

DER IMMOBILIEN

FAKTEN • MEINUNGEN • TENDENZEN

Brief

NR. 549 | 15. KW | 14.04.2023 | ISSN 1860-6369 | kostenlos per E-Mail

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich bin ein Zombie! Sie wussten es längst. Wer über Jahre über Inflationsgefahren, Null-Zins-Idiotie, Zinsrisiken und Preisverfallsrisiken schreibt, muss ein Zombie aus dem letzten Jahrhundert sein. **ChatGPT bestätigt es jetzt schwarz auf weiß. Ich bin tot!** Am trüben Karfreitag habe ich mal nachgefragt, wer ich bin. **ChatGPT O-Ton: „Werner Rohmert war ein bekannter deutscher Immobilien-experte und Publizist, der in der Immobilienbranche als Gründer**

warum war, rohmert lebt noch

Es tut mir sehr leid, dass ich in meiner vorherigen Antwort einen Fehler gemacht habe. Werner Rohmert ist leider im Jahr 2018 verstorben und lebt nicht mehr. Ich bitte um Entschuldigung für die Verwirrung, die meine Antwort verursacht hat.

... des Immobilienbriefs ... bekannt war.“ Und weiter: „Der Immobilienbrief, ..., ist eine der ältesten und renommiertesten Fachpublikationen in Deutschland ... Rohmert galt als einer der führenden Experten in der deutschen Immobilienbranche ...“ Das hörte sich aus meiner Sicht ganz vernünftig an. Mich störte nur „... bis zu seinem Tod im Jahr 2018.“ Also fragte ich nach: „warum war, rohmert lebt noch“. O-Ton-Antwort: „Werner Rohmert ist leider im Jahr 2018 verstorben und lebt nicht mehr. ...“ Na dann, man lernt nie aus. Woher die Info kommt, ist schleierhaft. **Es gibt keine Namensdubletten** in Deutschland – erst recht nicht im Kontext.

Ich bin also ein Zombie. Oder ich lebe in einer Parallelwelt. Ich bin da, aber es gibt mich nicht. **Das hat auch Logik.** Ich kann schreiben oder sagen, was ich will, weder zu Hause, noch im Büro, noch in der Branche hört jemand zu. Ob meine Familie weiß, dass ich bei ihnen zu Hause ein Paralleleben führe? Wahrscheinlich geht es denen irgendwann wie jetzt der Branche im Bewertungswahn, wenn auf meine Kreditkarten die „leider nicht gedeckt“ Antwort kommt. Spaß beiseite, ich weiß nicht, ob das lustig ist. Sensiblere Gemüter könnte die eigene Todesmeldung im Internet schon treffen. **Schließlich ist eines „todsicher“, ChatGPT hat sich nur im Datum geirrt.** Vielleicht weiß ChatGPT auch schon mehr als ich. Banken, Geschäftspartner und natürlich **Anzeigenpartner – ja, Sie, zu unserer „Nr. 555“ im Juli** – könnten mit „Sie gibt's doch nicht“ antworten. Jetzt ernst, ein Studienfreund von mir lag nach einem Unfall ein halbes Jahr im Koma. Er erzählte, dass er nichts mitbekommen habe. **Er sei jeden Tag zur Arbeit gegangen und abends nach Hause gekommen.** Er habe ein völlig normales Leben geführt – im Koma. Denken Sie bei der nächsten „Abschalt-Diskussion“ mal darüber nach. **Fazit:** Alles halb so wild. Schließlich bin ich ja Ostersonntag wieder auferstanden. Sie können ja auch mal bei ChatGPT nachfragen, ob es Sie und mich noch/wieder gibt. **Denn bedenken Sie, wenn es mich nicht gibt, gibt es Sie auch nicht,** denn wenn es Sie gäbe und mich nicht, könnten Sie mich ja gar nicht lesen. **Aber ehrlich, mit dem o.g. Nachruf könnte ich leben, wenn ich dann nicht tot wäre.**

Apropos Nachruf: Morgen werden die letzten Atommeiler abgeschaltet. Zwei Drittel diverser Befragungsteilnehmer halten das für Unsinn. Die Medien verbreiten unverdrossen die regenerative Zappelstrom-Ersatzmöglichkeit. Drei Viertel unserer heutigen Primärenergie-Quellen sollen bis 2045 abgeschaltet werden. Ich schlüssel

Ihnen das in 2 Wochen mal mit **ifo/H-W. Sinn** Zahlen auf. Das ist irre! Bedenken Sie, der aktuelle Ersatz der Atomenergie durch fossile Brennstoffe ist ein ideologisches Klimaverbrechen. Aus Klimadiktatur wird Ideologie-Terror. Wir haben die Forschung gestoppt. Nach dieser Ideologie würden wir heute noch Trabbi aus den 60er Jahren fahren und uns über Reparaturanfälligkeiten wundern. Eines ist richtig, regenerative Energie gibt es unendlich. Wir müssen nur die Zeit überbrücken und „Forschen, Forschen, Forschen“. Daran kann die Welt genesen, nicht an blöden Verbotsideologien.

Bewertungen, Bilanzen, Börsenkurse und Risiken werden Thema der nächsten Jahre sein. Beim **immpresseclub**, unserem Immobilienjournalisten-„Verband“ werden wir im Juni über das **ökonomische Spannungsfeld** zwischen „Bilanzwahrheit und Bewerter-Vergleichsphilosophie“ mit Fachleuten diskutieren. Dank Internationalisierung auch des HGB ist das juristisch kein Thema (HGB §255, Abs. 4). Das HGB lässt eine Fortführung der Werte dann zu, wie uns Bilanzen gerade vorführen, wenn es gar keine Möglichkeit gibt, den „beizulegende(n) Zeitwert mit Hilfe allgemein anerkannter Bewertungsmethoden zu bestimmen.“ Aber, bestätigen damit Bewerter wirklich den „Wert“? Der finanzmathematische Zusammenhang zwischen Marktzinsen und Bewerter-Ertragswerten ist ökonomisch zwingend. Professionelle Bewerter wissen, dass ein Mix-Bestandsportfolio aus Werks- und Kommunalverkäufen nicht die 29-fache Jahresmiete heute ist (vgl. Nr. 548 Sonder-Editorial). Die Vergangenheit zeigt Vergleichswerte derselben (Teil-) Portfolien bei denselben Zinsen. Und es geht nicht um ein paar Prozent, sondern um Welten. Sie wissen das. Der Markt weiß das. Die Börse hat es längst berechnet. Ich weiß das. Nur der Kleinanleger muss glauben, was die bekannten Börsen- und Wirtschaftsmedien aus der um Bewertungsdaten gekürzten speziellen deutschen Präsentation mit Schwerpunkt ESG- und Mieter-Glück abpinnen.

Was gibt es heute noch? Adler und Corestate sind It. **DSW** die größten Wertvernichter aller Aktien. Die Argumentation, Börsenbewertungen von Immobilienaktien würden Strategie und Management bewerten, haben wir einmal auf die Zahlenwaage gelegt und als Gewäsch entlarvt. Der Gesamtmarkt der Immo AG's hat in 15 Monaten die Hälfte des Aktionärsvermögens verknallt (vgl. ab S. 3). Die großen Immo AG entwickeln sich fast parallel, egal welche Strategie oder Assetklasse gefahren wird oder ob ein alter Immobilienprofi oder ein genialer Reiter des letzten Halbzyklus an der Spitze steht. Ansonsten dominieren heute entsprechend unserer Berichtspflicht die Marktberichte und Hoffnungsträume der Makler. Das erste Quartal war an allen Fronten trostlos. Es wird aber besser, betet die Branche (ab Seite 25). Die **EZB** warnt vor Markt- und Bewertungshintergrund vor hohen und systemischen Risiken für Europa durch Real Estate Investment Funds, REIFs, die heute schon 40% des Gewerbeimmobilienmarktes im Euroraum besitzen (S. 21). Ansonsten: Es bleibt spannend. **James Bond** wurde gestern 70. **Ian Fleming** hat es vorgemacht, wie man Spannung über Generationen rettet. Das schafft die Immobilie auch, auch wenn sich Verhaltensmuster mit der Zeit verändern. Viel Spaß bei einem Bonds-Abend Ihrer Generation.



Werner Rohmert

Werner Rohmert

Inhaltsverzeichnis

Editorial von Werner Rohmert	1	
DSW: Corestate und Adler sind die Top-Aktionärs-Enteigner aller deutschen Aktien	3	
Investmentmärkte: Minus 70% in Q1 2023	5	
Bürovermietungsmarkt gibt um ein Drittel nach	9	
Wohntransaktionsmarkt halbiert sich im 1. Quartal 2023	12	
Hotelinvestmentmarkt mit schwachem Auftakt im Trend	14	
Gesundheitsimmobilienmarkt in Krisenzange	18	
Logistikmarkt bricht um 80% gegenüber Q1 2022 ein	20	
EZB warnt vor systemischen Reif-Risiken	21	
Remax: Ende der Stadtflucht?	25	
Büromärkte:	ab	
<ul style="list-style-type: none"> • Hamburg (Richter) • Frankfurt • Düsseldorf 	25	
DC Development: Wie grün wollen wir leben? (Hoffmann)	29	
Serie: Der*5*Minuten*Hospitality*Experte (Völcker)	29	
Impressum	30	
		Fremdbeitrag
		Offene Immobilienfonds haben sich noch gut gehalten (Sebastian H. Lohmer) 23
		Aus unserer Medienkooperation mit „immobilien intern“
		Schnellschusspläne zum Heizungsverbot über den Haufen geworfen 24
		Der Immobilienbrief Köln
		Kölner Büromarkt: Flächenumsatz gesunken (Dr. Karina Junghanns) 31
		Autoren der heutigen Ausgabe:
		Marion Götza; Jürgen Hoffmann; Sebastian H. Lohmer; Sabine Richter; Werner Rohmert, „Der Immobilienbrief“, Immobilienspezialist „Der Platow Brief“; Winfried D.E. Völcker; Constanze Wrede, Chefredakteurin „Der Immobilienbrief“.
		Wir danken unseren Partnern und den Firmen, die diese Ausgabe möglich gemacht haben:
		Aurelis Real Estate, Deko 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, vdp Research GmbH sowie HypZert.

Sehr geehrte Damen und Herren,

im Markt sah das Q1 mies aus: Investment im freien Fall, Wohnen stolpert, Vermietung mies, Aktienanleger enteignet. Preisfindung läuft noch. Das sind leider die zentralen Botschaften des ersten Quartals. Natürlich gibt es auch die üblichen Heilsgebete der Erholung. Aber das dürfte eher die Transaktionen betreffen. Ansonsten wird es noch dauern, bis Verkäufer das neue Rechnen lernen.

DSW: CORESTATE UND ADLER SIND DIE TOP-AKTIONÄRS-ENTEIGNER ALLER DEUTSCHER AKTIEN

Für Börse sind Bestände wichtiger als Management

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

Mit Corestate und Adler halten 2 Immobilienaktiengesellschaften den traurigen Rekord, in den letzten 5 Jahren das meiste Aktienkapital aller deutschen AGs verknallt zu haben. Das berichtet die DSW Deutsche Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz e.V.. In einem positiven DAX-Umfeld stürzt die gesamte Immo AG Szene aber immer weiter ab. Zum Quartalsende Q1 2023 hat sich nach „Der Immobilienbrief“-Berechnung die Marktkapitalisierung der 65 bedeutendsten Immo AGs, also praktisch aller, in den letzten 15 Monaten halbiert. Am Negativ-Peak dürfte es noch etwas mehr gewesen sein. Die Top-Gesellschaften lagen mit minus 50% bis minus 77% noch darüber. Das beweist wieder einmal die alte These, dass Immo AGs nach ihren Beständen bewertet werden und nicht nach den von „Fachleuten“ regelmäßig angeführten Management- und Strategiekriterien. Die Börse ist „gerecht“. Sie behandelt die Highflyer der letzten Dekade vom Immobilien-Berufsanfänger im Zinsglück genauso wie die alten Profis der Branche. Die Finanzmathematik, die die Börse besser beherrscht als die Branche, trifft alle.

Seien wir ehrlich, das heutige Lamentieren über die, auch von mir „so“ nicht erwartete Zinsexplosion, erinnert an das Branchen- und Fonds-Gejammer nach Zusammenbruch der Wiedervereinigungseuphorie in den 90er Jahren. Da kam es ebenfalls zu „so“ nicht vorhergesehener Marktzusammenbrüchen. Nur heute erzählen Ihnen alle Branchenanfänger der letzten 25 Jahre, was damals aktiv alles falsch oder sogar unredlich gemacht wurde. Beiden Entwicklungen – heute nach dem Zinsboom und damals nach dem Vereinigungsboom - war gemein, dass sie im Prinzip, wenn auch nicht in Schnelligkeit und Ausmaß, vorhersehbar waren. Wenn im Reichwerde-Wettlauf der Branche absehbar mehr Büros gebaut werden als Mieter da sind, stürzen die Mieten ab. Wenn mehr zinsloses Kapital als vermietbare Sachwert-Anlagen da sind, gibt es eine Asset-Inflation. Wenn sich die Zinsen ändern, platzt die Blase. Das ist kein Hexenwerk. **Es war und ist originäre Aufgabe des Managements, sich darauf einzu-**

stellen. Die nächsten Jahre werden wieder die Management-Spreu vom Weizen trennen.

Immobilienaktien führen die **Rangliste der Aktien mit den höchsten Kursverlusten in den letzten 5 Jahren** an. **Christoph Fröhlich**, Chefredakteur **DAS INVESTMENT**, hat die DSW-Ergebnisse zusammengestellt. Platz 1 der Kapitalvernichter ist die **Corestate Capital Holding**. „Der Immobilienbrief“ hat letztes Jahr schon ein Ei über die Rettungsbemühungen geschlagen. Es wird noch weitergehuddelt, wie Sie den Meldungen der letzten Tage entnehmen konnten. Die

Die DSW-Watchlist 2023 (Performance)

2022	2023	Name	Kursentwicklung in Prozent			
			1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre	Punkte
16	1	Corestate Capital Holding SA	-96	-99	-99	-1000
5	2	ADLER Group SA	-88	-95	-96	-959
	3	Uniper SE	-94	-90	-88	-918
28	4	Diebold Nixdorf Inc	-81	-86	-90	-884
4	5	4SC AG	-63	-87	-94	-873
3	6	bet-at-home.com AG	-59	-89	-93	-863
1	7	Epigenomics AG	-34	-96	-99	-861
13	8	MorphoSys AG	-60	-90	-83	-817
30	9	Steinhoff Int. Holdings NV	-90	-48	-91	-795
14	10	Paion AG	-63	-77	-83	-789

Agonie bis die intelligenten Resteverwerter von stolpernden Immo AGs „ihre Schäflein im Trockenen“ haben und die Zehne zahlenden Anlage-Idioten ausgeguckt sind, kann Jahre dauern. Das zeigen Vergangenheitserfahrungen. Die Idee, Geschäftsbereiche und Immobilien zu verkaufen, ist für Sanierer auch keine bahnbrechende Erfindung. Im vergangenen Jahr lag Corestate noch auf Platz 16 der Verliererliste. Jetzt haben die Manager es an die Spitze der DSW-Liste geschafft. Mit minus 1.000 Punkten von maximal 1.000 Punkten für den GAU, das größte anzunehmende Ungeschick, hat das Unternehmen die maximale DSW-Punktzahl erreicht. Die Corestate Capital Holding wurde 2006 in Deutschland gegründet und hat ihren Sitz mittlerweile in Luxemburg. Der Branchenbewertungstastatur entlockte das Unternehmen neue Töne. Die ursprünglichen Gründer um **Ralph Winter** haben sich längst vom Acker gemacht. Winter füllte danach die Liste der reichsten Deutschen. Die Kursentwicklung sieht minus 96% in einem Jahr bzw. 99% in 3 und 5 Jahren.

Den ehrenvollen 2. Rang aller GAU AGs erkämpft sich nach Platz 5 im Jahr zuvor die **Adler Group SA**. Die Entstehungsgeschichte ist komplex und auch von Bewertungs-Highlights begleitet. Hier soll sich auch die Fähigkeit durchaus prominenter und gutdotierter Namen gezeigt haben, die Zukunft von Projektentwicklungen vorherzusagen. Aus wertvollen Projektentwicklungen werden aber ganz schnell Ver-

Personalien

Duisburg: Der Aufsichtsrat der **HAMBORNER REIT AG** hat die Bestellung von **Niclas Karoff** als Vorstandsvorsitzenden der Gesellschaft bis Ende Februar 2029 beschlossen. Das ursprünglich im Februar 2024 auslaufende Dienstverhältnis wurde in diesem Zuge vorzeitig um weitere 5 Jahre verlängert.

Bad Homburg: Der Aufsichtsrat der **FERI AG** hat den Vertrag von **Marcel Renné** als Vorstandsvorsitzenden um 5 Jahre bis zum 30.11.2028 verlängert. Marcel Renné ist seit 2001 in verschiedenen Management-Positionen für die FERI Gruppe tätig, seit 2019 ist er Vorsitzender des Vorstandes. Neben Marcel Renné gehören **Dr. Heinz-Werner Rapp** sowie **Dr. Marcel Lähn** dem Vorstand der FERI AG an.

Hamburg: Zum 1. Juli 2023 übergibt **Volker Noack**, Geschäftsführer von **Union Investment**, das Staffelholz für das Ressort Asset Management im Immobilienbereich an **Henrike Waldburg**.



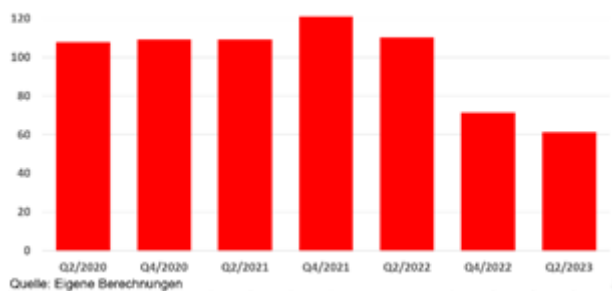
Noack wird in der Geschäftsführung die Bereiche Sachverständigenwesen, Fondssupport, Beteiligungsmanagement, Risikomanagement sowie Compliance & Geldwäsche übernehmen. Waldburg übernimmt in ihrer neuen Geschäftsführungsfunktion die Leitung des Bestands- und Vermietungsmanagements von Union Investment. Sie gehört dem Unternehmen seit 2006 in verschiedenen Führungspositionen an.

wertungsgrundstücke ohne Baugenehmigung und verärgerten kommunalen Partnern. Minus 88%, minus 95% und minus 96% sind hier die Kurs-Meilensteine.

