

DER IMMOBILIEN

FAKTEN ▪ MEINUNGEN ▪ TENDENZEN

Brief

NR. 524 | 15. KW | 14.04.2022 | ISSN 1860-6369 | kostenlos per E-Mail

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Tünche der Zivilisation ist dünn. Das Abwägen zwischen realpolitischen Empfehlungen und emotionaler „klarer Kante“ mit hohen Risiken ist da nicht leicht. Die Frage ist einfach, wem ein „Gas-Hungerstreik“ mehr schadet: **Deutschland und Europa** mit dann einer nie vergleichbar bekannten Gewichtsabnahme mit neuen Abhängigkeiten und Substitution eigener Produkte in Asien oder Amerika **oder der größten Nation der Welt**, die am langen Ende für ihre Rohstoffe in einer China-Russland-Achse immer Abnehmer finden wird. Deutsche Luxuskarossen mit 250 km/h-Potential sind dagegen „nice to have“, aber die „braucht“ kein Mensch. Im Umfeld gesellschaftlichen, klimapolitischen Wandels gilt das umso mehr. Gleichzeitig mehren sich Stimmen, die deutsche Technik-Orientierung schwinden sehen. Moral- und Demokratie-Export genießen höheres Ansehen als Maschinen-Export. In Bewerbungsgesprächen überholt Work-Life-Balance Karriereperspektiven und Gehalt. Bedenken Sie, dass in der laufenden Welle der nächsten „industriellen Revolution“ der Digitalisierung und des Big Data **Deutschland lediglich noch den Kopf über Wasser hält. Die Surfer kommen aus Asien und Amerika.**

Trotzdem ist das kein Grund zum Pessimismus. Irgendwann kommt die nächste „Agenda Zukunft“. Ich glaube nach wie vor, dass Deutschland und unser System der sozialen Marktwirtschaft überlegene Potentiale hat. Zur Jahrtausendwende wurde mir schon eine Lederhosen-Zukunft als Chinesen-Fremdenführer für deutsche Industriemuseen prophezeit. Denkste! Das Risiko liegt aber im Verspielen unserer Potentiale. In der Politik haben Symptombekämpfung und die Verwendung immer kleinkariertem Papiers, auf dem immer mehr politische Spezialisten immer kleinmaschigere Regulierungs- und Soforthilfe-Strukturen aufzeichnen, Überhand gewonnen. Eine Stagflation ist nicht erkennbar, hörten wir noch am 21.3., also vor gut 3 Wochen aus **Lagarde'schem** Munde: „... even in the bleakest scenario, ... with a boycott of gas and petrol and ... we have 2.3% growth. ... **We are not seeing elements of stagnation now** ...“ Jetzt drehen die Inflationstreiber hoch und die Wachstumstreiber runter. In USA droht nächstes Jahr eine Rezession. Unsere konjunkturellen Risiken sind heute nachhaltiger als im Lockdown. Stagflation wird real – auch ohne Energie-Boycott.

Erfüllt der Staat im Tageskleinklein noch seine generellen Aufgaben? Was sind denn eigentlich die Aufgaben des Staates? Gendern? Oder: Innere und äußere Sicherheit, Sicherstellen der Menschen- und Deutschenrechte und der Benachteiligungsverbote des GG, Sicherstellen der Zahlungsmittel- und Wertaufbewahrungsfunktion der Währung, Setzen von Leitplanken für die Wirtschaft (nicht der Aufbau eines Hindernisparcours), realistische Schutz der Umwelt im weltweiten Wettbewerb, Vermeidung von existentiellen Abhängigkeiten, Sicherstellen einer wettbewerbsfähigen und zukunftsorientierten Bildungs-, Verkehrs-, Kommunikations-, Energie-, Verwaltungs- und Sozialinfrastruktur sowie der Erhalt des mehrheitlich getragenen demokratischen Systems, der ethischen Grundwerte und der kulturellen Identitäten der staatstragenden Bevölkerungsgruppen. Dazu kommt die europäische Integration als existentielle Zukunftsaufgabe. Wahrscheinlich fällt Ihnen dazu

noch mehr ein. Was mir nicht einfällt, sind immer kleinkariertere Regulierungskaskaden unseres Bankensystems oder unserer Industriepolitik, sprachliches „Gendern“ oder das Rücksichtnahme-Entfernen des sowieso nur in 2 Dreiecken stilisierten Kölner Doms aus dem Stadtlgo. Für manche Politiker sind anscheinend ein Dreieck und noch ein Dreieck schon zu komplex.

Ansonsten bleiben wir beim Tagesgeschäft, ob wir uns jetzt wegen Steinmeier beleidigt fühlen und die Ukraine abstrafen oder was wir mit Putin machen, wenn wir ihn kriegen, oder welche Politikerin sich auf einmal im Spiegel nicht mehr findet. Zur Ukraine halte ich mich mit Ideen zurück. Ich frage mich nur immer, wer da wen verteidigt, und wie ein Soziopath darauf reagiert, wenn er in die Ecke gedrängt feststellt, dass er statt als Inkarnation der großen Zaren oder Stalins als Verbrecher und Verlierer in die Geschichte einzugehen droht? Ein Soziopath ist lieber ein richtig großer Verbrecher als ein Verlierer! Bei Frau Spiegel aus einer lapidaren Mail-Schnellantwort, dass man in der Presse ganz gut dastehen möchte, auf extreme charakterliche Schwächen zu schließen, dürfte etwas übertrieben sein. Das blöde PR-Berater-„Wording“ der Selbstdarstellungsempfehlungen kenne ich zur Genüge. Da antwortet man einfach, statt zu belehren. Hinsichtlich der Urlaubsplanung einer jungen Frau mit großer Familie habe ich auch Verständnis. Man kann zudem nicht die Last der Welt auf seinen Schultern tragen. Dann dürfte kein Arzt oder Manager in Urlaub fahren. Blöd sind einfach immer Entschuldigungsorgien und natürlich Lügen. Und jeder Manager wird dafür bezahlt, seine Aufgabe zu machen. Wenn man 3 Kinder hat wie der Autor oder 4 wie die Ministerin, gibt es berufliche Herausforderungen und Risiken, die man einfach nicht mehr tragen kann. Das ist eine Lebensentscheidung. Das entschuldigt auch kein Proporz.

Und last but not least zurück zur Immobilienwirtschaft: Die Quartalswechsel sind eine Quälerei – für Sie und für uns. Die Ressourcenverschwendung der Marktberichte tut weh. Das kann kein Mensch lesen. Wir kommen trotzdem seit über 20 Jahren unserer Chronistenpflicht nach. Zum Lesen brauchen Sie aber einen „gesunden“ Masochismus. Das Interview mit **Sonja Wärtges** (S. 8) und der Beitrag von **Bernd Lönner** (S. 9) erfrischen. **Robert Fandler** (S. 14) wundert sich, wie ein offener Fonds im Umfeld explodierender Preise so schlecht abschneiden kann und aktualisiert **Eyemaxx** (S. 12). Übrigens, die Sicherheiten der besicherten Eyemaxx Anleihen werden wohl nichtig sein. Das macht nachdenklich. Aber wenn Sie mein persönliches Bauchgefühl-Statement vom 1. April letzten Jahres gelesen hätten, hätten sie noch mehr als ein halbes Jahr Zeit gehabt, 99% Ihres Aktieneinsatzes und einen großen Teil Ihrer Anleihen zu retten. **Ansonsten ist in der Immobilienwirtschaft alles in Ordnung.** Umsätze steigen, Investments steigen, Multiplikatoren steigen, Mieten steigen, und ähh (?), Leerstände steigen, Fertigstellungen steigen, Regulierungen steigen, Zinsen steigen ... **Ach so: Frohe Ostern!**



Werner Rohmert

Werner Rohmert

Inhaltsverzeichnis

Editorial von Werner Rohmert	1
Top 7 Büromärkte legen wieder zu	3
Großdeals pushen Transaktions-Volumen zum Rekord	5
C&W: Investoreninteresse an Gesundheitsimmobilien weiterhin hoch	18
Verhaltener Jahresauftakt bei Wohninvestments	20
FPRE: Preise für Wohneigentum steigen in der Schweiz weiter	22
Handelsimmobilien mit stärkerem Auftakt als 2021	24
Logistikumsatz mit neuem Umsatz- und Preisrekord	26
Interhyp: Immobilienkredite schon deutlich teurer	28
Elbtower Hamburg: Projekt mit Beigeschmack (Richter)	29
Büromärkte:	
- Frankfurt	33
- Berlin	34
- München	35
- Düsseldorf	36
- Köln	37
- Hamburg	38
bulwiengesa: Homeoffice ist nicht aller Büros Ende	39
Impressum	39

Interview mit Sonja Wärtges,
Vorstandsvorsitzende der DIC Asset AG 8

Fremdbeiträge

Renditestarke Nische: Studentisches Wohnen (Bernd Lönner, Real I.S. AG)	9
Eyemaxx: Abwahl und Neuwahl (Robert Fanderl)	12
Unilmmo:Europa - Jahresbericht zum 30. September 2021 (Robert Fanderl)	14
Tipps für die Immobiliensuche (Alexander Surminski)	32

Aus unserer Medienkooperation mit „immobilien intern“

Bruchteils-gemeinschaft mutiert nicht zur Ehegatten-GbR 31

Sachwerte-Kolloquium

am 25.5.2022 in München

Markus Gotzi, Stefan Loipfinger, Werner Rohmert und **Friedrich A. Wanschka** laden zum vierten Mal zu dem renommierten Sachwerte Kolloquium ein, um die Zukunft der Sachwertebeteiligungen mit renommierten Teilnehmern aus der Branche zu diskutieren und zu gestalten. Sind Sie dabei?

Infos	16
Anmeldung	17

Autoren der heutigen Ausgabe:

Robert Fanderl, Wirtschaftsjournalist; **Dr. Karina Junghanns**, stellv. Chefredakteurin „Der Immobilienbrief“; **Marion Götz**, „Der Immobilienbrief“; **Bernd Lönner**, Real I.S.; **Sabine Richter**; **Werner Rohmert**, „Der Immobilienbrief“, Immobilienspezialist „Der Platow Brief“; **Alexander Surminski**, immocation.de; **Constanze Wrede**, Chefredakteurin „Der Immobilienbrief“.

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.

TOP 7 BÜROMÄRKTE LEGEN WIEDER ZU Leerstand steigt, bleibt aber marktgerecht

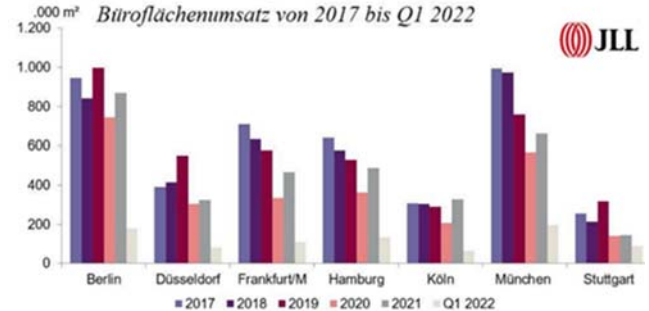
Unisono loben die Maklerhäuser den deutschen Büromietungsmarkt. Dennoch schwenkt auch JLL auf die Linie des „Der Immobilienbrief“ ein, dass die Herausforderungen noch vor uns liegen. Für „Der Immobilienbrief“ ist Corona noch gar nicht angekommen, schleicht sich aber in einer langsamen, dafür aber langen Welle heran. Die großen Maklerhäuser sehen die Probleme aber eher im kurzfristigen Tagesgeschehen. Der Kontinuität halber stellen wir Ihnen das Zahlenwerk von JLL, BNPPRE, Cushman & Wakefield, GPP und Savills gegenüber. Das sollte bei Trendidentität aussagefähig sein. Die große Ressourcenvernichtung der Branche zeigt sich in unendlich vielen und auch guten Marktberichten nahezu aller Maklerhäuser, die uns erreichen. Das kann kein Mensch lesen. Zwar dürften die Vergleiche mit den beiden Corona-Vorjahresvergleichsquartalen weitgehend ohne Aussage sein, da die jeweils unter deutlichem Pandemie-Einfluss standen, aber zusammenfassend zeigen derzeit alle Zahlen nach oben. Umsätze und Mieten steigen wieder. Leerstände aber auch, bleiben aber noch und auch perspektivisch moderat. Wir haben das Zahlenwerk.

Natürlich war auch das erste Quartal 2022 von umfangreichen Einschränkungen im Zuge der Corona-Pandemie gekennzeichnet, berichtet **BNP Paribas Real Estate** (BNPPRE). Merkbar sei allem voran die Homeoffice-Pflicht und der Beginn des Krieges gegen die Ukraine Ende Februar als Zäsur in der weiteren wirtschaftlichen und politischen Entwicklung Deutschlands und Europas gewesen. Dennoch ist eine kurzfristige Reaktion der Immobilienmärkte von einer anfänglichen Schockstarre verschobenere Entscheidungen abgesehen, immer längerfristig nachlaufend. Die Menschen arbeiten weiter und brauchen Platz. Der Arbeitsmarkt scheint zudem robust zu bleiben, mein **JLL**. Die Immobilienmanager müssen etwas zu tun haben. Gebaut wird immer für die Nachfrage der Vergangenheit. Und das fällt dann, wie in der aktuellen Entwicklung, erst später auf, denn der Attentismus der letzten beiden Jahre führt zu nächst einmal zu einer zusätzlichen Rückkehr verschobener Nachfrage zur Basisnachfrage. Schließlich werden die genutzten Immobilien nicht jünger und Mietverträge laufen aus. Das signalisiert zunächst Erholung. Insofern war aus der endemischen Entwicklung der Corona-Pandemie auch kaum etwas anderes zu erwarten als eine positive Entwicklung. Der Blick auf den CHART von JLL ist zwar in Bezug auf das Q1 wenig aussagefähig, macht aber deutlich, dass die Büroflä-

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

chennachfrage in den vergangenen Jahren schon sichtbar rückläufig war. Die Homeoffice-Effekte, auch wenn sie wie

München führt Rangliste der Big 7 vor Berlin an Büroflächenumsatz von 2017 bis Q1 2022



sofort von „Der Immobilienbrief“ damals aufgezeigt, geringer ausfallen als in der Anfangspanik befürchtet, werden die Situation nicht verbessern.

Wir haben das Zahlenwerk von **JLL**, **BNPPRE**, **Cushman & Wakefield**, **GPP** und **Savills** gegenübergestellt. Das sollte bei Trendidentität aussagefähig sein. Die Mehrheit der deutschen Bürometropolen sei mit einem Wachstum beim Flächenumsatz gestartet, berichtet **BNPPRE**. Der Blick auf die Hochburgen zeigt lt. **JLL** (vgl. Tabelle) eine uneinheitliche Tendenz. Während Stuttgart (plus 173%), München (plus 90%), Düsseldorf (plus 36%) und Frankfurt (plus 35%) ihr jeweiliges Vorjahr übertroffen haben, fiel das Ergebnis in Hamburg (minus 10%), Berlin (minus 17%) und Köln (minus 28%) negativ aus. In Bezug auf die absoluten Volumina hat nun aber München mit rund 196.000 qm Berlin (180.000 qm) vom Spitzenplatz verdrängt. (Die Detailanalyse der wichtigsten Standorte finden Sie am Ende des „Der Immobilienbrief“ auf Seite 33)

Die Leerstände seien in allen Hochburgen im Zwölfmonatsvergleich weiter angestiegen und entwickelten sich in den JLL-Hochburgen im Q1 von 4,5 auf 4,7%. Damit stehen kurzfristig rund 4,5 Mio. qm zur Verfügung. Der Anteil der top ausgestatteten und flexiblen A-Flächen liegt

Bürovermietungsmarkt Q1 2022: Diverse Makler

Stadt	Umsatz Q1 2022 (qm)						
	JLL	+/- VJ	BNPPRE	Colliers	C&W	GPP	Savills
Berlin	180.200	-17,3%	185.000	143.000	149.900	115.000	136.600
Düsseldorf	82.700	35,8%	75.000	68.000	66.100	69.200	63.100
Frankfurt	111.400	34,5%	137.000	106.400	107.100	122.100	103.300
Hamburg	134.300	-10,3%	114.000	128.000	131.000	135.000	123.600
Köln	66.400	-28,4%	68.000	62.700	n.a.	70.000	66.200
München	196.300	89,5%	190.000	189.700	200.200	183.000	179.400
Stuttgart	89.400	172,6%	n.a.	87.900	n.a.	88.000	n.a.
Gesamt	860.700	16,2%	769.000	785.700	654.300	780.600	672.200

Bürovermietungsmarkt Q1 2022: Diverse Makler														
Stadt	Leerstand Q1			Leerstandsquote Q1				Bestand in Mio. qm			Fertigstellungen (qm)			
	JLL	+/- VJ	Colliers	GPP	JLL	BNFPRE	C&W	Savills	JLL	+/- VJ	GPP	JLL (Q1)	+/- VJ	GPP (22 +23)
Berlin	912.100	30,0%	573.000	850.000	4,3%	3,4%	3,9%	2,7%	21,41	2,3%	20,84	296.400	85,7%	915.800
Düsseldorf	740.200	11,1%	584.100	585.600	7,9%	9,2%	7,8%	7,5%	9,33	0,7%	7,42	49.700	124,9%	254.800
Frankfurt	925.000	26,0%	1.005.600	1.038.800	7,9%	8,7%	8,0%	8,0%	11,66	0,0%	11,72	2.300	-96,1%	421.400
Hamburg	601.400	36,6%	549.000	493.200	4,0%	4,0%	4,2%	3,9%	15,21	0,1%	13,96	2.200	-97,3%	578.000
Köln	290.000	25,5%	233.300	255.000	3,7%	3,6%	n.a.	3,0%	7,88	1,0%	8,06	47.500	262,6%	260.000
München	829.800	4,3%	1.091.400	1.100.000	3,9%	4,2%	4,9%	4,4%	21,31	1,3%	23,35	58.900	-37,3%	850.000
Stuttgart	194.300	9,0%	299.500	300.000	2,1%	n.a.	n.a.	n.a.	9,08	0,8%	8,37	0	-100,0%	240.000
Gesamt	4.492.800		4.335.900	4.622.600				4,5%	95,88		93,72	457.000		3.520.000

allerdings nur bei rund 50%. Das könnte den Markt in den Erfahrungshorizont früherer Zyklen überführen. Ältere Baujahre liegen wie Blei im Markt, hieß das damals. Heute wird die Gefahr der „stranded assets“ im Vokabular der Matadore überraschend oft gespielt. Schließlich ist ESG ein neuer Risikotreiber. Der Leerstand träge auf eine andere Struktur der Nachfrage, mahnt JLL entsprechend. 70% der Nachfrage richte sich auf die Topflächen.

Seit Corona habe sich der Büromarkt stärker ausdifferenziert. Im Ergebnis erwartet JLL bis zum Jahresende einen weiteren leichten Anstieg der Leerstandsquote auf dann 5,1% über alle Märkte und Lagen. Nach „Der Immobilienbrief“-Erfahrungen kann sich die „marktgerechte Angebotsreserve“ relativ leicht und schnell

in spürbaren Leerstand verwandeln. Die Corona-Effekte liegen, von der kurzfristigen Schockstarre abgesehen, nun einmal nicht in schnell messbaren Reaktionen, sondern in langfristigen Bedarfsanpassungen, die erst sukzessive nach Vertragsausläufen und Beendigung des Krisenaktivismus sichtbar werden. Das wird statistisch auch kaum messbar sein, da Verhaltensänderungen mit Wegfall vorher noch nicht erfasster Nachfrage nicht in die Statistik gehen.

Für Projektentwickler stelle sich die aktuelle Marktlage als sehr herausfordernd dar. Zum einen schlagen die hohen Kosten für Rohstoffe und Baumaterialien auf die Gesamtkalkulation durch, und zum anderen gefährden die gestörten Lieferketten und Materialengpässe

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@fahrlaenderpartner.de
www.fahrlaenderpartner.de

Personalien

München: **Andreas Wesner** verstärkt seit 1. April den Vorstand der **Catella Real Estate AG** und wird die Wachstumsstrategien des Geschäftsbereichs „Catella Property Investment Management“ vorantreiben. Wesner wechselt zu Catella, nachdem er bei **LaSalle IM** die Position des Head of Transactions - Northern Continental Europe innehatte. Vor seiner Zeit bei LaSalle war Wesner bei **AXA IM** und **The Carlyle Group** tätig.

München: Die **BVT Unternehmensgruppe** konzipiert seit Ende der 1980er Jahre Fonds zur Finanzierung umweltfreundlicher Energie- und Infrastrukturanlagen. Seit Januar dieses Jahres ist **Dr. Dominik Schall** bei der BVT und leitet den Geschäftsbereich Energie und Infrastruktur. Damit fällt die Verantwortung für die Direktinvestments der BVT Holding GmbH & Co. KG in seine Zuständigkeit. Der Absolvent des renommierten Karlsruher Instituts für Technologie bringt umfassende Erfahrung als Projektmanager in der Energiewirtschaft mit – zuletzt wirkte er bei der **MEAG** in München als Senior Portfolio Manager Illiquid Assets.

Berlin: **Christian Leska** steigt ab 1. Juni 2022 als Geschäftsführer Berlin bei **Colliers** ein. In seiner bisherigen Position verantwortete Leska bei Savills als Managing Director das Business Development am Standort Berlin. Zuvor leitete er den Bürovermietungsbereich sowie den Standort Berlin bei der **Catella Property Group**.

den Zeitplan der Fertigstellung. Zumindest im Q1 habe das Fertigstellungsvolumen um rund 23% nachgelassen. Insgesamt wurden in den Big 7 zusammen 457.000 qm fertiggestellt. Fast zwei Drittel entfielen dabei allein auf Berlin. Lt. JLL Research-Chef **Helge Scheunemann** stehen für 2022 noch weitere etwa 1,6 Mio. qm zur Fertigstellung. Die daraus resultierenden 2,1 Mio. qm seien weniger als erwartet. 2023 und 2024 stünden mit insgesamt 5,15 Mio. qm fast 500.000 qm weniger in der Pipeline als noch vor drei Monaten prognostiziert worden seien.

Reißerisch weisen GPP German Property Partners in ihrer eigenen Überschrift zum Gesamtmarktbericht auf „**Standortverlagerungen zur Mitarbeiterbindung stützen Büromärkte**“ hin. Das wäre wirklich interessant, da dieser Effekt nach Erfahrung von „Der Immobilienbrief“ regelmäßig nur innerstädtisch oder innerregional auftritt und bei echten Standortverlagerungen völlig überschätzt wird. In der Mitteilung selber bringt GPP keinen Bezug zur eigenen Überschrift, geschweige denn eine Erläuterung.

Sowohl die Durchschnitts- als auch die Spitzenmieten an den Top-7-Büromärkten legten im Q1 im Vorjahresvergleich zu. Nur Düsseldorf blieb unverändert.

