

DER IMMOBILIEN

FAKTEN ▪ MEINUNGEN ▪ TENDENZEN

Brief

NR. 559 | 37. KW | 15.09.2023 | ISSN 1860-6369 | kostenlos per E-Mail

Sehr geehrte Damen und Herren,

naja, Basketball können wir wenigstens noch. Zinsen können wir auch noch. **Chapeau, Madame Lagarde! Das reicht aber erstmal.** Der Fußball zeigte noch ein Abschiedsaufbäumen. Bei der Leitathletik WM haben wir ja ausschließlich gut ausgesehen. Bei Olympia 2024 haben wir dann wenigstens die Chance, irgendwo bei „Luftgewehrschießen rückwärts liegend“, so eine Art Gender-Disziplin der Leichtathletik, Medaillen-„Glück“ zu haben. Das passt in unser Weltbild. Für einen Master-Studiengang in Atomphysik gibt es noch 1 Möglichkeit, aber wahrscheinlich um die 200 für einen Abschluss in Gendern. Jetzt werden die Bundesjugendspiele wirklich zum längst überfälligen Spiel: „Schöner, klimafreundlicher, kindgerechter“. Ich erinnere mich noch an den schulterzuckenden Frust, als wenig sportlicher 10-jähriger hinter den anderen her zu hetzen. Was sollte das ganze Theater? Ich wusste doch, dass die anderen schneller waren. Schlimmer war dann noch der ganze Ehrgeiz-Blödsinn der nächsten Jahre, bloß um irgendwann bei den Wuppertaler Schwimm-Stadtmeisterschaften Zweiter zu werden und zur Strafe unsere Schulmannschaft in der Freizeit trainieren zu müssen. Alles überflüssig. Das Einzige, was mir im Leben geholfen hat, war der zentrale Sinn des Schwimmens: „Oben bleiben“. Das hat mir in den 90ern bei der Umstrukturierung aller Immobilien der neuen Bundesländer geholfen. Das hat mir bei damals noch ganz neuen Milliarden-Portfoliobewertungen geholfen. Das hat mir 2001 beim ökonomischen Überleben geholfen. Das hat mir 2008 die Nerven gerettet. Besser noch, **ich konnte anderen als Berater helfen. Ob es mir 2023/24 hilft, ist noch offen. Diesmal ist es anders.**

15 Jahre floss das Wasser nach oben. Stellen Sie sich einmal das Leben eines anständig betriebswirtschaftlichen und physikalisch ausgebildeten Menschen mit Erfahrung und 5-Finger-Abakus vor, **dessen Welt 15 Jahre daraus bestand, dass alle glaubten, dass in der Immobilienwirtschaft Wasser nach oben fließt.** Das Leben in einem wirklichkeitsfernen Pumpspeicherwerk macht was mit einem, ich sach's Ihnen. Wer noch andere Erfahrungen hatte, oder über die Endlichkeit einer in 5000 Jahren nie dagewesenen (Zins-) Pumpe nörgelte, wurde in Vorträgen, Veranstaltungen und Interviews umerzogen oder entfernt. **Wo sind jetzt die ganzen Peripherie-Staaten und Zombie-Unternehmen,** von denen wir wussten, sie würden Zinserhöhungen auf ewig verhindern? **Die Zombies sind wir geworden! Jetzt fließt Wasser wieder nach unten.** Und das Einzige, was ich auf **Veranstaltungen höre, ist operative Huddelerei zu ESG, Digitalisierung, Marketing, WiFö und vor allem, dass der Staat die Pumpe mit Deregulierung und Zinszuschüssen wieder anstellen möge.** Ansonsten hören wir ja, dass **keinerlei Managementfehler** an den Insolvenzen schuld waren.

Alles richtig und alles Quatsch! Glückwunsch an alle, die per Konzern-Zugehörigkeit, Management-Qualität oder gebildeten Reserven aus guten Zeiten die kommende Dekade durchstehen. Glückwunsch an die, die heute erst starten und so von keinen Geistern vergangener Weihnachts-Bestandsgeschenke mehr heimgesucht werden. Sie können die Chancen der Fehler der anderen der Vergangenheit nutzen. **Für viele von uns geht es jetzt nur noch um das Überleben. Und das eben nicht als dahinvegetierende Zombies,** die auf ewig vom Kapitalmarkt ausgeschlossen werden. Ich erinnere mich noch an den Frust der überlebenden Fondsgrößen der 90er Jahre, die in den 00er Jahren mit schlechtem Image keine

Kredite mehr bekamen, die neuen Chancen des Marktes zu nutzen. **Glauben Sie wirklich, es sei ein helfender Sanierungsbeitrag,** in Research, in medialer Präsenz oder, noch schlimmer, in Webinaren ex cathedra **zu erklären, ab wann das Wasser wieder nach oben fließt?** Da können die Journalisten direkt **Gesichter mit den Lachnummern der Zukunft** verbinden.

Oder noch problematischer, ich bin mir aus Erfahrung, ganz sicher, dass bei den aktuellen Mega-Desastern eine behördliche Aufarbeitung interessante Details finden wird. **Da helfen 10 Jahre KAGB nicht das Geringste.** Im Gegenteil, es machte die **unsäglichen Copy Paste Prospekte** der „weißen Welt“ erst möglich. Ich fragte letzte Woche bei **meet@ruhr** (S. 5) einen Juristen, wie man Leute nennt, die ihre **Vermögensposition sehr, sehr optimistisch** darstellen, um hervorragenden Kapitalmarktzugang zu generieren. **Antwort der neuen Bilanzierungsgeneration:** „**Sehr gut beraten.**“ Mal sehen, was Behörden dazu sagen werden.

„Drop your tools or you will die!“ (Karl Weick 1996). Eine Analyse des Todes von 27 Feuerwehrleuten in Sichtweite sicheren Geländes, während andere überlebten, führte zum Ergebnis, dass die Toten sich auf ihre schweren Geräte verlassen hätten und sie nicht losließen, während die Geretteten alles fallenließen und nur liefen. Das führte zu neuen betriebswirtschaftlichen Erkenntnissen die sich mit meinen Immobilien-Erfahrungen aus den NBL deckten, „wenn einem Vermieter nichts mehr einfällt, druckt er Prospekte, macht Statistiken oder legt ein Dienstleistungskonzept auf.“ Dabei müsste alles, was ablenkt oder entschuldigt, abgeworfen und am Markt gearbeitet werden. **Heute lese ich, dass die Immobilienwirtschaft bei ESG und Digitalisierung Vollgas gibt und HR optimiert.** Um Himmels willen.

Die Immobilienwirtschaft wird heute auf dem Papier der Erfahrung neu geschrieben. Sie wird sich rund um die „5%-Welt“ neu aufstellen. Lebenszyklen werden wieder verdeutlichen, dass eine Immobilie ein technisches Verbrauchsgut ist. Wertschöpfungsphasen werden wieder Neubau und Revitalisierung (bei billigem Einkauf) mit zwischenzeitlichen Wertverbrauchsphasen werden. Da braucht es viel Miet- und Zyklus-Glück, um auf eine auskömmliche „Rendite“ zu kommen. Lösen Sie sich von den letzten goldenen Zins-Dekaden. **Denken Sie neu nach, als würden Sie heute neu anfangen (zero base). Drop your tools!**

Abstürze so „hoch wie nie seit Beginn der Erfassung“ finden Sie im heutigen Brief. Trotzdem steigen die Mieten weiter (!). Mietbelastungsgrenzen sind bei Wohnen nicht erreicht, meint **Colliders** (S. 11). Ausgegrenzt würden nur die, die nicht genug Geld haben. Ist ja ok, oder? Und ansonsten tue ich mich seit 20 Jahren mit dem Begriff der „Rendite“ in der Immobilienwirtschaft schwer. **Das Rendite-Wirrwarr macht einfach kirre.** Ich habe das bei dem Artikel zur **Union Investment** Untersuchung zu Renditekalkulation ein wenig auf die Schippe genommen (S. 10). Für unser **Expo Real Special** habe ich auch noch ein paar lustige Editorial-Thesen im Kopf. Monetär liegen wir aber nicht weit von Zero Base Budgeting entfernt. **Ich werde mich bei jedem persönlich bedanken,** der sich aus seinem Budget noch etwas einfallen lässt.