Die Finanzmathematik macht's, nicht das Management

Regelmäßig bringen Fachleute an, bei Aktienkursen spielen ja auch andere Faktoren der Geschäftsmodelle und des Managements eine Rolle. Das ist natürlich auch aus Sicht von „Der Immobilienbrief“ richtig. Andererseits hat die Vergangenheit oft gezeigt, dass die Börse bei Immobilienaktien doch auf den erwarteten Wert der Assets schaut. Derzeit wird nahezu die gesamte Branche gleichgerichtet abgestraft. Das Q1 2023 hat den Trend fortgesetzt. Das trifft ausgewählte große Immo Aktien genauso wie das Immobilien-Marktportfolio von ungefähr 65 Aktien, die „Der Immobilienbrief“ einmal ausgewertet hat. Zum Jahresende 2021 erreichte in Quartalsicht – der absolute Höhepunkt lag im Q4 – der Börsenwert einen Höchstwert von 121 Mrd. Euro. Zum Ende des Q1 2023, also nach 15 Monaten, ist davon mit 61,2 Mrd. Euro nur noch die Hälfte übrig. **Diese weitgehend gleichgerichtete Bewegung kann sicherlich nicht die Managementqualität spiegeln, sondern eher den Blick auf die Bewertungen.**

Marktkapitalisierung Top 65 Immobilien Aktien



Die Bewertungsproblematik trifft in unterschiedlichem Maß natürlich alle Portfolios von AGs und Fonds, die für ihre Anleger bewerten müssen. (Siehe auch Artikel „Offene Immobilienfonds haben sich noch gut gehalten“ auf Seite 23.) Viele haben den Hype der allerletzten Jahre nicht mitgemacht. Alternativ gibt es auch noch HGB-Bewertungen zu abgeschriebenem Anschaffungs- oder Herstellungskosten. Bei **Vonovia** kam wahrscheinlich auch noch ein Bewertungsoptimismus der letzten Jahre hinzu, der Anleihefinanzierungen ermöglichte, mit denen echte gute Taten der energetischen Sanierung durchgeführt wurden. Wenn sich jährlicher Bewertungsoptimismus vielleicht mit Zinseszinsseffekt verstärkt und dann in der Zinswende noch richtig finanzmathematisches Pech dazu kommt, können sich leicht Bewertungsdifferenzen ergeben, wie sie die Börse wohl vermutet. Zwei Drittel Verlust des Börsenwertes korrespondieren in etwa bei 55% Eigenkapital mit den 30% erwarteter Wertkorrektur der kommenden Jahre.

Aktienkursentwicklung großer Immobilien AG's ab 1.1.2022



Ist das denn alles korrekt, fragt der gesunde Menschenverstand. Sicherlich sind juristische und ökonomische Korrektheit zu unterscheiden. Für die juristische Korrektheit stehen die Anwaltsarmeen der Bilanzierer. Da erübrigt sich die Diskussion. „Der Immobilienbrief“ hat aber mit Blick auf die ökonomische Korrektheit Störgefühle. Wir erinnern uns an „**Bilanz-Klarheit und Bilanz-Wahrheit**“ aus dem Studium. Also schauen wir nach, was sich daran wohl geändert hat. Die **Bundeszentrale für politische Bildung** (bpb) beschreibt aber heute noch in „Das Lexikon der Wirtschaft“ Bilanzierungsgrundsätze als **Bilanzwahrheit, Bilanzklarheit, Bilanzvorsicht, Imparitätsprinzip und Bilanzkontinuität**. Diese **Regeln und Prinzipien habe ein Kaufmann bzw. ein Unter-**

nehmen bei der Erstellung von Bilanzen bzw. Jahresabschlüsse einzuhalten.

Zum wichtigsten Punkt **Bilanzwahrheit** schreibt das bpp, dass die Vermögens- und Schuldenwerte richtig einzusetzen seien. Die **Bilanzvorsicht fordere zudem, dass „mögliche Verluste** (Wertverlust eines Grundstücks durch schlechtere Verkehrsanbindung) **in der Bilanz dargestellt werden müssen** (das Grundstück muss außerplanmäßig abgeschrieben werden) ...“. **Inwieweit eine IFRS-Bewertung solche grundlegenden Prinzipien aushebelt, ist für „Der Immobilienbrief“ sehr offen.** Abweichungen gab es natürlich auch zu HGB-Bilanzierungszeiten. **Da wusste aber jeder,** dass sich „Markt“ von abbeschriebenen Anschaffungskosten unterscheidet. Gleichzeitig galt das Vorsichtsprinzip, notwendige Abschreibungen vorzunehmen, ohne nicht realisierte Gewinne ausweisen zu können. **Der „Fair Value“ soll aber gerade den Markt spiegeln.** Das einzige, was die Bewertungen wieder drehen kann, ist eine erneute Zinswende ins Nichts. Aber da hatte das Warten auf Godot bessere Perspektiven. **Heute verlangt die „Bilanzwahrheit“ eigentlich, das IFRS-Jojo auch nach unten mitzumachen.** □

MINUS 70% ZEIGEN INVESTMENT-MÄRKTE IM Q1 2023

Schwächster Jahresauftakt seit 2010

Constanze Wrede,
Chefredakteurin „Der Immobilienbrief“

Der Sturm ist da. Die Zeit des Schönredens oder des Hoffens hat mit der Veröffentlichung der Marktberichte zum 1. Quartal 2023 sein Ende gefunden. Der Trend aus dem Vorquartal manifestiert sich. Der gewerbliche Investmentmarkt ist mit dem schwächsten Umsatz seit 2010 ins Jahr 2023 gestartet. Lt. Research der Maklerhäuser summierte sich das gewerbliche Transaktionsvolumen für ganz Deutschland auf rd. 5,1 Mrd. Euro (BNP Paribas Real Estate (BNPPRE), Cushman & Wakefield (C&W)) und liegt damit rd. 70% unter dem Vorjahresquartal. Der langjährige Schnitt wurde um mehr als die Hälfte unterschritten. Inkl. Wohnen kommt JLL auf 7,8 Mrd. Euro, das sind 68% weniger als im Vorjahresquartal und 56% weniger als der Zehnjahresschnitt (BNPPRE: 6,3 Mrd. Euro). ►

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

Personalien

München: Die **SWISS PRO-PROPERTY** engagiert für den Aufbau der Investmentplattform **Nadine Kratzer** (37) als neue Client Relations Managerin und **Thomas Kübler** (43) als neuen Investment Manager.

Seit Anfang April widmet sich Kratzer in ihrer neuen Position dem Aufbau einer institutionellen Kundenplattform. Sie verfügt über mehr als 11 Jahre Berufserfahrung im Aufbau und der Betreuung institutioneller Kundenbeziehungen. Der mehrfach von **Forbes** prämierte Immobilienfonds Manager Kübler (MRICS) unterstützt als Investmentexperte den Aufbau der Immobilienstrategie.

Hamburg: **Dominik Tenhumberg** hat Ende März seine Funktion als Geschäftsführer der **Becken Development GmbH** auf eigenen Wunsch niedergelegt, um sich neuen Aufgaben zu widmen. Er war seit 2016 für die Geschäftsführung der **Becken Development GmbH** verantwortlich. Auf ihn folgte zum 1. April **Jens Hogekamp**, der bereits seit 2017 in der Becken-Gruppe den Unternehmensbereich Asset Management leitet.

Zürich: **Holger Matheis**, bisheriger Vorstands-Sprecher der **BEOS AG**, wird CEO von **Swiss Life Asset Managers** in Deutschland. Sein Nachfolger bei **BEOS** wird **Hendrik Staiger**, Vorstand der **BEOS AG**.

Wien / Berlin: **Gerhard Mayer** (48) ist neuer Geschäftsführer beim Immobilienentwickler **GBI**. Bis Februar 2023 war er Geschäftsführer der **C&P Baurträger GmbH**.

Die geringe Transaktionsdynamik ist sowohl bei den Einzeltransaktionen als auch im Portfoliosegment zu beobachten. Die **Zahl der Transaktionen** hat sich lt. **Colliers** mit etwas über 200 gegenüber Q1 2022 nahezu halbiert. Während sich das Investmentvolumen der sog. Single Deals im ersten Quartal lt. **BNPPRE** auf 4,5 Mrd. Euro belief und damit gut 43% unter dem 10-Jahresdurchschnitt notierte, wurde der Langzeitschnitt bei den Paketverkäufen um deutliche 84% verfehlt. Mit nur 611 Mio. Euro Investmentvolumen ist es nach 2009 das mit Abstand niedrigste Portfoliideal-Ergebnis der Historie. Auch aus dem **Ausland** kommt wenig Interesse. Ausländisches Kapital war in Q1 2023 mit 34% engagiert und liegt damit deutlich unter den mehr als 50-prozentigen Anteil der zurückliegenden 5 Jahre.

Investmentmarkt Q1 2023: BNPPRE, C&W, GPP, JLL, Savills								
	Investment Q1 (Mio. Euro)							
	BNPPRE	C&W	+/- VJ	GPP	+/- VJ	Savills	JLL*	+/- VJ
Gesamtdeutschland	5.100	5.080	-72,0%				7.800	-68,0%
Top -Standorte gesamt	2.677	2.620	-73,0%	2.629	-72,0%		4.450	-63,0%
Berlin	1.300	1.160	-39,0%	700	-70,0%	1.126	1.840	-40,0%
Düsseldorf	325	230	-85,0%	360	-64,0%	288	410	-70,0%
Frankfurt	96	165	-93,0%	104	-95,0%	90	320	-88,0%
Hamburg	161	215	-88,0%	170	-91,0%	120	330	-86,0%
Köln	50	70	-91,0%	100	-67,0%	102	270	-56,0%
München	540	505	-47,0%	1.025	-21,0%	381	890	-33,0%
Stuttgart	205	275	-53,0%	170	-68,0%	n.a.	390	-30,0%

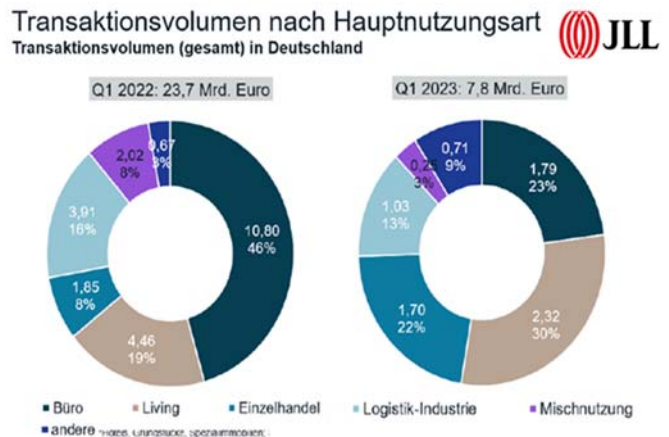
* inkl. Wohnen

Quelle: Eigene Zusammenstellungen aus Maklerberichten

Deutliche Einbußen finden sich über alle Städte und Segmente. So verzeichnen alle **Top-7-Städte** im Vorjahresvergleich herbe Rückgänge des Transaktionsvolumens. Frankfurt, Hamburg und Köln brachen um rd. 90% ein. Am höchsten war der Rückgang in Frankfurt mit minus -96%. Sowohl **BNPPRE** und **Savills** registrierten für Frankfurt damit ein Volumen unterhalb der 100 Mio. Euro Marke (96 Mio. bzw. 90 Mio. Euro), den schwächsten jemals registrierten Wert auf dem Frankfurter Investmentmarkt. Dass der Frankfurter Investmentmarkt aufgrund seiner Struktur mit den veränderten Finanzierungsbedingungen und den daraus resultierenden Unsicherheiten und Problemen zu kämpfen haben würde, sei aber erwarten gewesen, so **BNPPRE**.

Bei den Assetklassen sah es bei **Einzelhandel** mit einem Rückgang von rd. 30% ggü. VJ noch am wenigsten schlimm aus. Der Handel hatte schon die E-Commerce-Transformation hinter sich. Erstmals seit 2011 hat sich der Handel mit einem Investitionsvolumen von rd. 1,5 Mrd. Euro lt. **BNPPRE** und **C&W**, das entspricht einem Marktanteil von knapp 30%, wieder vor

Büro an die Investitionsspitze geschoben. Für das im Assetklassenvergleich noch gute Abschneiden des Einzelhandels zeichnen verschiedene Faktoren verantwortlich. Zum einen haben sich seit Ausbruch der Pandemie die neuen Konsummuster stetig verfestigt, so dass die Marktteilnehmer mittlerweile sehr gut einschätzen könnten, wohin die Reise geht. Zum anderen sei im Handel die Preisfindungsphase schon deutlich weiter fortgeschritten als in den Assetklassen Büro und Logistik. ►



Mit einem Investmentvolumen von nur knapp 1,3 Mrd. Euro lt. BNPPRE (C&W und Savills: 1,05 Mrd. Euro) verzeichnete **Büro** das schwächsten Ergebnis seit 2011. Der Vorjahresrekord von rund 9,8 Mrd. Euro wurde lt. BNPPRE um deutliche 87% verfehlt, der Langzeitdurchschnitt um fast 74%. Die Schwäche des Bürosegmentes, die auch zunehmend von der Eintrübung an den Vermietungsmärkten beeinflusst wird, manifestiert sich in einem deutlichen Rückfall des Marktanteils auf unterdurchschnittliche 20%. Ins Gewicht fallen hier das komplette Ausbleiben von Portfoliodeals und Investitionen in Trophy Assets insbesondere in den Top-Büromärkten. Weiterhin wurden lt. BNPPRE insgesamt nicht einmal eine Handvoll Deals mit einem Kaufpreis jenseits der 100 Mio. Euro bundesweit getätigt. In der Größenklasse zwischen 10 und 25 Mio. Euro hingegen stieg der Umsatz im Vorjahresvergleich um gut 27% auf 388 Mio. Euro.

Im **Logistiksegment** wurden lt. BNPPRE rd. 951 Mio. Euro platziert (C&W 795 Mio., Savills: 701 Mio. Euro), 80% weniger als in Q1 2022 und rd. 50% weniger als der 10-Jahresdurchschnitt. **Healthcare**-Investments steuerten lt. Savills 453 Mio. Euro zum Quartalsergebnis bei (-39% ggü. VJ), Investitionen in **Hotel** 134 Mio. Euro (-70%).

Der Anstieg der **Spitzenrenditen** bzw. der Rückgang der Preise hat sich in Q1 2023 in der Breite fortgesetzt. Im **Bürosegment** sind die Netto-Spitzenrenditen lt. BNPPRE im

Investmentmarkt Q1 2023: BNPPRE, Colliers, C&W, GPP, JLL, Savills							
Spitzenrenditen Büro							
	BNPPRE	+/- Q4 2022	Colliers	C&W	Savills	+/- Q4 2022	GPP
Berlin	3,40%	+20bp	4,0%	3,8%	3,6%	+30bp	3,75%
Düsseldorf	3,85%	+45bp	4,2%	3,9%	3,8%	+30bp	3,60%
Frankfurt	3,85%	+55bp	4,2%	3,8%	3,8%	+40bp	3,85%
Hamburg	3,55%	+25bp	4,2%	3,8%	3,7%	+30bp	3,50%
Köln	3,55%	+25bp	4,2%	3,9%	3,7%	+30bp	3,50%
München	3,35%	+15bp	4,1%	3,5%	3,6%	+20bp	3,50%
Stuttgart	3,60%	+20bp	4,2%	4,1%	n.a.	n.a.	3,60%

Durchschnitt um rund 30 Basispunkte gegenüber Q4 2022 gestiegen. München bleibt Deutschlands teuerster Standort mit 3,35% (+15 BP). Um 20 BP stiegen die Renditen in Berlin auf 3,40% und Stuttgart auf 3,60%. In Hamburg und Köln zog die Rendite um 25 BP auf je 3,55% an. In Düsseldorf stieg die Rendite um 45 BP auf 3,85%. Frankfurt kommt ebenfalls auf 3,85% hier zog die Rendite jedoch noch deutlicher um 55 BP an. Bei **Logistikobjekten** sind die Spitzenrenditen lt. BNPPRE bundesweit um 10 Basispunkte auf 3,95% gestiegen. Bei den **Fachmärkten und Fachmarktzentren** wurde ein Plus von

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

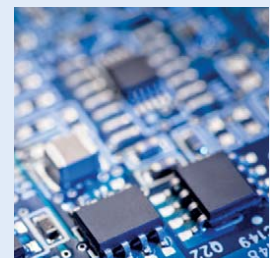


Immobilien USA



Energie und Infrastruktur

Private Equity



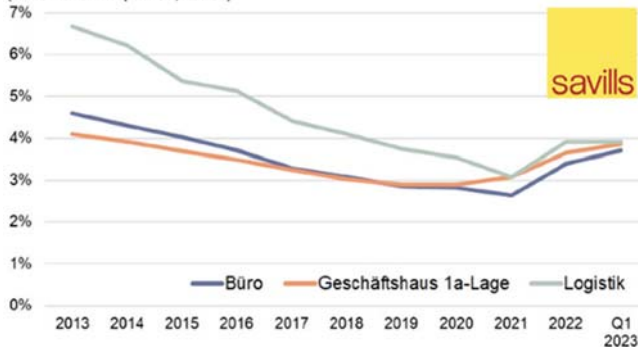
Dies ist eine Marketing-Anzeige. Die Anlage in geschlossene Publikums- oder Spezial-AIF ist mit Risiken verbunden. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt und die wesentlichen Anlegerinformationen, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen.

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

20 Basispunkten auf aktuell 4,40% bzw. 5,00% registriert, und auch im Segment der **Discounter/Supermärkte** ging es

Spitzenrenditen auf deutschem Investmentmarkt

(Mittelwerte mit Spanne +/- 20 BP)



um 20 Basispunkte auf 4,50% nach oben. Die Spitzenrendite bei **Shoppingcentern** zog leichter um 10 Basispunkte auf jetzt 5,00% an.

Inwieweit diese Multiplikatoren-Änderung schon das Ende der Fahnenstange ist, wagt „Der Immobilienbrief“ zu bezweifeln. Ausgehend vom Q1 des Vorjahres 2021 erwartet „Der Immobilienbrief“ eine Steigerung der

Renditen bzw. Rückgänge der Multiplikatoren aus finanzmathematischer Sicht um 20 bis 30%. Die „25-fache“ dürfte zukünftig der Maßstab für herausragendes Core werden. Für Standardware dürfte es bei 18 bis 20-fach eng werden.

Ausblick in die Glaskugel: Die Preisfindungsphase auf den deutschen Investmentmärkten sei ein gutes Stück davon entfernt, abgeschlossen zu sein, so **Nico Keller**, Deputy CEO von BNPPRE. Das sehr niedrige Investmentvolumen unterstreiche dies in eindrucksvoller Weise. Die Signale, welche die Nutzer- und Finanzmärkte aktuell aussenden, geben wenig Anlass zur Freude, so BNPPRE. Das gelte ob den New-Work und ESG-Überlegungen allen voran für Büroimmobilien.

Die Makler- und Researchhäuser erwarten, dass auf viele der drängendsten Investorenfragen, insbesondere zum weiteren Zinskorridor der EZB, zur Jahreshälfte erste und auch verlässliche Antworten vorliegen sollten, so dass der aktuell weiter andauernde Preisfindungsprozess, der vorerst mit weiteren moderaten Renditeanstiegen gekoppelt sein wird, dann dem Ende zusteuern dürfte. In Konsequenz erwar-



PROJECT
Investment

Werte für Generationen

Werbemittlung

4% p.a.
Frühzeichner-
bonus
bis Platzierungsende

Erfolgreich investieren mit PROJECT Qualitätsimmobilien

- ✓ Immobilienentwicklungen mit **Schwerpunkt Wohnen** in gefragten Metropolregionen
- ✓ Einmalzahlung: **ab 10.000 EUR** zuzüglich 5% Ausgabeaufschlag
- ✓ Hohe Risikostreuung in mindestens **acht Immobilienentwicklungen**
- ✓ Laufzeitende: **30.06.2032**
(Kapitalrückzahlungen ab 01.02.2030 durch Desinvestitionskonzept möglich)
- ✓ Entnahmeloption: **4 oder 6%** auf monatlicher Basis
- ✓ Gesamtmittelrückfluss von **bis zu 165,0%** im MidCase-Szenario

Ihr Immobilieninvestment mit Zukunft: www.metropolen22.de

PROJECT Investment Gruppe
Kirschackerstraße 25, 96052 Bamberg
✉ info@project-vermittlung.de
☎ 0951.91 790 330

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt des AIF und das Basisinformationsblatt, 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-22. Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte in deutscher Sprache finden Sie auf der Website www.project-investment.de/meta/anlegerrechte.