Bürovermietungsmarkt Q1 2022: Diverse Makler											
Stadt	Spitzenmiete Q1 (Euro/qm)							Ø-Miete Q1 (Euro/qm)			
	JLL	+/- VJ	BNPPRE	Colliers	C&W	GPP	Savills	Colliers	C&W	GPP	Savills
Berlin	39,50	3,9%	43,00	41,90	41,00	41,00	44,00	28,00	27,90	29,90	27,80
Düsseldorf	28,50	0,0%	28,50	28,50	28,50	28,50	28,50	16,10	16,45	16,85	17,00
Frankfurt	42,50	2,4%	47,00	45,00	46,50	45,50	48,00	22,50	23,00	21,60	22,30
Hamburg	31,50	1,6%	33,00	31,50	31,50	31,50	31,25	17,70	18,15	18,50	18,10
Köln	26,50	1,9%	27,00	26,00	n.a.	27,00	25,00	16,10	n.a.	17,00	17,20
München	42,50	3,7%	43,00	41,50	42,00	40,00	42,50	20,90	23,15	22,50	23,15
Stuttgart	29,50	15,7%	n.a.	29,40	n.a.	29,40	n.a.	16,40	n.a.	17,20	n.a.

Um die Maximalmieten zu stützen, gewähren Vermieter in Berlin mittlerweile wieder spürbare Incentives als mietfreie Zeiten oder Ausbauzuschüsse, berichtet GPP. Einen regelrechten Sprung bei der Spitzenmiete verzeichnete Stuttgart in der GPP-Statistik mit einem Plus von 4,40 Euro. □

Detailanalyse der Büromärkte Frankfurt, Berlin, München, Düsseldorf, Köln und Hamburg am Ende dieses „Der Immobilienbrief“ ab Seite 33

GROSSDEALS PUSHEN TRANSAKTIONS-VOLUMEN ZUM REKORD

Aussicht für das Gesamtjahr vorsichtig optimistisch

Constanze Wrede, Chefredakteurin „Der Immobilienbrief“

Ungeachtet der exogenen Einflüsse hat der deutsche Investmentmarkt die Dynamik aus dem Vorjahr mit in das 1. Quartal 2022 genommen. Allen Jubelrufen über das historisch stärkste Quartal zum Trotz verweist „Der Immobilienbrief“ darauf, dass sich die pi*Daumen 20 Mrd. investierten Euro zum Großteil aus dem alstria-Megadeal und 2 bis 3 weiteren Großdeals speist. Als „Marktperspektive“ hinkt der Vergleich mit anderen „normalen“ ersten Quartalen ein wenig.

Auf rund 19,7 Mrd. Euro summiert sich das Transaktionsvolumen lt. **BNP Paribas Real Estate** (BNPPRE) in den ersten drei Monaten und liegt damit um 93% über dem

Personalien

Köln: Die RheinReal Immobilien GmbH hat die Geschäftsführung zum 05. April 2022 mit **Alexander Wunderle** erweitert.

Frankfurt: **Eva Escaig** übernimmt als Geschäftsführerin die Neuordnung der Bereiche Occupier Services und Architecture & Workplace Consulting (AWC) bei **Colliers** in Deutschland. Sie kam im Mai 2021 zu Colliers und zeichnet von jetzt an für den Servicebereich Architecture & Workplace Consulting (AWC) verantwortlich. Zuvor war sie bei **Cushman & Wakefield**.

Hermann Schnell hatte den Bereich AWC zuvor geführt und das Unternehmen Mitte März verlassen.

Hamburg: **Sebastian H. Lohmer** ist als Geschäftsführer der **PATRIZIA Immobilien KVG** ausgeschieden. Seine Mitgliedschaft im Vorstand des **BVI** hatte Lohmer bereits zum Jahreswechsel niedergelegt. In Zukunft wird er seine eigene Firma **SHL Real Estate Consulting** führen.

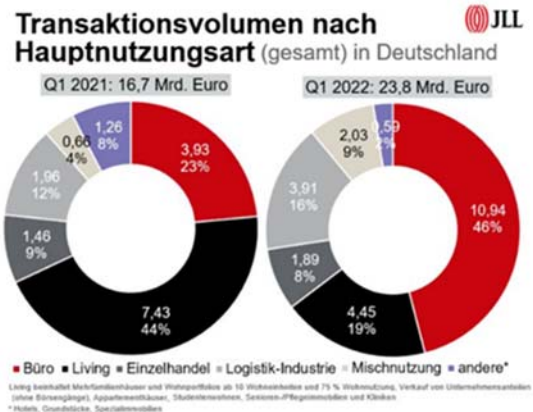
Dortmund: Mit Wirkung zum 1. April 2022 wurde **Nils Hübener** als Co-CEO in die Holding-Geschäftsführung der **Dr. Peters Group** berufen. Gemeinsam mit den beiden Holding-Geschäftsführern **Kristina Salamon** und **Dr. Albert Tillmann** wird er fortan die Unternehmensgruppe führen. Hübener kommt von der **Corestate Capital Group**, wo er als CIO und Mitglied des Vorstands tätig war.

Vorjahresvergleich. **Savills** ermittelt 19,6 Mrd. Euro (+ 92%), **Cushman & Wakefield (C&W)** und **Colliers** sehen jeweils rd. 18,2 Mrd. Euro. **JLL** und **CBRE** kommen inklusive Wohnen auf je rd. 24 Mrd. Euro (+43% bzw. + 51%). Das sehr hohe Transaktionsvolumen ist Resultat mehrerer großer Unternehmensübernahmen

	BNPPRE	+/- VJ	CBRE	C&W	Savills	+/- VJ
Büro	9.775	180,0%	9.953	9.525	10.375	185,0%
Einzelhandel	2.066	38,6%	2.122	2.235	2.127	31,0%
Logistik	4.761	133,3%	4.243	3.840	4.078	117,0%
Hotel	440	-15,6%	473	350	367	1,0%
Healthcare	962	-13,5%	660	n.a.	n.a.	n.a.
Sonstige	1.716	8,4%	1.378	2.285	2.668	n.a.

bzw. -zusammenschlüsse. Insgesamt gab es 4 solcher Transaktionen, die sich lt. Savills zusammen auf ein Volumen von knapp 7 Mrd. Euro bzw. 35% des gesamten Transaktionsvolumens addieren.

Der mit Abstand größte Deal in Q1 war die Übernahme der Hamburgischen **Alstria** durch den kanadischen Vermögensverwalter **Brookfield Properties**. Den anteiligen Wert der 122 Büroimmobilien taxiert JLL auf rund 4,5 Mrd. Euro. Weiteres Highlight in Q1 war der Verkauf des Frankfurter Marieturms für über 800 Mio. Euro. Unangefochtener Spitzenreiter sind wie auch in den Vorjahren Büroobjekte, auf die lt. BNPPRE mit einem Umsatz von insgesamt knapp 9,8 Mrd. Euro (JLL: 10,9 Mrd., +46%, CBRE: 10 Mrd., +180%) rund die Hälfte des gesamten



Transaktionsvolumens entfallen. Auf Platz zwei folgen Logistikimmobilien mit einem Gesamtumsatz von knapp 4,8 Mrd. Euro (BNPPRE; JLL: 3,9 Mrd. Euro, +100%; CBRE: 4,2 Mrd. Euro, +112%; Savills: 4,08 Mrd. Euro, +117%), die ihren Höhenflug damit fortsetzen.

Auch die **deutschen Top-7-Standorte** schlossen Q1 mit Rekord ab. Nach Berechnungen von GPP wurden in den Top 7 rd. 9,4 Mrd. Euro investiert. Das sind +172% zum

Stadt	Transaktionsvolumen Q1 2022 (Mio. Euro)							* inkl. Wohnen	
	BNPPRE	+/- VJ	Colliers	C&W	GPP	Savills	JLL*	+/- VJ	CBRE*
Berlin	2.501	75,7%	2.370	1.850	2.300	2.262	3.090	40,0%	2.913
Düsseldorf	1.620	554,9%	1.360	1.510	1.000	1.514	1.360	189,0%	1.114
Frankfurt	2.508	155,8%	2.056	2.190	2.052	2.074	2.640	71,0%	2.601
Hamburg	1.980	210,4%	1.749	1.760	1.900	2.017	2.400	126,0%	2.457
Köln	480	93,5%	592	840	300	787	620	59,0%	690
München	1.078	53,1%	896	960	1.291	876	1.310	44,0%	1.213
Stuttgart	761	207,0%	529	580	529	n.a.	560	107,0%	435
Top7	10.928	143,4%	9.552	9.690	9.372	9.530	11.980	75,0%	11.423

historisch niedrigsten Vorjahresquartal und rd. 13% mehr als im bisherigen Top-Quartal 2007. Gut die Hälfte des von der Alstria Übernahme gepushten Transaktionsvolumens entfiel auf die Top-7-Märkte. Außer Berlin und München, wo aufgrund besonders akuter Produktknappheit vor allem im Core-Segment nach sehr großvolumigen Transaktionen im Vorjahr lt. CBRE nur zweistellige Zuwächse zu verzeichnen waren, wiesen alle Standorte im Vorjahresvergleich ein erheblich höheres Transaktionsvolumen auf. Den stärksten Anstieg im Vergleich zum Vorjahresquartal verzeichnet Düsseldorf mit +400% auf rd. 1 Mrd. Euro. (GPP;

BNPPRE: 1,6 Mrd., +554%). Berlin bleibt mit 2,5 Mrd. Euro (BNPPRE; Savills: 2,3 Mrd., +86%; C&W 1,85 Mrd.; CBRE und JLL je inkl. Wohnen: 2,9 Mrd. bzw. 3 Mrd.) weiterhin der wichtigste Markt gefolgt von Frankfurt (Savills: 2,07 Mrd., +272%, C&W: 2,2 Mrd., CBRE: 2,6 Mrd., +256%) und Hamburg (BNPPRE: 2 Mrd., +210%; C&W, Colliers je rd. 1,75 Mrd.; CBRE und JLL je inkl. Wohnen: 2,4 Mrd.). Auf München entfielen lt. Savills knapp 900 Mio. Euro (+37%; BNPPRE: 1,08 Mrd., +53,1%). Köln erreichte lt. Savills 787 Mio. Euro (+371%; CBRE: 690 Mio., +438%) und Stuttgart lt. GPP und Colliers rd. 530 Mio. (C&W: 580 Mrd., BNPPRE 761 Mrd.).

Nachdem die Renditen in Q4 2021 vereinzelt noch leicht nachgegeben haben, zeigten sie sich in den ersten drei Monaten 2022 lt. BNPPRE über alle Assetklassen und Standorte stabil. Bei Büroimmobilien bleibt die Hauptstadt Berlin mit einer Netto-Spitzenrendite von 2,40%

(Savills, BNPPRE) damit am teuersten, gefolgt von München mit 2,50% (Savills, BNPPRE) und Hamburg mit

Spitzenrendite Büro Q1 2022: JLL, Colliers, C&W, GPP, Savills								
Stadt	JLL	+/- VJ	Colliers	C&W	GPP	+/- VJ	Savills	+/- VJ
Berlin	2,50%	-15 bp	2,60%	2,60%	2,60%	-15 bp	2,40%	+/- 0
Düsseldorf	2,70%	-25 bp	3,05%	2,90%	2,80%	-10 bp	2,80%	-10 bp
Frankfurt	2,70%	-10 bp	2,75%	2,60%	2,80%	-10 bp	2,70%	+/- 0
Hamburg	2,60%	-10 bp	3,00%	2,65%	2,60%	-10 bp	2,60%	+/- 0
Köln	2,55%	-45 bp	3,05%	2,80%	2,60%	-40 bp	2,50%	-20 bp
München	2,65%	-5 bp	2,65%	2,50%	2,70%	-5 bp	2,50%	+/- 0
Stuttgart	2,65%	-20 bp	2,85%	3,10%	2,70%	-25 bp	n.a.	n.a.

2,55% (Savills: 2,60%). In Köln werden weiter 2,60% (Savills: 2,50%) und in Frankfurt 2,65% (Savills: 2,7%) notiert. Für Logistikimmobilien liegen die Netto-Spitzenrenditen lt. BNPPRE bei 3,00% (JLL: 2,96%), für Fachmarktzentren bei 3,50% und für einzelne Fachmärkte bei 4,40%. □

BVT Unternehmensgruppe Sachwerte. Seit 1976.



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



Immobilien Deutschland

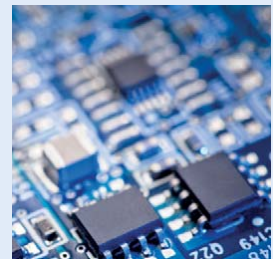


Immobilien USA



Energie und Infrastruktur

Private Equity



Dies ist eine Marketing-Anzeige. Die Anlage in geschlossene Publikums- oder Spezial-AIF ist mit Risiken verbunden. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt und die wesentlichen Anlegerinformationen, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen.

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

Deals

Ingolstadt: Die **Catella Real Estate AG** hat für ihren offenen Publikumsfonds „**KCD-Catella Nachhaltigkeit IMMOBILIEN Deutschland**“ ein Schulgebäude erworben. Mieterin des Objektes ist die **SIS Swiss International School**, mit welcher ein Mietvertrag mit einer Restlaufzeit von mehr als 25 Jahren besteht. Verkäufer ist die **Bauknecht Project GmbH**. Die erworbene Immobilie befindet sich in der Stinnesstraße 1. Das Objekt besitzt 3.434 qm vermietbare Fläche sowie 25 Außenstellplätze. Alle Flächen des Gebäudes werden von der SIS seit Erstellung 2014 genutzt. Vermittelt wurde die Transaktion von **Colliers International**. Auf Käuferseite waren **Stock+Partner**, **ARCADIS Germany GmbH** sowie die **WTS Steuerberatungsgesellschaft mbH** beratend tätig. Der Verkäufer wurde rechtlich von **HAVER & MAILÄNDER** beraten.

Kassel: Die **HIH Real Estate** vermietet rd. 4.000 qm Einzelhandelsfläche, verteilt auf 3 Etagen, am Königsplatz 55 an den **Magasin du Nord Store**. Die Einzelhandelsimmobilie umfasst insgesamt 7.000 qm und gehört zu einem von HIH Invest gemanagten Immobilien-Spezialfonds.

München: Mit der Rohbau-Fertigstellung des Heimerans konnte nun ein weiterer Mietvertrag über rd. 4.200 qm im 1. und 2. Obergeschoss mit dem **Scale-Up Capmo** geschlossen werden. **Cushman & Wakefield** war vermittelnd tätig.

INTERVIEW mit Sonja Wärtges, Vorstandsvorsitzende der DIC Asset AG

Die DIC hat fulminante Monate hinter sich: Mehrheitserwerb bei der VIB Vermögen, Einstieg in Auslandsimmobilien, ein guter Jahresabschluss 2021, Dividendenerhöhung und erhöhte Prognose für das laufende Jahr. What's coming next, Frau Wärtges?

Sonja Wärtges: Auf's Ohr legen wir uns jedenfalls nicht. Dynamic performance steht



bei uns nicht nur auf der Titelseite des Geschäftsberichts, sondern ist bei uns täglich angesagt. Natürlich machen wir nicht jedes Quartal einen Deal wie die VIB-Teilübernahme. Jetzt stehen Integration und Wachstum im Mittelpunkt. Die VIB ist ein hervorragendes Unternehmen, hochgradig komplementär zu unserem eigenen Portfolio. Deswegen haben wir uns zu diesem Schritt entschieden. Und wir sind davon überzeugt, VIB und DIC in Summe schaffen einen Mehrwert für

unsere Shareholder. Beide zusammen sind attraktiver als jeder für sich. Die Gleichung $1+1=2$ stimmt in diesem Fall nicht. Zusammen sind wir deutlich mehr! Die DIC neu wird größer, noch robuster und ertragsstärker. Und, dass wir weitere Ambitionen haben, beweist unser erster größerer Auslandserwerb: drei Logistikimmobilien in den Niederlanden.

VIB Vermögen weist ja im Vergleich zur DIC Unterschiede im Geschäftsmodell auf. Machen Sie nun einen strategischen Schwenk wieder zu mehr eigener Projektentwicklung?

Sonja Wärtges: Nach zwei signifikanten anorganischen Wachstumsschritten im Bereich des Institutional Business folgt die Erweiterung des Bestandsportfolios der Logik. Systematisch betrachtet gilt: VIB und DIC haben in ihrem Geschäftsmodell eine große Schnittmenge. Beide haben ein starkes Bestandsportfolio. Aber anders als die VIB hat die DIC zusätzlich eine zweite Säule, das Geschäft mit institutionellen Investoren, also neben dem Eigenbestand ein großes Betreuungsportfolio. Bei der DIC haben wir einen breiten Mix von Asset Klassen, VIB ist überwiegend spezialisiert auf Logistik-Immobilien, und ja, in diesem Bereich ist die VIB auch mit Greenfield-Ansatz in der Projektentwicklung tätig. Diese Stärke bringt die VIB nun mit ein, aber das ist keine Abkehr von dem strategischen Ansatz der DIC, sondern eine Erweiterung.

Bezüglich Asset Klassen: Logistik rauf, Büro runter. Ist das der Trend der DIC nach Corona? Zum Beispiel hat die Deutsche Bank gerade einen massiven Rückzug vom Frankfurter Büromarkt angekündigt?

Sonja Wärtges: Was stimmt, ist, dass wir unsere Aktivitäten auf dem Feld Logistik-Immobilien deutlich ausbauen und als zweiten starken Schwerpunkt in unseren Assetklassen entwickeln, das haben wir schon vor rund 2 Jahren angekündigt und mit der Übernahme der RLI neben dem Ankauf von Einzelimmobilien in unserem Institutional Business bereits umgesetzt. Auch der jüngste Erwerb in den Niederlanden zählt auf dieses Ziel ein. Jetzt haben wir mit der Mehrheit an der VIB und ihrer Konsolidierung in der DIC einen weiteren großen Schritt im Bestandsportfolio gemacht.

Also ja, Logistik rauf, aber noch ein ebenso klares Wort zur Zukunft des Büros: Wir sehen keinerlei allgemeinen Trend zur Verkleinerung von Büroflächen. Im vergangenen Jahr hatten wir keine Reduzierung von Flächen bei Bestandsmietern, eher das Gegenteil. Mehr und mehr Mieter erneuern Verträge und sind mit uns im Gespräch,

Deals

Frankfurt: Drooms hat die **Commerz Real** beim Verkauf des Bürogebäudes „Prisma“ mit seinem virtuellen Datenraum Drooms TRANSACTION unterstützt. Die Immobilie war Teil des geschlossenen Fonds „**CFB 134**“ der Commerz Real, der mit dem Verkauf in Liquidation geht. Käufer ist ein Joint Venture der **Immobilien-investment-Gesellschaften Patron Capital** und **Sonar Real Estate**. Der zwölfgeschossige Bürokomplex, der zuvor Sitz der **Dekabank** war, liegt in der Hahnstraße 55 und umfasst eine Gesamtmietfläche von 42.450 qm. Die Käufer planen eine Repositionierung des „Prismas“, im Rahmen dessen die Flächen im Erdgeschoss für Gastronomie- und Fitnessangeboten genutzt werden sollen.

Dublin: Die **Real I.S. AG** hat den 33 Wohneinheiten umfassenden Block D des Marina Village in Greystone für den Immobilien Spezial-AIF „**BGV IX**“ erworben. Der Bauabschnitt umfasst insgesamt ca. 3.310 qm Mietfläche sowie 33 Stellplätze. In dem Quartier hatte die Real I.S. bereits die Wohnblöcke E-H erworben. Verkäuferin ist jeweils die **Glenveagh Homes Limited**. Die Fertigstellung ist für Dezember 2023 avisiert. Die rechtliche Beratung der Real I.S. erfolgte durch **William Fry**, die steuerliche Beratung durch **KPMG** und die kaufmännische Beratung durch **Knight Frank** und **LivConsult. Watts** übernahm die technische Beratung.

wie innovative Flächenkonzepte im Bürobereich aussehen müssen, um Arbeitsplätze für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter attraktiv zu halten und als Arbeitgeber im Wettbewerb um knappe Arbeitskräfte positiv auf sich aufmerksam zu machen. In der Regel heißt das, mehr und nicht weniger Fläche pro Arbeitsplatz. Sorge um nachlassendes Interesse an attraktiven Büroflächen in guten Lagen mache ich mir nicht.

Für die Übernahme der VIB haben Sie in erheblichem Umfang Fremdkapital aufgenommen, bei inzwischen deutlich steigenden Finanzierungskosten. Im Markt gibt es Skepsis.

Sonja Wärtges: Kapitalbedarf und Finanzierungskonzept bilden einen Zusammenhang. Und beides hatten wir natürlich im Blick. Wir hatten von Anfang an gesagt, wie wollen die Mehrheit an der VIB, aber streben keine vollständige Übernahme an. Wir hatten einen Zielkorridor bezüglich Übernahmekurs. Der hat sich voll bestätigt. Und die Richtung der Marktkonditionen war auch klar. Das hatten wir eingepreist. Unser Rating bb+ wurde bestätigt. Inklusive VIB sind wir nun eine andere Company, mit einem breit diversifizierten und deutlich größeren Bestandsportfolio mit entsprechendem Cash Flow und schönen Ergebnisbeiträgen der VIB bereits im laufenden Jahr. Und natürlich werden wir die Brückenfinanzierung für den Erwerb der VIB ablösen. Dass es eine Kombination von Kaptalerhöhung und Anleihebegebung werden könnte, haben wir bereits kommuniziert.

Zinswende, ESG, gestörte Lieferketten – herausfordernde Rahmenbedingungen auch für die Immobilienwirtschaft?

Sonja Wärtges: Herausfordernd ja, aber nicht abschreckend. Und vor allem für uns nicht nur Risiko, sondern auch Chance! ESG zum Beispiel ist ja für die Immobilienwirtschaft auch ein Tor für zusätzliche Dynamik. Viele Nutzer haben hohes Interesse an zeitgemäß gestalteten, attraktiven Gebäuden. Wer agil ist und sich für diese Nachfrage aktiv aufstellt, hat zusätzliche Chancen im Markt. Entsprechend proaktiv handeln wir. Auch das ist Teil von „dynamic performance“. Und außerdem bewährt sich in einer Phase wie der aktuellen ein robustes Geschäftsmodell. Das haben wir mit unseren beiden Säulen Bestands- und Betreuungsportfolio und ihren jeweiligen Ertragsströmen.

Liebe Frau Wärtges, vielen Dank für Ihre Zeit und Ihren Blick in die Zukunft.

RENDITESTARKE NICHE: STUDENTISCHES WOHNEN

Bernd Lönner,
stellvertretender Vorstandsvorsitzender, Real I.S.