Werner Rohmert

Werner Rohmert

Inhaltsverzeichnis

Editorial von Werner Rohmert	1
Thomas Daily: Immobilienumsätze mit stärkstem Rückgang seit Erfassungsbeginn 1995	3
vdP sieht weiteren Büro-Preisrückgang durch fallende Multiplikatoren (Rohmert / Wrede)	3
Meet@Ruhr: Ist das Ruhrgebiet ein Investitionspuffer? (Rohmert)	5
ZIA: Verbände zeigen sich über degressive AfA erfreut (Rohmert)	8
newworld: Ein Drittel der Unternehmen lässt Büros leerstehen (Rohmert)	9
Union Investment: Renditebegriff macht Leser kirre (Rohmert)	10
Colliers: Zinshauskaufpreise wieder auf Niveau von 2018 (Rohmert)	11
Savills: Investitionsmarkt verharrt in Schockstarre (Wrede)	13
Ifo Institut meldet erneut Höchststand bei Stornierungen im Wohnungsbau (Wrede)	14
Catella: Wann kommt die Zeit für antizyklische Büro-Investments? (Rohmert)	14
Deutsche Hypo / bulwiengesa: Immobilienklima startet trüb in den Herbst	15
Fondsbörse: Zweitmarkt mit weiter anziehenden Kursen (Wrede)	17
empirica: Preise für Studenten-WGs steigen weiter (Wrede)	18
High Line für Hamburg (Richter)	20
Serie: Der*5*Minuten*Hospitality*Experte* (Völcker)	21
Impressum	22

Aus unserer Medienkooperation mit „DFPA“ (Deutsche Finanzpresse Agentur)

Gebäudeenergiegesetz kann zur doppelten Investitionsbremse werden 16

Aus unserer Medienkooperation mit „immobilien intern“

Schluck aus der Steuerpulve soll Aufschwung bringen! 19

Der Immobilienbrief Köln

Büromarkt Köln: Flächenumsatz fällt auf Zehnjahrestief (Dr. Karina Junghanns) 23

Autoren der heutigen Ausgabe:

Dr. Karina Junghanns, stellv. Chefredakteurin „Der Immobilienbrief“; **Sabine Richter**; **Werner Rohmert**, „Der Immobilienbrief“, Immobilienspezialist „Der Platow Brief“; **Winfried D.E. Völcker**; **Constanze Wrede**, Chef-redakteurin „Der Immobilienbrief“.

Wir danken unseren Partnern und den Firmen, die diese Ausgabe möglich gemacht haben:

Aurelis Real Estate, Deka Immobilien Investment, Deutsche Bank Group, DIC Asset AG, Empira AG, Fahrländer Partner AG, Garbe Unternehmensgruppe, GEG German Estate Group AG, Preos Global Office Real Estate & Technology AG, RAG Montan Immobilien, vdp Research GmbH sowie HypZert.



Der Immobilienbrief Spezial - Expo Real 2023 am 2. Oktober 2023

Seien Sie mit einer Anzeige dabei. Anzeigenpreise seit 2001 unverändert (!):

1/1 Seite, 4c	3.500,- Euro
½ Seite, 4c	2.500,- Euro
¼ Seite, 4c	1.750,- Euro (Preise jeweils zzgl. MwSt.)

Fragen? Dann freuen wir uns auf Ihren Anruf oder Ihre Email!

Werner Rohmert, Marion Götz und **Constanze Wrede**,

Tel. 05242- 901-250 oder per E- Mail: info@rohmert-medien.de

THOMAS DAILY: IMMOBILIENUMSÄTZE MIT STÄRKSTEM RÜCKGANG SEIT ERFASSUNGSBEGINN 1995

Geldumsätze sinken 2023 um fast 30%

In letzter Sekunde erreichte uns eine Thomas Daily Vorabmeldung mit Bezug auf das Beratungsunternehmen Gewos. Die Geldumsätze am deutschen Immobilienmarkt dürften in diesem Jahr um 29,1% auf rd. 198,1 Mrd. Euro sinken. Dies erwarte Gewos auf Basis der bisherigen Zahlen der Gutachterausschüsse. Für die Zahl der Verkäufe gehe Gewos von einem Rückgang um 24,9% auf etwa 591.800 aus, so Thomas Daily (TD).

Das wäre der niedrigste Wert seit Beginn der Erhebung 1995. Der bisherige moderate Kaufpreistrückgang gleiche die gestiegenen Finanzierungskosten nicht annähernd aus, zitiert TD die Berater von **Gewos**. Wesentliche Änderungen an den aktuellen Marktbedingungen erwarte das Institut im weiteren Jahresverlauf nicht. 2022 seien der Geldumsatz und die Verkaufszahlen erstmals seit der Finanzkrise gesunken. Für den Geldumsatz berechnete Gewos ein Minus um 17,2% auf 279,4 Mrd. Euro, die Prognose im Herbst hatte bei -7% auf rd. 314 Mrd. Euro gelegen. Besonders stark ging der Handel mit Nichtwohngebäuden und speziell Büro- und Geschäftshäuser zurück (-30,1% auf 24,1 Mrd. Euro). Dies stützt die seit einem Jahr von „Der Immobilienbrief“ vorgezeichneten Überlegungen, dass die Wirkungen der Finanzmarktthematik noch nicht voll angekommen sind. ■

VDP SIEHT WEITEREN BÜROPREISTRÜCKGANG DURCH FALLENDE MULTIPLIKATOREN

Fonds könnten in ESG- und Finanzierungsprobleme rutschen

Werner Rohmert, „Der Platow Brief“
Constanze Wrede,
Chefredakteurin „Der Immobilienbrief“

Auch die Markspezialistin des Verband deutscher Pfandbriefbanken (vdp), Hildegard Höhlich, sieht abhängig vom Zusammenspiel der Renditen und der gegenläufigen Mieten als positivem Faktor weitere Preiskorrekturen bei Büroimmobilien. Die ESG-Welle ist noch nicht voll eingepreist. Das traditionelle Immobilien-Forum des Verbandes deutscher Pfandbriefbanken (vdp) in Berlin mit 350 virtuellen oder präsenten Teilnehmern, dämpfte den Optimismus einer schnellen Wende auf den Büroimmobilienmärkten. vdp Hauptgeschäftsführer Jens

Tolckmitt sieht Büroimmobilien vor vielen Herausforderungen durch Homeoffice, Zins, „überambitionierte“ ESG-Agenda, Projektentwickler-Pleiten und Investitionszurückhaltung.

Lt. Hildegard Höhlich, Senior Managerin Immobilienmarkt beim vdp, stellen viele Unternehmen weiterhin ihre Flächenbedarfe und -konzepte auf den Prüfstand. Zukünftiger Flä-



chenbedarf sei in vielen Unternehmen noch ungeklärt. Der Sockelleerstand steige weiter an. Das träfe vor allem schwächere Qualitäten. Projektstornierungen bremsten die Leerstandsentwicklung. Eine weitere Spreizung der Mieten nach Flächen- und Lagequalität sei absehbar. Incentives würden wieder zunehmen. Im Investmentmarkt schmälerten Unsicherheit über die weitere Entwicklung des Nutzermarktes und der steigende Leerstand das Vertrauen in Büros. Der Fokus liege vorerst bei ESG-konformen Immobilien. Es sei ein weiterer Preistrückgang zu erwarten. Der sei abhängig von der Dynamik der Mietentwicklung.

Vor Mitte 2024 sieht Tolckmitt, der sich ausdrücklich dem Bilde des „kranken Mann“ Deutschlands **nicht** anschließen möchte, keine Trendwende. Hoffnungsschimmer sei, dass die Büromieten dynamisch weiter stiegen. Hier bleibt „Der Immobilienbrief“ doppelt skeptisch. Zum einen betrifft die Dynamik nur das maximal 20% große Topsegment. Darunter drohen Leerstände und Mietanpassungen, die sich durch Arbitrage-Prozesse mit Verzögerung wieder in die Spitzenmieten einschleichen. **Die Panel-Diskutanten betätigten die Herausforderungen des Büromarktes.** Sven Carstensen, Vorstand **bulwiengesa**, moniert, wie auch „Der Immobilienbrief“ seit vielen Jahren, dass meistens nur die Flächen in den Top-7 Standorten analysiert und diskutiert würden. Das seien aber nur rd. 20% aller Büroflächen. Die Situation in den B- und C-Städten sei aber sicher nicht einfacher, so Carstensen.