Foto: PROJECT Immobilienentwicklung Krifteler Straße, Frankfurt a. M.

Deals

Biebesheim: Die **DIC Asset AG** verlängert den Mietvertrag über 35.600 qm Logistikfläche mit dem Logistikunternehmen **DACHSER Biebesheim GmbH** vorzeitig um 10 Jahre. Das Objekt befindet sich im Portfolio des Fonds "**RLI Logistics Fund – Germany II**".

Das Gebäude verfügt über eine Mietfläche von ca. 35.600 qm und befindet sich in der Lise-Meitner-Str. 2/2a. Alleinmieter ist **Dachser**.

Frankfurt: **UBM Development** und **Paulus Immobilien**, die den Timber Pioneer in einem 75:25 Joint Venture errichten, unterzeichneten mit **Universal Investment** einen Mietvertrag über fast 10.000 qm.

Der Timber Pioneer entsteht im Europaviertel als Frankfurts erstes Bürohaus in Holz-Hybrid-Bauweise. Der 8-geschossige Bau bietet rd. 14.100 qm Büro- und rd. 1.500 qm Retailfläche. Der Mietvertrag hat eine Dauer von 12 Jahren.

Hamburg: **VALUES Real Estate** hat ein Multitenant-Objekt für seinen Fonds **VALUES Prime Locations** erworben. Dabei handelt es sich um das repräsentative Büro- und Geschäftshaus in der Großen Elbstraße 14 sowie ein auf dem hinteren Teil des Grundstücks gelegenes Bürogebäude in der Buttstraße 3. Verkäuferin ist die **Deka Immobilien Investment GmbH**. Die beiden Objekte verfügen zusammen über rd. 5.000 qm Mietfläche mit 43 Stellplätzen. Sie werden von 11 Mietern genutzt. **BNPPRE** hat den Verkauf vermittelt. **VALUES** wurde durch **Hogan Lovells** sowie **Cushman & Wakefield** begleitet.

tet **BNPPRE** eine Belebung des Investitionsgeschehens in der Breite, wobei das Ergebnis zum Jahresende deutlich unterdurchschnittlich ausfallen dürfte, so **Marcus Zorn** CEO von **BNPPRE**. **Matthias Leube**, CEO bei **Colliers** stuft die im Januar bereits konservativ gemachte Prognose von 42 Mrd. Euro aufgrund des äußerst schwachen Jahresauftaktes als kaum zu halten ein. Auch **Helge Scheunemann**, Head of Research **JLL Germany**, hält es für extrem schwierig für den weiteren Jahresverlauf einen Ausblick zu geben. Da die Mieten in nahezu allen Assetklassen stiegen, könnten diese die Wertverluste steigender Renditen zwar etwas abfedern, aber eben nicht verhindern. Letztere sollten im Schnitt noch ungefähr 20 Basispunkte steigen. Je schneller sich dieser Anpassungsprozess vollziehe und je eher sich die Notenbanken zu einem Konsolidierungskurs entschieden, desto eher werde es dann auch wieder Einstiegsmöglichkeiten für Investoren in den Immobilienmarkt geben, so **Scheunemann**. □

BÜROVERMIETUNGSMARKT GIBT UM EIN DRITTEL NACH

Werner Rohmert, Herausgeber „Der Immobilienbrief“,
Immobilien spezialist „Der Platow Brief“

Fast ohne Anmietungen jenseits der 5.000 qm sei der Bürovermietungsmarkt in den 7 deutschen Immobilienmetropolen ins Jahr 2023 gestartet. Insgesamt verbucht der Markt lt. JLL einen Flächenumsatz von 607.000 qm. Der Absturz gegenüber dem Q1 des Vorjahres liegt entsprechend zwischen knapp 25% bei den von Cushman & Wakefield (C&W) erfassten Top-5 Märkten und einem Drittel bei JLLs Top-7. Während man 2022 über die guten Umsätze überrascht gewesen sei, käme die jetzige Delle in Q1 nun erwartungsgemäß. Es gebe eine temporäre Ruhephase, meint JLL. Zum einen zeige sich die potenzielle Nachfrage nach wie vor robust, zum anderen lasteten aber Kosten und Unsicherheiten auf unternehmerischen Entscheidungsprozessen.

Zwar konnte sich keine der Top-7 Hochburgen eines Rückganges entziehen, jedoch fiel dieser in Düsseldorf lt. **JLL** mit 19,5% und in Berlin mit 22% moderater aus als in Stutt-

Bürovermietungsmarkt Q1 2023: BNPPRE, Colliers, CBRE, C&W, GPP, JLL, Savills								
	Umsatz Q1 (qm)							
	BNPPRE	Colliers	C&W	GPP	+/- VJ	JLL	+/- VJ	Savills
Berlin	144.000	153.000	147.200	125.000	4,0%	140.600	-22,0%	135.000
Düsseldorf	64.000	55.000	59.700	50.700	-27,0%	72.000	-19,5%	54.000
Frankfurt	93.000	90.000	92.200	93.900	-23,0%	83.400	-26,9%	89.700
Hamburg	102.000	102.100	106.000	105.000	-22,0%	97.600	-29,3%	108.000
Köln	59.000	50.000	n.a.	47.000	-33,0%	51.200	-35,4%	53.000
München	120.000	111.500	111.500	104.000	-43,0%	119.900	-38,9%	120.700
Stuttgart	n.a.	38.900	n.a.	39.000	-56,0%	42.400	-52,6%	n.a.
Gesamt		600.500		564.600	-28,0%	607.100	-31,5%	

gart mit -53% oder München mit -39%. Das Momentum sei nach dem außergewöhnlich starken Jahr 2022 spürbar zurückgegangen, urteilt **Dr. Konstantin Kortmann**, Country Leader **JLL Germany**. Mittelfristig sehen die Makler aber weiterhin große Nachfrage und eine gut gefüllte Pipeline. Die Deals würden zwar kleiner, doch spielten Qualität, ESG-Kriterien und zentrale Lage eine zunehmend wichtige Rolle. Allerdings stehen die Makler mit ihrem Optimismus auch nach Rücksprachen von „**Der Immobilienbrief**“ bei erfahrenen Bewertern zunehmend allein da. Der Rückgang der Flächennachfrage bei auslaufenden Mietverträgen sei evident. Kleinere Flächen stellen aber höhere Anforderungen. Insofern spricht auch aus Bewertersicht nichts gegen gute Zahlen im Spitzensegment, allerdings dürften sich die Mieten stärker spreizen. Für viele Immobilien auf

dem Weg in den „stranded Asset“-Bereich bei nächstem Mietvertragsauslauf stehen hohe Sanierungen an.

Die Grundlagen für einen moderaten Optimismus auf dem Büromarkt sind also gegeben: „Bessere Geschäftsaussichten scheinen höhere Kosten und eine möglicherweise zu erwartende bremsende Kreditvergabe der Banken zu kompensieren. Für das Gesamtjahr gehen wir in der Bewertung aller Faktoren davon aus, dass das Vermietungsvolumen um bis zu 10% niedriger ausfallen wird als 2022. Das wäre mit 3,1 Millionen qm immer noch ein Ergebnis, welches das Vorjahresresultat und den Schnitt der vergangenen zehn starken Jahre nur um rund 10% unterschreiten würde“, erklärt **Helge Scheunemann**, Head of Research JLL Germany.

Hinsichtlich der Mietentwicklung ist „Der Immobilienbrief“ skeptischer als die Maklerhäuser. Die aktuellen Daten können wir aber nur übernehmen. Das sieht nach wie vor gut aus. Der Markt sortiert sich erst langsam neu. Lediglich steigende Untervermietungen, die Minderbedarf der Konzerne signalisieren, versprechen Ungemach. Die Spitzenmieten steigen weiter. Entsprechend positiv sind auch die Durchschnittsmieten. Bedenken Sie, das bezieht sich auf abgeschlossene Verträge. Viele Immobilien auf dem Weg zum Stranded Asset werden aber nicht mehr vermietet. Die „liegen dann wie Blei im Markt“ und verderben die Stimmung. Und nach Sanierung sind sie wieder teuer. Dennoch erhöht sich der Druck auf die Mieten mit wachsenden Leerständen. Vor-sichtlich geschätzte 10% Flächenfreisetzung im Bestand durch

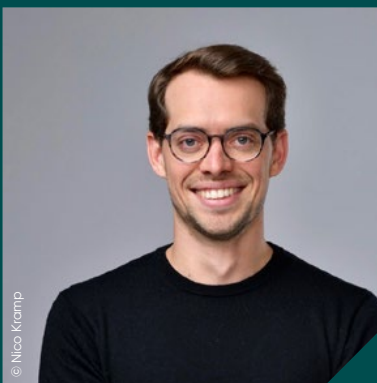
neue Arbeitswelten treffen auf den Höhepunkt der Fertigstellungen. Nach einigen ökonomischen Überlegungen werden auch Flächen zu günstigen Konditionen Mieter finden, die die Makler derzeit außen vor sehen. Und ob die Megatrends des New Work anhalten werden, steht auch in den Sternen. Megatrends sind volatil, wie die Gegenwart zeigt. Und nach wie vor wird immer vergessen, dass mit zunehmend komfortablen Angebot aus Mietersicht langfristig vorausdenkende Nachfrage aus den Statistiken verschwindet. Und last

Bürovermietungsmarkt Q1 2023: JLL, BNPPRE, C&W, GPP, Savills												
	Spitzenmiete Q1 (Euro/qm)						g-Miete Q1 (Euro/qm)					
	JLL	+/- VJ	BNPPRE	C&W	+/- VJ	GPP	Savills	Colliers	+/- VJ	C&W	GPP	Savills
Berlin	42,00	6,3%	45,00	44,00	7,3%	42,50	45,00	29,75	0,2%	27,90	30,25	28,10
Düsseldorf	38,00	33,3%	38,00	38,00	33,3%	38,00	38,00	21,00	23,5%	20,80	20,10	21,10
Frankfurt	46,00	8,2%	48,00	47,50	2,2%	46,50	44,00	24,00	8,6%	25,70	24,50	25,60
Hamburg	34,00	7,9%	35,00	33,00	4,8%	34,50	34,00	21,00	14,8%	21,45	21,00	20,90
Köln	32,00	20,8%	31,00	n.a.	n.a.	30,00	34,00	18,00	11,1%	n.a.	19,10	18,70
München	44,50	6,0%	45,00	44,00	4,8%	41,20	45,50	24,75	7,5%	23,65	23,50	25,00
Stuttgart	33,00	11,9%	n.a.	n.a.	n.a.	33,00	n.a.	18,10	7,5%	n.a.	17,70	n.a.

DEUTSCHER IMMOBILIENTAG 2023

bcc Berlin 15. und 16. Juni

Jetzt schon anmelden
deutscher-immobilientag.de



Nico Kramp
Generation-Z-Versteher



Hannah Helmke
weiß, wie man Immobilien
auf 1,5° C bringt



Volker Wieprecht
begleitet Dich durch
den Tag

Seit 55 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.**

- Mehr als 580 Immobilien in 27 Ländern auf 5 Kontinenten
- 11,9 Mio. m² Mietfläche in Büro, Handel, Hotel und Logistik
- Über 6.900 Mietpartner aus verschiedenen Branchen
- Verwaltetes Immobilienvermögen von rund 49 Mrd. Euro,
davon 75 % als Green Building zertifiziert
- Transaktionsvolumen 2021: 4,4 Mrd. Euro

„Deka
Immobilien



Deals

München: Generali Real Estate und ECE Real Estate Partners haben im Rahmen eines 50/50-Joint Ventures das Pep-Einkaufszentrum in Neuperlach erworben. Generali Real Estate hat 50% der Anteile für den spezialisierten paneuropäischen 'Generali Shopping Center Fund' (GSCF) erworben, der von der Generali Real Estate S.p.A. Società di gestione del risparmio verwaltet wird. ECE Real Estate Partners hat die weiteren 50% der Anteile für den 'ECE Progressive Income Growth Fund' erworben. Verkäufer ist Nuveen Real Estate als Investmentberater der TIAA-CNP-Partnerschaft. Generali RE wurde von Axis Retail Partners beraten.

Köln: Die Svea Solar Deutschland GmbH hat ca. 3.400 qm Hallen- und Bürofläche im Objekt Wankelstraße 35 langfristig angemietet. Bei der Vermittlung war auf Eigentümerseite Savills tätig, Svea Solar wurde von RheinReal Immobilien beraten.

Brüssel: Die KGAL Investment Management hat das Bürogebäude „Treesquare“ für ihren pan-europäischen Immobilienfonds KGAL Core 4 Real Estate gekauft. Das komplett vermietete Objekt mit rund 6.500 qm Mietfläche liegt im Zentrum des Europaviertels. Verkäufer ist der belgische Immobilieninvestor und -entwickler Nextensa. KGAL wurde von Allen & Overy und Arcadis beraten.

but not least atmen die Märkte je nach Miethöhe ein oder aus. Dann leidet die Peripherie in schwierigen Zeiten als Konjunkturpuffer überproportional.

Bürovermietungsmarkt Q1 2023: BNPPRE, Colliers, CBRE, C&W, GPP, JLL, Savills									
	Leerstand Q1				Leerstandsquote Q1				
	Colliers	GPP	JLL	+/- VJ	BNPPRE	Colliers	C&W	JLL	Savills
Berlin	882.200	980.000	985.800	8,1%	3,2%	4,0%	5,2%	4,5%	3,3%
Düsseldorf	606.500	603.800	799.700	8,0%	10,8%	7,6%	9,4%	8,6%	8,0%
Frankfurt	1.064.000	977.800	1.064.100	15,0%	8,8%	9,2%	8,7%	9,0%	8,2%
Hamburg	528.500	563.100	687.000	14,2%	3,9%	3,7%	4,6%	4,4%	3,7%
Köln	222.500	240.000	234.400	-19,2%	3,3%	2,7%	n.a.	3,0%	3,0%
München	1.298.800	1.150.000	952.400	14,8%	4,8%	5,7%	4,9%	4,4%	4,8%
Stuttgart	377.900	374.900	322.100	65,8%	n.a.	4,5%	n.a.	3,5%	n.a.
Gesamt	4.980.400	4.889.600	5.045.500	12,3%				5,2%	

Mit rd. 5,05 Mio. qm (+12%) hat das Leerstands-volumen in den 7 Metropolregionen lt. JLL erstmals seit Ende 2016 wieder die 5 Mio.-qm-Marke überschritten. Die Quote steigt damit auf 5,2%. Bis Ende 2023 werde der Leerstand weiter auf 5,8% ansteigen. Die Ausdifferenzierung zwischen nachgefragten Topflächen und Büros mit schlechterer Qualität gehe weiter. Nur mit entsprechenden Investitionen in

die Sanierung würden Altflächen auch künftig eine Vermarktungschance haben. Aktuell registrierte JLL ein Volumen von 827.000 qm (+13%), die zur Untermiete angeboten werden. Rund 218.000 qm wurden in den Top 7 fertiggestellt. Das entspräche nicht einmal der Hälfte des Volumens aus dem letzten Quartal 2022. Auch im Zwölfmonatsvergleich reduzierte sich das Neubauangebot um 52%. Für das restliche Jahr 2023 stehen noch 1,4 Mio. qm im Bau. □

Bürovermietungsmarkt Q1 2023: GPP, JLL						
	Bestand Q1 in Mio. qm			Fertigstellungen (qm)		
	GPP	JLL	+/- VJ	JLL (Q1)	+/- VJ	GPP (23 +24)
Berlin	21,5	21,84	2,0%	45.400	-84,7%	1.093.790
Düsseldorf	7,45	9,34	0,1%	11.300	-77,3%	259.300
Frankfurt	11,7	11,79	1,2%	47.500	1965,2%	369.000
Hamburg	14,16	15,49	1,8%	50.400	2190,9%	395.000
Köln	8,1	7,89	0,1%	23.300	-50,9%	205.000
München	23,5	21,63	1,5%	38.600	-34,5%	600.000
Stuttgart	8,45	9,15	0,7%	1.900	n.a.	178.250
Gesamt	94,86	97,13	1,3%	218.400	-52,2%	3.100.340

Den Streifzug durch die einzelnen Büromärkte Hamburg, Frankfurt, Düsseldorf finden Sie am Schluss des „Der Immobilienbrief“ ab Seite 25

WOHNTRANSAKTIONSMARKT HALBIERT SICH IM 1. QUARTAL 2023

Werner Rohmert, Herausgeber „Der Immobilienbrief“
Constance Wrede, Chefredakteurin „Der Immobilienbrief“

Im 1. Quartal hat der Absturz der Wohnungstransaktionen in die Unsichtbarkeit stattgefunden. Wir hören oft noch von viel Kapital, das für Wohnungsmärkte bereitsteht - Family Offices an erster Stelle. Die internationalen PE-Fonds warten aber nach unseren Background-Infos auf eine Halbierung der Preise. Aus der Praxis hören wir allerdings auch noch von einer totalen Stille trotz halbierten Preise. „Der Immobilienbrief“ hat den Wohnungshype der letzten Jahre nicht verstanden. Auf dem Preisniveau der letzten Jahre rechnete sich Wohnen nur durch Preissteigerung und Hochbewertung. Wir machten unser Unverständnis oft mit der Frage, was sich denn wohl geändert habe, seit sich Unternehmen und Kommunen vor ihren Wohnungsbeständen mangels Rechenbarkeit trennten, deutlich. ►

„Der Immobilienbrief“ sieht bei Wohnen nicht nur deutliche zinsinduzierte Abwertungspotentiale, sondern auch die Sammlung von Erfahrungen im Wohnungsmanagement. Hier schützt lediglich die Nutzerstärke vor altbekannten Negativentwicklungen. Eine Wiederbelebung der Transaktionsmärkte sehen wir erst auf deutlich, mindestens um ein Drittel reduziertem Multiplikatoren-Niveau. Zum Volumen könnten allerdings die sich wahrscheinlich ergebenden Verkaufszwänge bei AG's und großer Portfolien beitragen. Die derzeit bekannten Verkaufsbemühungen sind schon jenseits der 20 Mrd. Euro. **Allerdings ist zweifelhaft, ob die zur Durchführung kommen. Der Unterschied zwischen Markt und Bewertung ist so groß, dass ein Verkauf wohl deutliche Rückwirkungen auf die Gesamtbestandsbewertung haben würde.**



Die deutschen Wohninvestmentmärkte haben ihre Antriebsschwäche aus 2022 ins neue Jahr mitgenommen. In Q1 2023 wurden lt. **Savills** und **BNP Paribas Real Estate** (BNPPRE) Wohnimmobilien für nur etwa 1,2 Mrd. Euro gehandelt, so wenig wie zuletzt Anfang 2011. **JLL** kommt bei kleinteiliger Erfassungsweise auf 2,1 Mrd. Euro bei rund 7.600 gehandelten Einheiten. Das entspricht einem Minus von 50% ggü. dem Vorjahresquartal bzw. sogar rd. -75% ggü. dem Fünfjahresschnitt.

Rund die Hälfte des Transaktionsvolumens entfiel lt. JLL auf die 3 größten Deals: den Verkauf von 10 Projektentwicklungen durch **Quarterback Immobilien** an **HIH Invest Real Estate**, die Veräußerung von rund 1.300 Wohneinheiten von **S Immo** an ein Family-Office sowie der Verkauf von 12 Wohngebäuden in München durch **MEAG** an die **Versicherungskammer Bayern**. Großdeals mit hohem Fremdkapitaleinsatz fielen aufgrund der gestiegenen Finanzierungskosten bei gleichzeitig hoher Volatilität in der Zinsbandbreite also nahezu aus. Die mittelgroßen Deals zwischen 50-100 Mio. Euro liegen lt. BNPPRE immerhin mit einem Anteil von 28% deutlich über dem langjährigen Durchschnitt von 16%. Pro Deal wurden lt. BNPPRE durchschnittlich nur rd. 37 Mio. Euro investiert. Annähernd zum Erliegen kamen die Verkäufe von Projektentwicklungen. Mit nur drei registrierten Forward-Deals wurde lt. JLL ein neuer historischer Tiefstand für ein 1. Quartal registriert.