Studentenapartments sind für Investoren eine höchst interessante Immobilienanlage und haben sich schon längst zu einer etablierten Assetklasse entwickelt. Die Nachfrage nach studentischem Wohnraum ist in vielen Universitätsstädten immens, das Risiko für Investoren im Vergleich zu Investments in anderen Immobiliensektoren gering und die Renditen liegen deutlich über denen beim klassischen Wohnen. Während die Ankaufrendite im Micro-Living-Segment, zu dem auch Studentenapartments zählen, bei 3,3 Prozent im Jahr 2021 lag, kam das Wohnimmobiliensegment gerade mal auf 2,6 Prozent. ►



Studenten aus dem Ausland sind eine wichtige Zielgruppe

Die Zahl der Studierenden in Deutschland ist auf einem nach wie vor hohen Niveau, trotz der Coronapandemie. Laut Statistischem Bundesamt waren im Wintersemester 2020/2021 knapp drei Millionen Studenten an einer Hochschule in Deutschland eingeschrieben. Das sind rund dreimal so viele wie zum Beispiel 1980. Damit einher geht auch die Nachfrage nach studentischem Wohnraum. Dieser befindet sich in Deutschland allerdings zu 70 Prozent in der Hand von öffentlichen Trägern und ist somit nicht investierbar. Die verbleibenden 30 Prozent werden privat angeboten. Für Investoren heißt es deshalb, genauer hinzuschauen, denn erst ab ca. 450 Euro All-in-Miete sind private Apartments rentabel. Damit beschränkt sich die Zielgruppe allerdings auf ein zahlungskräftigeres Publikum. Aber gerade zum Beispiel internationale Studierende greifen häufiger auf solche 450-Euro-Gesamtlösungen zurück, weil sie zum einen i.d.R. zahlungskräftiger sind und zum anderen über wenig Ortskenntnis und kein Netzwerk verfügen für preiswertere Wohnangebote.

Durch die vollwertige Ausstattung der meist voll- oder teilmöblierten Studentenapartments wird es gerade frisch zugezogenen und internationalen Studierenden ermöglicht, schnell in der neuen Heimat „anzukommen“. Der Anteil internationaler Studierender in Deutschland hat sich seit 1980 auf 14 Prozent mehr als verdoppelt und soll bis 2030 stabil bleiben.

Wie inländischen Studierenden auch lockt das internationale Publikum die qualitativ hochwertige und vergleichsweise preiswerte Hochschulausbildung, die junge Menschen hierzulande genießen können. Die Nachfrage nach Studienplätzen blieb deshalb von der Coronapandemie auch weitestgehend unberührt.

Der Nutzen für Investoren liegt dabei auf der Hand: Die Nachfrage nach studentischen Apartments ist hoch, die Vermietbarkeit sehr gut und das Leerstandsrisiko damit verschwindend gering. Auch deswegen ist die Nachfrage im Investmentmarkt nach dieser Assetklasse weiter hoch und die „Corona-Delle“ aus 2020 war am Transaktionsmarkt bereits 2021 mehr als ausgeglichen. Laut **CBRE** hat sich das Transaktionsvolumen 2021 mit 1,3 Milliarden Euro mehr als verdoppelt. ►



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 

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

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

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

„Deka
Immobilien



Deals

Harsum: Die **Garbe Industrial Real Estate GmbH** hat ihre noch im Bau befindliche Cross-Dock-Immobilie im Landkreis Hildesheim bereits komplett vermietet. Einziehen wird die **Iron Mountain Deutschland GmbH** auf 17.000 qm. Der Neubau entsteht auf einem 30.500 qm großen Grundstück im Gewerbegebiet Neufeld. Garbe investiert 18,6 Mio. Euro in den Standort. **JLL** war vermittelnd tätig.

Hamburg: Die **HIH Invest Real Estate** hat die gemischt genutzte Immobilie Valentinskamp 30 an einen Spezial-AIF der **LHI Gruppe** veräußert. Das Objekt verfügt über sieben Ober- und zwei Untergeschosse mit 1.260 qm Bürofläche, 1.109 qm Wohnfläche, und 164 qm Einzelhandels- bzw. Gastronomiefläche im Erdgeschoss, welche derzeit von einem Pizza-Lieferdienst genutzt werden. Darüber hinaus stehen 87 qm Lagerfläche im Untergeschoss und 10 Tiefgaragenstellplätze zur Verfügung. Die LHI hat das Objekt für ein Immobilienmandat erworben, welches sie gemeinsam mit einem deutschen Family Office für semi-professionelle Kunden konzipiert hat. **BNPPRE** war vermittelnd tätig.

Hamburg: Die **Pfaff-Logistik GmbH** mietet unweit von seinem Standort in der Bredowstraße am Billbrookdeich 112 eine rund 6.125 qm große Halle und rund 480 qm Bürofläche an. **Grossmann & Berger** war vermittelnd tätig. Vermieter ist eine Grundstücksgesellschaft.

Die Versorgungslage richtig einschätzen

Allerdings kann die Versorgungslage mit privat vermieteten Studentenapartments an deutschen Universitätsstandorten sehr unterschiedlich sein, ergab eine Untersuchung von **Savills** der Top-30-Unistädte Deutschlands. In 14 der untersuchten Städte konnte eine Unterversorgung festgestellt werden, in den anderen 16 Städten ist der Markt gesättigt oder im Falle Leipzigs sogar überversorgt. Ein allgemein niedriges Markt-Mietniveau wie es in Bochum und Bielefeld der Fall ist, macht die angestrebte 450 Euro All-in-Miete ebenfalls schwer realisierbar, da Studierende hier einfach auf preiswertere Wohnangebote ausweichen können. Interessanter sind angespannte Wohnungsmärkte wie in Köln, Düsseldorf, Münster, Bonn und Stuttgart, die mehr potenzielle Nachfrage nach privaten Studentenapartments bedeuten könnten. Eine Schlussfolgerung für Immobilien-investoren: Sie sollten die Versorgungslage bei ihrer Investitionsentscheidung auf jeden Fall berücksichtigen, wobei die ortsspezifischen Faktoren keinesfalls zu vernachlässigen sind.

Fazit: Bei genauer Marktsondierung erhalten Investoren mit privat vermieteten Studentenapartments ein lukratives Investment. Der Trend zum Studium in Deutschland ist nachhaltig und das Rendite-Risiko-Profil äußerst vielversprechend. Auch Studenten erhalten ein rundum gutes Produkt, bei welchem sie sich aus einer anderen Stadt oder dem Ausland kommend um keinerlei Möbel kümmern müssen und sich mit Freude den wieder vermehrt in Präsenz stattfindenden Studiensveranstaltungen widmen können. Auch wenn die Pandemie zeigte, dass ein Onlinestudium möglich ist, kann das ein Campusleben nicht ersetzen – Studierende werden weiterhin vor Ort studieren und wohnen wollen. □

EYEMAXX REAL ESTATE AG:

Die Bestellung der österreichischen Sicherheiten unterliegt mangels betrieblicher Rechtfertigung der Anfechtung wegen verbotener Einlagenrückgewähr

Robert Fanderl, Wirtschaftsjournalist

Abwahl und Neuwahl: Im März 2022 wurden die Inhaber der Anleihe „2020/2025“ zur Stimmabgabe in einer Abstimmung ohne Versammlung zur Abwahl und Neuwahl des gemeinsamen Vertreters aufgefordert. Die Aufforderung erfolgte, weil zahlreiche Anleihegläubiger am 17. Dezember 2021 ein Einberufungsverlangen gestellt haben. Anleihegläubiger müssen zusammen mindestens fünf Prozent des ausstehenden Nominalbetrags vertreten, damit sie gem. § 9 SchVG eine Einberufung verlangen können. Die einberufungsverlangenden Anleihegläubiger schlugen vor, One Square als gemeinsamen Vertreter abzuwählen und Herrn Rechtsanwalt Gustav Meyer zu Schwabedissen zum gemeinsamen Vertreter zu bestellen. Der bisherige gemeinsame Vertreter One Square hatte sich nicht zur Wiederwahl gestellt. One Square begründet den Rückzug wie folgt: One Square war ursprünglich sowohl in der besicherten als auch in den unbesicherten Anleihen zum gemeinsamen Vertreter gewählt worden. Angesichts der inzwischen durchgeführten Analyse hinsichtlich der bestellten Sicherheiten für die besicherte Anleihe (siehe unten) würde diese Doppelfunktion heute zu einem Interessenkonflikt führen. One Square hatte sich daher entschieden, nicht für die Wiederwahl zum gemeinsamen Vertreter der „besicherten“ Anleihe anzutreten, sondern wird sich ausschließlich auf die Vertretung der Interessen der Gläubiger der unbesicherten Anleihen konzentrieren. Ergebnis der Abstimmung war dann auch wenig überraschend, dass Rechtsanwalt Gustav Meyer zu Schwabedissen zum neuen gemeinsamen Vertreter der „besicherten“ Anleihe gewählt wurde. ►

Fehlgeschlagene Besicherung: Die inzwischen insolvente Eyemaxx Real Estate AG hat in der Vergangenheit mehrere Anleihen platziert. Nur eine der Anleihen, die Anleihe „2020/2025“, wurde mit Immobilien besichert. Während zu Beginn des Insolvenzverfahrens davon auszugehen war, dass die österreichischen Sicherheiten ordnungsgemäß bestellt wurden und einer Anfechtung standhalten, hat sich inzwischen herausgestellt, dass diese eingeräumten Sicherheiten überwiegend einer Anfechtung unterliegen. Die One Square Advisors GmbH berichtet in einem aktuellen Statusbericht darüber, dass die Sicherheiten als sogenannte „Upstream Sicherheiten“ von Tochter- oder Enkelgesellschaften zugunsten der Eyemaxx Real Estate AG bestellt wurden, ohne dass diesen Sicherheiten eine Gegenleistung entgegenstand. Dies erfüllt den Tatbestand einer unerlaubten Einlagenrückgewähr und verstößt gegen die sehr strengen österreichischen Kapitalerhaltungsvorschriften, vor allem die §§ 82f GmbHG und die §§ 52 und 65ff AktG, so die Einschätzung von One Square Advisors. Das heißt, dass die Einräumung dieser Sicherheiten nichtig ist und der Geschäftsführung der Sicherheitenbesteller das Recht zur Löschung zusteht.

Die involvierten Insolvenzverwalter haben nach Auskunft von One Square Advisors schon angekündigt, den Umstand der Nichtigkeit aufzugreifen. Es ist daher davon auszugehen, dass Sicherheiten im geschätzten Gesamtwert von bis zu 22 Mio. Euro letztlich sämtlichen Gläubigern zugutekommen werden. One Square hat den Sachverhalt von einer renommierten, auf Finanzierungen und Insolvenzrecht spezialisierten österreichischen Anwaltskanzlei gutachterlich überprüfen lassen. Die Kanzlei hält diese Position für sehr wahrscheinlich, weil nach derzeitigem Verständnis der Sachlage die Sicherheitenbesteller aus den Emissionserlösen der „besicherten“ Anleihe keinen einzigen Euro erhalten haben und auch sonst nichts auf eine betriebliche Rechtfertigung der Upstream Sicherheiten hindeutet. Zur Beurteilung des Sachverhalts wird üblicherweise ein Drittvergleich herangezogen und die Frage gestellt, ob ein völlig unbeteiligter Dritter eine solche Sicherheit unentgeltlich bestellt hätte?

Verwertung: One Square hat ein Konzept für die wertmaximierende Verwertung der „besicherten“ Immobilien erarbeitet, mit großen institutionellen Gläubigern, der In-

DIC



dynamic
performance

> 13 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

Deals

Dietzenbach: Palmira Capital Partners hat mit dem Gewerbepark in Dietzenbach ein weiteres Objekt für den **Unternehmens-immobilien Club 2** (UIC 2) erworben. Verkäufer sind **FUCHS Immobilien** und **SIXTEEN Capital Management**. Der Gewerbepark ist auf einem 14.568 qm großen Grundstück an der Voltastraße 5-11 / Max-Planck-Straße 10-12 gelegen und umfasst circa 11.100 qm Hallen-, Büro- und sonstige Flächen. Die Immobilie ist nahezu vollständig an einen breit diversifizierten Nutzermix vermietet. Palmira wurde bei der Transaktion in juristischen und steuerlichen Fragen von **Dentons** und bei umwelttechnischen Aspekten von **Nova Ambiente** betreut. Die technische und ESG-Beratung erfolgte durch **CBRE**. **blackolive** hat die Transaktion vermittelt. Der Verkäufer wurde rechtlich und steuerrechtlich von **KUCERA** begleitet.

Stuttgart: Die **Deka Immobilien** hat für den neuen Spezialfonds „**Domus Megatrends Europa**“ eine Büroimmobilie von **Barings** erworben. Das fünfgeschossige Bürogebäude „LEO Business Campus Bauteil E“ wurde 2019 fertig gestellt. Es verfügt über mehr als 8.400 qm vermietbare Fläche und 102 Parkplätze und ist langfristig und vollständig an zwei bonitätsstarke Nutzer vermietet. Hauptmieter ist die **GMG Generalmietgesellschaft**, eine Tochtergesellschaft der **Deutsche Telekom**. Barings wurde bei der Transaktion von **Colliers**, **JLL** und **Ashurst** beraten.

solvenzverwaltung in Österreich und der Sekundärverwaltung in Deutschland abgestimmt und zur Entscheidung vorgelegt. Die bereits begonnene Unterstützung der Insolvenzverwaltung bei der Verwertung der unbesicherten Immobilien wird fortgesetzt.

Kurssturz: Der Kurs der Anleihe „2020/2025“ hatte sich in den letzten Wochen bei rund 35 Prozent „stabilisiert“, ist aber nach Bekanntwerden der wackeligen Sicherheiten nochmals massiv auf bis zu 12,5 Prozent eingebrochen. Aktuell steht die Anleihe bei etwa 15 Prozent (Stand: 12. April 2022). □

UNIIMMO:EUROPA - JAHRESBERICHT ZUM 30. SEPTEMBER 2021

Robert Fanderl, Wirtschaftsjournalist

Die dürftige Performance des Fonds und mangelnde Transparenz in Bezug auf den Zertifizierungsstatus der Portfolioimmobilien mahnen zur Vorsicht.

Anlagestrategie: Das Fondsprofil sieht einen überwiegenden Anteil für Investments in Europa, einschließlich Deutschland, vor. Amerika- und Asien-Pazifik-Investments erfolgen als Beimischung. Hinsichtlich der Risikodiversifizierung soll nahezu ausschließlich an etablierten Standorten mit geringem Länderrisiko investiert werden. In begrenztem Umfang erfolgt eine Beimischung von prosperierenden Immobilienstandorten mit erhöhtem Länderrisiko, für die aufgrund laufender Marktanalysen eine besonders gute Entwicklungschance prognostiziert werden kann. Analog der Verfügbarkeit auf den gewerblichen Immobilienmärkten stehen hochwertige Büroimmobilien in Europa im Fokus der Akquisitionstätigkeiten. Diversifiziert wird das Portfolio durch die Beimischung von Einzelhandels-, Hotel- und Logistikimmobilien sowie europäischen Wohnimmobilien. Ferner sind Investitionen in Projektentwicklungen in begrenztem Umfang möglich.

Fondsentwicklung: Um eine übermäßige Verwässerung der Immobilienrendite durch die aktuell sehr niedrige oder gar negative Liquiditätsverzinsung zu vermeiden, hat Union Investment die Ausgabe neuer Anteile zuletzt auf einen Kontingenzzeitraum vom 3. Februar 2020 bis 28. Februar 2020 begrenzt. Die Ausgabe neuer Anteile ist erst wieder vorgesehen, wenn ein signifikanter Abbau der Liquidität, insbesondere durch die Akquisition von geeigneten Immobilien, erfolgt ist. Zum Ende des Geschäftsjahres lag das Fondsvermögen bei knapp 14,1 Mrd. Euro. Der Immobilienportfolio wurde mit 14,6 Mrd. Euro bewertet. Bezogen auf das Netto-Fondsvermögen entspricht das einer Investitionsquote von etwa 103%.

Immobilientransaktionen: Im Berichtszeitraum wurden zwei Logistikimmobilien in Deutschland erworben, eine Büroimmobilie in London sowie zwei Bürogebäude und ein Parkhaus im Münchner Werksviertel, welches über ein Joint Venture mit dem Projektentwickler Hines und dem UniImmo:Deutschland gehalten wird. Das Investitionsvolumen betrug insgesamt rund 662 Mio. Euro. Ferner wurden zwei Logistikimmobilien in den Niederlanden für zusammen knapp 73 Mio. Euro veräußert.

Immobilienstruktur: Per 30. September 2021 waren 97 Immobilien, verteilt über 19 Länder, im Bestand. Gemessen am Verkehrswert liegen 27% der Objekte in Deutschland. Weitere Investitionsstandorte sind insbesondere die USA (26,1%), Frankreich (9,3%), Großbritannien (9,3%) und die Niederlande (5,8%). Hinsichtlich der Nutzungsarten dominiert die Büronutzung. Sie lag zum Berichtsstichtag bei 61,5%. Die weiteren wesentlichen Nutzungsarten sind Einzelhandel mit 24,9%, Logistik mit 7,7% und Hotel mit 5,5%. ▶

Nachhaltigkeit: Das Fondsmanagement berücksichtigt sowohl beim Erwerb als auch im Rahmen der Bestandsverwaltung von Immobilien Nachhaltigkeitsmerkmale. Leider bleibt im Geschäftsbericht offen, ob und wie viele der Gebäude schon als „Green Building“ zertifiziert sind.

Immobilienbewertung: Im Rahmen der vierteljährlichen Immobilienbewertung ergab sich im abgelaufenen Berichtsjahr für das Immobilienportfolio eine per Saldo negative Wertanpassung in Höhe von insgesamt 0,2%. Die prozentual höchste Wertzuschreibung erfolgte in Frankreich mit 4,4%. Der prozentual größte Abwertungsbedarf zeigte sich in Polen mit -10,5%.

Vermietung: Die gesamte Nutzfläche der Immobilien beträgt rund 2,8 Mio. Quadratmeter. Zum Stichtag lag die Vermietungsquote bei 93,5%. Die Struktur der Mietvertragsrestlaufzeiten ist in Ordnung, allerdings laufen in den nächsten drei Jahren (2022 bis 2024) gut 30% der Mietverträge aus. Eine Laufzeit von mehr als fünf Jahren haben knapp 50% der Mietverträge. Über das Jahr 2031 hinaus gehen rund 23% der Verträge.

Fremdkapital: Das gesamte Kreditvolumen betrug zum Stichtag rund 2,1 Mrd. Euro. Der Anteil des Kreditvolumens am Verkehrswert aller Fondsimmobilien fällt mit 14,8% moderat aus. Bei der Zinsbindung hat sich das Fondsmanagement für eher kurz- bis mittelfristige Laufzeiten entschieden. Knapp 45% der Verträge haben eine Laufzeit von zwei bis fünf Jahren. Leider verzichtet Union Investment – im Gegensatz zu früheren Jahren – auf die Angabe der vereinbarten Zinssätze. Vermutlich ist die Zinsbelastung weiterhin eher hoch, auf jeden Fall kommt aus dem Leverage der Finanzierung kaum ein Ergebnisbeitrag.

Renditekennzahlen: Mit der Vermietung der Immobilien konnte ein Bruttoertrag von 5,0% erzielt werden. Nach Abzug der Bewirtschaftungskosten von 1,2% verbleibt ein Nettoertrag von 3,7%. Ein vergleichsweise kleiner positiver Ergebnisbeitrag kommt aus dem Leverage der Finanzierung (+0,1%). Belastet wird das Ergebnis durch die negativen Effekte aus Wertänderung der Immobilien (-0,2%), Steuern (-0,3%) sowie Währungsverluste (-0,3%). Per Saldo ergibt sich ein Immobilienergebnis vor Fondskosten von nur noch 3,1%. ▶

PROJECT Investment
Werte für Generationen

Werbemittlung

PROJECT Immobilienentwicklung Escholbrücker Straße, Darmstadt

NUR NOCH BIS
30.06.
IN PLATZIERUNG
JETZT INFORMIEREN

deutscher
beteiligungspreis 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)
- ✓ Entnahmepption: 4 oder 6 % auf monatlicher Basis

Informieren Sie sich jetzt unverbindlich
über Ihr Immobilieninvestment mit Zukunft:

www.metropolen20.de
0951.91 790 330



Ort: München, Flughafen München im Tagungscenter municon

Termin: 25. Mai 2022 - Tagesveranstaltung 09:30 Uhr bis ca. 17:30 Uhr

Zurück zur Normalität - zum vierten Mal laden die Fachjournalisten Markus Gotzi, Stefan Loipfinger, Werner Rohmert und Friedrich Andreas Wanschka zum Sachwerte Kolloquium nach München ein, um die Zukunft der Sachwertebeteiligungen mit renommierten Teilnehmern aus der Branche zu diskutieren und zu gestalten.

Unsere Themen werden sein: Wo steht die Branche nach zwei Jahren Pandemie? Was kommt auf uns zu? Sehen wir neue Modelle? Welche Immobilien sind in der Zukunft noch fonds- und kapitalmarktfähig? Wie sieht es aus in Sachen Digitalisierung? Kryptowährungen? Nachhaltigkeit? Wie werden die anstehenden Klimaschutzauflagen die Produkte verändern?

Das Sachwerte-Kolloquium startet am 24.5.2022 mit einem Kennenlernen oder Wiedersehen am Vorabend, zu dem alle Teilnehmer herzlich eingeladen sind. Am 25. Mai 2022 moderieren die Gastgeber ab 9.30 Uhr jeweils einen von vier Themenblöcken mit Vorträgen und Diskussionsrunden der Experten. Und – mindestens genauso wichtig – in den Pausen bieten sich Möglichkeiten zu weiterführenden Diskussionen oder persönlichen Gesprächen mit interessanten Gesprächspartnern aus Branche, Vertrieben, Asset-Spezialisten oder Dienstleistern.

Worum geht's?

1. **„Wie kann privates Kapital die Energiewende unterstützen?“**
2. **„Sachwert-Investments: Vertrieb und Produkte im digitalen Wandel“.**
3. **„Welche Immobilien sind in der Zukunft noch fonds- und kapitalmarktfähig?“**
4. **„Nachhaltigkeit und andere Anforderungen. Wohin geht die Reise auf dem Markt der Sachwerte?“**

Egal, ob Sie wie die Gastgeber seit Jahrzehnten in der Branche sind, als Initiator noch Erfahrungen suchen, über Sachwerte-Strukturierung nachdenken oder sich als Anleger, Vermögensverwalter oder Dienstleister einfach nur einarbeiten wollen - auf dem Sachwerte Kolloquium 2022 sind Sie richtig.

Die Veranstaltung richtet sich besonders an:

Produktanbieter – Dienstleistungsanbieter - Berater und Vermittler - Institutionelle Anleger – Medien

Die „Europäische Akademie für Finanzplanung“ www.eafp.com stellt den Teilnehmern den Nachweis einer Qualifizierungsmaßnahme aus. Sie ist als Bildungsanbieterin seit Jahren von der BaFin anerkannt. Der dahinterstehende Verband ist die EFPF „European Federation of Financial Professionals“.

Diskutieren Sie am 25. Mai 2022 mit, beim jährlichen Branchentreff!

Anmeldung und weitere Informationen unter www.sachwerte-kolloquium.de

Verbindliche Anmeldung: Sachwerte-Kolloquium am 25. Mai 2022 in München

Firma | Name

Straße | Hausnummer

Postleitzahl | Ort

Sachwerte-Kolloquium: Produkte. Konzepte. Qualität.

Begrenztes Platzangebot

Dauer: ca. 9:30 bis 17:30 Uhr
Tagungsort: München, Flughafen München im Tagungszentrum municon

Teilnahmegebühr: Die reguläre Teilnehmergebühr je Person beträgt 895 Euro zzgl. MwSt.