Unzeitgemäße Objekte in Randlage ohne Anbindung an den ÖPNV und hohem energetischem Sanierungsbedarf haben auch nach Ansicht von **Jochen Schenk**, VV **Real I.S.**, eine schwere Zukunft. Beim Begriff „Core“ Immobilie müsse neu nachgedacht werden. Auch Top-Standorte differenzierten sich aus. Vor wenigen Jahren noch attraktive

Personalien

Bochum: Sandra Altmann

wurde im Rahmen der Konferenz MEET@RUHR in dieser Woche mit dem Innovationspreis „Immobilienkopf des Ruhrgebiets 2023“ ausgezeichnet. Die **GEBAG**-Prokuristin und Leiterin des Bereichs „Unternehmensentwicklung und Zentrale Services“ nahm die Auszeichnung von Laudator **Michael Schmidt-Russnak (Deutsche Pfandbriefbank AG)** entgegen.

Sandra Altmann engagiert sich seit vielen Jahren sehr erfolgreich für eine positive und vor allem zukunftsfähige Entwicklung, Planung und Gestaltung der Wohnungswirtschaft im Ruhrgebiet, speziell in Duisburg.

Frankfurt: PGIM Real Estate

hat **Cathy Marcus** und **Raimondo Amabile** als Co-Chief Executive Officers mit Wirkung zum 1. Oktober 2023 ernannt. Marcus und Amabile werden das Unternehmen gemeinsam leiten.

München: Barbara Geidner

ist neue Head of Investment Management international, **Maximilian Kube** neuer Head of Investment Management D-A-CH der **Real I.S. AG**. Beide arbeiten seit vielen Jahren bei der Real I.S. und folgen auf **Axel Schulz**, bisher Global Head of Investmentmanagement, der sich nach knapp 7 Jahren bei der Real I.S. neu orientiert.

Objekte drohten auf dem CRREM-Pfad an den energetischen Sanierungsanforderungen zu stranden. **Carstensen gab als groben Richtwert allein für die energetische Sanierung 1.000 Euro pro qm an.** Das macht aus Sicht von „Der Immobilienbrief“ außerhalb des sowieso notwendigen und geplanten Sanierungsturnus wenig Sinn. Damit würden einige Immobilien für Fonds nicht mehr finanzierbar, bestätigt auch die Diskussion. Ohne Sanierung würden die Objekte komplett unbrauchbar. Nach Einschätzung von Schenk sind auch rechtliche Nutzungseinschränkungen wie in den Niederlanden nicht undenkbar.

Im Referat zur Büroimmobilien-Resilienz im Umfeld multipler Krisen zeigte **Hildegard Höhlich** eine geteilte Sichtweise. Trotz schwächerer Dynamik auf dem Arbeitsmarkt werde die nicht nur konjunkturell abhängige Entwicklung der Bürobeschäftigten weiter positiv bleiben. Gegenläufig sei aber die Homeoffice-Entwicklung, die den Büroflächenbedarf in den kommenden Jahren zwischen 10 bis 25% senken werde. Das Gebräu aus konjunktureller und geopolitischer Unsicherheit, hoher Inflation und hohen Zinsen sowie die noch ungeklärte Arbeitsplatzwelt von morgen hemme die Flächennachfrage. Sank der Flächenumsatz von 2008 auf 2009 um -26%, fiel der Einbruch vom Vor-Coronajahr 2019 auf das Coronajahr 2020 mit -31% noch deutlicher aus. Und nur 2 Jahre später brach der Umsatz im 1. Halbjahresvergleich 2022 zu 2023 um -40% noch heftiger ein. **Offen bleibt aus „Der Immobilienbrief“-Sicht, ob die strukturellen Probleme dabei schon berücksichtigt sind. Denn die früheren Zyklen zeigten solche Schwankungen allein aus konjunktureller Sicht.** Nach Einschätzung von Höhlich könnte der Fertigstellungs-Peak 2024 erreicht sein. Top Flächen in Top Lagen würden wohl immer nachgefragt. Bei B- und C-Flächen und Lagen steige aber der Sockelleerstand.

Die Multiplikatoren fallen weiter. Bei den aktuellen Finanzierungskosten, die sich binnen Jahresfrist nahezu vervierfacht hätten, ließen sich die Multiplikatoren der Vor-Ukraine-Invasion nicht mehr darstellen. Der Kapitalmarktzins übersteige zum ersten



Mal seit Mitte 2011 wieder die Büroimmobilienrendite. Ein Ende des Multiplikatoren-Rückgangs bzw. des Anstiegs der Ankaufsrenditen sei noch nicht absehbar. Die aggregierten Büro-Renditen im Topsegment sein von ca. 2,6% auf knapp 3,8% gestiegen. Das hört sich aus „Der Immobilienbrief“-Sicht harmlos an, bedeutet aber faktisch, dass die durchschnittlichen Top-Multiplikatoren von gut 38-fach auf gut 26-fach um ein Drittel gefallen sind. Höhlich erwartet bis Ende des Jahres aber auch eine „4“ vor dem Komma. „Der Immobilienbrief“ hatte Ihnen in den letzten Monaten oft den „5%-Markt“ als zinsadäquate Marke für gute Objekte aufgezeigt. Lediglich die dynamische Entwicklung der Büromieten gebe derzeit Anlass zur Beruhigung, bleibt Höhlich anders als die Autoren optimistisch. Allerdings führten hohe Lage- und ESG-Qualitätsanforderungen zu einer zunehmenden Spreizung der Miet- und Kaufpreisentwicklung. ■

IST DAS RUHRGEBIET EIN INVESTITIONSPUFFER?

MEET@RUHR – Ruhrgebiet im Immobilienfokus

Die traditionelle Ruhrgebiets-Immobilienkonferenz, die Dirk Leutbecher, STONY Real Estate Capital, organisiert, fand diesmal in neuem Rahmen in dem Neubau der EBZ Bochum statt, die mit Hightech und Vorlesungssälen den 350 Ruhrgebietspezialisten Platz für Foren und Gespräche bot. Traditionell standen Foren und Gespräche im Vordergrund. Letztlich dominierten Optimismus und Operationalismus. Viele Schrauben gilt es zu drehen. Die zentrale, wenn auch für die meisten Ruhrgebietsmatadore unverständliche Frage nach der Gefahr, dass sich das Ruhrgebiet als „Investitionspuffer“ herausstellen könnte, wurde nur kurz in der Gesprächsrunde mit „Der Immobilienbrief“-Herausgeber Werner Rohmert gestreift.

Nach einer langen Zeit immer neuer "Bestmarken" vom Immobilienmarkt, steht die Branche derzeit in schwerer See, wenn nicht bereits am Beginn eines Hurrikans, resümiert Dirk Leutbecher, STONY Real Estate Capital. Doch auch das war ein Resümee der zwei Tage in Bochum: "Bange machen gilt nicht" und "Den Kopf in den Sand ste-



Dirk Leutbecher, STONY Real Estate im Rohmert-Gespräch

cken" auch nicht. Wer dachte, dass Staatssekretäre nur "Politsprech" können, kennt Daniel Sieveke nicht! Erfriischend offen war seine Analyse der derzeitigen Situation auf dem Immobilienmarkt, so Leutbecher. Inklusive einiger Ideen, wie Problemstellungen tatsächlich angegangen werden können.

EBZ-Vorstand Klaus Leuchtmann brachte die "Statistik der MEET@RUHR" mit.

"Die Arbeitsproduktivität lag im Baugewerbe 2021 um 4,2% unter dem Niveau von 1991"! Richtig gelesen, wir sprechen von MINUS 4,2%. Das muss sich dringend ändern. Die

DIC[▪] becomes
Branicks

Erleben Sie uns neu auf der
EXPO REAL am Stand **C1.330**

Personalien

Köln: Joachim Plesser (75) legte das Amt des Aufsichtsratsvorsitzenden der **PANDION AG** aus Altersgründen nieder. Seine Nachfolge tritt ab sofort **Stefan Ermisch** (57) an, langjähriger Vorstand und Senior Advisor. **Tina Kleingarn** (48) wird zur stellvertretenden Aufsichtsratsvorsitzenden.

