in Kraft getretenen Änderungen beim Vermögensanlagegesetz, insbesondere dem Blind-Pool-Verbot, der Investitionen in die Energiewende lt. k-mi schade. Aktuell gäbe es aber hier erste Anzeichen, dass sich auch seitens der BaFin eine pragmatische Handhabung der Blind-Pool-Thematik abzeichne. Davon dürften dann nicht nur die Erneuerbaren Energien als Vermögensanlagen wieder profitieren, sondern auch die Anlageklasse 'Logistik und Container'. Private Equity profitierte von den branchenübergreifend guten Ergebnissen der jüngsten Zeit, nicht zuletzt durch die Erfolgsstory der **MIG Fonds** bei ihrem **BioNTech**-Investment.

In dem Marktsegment 'Vermögensanlagen + Sonstige' (außer Publikums-AIF) wurden im vergangenen Jahr 868 Mio. Euro (2020: 580 Mio., +49%) platziert. Mit

	Vermögensanlagen + Sonstige	Zeichnungskapital Privatanleger in Mio. €
1	ONE GROUP	200,6
2	d.i.i. Investment GmbH	143,1
3	TSO Europe Funds Inc.	94,9
4	Solvium Capital	90,4
5	DEGAG Deutsche Grundbesitz AG	80,0
6	asuco Vertriebs GmbH	59,6
7	ThomasLloyd Group	58,5
8	Habona Invest GmbH	49,4
9	reconcept	34,7
10	Wattner AG	23,9
11	Buss Capital Invest GmbH	12,9
12	Dr. Peters Asset Finance	12,0
13	Thamm & Partner GmbH	8,4

der **One Group** gibt es im Jahr 2021 mit über 200 Mio. Euro einen neuen klaren Spitzenreiter, gefolgt von der **d.i.i.** (143,1 Mio. Euro), **TSO** (94,9 Mio.), **Solvium Capital** (90,4 Mio.), **DEGAG** (80,0 Mio.) und **asuco** (59,6 Mio.), wobei alle Anbieter ihre Umsätze in absoluten Zahlen teilweise deutlich steigern konnten. Die Top Ten komplettieren die **ThomasLloyd Group** (58,5 Mio. Euro), **Habona** (49,4 Mio.) und **reconcept** (34,7 Mio.). ▶

Das Jahr 2022 wird nach dem Erfolgsjahr 2021 lt. **k-mi** zum Prüfstein, ob die Vermögensanlagen die Hürde einer verschärften Regulierung ohne nennenswerte Platzierungseinbußen nehmen können. Im aktuellen Marktumfeld sei die Attraktivität der Anlagenklassen, in die Privatanleger mit AIF und Vermögensanlagen investieren können auch 2022 weiter ungebrochen. □

DEKA IMMOBILIEN EUROPA Jahresbericht zum 30. September 2021

Robert Fanderl, Wirtschaftsjournalist

Die Deka trotz den Auswirkungen der Corona-Pandemie mit einem aktiven Portfoliomanagement und einem besonnenen Bestandsmanagement, um vorteilhafte Mietverhältnisse zu erhalten. Hinzu kommt eine erfolgreiche Zertifizierungsstrategie.

Anlagestrategie: Der Fonds investiert europaweit in Gewerbeimmobilien mit den Nutzungsarten Büro, Einzelhandel, Logistik und Hotel. Der Investitionsschwerpunkt liegt in den etablierten Immobilienmärkten der wichtigsten

europäischen Metropolen. Im Fokus stehen dabei Core-Immobilien, die sich durch ein hohes Maß an Wertstabilität und Ertragssicherheit auszeichnen. Die Zielallokation sieht einen Schwerpunkt in Deutschland (30-40%) vor, die verbleibenden Mittel sollen im übrigen Europa investiert werden.

Fondsentwicklung: Im Berichtszeitraum hat der Fonds insgesamt sieben Immobilien, darunter zwei gemischt genutzte Büro- und Einzelhandelsimmobilien, drei reine Büroobjekte sowie zwei Logistikimmobilien erworben und somit etwa eine Milliarde Euro investiert. Die Objekte befinden sich in Amsterdam, Genf, Hamburg, Kelsterbach, London, Mailand sowie in Milton Keynes. Ferner trennte sich der Fonds von zwei Immobilien mit einem Gesamtwert von rund 145 Millionen Euro in Deutschland und Italien.

Zum Ende des Berichtsjahres beträgt das Fondsvermögen 17,5 Milliarden Euro. Der Verkehrswert des gesamten Immobilienportfolios liegt bei etwa 17,3 Milliarden Euro. Bezogen auf das Netto-Fondsvermögen entspricht das einer Investitionsquote von knapp 99 Prozent (Vorjahr: 94 Prozent). ►



30 JAHRE
VERTRAUEN.
WERTSCHÖPFUNG.
WEITBLICK.

#aktiverimmobilienmanager

Wir vereinen Immobilie mit Zukunft

Das heißt, immer zuerst wahrzunehmen, was unsere Kunden und Partner brauchen. Wie der Markt sich entwickelt, wie Trends zu bewerten sind. Assets auf dieser Basis anzubinden und erfolgreich zu managen. Unser Weg ist nachhaltig, wir wollen einen Mehrwert für Gesellschaft und Umwelt schaffen. Deshalb haben wir die UNPRI-Initiative der Vereinten Nationen für verantwortliches Investieren unterzeichnet. Die Umsetzung ist spürbar: Mehrere unserer Immobilienfonds für private oder institutionelle Anleger sind bereits nachhaltig ausgerichtet. Eine offene Denkweise, agile Prozesse und zielorientierte Softwarelösungen sind die Grundlage, um unsere Ziele zu erreichen. Unser Weg geht in diese Zukunft.

Wir laden Sie ein, dabei zu sein!

www.realisag.de 

Deals

Seattle: Die **Deka Immobilien** konnte für insgesamt 802 Mio. USD den aus vier Gebäudekörpern bestehenden Google Campus am Lake Union in Seattle, USA, erwerben. Die beiden hochwertigen und benachbarten Gebäudepaare „Lakefront Blocks 25 & 31“ wurden von dem in Seattle ansässigen Immobilienunternehmen **Vulcan Real Estate** veräußert. Block 25 soll im Rahmen eines Joint Ventures in die Offenen Immobilienfonds **Deka-ImmobilienGlobal** (60%) und **Deka-Immobilien-Metropolen** (40%) eingebracht werden. Block 31 ist vollständig für das Portfolio des **Deka-ImmobilienGlobal** bestimmt. Block 25 umfasst mehr als 30.000 qm vermietbare Fläche sowie 345 Parkplätze und ist langfristig nahezu vollständig an **Google LLC** vermietet. Der Internetkonzern ist auch in Block 31 mit insgesamt rund 29.000 qm und 274 Parkplätzen für die nächsten Jahre Hauptmieter.

Iserlohn: Die **Med-o-tec** mietet 4.500 qm Lagerfläche von der **Herkules Immobilien Management GmbH**.

Frankfurt: **Conren Land** hat das Bürogebäude „Emporium“ im Westend-Süd erworben. Verkäufer des Bürohauses ist die **Bayerische Ärzteversorgung**, vertreten durch die **Bayerische Versorgungskammer**. Das Objekt in der Mendelssohnstraße 87 verfügt über 4.900 qm Gesamtfläche, davon knapp 4.550 qm Bürofläche. Hauptmieter ist die Beratungsgesellschaft **Ebner Stolz. JLL** hat die Transaktion vermittelt.

Immobilienstruktur: Per 30. September 2021 waren 143 Immobilien, verteilt über 17 Länder, im Bestand. Gemessen am Verkehrswert liegen 32,4 Prozent der Objekte in Deutschland. Weitere Investitionsstandorte sind insbesondere Frankreich (17,7 Prozent), Großbritannien (16,8 Prozent), die Niederlande (7,4 Prozent) und Italien (4,8 Prozent). Hinsichtlich der Nutzungsarten dominiert - gemessen am Jahresmietertrag - die Büronutzung. Sie lag zum Berichtsstichtag bei 63,6 Prozent. Die weiteren wesentlichen Nutzungsarten sind Handel/Gastronomie mit 18,3 Prozent, Lager/Hallen mit 7,4 Prozent und Hotel mit 5 Prozent.

Nachhaltigkeit: Das Thema Nachhaltigkeit hat bei **Deka Immobilien** bereits seit Jahren eine hohe Priorität. So verfolgt auch der **Deka-ImmobilienEuropa** seit vielen Jahren eine Zertifizierungsstrategie und daher sind zum Berichtsstichtag schon 85 Prozent (gemessen an den Verkehrswerten) des Immobilienportfolios entsprechend ausgezeichnet.

Immobilienbewertung: Im Rahmen der vierteljährlichen Immobilienbewertung ergab sich im abgelaufenen Berichtsjahr für das Immobilienportfolio eine per Saldo positive Wertanpassung in Höhe von insgesamt 0,9 Prozent. Die prozentual höchsten Wertzuschreibungen erfolgten in Ungarn (+11,2 Prozent) und Deutschland (+2,9 Prozent). Der prozentual größte Abwertungsbedarf zeigte sich in Irland (-9,8 Prozent) und Portugal (-8 Prozent).

Vermietung: Die Vermietungsquote lag zum Stichtag 30. September 2021 bei 95,1 Prozent (Vorjahr: 95,5 Prozent). Die Struktur der Mietvertragsrestlaufzeiten ist homogen, trotzdem bleiben die Anforderungen an das Vermietungsmanagement in den nächsten Jahren hoch. In den nächsten drei Jahren (2022 bis 2024) laufen immerhin knapp 32 Prozent der Mietverträge aus. Eine Laufzeit von mehr als fünf Jahren haben gut 43 Prozent der Mietverträge. Über das Jahr 2031 hinaus gehen rund 19 Prozent der Verträge.

Fremdkapital: Das gesamte Kreditvolumen beträgt zum Stichtag gut 2,5 Milliarden Euro. Der Anteil des Kreditvolumens am Verkehrswert aller Fondsimmobilien fällt mit 14,7 Prozent nach wie vor moderat aus. Bei der Zinsbindung hat sich das Fondsmanagement für eher kurz- bis mittelfristige Laufzeiten entschieden.

Renditekennzahlen: Mit der Vermietung der Immobilien konnte ein Bruttoertrag von 4,7 Prozent erzielt werden. Nach Abzug der Bewirtschaftungskosten von 1,2 Prozent verbleibt ein Nettoertrag von 3,6 Prozent. Unter Berücksichtigung der positiven Effekte aus der Wertveränderung der Immobilien (+0,9 Prozent) und des Leverage aus der Fremdfinanzierung (+0,5 Prozent) sowie der negativen Ergebnisbeiträge aus (latenter) Ertragsteuern (-0,6 Prozent) ergibt sich ein Immobilienergebnis vor Fondskosten von 4,4 Prozent.