Frühbucher-Rabatt (Garantierte Buchung)

bis zum 30. April 2022 gilt der Sonderpreis von 695 Euro zzgl. MwSt. inkl. Tagungsverpflegung

Alle Teilnehmer sind herzlich zur Vorabend-Veranstaltung am 24. Mai 2022 eingeladen. Nähere Informationen folgen zeitnah. Das Sachwerte-Kolloquium wird als akkreditierte Weiterbildungsmaßnahme ausgewiesen.

Teilnehmer

Person 1

Person 2

Name, Vorname

E-Mail -Adresse

Teilnehmer

Person 3

Person 4

Name, Vorname

E-Mail -Adresse

Abweichende Rechnungsanschrift

Firma | Name

Straße | Hausnummer

Postleitzahl | Ort

Teilnahmebedingungen

Die Anmeldung ist verbindlich. Die Teilnehmergebühr inklusive Tagungsverpflegung zzgl. MwSt. pro Person, ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung per E-Mail. Selbstverständlich ist eine Vertretung der angemeldeten Teilnehmer möglich. Mit der Registrierung erkläre ich mich damit einverstanden, dass Video, Bild- und Tonaufnahmen von der Veranstaltung, die die eigene Person enthalten, für Marketingzwecke veröffentlicht werden dürfen.

Der Veranstalter behält sich inhaltliche, zeitliche und räumliche Programmänderungen vor.

Datenschutzerklärung

Ich bestätige mit meiner Unterschrift, dass ich damit einverstanden bin, dass meine Daten zur Bearbeitung des Auftrages gespeichert werden.

Datum | Unterschrift

Deals

Werl: Die **Catella Real Estate AG** erwirbt für den „**Catella Logistik Deutschland Plus**“ zwei insgesamt 20.100 qm große Logistikimmobilien im Gewerbegebiet Maifeld. Verkäufer und zukünftiger Mieter für 10 Jahre ist die **Gebhardt-Stahl-GmbH**.

Die vermietbaren Flächen der aneinandergrenzenden Objekte schlüsseln sich auf in 16.200 qm Produktions- Lagerflächen, 2.500 qm Büro- und Sozialflächen und 1.400 qm Außenlager sowie 62 PKW-Stellplätze. Catella wurde von **Stock + Partner, wts** sowie der **TheGreen-Blue GmbH** beraten. Der Verkäufer und zukünftige Mieter wurde von **ARQIS** unterstützt.

Gießen: **H&M** hat vorzeitig seinen Mietvertrag über ca. 2.600 qm Mietfläche im Einkaufszentrum „neustädter“ verlängert. Darüber hinaus wurden mit dem **Eiscafé Giovanni L.**, dem orientalischem Feinkost-geschäft **Kayma**, dem Piz-za- und Pasta-Lokal **Esposito** sowie dem indischen Gastro-konzept **Dawat** neue Mietverträge über eine Gesamtmietfläche von mehr als 550 qm geschlossen.

Das rd. 32.000 qm Mietfläche umfassende Einkaufszentrum wird mit ca. 30 Mio. Euro umgebaut und modernisiert.

Nordhausen: **CORESIS Management GmbH** und **Universal-Investment** erwerben für den Immobilienspezialfonds „**Deutsche Kommunalimmobilien II**“ die Büroimmobilie Uferstraße 2. Das Gebäude umfasst rd. 10.200 qm Bürofläche. Langfristige Hauptmieter des vollvermieteten Gebäudes sind die **Bundesagentur für Arbeit** und das **Jobcenter Nordhausen**. **Engel & Völkers** vermittelte.

Liquiditätsanlagen: Dem Fonds standen zum Ende des Geschäftsjahres liquide Mittel in Höhe von rund 2 Mrd. Euro zur Verfügung. Die Brutto-Liquiditätsquote beträgt damit etwa 14%. Nach Abzug der gebundenen Mittel für geplante Ausschüttungen, gesetzliche Mindestliquidität, laufende Bewirtschaftungskosten und Verpflichtungen aus Kaufverträgen verbleibt noch eine freie Liquidität von knapp 694 Mio. Euro. Das sind circa fünf Prozent des Fondsvermögens. Mit den Liquiditätsanlagen erzielte der Fonds im Berichtsjahr keinen positiven Ergebnisbeitrag zur Fondsrendite. Die Liquiditätsrendite im Geschäftsjahr lag bei -0,2%.

Kostenstruktur: Der Bewirtschaftungsaufwand für die Immobilien lag im abgelaufenen Geschäftsjahr bei knapp 70 Mio. Euro. Im Verhältnis zu den erzielten Mieterträgen (386 Mio. Euro) errechnet sich eine Kostenquote von etwa 18%. Für die Verwaltung des Sondervermögens wurden dem Fonds insgesamt rund 129 Mio. Euro in Rechnung gestellt. Die Gesamtkostenquote des Fonds beträgt damit moderate 0,94%. Die Gesamtkostenquote berücksichtigt definitionsgemäß nicht die transaktionsabhängigen Vergütungen für den Erwerb und den Verkauf von Grundstücken. Im Berichtsjahr wurden hierfür weitere Entgelte in Höhe von 0,14% fällig.

Anlageerfolg: Im abgelaufenen Geschäftsjahr erzielte der Fonds nur eine Performance von 1,6%. Auch auf Sicht von fünf Jahren kann der Fonds mit einem durchschnittlichen Ergebnis von 2,2% nicht wirklich überzeugen. Am 16. Dezember 2021 erfolgte die Ausschüttung für das abgelaufene Geschäftsjahr in Höhe von einem Euro pro Anteil. Davon waren 0,80 Euro steuerfrei.

Fanderl meint: Der Fonds ist nach wie vor eher eine Enttäuschung, da die Fonds- und Immobilienrendite seit Jahren rückläufig ist. Ganz nachvollziehbar ist das vor dem Hintergrund der seit Jahren gut laufenden Immobilienmärkte nicht. Da das Immobilienportfolio geografisch und sektoral breit gestreut ist und eine gute Vermietungsquote aufweist, drängt sich die Frage nach der Qualität der Immobilien oder nicht ersichtliche Mieterincentives auf. Hinzu kommt das Thema Nachhaltigkeit. Der Geschäftsbericht lässt offen, wie viele „Green Buildings“ im Portfolio sind und ob der Fonds hier zeitgemäß aufgestellt ist. □

INVESTORENINTERESSE AN GESUNDHEITSIMMOBILIEN WEITERHIN HOCH

Cushman & Wakefield (C&W) verzeichnete am deutschen Gesundheitsimmobilienmarkt Umsätze von rund 525 Mio. Euro, **Savills** 640 Mio. Euro. Zwar konnte das starke erste Quartal 2021 damit nicht getoppt werden, dennoch schließt das

Quartal als zweitstärkstes 1. Quartal der vergangenen 10 Jahre ab. (CW)



Zum Jahresauftakt spiegelt sich das weiterhin große Investoreninteresse nach deutschen Gesundheitsimmobilien im Gesamttransaktionsvolumen wider, kommentiert **Jan-Bastian Knod**, Head of Healthcare Advisory und Residential Advisory bei **C&W**. Das bestätigt auch **Florian M. Bormann**, Geschäftsführer der **IMMAC Immobilienfonds GmbH**, dem Spezialisten für Immobilieninvestitionen

im europäischen Healthcare-Sektor: „In den aktuell welt-politisch unsicheren Zeiten bevorzugen viele Investoren die Investition in Immobilien in Deutschland. Auch wir konstatieren eine steigende Nachfrage nach neuen Investitionsmöglichkeiten mit IMMAC bei Privatinvestoren, aber auch bei institutionellen Anlegern.“

Mit rund 413 Mio. Euro entfiel lt. C&W dabei der Großteil der Transaktionen auf Pflegeimmobilien. Bei Transaktionen mit medizinischen Gesundheitsimmobilien wurden etwa 113 Mio. Euro umgesetzt, wofür maßgeblich das Kliniksegment verantwortlich war. Lt. **Savills** fanden in den ersten drei Monaten auffällig viele großvolumige Einzelobjekttransaktionen statt, sowohl im Bereich der Ärzthäuser als auch bei Immobilien für Pflege und Betreutem Wohnen. C&W summiert die Einzeltransaktionen auf etwa 301 Mio. Euro, das entspricht rd. 57% der Umsätze.

Der Portfolioanteil war lt. Savills hingegen zuletzt rückläufig. Lag er in den letzten 12 Monaten bei 53% und im 5-jährigen Mittel bei 61%, so sank er in Q1 auf 31%

des Transaktionsvolumens. „Da größere Portfolios recht selten an den Markt kommen, führt für viele Investoren kein Weg vorbei am Portfolioaufbau mittels Einzelobjekt-käufen. Oftmals werden Immobilien frühzeitig über Forward Deals gesichert“, kommentiert **Matti Schenk**, Associate Research Germany bei Savills. Im ersten Quartal machten Projektentwicklungskäufe rund 32% des Volumens aus. Damit lag der Anteil von in Bau oder in Planung befindlichen Objekten deutlich über dem Fünfjahresdurchschnitt von 19%.

Investoren aus Deutschland zeichneten im ersten Quartal lt. C&W und Savills für etwa die Hälfte des Transaktionsvolumens verantwortlich. Unter den internationalen Kapitalgebern, die hauptsächlich nach großvolumigen Portfoliotransaktionen Ausschau halten, stellten französische Quellen das größte Volumen bereit, gefolgt von schwedischen, schweizerischen und belgischen Kapitalquellen. Savills registriert insgesamt eine wachsende Nachfrage seitens ausländischer Fonds, so dass für das laufende Jahr mit einem hohen Volumenanteil ausländischer Investoren zu rechnen sei, so **Max Eiting**, Associate

vdpOneStop

IHR NETZWERK FÜR MEHR IMMOBILIENEXPERTISE

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

Erfahren Sie mehr auf [vdpOneStop.de](https://www.vdpOneStop.de)

Deals

Berlin: **PAMERA Real Estate Partners** hat ein Büroobjekt im Stadtteil Tiergarten erworben. Verkäuferin ist ein Family Office. Die Immobilie in der Genthiner Straße 48 umfasst knapp 3.000 qm Mietfläche, von denen ca. 2.500 qm an verschiedene Büronutzer vermietet sind. Zusätzlich gehören zum Objekt sieben Wohneinheiten mit zusammen rund 500 qm Fläche.

München: **GARBE Institutional Capital** erwirbt für den gemeinsam mit **INTREAL** aufgelegten offenen Immobilien Spezialfonds „**GARBE Science and Technology Real Estate Fund 1**“ die Immobilie „Mäander“ vom Investor- und Projektentwickler **asto Group**. Das Projekt umfasst rund 18.100 qm BGF, einschließlich 245 Pkw-Stellplätzen mit 100 Ladepunkten für Elektroautos. Das Gebäude in der Zeppelinstraße ist bereits zu 84% vermietet; die Fertigstellung ist für das vierte Quartal 2022 vorgesehen. Zu den Mietern gehören mehrere Technologieunternehmen aus der Luft- und Raumfahrtbranche. Auch die **asto Group** selbst wird ihr Hauptquartier im Objekt Mäander einrichten.

Oberhausen: Die **CUBION Immobilien AG** hat die rd. 7.700 qm große Multi-tenant Büroimmobilie Essener Str. 99 an die **Volksbank Rhein-Ruhr** verkauft.

Pfronten: **Jörg Dörr** hat das Hotel „**Kalkbrennerhof**“ im Scheiberweg 6 mit rd. 738 qm Gesamtnutzfläche. Verkäufer war ein gewerblicher Eigentümer. **E&V** vermittelte.

Director Operational Capital Markets – Healthcare bei Savills Germany. Das dürfte den Wettbewerb um verfügbare Produkte weiter intensivieren.

Die Spitzenrendite für Pflegeheime liegt lt. C&W und Savills weiterhin bei etwa 3,9%, die für Betreutes Wohnen lt. C&W mit zwischen 3,0 bis 3,5% deutlich darunter. Für das laufende Jahr erwartet C&W ein anhaltend hohes Investoreninteresse an deutschen Gesundheitsimmobilien. Der bestehende Produktmangel, insbesondere bei Bestandsimmobilien, wird zu einem weiteren Anstieg der Kaufpreise führen. Auch Savills rechnet mit einer weiteren Renditekompression. Der Bau neuer Pflegeimmobilien verteuert sich aufgrund der massiv gestiegenen Baukosten deutlich.

Gleichzeitig ließen sich die Pachteinahmen nicht im gleichen Maße steigern, da die Betreiber von den stark reglementierten Zahlungen der Kostenträger abhängen. Dies dürfte die Anfangsrenditen lt. Eiting schmälern. Zunehmend herausfordernd dürften laut Savills auch die Arbeitskräfteverfügbarkeit und die steigenden Kosten für die Betreiber sein. Fehlten die Pflegekräfte, drohe Häusern im worst-case sogar der Abbau von Bettenkapazitäten. Für Investoren bedeute dies lt. Eiting, dass die wirtschaftliche und personelle Situation der Betreiber ein Hauptaugenmerk sein muss. □

VERHALTENER JAHRESAUFTAKT BEI WOHNINVESTMENTS

Wohnungsinvestoren begnügen sich mit kleineren Portfoliokäufen

Das Transaktionsvolumen am gewerblichen Wohnungsmarkt ist in Q1 lt. JLL mit rd. 4 Mrd. investierten Euro im Vergleich zum Vorjahreszeitraum mit 6,4 Mrd. Euro deutlich zurückgegangen (BNP Paribas Real Estate: 4 Mrd., -38%; Savills: 4,4 Mrd., -22%), NAI apollo: 4,1 Mrd.; CBRE: 5 Mrd.) und blieb damit etwa ein Drittel unter dem Fünfjahresschnitt. Die Anzahl der verkauften Wohneinheiten hat sich lt. JLL von rd. 35.900 im ersten Quartal 2021 um knapp die Hälfte auf aktuell 17.600 reduziert. Hauptverantwortlich für den deutlichen Rückgang ist der Mangel an großen Portfoliodeals. So machten die fünf größten Abschlüsse lediglich 22% des Gesamtvolumens aus. (CW)

Zu den größten Deals zählten der Kauf von 400 Wohnungen in Berlin durch **DWS** und 340 Wohnungen in Frankfurt durch **Aberdeen**. Beide Transaktionen verfehlten dabei deutlich die 200-Mio.-Euro-Marke. Zum Vergleich: Im Vorjahreszeitraum gab es allein zwei Ankäufe, bei denen zwischen 6.000 und 8.000 Einheiten den Besitzer wechselten. Im Schnitt fielen die gehandelten Portfolios in Q1 um 36% kleiner aus als der Mittelwert der vergangenen fünf Jahre. Zu Beginn dieses Jahres war aber eine recht hohe Aktivität bei kleineren Deals zu verzeichnen, so dass mit 112 registrierten Transaktionen lt. JLL die Zahl der Abschlüsse um 5% über dem Fünfjahresschnitt lag. **BNPPRE** registrierte über 90 Transaktionen mit zusammen knapp 19.000 Wohneinheiten.

Käufer: Im ersten Quartal zeichneten Investierende aus Deutschland lt. **Savills** für 83% des Transaktionsvolumens verantwortlich (JLL: 85%), was in etwa dem Niveau der letzten fünf Jahre entsprach. Auf die Asset- und Fondsmanager entfielen mit einem Volumen von 2,6 Mrd. Euro lt. **JLL** zwei Drittel des gesamten Transaktionsvolumens. Mit weitem Abstand folgen die Immobiliengesellschaften mit rd. 22% (870 Mio. Euro).

Märkte: Nachdem 2021 aufgrund der Übernahmen der **Deutsche Wohnen** und von **Akelius** über zwei Drittel des Umsatzes auf die deutschen A-Städte entfielen, liegt ihr Anteil in Q1 lt. **BNPPRE** wieder auf dem langfristig üblichen Niveau. Insgesamt wurden hier lt. **BNPPRE** knapp 1,86 Mrd. Euro investiert, was einem Anteil von 46,5%

am Transaktionsvolumen entspricht. Am aktivsten waren Investoren lt. BNPPRE in Hamburg mit rund 715 Mio. Euro (JLL: 446 Mio.), sodass sich Berlin erstmalig seit längerer Zeit wieder mit Platz zwei begnügen muss (496 Mio. Euro; JLL: 548 Mio.). Auf Rang drei folgt Frankfurt mit rund 413 Mio. Euro (JLL: 340 Mio.).

Lt. Savills griffen Investierende in den ersten drei Monaten auffällig stark auch bei Bestandswohnungen in den neuen Bundesländern zu. Etwa 54% der gehandelten Wohnungen lagen in diesen Bundesländern – im Durchschnitt der letzten fünf Jahre entfielen auf diese Bundesländer nur rd. 18% aller Wohnungen. Umsatzstärkste Städte in den neuen Bundesländern waren in Q1 Dresden, Leipzig und Halle (Saale). Die demografischen Prognosen seien zwar in vielen Regionen der neuen Bundesländer unterdurchschnittlich, jedoch gäbe es hier einige wachsende Universitäts- und Schwarmstädte, in denen Immobilien zu relativ niedrigen Preisen erworben werden könnten, so Savills.

Dealtypen: Als auffällig sehen die Maklerhäuser die relativ hohe Quote an Forward-Deals, die lt. JLL

mit rd. 36% deutlich über dem Fünfjahresschnitt von 21,2% lag (Savills: 39%). Allerdings schauten potenzielle Käufer immer genauer auf die individuellen Konzepte der Entwickler, so **Michael Bender**, Head of Residential JLL Germany. Ein nachhaltiges Projektkonzept und eine hohe Marktkonformität seien die beiden wichtigsten Anforderungen an Projektentwicklungen. Im Zahlenwerk von NPPRE übertreffen Projektentwicklungen und Forward Deals mit einem Investmentvolumen von knapp 1,82 Mrd. Euro die bisherige Rekordmarke aus dem Vorjahr noch einmal um 16%.

Rendite: Die Tatsache, dass gerade die von Investoren präferierten Neubauprojekte Mangelware sind, wird durch die weiter rückläufigen Renditen untermauert. In den deutschen A-Standorten haben sie lt. BNPPRE in den letzten zwölf Monaten weiter nachgegeben und liegen mittlerweile in allen Städten bei 2,60% oder niedriger. Am teuersten ist nach wie vor München (2,35%) vor Stuttgart (2,40%) und Berlin (2,45%). Noch etwas dynamischer fiel die Entwicklung lt. BNPPRE in vielen B-Städten aus, wo sich die Renditerückgänge zwischen 25 und 30 Basispunkten bewegten. ►

SEIEN SIE TEIL UNSERER ESG-KONFORMEN WACHSTUMSSTORY.



Mit 5 Mio. m² Mietfläche, einer Projektentwicklungspipeline von 1,9 Mio. m² und einem betreuten Immobilien- und Fondvermögen von 9,5 Mrd. Euro sind wir Ihr erster Ansprechpartner für Logistikimmobilien in Deutschland und Europa. Wir laden Sie ein, Teil unserer Erfolgsstory zu werden.
garbe-industrial.de

GARBE ■
Industrial Real Estate

Deals

Köln: Die Produktionsfirma **Unterhaltungsfernsehen Ehrenfeld UE GmbH** wird künftig im SEGRO Park Köln City ihren Firmensitz haben und dort ein TV-Studio betreiben. Dafür wurde eine Fläche von 2.650 qm angemietet. Der SEGRO Park Köln City befindet sich auf dem ehemaligen Werksgelände von **AkzoNobel**. Der Bahnhof „Technologiepark“ umfasst ca. 43.000 qm Fläche. Durch die Entwicklung weiterer Gewerbeflächen werden in Zukunft 55.000 qm Nutzfläche zur Verfügung stehen. Bei der Vermietung war **Rhein-Real** vermittelnd tätig.

Nürnberg: Die **Catella Real Estate AG** hat für den offenen Publikums-AIF „**KCD-Catella Nachhaltigkeit IMMOBILIEN Deutschland**“ ein Microliving-Apartmenthaus in der Kunigundenstraße 71 erworben. Projektiert wird das Objekt von der **GBI Wohnungsbau GmbH**. Die Immobilie verfügt über 169 Mikroapartments mit insgesamt 4.600 qm vermietbarer Fläche. Im Frühjahr 2022 startet der Bau auf dem rd. 3.800 qm großen Grundstück. Außerdem werden in der zugehörigen Tiefgarage 67 Einzelstellplätze geschaffen, davon vier mit Lademöglichkeiten für Elektroautos. Verkäufer ist die **GBI Wohnbau Entwicklungsgesellschaft mbH**.

Reichelsheim: **BBC Cellpack Packaging** mietet 3.500 qm Hallenfläche in der Frankfurter Straße 4. **Immolox** war vermittelnd tätig. Eigentümer der Immobilie ist ein Privatinvestor.

Preise: Die Preise für den konventionellen Wohnungsneubau in Deutschland sind 2021 im Vergleich zum Vorjahr um mehr als 10% gestiegen. Am stärksten verteuerten sich Baustoffe aus Holz und Stahl mit Preissprüngen zwischen 53 und 77%. Während die Zahl der Fertigstellungen im Wohnungsneubau in der Vergangenheit vor allem aufgrund begrenzter Kapazitäten im Bauwesen, bei den Genehmigungsverfahren und bei den verfügbaren Grundstücken stagnierte, wird der Wohnungsneubau nun zusätzlich durch die Materialknappheit gehemmt. In der Folge werde das Angebot die Nachfrage lt. Savills bei weitem nicht befriedigen können.

Direkte Auswirkungen auf den Wohninvestmentmarkt dürfte ebenso die bereits in Gang gesetzte Zinswende haben. Dass die Zinsen im Euroraum wahrscheinlich weiter anziehen werden, liege lt. JLL allerdings nicht nur an der Geldpolitik der Notenbanken, sondern auch an der nationalen Finanzaufsicht. Die Bafin hat zu Beginn dieses Jahres den antizyklischen Kapitalpuffer reaktiviert. Zum 1. Februar 2023 müssen Banken zudem einen spezifischen Risikopuffer für Wohnimmobilien in Höhe von 2% vorhalten.

Ausblick: Auch wenn die aktuelle Entwicklung mit steigenden Kreditkosten die Renditekompression verlangsamen dürfte, werde sich an der fundamentalen Situation auf dem Wohninvestmentmarkt, der hohen Liquidität und der Nachfrage auf dem Markt kurz- und mittelfristig nicht viel ändern, so Bender. So habe sich die Anlageklasse Wohnen während der Coronapandemie als defensiv und resilient erwiesen. Dies erkläre nicht nur die starke Renditekompression des vergangenen Jahres, sondern rechtfertige auch eine Festigung auf dem aktuellen Niveau. Zusätzlich bleibt laut **Helge Scheunemann**, Head of Research JLL Germany der Investitionsdruck auf institutioneller und privater Seite hoch. Während andere Märkte viel empfindlicher auf Konjunkturabschwünge reagieren, werde der Wohnungsmarkt durch starke realwirtschaftliche Fundamentaldaten gestützt, von denen einige weniger konjunkturabhängig seien, z.B. die demografischen Veränderungen.