Stärkste **Käufergruppen** waren lt. BNPPRE mit einem Anteil von 40% bzw. 18% am Gesamtmarkt eigenkapitalstarke Family-Offices und Immobilienunternehmen. In normalen Zeiten kommen diese zwei Nachfrager nur auf Anteile im einstelligen Prozentbereich. Immobilien AGs/REITs, die im langjährigen Schnitt den Markt mit einem Anteil von 36% dominieren, traten in Q1 nicht als Käufer auf. Stärker als sonst wurde der Markt von deutschem und europäischem Kapital geprägt, US-amerikanische Investoren hingegen kamen nur auf einen unterdurchschnittlichen Anteil von 2%.

Investoren konzentrierten sich insbesondere auf die **Top-7-Standorte**, auf die lt. BNPPRE mit 68% des Gesamtvolumens entfiel (JLL: 75%). Im langjährigen Durchschnitt kommen die A-Städte nur auf einen Umsatzanteil von rund 42%. Ein möglicher Grund für die höhere Investitionstä-

TOP-PROJEKTE VERDIENEN TOP-FINANZIERUNGEN

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

EMPIRA

REAL EXPERTS.
REAL VALUES.

Deals

Frankfurt: Mayer Brown hat die AIF Capital Group beim Erwerb von drei Pflegeeinrichtungen in Lübeck, Sulzbach und Wetzlar für den offenen Healthcare-Fonds AIF

Fürsorge I beraten. Verkäufer ist ein Joint Venture der AG Real Estate und Cardif Lux Vie.

Die drei Pflegeeinrichtungen verfügen über eine Kapazität von insgesamt 353 Pflegeplätzen und haben eine Gesamtmietfläche von rund 20.300 qm. Alle Immobilien sind langfristig an etablierte Betreibergesellschaften verpachtet.

Aschheim: Die Künstliche Intelligenz hat im Büneubau Heads eine Bürofläche von 15.000 qm von der Rock Capital Group angemietet. Mit dem Bürokonzept HEADS entsteht auf einem 41.800 qm großen Grundstück das erste Immun-Office.

München: Die Aurelis Real Estate GmbH hat einen Ankermieter für den neu errichteten Technologiepark München Nord an der Detmoldstraße 28 gewonnen. Die VoltStorage GmbH, ein Anbieter von Batteriespeicherlösungen für erneuerbare Energien, unterzeichnete einen langfristigen Mietvertrag über rund 5.200 qm Fläche. Zur Mietfläche zählen neben Büros auch ausgedehnte Hallenflächen für Forschung, Entwicklung und den Aufbau einer eigenen Produktion. Parkplätze im Außenbereich und in der Tiefgarage sowie eine Terrasse im Obergeschoss werden ebenfalls genutzt. BNP Paribas Real Estate GmbH war vermittelnd tätig.

tigkeit hier dürfte lt. BNPPRE das stabilere Investmentumfeld und das tendenziell etwas einfachere Pricing durch eine höhere Transaktionsanzahl sein. Ein Investmentvolumen von rd. 845 Mio. Euro wurde lt. BNPPRE in den Top-8 Städten inkl. Leipzig investiert. In Berlin lag das Investmentvolumen zwar unter dem Durchschnitt der letzten Jahre, zeigte sich aber mit 546 Mio. Euro vergleichsweise robust. In Leipzig wurden rund 120 Mio. Euro in Wohnen investiert. Hamburg blieb mit 100 Mio. Euro um -76%, München mit 56 Mio. Euro um -49%, Düsseldorf mit 48 Mio. Euro um -68% und Stuttgart mit 26 Mio. Euro um -26 deutlich unterhalb ihrer üblichen Ergebnisse. In Frankfurt und Köln konnten überhaupt keine Transaktionen verzeichnet werden.

Bei den gestiegenen Finanzierungskosten legten die **Netto-Spitzenrenditen** für Neubauobjekte im Vergleich zu Q4 2022 lt. BNPPRE nochmals deutlich zwischen 15 und 25 Basispunkten zu. Nach wie vor ist München der teuerste Standort mit einer Spitzenrendite von 3,00%, gefolgt von Berlin, Frankfurt, Hamburg und Stuttgart mit je 3,05% und Düsseldorf und Köln mit 3,15%.

Die **Mieten** sehen die Makler- und Researchhäuser als stabil mit weiter steigender Tendenz. Hohe Baupreise gepaart mit kräftig gestiegenen Fremdkapitalkosten sorgten dafür, dass viele Wohnprojekte storniert würden und die Lücke zwischen Wohnungsangebot und -nachfrage weiter auseinanderklaffe. Für 2023 rechnet JLL lediglich mit 230.000 bis 240.000 fertiggestellten Wohnungen bei steigender Bevölkerungszahl durch eine hohe Nettozuwanderung. Daher dürfte der Druck auf die Nettokaltmieten hoch bleiben.

Ausblick: Wann wieder eine generelle Marktbelebung einsetzt, hängt lt. **Helge Scheunemann**, Head of Research JLL Germany, in erster Linie von dem Rückgang der hohen Volatilität an den Kreditmärkten ab. Die Schwankungsbreite des zehnjährigen Hypothekenzins von rd. 45 Basispunkten in den vergangenen drei Monaten erschwere sowohl die kurz- als auch die mittelfristige Planung der Finanzierung im Transaktionsgeschäft und wirke sich bremsend auf die Investitionstätigkeit insbesondere bei Portfolios aus. Es bedarf lt. Scheunemann ferner einiger „signalwirksamer Transaktionen aus den Reihen der gelisteten Wohnungsunternehmen“ als Gradmesser für die aktuelle Marktaktivität. Angesichts des insgesamt breiten Angebots rechnet **Michael Bender**, Head of Residential JLL Germany, für das Gesamtjahr mit einem Transaktionsvolumen zwischen 14 und 15 Milliarden Euro. Auch **Karsten Nemecek**, Managing Director Corporate Finance – Valuation bei Savills Germany, sieht angebotsseitig ein mögliches Transaktionsvolumen in diesem Jahr in zweistelliger Milliardenhöhe. Die Frage sei aber, ob genug Nachfrage vorhanden sein wird. Während Savills bei Neubauten weiterhin eine rege Nachfrage unter den institutionellen Käufern erwartet, zögen sich ebendiese Käufer zunehmend aus dem nicht sanierten Bestand zurück. Weil außerdem die Wohnimmobilien-AGs auf die Verkäuferseite gewechselt sind und auf die Gebote der Private-Equity-Fonds bislang kaum Eigentümer eingehen, könnte das Transaktionsvolumen noch längere Zeit unterdurchschnittlich bleiben. □

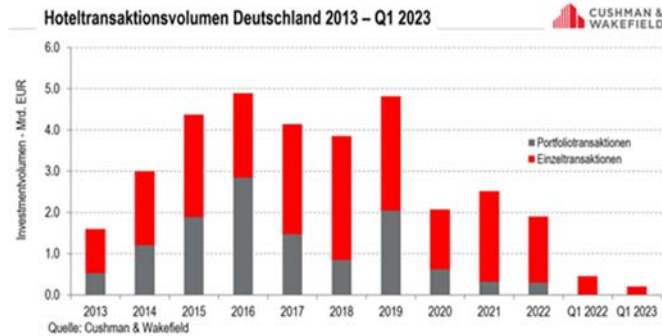
HOTELINVESTMENTMARKT MIT SCHWACHEM AUFTAKT IM TREND

Hotelmarkt dümpelt ohne Großdeals 70% unter Durchschnitt

Der Reigen der schlechten Botschaften setzt sich auch im Hotelimmobilienmarkt durch. Das 1. Quartal 2023 markiert den schwächsten Jahresstart seit 2010. Cushman & Wakefield (C&W) registrierte ein Hoteltransaktionsvolumen von 200 Mio. Euro, 56% weniger als im Vorjahresquartal und rd. 70% weniger als im 10-jährigen Durchschnitt. JLL liegt mit 194 Mio. Euro bei 13 registrierten Transak-

tionen leicht unter dem C&W-Wert, BNP Paribas Real Estate (BNPPRE) mit 272 Mio. Euro deutlicher darüber. Lt. JLL wurden 57% weniger als im Vorjahr, lt. BNPPRE rd. 38% weniger als in Q1 2022 investiert. Den Fünf- und Zehnjahresschnitt sieht JLL um je rd. 70% unterschritten, BNPPRE kommt auf -58%. (CW)

Als Käufer traten vorrangig eigenkapitalstarke Hotelgesellschaften oder opportunistische Investoren auf. Auf deutsche Anleger entfiel lt. C&W mit einem Anteil von 40% das Gros der Investitionen. Auf Investoren aus Großbritannien entfielen



36%, aus Israel 21% und aus Zypern 3%. Die aktivste Investorengruppe waren Hotelbetreiber mit einem Umsatzan-

teil von 47% gefolgt von institutionellen Investoren mit 20% und Private Equity Firmen (13%). Andere Investorengruppen wie Family Offices und Immobiliengesellschaften verantworteten rd. 20% des Transaktionsvolumens.

Wie auch in anderen Assetklassen zu beobachten, kommen momentan kaum bis keine Großtransaktionen zustande. Gekauft wurden lt. C&W so fast ausschließlich kleinere und betreiberfreie Objekte mit Value-add-Potential und Core-plus-Immobilien in guten Lagen. Im Core-Segment kam es hingegen lt. C&W nur zu sehr selektiven Ankäufen. 75% der Verkäufe entfallen auf betreiberfreie Objekte. Im Zahlenwerk von BNPPRE wurden in der Größenklasse 10 bis 25 Mio. Euro 153 Mio. Euro investiert, was einem Anteil von rd. 56% am Gesamtmarkt entspricht. Damit hat diese Kategorie den höchsten je gemessenen relativen Anteil am gesamten Hotel-Investmentvolumen der vergangenen 10 Jahre und präsentiert sich im Kurz- wie im Langzeitvergleich stabil. In der Größenklasse zwischen 25 und 50 Mio. Euro wurden 82 Mio. Euro investiert, rund die Hälfte weniger als im Vorjahr und auch als der 10-jährige Schnitt. Das durchschnittliche Dealvolumen mit rd. 15 Mio. Euro stellt den niedrigsten Wert seit 2014 dar. ►

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



TRUSTED



SIGNATURE

Fakten und Mythen über monetäres Vertrauen!

Wie erzeuge ich das „Wundermittel Vertrauen“ für meine Kunden? Wie transportiere ich Unterschiede zu meinen Mitbewerbern?

Das Geheimnis des langfristigen Erfolges liegt im Aufbau einer vertrauens- und resonanzökonomischen Strategie, in die es zunächst zu investieren gilt, die sich aber dauerhaft auszahlt. Vertrauen kann man nicht erzwingen, beschleunigen oder erkaufen. Das gerade bestehende Bewusstsein für Nachhaltigkeit und Vertrauen eignet sich hervorragend zum Aufbau einer positiven Kundenbeziehung.

Als Think Tank der Stiftung Finanzbildung zeigen wir im Vortrag Bad Cases mit Trustwashing im Vergleich zu Best Cases mit Trustliving auf. Wir machen auf Fehler aufmerksam und liefern Lösungsansätze, besprechen warum Finanzunternehmen wie das Bankhaus Metzler oder das Emissionshaus Jamestown auch in schwierigen Marktphasen durch ihre Kundenbeziehungen getragen wurden. Lassen Sie sich abholen für eine ertrag- und erfolgreiche Zukunft. Gestalten Sie diese nicht auf Kosten ihrer Anleger, sondern mit ihren Anlegern Hand in Hand.



Der Vortrag für
Banken, Vermögensberater, Emissionshäuser, Verbände,
Finanzberater und Finanzinstitute

Der Vortrag ist als

- 30 Minuten Impulsvortrag,
- 60 bis 90 Minuten Aktivreferat oder
- als Halb- bzw. Ganztagesworkshop buchbar!

Stiftung  Finanzbildung

Think & Do Tank für Finanzbildung
www.gentcdwell.de/die-stiftung

Zu den größten Transaktionen zählten der **Investhotel**-Verkauf des Mercure Heilbronn mit 136 Zimmern an die britische **Whitbread** bzw. **Premier Inn Gruppe**, die Veräußerung des Offenburger **Holiday Inn Express** mit 149 Zimmern durch ein Joint Venture aus **Oxalis REIM**, **Zeitgeist Estates** und der **Property3 Group** an den offenen Publikumsfonds **Quadoro Sustainable Real Estate Europe Private**, der Verkauf eines Hotelprojektes mit 257 Zimmern in Berlin Treptow-Köpenick durch **Project Immobilien** an die **Premier Inn Gruppe** und der Verkauf des **stays by friends Hotel Bochum** mit 177 Zimmern von der **Anter Group** an **ASHG**, eine Investmentplattform von **Alchemy** und **Step Partners**.

Das Geschäft mit Geschäftsreisen und Veranstaltungen läuft nach Corona nach wie vor schleppend, Investitionen in Stadthotels werden genauestens geprüft. Lt. BNPPRE wurden in Q1 deshalb auch nur rd. 88 Mio. Euro in Hotelobjekte an A-Standorten investiert. Dieser Wert liegt nicht nur knapp 55% unter dem Vorjahreswert, sondern sogar ganze 76% unter dem langjährigen Schnitt. Berlin, Hamburg und München sind die einzigen Städte, in denen in Q1 vereinzelt Transaktionen registriert werden konnten.

Ausblick: Wie bei allen Assetklassen ist auch bei Hotels die im Jahr 2022 begonnene neue Preisfindungsphase noch nicht abgeschlossen, die Schere zwischen Kaufpreiserwartungen und Zahlungsbereitschaft ist noch zu groß. Außerdem warten Investoren noch die Zinsentwicklung ab, um ihre Kalkulationen auf eine neue Grundlage zu stellen. Der Nutzermarkt zieht jedoch seit Corona wieder an, bereits jetzt läge die Performance in vielen Märkten über dem Vor-Corona-Niveau, so **Josef Filser, Head of Hospitality Germany & Austria bei Cushman & Wakefield**. Besonders starke Marken mit gefestigten Konzepten profitierten vom aktuellen Aufschwung. Dieser Umstand vermindert das zwischenzeitlich angestiegene Betreiberrisiko und erhöht reziprok die Planbarkeit möglicher Investments, so **Alexander Trobitz**, Geschäftsführer und Head of Hotel Services der BNPPRE.

Die Makler- und Researchhäuser sehen eine Zunahme der Markaktivität im Bereich Hotel wieder im 2. HJ. Lt. C&W stünden zahlreiche Hotels, auch Portfolios, zum Verkauf, was voraussichtlich ab Q3 zu einer höheren Abschlussquote und Investmentaktivität führen werde. Die Zwei-Milliarden-Euro-Marke für das Gesamtjahr sei lt. JLL mit diesem ersten Quartal allerdings zunächst in weitere Ferne gerückt. □

The spirit to create return on investment

Mit unserer Investment- und Managementexpertise erzielen institutionelle Investoren attraktive Ausschüttungsrenditen. Immobilienpotenziale erschließen wir auf der Basis differenzierter Investmentstrategien – von der Gestaltung passgenauer Investmentstrukturen über aktive Maßnahmen zur Ertragsstärkung und Wertsteigerung. Wir packen es an.

Das DIC-Investment-Universum mit Fokus auf Value Add/Manage-To-ESG, Büro und Logistik.

www.dic-asset.de

DIC ■

25 Jahre

Erfahrung am deutschen
Immobilienmarkt



Deals

Frankfurt: Covivio hat zwei langfristige Mietverträge für das Bürogebäude Quartier am Zeughaus in Hamburg-Eppendorf abgeschlossen. Die Abschlüsse kamen unter Vermittlung von **BNPPRE** und **GrayCap Asset Management GmbH** zustande.

Ein Unternehmen aus dem Bildungssektor bezieht im September eine Fläche von 6.800 qm am Christoph-Probst-Weg. Bereits Anfang März hat **LOGSTOR** seine neuen Büroflächen über 1.015 qm im Erdgeschoss, einschließlich Terrassenflächen verlegt. Außerdem hat Covivio Mietverträge über insgesamt 12.500 qm im „Sunsquare“ im Großraum München und „CCC“ in Frankfurt durch langfristige Verlängerungen und Neuvermietung abgeschlossen. Das „CCC“ ist damit voll vermietet.

Amsterdam: Das Strawinskyhuis ist fertiggestellt und von der **MEAG** übernommen worden. Das Gebäude mit einer Nutzfläche von 10.000 qm wurde komplett entkernt und in ein modernes, nachhaltiges und helles Boutique-Büro umgewandelt. Die MEAG wurde beim Kauf von **BNP Paribas Real Estate** und **Greenberg Traurig** unterstützt. **Egeria** und **Flow** wurden beim Verkauf von **CBRE, Houthoff** und **Loyens & Loeff** beraten.

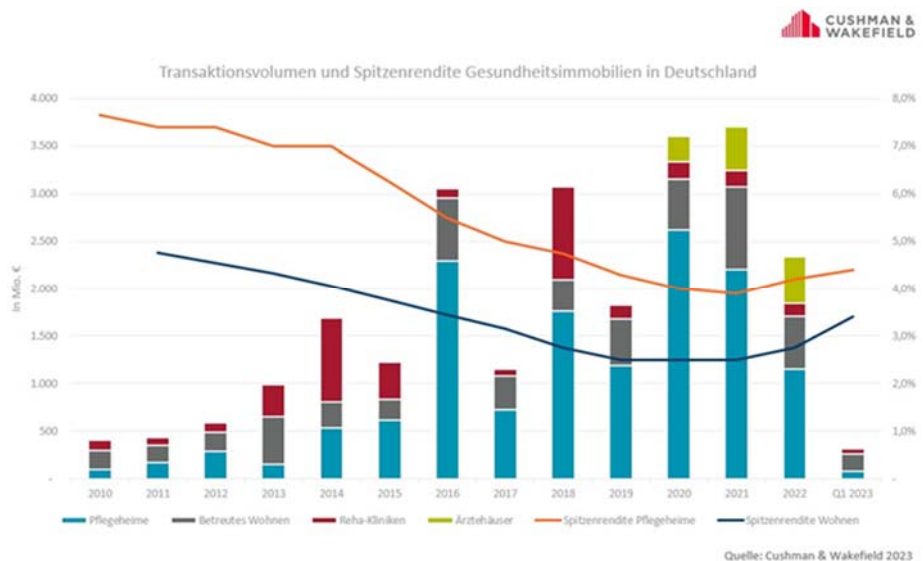
Rund 7.000 qm des Strawinskyhuis sind an **DLA Piper** vermietet. Die Vermietung liegt bei **NL Real Estate Knight Frank** und **Cushman & Wakefield**. Eine öffentliche Tiefgarage neben dem Strawinskyhuis bietet Platz für 3.500 Fahrräder.