Liquiditätsanlagen: Dem Fonds standen zum Ende des Geschäftsjahres liquide Mittel in Höhe von 2,4 Mrd. Euro zur Verfügung. Die Brutto-Liquiditätsquote beträgt damit knapp 14%. Eine größere Aussagekraft hat allerdings die so genannte freie Liquidität, die sich nach Abzug der gebundenen Mittel für geplante Ausschüttungen, gesetzliche Mindestliquidität, laufende Bewirtschaftungskosten und Verpflichtungen aus Kaufverträgen ergibt. Die gebundenen Mittel summieren sich auf etwa zwei Milliarden Euro. Damit verbleiben nur noch freie Mittel in Höhe von rund 0,4 Mrd. Euro. Das sind gut zwei Prozent des Fondsvermögens. Mit den Liquiditätsanlagen erzielte der Fonds im Berichtsjahr keinen positiven Ergebnisbeitrag zur Fondsrendite. Die Liquiditätsrendite im Geschäftsjahr lag bei -0,3%.

Kostenstruktur: Der Bewirtschaftungsaufwand für die Immobilien lag im abgelaufenen Geschäftsjahr bei 158 Mio Euro. Im Verhältnis zu den erzielten Mieterträgen

(692 Mio. Euro) errechnet sich eine Kostenquote von knapp 23% (Vorjahr: 26%). Für die Verwaltung des Sondervermögens wurden dem Fonds insgesamt rund 175 Mio. Euro in Rechnung gestellt. Die Gesamtkostenquote des Fonds beträgt damit 0,96%. Die Gesamtkostenquote berücksichtigt definitionsgemäß nicht die transaktionsabhängigen Vergütungen für den Erwerb und den Verkauf von Grundstücken. Im Berichtsjahr wurden dem Fonds hierfür weitere Entgelte in Rechnung in Höhe von 0,07% gestellt.

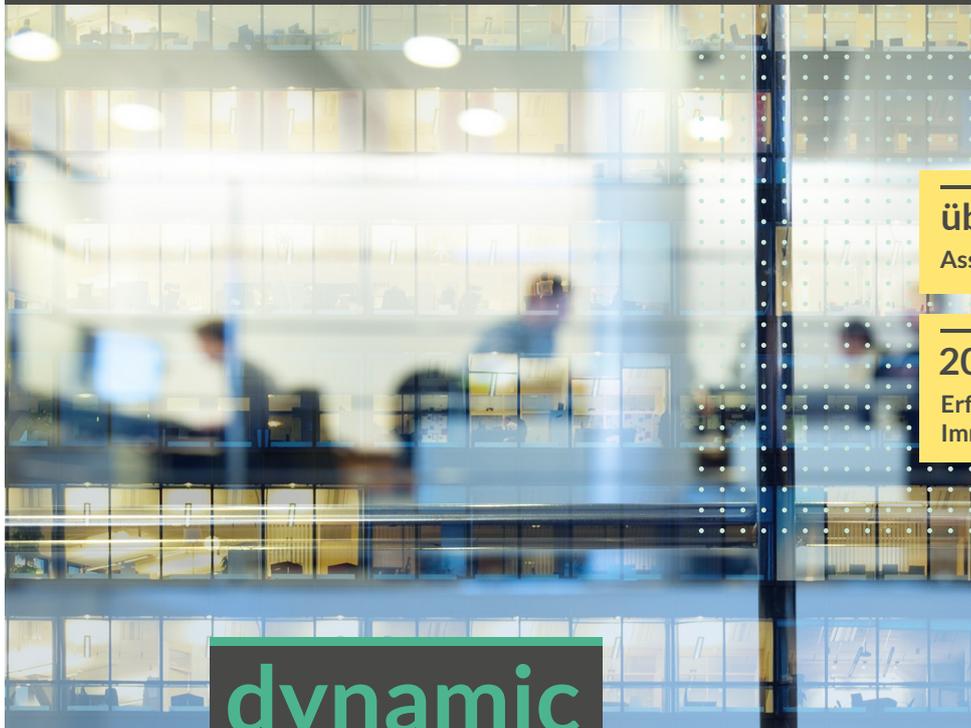
Anlageerfolg: Im abgelaufenen Geschäftsjahr erzielte der Fonds eine Performance von 2,5%. Auf Sicht von fünf Jahren lag die durchschnittliche jährliche Wertentwicklung bei 3,1%. Am 7. Januar 2022 erfolgte die Ausschüttung für das abgelaufene Geschäftsjahr in Höhe von einem Euro pro Anteil. Davon waren 0,60 Euro steuerfrei.

Ausblick des Fondsmanagements: Deka Immobilien erwartet, dass am Immobilien-Investmentmarkt die Nachfrage nach Immobilien insgesamt angesichts fehlender Alternativen am Kapitalmarkt anhaltend hoch bleiben wird. Das bestehende Niedrigzinsumfeld sorgt generell für

hohe Bewertungen von Sachanlagen und daher seien derzeit noch keine wesentlichen Änderungen in den Immobilienpreisen bei Spitzenimmobilien zu beobachten. Über die üblichen Kernmärkte (Deutschland, Frankreich, Großbritannien) hinaus werden auch ergänzende bzw. aufstrebende Märkte für Investitionen, wie beispielsweise Skandinavien, Schweiz oder Spanien beobachtet. Das Fondsmanagement versucht die Corona-bedingten Belastungen auf die Mieterträge des Fonds soweit wie möglich zu reduzieren. Angesichts der aktuellen Situation seien weitere Auswirkungen auf die Erträge des Fonds allerdings nicht auszuschließen.

Fanderl meint: Das Immobilienportfolio ist breit diversifiziert und weist eine ausgewogene Streuung nach Regionen, Standorten und Nutzungsarten auf. Positiv zu erwähnen sind ferner die nach wie vor hohe Vermietungsquote sowie die moderaten Kosten für die Fondsverwaltung. Beachtlich ist auch, dass schon 85 Prozent des Immobilienportfolios zertifiziert ist. Risiken birgt allerdings die hohe Anzahl auslaufender Mietverträge in den nächsten drei Jahren. □

DIC



über 11 Mrd. EUR
Assets under Management

20 Jahre
Erfahrung am deutschen
Immobilienmarkt

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

dynamic
performance

Deals

Hamburg: **BMO Real Estate Partners Germany** erwirbt für seinen Immobilien-Spezialfonds „**Best Value Wohnen III**“ insgesamt 54 Stadtwohnungen in der City Süd. Die gemeinsame Immobilien-Projektentwicklung von der **GBI Unternehmensgruppe** und **NORD PROJECT** am Wandalenweg 5 wird im Sommer dieses Jahres fertiggestellt. Die 54 Wohnungen sind Teil eines Mixed-Use-Projektes. Die Transaktion wurde durch **Jebens Mensching** und **KROLL REAG GmbH** begleitet.

Köln: **Q-Park** hat das Parkobjekt „Tiefgarage am Börsenplatz“ übernommen. Die Tiefgarage befindet sich im Bankenviertel. Das rund um die Uhr geöffnete Parkobjekt bietet auf sieben Ebenen 315 Stellplätze für Kurz- und Dauerparker. Q-Park hat einen langfristigen Pachtvertrag mit der **MO-MENI-Gruppe** geschlossen.

Prag: Die **Commerz Real** hat das in der Neustadt gelegene Geschäftshaus Charles Square Center an **KGAL Investment Management** verkauft. Seit 2007 befand sich das Gebäude im Portfolio des offenen Immobilienfonds **Hausinvest**. Das Center wird von 28 Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen genutzt. Insgesamt verfügt die Immobilie über 14.000 qm Büro- und 4.600 qm Einzelhandelsfläche. Hauptmieter sind der Tabakkonzern **Philipp Morris**, die **Commerzbank** und das Technologieunternehmen **Cisco Systems**. Commerz Real wurde von **JLL**, **Clifford Chance**, **Arcadis** und **TPA** beraten.

BUCHBESPRECHUNG

„Der Immobilien-Investmentmarkt – Relevante Werttreiber und Perspektiven“



Günter Vornholz, Professor für Immobilienökonomie an der **EBZ Business School** in Bochum, analysiert in seinem neuen Buch „**Der Immobilien-Investmentmarkt – Relevante Werttreiber und Perspektiven**“ den Immobilien-Investmentmarkt. Auf diesem werden von institutionellen, gewerblichen Akteuren Immobilien gekauft und verkauft. Der Immobilien-Investmentmarkt entwickelte sich in den vergangenen Jahren – nicht nur in Deutschland – zu einem der bedeutendsten Immobilienmärkte. Zudem war der Markt sehr dynamisch und innovativ. Seit der Finanzkrise 2008 stiegen die Immobilienpreise bei allen Objektarten kontinuierlich und deutlich. Die Kaufpreise erreichten historische Höchstwerte und die Renditen entsprechende Tiefstände.

Aufgrund der Corona-Pandemie sind die Umsätze bzw. das Transaktionsvolumen ebenso wie teilweise die Immobilienpreise in den Jahren 2020 und 2021 deutlich zurückgegangen, sodass es nicht erstaunt, dass die Frage nach einem möglichen erheblichen Rückschlag oder sogar nach dem Ende der langfristigen Entwicklung gestellt wird. In seinem Buch gibt Prof. Vornholz eine Prognose über die zukünftigen Aussichten des Immobilien-Investmentmarktes.

Dafür sind zunächst Analysen der relevanten Werttreiber notwendig, die auf der Beschreibung der bisherigen Entwicklungen basieren. Bei den relevanten Werttreiber wird unterschieden zum einen zwischen denen, die die Vermietungs- und die Investmentmärkte gleichzeitig beeinflussen und damit zu einem gleichen Verlauf von Mieten und Preisen führen. Zum anderen werden Werttreiber und Ursachen identifiziert und beschrieben, die dafür sorgen, dass die Preise in den vergangenen Jahren weitaus stärker als die Mieten angestiegen sind.

Die Ursachen der Entwicklungen in diesem Jahrtausend waren es vor allem exogene, nicht absehbare Faktoren, die jeweils einen Abschwung bzw. Crash auslösten. Der Dotcom-Crash, die Finanzmarktkrise oder das Coronavirus waren so nicht vorhersehbar. Die folgenden Aufschwünge waren jeweils vor allem auf die staatliche Geldpolitik zurückzuführen. Die Reaktionen auf das Platzen der Dotcom-Blase und dem Ende des Finanzmarktbooms waren eine expansive Geldpolitik mit hohem Liquiditätswachstum und niedrigen Zinsen. Daraus resultierend setzte jeweils ein starker Aufschwung an den Immobilien-Investmentmärkten ein.