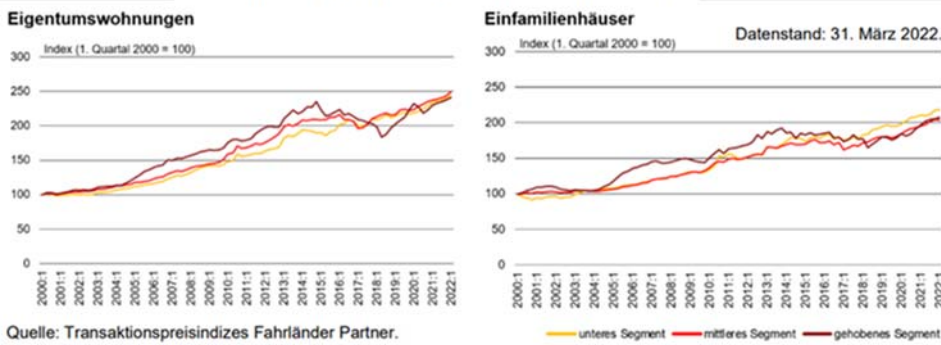
Auch wenn das Resultat aufgrund fehlender Mega-Transaktionen auf den ersten Blick moderat ausfiele, zeige die detaillierte Analyse die ungebrochene Dynamik auf den deutschen Wohn-Investmentmärkten, so **Christoph Meszelinsky**, GF und Head of Residential Investment der BNPPRE. Zudem befänden sich bereits eine Vielzahl an größeren Transaktionen in Vorbereitung oder Verhandlung, sodass zum Jahresende erneut von einem starken Ergebnis auszugehen sei. Vor allem Neubauvorhaben stünden unverändert ganz oben auf dem Einkaufszettel der Anleger. Es spräche vieles für weiter steigende Preise, insbesondere auch außerhalb der A-Städte, in denen diese Entwicklung schon länger zu beobachten sei.

NAI apollo und Savills erwartet zum gegenwärtigen Zeitpunkt für 2022 ein Ergebnis von über 20 Mrd. Euro und damit im Bereich des Jahres 2020 (21,2 Mrd. Euro). □

PREISE FÜR WOHNHEIMTUM STEIGEN IN DER SCHWEIZ WEITER

Im 1. Quartal 2022 setzt sich der Preisanstieg von Wohneigentum in der Schweiz fort, wobei die Preise für Eigentumswohnungen mit einem Plus von 1,7% stärker stiegen als diejenigen für Einfamilienhäuser (+0,5%), wie Auswertungen von Fahrländer Partner AG Raumentwicklung (FPRE) zeigen. (CW) ►

Preisentwicklung EWG und EFH (Schweiz) seit 2000



Bei Eigentumswohnungen ist der Anstieg im mittleren Segment (+2,5%) am deutlichsten, während das untere und gehobene Segment etwas weniger zulegt (+1,1% bzw. +1,3%). Gegenüber dem Vorquartal verzeichneten alle acht Großregionen der Schweiz steigende Preise bei den Eigentumswohnungen des mittleren Segments. Am deutlichsten war die Steigerung in den Regionen Zürich (+3,9%), Ostschweiz (+3,0%) und Genfersee (+2,9%),

während der Zuwachs in der Südschweiz mit Abstand am tiefsten ausfiel (+0,3%).

Bei den Einfamilienhäusern hingegen stagniert das mittlere Segment im vergangenen Quartal bei -0,2%, während das untere Segment um +0,4% und das gehobene Segment um +1,0% anstieg.

Im Vergleich zum Vorjahresquartal haben sich Eigentumswohnungen durchschnittlich um 4,9% verteuert, Einfamilienhäuser um 4,7%. Für 2022 erwartet FPRE weiterhin steigende Wohneigentumspreise, bei allerdings etwas geringeren Wachstumsraten als in den letzten Quartalen. Ab 2023 könnte ein Anstieg der Angebote bei Einfamilienhäusern zu einer Stabilisierung der Preise im unteren und im gehobenen Segment führen, so Dr. **Stefan Fahländer** von FPRE. □

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

Frankfurt: Die **Schroder Real Estate Kapitalverwaltungsgesellschaft** hat die Verlängerung des Mietvertrags mit **TechQuartier** im Büroturm Pollux abgeschlossen. TechQuartier mietet langfristig ca. 3.200 qm verteilt auf 2 Etagen. Mit rund 35.000 qm auf 32 Geschossen zählt das Bürohochhaus zu den Core-Gebäuden in der Frankfurter Innenstadt.

Berlin: **BNP Paribas Real Estate Investment Management** kauft das 11.500 qm große Franklinhaus in Charlottenburg für den **Next Estate Income Fund III** von der **Consus Real Estate**. Das Multi-Tenant-Objekt umfasst eine Gesamtmietfläche von rund 11.500 qm, verteilt auf sieben Obergeschosse (EG+6) und einer Tiefgarage mit 62 PKW- und 88 Fahrradstellplätzen. Rechtsberater des Käufers war **Linklaters**.

Berlin: Nach zwölf Jahren Miete hat die Budgetgruppe **a&o** jetzt ihren eigenen Standort in der Lehrter Straße 12 erworben. Finanziert wurde der Kauf durch die **DKB**. Mit 330 Zimmern und 1.000 Betten zählt das seit 2010 geöffnete Hostel zu den größeren Häusern im a&o-Portfolio.

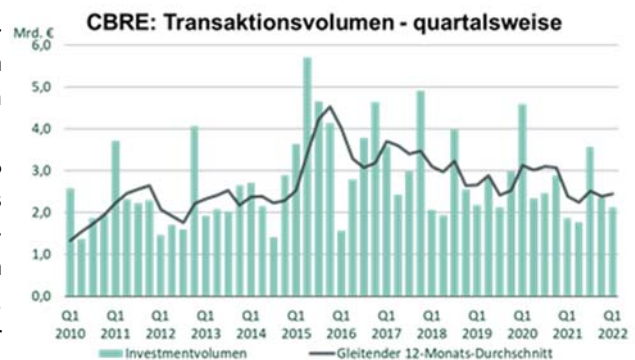
Lübeck: **Fidelity International** hat für den **Eurozone Select Real Estate Fund SICAV** das rd. 30.000 qm große Fachmarktzentrum LUV Shopping und eine angeschlossene Entwicklungsfläche von der **Ingka Centres Germany GmbH** erworben. Das Objekt befindet sich in der Dänischburger Landstraße 81 und ist zu rd. 99% an 53 Betreiber vermietet.

HANDELSIMMOBILIEN MIT STÄRKEREM AUFTAKT ALS 2021

Langfristiges Mittel dennoch um 20% verfehlt

Im ersten Quartal erreichte der deutsche Einzelhandelsimmobilieninvestmentmarkt lt. **CBRE**, **BNP Paribas Real Estate (BNPPRE)** und **Savills** ein Transaktionsvolumen von 2,1 Mrd. Euro, +14% (+39% bzw. +31%) mehr als im Vorjahresquartal aber 22% (CBRE; BNPPRE: 20%) unter dem Fünf-Jahres-Mittel. (CW)

Insgesamt entfielen in Q1 lt. **BNPPRE** 86% des Umsatzes auf Einzeldeals (**Savills**: 74%). Der Volumenanteil von Einzeltransaktionen liegt lt. Savills weit über dem Durchschnitt der letzten fünf Jahre, der sich auf 47% bezieht. Dies verdeutlicht auch das knappe Angebot an attraktiven (großen) Retail-Objekten, so Savills. Im Umkehrschluss entfielen auf Portfoliotransaktionen lt. **BNPPRE** lediglich 14% bzw. 299 Mio. Euro, was ein bisher unterdurchschnittliches Resultat im Portfoliosegment bedeutet. Vor dem Hintergrund der hohen Attraktivität von Portfolios vor allem im Food-Segment sei dies – ein entsprechendes Angebot vorausgesetzt – allerdings als Momentaufnahme zu bewerten, so **Christoph Scharf**, GF BNPPRE und Head of Retail Services.



822 Mio. Euro und damit fast 40% des Gesamtumsatzes im Retail-Segment wurden lt. BNPPRE im 1. Quartal in den Top-Märkten investiert (**CBRE**: 25%). Gepusht wurde dieses Ergebnis allerdings von dem Verkauf des Highstreet-Objekts Quartier 207 in der Friedrichsstraße in Berlin. In Summe wurden in der Bundeshauptstadt allein knapp 561 Mio. Euro umgesetzt, das entspricht 68% des Gesamtumsatzes der Top-Märkte. Mit großem Abstand folgt München (94 Mio. Euro), wo mit der Nahversorgungsimmoblie „Life“ eins der großvolumigsten Fachmarktzentren der vergangenen drei Monate den Eigentümer wechselte. In Hamburg wurden 71 Mio., in Köln 65 Mio. Euro investiert. In Frankfurt (24 Mio. Euro), Düsseldorf und Stuttgart (jeweils 4 Mio. Euro) tat sich dahingegen weniger.

Käufer: Die Verteilung des Investmentvolumens auf die unterschiedlichen Käufergruppen wurde lt. BNPPRE klar von den Investment/Asset Managern (31%) dominiert, gefolgt von Spezialfonds, die mit 456 Mio. Euro auf ein vergleichbares Volumen kommen wie im Vorjahr (22%). Auf umfangreichere Beiträge kommen zudem Immobilien AGs/REITs (knapp 13%), Projektentwickler (11%) sowie Family Offices und private Anleger (jeweils knapp 5%). Internationale Anleger generieren fast jeden dritten Euro des Gesamtumsatzes.

Segmente: Mit 57% Anteil am Transaktionsvolumen stellten Fachmärkte und Fachmarktzentren, zu denen auch Supermärkte, Discounter und Baumärkte gehören, lt. CBRE in Q1 erneut das größte Segment des Einzelhandelsinvestmentmarkts dar (VJ.: 45%; BNPPRE: 55%, +30%). Savills sieht den Anteil (ohne Baumärkte) bei 48%, wobei 317 Mio. auf Supermärkte (+40% ggü. VJ.) und 709 Mio. Euro (+4%) auf Fachmarktzentren entfiel. Das gestiegene Volumen sei jedoch nicht auf eine entspanntere Angebotssituation zurückzuführen, sondern eine Folge der kontinuierlich steigenden Kapitalwerte. Von einem prognostizierten Nachfrageüberhang von 9,1 Mrd.

Deals

Hamburg: Goldman Sachs Asset Management und **DW Real Estate** kaufen den 15.600 qm großen Multi-Tenant-Bürocampus Schlosshof Wandsbek in der Schloßstraße 8a-g. Das Objekt ist derzeit zu 90% vermietet. Goldman Sachs und DW wurden von **Jones Day, POELLATH, BSP** und **Deloitte, CBRE, Progea** und **JLL** beraten. Der Verkäufer von **McDermott Will & Emery**.

Berlin: Die **Gewerbesiedlungs-Gesellschaft Berlin** verkauft 6 Gewerbehöfe in Kreuzberg, Neukölln, Schöneberg und Reinickendorf mit einer Gesamtmietfläche von rd. 33.300 qm an ein französisches Beteiligungsunternehmen. Im Rahmen der Transaktion waren für die GSG **Colliers** vermittelnd sowie **P+P Pöllath + Partners, CBRE** und **Mazars** beratend tätig.

Berlin: Barings hat im Brandenburger Altlandsberg ein Kühllogistikzentrum für den Value-Add-Immobilienfonds **BREEVA II** erworben. Verkäufer ist der **BEOS Corporate Real Estate Fund Germany IV**. Der Gebäudekomplex hat eine Gesamtmietfläche von ca. 68.000 qm. Zudem verfügt die Liegenschaft über 445 Pkw- und 43 Lkw-Stellplätze auf dem 178.000 qm großen Grundstück. Das Gebäude ist vollständig an den Handelslogistikspezialisten **Metro Logistics** vermietet. **Colliers International** hat den Transaktionsprozess für den Verkäufer begleitet. Barings wurde von **JLL, CMS, Arcadis** und **Deloitte** beraten.

Euro und einer anhaltend hohen Risikoaversion der Investierenden ausgehend sei hier auch nicht mit einer Entspannung der Marktsituation zu rechnen, so **Jörg Krechky**, Head of Retail Investment Services Germany bei Savills.

Deutlich zugenommen im Vergleich zum Vorjahresquartal hat lt. Savills das Transaktionsvolumen der Geschäftshäuser mit 622 Mio. Euro sowie der Umsatz sonstiger Handelsimmobilien – worunter bei Savills auch Baumärkte fallen – mit 337 Mio. Euro. Der Umsatzanstieg der letztgenannten Objekte ergibt sich allerdings auch aus der Mehrheitsübernahme von **VIB Vermögen** – und deren Bestand an Baumärkten – durch **DIC Asset**.

Auf einem Rekordtief befindet sich lt. Savills mit 38 Mio. Euro das Transaktionsvolumen der Shopping-Center, welches gegenüber dem Vorjahresquartal um 116% gesunken ist. Lt. Savills seien aber einige Objekte derzeit am Markt, die zeitnah gehandelt werden, darunter vor allem Stadtteil-Shopping-Center, die aufgrund ihres hohen Textilanteils Repositionierungsbedarf haben. Die bislang noch divergierenden Preisvorstellungen am Markt könnten sich aufgrund der anhaltenden Unsicherheit im Handel jedoch weiter angleichen, kommentiert Krechky und ergänzt, dass ohne zukunftsfähiges Konzept Verkäufer wohl von einem Preisabschlag ausgehen müssten.

Rendite: Die Renditen verharrten in Q1 lt. BNPPRE, Savills und CBRE für alle Handelssegmente und Standorte in etwa auf dem Niveau von Q4 2021. Verglichen mit Q1 2021 gingen die Spitzenrenditen in vielen Segmenten zurück.

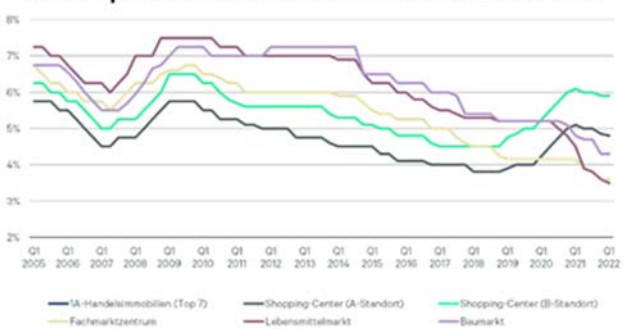
Bei den stark nachgefragten Lebensmittelmärkten betrug der Rückgang lt. CBRE auf Jahressicht 1,0 Prozentpunkte auf 3,5%, bei hochwertigen Shopping-Center 0,3 Prozentpunkte auf 4,8% (BNPPRE: 4,7%) und bei

Fachmarktzentren 0,55 Prozentpunkte auf 3,6% (BNPPRE: bei gut funktionierenden und verkehrsgünstig angeschlossenen Fachmarktzentren: 3,50%, einzelne Fachmärkte: 4,70%). Lt. BNPPRE liegen die Renditen für Geschäftshäuser in den absoluten Top-Lagen Berlin und München weiterhin gleichauf (jeweils 2,80%), vor Hamburg (3,00%), Frankfurt (3,10%), Düsseldorf (3,20%), Stuttgart (3,20%) und Köln (3,30%).

Ausblick: Der Assetklasse komme, so **Jan Dirk Poppinga**, Co-Head of Retail Investment bei CBRE, angesichts der höheren Inflation zugute, dass sehr viele Mietverträge indexiert seien und damit eine gewisse Absicherung gegen die allgemeine Preissteigerung böten. Darüber hinaus dürfte der Einzelhandel von den Lockerungen der staatlichen Corona-Auflagen mit steigenden Passantenfrequenzen und Umsätzen profitieren. Eine solche Entwicklung werde das Interesse der Investoren an High-Street-Objekten und Shopping-Centern weiter befördern, ergänzt **Jan Schönherr**, Co-Head of Retail Investment bei CBRE in Deutschland. CBRE erwartet einen dynamischen Jahresverlauf am Einzelhandelsimmobilieninvestmentmarkt. Lt. Poppinga zeichnen sich Transaktionen in allen Segmenten und Risikoklassen ab – das gelte auch für Shopping-Center. Sowohl hochwertige Center als auch Objekte zur Repositionierung werden hier eine relevante Rolle am Markt spielen.

BNPPRE geht im Jahresverlauf von einer Belebung des Portfoliosegmentes aus, was ein maßgeblicher Faktor für hohe Investmentvolumina sei. Angesichts des

CBRE: Spitzenrenditen von Einzelhandelsimmobilien



angespannten Marktumfelds und der spürbaren Zurückhaltung der Investierenden ließen sich It. Savills zum jetzigen Zeitpunkt nur schwerlich Renditeprognosen treffen. Sollte sich die Stimmung der Verbraucher weiter eintrüben, werde dem Handel auch perspektivisch der Umsatz fehlen, um die dringend notwendigen Maßnahmen auf der Fläche vorzunehmen. Dies dürfte die Risikowahrnehmung der Investierenden mit Bezug auf die Assetklasse weiter verschärfen. **In Kombination mit einer höheren Fremdkapitalquote und steigenden Finanzierungskosten dürfte ein Anstieg der Renditen die Folge sein**, ordnet Krechky die Entwicklung der kommenden Monate ein. □

LOGISTIKMARKT MIT NEUEM UMSATZ UND PREISREKORD

Unterschreiten der 3%-Renditemarke im Jahresverlauf wahrscheinlich

Der Logistik-Investmentmarkt schloss in den ersten 3 Monaten des laufenden Jahres nahtlos an das Rekordjahresergebnis 2021 an und stellte It. BNP Paribas Real Estate (BNPPRE) mit 4,8 Mrd. Euro (+133%; Cushman & Wakefield (C&W): 3,8 Mrd.; CBRE: 4,24 Mrd., +113%; Colliers: 3,7 Mrd., +95%; Savills: 4,1 Mrd. Euro: +117%;) eine neue Bestmarke auf. Der 10-jährige Durchschnitt konnte in Q1 It. BNPPRE damit

um signifikante 165% übertroffen werden, It. Savills lag der Umsatz doppelt so hoch wie im Durchschnitt der letzten fünf Jahre. (CW)

Einen besonderen Anteil am Gesamtergebnis haben Portfoliotransaktionen, die mit knapp 3,1 Mrd. Euro (BNPPRE) allein rund zwei Drittel zum Umsatz beitragen (CBRE: 72%, Colliers: 55%). Rund 59% aller Transaktionen waren It. BNPPRE teurer als 100 Mio. Euro. Zu den größten Deals zählen in Q1 der Abschluss der Übernahme der **Deutschen Industrie Reit** durch CTP und der Mehrheitsübernahme der **DIC Asset** an der **VIB Vermögen**, gleich zwei Transaktionen jenseits der 500-Mio.-Euro-Marke.

Dass das Rekordergebnis allerdings nicht nur auf dem großvolumigen Segment fußt, verdeutlicht ein Blick auf die absoluten Werte. So wird in ausnahmslos allen Größensegmenten It. BNPPRE der langjährige Durchschnitt um mindestens 30% übertroffen. Mit 1,7 Mrd. investierten Euros stellen Einzeldeals deshalb zum dritten Mal in Folge ebenfalls eine neue Bestmarke zum Jahresauftakt auf.

Lt. CBRE flossen fast 80% des Transaktionsvolumens in Core- und Core-plus-Objekte. Klassische Logistikimmobilien verloren gemäß CBRE zwar knapp 9 Pro-

TOP-PROJEKTE VERDIENEN TOP-FINANZIERUNGEN

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



REAL EXPERTS.
REAL VALUES.

Deals

Düsseldorf/ Gera: Unibail-Rodamco-Westfield Germany

verkauft die 38.300 qm großen Gera Arcaden an die **redos institutional GmbH**. Teil der Übereinkunft ist auch der Abschluss einer langfristigen Partnerschaft, bei der Unibail weiterhin für das Center- und Assetmanagement sowie das Leasing verantwortlich zeichnet.

Das Center verfügt über rund 38.300 qm Mietfläche. Ein zentraler lokaler Anziehungspunkt ist das Fitnessstudio im Center. Ankermieter im Retail-Bereich sind **Kaufland, dm, euronics, TK Maxx** sowie **H&M, C&A** und **Mein Fischer**.

Spanien: Savills IM hat für seinen **European Commercial Fund** (ECF) für rd. 60 Mio.

Euro das Fachmarktzentrum „Bahia Real“ in Santander erworben. Verkäufer sind die Projektentwickler **Citygrove** und **Burlington**.

Das Fachmarktzentrum umfasst ca. 20.000 qm Fläche, die nahezu vollständig an 23 Mieter vermietet sind. Es stehen großzügige PKW-Parkmöglichkeiten sowie ausreichend Stellraum für Fahrräder, Motorräder und Elektrofahrzeuge inklusive Ladestationen zur Verfügung. Savills IM wurde von **RPE, CMS, Hollis** und **KPMG** beraten.

Hamburg: Avison Young

hat die Anmietung von rd. 1.100 qm Büroflächen durch die **SL.IS Services GmbH** begleitet. Die SL.IS Services verlagert ihren Unternehmenssitz in der Hansestadt ein paar Straßen weiter in den Osterbekhof, der damit vollvermietet ist. Vermieter ist ein privater Eigentümer.

zentpunkte, bleiben mit einem Anteil von 77% aber das Maß der Dinge (Colliers: 80%). Marktanteile gewinnen konnten Produktionsimmobilien (+6 Prozentpunkte auf 14%) sowie Light-Industrial-Flächen (+3 Prozentpunkte auf 9%).

Käufergruppen: Nicht zuletzt durch die großvolumigen Übernahmen der DIR und VIB liegen Immobilien AGs/REITs mit einem Anteil von 38% lt. BNPPRE deutlich an der Spitze der Verteilung des Volumens, gefolgt von Spezialfonds mit knapp 20% und Investment Managern und Projektentwickler (je 13%). Weitere nennenswerte Umsätze erzielen Equity/Real Estate Funds (ca. 7%), sowie Corporates (gut 2%). Alle übrigen Käufergruppen kommen zusammen auf rund 5%.

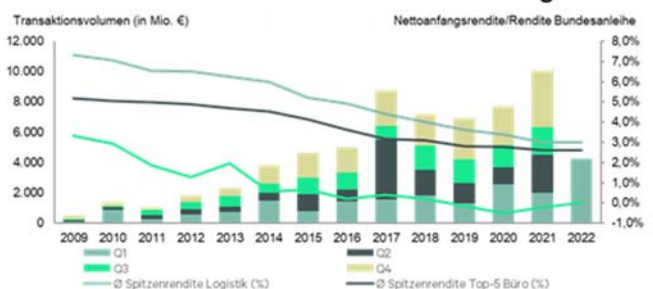
Nachdem in den vergangenen Jahren deutsche Käufer den Markt verstärkt dominiert haben, ist in jüngster Vergangenheit wieder eine deutlich höhere Dynamik aus dem Ausland zu beobachten. Der Anteil ausländischer Investoren lag in Q1 mit 62% lt. BNPPRE so hoch wie zuletzt 2018 (CBRE: 63%, Colliers: 50%). Die größten Umsatzanteile stammen dabei von europäischen Investoren, die erstmals bereits nach 3 Monaten die 1-Mrd.-Euro-Marke knacken. Knapp dahinter folgen mit anteilig 29% nordamerikanische Anleger. Asiatische Käufer (knapp 2 %) zeigen sich derweil weiter verhalten. Auch wenn deutsche Anleger mit anteilig 38% im Vergleich zum Vorjahr relativ gesehen 10 bps verlieren, entfallen auf sie in absoluten Zahlen lt. BNPPRE gut 1,8 Mrd. Euro, was ebenfalls einer neuen Bestmarke entspricht.