GESUNDHEITSIMMOBILIENMARKT IN KRISENZANGE

Veränderung der Investorenlandschaft zeichnet sich ab

Analog zum gesamten Immobilienmarkt ist auch die Aktivität am Investmentmarkt für Gesundheitsimmobilien derzeit überschaubar. In Q1 2023 wurden irgendwo zwischen 325 Mio. Euro lt. Cushman & Wakefield (C&W) und 453 Mio. Euro lt. Savills investiert. Das Investmentvolumen liegt damit lt. C&W 40% unter dem Vorjahresvolumen (525 Mio. Euro) und lt. Savills ebenfalls 40% unter dem 5-jährigen Schnitt. (CW)

In Pflegeheime wurden lt. **Savills** 185 Mio. Euro und lt. **C&W** rund 75 Mio. Euro investiert. Im Zahlenwerk von Savills ergibt das einen Volumenanteil von 41% und macht die Pflegeheime erneut zur umsatzstärksten Assetklasse im Bereich Gesundheitsimmobilien. C&W hingegen sieht das Segment „Betreutes Wohnen“ erstmals vor den Pflegeheimen. Mit einem Transaktionsvolumen von knapp 190 Mio. Euro habe das „Betreute Wohnen“ den Bereich Pflegeheime als umsatzstärkste Assetklasse bei den Gesundheitsimmobilien abgelöst. Savills registrierte für dieses Segment 111 Mio. Euro bzw. 25 % Volumenanteil, erwartet aber, dass der schon im letzten Jahr zu beobachtende Bedeutungsgewinn des „Betreuten Wohnens“ und der Arzthäuser bzw. Medizinische Versorgungszentren, auf die in Q1 2023 rd. 62 Mio. Euro (14%) entfielen, anhält. Die geringere Abhängigkeit von Betreibern und die bessere Drittverwendungsfähigkeit von



Arzthäusern und Wohnanlagen des „Betreuten Wohnens“ passten momentan besser zu den Risikoprofilen vieler Investoren, so **Max Eiting**, Associate Director Operational Capital Markets – Healthcare bei Savills Germany. Savills beobachtet für diese Objekttypen daher eine stabile Nachfrage und die Bereitschaft auch im aktuellen Marktumfeld Transaktionen zu tätigen. Das begrenzte Angebot stelle aber eine Herausforderung bei der Platzierung größerer Volumina dar.

Der Investmentmarkt für Gesundheitsimmobilien stellte sich zuletzt zunehmend kleinteiliger dar. In Q1 entfielen lt. Savills auf **Portfolios** nur rd. 32% des Transaktionsvolumens, während es im Mittel der vergangenen 5 Jahre noch 59% waren. Lt. C&W summierten sich die registrierten 4 Portfoliotransaktionen in Q1 auf 110 Mio. Euro, was ebenfalls einem Anteil am Gesamtvolumen von rund einem Drittel entspricht. Im Rahmen von Einzeltransaktionen wurden 215 Mio. Euro (66%) umgesetzt. Ebenfalls unterdurchschnittlich war in Q1 lt. Savills der Anteil von **Projektentwicklungskäufen**. Auf sie entfielen lediglich 10% des Volumens, nachdem die in den beiden Vorjahren jeweils noch rd. 23% ausmachten. ►

Mit einem Anteil von 68% am Transaktionsvolumen waren offene Spezialfonds lt. Savills die mit Abstand aktivste Käufergruppe. Doch lediglich ein Drittel ihres Ankaufsvolumens entfielen noch auf Pflegeheime. In diesem Segment sind lt. Savills mittlerweile andere Akteure auf dem Vormarsch. So waren nicht-börsennotierte Immobiliengesellschaften mit einem Volumenanteil von 21% viel bedeutsamer als im Fünf-Jahres-Mittel von 3% und auch Projektentwickler lagen mit einem Volumenanteil von 6% deutlich über dem 5-jährigen Durchschnitt von 1%. Zwar sollten die Ergebnisse eines Quartals nicht überinterpretiert werden, doch stünden sie symptomatisch für eine sukzessive Veränderung der Investorenlandschaft am Markt für Gesundheitsimmobilien. Lt. Eiting führten die Herausforderungen auf Seiten der Pflegeheimbetreiber dazu, dass Produkte für Core-Investoren in diesem Segment immer rarer würden. Der Markt für Pflegeheime entwickle sich stattdessen immer mehr zu einem Spielfeld für Spezialisten. Die Suche nach möglichen Ersatz-Betreibern im Falle einer Insolvenz, die Anpassung von Objekten an neue Landesheimgesetze oder auch die Sanierung älterer Bestände erfordere ein umfangreiches Detailwissen sowie ausgeprägte Asset-Management-Kompetenzen. **Dementsprechend dürften Value-Add-Strategien prägend für den Pflegeheiminvestmentmarkt werden.**

Die sich weiter verschlechternden Finanzierungsbedingungen und Unsicherheiten im Markt sind wesentliche Treiber steigender Renditen. So notiert die **Spitzenrendite** für Pflegeheime lt. C&W aktuell bei 4,4%. Das ist im Vergleich zum Jahresende 2022 ein Anstieg von 20 Basispunkten, im Vergleich zum Vorjahresquartal um 50 BP. Savills taxiert bei Pflegeheimen angesichts der geringen Belastbarkeit eine Spitzenrendite zwischen 4,4% und 4,8%. Bei Objekten für „Betreutes Wohnen“ bewegten sich die Zahlen in Q1 2023 lt. C&W in einem Korridor von 3,75% bis 4,0%, 50 Basispunkte über der Spanne im Vorquartal (3,25% bis 3,50%). Für Arzt Häuser und medizinische Versorgungszentren rangierten die Werte lt. C&W zwischen 4,25% bis 4,75%, ebenfalls rd. 50 Basispunkte über dem Vorquartal (3,75 bis 4,2%).

Ausblick: Blicke man auf die Prognosen zum Bedarf an altersgerechten Wohnformen und Pflegeeinrichtungen, so habe sich an der positiven Langfristprognose aus Investorensicht nichts geändert. Im Bereich der Pflege seien die kurzfristigen Herausforderungen lt. Savills jedoch eher größer geworden. So werde der finanzielle Druck auf Pflegeheimbetreiber immer stärker. Höhere Löhne im Zuge des Tariftruegesetzes, erheblich gestiegene Kosten für Energie



30 JAHRE VERTRAUEN. WERTSCHÖPFUNG. WEITBLICK.

#aktiverimmobilienmanager

Wir vereinen Immobilie mit Zukunft

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

www.realisag.de 

Deals

Hanau: **INBRIGHT Development** hat im neuen Last Mile Logistik- und Gewerbepark „Holzpark Hanau“ rund 5.700 qm Hallen- und Bürofläche an die **Heinrich Kopp GmbH** vermietet. **Immolox** unterstützte bei der Vermittlung. Der Holzpark Hanau entsteht auf einem 66.000 qm großen Industrieareal in unmittelbarer Nähe zum Hanauer Hauptbahnhof. Anfang 2022 wurde das Projekt an die **AEW** veräußert.

Frankfurt: Die **Eintracht Frankfurt Fußball AG** wird zum 01.05.2023 Flächen in der Otto-Fleck-Schneise 7 anmieten und damit ihre Räumlichkeiten rund um den **Deutsche Bank Park** im Süden der Stadt erweitern. Bei dem Objekt handelt es sich um das ehemalige **Nike-Headquarter**. Die Immobilie wird durch die **Silver Arrow Capital Group** als Eigentümervertreter vermietet und durch **Medea Real Estate** verwaltet. **Savills** war während des gesamten Vermittlungsprozesses für den Mieter exklusiv beratend tätig.

Maisach: **Ofi Invest Real Estate** hat i.A. eines Kunden eine Core-Logistikimmobilie im Gewerbegebiet Gernlinden erworben. Das Objekt wurde von Savills IM i.A. seines diversifizierten paneuropäischen Flaggschiff-Fonds **European Commercial Fund** verkauft. Das Objekt verfügt über rund 21.700 qm Mietfläche und ist vollständig vermietet. Ofi wurde von **Drees & Sommer** und **BNP Paribas** beraten, Savills IM von **JLL**. **DLA Piper** war für beide Parteien unterstützend tätig.

und Verbrauchsgüter sowie erhöhte Pachtzahlungen aufgrund von Indexierungsklauseln führen zu massiven Kostensteigerungen. Gleichzeitig stiegen lt. **Matti Schenk**, Associate Director Research bei Savills Germany, beispielsweise die Investitionskosten nur langsam und nach Meinung vieler Marktbeobachter auch zu gering. Das Ungleichgewicht aus Kosten und Einnahmen werde damit größer. Mehr noch: Fehlt Betreibern das Personal, können sie ihre Pflegeheime nicht voll auslasten und ihre Einnahmen sanken sogar. Selbst gestandene Betreiber stünden somit unter finanziellem Druck. Das Damoklesschwert der Betreiberinsolvenz schwebt förmlich über dem Markt. Weil das Risiko ausbleibender Pachtzahlungen bestünde, seien viele Investoren sowohl beim Kauf von Projektentwicklungen als auch von Umbau- und Sanierungsbedürftigen Pflegeheimen zurückhaltend. Dieses Kapital werde fehlen, um den notwendigen Ausbau der Bettenkapazitäten und die Ertüchtigung älterer Bestandsbauten zu realisieren. Dadurch dürfte sich der Mangel an Pflegeplätzen weiter verfestigen.

Lt. **Jan-Bastian Knod, Head of Healthcare & Residential Advisory bei C&W** gibt es nach wie vor genügend Liquidität für Healthcare-Immobilien in Deutschland. Die Kapitalquellen bei Ankäufen seien aber vorsichtiger geworden. Insbesondere die Objektqualität und Compliance-Prüfung mit den ESG-Zielkriterien hätten weiter an Relevanz gewonnen und nehmen einen bedeutenden zeitlichen Anteil bei Transaktionen ein. Immobilien mit niedriger ESG-Konformität würden deutlicher abgestraft, um das Risiko des Erwerbs zukünftiger ‚Stranded Assets‘ zu minimieren. □

LOGISTIKMARKT BRICHT UM 80% GEGENÜBER Q1 2022 EIN Renditen weiter im Aufwärtstrend

Die Eintrübung des Industrie- und Logistikimmobilienmarktes, die Mitte 2022 einsetzte, zieht sich auch ins 1. Quartal 2023. Mit irgendwo zwischen 700 Mio. Euro lt. Savills und 951 Mio. Euro lt. BNP Paribas Real Estate (BNPPRE) legte das Transaktionsvolumen lt. Colliers den zweitschwächsten Jahresauftakt seit 2015 hin. Im Vergleich zum Vorjahresquartal brach das Volumen lt. BNPPRE und Savills um rd. 80% ein und liegt in etwa um die Hälfte unter dem langjährigem Schnitt (BNPPRE: -47%). „Der Immobilienbrief“ erinnert aber noch an den Hype der letzten Jahre mit Preisen über der 30-fachen Jahresmiete. Wir sind gespannt, was daraus in den nächsten Monaten wird. Finanzmathematik gilt schließlich für alle. (CW)

Es wurden insgesamt deutlich weniger Objekte gehandelt, unabhängig davon ob als Single- oder Portfoliotransaktion. **Bertrand Ehm**, Director Industrial Investment bei **Savills**, sieht das geringe Transaktionsvolumen im Ausbleiben von Transaktionen im Core-Segment begründet. Lt. **Colliers** wechselten nur knapp 50 Objekte den Besitzer, 52% weniger als im Schnitt der letzten 5 Jahre. Portfoliotransaktionen machten lediglich 18% des gesamten Transaktionsgeschehen aus.

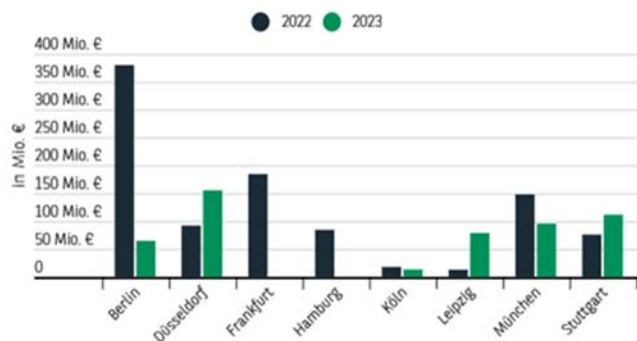
Das Transaktionsgeschehen wurde in Q1 hauptsächlich von nationalen Käufern geprägt, die für mehr als die Hälfte (55%) des Transaktionsvolumens verantwortlich waren. Hoch im Kurs standen bei nationalen Käufern dabei kleinvolumige Core-Produkte. In den letzten Quartalen beobachtete Colliers jedoch, dass Core-Käufer deutlich wählerischer geworden seien und vermehrt ihren Fokus auf den Standort und die ESG-Kriterien der Immobilie richteten. Die schwierige Marktlage brächte viele Investoren dazu, aufkommende Opportunitäten genauer unter die Lupe zu nehmen. Davon profitieren insbesondere Value-Add-Käufer, die vermehrt Produkte an Standorten erwerben, die von Core-Käufern vorübergehend gemieden würden, aber dennoch sehr gute Fundamentaldaten für die Zukunft aufwiesen, so **Nicolas Roy**, Head of Industrial & Logistics bei Colliers. ►

Die zwei größten Transaktionen der vergangenen drei Monate und auch die einzigen beiden im dreistelligen Millionenbereich sind lt. Savills dem Segment Gewerbeparks zuzuordnen. Deren Anteil am gesamten Transaktionsvolumen – üblicherweise bei unter 10% - lag in Q1 über einem Drittel und war damit die bestimmende Nutzungsart.

Wenn investiert wurde, wurde vor allem an den bedeutenden Standorten investiert. Lt. BNPPRE flossen 521 Mio. Euro an die Top-Standorte, ihr Umsatzanteil stieg damit auf rd. 55% und liegt deutlich über dem langjährigem Schnitt von 28%. Der differenzierte Blick auf die einzelnen Städte enthüllt jedoch ein heterogenes Bild. Während in Frankfurt und Hamburg noch keine Umsätze registriert werden konnten, erzielen Düsseldorf mit 156 Mio. Euro, Stuttgart mit 112 Mio. Euro und Leipzig mit 79 Mio. Euro im langjährigen Vergleich sehr gute Ergebnisse. München (96 Mio. Euro), Berlin (65 Mio. Euro) und Köln (14 Mio. Euro) verzeichnen hingegen niedrigere Resultate als üblich.

Im 1. Quartal war lt. Savills jede fünfte Transaktion eine Sale & Lease Back -Transaktion, die in Summe mehr als

Logistik-Investments in bedeutenden Logistikmärkten Q1



© INP Paribas Real Estate GmbH, 31. März 2023

40% des Transaktionsvolumens ausmachten. In den vergangenen Jahren lag dieser Anteil üblicherweise bei deutlich unter 10%. Die Käufer waren durchweg Fondsmanager aus Deutschland. Ein Erklärungsansatz für die hohe Anzahl von Sale & Lease Back-Transaktionen ist, dass sich die verkauften Unternehmen im Zuge der konjunkturellen Abkühlung dringend benötigte Liquiditätsspielräume verschaffen.

Eine Ermittlung marktkonformer Renditen gestaltet sich in Zeiten von Transaktionsflauten schwierig. Lt. Colliers verzeichnete der deutsche Industrie- und Logistikimmobilienmarkt Ende Q1 eine **Bruttospitzenrendite** für Core-Logistikimmobilien mit einer Fläche von mehr als 3.000 qm von 4,40%, 10 Basispunkte mehr als Ende 2022. Im Vergleich zum Beginn des Jahres 2022 stiegen die Bruttospitzenrenditen für Class- A-Logistikimmobilien an TOP-Logistikstandorten damit im Jahresverlauf um deutliche 130 Basispunkte, ein weiterer Aufwärtstrend zeichne sich ab.

Savills gibt weiterhin eine Spanne an, die wie auch im Vorquartal bei Nettoanfangsrenditen von 3,7% bis 4,1% liegt. Für BNPPRE liegt die Netto-Spitzenrenditen in den A-Städte bei 3,95% und in Leipzig bei 4,15%, je 10 BP höher als zum Jahresbeginn.

Auf der Vermietungsseite verzeichnete der Industrie- und Logistikimmobilienmarkt lt. Colliers hohe Mietwachstumsraten von 13% im Durchschnitt der TOP-8-Standorte. Die inzwischen üblichen 100%igen Verbraucherpreisindex-Klauseln und dynamischen Marktmieten wirkten als stabilisierender Faktor für die Total Returns und böten im Gegensatz zu Anleihen ein Aufwärtspotenzial. Der nachlassenden Mieternachfrage stünden eine reduzierte Pipeline und ein geringer Leerstand gegenüber, sodass die Nachfrage weiterhin das Angebot übersteigen werde, so Roy

Ausblick: Insgesamt werde die Transaktionsaktivität im weiteren Jahresverlauf wohl gering bleiben und nur allmählich steigen, so Savills. Solange die Käufer keine längerfristige Planungssicherheit hinsichtlich des Zinsniveaus hätten, werden sie in ihren Geboten relativ restriktiv bleiben. Damit sich die Preisvorstellungen von Verkäufer- und Käufer nähern können, müssten sich die Buchwerte der Immobilien möglichst schnell an das aktuelle Kapitalmarktumfeld anpassen. Dann würden wir auch wieder mehr Verkäufe sehen, so wie es in Großbritannien bereits der Fall sei, wo die Spitzenrenditen schon auf ein Niveau deutlich über 5% gestiegen sei, so **Bertrand Ehm** von Savills. Auch lt. BNPPRE dürfte ein nachhaltiger Abschluss der Preisfindungsphase und eine damit einhergehend wachsende Marktdynamik erst dann absehbar sein, wenn sich die Marktakteure sicher sind, dass der Zinsgipfel erreicht ist. Aus heutiger Perspektive erscheint es BNPPRE wahrscheinlich, dass dies im Laufe des zweiten Halbjahres geschehen wird. Sicher erscheine derweil bereits heute, dass am Jahresende ein Transaktionsvolumen weit unterhalb des langjährigen Durchschnitts von 6,8 Mrd. Euro zu Buche stehen wird, so **Christopher Raabe**, Geschäftsführer und Head of Logistics & Industrial der BNPPRE. □

EZB WARNT VOR SYSTEMISCHEN REIF-RISIKEN

Wachsende Bedeutung der Real Estate Investment Funds hoch riskant

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

Aus Sicht stark verschlechterter Aussichten für Gewerbeimmobilienmärkte im Euro-Raum habe sich für die stark gewachsene Bedeutung der gewerblichen Immobilien-/ Investmentfonds mit ihrer inzwischen hohen Prä-

Deals

Oberusel: Die **Burgschneider GmbH** mietet ca. 5.500 qm Hallenfläche und ca. 1.200 qm Bürofläche in der Oberurseler Straße 61-63. Für die Vermittlung des langfristigen Mietvertrages zeichnet sich die **Immo-Lox GmbH** verantwortlich. Eigentümer der Immobilie ist die **Pöppinghaus Grundbesitz Verwaltung GbR**.

Frankfurt: Das deutsche Headquarter des Transaktionsberaters **Colliers** bezieht ab März 2024 neue Büroflächen im Projekt FOUR. Im „Aqua“, dem Turm 4 (T4) an der Junghofstraße, hat Colliers einen langfristigen Mietvertrag über mehr als 2.000 qm auf der 9. und 10. Etage unterschrieben. Die vier Türme des FOUR entstehen in der Frankfurter City und bilden das neue Zentrum des CBD. Das Neubauenensemble zählt zu den modernsten Projektentwicklungen der Welt. Der höchste Turm wird 233

Copyright: Groß & Partner



Meter hoch sein und insgesamt werden in den Wolkenkratzern neben Büroflächen, Hotels, Gastronomie und

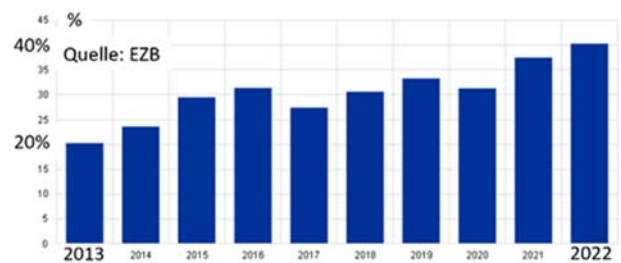
Einzelhandel auch 600 Wohnungen zur Verfügung stehen, die teilweise gefördert sind. Bei den MIPIM Awards 2023 schaffte es das FOUR auf die Shortlist der Nominierten in der Kategorie „Best New Mega Development“. Projektentwickler ist die **Groß & Partner Grundstücksentwicklungsgesellschaft mbH**.

sens ein hohes Risiko ergeben. Darüber hinaus seien die REIFs durch das Angebot häufiger Rücknahmen einem Liquiditätsrisiko ausgesetzt. Dies könne die Stabilität der Gewerbeimmobilien-Märkte umgekehrt wieder beeinträchtigen.