Es wird auch zukünftig keinen stetigen, stets nach oben gerichteten Trend geben, sondern zyklische Schwankungen. Darüber hinaus ist aktuell eine starke Differenzierung festzustellen. Wohnimmobilien sind stark gefragt und deren Preise steigen weiter, während die Preise für Büroimmobilien stagnieren und Einzelhandelsimmobilien (u.a. Shopping-Center) starke Preisrückgänge verzeichneten. □



(*Bezugsinformationen: Der Immobilien-Investmentmarkt - Relevante Werttreiber und Perspektiven aus der Buchreihe: essentials; Springer Fachmedien Wiesbaden; Print ISBN: 978-3-658-36553-0; Electronic ISBN: 978-3-658-36554-7*)

AUS UNSERER MEDIENKOOPERATION MIT „IMMOBILIEN INTERN“

immobilien intern

Die geldwerten **markt intern**-
Informationen rund um die Immobilie

Der vertrauliche Informations- und Aktionsbrief ■ aktuell ■ kritisch ■ unabhängig ■ anzeigefrei ■ international

immo
04
2022

Ausgabe Nr. immo 04/22 | Düsseldorf, 23. Februar 2022 | 32. Jahrgang | ISSN 1431-1275

■ Keine höhere Erbschaftsteuer für ausländische Immobilien ■ BFH erleichtert Nachweise für höhere Gebäudeabschreibung ■ Aus der Praxis: (Vorgeschobenes) Besichtigungsverlangen des Vermieters ■ Nutzungskürzung nach Vertragsende wegen Corona? ■ Widerruf der Untervermietung begründet keinen automatischen Rausschmiss ■ Beilagen: Die neue Grundsteuer ab 1.1.2025 und Hypothekenkonditionen ■ Doch zuerst, liebe Leserin, lieber Leser, schauen wir auf die Expertise des Rats der Immobilienweisen für 2022:

Frühjahrgutachten der Immobilienweisen mit Licht und Schatten

„Wir brauchen dringend einen Regulierungsstopp, sonst ist die Zielmarke mit 400.000 neuen Wohnungen jährlich von vorn-herein unrealistisch. Alle Hebel müssen dafür auf Grün gestellt werden.“ Mit diesem Statement in Richtung Bundesregierung spricht **Dr. Andreas Mattner**, Präsident des **ZIA**, anlässlich der Vorstellung des Frühjahrgutachtens der Immobilienweisen am 15.2.2022 der Woh-

PROJECT
Investment

Werte für Generationen

Werbemittlung

PROJECT Immobilienentwicklung Eschallbrücker Straße, Darmstadt

NUR NOCH BIS
30.06.
IN PLATZIERUNG
JETZT INFORMIEREN

deutscher
beteiligungs**preis 2020**

Erfolgreich investieren mit PROJECT Qualitätsimmobilien

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

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

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.

*Die frühere Wertentwicklung lässt nicht auf künftige Renditen schließen.

- ✓ Immobilienentwicklungen mit Schwerpunkt Wohnen in gefragten Metropolregionen
- ✓ 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

Deals

Nürnberg: Rödl & Partner hat die Bayerische Immobilien Kontor GmbH beim Erwerb eines Bauteils der Quartiersentwicklung „The Q“ rechtlich beraten. Verkäufer war die GERCH-GROUP AG.

Der von BAYIKO erworbene Bauteil 5 ist der südöstliche Gebäudeteil von „The Q“. Die erworbene Einheit gehört zum denkmalgeschützten Gebäudeensemble des ehemaligen Quelle-Versandzentrums. Der Bauteil 5 weist eine Grundstücksgröße von insgesamt 19.500 qm auf. BAYIKO möchte an diesem Standort vorrangig Wohnraum schaffen.

Essen: Für den neu aufgelegten Spezial-AIF „Deutsche Investment – Büro II“ erwirbt die Deutsche Investment eine Büroliegenschaft, bisher als „Europa Center“ bekannt, nahe der Innenstadt. Der Gebäudekomplex umfasst auf insgesamt 9 Geschossen rd. 14.000 qm Bürofläche, über 400 qm Lagerfläche und 321 Tiefgaragenstellplätze. Der Kaufpreis betrug 36,3 Mio. Euro. Bei der Transaktion wurde die Deutsche Investment von KUCERA Rechtsanwälte und der Canzler GmbH beraten. Anteon fungierte als Makler für die Verkäuferpartei.

Uedem: Die ILG erwirbt für einen offenen Immobilien-Spezial-AIF ein Nahversorgungsobjekt mit 4.651 qm Gesamtmietfläche. Mieter sind Edeka, Aldi und dm. Verkäufer ist die Schoofs-Gruppe. Die Transaktion wurde durch Heuking Kühn Lüer Wojtek Rechtsanwaltsgesellschaft und Brand Berger begleitet.

nungsbranche aus tiefster Seele. Gleichzeitig wertet er diese Zielvorgabe der Ampelregierung aber auch als „Selbstverpflichtung“ und „Lebensversicherung“ für die Immobilienwirtschaft. Harsche Kritik übt er an der Ad-hoc-Kappung der KfW-Förderung im Wohnungsneubau. „Das gehört sich nicht“, so Mattner. Ca 50.000 Wohnungen seien betroffen. Bis zu 1,56 € pro m² Teuerung bei der Kaltmiete ist die Folge, hat er für eigene Projekte schon durchgerechnet.

Dabei steht die Wohnungsbranche weiter vor großen wirtschaftlichen Herausforderungen, wie der aktuelle Bericht der Weisen bestätigt. Das Bevölkerungswachstum ist „mau“, konstatiert Prof. Dr. Harald Simons, Mitglied des Vorstands der empirica AG, und das Mietwachstum verharre im Bundesdurchschnitt mit 3,7 % auf Inflationsniveau. Simons spricht gar von einer „Null-Rendite“ inflationsbereinigt. Woher soll also die dringend nötige Rendite im Wohnungsneubau kommen? Potenzial für Wachstum sieht er mehr in den ländlichen Regionen und weniger in den A-Städten. Wer älter sei als 30 Jahre verlasse häufiger als früher die Großstädte. Das liege auch daran, dass im Neubau nur noch wenig familienfreundliche „Schuhschachteln“ gebaut würden. Wer meint, im sozialen Wohnungsbau würde gegengesteuert liege falsch, so Simons. Die Länder könnten keine Auskunft geben, welche Wohnungstypen aktuell gefördert würden.

Auch eine Preisdämpfung bei den Kaufpreisen ist weiter nicht in Sicht. Die Einkaufspreise für Eigentumswohnungen haben sich im Bundesdurchschnitt um 14,3 % verteuert und damit mehr als in Hamburg, Berlin, Frankfurt, Stuttgart und selbst München. Der ZIA-Präsident zeigt sich aber weiter optimistisch und ist überzeugt, „es wird keine Blase platzen“. Logistik und Mietwohnungen seien weiter die Gewinner, und bei Büros sehe er die Lage gemischter. Nur die Innenstadt-Hotellerie sieht er pandemiebedingt als klare Verlierer der Immobilienbranche. □

PFLEGEIMMOBILIEN ALS SAFE HAVEN

Steigender Bedarf bei langfristigen Cash-flows lockt Investoren

Das Anlageinteresse in Pflegeimmobilien ist in den letzten Jahren stark gestiegen. Die Alterung der Gesellschaft, die Veränderung der Haushaltsstrukturen, aber auch die stärkere Erwerbstätigkeit der Frauen führen zu einem ansteigenden externen Pflegebedarf, erläutert das Frühjahresgutachten der Immobilienwirtschaft 2022. Das Angebot decke den steigenden Bedarf bereits heute nicht. Hoher Bedarf in Kombination mit relativ stabilen Cash-flows aus in der Pflegebranche üblichen langfristigen Mietverträge machten den Pflegesektor zu einem safe haven, umso mehr, wenn die nahe bis mittelfristige Perspektive anderer Assetklassen wie z.B. Hotel und Einzelhandel pandemiebedingt mit großen Fragezeichen versehen sind. (CW)

Lt. Frühjahresgutachten der Immobilienwirtschaft 2022 erreichten Gesundheitsimmobilien im Jahr 2021 auf dem Investmentmarkt ein Transaktionsvolumen von 3,7 Mrd. Euro (2020: 3,16 Mrd.). Davon entfielen knapp 3,1 Mrd. auf Pflege- und Seniorenheime, der Umsatz ist damit gegenüber 2011 mit einem Volumen von rund 300 Mio. Euro um satte 780% gestiegen. Auch wenn das Transaktionsvolumen im Segment der Kliniken und Arzthäuser mit 624 Mio. Euro im Jahr 2021 einen untergeordneten Stellen-



wert im Vergleich zu den Pflegeeinrichtungen habe, sei auch hier ein deutlicher Anstieg um 40% gegenüber dem Vorjahr zu beobachten. Knapp drei Viertel der Transaktionen im Jahr 2021 betraf Ärtzthäuser. Auf Reha-Kliniken entfielen nur 27% der Umsätze. Die drei größten Transaktionen auf dem Pflegeimmobilienmarkt im Jahr 2021 waren Verkäufe von der **Deutsche Wohnen** an **Vonovia**, der **Azurit Gruppe** an **Aedifica** und der **Oberberg-Kliniken** an **Primonial**.

Die **Spitzenrenditen für Pflegeheime** sind zwischen 2011 und 2021 laut **Cushman & Wakefield** kontinuierlich von 7,4% auf 3,9% gesunken bzw. haben sich von der 13,5-fachen Jahresmiete auf die 25,6-fache Jahresmiete annähernd verdoppelt. Damit erreichen die Multiplikatoren dieser Betreiberimmobilien mit breiterem Chance-/Risikoaster und begrenzten Mietperspektiven bei kontinuierlich steigendem Aufwand die Preise der Assetklasse Wohnen mit 3,6%. Bei betreutem Wohnen fielen die Spitzenrenditen sogar auf 2,3% (2011: 4,8%).

Im Jahr 2021 eröffneten lt. Gutachten in Deutschland in den ersten drei Quartalen rund 128 neue Pflegeheime, ein deutlicher Anstieg gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Darüber hinaus befinden sich aktuell 240 Pflegeheime im Bau und weitere rund 300 in Planung. Der Anstieg werde aber noch mehr an Dynamik gewinnen müssen, um mit dem demografiebedingten Zusatzbedarf Schritt halten zu können. □

IMMAC ÜBERTRIFFT PLATZIERUNGSERGEBNIS AUS 2020 DEUTLICH

Pflegeportfolio wird kontinuierlich ausgebaut

Entsprechend der Marktentwicklung hat die **Hamburger IMMAC Immobilienfonds GmbH, Spezialist im Pflegesegment**, ihr **Platzierungsergebnis 2021 im Vergleich zum Vorjahr deutlich ausbauen können**. Bei **Privatanlegern sowie professionellen und semiprofes-**



Foto: Thomas Stachelhaus, © RAC Montan Immobilien

Das **Entwicklungsprojekt Duhamel Park** in Ensdorf an der Saar mit der RAC-Repräsentanz in der denkmalgeschützten Maschinenhalle des ehemaligen Bergwerks.