Auf Verkäuferseite stellen lt. Colliers Vermögensverwalter (Asset- / Fondsmanger) mit gut 1,1 Mrd. Euro bzw. 30% die stärkste Branche dar. Immobilien AGs erhöhen ihren vergleichsweise geringen Anteil aus den Vorquartalen auf 20%, Projektentwickler/Bauträger erreichen lediglich 11%.

Logistikregionen: Bereits seit geraumer Zeit lässt sich beobachten, dass Nutzer und Projektentwickler aufgrund des Mangels an geeigneten Grundstücken zunehmend auf Sekundärlagen ausweichen. Dieses Verhalten spiegelt sich auch am Investmentmarkt wider. Weniger als ein Fünftel des Transaktionsvolumens entfiel lt. Savills auf die Top-5-Logistikregionen. Im Durchschnitt der fünf Jahre 2017 bis 2021 waren es noch knapp 30%. Auf die bedeutenden Investmentstandorte entfiel lt. BNPPRE in Q1 fast 1 Mrd. Euro. Mit 380 Mio. Euro trägt Berlin mit Abstand am meisten zum Umsatz bei, gefolgt von Frankfurt mit 184 Mio. Euro. Für beide Märkte entspricht dies jeweils dem zweitbesten je registrierten Ergebnis. Sehr dynamisch präsentieren sich auch München, wo mit 149 Mio. Euro der langjährige Durchschnitt um rund 65% übertroffen wurde sowie Hamburg mit einem Volumen von 85 Mio. Euro (+14% ggü. 10-jährigem Durchschnitt). Während auch Stuttgart mit 76 Mio. Euro ein überproportional starkes Ergebnis erzielt, verlief der Jahresauftakt in Köln (18 Mio.) und Leipzig (13 Mio.) noch vergleichsweise verhalten.

Rendite: In den vergangenen Jahren kam es zu einem kontinuierlichen Absinken der Nettoanfangsrenditen. Allein 2021 konnte in den A-Städten ein Rückgang um 35 bps auf 3,00% registriert werden (CBRE: -40 bps, Savills: -50 bps auf 3,00%; Colliers: -60 bps auf 3,10%). Seit dem Jahresende haben sich die Yields

CBRE: Transaktionsvolumen und Nettoanfangsrendite



allerdings auf diesem Niveau vorerst stabilisiert. Leipzig liegt mit 3,20% noch etwas oberhalb der übrigen großen Investmentstandorte. Angesichts der Zinsentwicklung könnten Investoren, die für ihre Ankäufe auf Fremdkapital angewiesen sind, lt. CBRE teilweise derzeit nicht mehr so aggressiv in die Bieterprozesse gehen wie noch Ende 2021. Entsprechend fiel es eigenkapitalstarken Investoren nun einfacher, sich bei den Bieterprozessen durchzusetzen, so **Kai F. Oulds**, Head of Logistics Investment CBRE Germany.

Ausblick: Obwohl sich die geopolitischen und wirtschaftlichen Unsicherheiten in den nächsten Monaten fortsetzen dürften, ist auch für den weiteren Jahresverlauf mit einer ungebrochen hohen Nachfrage nach Logistikimmobilien zu rechnen, so **Christopher Raabe**, GF und Head of Logistics & Industrial der BNPPRE. Da bereits in Q1 schon knapp die Hälfte des Weges zu einem neuen Jahresrekord beim Transaktionsvolumen geschafft sei, ist es aus heutiger Perspektive nicht unwahrscheinlich, dass dem Markt für Logistik-Investments ein Ausnahmejahr bevorsteht. Bei den Spitzenrenditen sei nichtsdestotrotz vorerst eine Seitwärtsbewegung das wahrscheinlichste Szenario.

CBRE erwartet hingegen bedingt durch die hohe Liquidität im Markt sowie durch eine hohe Nutzernachfrage nach Flächen im Zuge des Reshoring von Produktionseinheiten und des Aufbaus von Lagerkapazitäten im weiteren Jahresverlauf mit einem höheren Druck auf die Renditen und einen Unterschreiten der Drei-Prozent-Marke. □

IMMOBILIENKREDITE SCHON DEUTLICH TEURER

Interhyp Bauzins-Trendbarometer: Zinsen bereits über 2 Prozent

Die Folgen der Corona-Pandemie und des Ukraine-Krieges auf die Inflation und damit die Baugeldkonditionen bekommen Kreditnehmende immer deutlicher zu spüren. Käufer und Käuferinnen mit Finanzierungsbedarf und Eigentümer und Eigentümerinnen mit bevorstehender Anschlussfinanzierung erleben einen spürbaren Zinsanstieg. Allein im März verteuerten sich zehnjährige Darlehen lt. der Interhyp AG um rund 0,5 Prozentpunkte. Seit Jahresbeginn haben sich die

MEHR ALS NUR KÄUFER



Dank kurzer Entscheidungswege und einer professionellen Abwicklung sorgen wir für einen schnellen, zuverlässigen Ankaufsprozess beim Erwerb von Gewerbeimmobilien mit Potenzial.

info@aurelis-real-estate.de · www.aurelis-real-estate.de



Konditionen von 1 auf über 2% bereits mehr als verdoppelt. (CW)

Dass die Bauzinsen steigen werden, hatten viele prognostiziert – dass sie so schnell so stark steigen, kam für den Markt aber unerwartet, kommentiert **Mirjam Mohr**, Vor-



ständin Privatkundengeschäft der **Interhyp AG Deutschlands**, die aktuelle Entwicklung. Wer in Kürze einen Kredit benötigt, sollte vielleicht jetzt Konditionen vergleichen und die Auswirkungen eines weiteren Zinsanstiegs für sich durchrechnen, denn ein weiterer Anstieg im Verlauf des Jahres ist mehr als wahrscheinlich.

Die aktuellen Inflationsdaten von mehr als 7% könnten die EZB lt. Interhyp zu einer noch früheren und deutlicheren Zinswende nötigen, und dass trotz der Gefahren für die pandemiegebeutelte und vom Ukraine-Krieg strapazierte Wirtschaft, die bereits jetzt deutlich unter Materialmangel, Lieferengpässen und steigenden Energie-



kosten leidet. Die für das aktuelle Interhyp-Bauzins-Trendbarometer befragten Experten von u.a. **Allianz**, **Commerzbank**, **Deutschen Bank**, **Hypovereinsbank** und **Santander** erwarten mehrheitlich ein höheres Zinsniveau bei Immobilienkrediten. Konkret halten sie, basierend auf den heute sichtbaren Einflussfaktoren, Zinsen von 2,5 bis 3% für möglich. □

ELBTOWER HAMBURG: PROJEKT MIT BEIGESCHMACK

Sabine Richter

Das Projekt ist wahrlich imposant: Mit 245 Metern Höhe wird der Elbtower das erste Hochhaus Hamburgs sein, bundesweit der dritthöchste Wolkenkratzer hinter dem Commerzbank-Turm und dem Messturm in Frankfurt.

Architekt ist das Berliner Büro **David Chipperfield Architects**, das auch für das Nobel Center in Stockholm, das Hochhaus The Bryant in New York sowie das Empire Riverside-Hotel in Hamburg verantwortlich zeichnete. Das Investitionsvolumen wird auf 700 Mio. Euro geschätzt, Bauherr ist die **Signa Real Estate**. Auf der Website der Hafencity ist von einem „Zeichen setzendem Hochhaus“ die Rede, die zuständige Senatorin **Dorothee Stapelfeldt**, SPD, sagt, dass „der Elbtower deutlich machen will, dass die wachsende Stadt sich etwas traut“.

Getraut hat sich die Stadtentwicklungssenatorin für das Hochhaus an den Elbbrücken auch eine heimlich im Eilverfahren erteilte Baugenehmigung, ohne die Einbindung der Bürgerschaft, was zu heftigen Auseinandersetzungen in der Hamburger Politik geführt hat. Nicht einmal der Bürgermeister **Peter Tschentscher**, noch die Regierungsfractionen oder die Fachpolitiker waren vorab informiert worden. Sie erfuhren es aus der Zeitung, die sich wiederum über das Transparenz der Stadt informiert hatte.

Anscheinend unternehme der Senat alles, um dem Investor goldene Brücken zu bauen, sagte die stadtentwicklungspolitische Sprecherin der Linken, **Heike Sudmann**. Das Hochhaus sei völlig überflüssig. Die Linksfraction fordert Akteneinsicht. Sie möchte klären, weshalb das Grundstück unter Wert angeboten worden ist - zahlreiche Interessenten aus dem In- und Ausland hatten ihre Kaufpreisangebote nebst Finanzierungskonzept abgegeben - weshalb das Nutzungskonzept mit der besonderen Attraktion für das Publikum und dem touristischen Magneten bis heute nicht vorliege, weshalb der Senat den von Rot-Grün geforderten Nachweis einer mindesten 30%igen Vorvermietungsquote durch einen Banknachweis ersetzt habe (Eigenanmietungen sollten auf die Vorvermietungsquote nicht anzurechnen sein) - und ob das Grundstück ohne Beteiligung der Bürgerschaft bereits übergeben worden sei.

Bisher nur ein Büromieter

Gesichert ist bislang nur, dass als Mieterin die **Hamburg Commercial Bank (HCOB)**, Nachfolgerin der **HSH Nordbank**, auf mindestens 10% der Gesamtfläche des Elbtowers einziehen wird. Die Bank residiert noch im alten Landesbankgebäude in der Hamburger City, das **Benkos Signa** gekauft hat. Laut Gerüchten soll Signa einen überhöhten Preis für das Gebäude bezahlt haben, von 60 Mio. Euro ist im **Abendblatt** die Rede, und so indirekt die Miete für die Bank im Elbtower auf Jahre finanziert haben.

Nicht nur Teile der Hamburger Politik stehen dem Projekt des österreichischen Milliardärs skeptisch gegenüber. Auch viele Hamburger sind alles andere als begeistert über den Wolkenkratzer, die Leserbriefspalten sind gerade explodiert vor Unmut: Neuer Büroraum dürfte ange-

Dies und Das

Berlin: PROJECT Immobilien

hat den Verkauf der insgesamt 49 Wohneinheiten des Bauvorhabens „EAST SIDE STUDIOS“ abgeschlossen. Die Studio-Apartments mit einer Gesamtwohnfläche von ca. 2.120 qm entstehen Am Tierpark 25, 27 und sind voraussichtlich im 1. Quartal 2023 bezugsfertig.

PROJECT Immobilien errichtet den Effizienzhaus-55-Neubau auf einem rund 1.220 qm großen Grundstück. Das Gesamtverkaufsvolumen beträgt rund 12,3 Mio. Euro.

Berlin: Vonovia errichtet in Kreuzberg 30 neue Mietwohnungen und eine Kindertagesstätte. Die Planung sieht die Errichtung eines sechsgeschossigen Mietwohnungsbaus bis zum Sommer 2023 vor. Zudem stehen 64 Fahrradstellplätze für die neuen Mieterinnen und Mieter zur Verfügung. Die Fertigstellung ist für Sommer 2023 geplant.

Berlin: Die GOLDBECK Gebäudemanagement GmbH hat die Immobilienbewirtschaftung für vier Objekte mit einer Gesamtfläche von ca. 34.000 qm von der **alstria office REIT-AG** übernommen.

Hamburg: Die HanseMercur Grundvermögen AG eröffnet Büros in München, Düsseldorf und Frankfurt. Für das Büro in München konnte im März 2021 mit **Kai Brunko** (50) der erste Regionalmanager gewonnen werden. Seit November 2021 baut **Robert Haeselbarth** (42) das Büro für die Rheinland-Region am Standort Düsseldorf auf. Mit **Jan.-H. Ihnen** (40) startete im Februar 2022 am Standort Frankfurt a. M. ein weiterer Regionalmanager.

sichts des Trends zum Homeoffice nicht gebraucht werden, der Tower passe in vielerlei Beziehung nicht zur Stadt und sei eine ökologische Katastrophe, anders als versprochen habe es keine Bürgerbeteiligung gegeben, für die öffentlichen Nutzungen gebe es an dem Standort keine Verwendung heißt es da unter anderem.

Auch hinterlasse es einen schalen Geschmack, dass sowohl der vormalige Wirtschaftsminister **Peter Altmaier** (CDU) als auch **Olaf Scholz** im Kuratorium der Essener **RAG-Stiftung** sitzen, die wiederum Teilhaber der **Signa-Gruppe** ist. Es sei schon eigenartig genug, dass Altmaier und Scholz im Corona-Krisenjahr 2020 der Signa-Gruppe, die in dem Jahr einen Reingewinn von mehr als 800 Mio. Euro erwirtschaftete, Corona-Staatshilfen von 460 Mio. Euro genehmigte.

70.000 qm neue Büroflächen

Der Elbtower wird, wenn er denn in der geplanten Form entsteht, ein mischgenutztes Gebäude mit mehr als 100.000 qm Bruttogeschossfläche sein. Den Schwerpunkt bilden Büros mit 70.000 qm; der Büroturm soll auf einem dreieckigen Sockelbau mit vier bis fünf Geschossen stehen. Als weitere Nutzungen sind Entertainmentflächen, Einzelhandel und Gastronomie, Hotel, Boarding House, Fitness- und Wellnessbereiche, Kinderland und Co-Working-Flächen vorgesehen. Wegen der hohen Lärmbelastung am Standort plant Signa keine Wohnungen. Sozialer und kommunikativer Treffpunkt des Gebäudes werde ein tagesbelichtetes, überdachtes Atrium sein, hatte Signa angekündigt.

Der architektonische Solitär soll eine Art markanter Schlussstein für die HafenCity werden, an der seit über 20 Jahren gebaut wird. Deshalb hatte die Stadt besondere Qualitäten gefordert: eine herausragende, einzigartige Architektur, die internationalen Maßstäben gerecht wird. Der Elbtower solle nicht nur einzigartig sein, sondern auch das einzige Hochhaus in Hamburg bleiben, wie der damalige Bürgermeister Olaf Scholz, SPD, bei der Vorstellung der Pläne betonte. Er wird auf einem rund 12.000 qm großen Grundstück am östlichen Ende der HafenCity stehen, die als gefühltes Eingangstor zu Hamburg wahrgenommen werde. Nur hier könne Hamburg in die Höhe wachsen, ohne das historische Stadtbild und die traditionelle Stadtsilhouette der Kirchtürme zu beeinträchtigen, so Scholz.

Die Signa-Gruppe gehört zu den größten Immobilien-AGs Europas mit einem Portfolio von 8,5 Mrd. Euro. Dazu zählen das KaDeWe in Berlin und das Hamburger Alsterhaus. „Wir haben uns für einen Investor mit einer hohen Bonität entschieden“, hob Scholz damals hervor, damit die Stadt nicht wieder Schiffbruch mit einem Investor erleiden werde. Geschehen war dies beim Überseequartier, einem Teil der HafenCity, dessen Fertigstellung sich auch vor dem Hintergrund der Finanzkrise um Jahre verzögert hatte.

Bei der öffentlichen Vorstellung der Hochhauspläne wurde auch betont, dass sich die Stadt Hamburg nicht an dem Großprojekt beteiligen werde, weder als Bauherr noch als Mieter. Kein öffentlicher Cent solle in das Projekt fließen. Die Überbetonung, dass hier ein rein privates Investment stattfindet, fußt auf den Erfahrungen mit dem Bau- und Planungschaos der steuerfinanzierten Elbphilharmonie - die Kosten stiegen von 77 auf knapp 800 Mio. Euro, die Bauzeit um sieben Jahre.

Alte Hochhausplanungen für die HafenCity

Die Idee, an den Elbbrücken, außerhalb des Einflussbereichs der historischen Hamburger Stadtsilhouette, einen auffälligen Eingang zur Hamburger Innenstadt zu schaffen, geht bis in die ersten Anfänge der HafenCity zurück. Mehr als 20 Jahre ist es her, dass der Architekt **Volkwin Marg** mit seiner „Prinzipskizze“ erste Ideen für die HafenCity als Erweiterung der Hamburger Innenstadt an der Elbe entwarf. Als östlichen Abschluss des neuen Stadtviertels, zwischen die beiden Elbbrücken, hatte Marg zwei Hochhäuser platziert. Wenige Jahre später, im Jahr 1999, schlugen im ersten

Deals

Helsinki: Die **KanAm Grund Group** hat für den Offenen Immobilienfonds **LEADING CITIES INVEST** das Objekt „Fab9“ erworben. Das 7.600 qm große Bürogebäude befindet sich im Zentrum am Kasarmitori-Platz. Verkäufer ist **Genesta Property Nordic**. Langfristiger Hauptmieter der fast vollständig vermieteten Immobilie ist eine renommierte Anwaltskanzlei, die ca. 70% des Gebäudes belegt. Darüber hinaus befindet sich ein Restaurant in der Eingangshalle des Gebäudes.

Berlin: **SEGRO** hat für seinen **SEGRO Park Berlin Airport** zwei Mieter für zusammen circa 1.300 qm Gewerbefläche gewonnen. Seit April nutzen die **Interseroh Product Cycle GmbH** und die **Merkle Schweißtechnik Berlin GmbH** 700 beziehungsweise 600 qm. Bei dem Recyclingunternehmen **Interseroh** handelt es sich um einen Bestandsmieter, der seit 2018 bereits 1.950 qm nutzt und zusätzliche Flächen im Park benötigt. Aktuell erweitert **SEGRO** die Flächen des Areals um zwei weitere **Urban Logistics** Gebäuden mit 18.500 qm Gewerbefläche.

Bremen: Die **Greyfield Group** hat einen ehemaligen, leer stehenden, Baumarkt in der Tucholskystraße 2 erworben. Verkäufer ist ein lokales, mittelständisches Unternehmen. Die vermietbare Fläche des Objektes umfasst ca. 5.250 qm, die zusätzliche Außenlagerfläche beträgt rd. 5.000 qm. **Robert C. Spies** war vermittelnd tätig.

städtebaulichen Wettbewerb für die **HafenCity** viele Entwürfe ebenfalls an diesem Standort Hochhäuser vor, und so wurde eine Hochhausbebauung in den Masterplan und in das städtebauliche Konzept aufgenommen. Diese Idee wurde später in den Planungen für die Olympischen Spiele immer wieder bestätigt. □

AUS UNSERER KOOPERATION MIT „IMMOBILIEN INTERN“



▪ **Abrechnung von Bauleistungen durch ausländische Dienstleister** ▪ **Spekulationsgeschäft mit baurechtswidrig bewohnten Immobilien** ▪ **Aus der Praxis: Immobilien-Wertermittlung beim Pflichtteil** ▪ **Unzulässige Werbung mit Höchstpreis-Garantie** ▪ **Erwachsene Familienmitglieder: Wer darf mit einziehen?** ▪ **Beilagen: Webinar 'Immobilien in der steuerlichen Gestaltungsberatung' sowie 'Nießbrauch und Surrogationsprinzip'** ▪ **Doch den Anfang, liebe Leserin, lieber Leser, macht ein Richterspruch aus München:**

Bruchteilsgemeinschaft mutiert nicht zur Ehegatten-GbR

Mehr denn je sind langfristig vermietete Immobilien als Renditeobjekt heiß begehrt. Doch die Tücken bei der Umsatzsteuer können Ehegatten einen Strich durch die Kalkulation machen. Erwerben Eheleute vom Bauträger noch zu errichtende Wohnungen und erklären in den notariellen Verträgen, diese zu hälftigen Miteigentumsanteilen zu erwerben und nach Fertigstellung gemeinsam und langfristig zu vermieten, treten sie nach Auffassung der Finanzverwaltung und auch des FG Düsseldorf (Urteil 16.9.2020, Az. 5 K 1048/17) als Unternehmer in der Rechtsform einer Ehegatten-Vermietungs-GbR auf. In diesem Fall müssen sie die bereits an das Bauunternehmen gezahlte Umsatzsteuer nach § 13b UStG (Reverse-Charge-Verfahren) nochmals entrichten und entsprechende Steuererklärungen abgeben. Glücklicherweise hat der BFH dieser fiskalfreundlichen Auffassung im Revisionsverfahren (Urteil vom 25.11.2021, Az. V R 44/20 → ii 07/22-01) widersprochen. Bei der Übertragung von hälftigem Miteigentum sei jeder Bruchteilsigentümer Leistungsempfänger, sodass für den Fall des Verzichts eines Miteigentümers auf die USt-Steuerbefreiung keine Steuerschuld einer Ehegatten-Vermietungs-GbR nach § 13b Abs. 2 Nr. 3 und Abs. 5 Satz 1 UStG bestehe.

Im Streitfall erwarben die Eheleute als Anlageobjekte zwei noch zu errichtende Wohnungen in einem Seniorenwohnheim mit einer Vermietungsgarantie für 25 Jahre, und zwar jeweils zu hälftigem Miteigentum. Der Verkäufer optierte zur Umsatzsteuer und wies darauf hin, dass der Leistungsempfänger Steuerschuldner sei. Ungeachtet dessen weigerten sich die Eheleute, eine USt-Erklärung einzureichen, da sie weder Unternehmer noch eine juristische Person seien. Dies sei gemäß § 13b Abs. 5 i. V. m. § 13b Abs. 2 Nr. 3 UStG aber Voraussetzung für einen Übergang der Steuerschuldnerschaft auf den Leistungsempfänger. Das Finanzamt argumentierte, eine unternehmerisch tätige Ehegatten-Vermietungs-GbR „überlagert“ die zivilrechtliche Bruchteilsgemeinschaft mit der Folge, dass bei Option des Veräußerers zur Steuerpflicht eine Steuerschuldnerschaft der Ehegatten-Vermietungs-GbR entstehe. Es

erließ einen USt-Bescheid im Schätzungswege, adressiert an die „Ehegatten-GbR“. Diesen Bescheid kann das Finanzamt jetzt in den Schredder stecken.

'immo'-Fazit: Durch die beabsichtigte Vermietung eines im gemeinsamen Eigentum der Ehegatten stehenden Grundstücks entsteht nicht automatisch eine BGB-Gesellschaft zwischen den Eheleuten. Es fehlt an der Vereinbarung eines gemeinsamen Zwecks i. S. v. § 705 BGB. Ist nichts anderes vereinbart, handelt es sich auch bei der anschließenden Vermietung von Miteigentum durch eine Bruchteilsgemeinschaft um eine Verwaltungsmaßnahme nach §§ 744, 745 BGB, die die Bruchteilsgemeinschaft nicht automatisch in eine Gesellschaft, auch nicht in eine „Innengesellschaft“ i. S. v. §§ 705 ff. BGB, umwandelt. Denn die Möglichkeit solcher Vereinbarungen im Rahmen der Gemeinschaft ist in § 745 Abs. 2 BGB ausdrücklich vorgesehen. Die Absicht, durch die Vermietung Gewinn zu erzielen, kann auch im Rahmen der Bruchteilsgemeinschaft verwirklicht werden. Die BGB-Gesellschaftsform ist hierfür nicht erforderlich, auch wenn es gute Gründe für den Erwerb als GbR gibt (z. B. keine Veräußerung ohne Zustimmung des anderen Gesellschafters). □

TIPPS FÜR DIE IMMOBILIENSUCHE

Arbeit ist der Preis des Erfolgs

Alexander Surminski

Es gibt sie noch, die attraktiven Immobilien, mit denen sich solide Renditen erwirtschaften lassen. Dass sie mittlerweile schwieriger zu finden sind als noch vor Jahren, muss man sportlich nehmen. Alexander Surminski vom Portal [immocation.de](https://www.immocation.de) verrät, worauf es dabei ankommt und gibt sechs Insider Tipps darüber, wie man heute noch preiswerte Immobilien finden kann.