Amsterdam: Am 1. Dezember wird **Harm Janssen** (49) der neue CEO von **BPD Europe B.V.**. Er tritt die Nachfolge von **Walter de Boer** an, der nach über 32 Jahren seinen Abschied angekündigt hat.

Frage ist nur, wer im Angesicht der Krise den Mut hat zu investieren, anstatt wie in den letzten Jahren nur wieder weiter abzuwarten, fragt Leutbecher

Im Gespräch zwischen Leutbecher und „Immobilienbrief Ruhr“-Herausgeber **Werner Rohmert** wurde das Themenspektrum erweitert. Das Zusammenspiel zwischen der originären Ruhrgebietssituation als Konjunktur-/Investitionspuffer machte die Zuhörer nachdenklich. Die Foren hatten zuvor eher auf operative Maßnahmen zur Verbesserung der Situation gesetzt. Rohmert präsentierte plakativ die Zinsentwicklung der letzten Dekaden in Zusammenhang mit der Immobilienmarktentwicklung. Zur aktuellen Situation, die von jüngeren Marktteilnehmern noch in die Kategorie Zyklisch geschoben wird, verwies Rohmert wie schon oft in „Der Immobilienbrief“ geschildert, auf die 6 unaufhaltbaren Wellen, mit denen die Immobilienwirtschaft konfrontiert ist, von denen lediglich unklar ist, ob sie nacheinander beherrschbar ablaufen oder sich zu einem Kaventsmann türmen. Nach wie vor versteht die Branche aus Sicht von Rohmert nicht die Einzigartigkeit der Zins-



Werner Rohmert, Hrsg. „Der Immobilienbrief“, Immobilienspezialist „Der Platow Brief“



HypZert

Immobiliengutachten in höchster Qualität

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



Unser Gütesiegel für
Bewertungsgesellschaften

WIR GARANTIEREN

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

Durch HypZert ausgezeichnete Bewertungsgesellschaften:



situation der letzten Jahre, die es in 5000 Jahren Zivilisationsgeschichte nicht gab. In Bezug auf das Ruhrgebiet sah Rohmert die Gefahr, dass sich die Region als „Investitionspuffer“ herausstellt. Vor 15 Jahren war das Ruhrgebiet auf keiner Investitionskarte präsent. Erst als woanders nichts Rechenbares mehr gab, gingen die Investoren ins Ruhrgebiet. Nullzinsen und so getriebene Preise holten regionale Investoren ins Boot. Es besteht die Gefahr, dass jetzt bei Situationsumkehr institutionelle Investoren wieder lange woanders investieren und regionale Ideen an den Zinsen scheitern.

Rohmert unterscheidet zwischen Zyklisch und von dem, was unrevidierbar bleibt (vgl.: „Der Immobilienbrief“ Nr. 555). **1. Konjunktur ist zyklisch aber lästig. 2. Finanzmathematik bedeutet eine Bewertungstormation ohne Rückkehr.** Sie betrifft alle Immobilien Assetklassen. **3. Der Klima-Wertberichtigungen treffen 60 bis 80% des Bestandes. Klimaregulierung wird die Freiheit der Investoren beschneiden und derzeit nicht rechenbare Investitionsherausforderungen beinhalten.** Das ist eine nicht revidierbare **Niveautionstransformation der Bewertungen.** **4. Homeoffice ist seit Corona aus der Nische.** Seit 25

Jahren absehbare gesellschaftliche Veränderungen der Arbeit treffen so sicher wie das Amen in der Kirche die **Nachfrage, die damit eine Bewertungs-Niveautionstransformation einleiten wird. 5. Deutschland verschlechtert sich in relativer Wettbewerbsfähigkeit.** Die vielen schädlichen „D's“ hat Rohmert schon mehrfach vorgestellt: Demographie, Deglobalisierung, Dekarbonisierung bzw. Demobilisierung mit zwangsläufiger Deindustrialsierung, Digitalisierung, Deflations-Irrtum, Demontage der Infrastruktur, Defense mit Verteidigungssonderschulden, Defizite der Staaten oder Destabilisierung der Strukturen durch Künstliche Intelligenz u.v.m.. **Das wäre nur durch eine neue AGENDA 2024 revidierbar.** Wer soll die machen? **6. Die Wirkungen künstlicher Intelligenz sind noch nicht absehbar.** Einen Nachfragedruck für Büros lässt nicht ableiten. **Optimistisch weist Rohmert aber noch einmal darauf hin,** dass das kein Abgesang sei. Deutschland ist reich und bleibe noch lange reich. **Außerdem seien wir „Deutsche“.** **Wenn es eng wird, setzen wir uns wieder in Bewegung.**

Dank **Andreas Schulten** kennt die Branche jetzt den Hintergrund des Stockholm-Bau-Syndroms, ergänzt Leutbecher in seiner Zusammenfassung. Die Immobilienkri-

Der Immobilienbrief Spezial - Expo Real 2023 am 2. Oktober 2023



Sehr geehrte Damen und Herren,

auf dem Weg in eine neue Immobilienmarkt-Epoche treffen wir uns dieses Jahr auf der EXPO REAL vom 04. bis 06. Oktober. Ob die EXPO REAL dieses Jahr aber Anlass zur Freude gibt, bleibt abzuwarten. **Tragischer war die Situation noch nie:** Wer vor 5 Jahren ahnte, dass es auf Dauer nicht so weitergehen würde, konnte kein Geschäft mehr machen. Wer weiter Geschäft machte, weil er an die Nullzins-Zukunft glaubte oder aus inneren Zwängen heraus musste, steht jetzt vor **verschiedensten Herausforderungen, die es so in Summe noch nie zuvor gab.** Jetzt gilt es mehr denn je zusammenzustehen. Das gilt auch für uns. **Wir brauchen uns gegenseitig.**

Die Expo Real bleibt unser Meeting-Point. **Wer nicht dabei ist, könnte den Eindruck erwecken, das Leben ginge an ihm vorbei.** Für Sie werden die richtigen Aussteller und Vertragspartner dabei sein. Kleinere Aussteller und Besucher-Teams werden die Arbeit effizienter machen. **Wir werden** für sinnvolle Gespräche einer zukunftsorientierten Branchen- und Zusammenarbeit **vor Ort sein.** Und wir werden Ihnen berichten: **Vor, nach und für die Messe in unserem "Der Immobilienbrief Spezial - Expo Real 2023" am 2. Oktober 2023. Wir sind sicher, Präsenz macht Sinn** – vor Ort und in unserem Special.

Unsere Anzeigenpreise sind seit 2001 unverändert. Unsere Kosten sind gestiegen. Trotzdem bleiben wir bei:

- 1/1 Seite, 4c 3.500,- Euro
- ½ Seite, 4c 2.500,- Euro
- ¼ Seite, 4c 1.750,- Euro (je zzgl. MwSt.)

Haben Sie noch Fragen? Dann freuen wir uns auf Ihren Anruf: **Werner Rohmert, Constanze Wrede** oder **Marion Götza, Tel. 05242- 901-250** oder **per E- Mail an info@rohmert-medien.de.**

se in Schweden in den 90er Jahren, konnte auch damals schon nicht mit einem Mietendeckel verhindert bzw. bekämpft werden. Leutbecher empfiehlt den gar nicht trockenen Geschichtsvergleich allen Verantwortlichen in der Politik als Pflichtlektüre.