FLÄCHEN ENTWICKELN, ZUKUNFT GESTALTEN.

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

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

Gebündelte Kompetenz hat einen Namen:



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

Deals

München: Die **MEAG** vermietet rd. 4.500 qm Einzelhandelsfläche in der Kaufingerstraße 22 an **H&M**.

Fritzlar/Walsrode: Clarion Partners Europe hat i.A. eines seiner Fonds zwei Distributionslager in Deutschland von einem von **Ekistics Property Advisors LLP** gemanagten Fonds erworben.

In Fritzlar handelt es sich um eine 50.000 qm große Logistikimmobilie plus 336 Pkw-Stellplätze. Es ist an die **Volkswagen AG** vermietet.

In Walsrode hat Clarion ein 55.000 qm großes Lagerhaus plus 283 Pkw-Stellplätze erworben. Es ist zu 100% an **Smyths Toys** vermietet.

Erfurt: Art-Invest Real Estate hat das sich im Bau befindliche Wohnquartier „COLORIA“ von **AOC | Die Stadtentwickler GmbH** erworben. AOC errichtet in dem Quartier 155 Mietwohnungen und neun Gewerbeeinheiten mit ca. 14.700 qm vermietbare Gesamtfläche.

Aurach: greenfield development GmbH hat einen internationalen Logistiker als Mieter für sämtliche 32.000 qm des im Bau befindlichen Logistikparks Aurach gewonnen. Geplant ist die Fertigstellung für Herbst 2022. Vermittelt wurde der Mietvertrag von **CBRE**.

Dreieich: Die **SASPO Holding GmbH** mit ihrer Tochtergesellschaft **Hahn Air** hat ihren Mietvertrag langfristig verlängert. Das Unternehmen belegt damit weiterhin rund 5.300 qm Bürofläche verteilt auf 5 Etagen im Hayn Parc II, An der Trift 65. Beraten wurde das Unternehmen von **blackolive**.

sionellen Investoren konnten 2021 insgesamt rund 59,7 Mio. Euro Eigenkapital im Immobiliensegment Healthcare platziert werden. Das entspricht einer Steigerung des Vorjahresergebnis um 9,3 Mio. Euro bzw. um 18,43% (CW)

Auch unter den anhaltend schwierigen Pandemiebedingungen gelang es **IMMAC** im Jahr 2021 insgesamt acht neue Investmentvermögen anzubieten. Den Investitionsschwerpunkt bildeten Immobilien aus dem Pflegesegment in Deutschland und Irland.

IMMAC hat 2021 den Ausbau seines Pflegeportfolios in Deutschland, Irland und Österreich kontinuierlich über die Fondsplatzierung hinaus vorangetrieben. Es konnten allein in Deutschland die Transaktionen und Neubauten von 6 Pflegeheimen und 5 Anlagen für Betreutes Wohnen finalisiert werden. Das Investitionsvolumen der IMMAC Healthcare-Sparte betrug 2021 über 110 Mio. Euro. Das Portfolio umfasst damit aktuell 151 Immobilien im Segment der stationären Pflegeeinrichtungen, Kliniken und Wohnanlagen mit einer hervorragenden immobilienwirtschaftlichen Performance.

„Der Healthcare-Markt, der das Umfeld für Investitionen von IMMAC bildet, hat die großen Herausforderungen der Pandemie mit Ausnahmen bis heute insgesamt gut bewältigen können. Die Investoren von IMMAC-Renditefonds konnten sich auch in diesen schwierigen Zeiten eines kontinuierlichen Verlaufs ihrer Investition sicher sein. Viele erfahrene IMMAC-Investoren haben die beinahe konservative Kapitalanlage erneut schätzen gelernt und mit wiederholten Investitionen honoriert. So konnte erneut eine Großzahl an Wiederanlegern gewonnen werden“, erläutert **Florian M. Bormann**, Geschäftsführer der IMMAC Immobilienfonds GmbH.

„Das Jahr 2022 startete für die IMMAC vielversprechend“, so Bormann weiter. „Allein im 4. Quartal 2021 hat das IMMAC Ankaufsteam noch fünf Transaktionen abschließen können, weitere befinden sich in der Pipeline. Die Auflage des ersten Fonds 2022 ist bereits für das 1. Quartal geplant. Auf der Anlegerseite rechnen wir bei dem anhaltend starken Kapitaldruck mit großem Bedarf.“ □

LOGISTIKMARKT MARKIERTE 2021 NEUES REKORDJAHR Knapp 3,9 Mio. qm allein an den Top-8 Standorten umgesetzt.

Am deutschen Immobilienmarkt für Industrie, Logistik und Gewerbe wurden 2021 lt. Realogis 8,66 Mio. qm Flächen zur Miete und Eigennutzung umgesetzt, deutliche 25,5% mehr als im Vorjahr (6,9 Mio. qm) und 22,8% als im bisherigen Rekordjahr 2018 (7,05 Mio. qm). Auf die Top-8 Standorte (Hamburg, Berlin, Ruhrgebiet, Düsseldorf, Köln, Frankfurt, Stuttgart und München) entfielen mit 3,86 Mio. qm (2020: 3,13 Mio. qm;+ 23,2%) 44,6% des Umsatzes. (CW)

Während 2020 nur das Ruhrgebiet die 600.000er-Marke knackte, durchbrachen 2021 mit dem

Ruhrgebiet, Frankfurt, Hamburg und Berlin gleich vier der Top-8 diese Schallmauer. Den größten Beitrag am Flächenumsatz der Top-8 Standorte hat wie in 2020 das Ruhrgebiet mit 690.000 qm bzw.



den größten Beitrag am Flächenumsatz der Top-8 Standorte hat wie in 2020 das Ruhrgebiet mit 690.000 qm bzw.

Deals

Hamburg: **LIP Invest** erwirbt in Tornesch bei Hamburg, Lise-Meitner-Allee 7, ein neu errichtetes Logistikzentrum für einen ihrer Logistik Fonds. Der Kunststoffgroßhändler **thyssenkrupp Plastics** wird den Neubau als Mieter beziehen. Verkäufer ist die **Peper & Söhne Projekt GmbH**.

Auf einem 20.000 qm großen Grundstück entstand mit einer Gesamtmietfläche von rund 8.300 qm eine moderne Logistikimmobilie. Insgesamt verfügt die Liegenschaft über 3 Lkw-, 23 Pkw- und 20 Fahrradstellplätze, von denen einige mit E-Ladestationen vorgerüstet sind.

Im Ankaufsprozess wurde LIP von **CBRE, REIUS, MAZARS** und **ES EnviroSustain** unterstützt.

Düsseldorf: **LUWIN Real Estate Managers GmbH** hat im Stadtteil Oberkassel ca. 1.340 qm Bürofläche ab dem 2. Quartal 2022 an die **GWQ Service-Plus AG** vermietet.

Stuttgart: Das **BBQ Bildungszentrum** mietet rd. 1.200 qm Bürofläche am Mittlerer Pfad 2-4. **Immoraum Real Estate Advisors** war vermittelnd tätig. Vermieter ist ein institutioneller Bestandshalter.

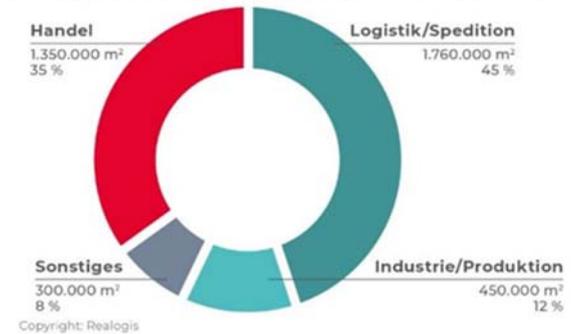
Garbsen: **Union Investment** hat für den Immobilien-Spezialfonds Ull GermanM ein Fachmarktzentrum am Planetenring 25-27, 31-33 erworben. Verkäufer ist **Savills Investment Management**.

Die insgesamt rund 16.700 qm Mietfläche verteilen sich auf 38 Einheiten und sind mit Ausnahme einer Gastronomieeinheit vollständig vermietet.

17,9% erzielt, wenngleich es als einziger Standort im Vergleich zum Vorjahr an Flächenumsatz einbüßte (2020: 830.000 qm). Zweitplatziert ist der Frankfurter Lager-, Logistik- und Industrieimmobilienmietmarkt mit einem Umsatz von 655.700 qm (2020: 492.300 qm; +33,2%), gefolgt von Hamburg mit 630.000 (2020: 520.000 qm; +21,2%), Berlin mit 624.700 qm (2020: 480.700 qm; 30%) und Düsseldorf mit 350.000 qm (2020: 195.000 qm; +79,5%). Der Stuttgarter Markt konnte von allen Top-Märkten mit einem Plus von +119,1% am stärksten zulegen auf 296.612 qm (2020: 135.400 qm) und seinen Abstand zu München und Köln damit deutlich verringern.

Bei der Betrachtung der flächenabnehmenden Branchen in den Top-8 Logistikmärkten sticht erwartungsgemäß Logistik/ Spedition hervor, die in 6 Märkten dominiert, lediglich in Köln und dem Ruhrgebiet bleibt der Handel führend. Insgesamt liegt Logistik/ Spedition mit 1,76 Mio. qm bzw. 45,6% Marktanteil in den Top-8 Standorten (2020: 1,14 Mio. qm; + 9,2%) vor Handel (1,35 Mio. qm; 2020: 1,264 Mio. qm) und Industrie / Produktion (451.000 qm).

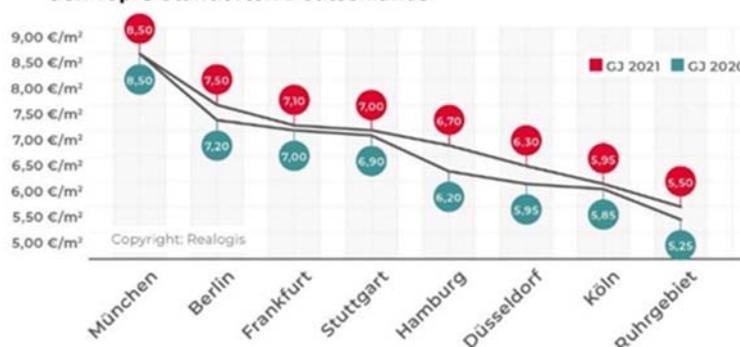
Flächenumsatz von Industrie- und Logistikimmobilien an den Top-8 Standorten Deutschlands nach Branchen 2021



Die 33 größten Abschlüsse 2021 akkumulieren knapp 1 Mio. qm. Das entspricht rd. einem Viertel des Gesamtflächenumsatzes der Top-8 Standorte. Mit 16 Abschlüssen stellt die Branche Logistik/ Spedition rd. die Hälfte aller Top-Deals im Gesamtjahr 2021. Vermietungen in Neubauten waren mit 23 Abschlüssen am häufigsten, auf Bestandsimmobilien entfielen zehn der größten Mietvertragsabschlüsse. Den größten Abschluss aller Top-8 Standorte tätigte des Handelsunternehmens **BBG** (Chal-Tec) mit 105.000 qm in Werne, gefolgt von **Rhenus** in Wesel mit über 85 000 qm und **WEG** mit 50 000 qm in Kerpen.