Eigentümerversammlungen besuchen: Wer bereits eine Wohnung besitzt, tut gut daran, Eigentümerversammlungen als Plattform für Akquisitionen zu nutzen. Immer wieder kommen Besitzer erst durch die Bekundung von Kaufabsichten auf die Idee, eine Wohnung zu veräußern. Nicht unbedingt sofort. Aber wiederholte, persönlich vortragene Hinweise bahnen späteren Angeboten oft den Weg. Dazu kommt, dass man das Haus in der Regel kennt und weiß, welche etwaigen Sanierungen anstehen, um konstruktiv über den Preis verhandeln zu können. Und das auch noch ohne Konkurrenz zu Mitbewerbern, was zuweilen nicht nur die Käuferseite zu schätzen weiß.

Protokolle von Eigentümerversammlungen

checken: Entspricht anderswo ein Objekt dem Suchprofil, ist noch lange nicht geklärt, ob es sich dabei tatsächlich um eine Gelegenheit handelt. Eine gute Informationsquelle bieten hier die Protokolle von Eigentümerversammlungen. Sollten solche Niederschriften gar nicht existieren, ist dies von vorneherein für Einsteiger ein No-Go für den Erwerb. Das Gleiche gilt für unvollständige Protokollsammlungen, denn eine unsachgemäße Verwaltung programmiert späteren Ärger geradezu. Profis wittern hier Chancen. Sind die Aufzeichnungen dagegen in Ordnung, kann man aus ihnen erfahren, wie es mit dem Reparatur- und Sanierungsbedarf und somit mit der Bausubstanz bestellt ist.

Makler-Netzwerke aufbauen: Wenn es einen Preis des Erfolgs gibt, dann besteht er aus Arbeit. Anders gesagt: Man sollte besichtigen, besichtigen, besichtigen. Und wenn es gar nichts Passendes im Markt gibt? Auch dann! Wichtig ist der persönliche Kontakt zu verschiedenen Maklern, bei denen man sich vor Ort als vorbildlicher Interessent präsentieren und später als solcher mit einem bestimmten Suchprofil telefonisch in Erinnerung rufen kann. Kommt ein Angebot infrage, geht aber an einen Konkurrenten, lohnt sich der Hinweis auf die Bereitschaft einzuspringen, sollte der Notartermin platzen – eine Situation, die gar nicht so selten ist. Zuweilen können Makler einen solchen Hinweis auch als Druckmittel beim potenziellen Käufer nutzen für den Fall, dass er doch noch zu zweifeln beginnt.

Meta-Plattformen nutzen: In einem Verkäufermarkt wie jenem für Immobilien zählt nicht nur eine möglichst breite Suche, sondern auch eine hohe Reaktionsgeschwindigkeit. Metaplattformen liefern beides. Nicht nur, dass sie bekannte Portale ebenso scannen wie viele kleinere Anbieter, die man selbst unmöglich alle auf dem Schirm haben kann; auch die unbekannteren Seiten bieten den Service, sich Ergebnisse gemäß vieler Kriterien wie Rendite oder Quadratmeterpreis per Alert zusenden zu lassen. Dies geschieht in der Regel so schnell, dass Kaufwillige die Angebote nicht nur wesentlich früher erhalten als durch die großen Plattformen. Oftmals schlügen die Offerten sonst gar nicht erst bei ihnen auf.

Zeitungsannoncen aufgeben: Wer glaubt, dass Print ein Medium von gestern ist, liegt nicht unbedingt falsch. Gute Immobilien ausschließlich elektronisch zu suchen, ist dennoch verkehrt. Anzeigen in der guten alten Zeitung sind nämlich imstande, auch jene vielen älteren Immobilienanbieter, die „non digitalen“ Zielgruppen zu erreichen, die gar nicht oder nur ungern online sind und auf genau solche Annoncen reagieren. Dazu gehört auch, unter den Kontaktdaten das Festnetz nicht zu vergessen: Bei älteren Semestern hat das Mobiltelefon häufig einen leicht halodrihaften Ruf und gilt als unbotmäßig teuer. □

BÜROMÄRKTE:

FRANKFURT: STARKES 1. QUARTAL DURCH HOHEN EIGENNUTZERANTEIL Mieten und Leerstand stabil

Das Vermietungsergebnis auf dem Frankfurter Büromarkt liegt mit zwischen 103.000 qm (NAI apollo und Savills) und 137.000 (BNP Paribas Real Estate (BNPPRE) rund ein Drittel über dem Vorjahresquartal sowie lt. NAI apollo jeweils leicht über den 5- und 10-jährigen Schnitten von je knapp 100.000 qm. Cushman & Wakefield (C&W) sehen den 5-Jahresdurchschnitt um 7%, den 10-Jahresdurchschnitt um 8% übertroffen. (CW)

Der positive Jahresauftakt ist aber nicht auf eine hohe Vermietungsdynamik, sondern vor allem auf Eigennutzer zurückzuführen, die mehr als ein Drittel des Umsatzes ausmachten. Der reine Vermietungsumsatz in den ersten

Büromarkt Frankfurt Q1 2022: Div. Makler						
Makler	Umsatz 1.Q (qm)		Leerstand Q1		Miete (Euro/qm)	
		+/- VJ	in qm	Quote	Spitze	Ø~
blackolive	122.100	31,0%	n.a	8,9%	45,00	21,60
BNPPRE	137.000	36,0%	1.350.000	8,7%	47,00	19,50
C&W	107.100	34,0%	944.000	8,0%	46,50	23,00
CBRE	108.100	36,0%	n.a	7,8%	45,50	21,60
Colliers	106.400	n.a.	1.005.600	8,7%	45,00	22,50
GPP	122.100	n.a.	1.038.800	8,9%	45,50	21,60
JLL	111.400	34,5%	925.000	7,9%	42,50	n.a.
NAI apollo	103.100	35,0%	990.000	8,6%	45,00	22,60
Savills	103.300	n.a.	n.a	8,0%	48,00	22,30

drei Monaten betrug lt. **NAI apollo** 66.000 qm und damit nur rd. 6.000 qm mehr als in Q1 2021 (C&W: 69.000 qm; +11%).

Top-Deals: Rund 28.000 qm, bzw. ein Viertel des gesamten Frankfurter Flächenumsatzes resultiert aus dem Baustart des Eigennutzer-Gebäudes für die **Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ)** in der Ludwig-Erhard-Straße 7 in Eschborn. Mit der **Sparda-Bank** landete ebenfalls ein Eigennutzer auf Platz zwei der größten Deals. Die Bank wird in ihrem Hochhausprojekt im Europaviertel nach der Fertigstellung 2025 rd. 9.100 qm Fläche selbst beziehen. Die größte „echte“ Anmietung war lt. **blackolive** und **C&W** die 6.100 qm große Expansion im „ibc“, in der Theodor-Heuss-Allee 70-74, damit einhergehend verlängerte die **Deutsche Bank** ihre Bestandsfläche über rund 29.000 qm im Gebäude langfristig.

Teilmärkte: Infolge der Eigennutzerbaustarts sowie weiterer Anmietungen dominieren lt. NAI apollo

unter den Teilmärkten Eschborn mit 34.600 qm (CBRE: 31%) sowie Messe/Europaviertel mit 15.100 qm (CBRE: 16%). Die City West verzeichnet einen Umsatz in Höhe von 8.000 qm, gefolgt von der Bankenlage mit 7.700 qm. Unter den Hauptlagen liegt der „CBD“ mit einem Marktanteil von 46,8% vor den „Bürozentren“ mit einem Anteil von 37,5% auf dem ersten Rang.

Cluster: Bezüglich der Größe der Vermietungen fanden lt. CBRE rd. 80% der Abschlüsse im Flächensegment unter 1.000 Quadratmetern statt und 3 Abschlüsse über der 5.000er-Marke. Das Cluster „<1.000 qm“ bewegt sich dabei lt. NAI apollo nur leicht oberhalb des ersten Quartals 2021. Im Segment „1.001 – 2.500 qm“ registrierte das Maklerhaus ein Plus von +43%, das Cluster „2.501 – 5.000 qm“ habe sich im Jahresvergleich mehr als verdoppelt und in der Größenklassen „>10.000 qm“ kam es durch den GIZ-Deal zu einem Plus von +83%.

Nachfrager: Die öffentliche Verwaltung hat in Q1 nicht nur den größten Abschluss mit der GIZ beigetragen, sondern ist vielmehr auch durch zahlreiche Abschlüsse im kleineren und mittleren Größensegment auffällig geworden. Mit einem Flächenumsatz von gut 40.000 qm beläuft sich ihr Marktanteil lt. **BNPPRE** auf rund 29% und fällt damit deutlich überdurchschnittlich aus. Das Segment „Banken und Finanzdienstleister“ präsentiert sich mit Anmietungen von rd. 28.000 qm im Langzeitvergleich sehr transaktionsstark. Zu der drittstärksten Branche gehören die Beratungsgesellschaften, deren Umsatz von knapp 19.000 qm lt. **BNPPRE** nahezu ausschließlich durch Verträge mit einer Mietfläche „<1.000 qm“ zustande gekommen ist.

Anzahl Abschlüsse: Die eher moderate Vermietungsdynamik zeigt sich lt. NAI apollo auch an der Anzahl der Abschlüsse, die mit 105 erfassten Deals nahezu auf dem Niveau des Vorjahreszeitraums liegt. Damit einhergehend hat das erfasste Volumen durch Mietvertragsverlängerungen deutlich zugenommen. Rund 65.000 qm an Prolongationen spiegeln eine Zunahme von 80% wider.

Mieten: Die Spitzenmiete sehen die Maklerhäuser auf Niveau des Vorquartals verharren. **BNPPRE**, **CBRE** und **C&W** geben die Spitzenmiete in Q1 unverändert mit 47,00 Euro/qm (45,50 bzw. 46,50 Euro) an, **NAI apollo** um 1 Euro/qm geringer (45,00), **blackolive** um 0,50 Euro/qm höher (45,50 Euro). **CBRE** und **NAI apollo** taxieren die Durchschnittsmiete konstant bei 21,60 bzw. 22,60 Euro/qm, **C&W** sieht einen leichten Rückgang gegenüber Q4 2021 um 0,9% auf 23,00 Euro/qm, **blackolive** registrierte einen Anstieg von 0,50 Euro/qm auf 21,60 Euro. ►

Leerstand: Colliers, JLL und NAI apollo registrierten Ende Q1 einen Leerstand unterhalb der 1 Mio.-Marke, GPP und Colliers geben den Leerstand bei rd. 1 Mio. an, BNPPRE liegt mit 1,35 deutlich jenseits der 1 Mio.-Marke. Die Leerstandsquote gab lt. C&W verglichen mit dem Vorquartal leicht um 10 Basispunkte auf 8,0% nach (NAI apollo: 20 bp auf 8,6%). Lt. CBRE stieg die Leerstandsrate um 1,2 Prozentpunkte auf 7,8% und legte damit stärker zu als der Durchschnitt der Top-5-Märkte. Lt. blackolive und BNPPRE hat sich der Leerstandsaufbau weiter fortgesetzt, jedoch mit deutlich gebremster Schnelligkeit.

Fertigstellungen: Im laufenden Jahr 2022 wird mit rund 187.400 qm (blackolive; NAI apollo: 172.400 qm; C&W: 141.000 qm) weniger Fläche fertiggestellt werden als 2021. Die Belegungsquote liegt nach Angaben von blackolive mit 57% (NAI apollo: 60%; C&W: 53%) ebenfalls niedriger als in den Vorjahren. Ab 2023 steigen die Zahlen für die geplanten und sich im Bau befindlichen Gebäude deutlich an. Stand heute sollen 2023 rund 234.000 qm (blackolive; NAI apollo: 164.700 qm; C&W: 230.700 qm) auf den Markt kommen.

Ausblick: Pandemie, Remote-Working-Konzepte und Ukraine-Krieg und dessen wirtschaftliche Konsequenzen erschweren den Blick in die Glaskugel. NAI apollo rechnet zumindest bis zum Sommer mit einem zurückhaltenden Marktgeschehen. Dies dürfte sich im Flächenumsatz und auch in den Leerstandszahlen zeigen. Beim Mietniveau sei von einer stabilen bis positiven Entwicklung auszugehen, so **Marcel Crommen**, Geschäftsführer von NAI apollo.

Lt. BNPPRE sind die Weichen für einen Flächenumsatz auf einem guten Durchschnittsniveau in Frankfurt gestellt. Vor dem Hintergrund der hohen Nachfrage nach modernen Flächen sei ein weiterer Anstieg der Spitzenmiete wahrscheinlich, so **Riza Demirci** der BNP Paribas Real Estate GF und Frankfurter Niederlassungsleiter.

Lt. CBRE sollen bis Ende 2024 im Frankfurter Marktgebiet knapp 584.000 qm neue Büroflächen entstehen, von denen aktuell mehr als 43% vorvermietet sind oder für Eigennutzer errichtet werden. Derzeit zeichne sich trotz der hohen Energie- und Rohstoffpreise und der Verknappung von Baumaterialien noch keine Verzögerungen bei den geplanten Baufortschritten ab, die weitere Entwicklung bleibe jedoch abzuwarten, so **Jan Linsin**, CBRE Head of Research Germany. CBRE gehe jedoch davon aus, dass sich die höheren Gestehungskosten auch in weiter steigenden Mieten niederschlagen werden. Hierbei böten sich auch für Bestandhalter die Möglichkeit, ihre Immobilien unter Nachhaltigkeitskriterien zu ertüchtigen und dem Markt zuzuführen. Der Nachfrage-Fokus

läge auf hochwertigen Flächen mit modernen Kommunikations- und Kollaborationsmöglichkeiten, die das Büroleben der Zukunft positiv beeinflussen und die Mitarbeiter bei der sicheren Rückkehr ins Büro bestmöglich unterstützen. □

BERLIN: LEERSTAND STEIGT – MIETEN SINKEN

Nachfrage nach modernen Büroflächen in bester Lage ungebrochen hoch.

Dr. Karina Junghanns, stellv. Chefredakteurin
„Der Immobilienbrief“

Zum Jahresbeginn 2022 hat sich die Spitzenmiete weiter verteuert und liegt nun bei 39,50 Euro pro qm. Ein Jahr zuvor waren es noch 38 Euro gewesen. Bis Ende 2022 dürfte die 40-Euro-Marke fallen: „Mieten von annähernd 40 Euro/qm oder auch darüber werden in den zentralen Businesslagen zur Normalität“, sagt Anja Schuhmann, Niederlassungsleiterin JLL Berlin und Leipzig.

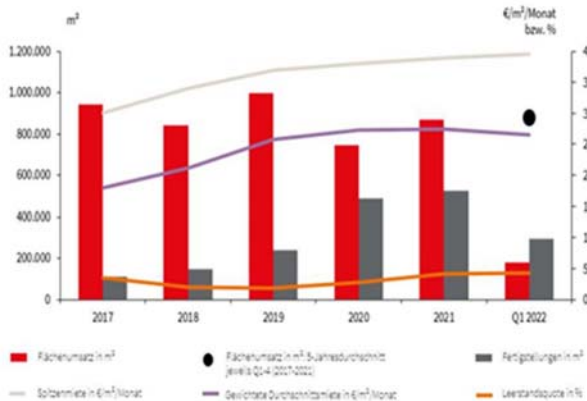
Bei den Durchschnittsmieten hat sich im I. Quartal dagegen der gestiegene Leerstand bemerkbar gemacht. Im Schnitt wurde mit 26,56 Euro/qm rund ein Euro weniger bezahlt als im Vorquartal. Die Leerstandsquote ist im gleichen Zeitraum von 4,1 auf 4,3% gestiegen. Ende 2020 betrug sie noch 2,8%. (Laut **BNP Paribas Real Estate** ist das Leerstandsvolumen im Vorjahresvergleich sogar um 35% auf 706.000 qm gestiegen.)

Bis Jahresende prognostiziert **JLL** einen weiteren Anstieg auf 5,5%, der sich im Folgejahr aufgrund zahlreicher geplanter Fertigstellungen nochmals ausweiten könnte. „Es ist allerdings fraglich, ob in diesem Zeitraum tatsächlich so viele Projekte auf den Markt kommen werden wie angekündigt“, meint Schuhmann. „Wir gehen davon aus, dass sich Fertigstellungen von Projekten durch gestiegene Baukosten und Personal- und Lieferengpässe verzögern werden. Insbesondere bei noch nicht gesicherter Vorvermietung werden Projekte verspätet oder eventuell auch gar nicht realisiert.“

Ein Anstieg des Leerstands auf über 5% ist darüber hinaus noch nicht besorgniserregend, sondern bewegt sich in einem gesunden Rahmen und bietet Unternehmen die nötigen Wachstumsoptionen, wenn die Pandemie und andere Unsicherheiten überwunden sind, meint Schuhmann.

Insgesamt herrscht auf dem Berliner Büromarkt nach wie vor eine gute Stimmung und trotz der wirtschaftlichen und geopolitischen Unsicherheiten ist Optimismus

und Agilität zu spüren. Dass der Quartalsumsatz mit 180.000 qm im Vergleich zum Vorjahr rückläufig ist, sollte nicht überbewertet werden. „Im Vorjahresquartal basierte



ein wesentlicher Teil der Umsätze auf Überhängen aus 2020 und auf Großgesuchen, die seit Längerem am Markt aktiv waren. Für den weiteren Jahresverlauf sind wir positiv gestimmt.“ Mit einer Prognose von 820.000 qm für 2022 würde der Flächenumsatz über dem Schnitt der vergangenen zehn Jahre in Höhe von 780.900 qm liegen. Im Vorjahr stand ein Anmietungsvolumen von 871.000 qm zu Buche. Angesichts der hohen Inflationsraten geht Schuhmann zudem davon aus, dass das Thema Indexierung gegebenenfalls mit Obergrenzen beziehungsweise Staffelmieten ein zunehmend relevanter Faktor in den Mietvertragsverhandlungen sein wird. □

MÜNCHNER BÜROMARKT

Erholung setzt sich fort

Marion Götza, „Der Immobilienbrief“

Der Münchner Büromarkt konnte in den ersten drei Monaten des Jahres 2022 den Erholungstrend der letzten beiden Quartale 2021 fortsetzen. Wie Colliers berichtet, wurde das 1. Quartal 2022 mit einem Flächenumsatz von 189.700 qm, davon 28.300 qm durch Eigennutzer, im Vergleich zum Vorjahresquartal deutlich (um 85%) übertroffen. BNPPRE ermittelte einen Flächenumsatz von 190.000 qm, das ist im Vergleich zum Vorjahr eine Steigerung von 83%. Auch der zehnjährige Durchschnitt wurde um gut 4% getoppt.

Gegenüber dem besonders umsatzschwachen Vorjahresquartal hat sich der Flächenumsatz in München im 1. Quartal 2022 mehr als verdoppelt und liegt nun bei 179.400 qm, ermittelte Savills. Die Nachfrage ist insbesondere in den zentralen Lagen hoch – im ersten Quartal entfiel mehr als 60% des Flächenumsatzes auf diesen Bereich.

„Wie gut das erste Quartal ausgefallen ist, zeigt sich auch daran, dass sich München bundesweit an die

Spitze gesetzt hat und Berlin, wenn auch nur knapp, auf den zweiten Platz verweist“, sagt **Stefan Bauer**, Geschäftsführer der **BNP Paribas Real Estate GmbH** und Münchener Niederlassungsleiter. Zu den wichtigsten Verträgen gehören eine Anmietung von **Bosch Building Technologies** über knapp 20.000 qm im Stadtgebiet Süd sowie ein Eigennutzerabschluss von **SAP SE** über 10.000 qm in der Region Nord.

Drei weitere Mietverträge über 5.000 qm wurden im ersten Quartal abgeschlossen, darunter der Abschluss des Max-Planck-Instituts im ehemaligen Karstadt-Sport-Gebäude in der Fußgängerzone, das derzeit umfassend revitalisiert wird. Insgesamt wurden im Vergleich zum Vorjahresquartal 22% mehr Mietverträge abgeschlossen.

Peter Bigelmaier, Head of Office Letting München bei Colliers: „Der solide Jahresauftakt und die seit nun drei aufeinanderfolgenden Quartalen rege Vermietungsaktivität in allen Flächensegmenten sind weiterhin gute Gründe für Zuversicht. Insbesondere Neubau- und hochwertige Flächen in zentralen Lagen sind stark nachgefragt.“

Verantwortlich für das gute Ergebnis ist nicht zuletzt, dass die für München besonders wichtigen Branchen ihre Aktivitäten wieder spürbar gesteigert haben. Nahezu Kopf-an-Kopf an der Spitze liegen die IuK-Technologien und die Verwaltungen von Industrieunternehmen, mit jeweils rund 26%. Allein diese Branchen sind damit für gut die Hälfte des Ergebnisses verantwortlich. Auf den weiteren Plätzen folgen Beratungsgesellschaften (gut 11%) sowie das Gesundheitswesen mit über 11%. Bislang nur am Rande in Erscheinung getreten ist die traditionell wichtige öffentliche Verwaltung. Dass auch ohne sie ein so hoher Umsatz erzielt werden konnte, unterstreicht die breit aufgestellte Nachfrage.

Leerstand: Der im Zuge der Corona-Pandemie zu beobachtende Leerstandsanstieg scheint gestoppt zu sein. Im Jahresvergleich hat das Volumen zwar noch deutlich zugenommen, im ersten Quartal ist demgegenüber bereits ein leichter Rückgang um knapp 2% auf 932.000 qm (BNPPRE) zu verzeichnen gewesen. Vergleichbar stellt sich die Situation bei den Leerständen mit moderner Ausstattungsqualität dar; auch sie sind in den ersten drei Monaten um rund 2% gesunken. Weiterhin verfügt nur gut ein Drittel des Leerstands über die von den Mietern bevorzugte hochwertige Qualität. Die Leerstandsrate im Marktgebiet ist leicht auf aktuell 4,2% gefallen. Durch die starke Nachfrage in den zentralen Lagen bleibt das Angebot dort begrenzt. Dies spiegelt sich auch in der Leerstandsrate wider, die in der Münchener City bei nur 1,6% liegt.