Neue Immobilienköpfe der Metropole Ruhr sind

GEBAG-Prokuristin Sandra Altmann und **Greyfield-Gründer Timm Sassen**. Mit ihnen wurden zwei Personen ausgezeichnet, die sicherlich auch in Zukunft noch weiter die Immobilien im Ruhrgebiet "bewegen" werden, blickt Leutbecher in die Zukunft. **Michael Schmidt-Russnak**, **Deutsche Pfandbriefbank AG** hielt die Laudationen. ■



Sandra Altmann, GEBAG

VERBÄNDE ZEIGEN SICH ÜBER DEGRESSIVE AFA ERFREUT ZIA sieht sich als Motor des Geywitz-Vorschlages

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

Der ZIA habe sich mit seiner zentralen Forderung bei der „Ampel“-Koalition durchgesetzt, berichtet der Zentralverband der Immobilienwirtschaft in seiner Pressenotiz. Der Autor fragt sich seit Jahren, warum Verbände regelmäßig und unabhängig von der Ausgangssituation in den Forderungsmodus verfallen, anstatt einmal Psychologen zu einer optimierten Vorgehensweise zu befragen. In der Goldenen Dekade, in der das Geld im Nullzinsumfeld in die Häuser der Immobilienwirtschaft geschaufelt wurde, forderten die Verbände in jeder Pressenotiz weitere Verbesserungen, entweder für sich oder in höherer politischer Einsicht. Irgendwann läuft der Forderungsjargon auch bei den engagiertesten Politikern nur noch ab. Die aktuelle Situation fragt eher nach ein wenig Bran-

BIIS Wohnimmobilien-Konferenz 2023

25. September 2023

Zoom Webinar / Maritim Hotel Frankfurt

Programm

- 8:45 Uhr Registrierung
- 9:15 Uhr Begrüßung und Moderation, Tobias Gillich, BIIS
- 9:30 Uhr Der deutsche Wohnimmobilien-Markt im Spannungsfeld von Nachfrageüberhang, Zinswende, Sanierungszwang und Preisregulierung: Wie wird sich bis 2030 alles ausspielen? Sind institutionelle Investoren dabei eher Problem oder Teil der Lösung? - Prof. Dr. Michael Voigtländer, IW Köln
- 10:00 Uhr Immobilienmarkt an Kapitalmarkt: Turnaround voraus? Laufen die Inflations- und Zinstreiber endlich aus? - Thomas Rothäusler, DB Research
- 10:30 Uhr In welchen Marktsegmenten korrigieren die Preise in welcher Größenordnung? Ist der Böden erreicht? Gibt es bereits erste Erholungstendenzen? - Dr. Franz Eilers, vdpResearch
- 11:00 Uhr Kaffeepause
- 11:30 Uhr Zuwanderung und Binnenmigration bei Neubau-Impllosion: Welche regionalen und strukturellen Veränderungen zeichnen sich ab? - Dr. Reiner Braun, empirica
- 12:00 Uhr Wohnimmobilien: Von der Sanierungspflicht zum Abwertungs-GAU? - Marcus Kemmer, Wertgrund
- 12:30 Uhr InvestorenTalk mit Hauke Wagner, Handelsblatt 1-a Lage und Viktoria Hoffmann, Swiss Life
Mihaela Ruhl, abrdn
Marcus Kemmer, Wertgrund
Arnaud Ahlborn, Industria
Tobias Gillich, BIIS
- 13:30 Uhr Mittagspause
- 14:30 Uhr Europäische Wohnimmobilien-Märkte im Überblick: Wo investieren, wo nicht? Kehrt Deutschland als „safe haven“ zurück? - Dr. Marcus Cieleback, Patrizia
- 15:00 Uhr Sanierungszwang, Mietpreisregulierung und Restrisiko „Enteignung“: Stehen die institutionellen Wohnimmobilienmärkte vor dem regulatorischen Overkill? Dr. Johann-Frederik Schuldt, Greenberg Traurig
- 15:30 Uhr Kaffeepause
- 16:00 Uhr Wie entwickeln sich die Betriebskosten-Vorauszahlungen/m² nach Region, Objekttyp und Baualterklasse? Wie hoch ist die „zweite Miete“ im Neubau gegenüber Bestand? Wie ist die relative Kaltmietenentwicklung? - Kristian Kehlert, Scout24 SE
- 16:30 Uhr ESG-Sanierungskosten und Wertermittlung: Nur ein Sturm im Wasserglas oder der letzte Tropfen im überlaufenden Zinswende-Fass? - Piet Kok, BerlinHyp
- 17:00 Uhr Sekttempfang

chen-Demut und dem Erarbeiten gemeinsamer Lösungen. Denn dass bei großen politischen Aufgaben wie der Bekämpfung der Inflation die Immobilienwirtschaft der (Geld-) Politik völlig schnuppe ist, zeigt die aktuelle Entwicklung.

Hinzu kommt ja auch, dass bei allem Meinungs-Dissens das Bauministerium der **Ampel an der aktuellen Baumisere NICHT die geringste Schuld trifft**. Das Ministerium zeichnet weder für die Regulierungswut der Vergangenheit noch für die Baukostenexplosion noch den Zinsanstieg verantwortlich. Außerdem lösen die operativen Maßnahmen alleine nicht das Grundproblem der Divergenz zwischen Mietpotentialen und Baukosten bzw. privatwirtschaftlichen Renditeanforderungen.

Man kann in Beratung und Politik in der Programmatik eigentlich nur drei Fehler machen: Falsche Daten auswerten, richtige Daten falsch auswerten und (ohne Daten) überzogene Versprechungen machen. Selbst der **Triple-Fehler der Ampel** ändert ja nichts an den Tatsachen. Im privaten Wohnungsbau passen Zinsexplosion, Baukostenexplosion, Klimakostenexplosion, Anspruchs- und Vorschriftenexplosion, Instandhaltungskosten und Verwaltungskostenexplosion u.v.m. auf der Kostenseite in Verbindung mit Mietregulierungs- oder sogar Enteignungsphantasien einfach nicht zusammen auf ein ökonomisches Excel-Sheet. Mit alldem hat das Bauministerium eigentlich nur in Form von immer illusorischen „400.000er“ Wahlkampfversprechen zu tun, mit denen das Ministerium nichts zu tun hatte, da es das im Wahlkampf noch gar nicht gab.

Zu den Ergebnissen des Koalitionsgipfels auf Schloss Meseberg erklärt **ZIA-Präsident Andreas Mattner**, dass die lange vom ZIA geforderte degressive AfA Bestandteil des Wachstumschancengesetzes geworden sei. Das sei ein wichtiger Erfolg für den ZIA und die Immobilienwirtschaft. Als nächsten Schritt für den Bund **fordert** der ZIA jetzt ein umfangreiches KfW-Kreditprogramm mit Zinsen von maximal 2%. Sowohl die Grunderwerbsteuer als auch kommunale Abschöpfungsmodelle müssten für zwei Jahre ausgesetzt werden, sonst reiche der Kraftakt nicht, mahnt der ZIA-Präsident.

Auch der **BFW Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen**, dessen rund 1.600 Mitgliedsunternehmen für 50% des Wohnungs- und 30% des Gewerbeneubaus stehen und mit 3,1 Mio. Wohnungen ca. 14% des gesamten vermieteten Wohnungsbestandes repräsentieren, begrüßt den aktualisierten Gesetzentwurf der Bundesregierung zum Wachstumschancengesetz. Alles, was das Bauen in Deutschland günstiger mache, sei richtig und werde dringend benötigt. Die Abschreibungsmöglichkeiten für Neubauten könnten aber nur ein kleiner Teil der Lösung sein, erklärt BFW-Präsident **Dirk Salewski** in Berlin.

Viele weitere Schritte seien nötig, um die dringend benötigten hunderttausende bezahlbare Wohnungen zu schaffen, so Salewski. Die Kosten müssten gesenkt werden, indem die Bau-Standards nicht immer weiter erhöht würden. Die Erwerbsnebenkosten müssten runter, es brauche verlässliche Rahmenbedingungen, klare Finanzierungs- und Förderbedingungen und realistische Standards. **Aus Sicht von „Der Immobilienbrief“ helfen auch die angedachten operativen Maßnahmen nur bedingt**. Der Stopp von weiteren Regulierungen kann mathematisch nicht zu Kostensenkung, sondern nur zu Begrenzung beitragen. Das oben geschilderte Dilemma löst sich nicht auf. **Logisch notwendig wäre das gleichzeitige Zurückdrehen der Zinsschraube und der Klima-Regulierung sowie der Verzicht auf den völlig überhöhten Staatsanteil beim Neubau. Das ist völlig unrealistisch. Zinspolitik liegt nicht bei der Regierung** und richtet sich nicht nach der Immobilienwirtschaft. Eine KfW-Subventionierung von 2% für mindestens ein Drittel der deutschen Bauwirtschaft dürfte Grenzen sprengen. **Eine Änderung der Klimapolitik geht nicht. Ein großvolumiger Steuerverzicht ist unrealistisch**. Insofern bleibt nur ein **Rückgriff auf die Methoden des Nachkriegsmangels**. Der Staat muss in irgendeiner Form, über die sich berufenere Geister den Kopf zerbrechen müssen, wieder selber bauen. „Der Immobilienbrief“ hatte das schon einmal in der Nullzins-Phase angeregt. ■