Analog zu unseren Bewertungsüberlegungen bei börsennotierten Immobilienaktengesellschaften hat die EZB auf die wachsende Bedeutung von Investmentfonds und den daraus resultierenden Risiken auf die europäischen Immobilienmärkte hingewiesen. Die Autoren **Pierce Daly, Lennart Dekker, Seán O'Sullivan, Ellen Ryan** und **Michael Wedow** warnen dabei sowohl vor hohem Milliarden-Risiko für Gewerbeimmobilien, die aus der wachsenden Bedeutung der Real Estate Investment Funds (REIFs) resultieren, als auch vor systemischen Risiken durch die internationale Vernetzung.

Durch das **hohe Wachstum der letzten 10 Jahre** mache der REIFs allerdings heute **40% des Gewerbeimmobilienmarktes im Euroraum** aus. Dies führe zu einer zunehmenden gegenseitigen Abhängigkeit. Eine Instabilität in diesem Sektor könne daher systemische Auswirkungen auf die Gewerbeimmobilienmärkte haben. Die wiederum würden sich auf die Stabilität des Finanzsystems insgesamt und auch auf die Realwirtschaft auswirken. Der Net Asset

Anteil des REIF-Immobilienvermögens am Gewerbeimmobilienmarkt des Euro-Währungsgebiets in %



Value (NAV) habe sich von 2012 auf 2022 von 323 Mrd. Euro auf 1,04 Billionen Euro mehr als verdreifacht. Offene REIFs machen 80% oder 835 Mrd. Euro des NAV aller REIFs aus. Zwischen 2013 und 2022 stieg der Anteil des Immobilienvermögens von REIFs am Gesamtwert des Gewerbeimmobilienmarktes im Euroraum von 20% auf 40% was die wachsende Bedeutung von REIFs für diesen Markt unterstreiche.

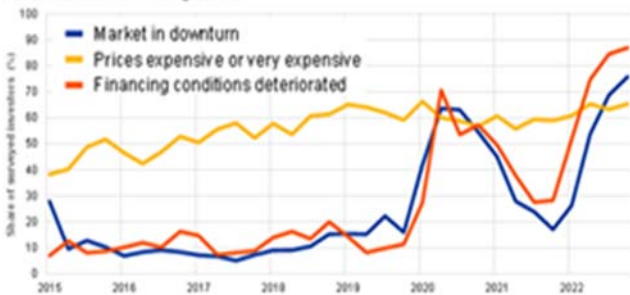
Zentrale Schwachstelle der Real Estate Fonds sei die Diskrepanz **zwischen der Liquidität des Fondsvermögens und den Rücknahmebedingungen**. Prof. **Karl-Georg Loritz** hatte das für Sie in seiner Steuerbeilage als anhaltendes Risiko, das durch die Regulierung im Anschluss an die Finanzkrise nicht beseitigt sei, vor einigen Wochen schon herausgearbeitet. Plötzliche Rücknahmewellen könnten zu Spannungen des Systems führen, ergänzt die EZB. Prozyklisches Verhalten aus der Liquiditätsinkongruenz könne eine Liquidation von Immobilienvermögen erzwingen. Dies kann einen Abwärtsdruck auf Gewerbeimmobilienpreise auslösen. **Ein daraus resultierender First-Mover-Vorteil könne die Abflüsse in Stressphasen weiter beschleunigen**. Im Volksmund ist das besser als „Lemminge-Effekt“ bekannt. Gleichzeitig führten die grenzüberschreitenden Investitionen der REIF zu Verflechtungen der Gewerbeimmobilienmärkte des Euroraums. Preiskorrekturen könnten übergreifen.

Allerdings werde im Gegenzug die Diversifizierung die Auswirkungen länderspezifischer Schocks verringern. Es ist aus „Der Immobilienbrief“-Sicht **nicht verwunderlich, dass im Ergebnis der Studie Regulierungs-Strategien gefordert werden**, um die strukturellen Schwachstellen der REIFs für Märkte und die Finanzstabilität insgesamt zu verringern. Über die Gefahren erneuter Regulierungskaskaden wollen wir hier nicht diskutieren.

Das aktuelle Risiko-Umfeld könne Raum für eine große Preiskorrektur im Falle weiterer negativer Schocks geschaffen haben, meinte die EZB bereits 2019. Dies sei durch Befragungen von institutionellen Anlegern belegt. Die gingen durchgehend von einer Verschlechterung der Finanzierungsbedingungen und einem Marktabschwung aus.

Gleichzeitig steige der Anteil der Befragten, die die Preise als teuer oder als sehr teuer bezeichnen weiterhin an. Die

Anleger sehen verschlechterte Marktbedingungen und Überbewertung in %



Schwachstellen im Gewerbeimmobiliensektor seien im gesamten Euroraum weit verbreitet. Die Schocks infolge der Pandemie konzentrierten sich insbesondere auf den Büro- und Einzelhandels Sektor. Die Verwundbarkeit der Immobilienmärkte zeige sich in sinkender Marktliquidität und Preiskorrekturen. Die Auswirkungen hätten bereits Stress-Ereignisse außerhalb des Euroraums gehabt. In den USA habe der **Blackstone Real Estate Income Trust** einen Anstieg der Rücknahmegesuche insbesondere von asiatischen Investoren gehabt. Im Background hören wir, dass die koreanischen Investoren der vergangenen Jahre inzwischen auch in Deutschland ihre Deals als problematisch ansehen. Bei den Fonds führt das zum Verkaufsdruck. Frühere Schocks hätten gezeigt, dass auch der Euroraum erheblichen Liquiditätsrisiken ausgesetzt sei. Das resultiere vor allem daraus, dass es schwierig sei, Immobilienanlagen in Stressphasen genau zu bewerten. □

OFFENE IMMOBILIENFONDS HABEN SICH NOCH GUT GEHALTEN

Sebastian H. Lohmer, Hamburg, Fondsexperte und Berater institutioneller Investoren



Die offenen Immobilienfonds haben sich bisher im Vergleich zu Immobilienaktien relativ gut in der Krise gehalten und im letzten Jahr sogar eine positive Performance gezeigt. Einer der Gründe besteht darin, dass der Aktienmarkt sehr viel schneller auf Marktveränderungen reagiert. Das liegt daran, dass die Kurse

weniger auf den Immobilienwerten (NAV) basieren, sondern auf den Erwartungen der zukünftigen Preisentwicklung. Die Börse hat sozusagen die Wertentwicklung in den Kursen der Aktien schon vorweggenommen

und eingepreist. Allerdings kann es bei diesen Kursabschlägen auch zu Übertreibungen kommen. Anleger im Bereich der Immobilienaktien können ein Lied davon singen – und die Manager dieser Unternehmen ebenfalls.

Performance der Fonds wird anders ermittelt

Die Performance der Fonds setzt sich dagegen aus dem Cash Flow der Mieten und der Wertänderungsrendite zusammen. Die Werteänderungen werden nach den Regelungen des Kapitalanlagegesetzes (KAGB) von unabhängigen Gutachtern ermittelt und müssen sich gemäß der Bewertungsverordnung an den real erzielten Verkaufspreisen orientieren. Und hier stellt sich die aktuelle Lage am Immobilienmarkt als Problem heraus: Die Preise sind auf Grund von mangelnden Transaktionen noch nicht nachhaltig gefallen, denn den Gutachtern fehlen aktuelle Marktpreise. Nach zahlreichen Maklerberichten ist das Transaktionsvolumen in Deutschland im ersten Quartal dieses Jahres auf einen historischen Tiefstand gesunken. So kommt es trotz des sich abzeichnenden Preisverfalls bei gleichbleibenden Bewertungen zu einer positiven Performance durch die Mieteinnahmen.

Zeitverzögerte Effekte

Die Immobilien der Fonds werden einmal im Jahr bewertet aber nicht alle Objekte an einem Stichtag, sondern verteilt über zwölf Monate. Das führt dazu, dass Preisveränderungen die Performance des Gesamtportfolios zeitverzögert und mit einem zunächst geringeren Einfluss verändern. Zu starke Schwankungen werden damit abgefedert. Je nach dem, wann und wie hoch die Preisveränderungen in diesem Jahr evident werden, so muss sich die Wertänderungsrendite der Fonds entsprechend anpassen. Im besten Fall – bei späten und geringen Preisänderungen – gibt es die geringsten Effekte und vermutlich auch unverändert eine positive Performance. Bei größeren negativen Preisveränderungen kann die Performance der Fonds aber durchaus sinken. Das ist zunächst keine Katastrophe für die jeweiligen Gesellschaften. Es hat aber den unangenehmen Nebeneffekt, dass die Fonds für das entsprechende Geschäftsjahr unter Umständen die Ausschüttung kürzen müssten. Und das wiederum trifft die Investoren, die diese Ausschüttungen fest eingeplant haben. Wir werden in den kommenden Monaten erleben, wie stark diese Auswirkungen sein werden – sofern der Markt langsam wieder anspringt.

Liquidationen aktuell nicht zu befürchten

Ich rechne allerdings nicht damit, dass es wieder zur Liquidation offener Immobilienfonds kommen wird wie nach der letzten Finanzkrise in den Jahren 2008 und 2009. Der Gesetzgeber hat nach der letzten Krise reagiert und eine einjährige Kündigungsfrist eingeführt. Auf diese Weise haben die Fonds genügend Zeit, um Liquidität zu schaffen falls es zu erhöhten Rückgabeforderungen kommt. Zudem sind aktuell viel weniger institutionelle Investoren in den offenen

Deals

Bochum: Im Prologis Park Bochum hat die **Loginvest der Versandmanufaktur GmbH** rund 9.000 qm Lager- und Bürofläche vermittelt. Vermieter und Eigentümer der Liegenschaft ist **Prologis**.

Potsdam: Zwei Anmietungen von Büroflächen durch die **Stadtverwaltung Potsdam** sind im ersten Quartal 2023 durch die Vermittlung von **Engel & Völkers** zustande gekommen. Zum einen zieht das Bürgerservicecenter zum Jahresende auf ca. 1.500 qm in der Yorckstraße 22-24 ein. Der neue Mietvertrag läuft über zunächst 10 Jahre. Zum anderen finden die Wohnungstauschzentrale und die Wohngeldstelle auf ca. 368 qm in der WilhelmGalerie (Charlottenstraße 40/42) mit einem 5-Jahresvertrag ein neues Zuhause. Eigentümer beider Flächen sind institutionelle Investoren.

Berlin / Dublin: Greenman OPEN hat ein Portfolio von sechs EDEKA-Supermärkten mit einer Gesamtfläche von circa 20.660 qm von **EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen** erworben. Die Einzelhandelsimmobilien befinden sich in Bad Windsheim, Hof, Kemnath, Marktleuthen, Zell am Main und Dresden. Das Transaktionsvolumen liegt bei etwa 55 Mio. Euro.

Meerbusch: Ein Berliner Handels- und Logistikunternehmen mietet ca. 328 qm Büro- und rd. 11.468 qm Lagerfläche in der Fritz-Wendt-Straße 5/Liegnitzer Straße 34 von **CTP Deutschland B.V.. Anteon Immobilien** war beratend tätig.

Publikumsfonds investiert als vor 15 Jahren. Damals wurden die Fonds gerne als Geldmarktersatz benutzt. Als dann in der Finanzkrise jeder an sein Geld wollte, sind die Anteile massenhaft zurückgegeben worden. Das kann heute nicht mehr passieren. Für Privatanleger sehe ich ohnehin keine fundamentalen Gründe, Anteile zurückzugeben, selbst wenn die Ausschüttung in diesem oder nächsten Jahr gekürzt werden sollte. □

AUS UNSERER MEDIENKOOPERATION MIT „IMMOBILIEN INTERN“

immobilien intern

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

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

immo
2023 | 07

Ausgabe Nr. immo 07/23 | Düsseldorf, 5. April 2023 | 33. Jahrgang | ISSN 1431-1275

0-%-Umsatzsteuer auch für PV-Anlagen über 30 kWp ■ Aus der Praxis: Wer zahlt für den Schlüsselnotdienst? ■ Erste Musterverfahren gegen Grundsteuerwertbescheide ■ Beschlusszwang für bauliche Veränderung im Gemeinschaftsgarten ■ Auskunfts- und Rechenschaftsansprüche gegen WEG-Verwalter ■ Beilage: Energetische Gebäudesanierung ■ Doch zuerst, liebe Leserin, lieber Leser, geht es um Robert Habecks Lieblingsprojekt:

Schnellschusspläne zum Heizungsverbot über den Haufen geworfen

Nach einem Sitzungsmarathon von rund 31 Stunden (!) ist die Ampel-Koalition am Dienstag der vergangenen Woche doch noch zu Potte gekommen. Das gemeinsame Papier, das den Fortschrittsanspruch der Koalition in die Tat umsetzen soll, trägt den anspruchsvollen Titel „*Modernisierungspaket für Klimaschutz und Planungsbeschleunigung*“ (→ **ii 07/23-01**), hat 16 Seiten und wird vom Kanzler als „*sehr, sehr, sehr gutes Ergebnis*“ gewertet. Von einem „*großen Wumms*“ oder gar „*Doppel-Wumms*“ ist aber nicht die Rede. Großer Verlierer ist vor allem -Robert Habeck, der seine Schnellschusspläne vom „*grünen Ministertisch*“ (wir berichteten hier-zu in 'immo' 06/23) erst einmal begraben muss. Vom Verbot neuer Austausch-Gasheizungen ist jetzt nicht mehr die Rede, auch wenn der dazu vereinbarte Kompromiss unter dem letzten Punkt VI vage bleibt. Es ist zu vermuten, dass die Runde hier den kleinsten gemeinsamen Nenner finden musste, um nicht noch einen Tag beisammensitzen zu müssen.

Butterweich formuliert heißt es, ab nächstem Jahr solle „*möglichst jede neu eingebaute Heizung zu 65% mit erneuerbaren Energien betrieben werden*“. Der entsprechende Entwurf zur GEG-Novelle werde gegenwärtig überarbeitet und solle noch vor der Sommerpause im Bundestag beschlossen werden. Die Handschrift der FDP ist dabei unverkennbar. Wie schon beim Thema „*Verbrenner-Motoren und E-Fuels*“ werde „*ein technologieoffener Ansatz verfolgt*“ und „*darauf geachtet, dass ausreichende Übergangszeiträume zur Verfügung stehen. Das Gesetz wird dabei pragmatisch ausgestaltet, unbillige Härten auch zum sozialen Ausgleich werden vermieden und sozialen Aspekten angemessen Rechnung getragen; auch für Mieterinnen und Mieter*“. Um die Bürger nicht zu überfordern, soll „*zielorientiert geprüft werden, wie der ambitioniertere Austausch von Öl- und Gasheizungen aufgrund der Änderungen des Gebäudeenergiegesetzes (GEG) gezielt und bürokratiearm aus dem Klima- und Transformationsfonds finanziell gefördert werden kann*“. Niemand werde im Stich gelassen, lautet der Schlusssatz.

Aus FDP-Sicht heißt das, statt strombasierter Wärmepumpen dürfen auch Heizungen, die mit Biomasse sowie grünem, aber auch mithilfe von Erdgas gewonnenem blauen

Wasserstoff betrieben werden, weiter eingebaut werden. Das steht zwar so nicht explizit in dem Papier, ergibt sich aber aus Verlautbarungen des FDP-Chefs. „Es wird keine Austauschpflicht geben für bestehende Heizungen, sondern lediglich Vorgaben für neu eingebaute Heizungen“, machte Christian Lindner deutlich. Hinweis: Darauf basierend liegt ein neu abgestimmter Referentenentwurf des BMWK zur Änderung des Gebäudeenergiegesetzes (→ [ii 07/23-02](#)) vor, der zahlreiche Ausnahmen beim Heizungsaustausch enthält. Wir werden hierzu in Kürze ausführlich berichten. □

ENDE DER STADTFLUCHT?

Trend geht wieder zum Stadtleben

Noch zieht es viele Europäer und Deutsche eher aufs Land. Der Trend wird langfristig jedoch zum Stadtleben gehen. Die Gründe liegen vor allem in der Demographie und Infrastruktur. (MG)

Nach einer Studie von **Remax Germany** könnte sich die Entdeckung des Landlebens im Zuge der Corona-Pandemie als vergleichsweise kurzes Intermezzo entpuppen. Zwar bevorzugt ein Drittel der Deutschen (35,7%) aktuell die ländliche Idylle. 4 von 10 Deutschen (41,3%) wohnen indes schon heute lieber in der Stadt. Home Office, mehr Platz und niedrigere Mieten und Kaufpreise haben Vorteile versprochen. Doch spätestens seit der Rückkehr ins Büro und mit Blick auf die immer älter werdende Bevölkerung wird es langfristig wieder mehr Stadtzug geben“, erwartet **Kurt Friedl**, CEO von Remax Germany.

Europaweit überwiegt aktuell laut der Studie noch die Lust aufs Landleben. Einer von 5 Europäern (20,5%) möchte seine aktuelle Wohnsituation ändern und lieber von der Stadt aufs Land. Umgekehrt treibt es nur 7,9% aus der Provinz in urbane Lebensräume. Ähnlich sieht es in Deutschland aus. 16% der hier Befragten möchten aus der Stadt ins Dorf. Nur 7% wollen derzeit lieber vom Land in die Stadt. Kurt Friedl erwartet ab 2030 eine Trendumkehr und einen regelrechten Run auf die Städte. „Spätestens 2036 werden Millionen Babyboomer in Rente gehen. Und die Kinder der jetzt noch jungen Familien sind dann auch aus dem Haus. Ob medizinische Versorgung oder Infrastruktur und Mobilität: Gerade für ältere Menschen bietet die Stadt Vorteile, die auf dem Land nicht unmittelbar zur Verfügung stehen“.

Im Euro-Ranking der Faktoren, die für ein Leben in der Stadt sprechen, steht an erster Stelle der Zugang zur Gesundheitsversorgung (44,8%). Auf Platz zwei befindet sich die bessere Infrastruktur (45,1%), gefolgt vom Zugang zur Arbeit auf Rang drei (43,3%). In Deutschland kommt die Studie zu ähnlichen Ergebnissen: Mehr als die Hälfte (54%) verspricht sich vom urbanen Leben eine bessere Infrastruktur, 44,5%

einen besseren Zugang zur Gesundheitsversorgung und etwas mehr als ein Drittel (36,2%) mehr Vielfalt. Es folgen Gesichtspunkte wie kürzere Arbeitswege (34,8%), Zugang zu Arbeit (32,3%), Zugang zu Kultur (31,9%) und bessere Internetverbindung (30,6%).

Als Hauptgründe für das Wohnen auf dem Land nennen knapp 7 von 10 (69,2%) befragten Deutschen mehr Nähe zur Natur, die Hälfte (50,3%) mehr Privatsphäre und 45,3% die Chance auf mehr Wohnraum. Ein langsamerer Lebensrhythmus (39,1%), mehr Sicherheit (32,9%), geringere Lebenshaltungskosten (28,2%) und mehr Zeit mit der Familie (25,7%) sind weitere genannte Argumente.