Die Spitzenmieten entwickeln sich weiterhin dynamisch. Die durchschnittliche Verteuerung aller Top-8 Standorte lag im Jahresvergleich 2020/ 2021 bei 3,4%,

Spitzenmieten für Industrie- und Logistikimmobilien an den Top-8 Standorten Deutschlands



die durchschnittliche Spitzenmiete stieg um 3,2% von 6,61 Euro/qm in 2020 auf 6,82 Euro. Teuerster Standort war wie im Vorjahr auch 2021 München mit einer Spitzenmiete von 8,50 Euro/qm (+/-0%), gefolgt von Berlin (7,50 Euro/qm; +4,2%), und Frankfurt (7,10 Euro/qm; +1,4%). Die durchschnittliche Verteuerung bezogen auf die Durchschnittsmiete lag bei 3,8%, so dass der durchschnittliche Mietpreis über alle Top-8 zu Jahresende 5,41 Euro/qm betrug (2020: 5,24 Euro). Teuerster Standort ist auch hier München mit 6,85 Euro/qm, gefolgt von Berlin mit 5,90 Euro und Stuttgart mit 5,50 Euro. □

WELCHE UNTERLAGEN BRAUCHT DER MENSCH?

Kaufobjekt Wohnung wird professionell

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

Das Schreiben über Immobilienthemen befreit nicht von der Notwendigkeit, sich persönlich lebenszyklisch auch mit dem Verkauf seiner Sammlungen zu beschäftigen. Zwar steht für den Autor noch zuvor die neue Beschäftigung mit der länderbezogenen Grundsteuerregelung für die Länder NRW, Hessen, Berlin, Sachsen und Sachsen-Anhalt, in denen noch Reste der Lebensstationsimmobilien des Autors belegen sind an, aber allein schon die Zusammenstellung der Verkaufsunterlagen wird zur Herausforderung für einen typischen Immobilien-Globalschwätzer des Journalismus. Ich habe deshalb einmal einen Fachmann aus dem immobilienaffinen Baden-Württemberg, genauer Lörrach, gefragt.

Harald Hartmann, von der bundesweit tätigen Hartmann Immobilienvermittlung, hat uns einmal zusammengestellt, welche Unterlagen er für den Wohnungskauf/-verkauf zusammenstellt. Das ist zugegebenermaßen schon eine Herausforderung. Andererseits dokumentiert im Privatbereich das Vorhandensein der Unterlagen, bevor der Käufer diese Stück für Stück nachfordern muss und sich der Notartermin immer weiter verzögert, eine hohe Seriosität und Professionalität des Verkäufers. Ob jetzt eine gute Zeit zum Verkaufen ist, kann sicherlich diskutiert werden. Aber den optimalen Zeitpunkt des Marktes kennt man nicht, lediglich das Datum auf dem Personalausweis ist sicher. **Und nach langer Erfahrung mit persönlichen Investitionen sind die persönlichen Perspektiven wichtiger als ein optimaler Marktzeitpunkt.**

Anders als Sie hat der Autor über 10 völlig tote Immobilienjahre mitgemacht, in deren Tiefphasen sich auch die besten Profis nicht entblödeten, gute Ratschläge zu geben, die heutigen „20-fach Immobilien“ zur damals „8-fachen“ zu verkaufen, das werde niemals wieder etwas. Das ist gerade 15 Jahre her. Und seitdem wissen dieselben Fachleute absolut sicher, „mit Immobilien kann man niemals Verlust machen.“ Das rät Ihnen heute jeder Fachmann. Und seien wir ehrlich. Der Autor hat als Sammler in seinen Berufsstationen alles falsch gemacht, was falsch zu machen war, viele Jahre ein negatives Vermögen gehabt, leider viel zu früh als gebranntes Kind mit dem Immobiliensammeln aufgehört und an seinem nie erschienenen Buch „Lebenslüge Immobilien“ gearbeitet. **Aber der große Vorteil der Fehler, die man mit Immobilien macht, ist, dass, wenn Mieter die Fehler bezahlen, sie sich am Ende bezahlt machen.**

Kaufobjekt Wohnung

- Personalausweise, Handelsregisterauszug (GwG)
- Vermittlungsvertrag und Vollmacht
- Mietvertrag
- Grundsteuerbescheid
- Grundriss
- Wohnflächenberechnung
- Teilungserklärung
- Letzte Instandhaltungsarbeiten am Sondereigentum
- Protokolle der letzten drei WEG-Versammlungen
- Nebenkostenabrechnungen (3 Jahre)
- Wirtschaftsplan
- Verwaltervertrag

Bei der Hausverwaltung:

- Energieausweis
- Beschlussammlung
- Letzte Instandhaltungsarbeiten am Allgemeigentum
- Letzte Überprüfung nach § 1 KÜO (= Kehr- und Prüfungsordnung)
- Wartungsnachweis Rauchmelder
- Trinkwasseruntersuchung
- Gebäudeversicherungsnachweis
- Oberflächen-/Niederschlagswasserentsorgung (sofern nicht in den Nebenkosten erhalten)
- Photovoltaikanlage registriert?

Ämtliche Auskünfte:

- Grundbuchabschrift + eventuelle Eintragungsbewilligungen
- Lageplan
- Altlasten
- Baulasten
- Denkmalschutz
- Erschließungsstand

- [Biotopkartierung](#)
- [Wasserschutzgebiet](#)
- [HWRM-Abfrage](#)
- [Radongebiet](#)

Jetzt zurück zur Checkliste. Dazu kommen noch die persönlichen Angaben: Eigentümer mit Telefon / E-Mail +++ Hausverwaltung / Ansprechpartner mit Telefon / E-Mail +++ Kontaktdaten derzeitiger Mieter mit Telefon / E-Mail ☐

BFW: BAUEN WIRD IMMER TEURER, KOMPLIZIERTER UND LANGSAMER

Sabine Richter

Einmal jährlich befragt der Landesverband Nord des Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen (BFW) seine Mitgliedsunternehmen zu Wohnungsfertigstellungen, realisierten und geplanten Baubeginnen auf den Wohnungsmärkten in Hamburg, Mecklenburg-Vorpommern und Schleswig-Holstein.

Dieses Mal klangen im Einladungstext der erfreulicherweise auch als Präsenzveranstaltung stattfindenden Pressekonzferenz ungewöhnlich pessimistische Töne an: Lässt sich Neubau angesichts von Grundstücksmangel, Materialknappheit, ausbleibende Förderungen und Klimaschutz überhaupt noch zu bezahlbaren Mieten realisieren?

Bisher sind die Zahlen gut: Im vergangenen Jahr haben die Mitgliedsunternehmen des **BFW Nord** 5.952 Wohnungen fertiggestellt, allein in Hamburg 3.726 Wohnungen, ein Plus von 8,8% gegenüber 2020. In Schleswig-Holstein erhöhte sich die Zahl der neuen Wohnungen um 26,45% – von 1.477 im Jahr 2020 auf 1.867.

Mipim 2022 ohne Russland

Cannes: Der Veranstalter der **Mipim RX** verurteilt die russische Invasion in einer Notiz aufs Schärfste. RX stehe in Solidarität mit den Menschen in der Ukraine, insbesondere mit den RX Mitarbeitern auf der ganzen Welt, die Familie und Freunde in der Ukraine haben. RX sei auch solidarisch mit seinen russischen Mitarbeitern, die unter schwierigen Bedingungen arbeiten. In einem sich schnell verändernden Umfeld befolge RX staatliche Sanktionen und Richtlinien in jedem Gebiet. Auf der MIPIM gibt es deshalb keinen russischen Pavillon. Die Namen aller 41 Unternehmen aus der Russischen Föderation – sowohl Aussteller als auch angemeldete Teilnehmer – wurden aus der verfügbaren Teilnehmerliste entfernt. Auf der vom 15. bis 18. März stattfindenden Mipim werden lt. Angaben von RX rund 6.400 Gäste aus 3.800 Unternehmen und rund 100 Ländern im Festspielpalast in Cannes erwartet.

Deals

Hamburg: Die **GARBE Industrial Real Estate GmbH** eröffnet weitere Büros in Europa und steigert die Assets under Management um 36% auf 9,5 Mrd. Euro (2021: 7,01 Mrd. Euro). Das europaweite beurkundete Transaktionsvolumen beläuft sich auf rund 1,2 Mrd. Euro. Objekte für weitere 2,7 Mrd. Euro befinden sich in der Projektentwicklungs-Pipeline. Die Gesamtmietfläche des Bestandsportfolios in Europa beläuft sich auf 5 Mio. qm. In den Startlöchern steht mit dem **GARBE Logistikimmobilien Fonds Plus III** (GLIF+III) ein weiterer Spezialfonds, der europaweit investieren wird.

In Mecklenburg-Vorpommern wurden im vergangenen Jahr 359 Wohnungen fertiggestellt, das sind 17,3% mehr als 2020.

Aber: „Was 2021 erstellt wurde, resultiert aus den Planungen der letzten Jahre. Seit dem letzten Jahr hat sich die Situation auf den Baustellen nochmals verschärft. Wir haben mit Grundstücks- und Materialknappheit, steigenden Preisen und Fachkräftemangel zu kämpfen“, sagt **Sönke Struck**, Vorstandsvorsitzender des BFW Landesverbands Nord.

Weniger Baubeginne als geplant

Die Zahl der Baubeginne signalisiert bereits eine Wende. Vor einem Jahr hatten die Mitgliedsunternehmen angegeben, dass sie 2021 mit dem Bau von 9.379 Wohnungen in den drei Ländern beginnen wollen. Tatsächlich realisiert wurden aber nur 6.316 Baubeginne. In Hamburg ging ihre Zahl im Vergleich zu 2020 um 8% auf 4.180 zurück. In Mecklenburg-Vorpommern sank sie um 42% und in Schleswig-Holstein um 34%.

„Bei den realisierten Baubeginnen sehen wir zum einen die Auswirkungen der Corona-Pandemie sowie zum anderen die mangelnden Kapazitäten auf den Baustellen. Die Planungs- und Genehmigungsprozesse haben zum Teil erheblich länger gedauert, aber auch die Situation bei der Vergabe von Bauleistungen hat sich drastisch verändert. Es mangelt nicht nur an den Kapazitäten beim Personal, sondern jetzt auch beim Material“, erklärt Sönke Struck. Das werden wir bei den Fertigstellungen merken“, so Struck.