EIN DRITTEL DER UNTERNEHMEN LÄSST BÜROS LEERSTEHEN

Untervermietung macht Arbeit

Bei einer Online-Umfrage von Civey im Auftrag von newworld gibt ein Drittel von 1.000 befragten Unternehmensentscheidern an, dass ihre angemieteten Büroflächen teilweise leer stehen. Insbesondere in Städten und Metropolen sei der Anteil an Unternehmen mit ungenutzten Büroflächen hoch. 43% davon erwarten aber, die Leerstandsflächen zukünftig wieder zu benötigen. (WR)

Alexander Lackner, CEO von **newworld**, bestätigt im Rahmen einer online-Pressekonferenz, dass zunehmend weniger Büros benötigt würden. Viele Unternehmen scheuten eine Untervermietung, da diese mit Aufwand verbunden sei. Da unterstütze **newworld**. **Michael Keune, Catella Residential**, sieht zukünftig Büroumnutzungen z. B. für neuen Wohnraum relevanter. Hier haben die Erfahrungen von „Der Immobilienbrief“ der letzten Wellen aber aufgezeigt, dass dies nur in spezifischen Einzelfällen sinnvoll ist, z. B. wenn die Lage auch eine Wohnlage ist und wenn durch die vorhandenen Flächen eine bessere Grundstücksausnutzung möglicher ist als bei Neugebäuden. Gleichzeitig muss die Struktur des Gebäudes für Wohnen passen. Keune verweist auf Erfahrungen mit Serviced Apartments in Hamburg oder Co-Living in Berlin. Um Umwandlung in klassisches Wohnen im großen Maßstab zu ermöglichen, bräuchte es aber gelockerter Bau- und Zonierungsvorschriften. ■

Deals

Würzburg: Garbe Industrial Real Estate erwirbt ein rd.

31.000 qm großes Brownfield in Rüdenhausen von der **Terrae Immobilien GmbH**.

Auf dem Grundstück soll ein Logistikzentrum mit einer Gesamtfläche von etwa 16.000 qm entstehen. Auf dem Außengelände sind 40 Pkw- und 5 Lkw-Stellplätze geplant. Geplante Fertigstellung soll im 1. Quartal 2025 sein. Das Investitionsvolumen beläuft sich auf ca. 25 Mio. Euro.

München: Die **HIH Invest Real Estate** konnte den Mietvertrag mit **NTT DATA** über mehr als

10.800 qm Bürofläche im „Nu Office 2“ langfristig verlängern. Damit einhergehend werden die Büroflächen für den Mieter individuell modernisiert.

Der Komplex Nu Office II liegt im nördlichen Teil des Wohn- und Gewerbegebiets Parkstadt Schwabing, welches in Zusammenarbeit mit dem **Fraunhofer-Institut** und der **TU München** 2014 fertiggestellt wurde. Bei der Anmietung wurde **NTT DATA** von **Savills** beraten.

Düsseldorf: **Union Investment** hat den Mietvertrag mit ihrem Bestandsmieter **teleffekt. Gesellschaft für Direkt-Marketing mbH** über 1.567 qm Bürofläche im Global Gate III vorzeitig um 5 Jahre verlängert. Das zehngeschossige Bürogebäude zählt seit 2017 zum Bestand des Offenen Immobilien-Publikumsfonds **immofonds 1**.

Das Global Gate III in der Grafenberger Allee 297 hat eine Mietfläche von insgesamt 11.087 qm und ist derzeit voll vermietet. **Savills** war vermittelnd tätig.

RENDITEBEGRIFF MACHT LESER KIRRE

Europäische Immobilien-Investoren kalkulieren mit 3 bis 5% Rendite

Werner Rohmert, Hrsg. "Der Immobilienbrief"

Für die ältere Generation, die Betriebswirtschaft und Investitionstheorie in Deutschland studiert haben und noch die Grundlagen der Finanzmathematik beherrschen, ist die Verwendung des Renditebegriffs in der Immobilienwirtschaft, die wie von uns schon 2007 moniert, über „Renditekompression labert“, oft schmerzhaft. Wahrscheinlich freuen wir uns jetzt über „Rendite-Expansion“. Das Definitionsgewürfel rund um den Begriff „Rendite“ gewinnt mit zunehmender Unsicherheit im Markt an Bedeutung. Schließlich hört sich in aktuellen Maklerberichten der Hinweis, dass sich die Renditen in Topmärkten von z. B. 2,6% auf 3,7% erhöht hätten, freundlicher an als der Hinweis, dass die Multiplikatoren von Immobilien dieses Marktsegmentes und damit bei gleichen Mieten auch die Werte und Preise um ein Drittel zurückgegangen sind (vgl. Seite 3 (vdp-Story)).

Der branchenfremde betriebswirtschaftlich vorzubildete Leser freut sich mit den Eigentümern über die Meldungen steigender Rendite. Das kann ja nur etwas Gutes sein. Dass damit nichts anderes gemeint ist, als das Zusammenknallen der Immobilienwerte oder Verkaufspreise bei gleichbleibenden Mieten über 30% bleibt meist verborgen. Da tröste ja lediglich wiederum die Mathematik mit dem Hinweis, dass von 2,5% auf 3,5% um 40% steigende Renditen lediglich zu einem Einbruch der Multiplikatoren von 40 auf 28,5 also lediglich um knapp 29% führen, deren Rückwärtserholung natürlich wieder 40% betragen muss. Die Bandbreite der Renditedefinition reicht von ex post bis ex ante, vom Kehrwert der Einkaufsmultiplikators meist unter Vernachlässigung der Erwerbsnebenkosten über geplante laufende Renditen oder geplante ex post Gesamrenditen mit geplantem Exit oder Renditen mit buchhalterischen Größen wie Abschreibung oder alternativ ausschüttungsfähiger Cash-Rendite bis hin zum mathematischen internen Zinsfuß unter Vernachlässigung der Wiederanlageprämisse, wobei natürlich noch der Renditemaßstab des Total Return als Summe der Mietrendite und der Wertänderungsrendite bestehend aus Änderungen der Marktmieten und der Änderung der Marktrenditen der entsprechenden Gebäudeklasse berücksichtigt werden muss. **VERSTANDEN?** Herrschaftswissen paart sich hier mit Verniedlichung negativer Änderungen. Selbst unter Fachleuten herrscht oft Begriffswirrwarr.

Insofern freuen wir uns, jetzt von **Union Investment** zu erfahren, dass die Mehrheit der europäischen Immobilien-Investoren (55%) bei neuen Immobilien-Investments derzeit mit einer jährlichen Rendite von 3 bis 5% kalkuliert. Das habe eine aktuelle Umfrage von **Union Investment** unter 134 Immobilienunternehmen und institutionellen Immobilien-Investoren in Deutschland, Frankreich und Großbritannien ergeben. 25% davon kalkulieren mit einer Zielrendite von 3 bis 4%, 30% mit 4 bis 5% pro Jahr. Ein Fünftel der Befragten (20%) setzen bei Neu-Investments eine jährliche Rendite von über 6% an. **Zunächst bleibt aber offen, ob es sich bei der Zielrendite um Einkaufsziele, also Ankaufsrenditen handelt oder um detaillierte Kalkulationen der Zahlungsströme im Rahmen einer Investitionsrechnung.**

Die Preisfindungsphase auf den europäischen Immobilienmärkten sei nach wie vor in vollem Gange, und ob die kalkulierten Renditen auch so erzielt werden könnten, bleibe abzuwarten, erfahren wir von **Martin Schellein**, Leiter Investment Management Europa bei **UI**.