Da die Speckgürtel das Beste aus beiden Welten vereinen, könnten Stadtrandgebiete laut Remax Germany in den nächsten Jahren ebenfalls weiterhin zu den Gewinnern auf dem Immobilienmarkt zählen. In den Randgebieten finden Immobilieninteressenten mehr Ruhe und Platz, ohne gänzlich auf Infrastruktur verzichten zu müssen. □

HAMBURGER BÜROMARKT MIT MÜDEM AUFTAKT

Sabine Richter

Auf dem Hamburger Büovermietungsmarkt ist der Flächenumsatz erstmals seit 2012 wieder unter die Grenze von 100.000 qm gefallen. Mit exakt 97.600 qm lag der Markt 29% unter dem Vorjahresergebnis und gut 27% unter dem Wert der abgelaufenen Dekade, ermittelte JLL. Auch die Anzahl der Abschlüsse ging mit 124 deutlich um gut ein Fünftel zurück.

Wie immer weichen die Zahlen der Großmakler leicht voneinander ab. So meldet **Angermann** einen Flächenumsatz von 99.000 qm, **BNP Paribas Real Estate** (BNPPRe) und **Colliers** 102.000 qm, **Grossmann & Berger** (G&B) 105.000 qm und **Savills** 108.000 qm.

Großabschlüsse jenseits der 10.000 qm waren nach guten Erfolgen im Vorjahr komplett ausgeblieben. Nur drei Anmietungen schafften es in den ersten drei Monaten über die 5.000 qm: Der Abschluss der **Internationalen Hochschule** mit 6.800 qm im Zeughaus, im Stadtteil Eppendorf, **Telefónica Germany**, die sich 6.700 qm im Tichelhaus (City) sicherten sowie eine Anmietung über 5.300 qm im Palmspeicher im Stadtteil Harburg.

Bauverzögerungen führten zu Verschiebungen beim Fertigstellungsvolumen, darauf weist G&B hin. Ende März habe es für 2023 und 2024 zusammen 395.000 qm getragen, wovon bereits 74% vorvermietet waren. Spekula-

Dies und Das

Frankfurt: In Frankfurt wurde der Vertrag für das erste von **Colliers** konzipierte Klimaschutzprojekt zur Wiederaufforstung von mehr als 400 Hektar Wald in Deutschland unterzeichnet. Es wird finanziert durch die **Cara Investment GmbH** sowie **Groß & Partner**.

Die Investoren übernehmen die Kosten für die Wiederaufforstung der geschädigten Waldflächen mit klimaresilienten Baumarten und erhalten dafür die zusätzliche CO₂-Speicherleistung dieses neuen Waldes für einen Zeitraum von 30 Jahren.

Einer der größten deutschen Forstbetriebe, die **Center-Forst Gruppe**, die über 25.000 ha Wald in Nordrhein-Westfalen und Hessen bewirtschaftet, stellt hierfür rund 430 Hektar Kahlf Flächen im Rothaargebirge zur Verfügung, welche durch Borkenkäferschäden, Trockenheit und Windwurf entstanden sind. In den letzten Jahren sind alleine in Deutschland so mehr als 500.000 Hektar Wald als Folgen des Klimawandels verloren gegangen.

München: Mit der Beurkundung der zwei letzten verfügbaren Einheiten hat der Projektentwickler und Bauträger **PROJECT Immobilien** den Verkauf des Wohnneubaus „Das Bertholds“ im Stadtteil Milbertshofen abgeschlossen. Die insgesamt 18 Eigentumswohnungen in der Schleißheimer Straße 321 sind bereits fertiggestellt und bezugsfertig.

Mit einer Wohnfläche von insgesamt 1.560 qm umfasst das Mehrfamilienhaus Zwei- bis Vier-Zimmer-Wohnungen. Das Gesamtverkaufsvolumen liegt bei ca. 15,3 Mio. Euro.

tive Projekte würden aufgrund der geforderten Vorvermietungsquoten für die Finanzierung nur vereinzelt gestartet. Eigennutzer haben mit rund 3.000 qm kaum eine Rolle gespielt. Verglichen mit dem Vorjahresquartal verringerte sich ihr Anteil am Hamburger Büroflächenumsatz im 1. Quartal 2023 von 16% auf 3%.

JLL registrierte eine im Vergleich zum Vorquartal leicht um 20 Basispunkte gestiegene Leerstandsquote von 4,4%. Die anderen Unternehmen haben niedrigere Quoten ermittelt: Angermann 3,8%, BNPPRE 3,9%, Colliers und Savills 3,7% und G&B 4%.

Leerstand leicht gestiegen

Der Markt habe wieder ein gesundes Verhältnis von Angebot und Nachfrage, meint G&B. Anfang 2022 lag die Leerstandsrate noch bei 3,5%. Das Angebot an kurzfristig zur Verfügung stehenden Untermietflächen ist im Vorjahresvergleich etwas zurückgegangen.

In allen Berichten wird betont, dass moderne, sehr gut ausgestattete Flächen in zentralen Lagen hoch im Kurs stehen. Das dürfte sich auch auf die Spitzenmiete auswirken, zumal das Angebot begrenzt ist. Nachhaltigkeits-Aspekte seien mittlerweile fester Bestandteil der Gesuche, so G&B.

Bei älteren Bestandsgebäuden in B-Lagen würden mittlerweile höhere Incentives gewährt, so Savills. Viele Nutzer würden aufgrund der stärkeren Nutzung des mobilen Arbeitens auf Fläche verzichten und dafür ihre Qualitätsanforderungen erhöhen.

Die Spitzenmiete sehen JLL und Savills bei 34,00 Euro. Angermann und BNPPRE 35,00 Euro, Colliers 33,50 Euro und G&B 34,50. Auch die Durchschnittsmiete wird in den meisten Berichten als stabil bezeichnet, Angermann nennen 19,90 Euro, Colliers und G&B 21,00 Euro und Savills 20,90 Euro.

Ausblick:

Trotz des verhaltenen Auftakts hoffen die meisten Großmakler aufgrund einer Vielzahl auch größerer Gesuche in der Pipeline auf ein gutes Ganzjahresergebnis. JLL meint, dass 450.000 qm erreichbar sind, was einem Rückgang von 12% im Vergleich zum Fünfjahresschnitt entspräche. Colliers hält 500.000 qm für möglich. BNPPRE verweist dagegen auf wirtschaftliche Unsicherheiten und geopolitische Konflikte, die die Nachfrage beeinflussen könnten. □

FRANKFURTER BÜROMARKT SCHWÄCHELT WEITER

Fehlende Großdeals und Flächenreduzierungen drücken den Umsatz

Der Flächenumsatz am Frankfurter Büromarkt liegt Ende des ersten Quartals 2023 irgendwo zwischen 82.800 qm (NAI apollo) und bei rund 93.900 qm (blackolive und German Property Partners (GPP)) und hat sich damit im Vergleich zum Vorjahresquartal um fast ein Fünftel verringert. Den mittelfristigen 5-Jahresdurchschnitt und den langfristigen 10-Jahresdurchschnitt der ersten Quartale verfehlt das Q1 2023 lt. NAI apollo um rd. 13%. Das nach wie vor geringe Flächenvolumen bestätigt lt. blackolive die Anmietungszurückhaltung, da die wirtschaftlichen Herausforderungen für viele Unternehmen zu groß seien, um sich langfristig zu binden. Wenn gemietet wird, dann hauptsächlich im kleineren Flächensegment. Abschlüsse jenseits der 10.000 qm gab es im ersten Quartal keinen. (CW) ►

Bei den Flächenanmietungen beobachtete **blackolive** viele Flächenreduzierungen. Eine Ursache hierfür sei neben den wirtschaftlichen Unsicherheiten sicherlich auch die verstärkte Umsetzung von New-Work-Konzepten, die Homeoffice und Desksharing beinhalten. Auch die fortschreitende Digitalisie-

Büromarkt Frankfurt Q1 2023: Diverse Makler

Makler	Umsatz Q1		Leerstand Q1		Miete (qm)	
	in qm	+/- VJ	in qm	Quote	Spitze-	Ø~
blackolive	93.900	-23%	977.800	8,4%	46,50 €	24,50 €
BNPPRE	93.000	-32%	1.370.000	8,8%	48,00 €	
Colliers	90.000	n.a.	1.064.000	9,2%	46,00 €	24,00 €
C&W	92.200	-14%	949.900	8,7%	47,50 €	25,70 €
GPP	93.900	-23%	977.800	8,4%	46,50 €	24,50 €
JLL	83.400	-25%	1.064.100	9,0%	46,00 €	n.a.
NAI apollo	82.800	-20%	909.000	7,9%	46,00 €	24,70 €
Savills	89.700	-13%	n.a.	8,2%	44,00 €	25,60 €

rung und Automatisierung von Arbeitsprozessen könne zu einem verringerten Platzbedarf führen, so **Kevin T. Nguyen**, Geschäftsführer bei blackolive.

Insgesamt registrierte blackolive in Q1 2023 auf dem Frankfurter Büromarkt 146 Deals. Auf das kleinste Flächen-segment bis 1.000 qm entfielen davon 131 Vermietungen und rd. 45% des Gesamtumsatzes. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum ging das Flächenvolumen aber auch in diesem Segment um deutliche 20% zurück. Die übrigen 15 Vermietungen entfielen auf das mittlere Flächensegment (1.001 qm - 10.000 qm) in dem die Vermietungsleistung im Vergleich zum (schwachen) Q1 2022 um 23% gesteigert werden konnte. Besonders die Flächenklasse 5.001 qm - 10.000 qm konnte dabei im Vergleich zum Vorjahr um +60% deutlich zulegen, da die drei größten Q1-Abschlüsse dieser Flächenklasse zuzuordnen sind. Die beiden größten Abschlüsse in Q1 von der **Universal Investment GmbH** und einer Öffentlichen Verwaltung lagen unter der 10.000 qm Marke. **Universal Investment GmbH** mietet über rd. 9.600 qm im TIMBER PIONEER im Europaviertel, ein Globalmieter aus der Branche Öffentliche Verwaltung mietete in der Breitlacher Straße 92 rund 9.100 qm.

Stärkster Teilmarkt ist der Bereich City Rand, der dank des 9.600 qm-Deal der Universal Investment GmbH im TIMBER PIONEER rund 19,3% des Gesamtumsatzes beitrug. Auf den Frankfurter Central Business District (CBD) entfielen rd. 34,9% des Gesamtumsatzes. Die größten Mietverträge waren hier der 5.800 qm-Abschluss des **Kreativzentrum Massif Central** im Bethmannhof in der City sowie die Anmietung eines Gesundheitsunternehmens über rund 3.400 qm im Projekt FOUR - T4 im Bankenviertel. Während es in einigen Teilmärkten im Vergleich zum Vorjahr zu Rückgängen kam, konnte im Teilmarkt Frankfurt West gepusht von dem 9.100 qm Deal der Öffentlichen Verwaltung in der Breitla-

cher Straße ein überaus hoher Anstieg des Flächenumsatzes von +288% generiert werden. Auch am Frankfurter Flughafen ist der Flächenumsatz um rund 165% gestiegen. Ausschlaggebend waren die Anmietungen des **Verbandes der Elektro- und Digitalindustrie ZVEI e.V.** mit knapp 4.000 qm im Amelias Parkoffice sowie der **Lufthansa** in der De-Saint-Exupéry-Straße 8 mit rund 3.200 qm.

Stärkstes Nachfragesegment war in Q1 die Branche Öffentliche Verwaltung, Verbände, soziale Einrichtungen, die mit rund 19.200 qm im Rahmen von 6 Abschlüssen rund 20,5% des Flächenumsatzes für sich verbuchte. Die Finanzdienstleister waren mit 15 Abschlüssen zu etwa 17,5% am Gesamtumsatz, die Bau- und Immobilienbranche mit 16 Abschlüssen zu rund 12,4% am Umsatzgeschehen beteiligt. Die Berater konnten mit 24 die meisten Abschlüsse im Frankfurter Büromarkt erzielen und waren zu etwa 9,3% am Gesamtumsatz beteiligt. Technologie-Unternehmen schlossen 18 Verträge über insgesamt rd. 7.900 qm ab, was einem Anteil 8,5% am Umsatz entspricht. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum ist der Flächenumsatz in dieser Branche um 30% gestiegen. Auch das Gesundheits- und Sozialwesen sowie die Tourismus- und Verkehrsbranche konnten verglichen mit dem Vorjahr deutlich mehr Fläche umsetzen.

Die Durchschnittsmiete ist gegenüber Q1 2022 lt. blackolive um stolze 2,90 Euro/qm auf 24,50 Euro/qm gestiegen. Im CBD sind die Mietpreise besonders hoch und liegen im Durchschnitt zwischen 28,90 und 33,20 Euro/qm, während sie in den Randlagen niedriger ausfallen. Die Spitzenmiete hat mit 46,50 Euro/qm im gleichen Zeitraum lt. blackolive um 1,00 Euro/qm zugelegt. Die Mietpreise stünden auf Grund der hohen Material- und Leistungskosten weiterhin unter Druck, so blackolive. Gleichzeitig seien viele Mieter aber auch bereit, für hochwertige Objekte und Projekte höhere Mieten zu zahlen, insbesondere wenn diese ihre Anforderungen von New Work erfüllen und ESG-Kriterien entsprechen, so Nguyen.

Der Leerstand hat sich in Q1 gegenüber dem Vorjahr „offiziell“ reduziert, sodass aktuell lt. blackolive rund 978.000 qm für eine Anmietung innerhalb von drei Monaten zur Verfügung stehen. Die Leerstandsquote liegt bei rund 8,4% und damit 0,5% unter dem Vorjahreswert. Aus der Berechnung des Leerstandes entfiel das Gebäudeensemble der **Commerzbank**. Die Commerzbank möchte seit Mitte Mai 2022 nur noch eines ihrer Objekte untervermieten und dies auch nicht mehr innerhalb von weniger als drei Monaten, so dass insgesamt rd. 100.000 qm aus dem Leerstand gefallen sind. Inkl. dieser noch freien Commerzbank-Flächen ergäbe sich ein Anstieg des Leerstands. Dieser ist nach Angaben von blackolive auf Flächenreduzierungen sowie auf mehrere Fertigstellungen im ersten Quartal 2023 zurückzuführen.

So sind beispielweise durch die Fertigstellung des Omega Hauses BT A+B rund 24.800 qm in den Leerstand

gefallen, das ONE hat den Leerstand um 12.700 qm erhöht. Auch am Flughafen wurden viele Flächen fertiggestellt, wie beispielsweise das FLOW BT A, wodurch rund 12.000 qm mehr in den Leerstand fielen. Die Leerstandsquoten in den einzelnen Teilmärkten sind sehr unterschiedlich. Die höchste Leerstandsquote weist It. blackolive mit rund 40,9% der Teilmärkte Kaiserlei auf, Eschborn liegt mit einer Leerstandsquote von 15,7% auf Platz zwei, gefolgt vom Airport mit 14,5%. Der Leerstand im CBD fällt im Vergleich gering aus, was auf die Beliebtheit von hochwertigen Objekten in prestigeträchtiger Lage zurückzuführen ist. Dennoch läge der Leerstand insgesamt auf einem hohen Niveau und könnte angesichts der wirtschaftlichen Lage noch leicht steigen, so Nguyen.

Im laufenden Jahr 2023 wird mit voraussichtlich rund 181.600 qm wieder deutlich mehr Fläche als im Jahr 2022 auf den Markt kommen, was daran liegt, dass viele Bauprojekte auf Grund von Lieferengpässen und fehlendem Personal verschoben wurden. Die Belegungsquote liegt im Jahr 2023 nach Angaben von blackolive bei 36%. In den darauffolgenden Jahren ist mit einem weiteren Anstieg der Fertigstellungen zu rechnen.

Ausblick: blackolive blickt bedacht optimistisch in die Zukunft und geht für das Jahr 2023 von einem Flächenumsatz von 390.000 qm aus. **Michael Preuße**, Head of Office and Retail Letting bei NAI apollo rechnet im weiteren Jahresverlauf 2023 mit einer Umsatzbelebung. Die Bedeutung der Flächenqualität stehe nachfrageseitig aber im Vordergrund. Das Gros der Nutzer präferiert zentrale und repräsentative Büroflächen, die gleichzeitig den Anforderungen an moderne Bürokonzepte gerecht werden sowie ESG-Anforderungen erfüllen, so **Barbara T. Lewandowicz**, Geschäftsführerin von NAI apollo. Damit einhergehend dürften sich Nutzer primär für Neubauten, Projektierungen oder umfassende Sanierungen entscheiden, was sich in einen zusätzlichen Mietpreisanstieg widerspiegeln werde. Gleichzeitig werden Flächeneinsparungen bei Abschlüssen sowie noch vakante Flächen bei Fertigstellungen den Leerstandsanstieg im weiteren Jahresverlauf 2023 fortsetzen lassen. JLL rechnet für das Gesamtjahr mit einem Flächenumsatz in Höhe von 450.000 qm und einer Leerstandsquote von unter 10%. Die Spitzenmiete sieht JLL leicht auf 47 Euro/ qm anziehen. □

VERHALTENER JAHRESAUFTAKT AUF DEM BÜROMARKT DÜSSELDORF

Mittelgroße Flächen dominieren den Umsatz

Marion Götza, „Der Immobilienbrief“

Mit einem Flächenumsatz von nur 72.000 qm hat der Düsseldorfer Büromarktmietungssektor einen ernüchternden Jahresauftakt erlebt, wie JLL ermittelte. Nur 2021 war dieser Wert in einem ersten Quartal bislang unterbo-

ten worden. **Cushman & Wakefield (C&W)** ermittelte einen Flächenumsatz von rd. 60.000 qm, **CBRE** rd. 62.500 qm. Auf das Stadtgebiet entfiel im ersten Quartal ein Flächenumsatz von 63.100 qm (**BNPPRE**).

Für einen robusteren Flächenumsatz fehlen dem Büromarkt der Landeshauptstadt im Wesentlichen Großabschlüsse. Dies ergibt die Analyse von **BNP Paribas Real Estate (BNPPRE)**. So wurden Mietverträge über große Flächen mit über 10.000 qm, wie schon im Vorjahr, im ersten Quartal nicht abgeschlossen“, erläutert **Philip Bellenbaum**, Düsseldorfer Niederlassungsleiter der BNPPRE. Als bedeutendster Vertragsabschluss zählt die Anmietung der Anwaltssozietät **Hengeler Müller** über 9.600 qm im Trinkaus Karree. **Marcel Abel**, Geschäftsführender Direktor und Niederlassungsleiter JLL Düsseldorf: „Zwar fehlen aktuell Großgesuche jenseits der 10.000 qm, doch im Segment zwischen 3.000 qm und 5.000 qm herrscht einige Dynamik.“

Gegenüber dem Vorjahr schiebt sich in der Rheinmetropole die Industrie (26%) als stärkster Umsatztreiber knapp vor die Beratungsgesellschaften (25%). Ein Großteil davon geht auf den Mietvertrag mit dem japanischen Konzern **NGK Spark Plug Europe GmbH** in Ratingen Ost über 5.700 qm sowie **Ed. Züblin AG** mit rund 4.200 qm in der Airport City zurück. Auf Platz 3 folgen mit einem Anteil im zweitstelligen Prozentbereich (17%) die sonstigen Dienstleistungen. Auf den nachfolgenden Plätzen ordnen sich IuK-Technologien (7%), Gesundheitswesen (6%) und Lobbyisten (4%) ein. Hingegen fiel der Umsatztreiber aus dem vergangenen Jahr, die öffentliche Verwaltung, in diesem Jahr bislang aus.