Für das laufende Jahr planen die BFW-Mitgliedsunternehmen in Hamburg den Baubeginn von 5.578 Wohnungen, plus 6% gegenüber der Vorjahresumfrage. Darunter fallen auch etliche Baustarts, die schon für 2021 geplant gewesen waren, aber verschoben werden mussten. In Mecklenburg-Vorpommern sank die Zahl der geplanten Baubeginne um 28%, in Schleswig-Holstein um 17%.

8.000 BFW-Wohneinheiten liegen auf Eis

Allerdings wurden die Zahlen erhoben, bevor die KfW-Förderungen für den Bau von energieeffizienten Häusern eingestellt wurden. Trotz der teilweisen Rücknahme des Förderstopps herrsche hohe Unsicherheit, so Struck. Viele Immobilienunternehmen müssten neu kalkulieren oder geplante Projekte abbrechen, weil die meisten Vorhaben inklusive KfW-55-Förderungen kalkuliert worden waren. Eine Umfrage des BFW Bundesverbands aus dem Februar 2022 zeigt, dass dadurch bundesweit der Bau von rund 8.000 Wohneinheiten allein bei den Mitgliedsunternehmen des BFW auf Eis liegen.

„Nachhaltiger Wohnraum ist ohne Förderungen nicht mehr zu realisieren ist“, erklärt Struck. „Wir können Mietwohnungen nur dann bezahlbar bauen und sanieren, wenn die Politik für verlässliche Rahmenbedingungen und eine langfristig sichere Förderpolitik sorgt“. Auch die Grundstücke würden immer knapper und teurer. Der BFW hofft, dass neben der KfW-Förderung für die Sanierung von Gebäuden bald auch neue Programme für den Neubau aufgelegt werden. Positive Signale gebe es, aber wie die Förderungen konkret aussehen und wann sie kommen sei noch offen.

Um in Hamburg die im Bündnis für das Wohnen insgesamt vereinbarten 10.000 Wohnungen pro Jahr zu schaffen, müssten die Rahmenbedingungen stimmen. Bei den momentanen Engpässen auf den Baustellen werde es sehr schwierig, so Struck. Hauptursache seien auch die hohen Anforderungen an das Bauen, die Sintflut der Baunormen und immer höhere energetische Standards, die das Bauen langwierig und immer teurer machen. Die Inflation, steigende Zinsen und Energiepreise seien weitere bittere Pillen. ►

Wohnungsneubau, egal ob zum Kauf oder zur Miete, sei kaum mehr bezahlbar. „Im Neubau müssen wir über 14 Euro Miete pro qm verlangen, damit sich das Objekt überhaupt trägt“, so Struck. Folge sei, dass ein Teil der Wohnungssuchenden in die Peripherie auswandere und damit weitere Speckgürtel geschaffen würden.

KfW-Standards müssen überdacht werden

Die Grenzen des Einsparpotentials seien erreicht. Die einst in den 1970er Jahren aufgesetzten und seither fortgeschriebenen, technologiefixierten KfW-Standards müssten überdacht werden, zumal in dem ambitionierten KfW-40 Standard.

Die Baubranchen bemühe sich um Alternativen, zum Beispiel um klimafreundlichere Baustoffe und Bauweisen. Außerdem sei es an der Zeit, bei der Energieversorgung neue Wege zu gehen: erneuerbare Energien, die Energieerzeugung vor Ort, der Quartiersansatz und die Verlegung von Nahwärmenetzen haben laut BfW einen weit größeren Einfluss auf das Klima als die Energieeffizienz einzelner Häuser.

Der Klimaschutz könnte sich als weiterer Risikofaktor für das Wohnungsbauprogramm erweisen. Die Debatte um den hohen Kohlendioxid-Ausstoß im Bausektor, Stichwort graue Energie, nimmt an Fahrt auf: Etwa 30-40% der klimaschädlichen CO₂-Emissionen werden durch den Bau und Betrieb von Gebäuden verursacht. Wenn es nach dem Klimabeirat der grün geführten Umweltbehörde geht, solle die Zahl der zu bauenden Wohnungen von 10.000 auf 5000 jährlich abgesenkt werden. Anstatt abzureißen und neu zu bauen, sollten mehr vorhandene Wohnungen energetisch saniert und bestehende Gebäude aufgestockt werden.

Hier scheinen Wunsch und Wirklichkeit aber weit auseinander zu klaffen. „Bauen und Sanieren im Bestand können nur Teil der Lösung sein“, so Struck. Die derzeit populäre Forderung sei baulich kompliziert, teuer und scheitere oft an der Zustimmung der Bewohner.

Beim Thema Sanierung existierten viele offene Fragen, etwa wer die Kosten der Modernisierung trage – das Bauforschungsinstitut **ARGE** spricht bis 2045 über Investitionen zwischen 2,6 und 3,6 Billionen Euro nur für energetische Maßnahmen - und woher beim bereits dramatischen Personalmangel im Baugewerbe die Fachkräfte für die klimagerechte Sanierung kommen sollen. Eine Ausbildungsoffensive im Handwerk und in den Ingenieurberufen sei dringend erforderlich. □

SERIE:

DER *5*MINUTEN*HOSPITALITY*Experte* Wertschöpfung: Visionär versus Träumer versus Krämerseele

Winfried D. E. Völcker



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

Die einzige Möglichkeit sich von der Masse abzuheben, besteht darin, sich und seiner eigenen Vision treu zu bleiben. Wenn Du hart arbeitest und hast keine Angst vor Träumen, dann hast Du auch keine Angst zu scheitern. Wer träumt ist Visionär, kein Träumer und schon gar kein Traumtänzer: Conrad Hilton war Visionär und Traumumsetzer. Er starb

mit 94 und nannte 94 Großhotel weltweit sein Eigen. Conrad Hiltons Credo: „You´ve got to dream“. Krämerseelen können nicht träumen, sie jubilieren als Verhinderer. Fakt ist: Erst kommt der Traum, dann der Plan, dann die Wirklichkeit. Es kann passieren, daß zwischen Plan und Wirklichkeit ein halbes Menschenleben liegt...

Hotel ist eine Stätte der Begegnung, Lebens.Mittel.Punkt für gleichgesinnte fröhliche Menschen aus aller Welt. Hoteltheaterwelt für die einen, sicheres Zuhause auf Reisen für die anderen. Hotel heißt Räume schaffen, die den Menschen Spaß machen: Brands, Zimmertypen und Segmente, unvergleichlich in Ambiente, Konzept, Ausstattung, Qualität und Größe. Das zu entsprechend unterschiedlichen Preisen. Bezahlbare Eleganz, Cheap-Luxury (Ian Schrager) in einer stilvollen, mondänen und zugleich unkomplizierten Umgebung. Hotel ist Life-Style: Einzigartige, spannende, persönliche, intime, individuelle und attraktive Erlebnisse, wohin das Auge schaut. Design, als Mittel der Markenführung konsequent angewandt, entfaltet im öffentlichen Bereich eine ungeheure Wirkung. Die Hotel-Halle wird zur Markt-Halle mit abwechslungsreicher Bistronomie vom Veinsten. Von früh bis spät himmlisch genießen. Vood & Vun für Jedermann. Ein kleines Bermuda-Dreieck des Vergnügens, weil nichts langweiliger ist, als ein Rendezvous mit sich selbst: Erfolg hat man nicht, man schafft ihn sich.

Branding heißt prägen. Eine Namensgebung allein prägt nicht. Sie vermittelt höchstens Zugehörigkeit. Prägen kann nur, wer selbst einzigartige Konturen und Gestalt hat. Vom Patron geprägte Produkte versprechen Individualität. Das setzt Andersartigkeit und Relevanz voraus. Menschen

BVT-News

München/ Atlanta: Für den Ende 2021 aufgelegten **BVT Residential USA 17 GmbH & Co. Geschlossene Investment KG** plant die **BVT Unternehmensgruppe** gemeinsam mit dem Partner und Projektentwickler **Aventon Companies LLC**, die Beteiligung an der 300 Wohneinheiten umfassenden Projektentwicklung „Aventon Exchange“ im Großraum Atlanta, Georgia. Hierfür hat die BVT mit dem geplanten Projektentwickler einen Letter of Intent geschlossen. Die Beteiligung ist, zusammen mit dem Grundstücksankauf, für Mitte 2022 geplant.

Die Class-A-Projektentwicklung „Aventon Exchange“ entsteht auf einem ca. 67.016 qm großen Grundstück im Gwinnet County, direkt vor den Toren Atlantas, der Hauptstadt Georgias. Mit dem Bau der geplanten Anlage soll voraussichtlich im August 2022 begonnen werden, die Fertigstellung ist für Mitte 2024 geplant. Die Anlage wird im gehobenen Segment angesiedelt sein, sowohl hinsichtlich der Bauqualität als auch der späteren Ausstattung, die üblicherweise Gemeinschaftseinrichtungen wie Swimming Pool, Clubhouse, Fitness-einrichtungen beinhaltet. Die Class-A-Apartments verfügen meist über eine hochwertige Möblierung und voll ausgestattete Küchen.

Insgesamt wird sich der BVT Residential USA 17 an mindestens zwei Projektentwicklungsgesellschaften beteiligen, weitere mögliche Investitionsstandorte sind Boston, Washington, D.C., und Orlando. Der BVT Residential USA 17 richtet sich an Privat Anleger, die sich ab einer Mindesteinlage von 30.000 USD zzgl. 3% Ausgabeaufschlag beteiligen können. Die geplante Gesamtausschüttung (Kapitalrückzahlung und Erträge) liegt bei ca. 127–139% (im Basis-Szenario 133%), bezogen auf die gezeichnete Einlage ohne Ausgabeaufschlag, vor Steuerabzug vom Kapitalertrag und vor Besteuerung bei dem Anleger.

mi Persönlichkeit, Patrons können ihre Hotels und Restaurants prägen. Ergo sind sie die echte Marke: Bocuse ist Marke, Hilton, Steigenberger, Marriott auch. Völcker ist eine Marke.

Es gibt viele Beispiele von Privathoteliers deren Name zur einzigartigen, unverwechselbaren Marke wurde – klarer und unverwechselbarer als jeder gekaufte Name. Patrons haben zudem den Mut zu mehr Alleinstellungsmerkmalen und Andersartigkeit. Sie bestimmen. Manchmal macht es Sinn, ein schwarzes Schaf der Branche zu sein. Das schwarze Schaf ist nicht wirklich anders. Lediglich die weißen Schafe sind alle gleich. Das schwarze Schaf ist einzigartig, anders als alle anderen. Nicht perfekt, nicht artig, aber andersartig: einzigartig.