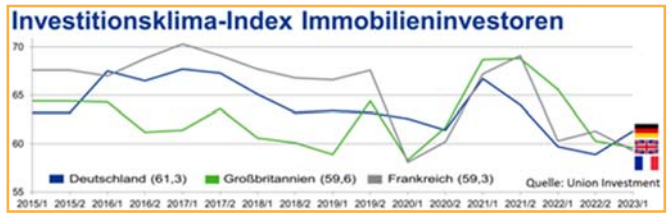


Martin Schellein; Copyright: Union Investment

Das beschreibt erneut das Problem aller zukunftsorientierten Planungen. UI beobachtet, dass die Preisvorstellungen von Verkäufern und Käufern meist noch nicht zueinander fänden. 60% der europäischen Immobilien-Investoren gingen derzeit davon aus, dass es noch länger als zwölf Monate dauern werde, bis sich die Transaktionsmärkte wieder beleben. Bei den selbstgesteckten Renditezielen der Immobilien-Portfolios europäischer Immobilien-Investoren zeige sich kein klarer Trend. 31% der Befragten hätten ihre Ziele nach unten angepasst, 26% nach oben. 39% hätten ihre selbstgesteckten Renditeziele nicht geändert. **Über die Hälfte der Umfrage-Teilnehmer (60%) geben zudem an, dass sie ihre selbstgesteckten Renditeziele in den kommenden drei Jahren dennoch nicht erreichen werden,** wobei es sich dann fragt, warum man sich diese Ziele setzt, oder ob es sich um einen Soll-/Ist-Vergleich alter Ziele handelt, oder woher man wissen will, die Ziele nicht erreicht zu haben, da sich die Ist-Rendite ja erst nach dem Exit berechnen lässt, der in einer erneut irren Phase ja durchaus alles wieder herausreißen kann.

Ein Ausverkauf an den europäischen Immobilienmärkten sei aber nach wie vor nicht in Sicht. Über die Hälfte der befragten Immobilien-Investoren wollen in den kommenden zwölf Monaten erst einmal abwarten und ihre Immobilien halten oder sogar neu investieren. Bei 39% der Befragten liege der Fokus ihrer Investmentstrategie auf dem Verkauf. Während in Deutschland 55% der Befragten und in Frankreich 39% stärker auf Verkäufe setzten, liegt in Großbritannien mit 52% der Schwerpunkt der Investmentstrategie auf Abwarten und Halten. Die Stimmung an den europäischen Immobilienmärkten bleibt insgesamt gedämpft. Der von Union Investment in Deutschland, Frankreich und Großbritannien ermittelte Immobilien-Investitionsklimaindex sieht positive Erwartungen in Deutschland und einen Negativtrend in

Frankreich und Großbritannien. Laut Studie gaben 67% der Befragten die Krisen-Resistenz und Werterhaltungsfunk-



tion als wichtigste Eigenschaft des „Betongoldes“ an. Woher die Überzeugung einer „Krisenresilienz“ im jetzigen Zusammenbruch der Peak-Werte kommen soll, ist offen. Und ob es dabei bei den jetzt mathematisch zu erwartenden Bewertungsänderungen von durchaus 30% bleibt, ist für „Der Immobilienbrief“ sehr offen. Aus Erfahrung besteht die Gefahr von Fluchtreaktionen. ■

ZINSHAUS-KAUFPREISE NACH MINUS 17% WIEDER AUF NIVEAU VON 2018

Colliers sieht Mieten in Deutschland weiterhin „gut bezahlbar“

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

Die Mieten in Deutschland würden langfristig deutlich weiter steigen. Wichtig sei, die Mieten blieben weiterhin gut bezahlbar. Nach einem aktuellen Rückgang um 17% sieht Colliers die Kaufpreise und Renditen von Zinshäusern, der klassischen Kapitalanlage des Mittelstandes und die Hype-Investments der institutionellen Kapitalanlage der letzten Dekade, wieder auf dem Stabilisierungstrend. ►

TOP-PROJEKTE VERDIENEN
TOP-FINANZIERUNGEN

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

EMPIRA

4. - 6. Oktober 2023 Messe München
Besuchen Sie uns am Stand A2.412

expo
real

Deals

Köln: Die Projektentwickler **Art-Invest Real Estate** und die **OSMAB Holding AG** haben das Loft Haus in der Quartiersentwicklung I/D Cologne an ein deutsches Family Office veräußert. Das im April fertiggestellte Gebäude verfügt über rund 5.800 qm Bürofläche und ist vollvermietet: Langfristige Verträge bestehen mit dem Automobilkonzern **Renault Deutschland** als Hauptmieter sowie dem Hotelbetreiber **The Chocolate on the Pillow Group** und dem Softwaredienstleister **FLS. Savills** war exklusiv für den Verkäufer beratend tätig.

Berlin: Die **Quantum Immobilien KVG** hat im Rahmen eines Individualmandats für einen institutionellen Investor das Quartier Wasserstadt Mitte in der Europacity von der **Adler Real Estate AG** erworben.

Das gemischt genutzte Quartier umfasst rund 47.000 qm Mietfläche für Wohnen und Gewerbe. **Colliers** vermittelte für Quantum. Beratend tätig waren die Kanzlei **P+P Pöllath + Partners Rechtsanwälte und Steuerberater mbB, WITTE Projektmanagement GmbH** und **CBRE**.

Braunschweig: Die **Quadoro Investment GmbH** hat als Asset Manager des Bürogebäudes campus#4 alle Flächen vermietet. Das Objekt ist Teil des Immobilienportfolios des nachhaltigen Spezialfonds **Quadoro Sustainable Real Estate Europe**.

Der moderne Neubau verfügt über eine Gesamtmietfläche von mehr als 3.000 qm. Die Mieter stammen aus der Automobil-, Bau-, Gesundheits- und IT-Branche.

Die Realitätsnähe einer „guten Bezahlbarkeit steigender Mieten“ in Deutschland ist sicherlich nicht ohne weiteres konsensfähig und ist auch für „Der Immobilienbrief“ eher kritisch zu sehen. Mieter sind mit hohem Konsumanteil von der Inflation doppelt gebeutelt. **Die Erhöhung der Energiekosten sowohl bei den Nebenkosten als auch bei den vom Mieter zu zahlenden Stromkosten kommt sehr oft jetzt erst bei den Mietern an.** Im letzten Jahr gab es durch hohe Einsparungen und noch laufende Verträge sehr oft hohe Rückzahlungen, die in Sicherheit wiegten und in den Konsum gingen. Die Neuvertragsmieten hatten sich aus Belastungsgesichtspunkten bereits 2020 stabilisiert. Die Treiber der Erhöhung waren zuletzt die Bestandsmieten, die sich moderat, aber kontinuierlich weiter erhöhten. Dies stört die Colliers-Spezialisten bei ihrer Prognose allerdings nicht.

Seit der Zinswende der EZB im Sommer 2022 beobachtet Colliers im aktuellen Report „Residential Investment 2023/24: Wohn- und Geschäftshäuser im Überblick“ einen deutlichen Umschwung am Investmentmarkt für Wohn- und Geschäftshäuser. **Die Kaufpreise der „Zinshäuser“ im Durchschnitt seien nach dem Rückgang um 17% wieder auf dem Niveau von 2018. Mit weiteren Preisrückgängen sei insgesamt nicht zu rechnen.** Lediglich in Teilsegmenten seien noch leichte Korrekturen möglich. Bei Rückgang des Wohnungsbaus verschärfe sich der Wohnungsmangel immer mehr. **Deshalb würden die Mieten im Bestand zwangsläufig weiter steigen.** Das spräche gegen ein weiteres Absinken der Kaufpreise. **Die Talsohle sei erreicht. Kaufinteressenten können guten Gewissens wieder kaufen,** lautet die klassische Maklerempfehlung von **Felix von Saucken**, Colliers-Head of Residential. Darüber sollte man aus „Der Immobilienbrief“-Sicht sicherlich einmal in Ruhe nachdenken.

Die gestiegenen Nettoanfangsrenditen, bzw. gefallen Multiplikatoren, würden sich stabilisieren. Steigende Mieten führen dann zu einer Preiserholung. Bezogen auf ganz Deutschland seien die Renditen für Zinshäuser von 3,9% bzw. 25,6-fache Jahresmiete im Jahr 2022 auf aktuell 4,5% bzw. 22,2-fache Jahresmiete gestiegen. **Das entspricht einem Rückgang der Multiplikatoren von der 25,6-fachen Jahresmiete im Jahr 2022 auf aktuell die 22,2-fache Jahresmiete.** In den 7 Metropolen Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, Stuttgart und München verlief der Renditeanstieg von 3,0% auf derzeit 3,8%. **Inwieweit diesen Recherchen aktuelle Vergleichswerte zugrunde liegen, kann nicht nachvollzogen werden.** Schließlich berichten Fachleute von Ruhrgebietsmetropolen wie z. B. Essen, in denen für die 13-fache Jahresmiete Objekte derzeit keine Käufer finden. In Dresden sollen Wohnungen für 900 Euro pro qm aus Großportfolien zum Verkauf stehen, einem Bruchteil der Bilanz-Durchschnittsbewertung des Verkäufers. Hier ist jedoch die **journalistische Information auf wenige vertrauenswürdige Backgroundgespräche beschränkt**, während in der Maklerszene natürlich das Berichterstattungsprimat eines funktionierenden Marktes im Vordergrund steht.