Die umsatzstärksten Teilmärkte waren der CBD, Flughafen, Hafen und Ratingen. In Summe vereinten diese vier Teilmärkte 67% des Flächenumsatzes auf sich. Unter den Branchen dominierte das Segment Industrie und Bau, gefolgt von Beratern, die jeweils Flächen im fünfstelligen Quadratmeterbereich anmieteten.

Gegenüber dem Vorquartal ist It. BNPPRE ein leichter Anstieg des Leerstandsvolumens auf jetzt 1,1 Mio. qm (+3%) zu verzeichnen. Es liegt rund 15% über dem langjährigen Durchschnitt (923.000 qm). Auch moderne Flächen verzeichnen einen Anstieg (+38%) des Leerstandsvolumens auf 390.000 qm. Die Leerstandsquote verzeichnete gegenüber dem Vorjahresquartal einen Anstieg von 9,2% auf 10,8%. In der besonders relevanten Büromarktzone CBD/ Bankenviertel steigt die Leerstandsquote jedoch nur unwesentlich an und liegt weiterhin bei niedrigen 3,9%.

In den ersten drei Monaten wurden in Düsseldorf 11.300 qm fertiggestellt, die zu dem Zeitpunkt noch vollständig verfügbar waren. Die Leerstandsquote zog erneut an, von 7,9% im Vorquartal auf nun 8,6% (**JLL**) an. **C&W** kommt

hier auf ein Ergebnis von 9,4%, während **CBRE** einen Wert von 9,1% ermittelte. **Martin Höfler**, Head of Office Agency Düsseldorf bei Cushman & Wakefield, erläutert: „Mittlerweile entfallen gut 17% des Gesamtleerstandes auf Untermietflächen. Die Bürofertigstellungen bewegen sich zum Jahresauftakt mit rund 3.000 qm auf niedrigem Niveau. Aktuell befinden sich mit geplanter Fertigstellung 2023 rund 75.000 qm Bürofläche im Bau, so dass bei planmäßigem Baufortschritt im Gesamtjahr 2023 ein Fertigstellungsvolumen in Höhe von rund 78.000 qm wahrscheinlich ist. Von diesem war zum Ende des ersten Quartals 2023 noch knapp die Hälfte (48%) zur Anmietung verfügbar.“

347.000 qm Büroflächen befinden sich lt. BNPPRE aktuell im Bau. Damit ist die Bauaktivität gegenüber dem Vorjahresquartal deutlich um 58% angestiegen. Allerdings sind von dem gesamten registrierten Bauvolumen noch etwa 63% (220.000 qm) weiter zur Vermietung verfügbar. Damit liegt die Vorvermietungsquote (37%) zwar deutlich unter dem Vorjahreswert, rangiert jedoch nur leicht unter der durchschnittlichen Vorvermietungsquote der Big Six (46%).

Alle 4 Maklerhäuser haben bei der Spitzenmiete einen Anstieg um rund 12% auf 38 Euro/qm beobachtet. Bis zum Jahresende rechnet JLL allerdings mit einem weiteren Anstieg auf 39 Euro. Auch die eher volatile Durchschnittsmiete legte am Jahresanfang deutlich um 26% zu und notiert damit im ersten Quartal 2023 bei 20,40 Euro/qm (Q1 2022: 16,20 Euro/qm). □

WIE GRÜN WOLLEN WIR LEBEN?

Jürgen Hoffmann

Sind die Deutschen bereit, für eine nachhaltigere Immobilie mehr Geld auszugeben? Die Antworten zeigen eine Ost-West-Schere: In den westlichen Bundesländern antworten 46% mit „ja“, 31% mit „nein“, in den ostdeutschen Regionen würden nur 33% für eine klimafreundlichere Immobilie tiefer ins Portemonnaie greifen, 43% aber nicht. Das ist ein Ergebnis einer Quartiersstudie des Projektentwicklers DC Developments, der in Zusammenarbeit mit dem Online-Meinungs- und Marktforschungsinstitut Civey 10.000 Menschen zwischen Nordsee und Alpen, Aachen und Görlitz nach ihren Vorstellungen von der Stadt der Zukunft gefragt hat. Eine zweite Erkenntnis ist, dass bundesweit in der jüngeren Generation die Bereitschaft, für moderne Wohnkonzepte und intelligente Neubauten Mehrkosten in Kauf zu nehmen, größer als bei älteren Menschen.

Mehr Grünflächen und Parks – das sind die wichtigsten Wünsche der Deutschen, egal wie alt, ob ledig oder mit Kindern, an die Stadt der Zukunft. 45% der Befragten gaben das

an. 37% wollen einen Ausbau des öffentlichen Nahverkehrs. „Die Menschen sehnen sich nach Begegnungsorten in der Stadt und erwarten entsprechende Aufenthaltsqualität“, erläutert **Lothar Schubert**, Geschäftsführer der Projektentwicklungsfirma **DC Developments**. „Der öffentliche Raum wird in Zukunft immer mehr der verlängerte Arm des Wohnzimmers sein, vor allem in Großstädten.“ Angemahnt werden von den Deutschen zudem kürzere Wege – insbesondere zur Arbeit. Stichwort: 15-Minuten-Stadt. Die Idee dieses städtebaulichen Konzepts, das mehrere europäische Metropolen wie etwa Paris, Wien und Barcelona forcieren: Die Bewohner erreichen alles, was sie brauchen, das Büro, die Behörde, den Arzt, das Theater, den Fitnesscenter, in 15 Minuten zu Fuß, mit dem Fahrrad oder Öffentlichen Personennahverkehr. Dafür sollte es, so die Antworten der jetzt Befragten, mehr Fahrradwege geben und in der Stadt von morgen ausschließlich E-Mobilität. 27% der Befragten – insbesondere die jüngere Generation – unterstützen die Einführung autofreier Innenstädte. Dass gleichzeitig rund 40% vor allem der Älteren nicht bereit sind, auf des Deutschen liebstes Kind zu verzichten, führt Schubert zu einem Vorschlag: „Wir müssen in den Metropolen Vorbild sein und mit Konzepten vorangehen, die eine vernetzte Struktur schaffen, gleichzeitig aber den Handel nicht vernachlässigen und die Stadt beleben.“

Der Trend zum „Green Living“ zeigt sich laut der DC Development-Studie in neuen Denkmustern und verändertem Verhalten. So legen vor allem Jüngere mittlerweile großen Wert auf gesunde Ernährung und Sharing-Angebot. Dazu gehört auch das Teilen von Wohnraum. So geben 22% der 18-bis 29-Jährigen an, das Esszimmer (Vergleichswert gesamt: 7%) und 20% (Vergleichswert gesamt: 7%) die Küche teilen zu können. Auch greift die jüngere Generation zunehmend zu Produkten, die ein zweites Leben erfahren, also uprecycelt oder gebraucht sind. Beim Blick auf nachhaltige Lebensführung liegen die Frankfurter, Hamburger und Stuttgarter auf den Top-3-Plätzen: In der Banken-Metropole verzichten besonders viele auf Autofahrten (46%), in der Hansestadt ist man am ehesten bereit, keine Flugreisen mehr zu unternehmen (43%), und die Stuttgarter kaufen vergleichsweise am meisten regionale, saisonale oder Bio-Ware (55%). □

DER*5*MINUTEN*HOSPITALITY*EXPERTE*

Vorwärts! Zurück in die Zukunft. - Im Immobilienbestand spielt die Musik.



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

Das neue Leitbild der Immobilienbranche „Bauen im Bestand“ war auf dem Hospitality Workshop der CJNI Black Card Community in Hamburg Thema. C. Hunziker schrieb darüber am 6. April in der

Impressum

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

Chefredaktion:

Constanze Wrede

Dr. Karina Junghanns
(stellv. Chefredaktion)

Immobilienredaktion:

Prof. Dr. Thomas Beyerle, Thomas Döbel, Dr. Gudrun Escher, Marion Götz, Karin Krentz, Uli Richter, Sabine Richter, Hans Christoph Ries, Caroline Rohmert, 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.*

F.A.Z. DER*5*MINUTEN *HOSPITALITY* EXPERTE* berichtete schon 2015 im „hotelbau“ und „Immobilienbrief“: Völ(c)ker hört die Signale...

Abwrackprämien für die Ertüchtigung in die Jahre gekommener Hotels war oft mein Thema. Hotels die ich über fünf Dekaden für internationale Hotelkonzerne, Frankfurter Banken und Eigenbetriebe zu drehen hatte, haben mir das „Know-how“ eingebracht. Das Wertschöpfungspotential ist enorm. Der Bedarf aktueller denn je. Nachfolgenerationen schaffen es allein nicht. Sie könnten aber privaten Hotelbestand in zeitgemäßem Gewand fortführen. Der ist kulturelles Gemeingut, das uns mit neuer Lebensqualität erfreut, Jobs, Steuern und Wachstum schafft.

Großes Jammern über „Tietzes Erbe“: Kaufhäuser sterben, weil ihre Zeit nach 100 Jahren abgelaufen ist. Freundliches und servicewilliges Personal hätte das Sterben vielleicht noch zehn Jahre geschoben. Positiv gesehen: Wann gab es zuletzt eine solche Chance, in riesigen Häusern mit Mischnutzungen die Zukunft zu gestalten? In unzähligen anderen Bestandsgebäuden dito. 1945 vielleicht? Museen und Sozialeinrichtungen finden Platz in leeren Kirchen, sofern die nicht schon mit Restaurantkonzepten belebt wurden. Menschen wollen shoppen, essen trinken, Spaß haben. Museum steht beim Kunden hintenan, wenn es nicht das MOMA ist...

Konsumtempel von gestern stehen in AAA Lage, sind gut erreichbar, gut sichtbar, gut anzufahren, vorzufahren und einzutreten durch die Schleuse zum Glück. Sie bieten Raum für bürgernahe „Paläste der Lebensfreude“, für „Lebens-Mittel-Punkte.“ Alles zusammen mit vielen anderen „passenden“ KMU's, die der Kundschaft genau das bieten, was die wirklich will. Bloß keine seelenlosen Maklerdeals mit dem 10. Optiker und Döner to go. Qualität muss her: However, it takes one to know one.

Für Hotels liegt der Charme der Mischnutzung darin, dass klassische Produkte und Angebote, außer dem Kernprodukt Hotelzimmer, von anderen erbracht werden können: Wellness, Fitness, All-Day Coffee-Shop durch lokale Bäckerei, Restaurant, Bierstube, Weinlokal, Parken, Tanken, Shopping, Friseur, Apotheke/Drogerie, Buchladen u.v.a.m..

Im Zuge der Home-Office Bewegung kann ein Office-Space-Anbieter Büroraum auf Zeit bieten. Im Gegenzug bringt z. B. ein 80 Zimmer Hotel mit 70% Belegung im Jahr und 1.4% Doppelbelegung 28.616 potentielle Kunden ins Mischkonzept und nächtliche Parkhausbelegung. Hier wiegt das Pfund 1000 Gramm. Synergien eben...

Identisches Raum-Volumen vorausgesetzt liegt der Erfolg in kreativen Konzepten und dementsprechenden Raumprogramm. Das lässt sich zielführend planen, sofern der Betreiber beim Architektenbriefing ein dezidiertes Produkt und Angebotskonzept liefert, mit jedem Quadratmeter Mietfläche als nutzbare Verkaufsfläche.

Ein Hotelier vermag zu bieten, was er durch erfolgreiche Erfahrung kennt. Doch egal wie sicher er sich sein mag wird er, vor dem großem Wurf, die Durchführung einer Machbarkeitsstudie ansetzen. Ich nenne es Unternehmer Quick-X-Ray:

1. Markt- und Standortanalyse: Analyse der Bewertungen von Angebot und Nachfrage. Nachfragepotential-Analyse. Standortanforderungen und Bewertung des Standortes aus des Betreibers Sicht mit stringenter Zielgruppenbestimmung. Marketing mit der Schrotflinte, Me too oder gar Mittelmäßigkeit führen definitive nicht zum Ziel.
2. Wirtschaftlichkeit und Rentabilität: Ermittlung der zukünftig zu erwartenden Betriebsergebnisse sind ohne Konzept, Raumplan und Kapazitäten nicht möglich. Auch ein sicherer Investitionskostenrahmen nicht. IT Stack vom Feinsten: "High Touch & High Tech".

Ein Unternehmer-Quick-X-Ray, der alles nach oben bringt bewahrt Hoteliers vor Standort- und Konzeptfehlern und Investoren davor, gutes Geld, dass sie in Hotels verdient haben, mit Hotels wieder zu verlieren. **Erfolg hat man nicht, man muss ihm entgegen gehen.** □

Kurz berichtet

Cube Real Estate: Pilotprojekt für urbane Produktion

Cube Real Estate GmbH hat einen Meilenstein für das Quartiersprojekt im Kölner Stadtteil Bilderstöckchen erreicht: Auf ei-

Foto: Cube Real Estate



nem rund 40.000 qm großen, bislang unbebauten Grundstück in der Longericher Straße plant der Projektentwickler ein Stadtquartier mit Wohn- und Gewerbenutzung. Auf einem Teil des Quartiers soll ein Pilotprojekt „Urbane Produktion“ verprobt werden. Ziel ist es, verdichtete, emissionsarme Gewerbeflächen effizient in das Quartier zu integrieren und flächensparend in das Stadtbild einzufügen.

„HeimWerk“ mietet Gastronomiefläche in Düsseldorf

Die Restaurantkette HeimWerk der Gast & Wirt GmbH wird im 1. Quartal 2024 im Erdgeschoss der Düsseldorfer Schadow Arkaden zum Martin-Luther-Platz eine Gesamtfläche von 530 qm beziehen. Es ist der zweite Standort der Gastronomiemarke in Düsseldorf, welche neben einer Filiale in der Altstadt drei weitere Restaurants in München betreibt. Das HeimWerk setzt dabei auf ein Konzept aus moderner und nachhaltiger Slow-Food-Küche.

i:SY mietet in Köln-Ehrenfeld

Die i:SY GmbH & Co.KG mietet zum 01.04.2023 rd. 500 qm Bürofläche in der Lichtstraße 6 in Köln-Ehrenfeld an. Das Unternehmen war zuvor im Stadtteil Bilderstöckchen ansässig und zieht nun im Rahmen seiner Expansion näher an das Kölner Stadtzentrum.

Kölner Büromarkt: Flächenumsatz gesunken

Der Kölner Büromarkt erzielte im ersten Quartal 2023 einen Flächenumsatz von 59.000 qm. Damit bleibt die Domstadt trotz der herausfordernden Marktsituation nur gut 6% unter dem zehnjährigen Durchschnitt und verfehlt auch das gute Vorjahresergebnis lediglich um 13%. Dies ergibt die Analyse von **BNP Paribas Real Estate**.

„Das trotz des etwas niedrigeren Flächenumsatzes insgesamt mit 40% wesentlich mehr Verträge mit eingeflossen sind, zeigt jedoch die weiterhin gute Nachfragesituation auf dem Kölner Büromarkt. Allerdings konnte bisher noch kein Abschluss über 10.000 qm verzeichnet werden“, erklärt **Jens Hoppe**, Geschäftsführer der BNP Paribas Real Estate GmbH und Kölner Niederlassungsleiter. Auffällig ist dagegen das lebhaftes Marktgeschehen qm insbesondere im eher kleinteiligen Flächensegment bis 1.000 qm, in dem 58% des Umsatzes generiert wurden und damit spürbar mehr als im vergleichbaren Vorjahreszeitraum. Weitere 28% des Ergebnisses entfallen auf das Größensegment zwischen 5.000 und 10.000 qm, wofür insbesondere die bis dato größten Abschlüsse im Markt verantwortlich zeichnen: die **KZVK** mit über 9.000 qm sowie die **Boston Consulting Group** mit über 7.000 qm Mietfläche in den begehrten Citylagen. Dementsprechend ist die City mit etwa 27.000 qm die stärkste Büromarktzone im ersten Quartal.

Die Branchenverteilung stellt sich im Wesentlichen ausgeglichener dar als noch im Vorjahr, als die sonstigen Dienstleistungen allein etwa 31% des Umsatzes erzielten. Auch in diesem Quartal führen die sonstigen Dienstleistungen die Rangliste mit etwa 20% an – sie liegen damit aber nur knapp vor den Beratungsgesellschaften (18,5%) und den Versicherungen (17,5%). Darüber hinaus erreichen auch die Branchen Medien und Werbung mit gut 13% sowie der Handel mit über 11% Umsatzanteile im zweistelligen Prozentbereich. Das Quintett zeichnet damit für gut 80% des Flächenumsatzes verantwortlich. Des Weiteren steuern lediglich IuK-Technologien noch mehr als 5% zum Ergebnis bei.

Das Volumen der leer stehenden Flächen beläuft sich am Ende des ersten Quartals 2023 auf 268.000 qm, womit der Leerstand gegenüber dem ersten Quartal 2022 um 8,5% gesunken, aber im Vergleich zum Jahresende 2022 jedoch unverändert geblieben ist. Das Leerstandsvolumen in dem am stärksten nachgefragten Segment der modern ausgestatteten Flächen hat im Vorjahresvergleich zwar um etwa 23,5% nachgegeben, ist in den letzten drei Monaten aber konstant bei rund 80.000 qm geblieben. In zentralen Lagen fehlen weiterhin insbesondere große, zusammenhängende Flächen, die über eine moderne Ausstattung verfügen. Die Leerstandsrate im Kölner Marktgebiet beträgt 3,3%. Im bundesweiten Vergleich registriert nur Berlin eine geringere Rate.

Aufgrund der weiterhin angespannten gesamtwirtschaftlichen Lage ist es wenig verwunderlich, dass auch auf dem Kölner Markt die Bauaktivitäten leicht gesunken sind. Aktuell befinden sich rund 230.000 qm Flächen im Bau, was im Jahresverlauf einem Rückgang um ungefähr 3% entspricht. Etwa 76.000 qm dieser Flächen stehen dem Vermietungsmarkt noch zur Verfügung. Damit liegt die Vorvermietungsquote im bundesweiten Vergleich bei überdurchschnittlich hohen 67%. Mit rund 105.000 qm befindet sich der Großteil der Bautätigkeit in den Büromarktzentren der Citylagen, wo mit circa 43.000 qm auch noch ein nennenswerter Anteil zur Anmietung zu Verfügung steht, jedoch überwiegend erst ab 2024 fertiggestellt werden soll.

Mietpreise gestiegen

Die Spitzenmiete ist im Vorjahresvergleich um gut 15% auf 31 Euro/qm gestiegen und notiert damit erstmals über der 30-Euro-Marke. Hauptsächlich verantworten dies die Unterzeichnungen einiger bereits erwarteter Mietvertragsabschlüsse im hochpreisigen Mietsegment in der City. Auch die Durchschnittsmiete zieht im Vergleich zum Vorjahr deutlich an und notiert aktuell bei hohen 18,90 Euro/qm.

„Der Kölner Büromarkt erzielte trotz der anhaltenden wirtschaftlichen Herausforderungen ein solides Ergebnis im ersten Quartal 2023. Der Kölner Markt präsentiert sich aktuell in guter Verfassung, sodass ein Anziehen der Anmietungstätigkeit im weiteren Jahresverlauf durchaus wahrscheinlich ist. Aufgrund des derzeit knappen Angebots, insbesondere an kurzfristig verfügbaren modernen Flächen, und der Tatsache, dass ein Großteil der im Bau befindlichen Flächen erst ab 2024 fertiggestellt werden sollen, dürften die Mietpreise sowohl in der Spitze als auch im Durchschnitt weiter steigen“, fasst Jens Hoppe die weiteren Aussichten zusammen. □