Ohne operative Exzellenz nutzt auch der beste Name nichts. Zur Marke gehört das Versprechen operativer Exzellenz und ein kundengerechtes (customized) Konzept. Es ist das Fundament für operative Exzellenz. Jeder kluge Unternehmer weiß, optimale Wertsteigerungen entstehen u. a. durch das Betriebskonzept und bestmögliche Service- und Produktqualität die erst die Ertragskraft entfaltet, etc. Geht es jedoch zur Finanzierung, gewinnt fast nur, wer viel eigenes Geld mitbringt. Geld bestimmt die Welt. Exzellente Konzepte, neue Arbeitsplätze, Mehrwert für den Standort, Stärkung der Wirtschaftskraft, größere Attraktivität für die Region, all das Hochglanz-Broschüren-bla-bla-bla tritt ad hoc in den Hintergrund.

Edward de Bono, einer der größten Denker unserer Zeit – leider im letzten Juni verstorben – brachte es auf den Punkt: Unser Denksystem beruht auf Analyse und Urteil. Wir kennen viele Techniken um die vermeintliche Wahrheit zu finden, aber nur wenige, um Neues zu kreieren. De Bono: „Heute ist das größte Problem der Menschheit nicht der Klimawandel, Krieg oder Krise, sondern armseliges, un kreatives Denken. □

WEITER STEIGENDE PREISE FÜR WOHNIMMOBILIEN IN FRANKFURT

Preiswachstum in den Umlandregionen noch nicht ausgereizt

Frankfurt weist nach München und Hamburg das dritthöchste Preisniveau für Eigentumswohnungen (ETW) auf. Der durchschnittliche Angebotspreis lag in Q4 2021 lt. Engel & Völkers (E&V) bei 6.689 Euro/qm, 6,6% über dem Vorjahreswert. Durch deutlich höhere Baukosten steigen die Neubaupreise erheblich stärker als die Preise von Bestandswohnungen. Für Neubaupreise zahlten Käufer in Q4 2021 durchschnittlich 9.427 Euro/qm, 15,7% mehr als im Vorjahr. (CW)

Der durchschnittliche Angebotspreis für ETW in den Top-Lagen Westend-Süd und Nord stieg auf 9.984 Euro/qm bzw. 9.065 Euro/qm, für Luxus-Apartments wurden hier und in anderen gefragten Stadtteilen Spitzenquadratmeterpreise von bis zu 18.000 Euro aufgerufen. Die höchsten Preissteigerungen bei ETW gab es auf Jahressicht in den Stadtteilen Frankfurter Berg (+40,8%), Sindlingen (+28,8%), Praunheim (+27,5%) sowie Sachsenhausen-Nord (+20,6%).

Ein- und Zweifamilienhäuser wurden in Frankfurt für durchschnittlich 890.000 Euro angeboten (+11,9%). In sehr guter Lage wie dem Westend, Teilen von Dornbusch und Sachsenhausen Nord sowie dem Diplomatenviertel wurden Preise zwischen 1,9 Mio. Euro und 5,5 Mio. Euro aufgerufen, in Eschersheim, Sachsenhausen,

RAG: Kaufvertrag ist rechtsgültig

Neukirchen-Vluyn: Das Landgericht Kleve hat die Auffassung der RAG Montan Immobilien über die Rechtsgültigkeit des Kaufvertrages „Neukircher Feld“ zwischen der Stadt Neukirchen-Vluyn und dem Unternehmen durch ein Urteil vom 15. Februar 2022 bestätigt.

Die RAG hatte die Stadt Neukirchen-Vluyn auf Erfüllung des im Juni 2019 mit der Stadt geschlossenen Grundstückskaufvertrages verklagt. Die Stadt hatte in den vergangenen Monaten die Zustimmung zu einer vereinbarten Grundstücksteilung und somit den Vollzug des Kaufvertrages verweigert. Sie berief sich auf die Nichtigkeit des Vertrages und einen von ihr erklärten Rücktritt vom Vertrag. Hintergrund der gerichtlichen Auseinandersetzung ist die Entscheidung des Neukirchen-Vluyn Stadtrates vom 27. Januar 2021, das Bebauungsplanverfahren für das Neukircher Feld zu stoppen und jegliche weiteren Planungsschritte für ein Wohnquartier auf dem Areal zu beenden.

Die RAG Montan Immobilien hatte das Projekt gemeinsam mit Politik und Verwaltung der Stadt Neukirchen-Vluyn auf den Weg gebracht. Hierzu wurde mit der Stadt 2018 eine Absichtserklärung zum Projekt (Letter of Intent (LOI)) geschlossen. Im Jahr 2019 veräußerte die Stadt das Grundstück an die RAG. In Vorbereitung des Bebauungsplans schlossen Anfang 2020 Stadt und RAG noch einen städtebaulichen Vertrag ab. Die RAG wollte in Neukirchen-Vluyn in direkter Nachbarschaft zum von ihr seit 2010 realisierten Wohnquartier Niederberg 1|2|5 ein weiteres Wohngebiet entwickeln. Im „Neukircher Feld“, einer vormals agrarisch genutzten Fläche, sollten auf rund 57.000 qm Fläche ca. 50 EFH und rd. 30 WE in Mehrfamilienhäusern entstehen.

Nordend-Ost, Nordend-West und Lerchesbergs zwischen 900.000 Euro und 2,8 Mio. Euro. Die höchsten Durchschnittspreise im Umland erzielte der Hochtaunuskreis mit seinen Orten Königstein, Oberursel sowie Bad Homburg, wo der durchschnittliche Angebotspreise für Ein- und Zweifamilienhäuser bei 849.000 Euro lag.

Aktuell ist lt. **E&V** eine Trendwende der kontinuierlich steigenden Immobilienpreise in Frankfurt am Main aufgrund der hohen Nachfrage und des begrenzten Angebots sowie des unverändert niedrigen Zinsumfeldes nicht absehbar. Neben den Premiumlagen Frankfurts rückten Immobilien in den Umlandregionen immer weiter ins Blickfeld von Käufern. Diese böten Investitionschancen, da das Preiswachstum hier noch nicht ausgeschöpft sei, so **David Schmitt**, GF von Engel & Völkers Frankfurt. □

EINFAMILIENHÄUSER IN NORDDEUTSCHLAND UM BIS ZU 30% TEURER

Bundesweiter Preisanstieg bei durchschnittlich 13%

Die Corona-Pandemie hat in der allgemeinen Preisentwicklung für Einfamilienhäuser lt Metaanalyse von realxdata, dem Daten-Spezialisten für Immobilienmarktanalysen aus dem Hause Moody's Analytics, deutschlandweit 2021 für einen Höhepunkt gesorgt. (CW)

Lag die jährliche Preissteigerung im Gesamt-Betrachtungszeitraum zwischen 2011 und 2021 bis 2019 bei durchschnittlich 3,8%, stieg sie 2020 auf 10,98% und 2021 auf signifikante 13,13%. Die Angebotspreise stiegen dabei besonders stark in Hamburg (+21,84) in Berlin (+16,36%), die insgesamt höchsten Preise wurden in München aufgerufen. Im Bundesländervergleich stiegen die Preise überdurchschnittlich in Norddeutschland (Schleswig-Holstein 29,8%, Hamburg 21,8%), Brandenburg (26,34%) und Sachsen-Anhalt (22,03%), während es in Nordrhein-Westfalen (8,58%), Niedersachsen und Bayern (+2,58%), zu vergleichsweise niedrigen Zuwächsen kam. □

FERIENIMMOBILIEN IN ALPENREGIONEN GEFRAGT

Wunsch nach Nähe zur Natur bestimmt Kaufmotive

Seit Beginn der Pandemie legen Kunden ihren Fokus vermehrt auf Immobilien in den idyllischen Berglandschaften der Alpenregionen. In den begehrten Lagen in Deutschland, Österreich und der Schweiz übersteigt die Nachfrage bei weitem das Angebot, was sich in hohen Kaufpreisen bemerkbar macht. (MG)

Im Schweizer Skiort Gstaad beispielsweise zahlten Käufer im vergangenen Jahr zwischen umgerechnet 14 und 36 Mio. Euro für ein Chalet in Toplage, während für Luxuswohnungen Preise zwischen rund 29.000 und 62.000 Euro pro Quadratmeter aufgerufen wurden. „Besonders begehrt sind große freistehende Chalets in Hanglage oder mit Bergpanorama“, erklärt **Suzana Bušić**, Partnerin bei **Engel & Völkers** Gstaad (E&V).

Aufgrund des sehr begrenzten Angebots kam es 2021 erneut zu einem erheblichen Anstieg des Preisniveaus in den Skiregionen der Alpen. Das größte Preiswachstum verzeichnete E&V in der Wintersaison 2021/2022 in Schweizer Skiregionen wie St. Moritz. Während hier im ersten Pandemiejahr die Preise für Chalets in Toplagen zwischen 52 bis 62 Mio. Euro betragen, wurden in diesem Segment in 2021 zwischen umgerechnet 57 und 72 Mio. Euro erzielt. Für seltene Liebhaberobjekte wurden sogar Preise von bis zu 172 Mio. Euro aufgerufen. Für Apartments in Bestlage erreichten die Preise zwischen umgerechnet 38.000 und 48.000 Euro im Vergleich zu 33.000 bis 43.000 Euro pro Quadratmeter im Vorjahr. ►

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:

Klumpke 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.*

Aber auch in Skidestinationen mit vergleichsweise moderaten Preisen ist die Nachfrage hoch. So betragen die Preise für Chalets in sehr guter Lage in Saas-Fee zwischen umgerechnet 1,7 und 4,5 Mio. Euro (2020: ca. 1,5 bis 4,1 Mio. Euro). In 2020 lagen die Kaufpreise für luxuriöse Wohnungen in Toplagen bei zwischen umgerechnet 10.000 und 14.500 Euro pro Quadratmeter, im vergangenen Jahr stiegen diese auf umgerechnet 11.000 bis 15.700 Euro pro Quadratmeter. „In vielen Fällen können keine neuen Ski-Immobilien mehr gebaut werden, was sie zu einem begrenzten und damit sehr gefragten Gut macht“, erklärt **Jan Christmann**, Lizenzpartner von E&V Davos und Chur in der Schweiz.

Ein Trend, der durch die Corona-Pandemie verstärkt wurde, ist die ganzjährige Nutzung einer Ski-Immobilie. So verzeichnete E&V auch in Österreich 2021 ein deutliches Preiswachstum. In Zell am See erreichten die Preise für Chalets in Top-Lagen zwischen 1,5 und 2 Mio. Euro (2020: 1,3 bis 1,8 Mio. Euro), während für Apartments zwischen 6.000 und 9.000 Euro pro Quadratmeter aufgerufen wurden (2020: 5.500 bis 8.500 Euro). Auch in den Tiroler Skiregionen ließ sich ein Preiswachstum beobachten. Eine besondere Stellung hat nach wie vor Kitzbühel. Hier erreichten Chalets in Bestlage Preise zwischen 5 und 24 Mio. Euro (2020: 4 bis 20 Mio. Euro). Die Quadratmeterpreise für Luxuswohnungen in sehr guten Lagen stiegen leicht von 18.000 bis 23.000 Euro in 2020 auf 19.000 und 23.000 Euro im vergangenen Jahr.