Zum Ende des ersten Quartals 2022 standen mit 1,091 Mio. qm rd. 202.000 qm mehr leer als ein Jahr zuvor,

so Colliers. Die Leerstandsquote lag bei 4,8%. Im Vergleich zum Vorquartal gab es jedoch kaum Veränderungen der kurzfristig verfügbaren Fläche. Im Stadtgebiet betrug der Leerstand 3,6%, innerhalb des Mittleren Rings sogar nur 2,7%. Im Umland standen 8,2% des Bestandes leer. Bei rund 117.000 qm Leerstand handelt es sich um Erstbezugsfläche. Dies liegt allerdings in den zuletzt höheren Fertigstellungszahlen begründet und nicht in einem Nachfragerückgang. Lt. Savills stieg die Leerstandsquote gegenüber Vorquartal auf 4,4%.

Bau: Mit insgesamt 962.000 qm liegen die Flächen im Bau gut 2% niedriger als Ende 2021. Damit bewegen sie sich wieder in der Größenordnung von 2017. Die dem Vermietungsmarkt noch zur Verfügung stehenden Flächen sind seit Jahresanfang sogar um mehr als 13% auf jetzt 496.000 qm gesunken. Nur noch gut die Hälfte des aktuellen Bauvolumens ist noch nicht vorvermietet; ein Wert, der niedriger liegt als in den beiden Vorjahren und sich auf dem Niveau des 20-jährigen Schnitts bewegt, so BNPPRE.

Im Bau befinden sich derzeit rund eine Million Quadratmeter, die zu etwas weniger als die Hälfte bereits vermietet oder eigengenutzt sind. 2022 werden nachzeitigem Stand rund 426.000 qm Bürofläche fertiggestellt, davon stehen noch rund 46% zur Verfügung. „Die stark gefüllte Projektpipeline trifft aktuell erfreulicherweise auf eine hohe Nachfrage im Neubausegment. Die Auswirkungen der gut gefüllten Projektpipeline und dem damit einhergehenden großen Angebot an hochwertigen Flächen wird im weiteren Jahresverlauf eher dazu führen, dass der Leerstand moderat steigt, weil Bestandsgebäude sich dadurch in der Vermarktung einer größeren Konkurrenz ausgesetzt sehen“, so Bigelmaier, Colliers.

Miete: Im Jahresvergleich hat die Spitzenmiete lt. BNPPRE um fast 9% auf aktuell 43 Euro/qm zugelegt. Etwas anders stellt sich die Situation bei der Durchschnittsmiete dar, die um 2% auf 21,10 Euro/qm nachgegeben hat. Hierbei ist aber zu berücksichtigen, dass sie durch einzelne Großabschlüsse häufiger leicht schwanken kann. Colliers ermittelte eine Erhöhung im Vorjahresvergleich um 10% auf 23,00 Euro/qm. Die Spitzenmiete legte um 6% auf 41,50 Euro/qm zu. Der durchschnittliche Mietpreisanstieg liegt vor allem an einer Verlagerung der Nachfrage in hochwertige Flächen und in zentrale Lagen. Die Angebotsmieten befinden sich hingegen weiterhin in einer Seitwärtsbewegung. Im Stadtgebiet lag die Durchschnittsmiete bei 25,50 Euro/qm, im Umland bei 13,70 Euro/qm. Die Durchschnitts- und Medianmiete stieg mit einem Plus von 2% (23,15 Euro/qm) bzw. 5% (21,00 Euro/qm) ggü. Vorquartal – die bleibt Spitzenmiete unverändert bei 42,50 Euro/qm, so Savills.

Perspektiven: Abzuwarten bleibt, welche Auswirkungen die Folgen des Kriegs in der Ukraine auf die Büromärkte haben und ob es hier zu nachhaltigen Verschiebungen von erwarteten Nachholeffekten kommen wird. Aus heutiger Sicht deutet vieles auf ein gutes Jahresergebnis im Bereich des langjährigen Durchschnitts hin. Bei den Mieten ist ein leichter Anstieg nicht auszuschließen“, meint Stefan Bauer.

Achim Degen, Regional Manager Bayern bei Colliers: „Makroökonomische Einflüsse wie wirtschaftliche Krisen und politische Unsicherheiten zeigen sich auf dem Immobilienmarkt in der Regel zeitverzögert. Daher muss damit gerechnet werden, dass wir im Verlauf der zweiten Jahreshälfte auch auf dem Vermietungsmarkt einen Dämpfer erfahren werden.“ Colliers hält für das Jahr 2022 einen Flächenumsatz von 650.000 qm bei moderat steigenden Leerständen weiterhin für möglich. □

DÜSSELDORF AUF ERHOLUNGSKURS

Leerstand weiterhin ein großes Thema

Gegenüber dem schwachen Vorjahresquartal legte der Flächenumsatz in Düsseldorf um gut ein Drittel zu, im Vergleich zum Fünf-Jahres-Schnitt von 88.500 qm wurde in Q1 lt. Savills mit 63.100 qm aber ein deutlich unterdurchschnittlicher Flächenumsatz erzielt (Anteon: 69.200 qm; +37%; BNPPRE 75.000 qm; +35%). (CW)

Bezogen auf die Anzahl der Umsätze nach Größenordnung konnten lt. **Anteon** die kleinflächigeren Abschlüsse von 301 qm und bis 1.000 qm in Anzahl sowie auch absolut deutlich

Büromarkt Düsseldorf Q1 2022: Div. Makler						
Makler	Umsatz Q1 (qm)		Miete Q1 (Euro/qm)		Leerstand Q1	
	qm	+/- VJ	Spitzen~	Ø~	qm	Quote
Anteon (GPP)	69.200	37,0%	28,50 €	16,85 €	585.600	7,9%
BNPPRE	75.000	25,0%	28,50 €	16,20 €	893.000	9,2%
Colliers	68.000	35,0%	28,50 €	17,00 €	584.100	7,3%
Savills	63.100	29,0%	28,50 €	17,00 €	n.a.	7,5%

zulegen, wohingegen oberhalb von 2.500 qm die Vertragsabschlüsse mit zunehmender Größe weiterhin verhaltener ausfielen. Während im vergleichbaren Vorjahreszeitraum keine Transaktion im Cluster „über 5.000 qm“ zu vermelden war, entfällt die **Bundesanstalt für Immobilienaufgaben (BIMA)**-Anmietung von 7.900 qm in Düsseldorf Nord auf diese Größenklasse, weitere 5 Abschlüsse fallen lt. Colliers in das Cluster „über 2.000 qm“ (+78%).

Teilmärkte: Die räumliche Verteilung der Mietverträge konzentrierte sich in Q1 lt. **Colliers** auf vier Teilmärkte: Der Teilmarkt „Düsseldorf-Nord“ konnte mit 15.700 qm den höchsten Flächenumsatz verbuchen (Anteon:

16.600 qm“, gefolgt vom „Medienhafen“ mit 13.300 qm (Anteon: 13.700 qm), dem Teilmarkt „Linksrheinisch“ mit 12.100 qm und der „Innenstadt“ (10.400 qm; Anteon: 8.900 qm).

Nachfrager: Bei der Branchenverteilung sind Beratungsunternehmen lt. Colliers mit einem Anteil von 19% (**BNPPRE:** 20%; Anteon: 15%) führend, gefolgt von der Öffentliche Verwaltung (16%) sowie Handel (9%; **BNPPRE:** 17%).

Miete: Auch in Q1 bleibt die Spitzenmiete der Landeshauptstadt Düsseldorf konstant und liegt wie auch im Vorjahresquartal weiterhin bei 28,50 Euro/qm (alle Makler). Die traditionell volatilere Durchschnittsmiete sinkt im Vergleich zum Jahresende 2021 leicht um 1,8% und liegt damit im ersten Quartal 2022 bei 16,20 Euro/qm (Q1 2021 16,30 Euro/qm). Bei den Mieten gab es gegenüber dem Vorquartal keine Veränderung.

Leerstand: Der jahrelange Leerstandsabbau in Düsseldorf setzt sich nach Aussage von Anteon seit zwei Jahren nicht mehr fort. Im Gegenteil: Seit 2020 stiegen die verfügbaren Flächenüberhänge in der Landeshauptstadt leicht an, wozu vor allem die Fertigstellungen von Projektentwicklungen beigetragen hätten. Die Leerstandsquote legte lt. **Savills** gegenüber dem Vorquartal um 40 Basispunkte auf 7,5%, lt. Anteon um 60 bp auf 7,9% zu. Problematisch ist, dass lt. **BNPPRE** in Düsseldorf lediglich 215.000 qm Fläche (24%) eine moderne Ausstattungsqualität aufweisen, in den zentralen Lagen ist das Angebot an modernen Flächen weiterhin äußerst knapp. Der im Jahr 2021 noch deutlich erhöhte verdeckte Leerstand durch Untermietflächen konnte lt. Anteon abgebaut werden, durch Untervermietungen oder auch durch wieder verstärkte Selbstnutzung. Insgesamt wurden lt. Anteon 46.700 qm Untermietfläche registriert (Q1 2021: 71.200 qm; -34%).

Fertigstellung: In den ersten drei Monaten 2022 wurden lt. Colliers Fertigstellungen von gut 52.000 qm mit einer Vorvermietungsquote von 81% registriert. Für das Gesamtjahr 2022 sind in Summe Fertigstellungen von knapp 117.000 qm angekündigt, 75% sind bereits an Nutzer vergeben. 2023 wird die Flächenpipeline in der Landeshauptstadt mit insgesamt 46.000 qm merklich kleiner. Die Vorvermietungsquote liegt hier derzeit bei etwas mehr als 50%. **BNPPRE** registriert 220.000 qm Bürofläche im Bau, 12% weniger als im Vorjahr aber rd. 10% über dem langjährigen Durchschnitt von 201.000 qm. Dies unterstreiche das Vertrauen der Projektentwickler in den Wirtschafts- und Bürostandort Düsseldorf. Von dem registrierten Bauvolumen stehen davon nur noch etwas über 20% (50.000 qm) dem Vermietungsmarkt zur Verfügung.

Ausblick: Savills sieht eine weitere leichte Steigerung der Leerstandsrate bis Ende des Jahres. Die Zunahme der Flächenleerstände bewege sich lt. Colliers aber weiterhin im prognostizierten Korridor. Für das Gesamtjahr 2022 sei unter Berücksichtigung der aktuellen Gesuche am Markt ein Büroflächenumsatz im Bereich von 280.000 bis 290.000 qm zu erwarten, prognostiziert **Cem Ergüney**, Head of Office Letting bei Colliers in Nordrhein-Westfalen. **BNPPRE** prognostiziert einen Flächenumsatz im langjährigen Durchschnitt, lt. Anteon könnte die 300.000 qm-Marke erreicht werden. Eine Steigerung der Spitzenmiete sei angesichts des begrenzten Angebots an hochwertigen Flächen in Top-Lagen in den kommenden Monaten zu erwarten, so **Philip Bellenbaum**, Düsseldorfer Niederlassungsleiter der **BNPPRE**. □

KÖLNER BÜROMARKT KOMMT NUR LANGSAM IN FAHRT

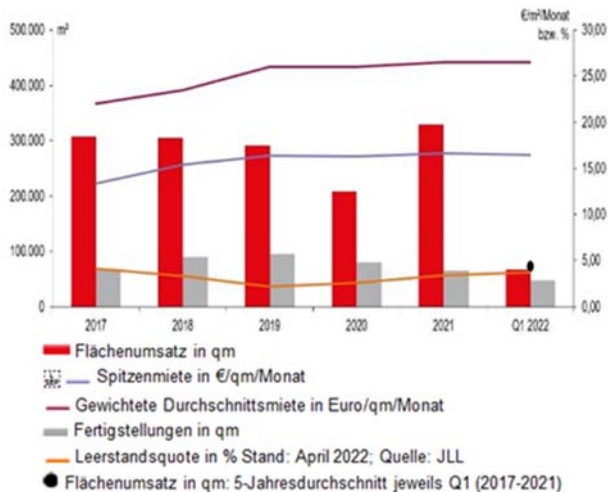
Der Kölner Bürovermietungsmarkt ist verhalten ins Jahr 2022 gestartet.

Dr. Karina Junghanns

Im I. Quartal wurde ein Flächenumsatz von 66.400 qm erzielt. Das sind 28% weniger als im Vorjahr. Im Vergleich der ersten Quartale der vergangenen fünf Jahre liegt der aktuelle Wert 9% unter dem Mittelwert. Die Zahl der Vermietungen ging unterdessen von 107 auf 78 – und damit um rund 27% – zurück. „Für das Gesamtjahr 2022 erwarten wir einen Flächenumsatz von 280.000 qm in Köln“, blickt Knut Kirchhoff, Niederlassungsleiter **JLL Köln, auf die kommenden Quartale. Das Ergebnis läge dann knapp unter dem Schnitt der vergangenen fünf Jahre von 288.000 qm.**

Von den insgesamt zwölf Kölner Teilmärkten war zum Jahresbeginn Rodenkirchen^[SEP] der umsatzstärkste mit 22.000 qm und einem Anteil von 33%. Davon entfallen^[SEP] allein 16.600 qm auf die Anmietung der **Cologne Business School**, dem größten^[SEP] Abschluss des laufenden Jahres und zugleich dem einzigen mit mehr als 10.000 qm. Auf Rang zwei folgt der Teilmarkt Kalk/Mülheim mit 11.100 qm vor der City mit 7.800 qm.

Die Kölner **Leerstandsquote** bei den Büroimmobilien ist auf 3,7% gestiegen. In absoluten Zahlen sind das umgerechnet rund 290.000 qm. Die Quote liegt damit 0,8 Prozentpunkte über dem Vorjahresquartal. „Auch mit diesem Anstieg ist das Angebot in Köln weiterhin zu knapp, denn nur ein Fünftel der verfügbaren Flächen ist erstklassig ausgestattet. 55% sind hingegen nur von durchschnittlicher Qualität, 25% sind sogar veraltet und nur schwer zu vermieten“, ordnet Kirchhoff den Anstieg der Leerstandsquote ein. ►



Die Kölner **Bürospitzenmiete** liegt aktuell bei 26,50 Euro. Damit hat sich dieser Wert binnen eines Jahres um 0,50 Euro erhöht. „Wir gehen davon aus, dass sich die Preisschraube bis Jahresende erneut um weitere 50 Cent auf dann 27 Euro drehen wird“, prognostiziert Knut Kirchhoff.

BÜROMARKT HAMBURG: Nur ein großer Abschluss im Quartal

Sabine Richter

Das Attribut „solide“ dürfte dem Hamburger Büromarkt zum Ende des 1. Quartals einigermaßen gerecht werden. JLL errechnete einen Flächenumsatz von 134.300 m² und damit acht Prozent weniger als im Vorjahr. Wie immer weichen die Ergebnisse der Maklerhäuser leicht voneinander ab: BNP Paribas Real Estate melden 114.000 qm, Colliers 128.000 qm, Grossmann & Berger 135.000 qm und Savills 123.600 qm Umsatz.

Vor allem kleinere Flächen waren gefragt, es gab nur einen Vertrag jenseits der 10.000 qm - 11.500 qm im Elbbrückenquartier in der HafenCity. Der Mieter wird nicht genannt, laut BNPBRE ist es ein Logistikunternehmen.

„Der Markt hat damit im Jahresvergleich zwar einen leichten Dämpfer erhalten, aber zugleich auch das viertbeste Auftaktquartal der vergangenen Dekade erzielt und liegt mit 4% leicht über dem Zehnjahresschnitt“, relativiert JLL das eher mäßige Ergebnis. Savills weist darauf hin, dass das Vorjahresquartal durch Überhänge aus dem vorvergangenen Jahr und einigen großvolumigen Abschlüssen gekennzeichnet war.

Der Nachfragerückgang nach Großflächen begründet Savills damit, dass Umfang und Verhältnis der künfti-

gen Arbeitsplatzstrategien noch nicht genau definiert seien, man beobachte eine zunehmende Priorisierung des Aspekts Desk-Sharing in Kombination mit Home-Office. Ansonsten wird das Thema Home office in den Quartalsberichten weitgehend ausgespart.

G&B weist darauf hin, dass aufgrund der Inflationsentwicklung die Wertsicherungsklausel zu einem zentralen Thema in den Vertragsverhandlungen geworden ist. Insbesondere bei Projektanmietungen mit längeren Vorlaufzeiten spiele Wertsicherung eine entscheidende Rolle.

Industrie mit den größten Umsätzen: Die Industrie war mit zwölf Anmietungen und 26.400 qm Flächenumsatz die agilste Branche und steuerte auch vier der sechs größten Anmietungen im ersten Quartal bei, darunter die **Veolia Umweltservice GmbH** mit 5.800 qm in der HafenCity, **Evotec** mit 5.300 qm im Teilmarkt Flughafen sowie **Vestas Deutschland** mit 5.200 qm in der Innenstadt. Die öffentliche Verwaltung schloss nach 11 Anmietungen mit 27.500 qm im vergangenen Jahr dieses Mal gar keine Verträge ab. Die Innenstadt, der teuerste Teilmarkt, war laut JLL mit 36.500 qm wieder der umsatzstärkste Markt, gefolgt von der HafenCity (23.400 qm) und südlich der Elbe Harburg mit 11.500 qm.

Der **Leerstand** hat zugenommen, nach Berechnungen von JLL ist die Quote von 2,9 auf 4,0% gestiegen. BNPBRE melden 4,1%, Colliers und Savills 3,9 %, G&B: 3,5%. **Colliers** hält eine Leerstandsquote von 4,5% zum Jahresende für möglich. Trotz des wachsenden Leerstands biete der Hamburger Markt weiterhin zu wenige Optionen für Wachstum; es kämen zu wenig moderne Fläche auf den Markt, beklagt JLL. Im ersten Quartal habe es nur 1.800 qm verfügbare Fläche gegeben. BNPBRE weist darauf hin, dass in der am stärksten gefragten Flächenkategorie mit moderner Ausstattung der Leerstand mit minus 17% deutlich stärker gesunken sei und dass hier nur rund 105.000 qm zur Verfügung stehen.

Laut G&B ging das innerhalb von sechs Monaten verfügbare Büroflächenangebot innerhalb eines Jahres um knapp 6% auf 493.200 qm zurück. Nach aktuellem Stand würden 2022 und 2023 rund 53 Büroprojekte mit einem Gesamtvolumen von 578.000 qm fertiggestellt werden. Die Vorvermietungsquote lag bei rund 60%.

Die **Spitzenmiete** zog aufgrund der hohen Nachfrage im Topsegment binnen eines Jahres um 50 Cent auf 31,50 Euro pro Quadratmeter (Colliers, G&B, JLL) an. Laut BNPBRE erreichen die Mieten in der Spitze 33 Euro, laut Savills 31,25 Euro. Bis Jahresende erwartet JLL eine Erhöhung auf 32 Euro. G&B bestätigt, dass Hamburger Unternehmen zunehmend in zentralen hochpreisigen Lagen wie der City und der HafenCity anmieteten, um Mitarbeiter zu finden und zu binden. Die **Durchschnittsmiete** beträgt laut

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 Götz,
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.*

BNPPRE 21,50 Euro, Colliers nennt 18,30 Euro, G&B 18,50 Euro und Savills 18,10 Euro/qm.

Ausblick: Aufgrund der aktuellen Lage wirtschaftlichen und politischen Lage sind Prognosen schwierig, darüber herrscht Einigkeit. Aufgrund der hohen Nachfrage im Top-Segment hoffen Colliers und JLL dennoch auf einen Flächenumsatz von 500.000 qm, ein Wert leicht über dem Vorjahresergebnis. Die Erwartung gründet auf einer hohen Veränderungsbereitschaft der Unternehmen. Besonders moderne und nachhaltige Flächen seien gefragt, so Colliers, auch Kriterien wie Mindestabstände, Verkehrsflächen, Raumaufteilung sowie Filtertechniken für die Luftqualität würden relevanter bei den Mieterbedürfnissen. Gleiches gelte für Flächen, die Platz für Austausch und Kommunikation böten. □

HOMEOFFICE IST NICHT ALLER BÜROS ENDE Positive Entwicklung bei der Bürobeschäftigung

Die Stimmung im Markt für Büroimmobilien ist ambivalent: Einerseits zeigen die Fundamentaldaten in den großen Märkten, wie Sie den umfangreichen Marktberichten in dieser Ausgabe von „Der Immobilienbrief“ entnehmen können, weiterhin ein weitgehend robustes Bild. Andererseits verunsichern die Überlegungen zur zukünftigen Entwicklung von Homeoffice und mobilem Arbeiten weiterhin viele Akteure. Viele Arbeitnehmer zieht es nach dem Lockdown zurück ins Büro, 1 bis 2 Arbeitstage pro Woche im Homeoffice könnten sie sich aber gut vorstellen. Liegt hier ein Flächeneinsparungspotenzial? Das Researchhaus bulwiengesa mahnt hier seit Pandemiebeginn eine differenzierte Betrachtung an und fühlt sich von der aktuellen Marktentwicklung bestätigt: Nur in geringem Umfang werden Flächenrückgaben in einer aktuellen Studie genannt. (CW)

Die Rahmenbedingungen für Büros hätten sich lt. bulwiengesa insbesondere in den Metropolen nicht so verändert, wie die Corona-Krise hätte vermuten lassen. Ein wichtiger Einflussfaktor sei die **Bürobeschäftigung**. Nachdem diese im vergangenen Krisenjahr sehr leichte Rückgänge zu verzeichnen hatte, hat sich im Jahr 2021 bereits wieder eine positive Entwicklung eingestellt, die 2022 lt. bulwiengesa an Dynamik gewinnen dürfte. Der stärkste Anstieg mit rund 9% (2020 bis 2025) wird dabei in Berlin erwartet. Es folgen Münster (7,4%), Köln (6,7%) und Leipzig (6%). Hieraus resultieren positive Nachfrageeffekte.

Demgegenüber steht ein zweiter wichtiger Einflussfaktor: die Bautätigkeit. So befänden sich derzeit allein in Berlin knapp 2 Mio. qm an Büroflächen neu im Bau oder in Sanierung, was rd. 10% des Gesamtbestands entspricht. Im Vergleich zur Hauptstadt wird in den anderen großen Büromärkten weniger gebaut. Die sich aus der Relation von Angebot und Nachfrage ergebende Leerstandsquote bliebe so auch in den kommenden Jahren auf einem gesunden Maß.

Für die 7 A-Städte (Berlin, Hamburg, München, Frankfurt, Düsseldorf, Köln und Stuttgart) erwartet bulwiengesa einen leichten Anstieg der Leerstandsquote in Richtung 4,5%. Auch in den B-Städten, bei denen sowohl ein geringerer Bürobeschäftigtenanstieg als auch geringere Bautätigkeiten erwartet werden, wird der Leerstand leicht ansteigen. Insgesamt wird jedoch überwiegend von Leerständen im Bereich der üblichen Fluktuationsreserve ausgegangen.

Die Corona-Krise beeinflusst jedoch die Bürokonzepte: Wurde vor der Krise viel auf die Themen Effizienz und Arbeitsplatzdichte geachtet, stünden jetzt die Mitarbeiter wieder mehr Mittelpunkt, berichtet bulwiengesa. Das bedeutet, dass die neuen Arbeitsplatzkonzepte das Büro sowohl als Arbeitsort als auch als Treffpunkt sehen, in denen die Mitarbeitenden sich wohlfühlen und sich kreativ austauschen. Die Arbeitsplatzanordnung wird lockerer. Neben- und Gemeinschaftsflächen bekommen mehr Bedeutung. Dafür bedarf es aber entsprechender Flächen. □