Um auch in den Sommermonaten attraktiv zu bleiben, passen die Skidestinationen ihre Angebote den veränderten Bedürfnissen an und bieten auch für die wärmere Jahreszeit eine Vielzahl an Freizeit- und Erholungsmöglichkeiten. Auch in deutschen Regionen wie Garmisch-Partenkirchen und Oberstdorf lassen sich Winter- und Sommeraktivitäten ideal vereinen. Für Ski-Immobilien in sehr guter Lage zahlten Käufer zwischen 2,5 und 6 Mio. Euro in Garmisch-Partenkirchen (2020: 2 bis 5 Mio. Euro) und zwischen 2 und 4 Mio. Euro in Oberstdorf (2020: 1,2 bis 2,75 Mio. Euro). Luxuriöse Wohnungen erreichten Quadratmeterpreise zwischen 8.000 und 13.000 Euro (2020: 7.000 bis 10.000 Euro) in den besten Lagen Garmisch-Partenkirchens und zwischen 6.000 und 8.000 Euro (2020: 4.000 bis 7.500 Euro) in Oberstdorf. **Ausblick:** Aufgrund des knappen Angebots geht E&V in der Alpenregion von anhaltend steigenden Preisen aus. □



Keine Umwege.

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

www.rohmert-medien.de

Kurz berichtet

KSK-Immobilien GmbH vermittelt vier Doppelhaushälften

Die KSK-Immobilien GmbH hat vier Doppelhaushälften und ein freistehendes Einfamilienhaus in Lohmar erfolgreich vermittelt. Bauträger ist die **MMM Grundstücksgesellschaft mbH**, der Bezugsstermin ist für Frühjahr 2023 vorgesehen.

Der Kölner Immobilienmakler hat gleichfalls insgesamt fünf Eigentumswohnungen in Köln-Sülz vermittelt. Bauträger ist die **Residenzwerk Köln I GmbH & Co. KG**. In der Ägidiusstraße im Herzen des Kölner Szene-Veedels Sülz entstehen in langlebiger Massivbauweise drei Häuser mit insgesamt fünf Eigentumswohnungen, die über Wohnflächen zwischen ca. 52 qm und ca. 184 qm verfügen



Zudem hat die KSK-Immobilien GmbH 52 nachhaltige Studentena-partments der Kölner **BBF-Gruppe** als Bauträger in Bonn-Weststadt erfolgreich an Investorinnen und Investoren vermittelt. Alle Apartments sind bereits vermietet. Das Neubauprojekt mit 52 Studentena-partments wurde bereits 2019 fertiggestellt und erstreckt sich auf 5 Etagen inkl. Kellergeschoss.

**Wilma Immobilien erwirbt ein Entwicklungsgrundstück in****Düren**

Die **Wilma Immobilien GmbH** hat im Dürener Stadtteil Arnoldsweiler ein Grundstück zur Errichtung eines neuen Wohnquartiers angekauft. Auf einer Brachfläche am Rand des Ortes soll auf knapp zwei Hektar ein Wohnquartier mit 41 Häusern plus 18 Eigentumswohnungen in zwei Mehrfamilienhäusern entstehen.

Rekord auf dem Kölner Investmentmarkt

Der Kölner Immobilienmarkt erzielte 2021 mit rund 3,8 Mrd. Euro einen neuen Spitzenwert beim Transaktionsvolumen mit Gewerbeimmobilien, so die Immobilienexperten von Greif & Contzen in ihrem aktuellen Marktbericht.

Bislang stammte der Rekord aus dem Jahr 2019 und lag bei 3,1 Mrd. Euro. Im vergangenen Jahr schoss das Volumen der Transaktionen mit Gewerbeimmobilien in Köln dann auf 3,8 Mrd. Euro – ein neuer Spitzenwert für den Investmentmarkt der Domstadt. Die größten Einzelveräußerungen waren dabei die Übernahme der Fondsimmobili Rheinpark-Metropole und Koelnmesse aus den jeweiligen **Oppenheim-Esch-Fonds**, bei denen der US-Investor **RFR-Holding** für insgesamt rund 1.1 Mio. Euro der **Deutschen Bank** und anderen Investoren ihre Fondsanteile abnahm. Weitere große Transaktionen über 100 Mio. Euro : Für rund 267 Mio. Euro ging ein Portfolio von Bürogebäuden an der Josef-Lammerting-Allee und der Eupener Straße vom Private Equity Fonds **TPG Real Estate** an **DIC Asset**, und für über 120 Mio. Euro wechselte die Büroimmobilie „Cäcilienkloster 2-10“ von **Blackstone** zu **Union Investment**.

„Umfang und Anzahl der Verkäufe zeigen, dass die Investoren trotz Corona in den vergangenen Monaten großes Vertrauen in den Kölner Immobilienmarkt hatten“, so **Thorsten Neugebauer**, Leiter des Unternehmensbereichs Investment bei Greif & Contzen. „Die Sicherheit und die Investitionsbereitschaft wuchsen dabei von Monat zu Monat. Nachdem der Beginn des Transaktionsjahres 2021 noch von verhaltenen Aktivitäten geprägt war, stieg das Investmentvolumen zum Jahresende rasant an.“ Die Immobilienexperten von Greif & Contzen führen das u.a. auf das massive Ausweiten der Impfkampagne zurück. Durch die fortschreitende Pandemiebekämpfung wurden Unsicherheiten der Marktteilnehmer abgebaut.

„Die ersten vier Monate des Jahres waren vornehmlich durch off-market-Ansprachen geprägt, bei dem ein Kaufangebot an einen recht kleinen Investorenkreis geht. In der zweiten Jahreshälfte überwogen dann wieder die großen Marktansprachen und beflügelten das Transaktionsgeschehen“, so Neugebauer. Zunehmend wegfallende Kontakt- und Reisebeschränkungen erleichterten das Cross-Border-Investment, Immobilien-Portfolios konnten vor Ort besichtigt, Verhandlungen face-to-face geführt werden. Zudem traf die wieder hohe Nachfrage auf ein breiteres Produktangebot, da 2020 pandemiebedingt etliche Verkäufe verschoben worden waren. Das Interesse am gewerblichen Nutzermarkt der Rheinmetropole gipfelte in einem regelrechten Schlusspurt: Im letzten Quartal 2021 wurde ein Umsatz erzielt, der 200% über den zusammengerechneten Quartalen eins bis drei lag.

Assetklassen: Büroimmobilien nach wie vor begehrt

Bei den Assetklassen brachten die Transaktionen mit Büroimmobilien rund 58% des Volumens auf dem Kölner Markt und waren somit maßgeblich für das Rekordergebnis verantwortlich. „Insbesondere innerstädtische Core-Immobilien erzeugten eine sehr starke Nachfrage, und die Zahlungsbereitschaft der institutionellen Anleger erreichte ein für Köln noch nie erzieltes Rekordmaß. Es wurden Spitzenfaktoren von deutlich über 30-fach bei mehreren Transaktionen realisiert“, erläutert Immobilienexperte Neugebauer. Im Vergleich zu den anderen Top-7-Standorten in Deutschland wies der Büromarkt der Domstadt 2021 eine der dynamischsten Entwicklungen auf, wie die Researcher von Greif & Contzen auch in ihrem jüngsten Büromarktbericht zeigen. Die Nutzerstruktur des Kölner Büromarktes ist breit gefächert. Zudem stärkt die hohe Flächennachfrage öffentlicher Einrichtungen und einiger resilienter privatwirtschaftlicher Unternehmen z.B. aus der Bildungsbranche oder Rechtsanwaltskanzleien den Büromarkt zusätzlich. „Der krisenfeste und preisstabile Kölner Büroimmobilienmarkt hat das Vertrauen der institutionellen Anleger beflügelt und eine rasante Preisrallye in Gang gesetzt“, fasst Neugebauer zusammen.

Gemischt genutzte Immobilien erreichten mit 12% einen verhältnismäßig hohen Anteil, Entwicklungsgrundstücke kamen auf acht und das Einzelhandelssegment auf 7%. Ebenso wie der deutsche Hotelmarkt hat das Einzelhandelssegment die Corona-Krise noch nicht ganz abgeschüttelt, Hotel- und Geschäftshaustransaktionen konnten entsprechend eher selten beobachtet werden. Andere Assetklassen hätten noch bessere Werte erzielen können, wenn – wie bereits in den Vorjahren – die Nachfrage nicht sehr viel höher gewesen wäre als das Angebot. „Es wurden zwar einige Logistikkimmobilien und zahlreiche Zinshäuser veräußert, aber dennoch herrschte ein großer Nachfrageüberhang“, so Thorsten Neugebauer.

Die Bürositzenrendite für innerstädtische Top-Immobilien sank im Jahresverlauf erneut von 3% auf 2,7%, die Logistiksitzenrendite in mehreren Schritten von 3,8% auf 3,5%. Die Akzeptanz dieser Renditen unterstreicht den enormen Anlagedruck der institutionellen Anleger im Niedrigzinsumfeld auf eindrucksvolle Weise und unterstellt zugleich großes Vertrauen in die jeweiligen Teilmärkte. Die Spitzenrendite für Geschäftshäuser stieg hingegen von 3% auf 3,3%.

Ausblick: Weiterhin Kapitalzufluss für die Immobilienmärkte

Corona bleibt ein Unsicherheitsfaktor der kommenden Monate. Wann sich Hotel- und Einzelhandelsinvestments wieder stabilisieren, wird stark vom weiteren Pandemiegeschehen abhängen. „Insgesamt marktprägend wird jedoch die Politik der Europäischen Zentralbank“, ist Thorsten Neugebauer sicher. „Wenn die bisherigen Ankündigungen eines niedrigen Zinsniveaus eingehalten werden, ist weiterhin mit vielen und auch großen Immobilien-transaktionen zu rechnen.“ Denn wo Notenbanken keine Zinserhöhungen umsetzen und somit Alternativen für langfristige, sichere Kapitalanlagen fehlen, wird der Investmentmarkt für Immobilien weiterhin einen enormen Kapitalzufluss erleben. Zudem hat sich gezeigt, dass Büroimmobilien trotz Home-Office auch langfristig eine Schlüsselposition als Arbeitsort einnehmen und in einer wachsenden Stadt wie Köln entsprechend nachgefragt werden. Allerdings, so Greif & Contzen, wird der Transaktions-Rekord aus 2021 schwer wieder zu erreichen sein. Das 2021 veräußerte Ensemble in Deutz ist und bleibt vorerst eine Ausnahme auf dem Kölner Investmentmarkt.