Lichtblick seien steigende Mieten. Allein im 1. HJ 2023 hätten sich die Durchschnittsmieten in den Top 50 Städten weiter um 2% im Bestand und um 4% im Neubau verteuert. In den Top-7 seien es 4% bzw. 6%. Gleichzeitig ermittelt Colliers, dass in den 50 größten deutschen Städten bis 2035 trotz des demographischen Wandels durch steigende Single-Haushalte mehr als 500.000 neue Haushalte entstehen würden. **Allerdings hängt nach „Der Immobilienbrief“-Abakus die Zunahme von Single-Haushalten stark von Belastungsüberlegungen und den Auszug der Kinder aus den elterlichen Haushalten ab.** Rein volkswirtschaftlich betrachtet seien die **Mieten in Deutschland laut Colliers insgesamt gut bezahlbar.** In der Korrelation aus Wohnmiete und Haushaltseinkommen ergebe in den letzten 10 Jahren lediglich ein **Anstieg der durchschnittlichen Mietbelastungsquote von etwa 25% auf 30% in 2022 - ohne Nebenkostenberücksichtigung.** Nüchtern betrachtet könne eine **Mietbelastungsquote von 30% aber als zumutbar gelten.** Lediglich Haushalte mit niedrigem Einkom-

men drohten vom Markt abgehängt zu werden. „Der Immobilienbrief“-Fazit: **Stört ja niemanden, wenn die untere Hälfte der Bevölkerung abgehängt wird, Hauptsache der Makler-Markt funktioniert.** ■

INVESTITIONSMARKT VERHARRT IN SCHOCKSTARRE

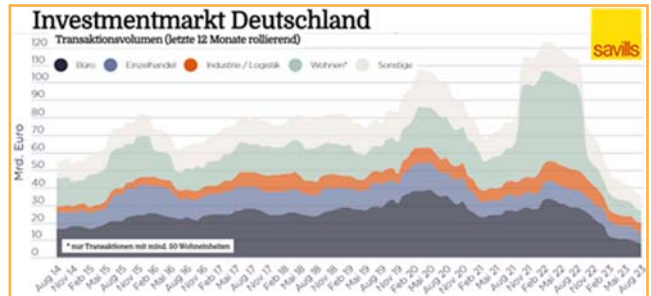
Handel top, Wohnen Flop

Der deutsche Investmentmarkt dümpelt weiter impulslos vor sich hin, berichtet das Maklerhaus Savills. Zuletzt aufgekeimte Dynamik flache schon wieder ab. Eigentümer warteten in Erwartung eines besseren Marktumfeldes auf das nächste oder übernächste Jahr. Ob sich diese Hoffnung erfüllen werde, bleibe auch lt. Savills abzuwarten. (CW)

Die letzten drei Preis-Korrekturphasen hätten 5 Jahre in den 1990er Wiedervereinigungsjahren, 4 Jahre nach dem Einbruch der New Economy und 9/11 und 2 Jahre nach der Finanzkrise angehalten. „Der Immobilienbrief“ kann nur wieder darauf hinweisen, dass dies zyklische Reaktionen oder Schockreaktionen waren, auf die die Geldpolitik ausnahmslos mit sinkenden Zinsen, also Senkung der wichtigsten Kostenposition, reagierte. Heute sind die Zinsen und Kosten

explodiert und die überwiegenden Einflussfaktoren sind struktureller Art. Eine abwartende Haltung sieht Savills als wahrscheinlich schlechtere Option.

Savills registrierte im August magere 65 Verkäufe, nur ein Monat fiel seit Beginn der Zinswende noch schlechter aus. Die durchschnittliche monatliche Transaktionszahl



sank damit für 2023 auf aktuell 81 Verkäufe ab. Das Transaktionsvolumen lag im August lt. Savills bei rund 2,0 Mrd. Euro und damit rd. 200 Mio. Euro unter dem Durchschnitt von 2023 (2,2 Mrd. Euro). Kumuliert wurden in den letzten 12 Monaten von September 2022 bis einschließlich August 2023 rd. 35,8 Mrd. Euro investiert, rd. 70% weniger als im Vorjahresvergleichszeitraum (-68,5%). Gefragt waren im August insbesondere Handelsimmobilien, auf die Hälfte der Investitionen entfielen (55%). ■

Automatisierte Immobilienanalyse in Krisenzeiten

Die Unwägbarkeiten auf den Immobilienmärkten sind größer denn je. Professionelle Marktteilnehmer investieren jetzt in objektive Marktdaten und Prozessautomatisierung. FPRE bietet Ihnen in der Praxis bewährte Daten und Modelle für die Beantwortung Ihrer immobilienökonomischen Fragestellungen.

Automatisierte Immobilienbewertung

- Vergleichswert / Ertragswert / Sachwert
- Discounted Cash Flow
- Projektentwicklung inklusive Baukosten

Automatisierte Mietpreisermittlung

- Adressgenaue Marktmieten (Wohnen / Büro / EH)

Standortdaten für alle Nutzungsarten

- Makro- und Mikrolagedossiers
- Lageratings

Nutzerspezifische Datenpunkte

- Diskontierung / Renditen / Vervielfältiger

Individuelle Digitalisierungsprojekte

- Methodik / Umsetzung

Unsere Services stehen Ihnen grundsätzlich webbasiert oder über API-Anbindungen zur Verfügung. Sprechen Sie mit uns über Ihre Digitalisierungsvorhaben oder vereinbaren Sie direkt eine Livepräsentation.

FPRE

Fahrländer Partner
Raumentwicklung
Barckhausstraße 1
60325 Frankfurt am Main

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

Deals

Mannheim: FONDSGRUND Investment hat für einen Club deutscher institutioneller Investoren die Büro- und Hotelimmobilie „No.1“ von der **Consus Real Estate** erworben. Die Ende 2020 errichtete Immobilie befindet sich im Glückstein-Quartier und umfasst rd. 19.200 qm Mietfläche und 125 Stellplätze. Langfristige Hauptmieter sind ein **Holiday Inn Hotel** sowie **EY**. FONDSGRUND wurde von **Hogan Lovells, Kucera, CBRE Building Consultancy und Hotour** beraten, die Verkäuferin von **White & Case**. **CBRE** vermittelte für die Verkäuferin die Transaktion. Das Closing erfolgt voraussichtlich im Oktober.

Frankfurt: Swiss Life Asset Managers und **BEOS** verkaufen die beiden Baufelder L1 und L2 mit rd. 63.000 qm Gesamtfläche im Nordwesten der Quartiersentwicklung **FRANKFURT WESTSIDE**, dem ehemaligen Industriepark Griesheim. Käufer des Teilerbaurechts für die beiden Flächen ist der globale Rechenzentrumsbetreiber **CyrusOnet**.

Berlin: FAY Projects hat im Büroneubau **FLEXGATE** direkt am Hauptstadtflyughafen BER drei Viertel der Büroflächen vermietet. Die **AAS Berlin GmbH** mietet im ersten der insgesamt sieben Obergeschosse rund 560 qm Bürofläche. Mit ca. 1.200 qm Bürofläche im zweiten und dritten Obergeschoss erweitert die **GOLDBECK Nordost GmbH** ihre Räumlichkeiten auf nun insgesamt 2.360 qm Mietfläche. Mit den derzeitigen Mietern liegt der Vermietungsstand des Büroneubaus nun bei 85%.

IFO INSTITUT MELDET ERNEUT HÖCHSTSTAND BEI STORNIERUNGEN IM WOHNUNGSBAU

Berichteten im Juli bereits rund 19% der Firmen dem ifo-Institut von abgesagten Projekten, stieg diese Zahl binnen eines Monats um weitere rund 2 Prozentpunkte auf 20,7% an. Damit türmen sich die Stornierungen im Wohnungsbau zu einem neuen Höchststand auf. Seit Beginn der Erhebung 1991 habe das ifo Institut lt. **Klaus Wohlrabe**, Leiter der ifo Umfragen, noch nichts Vergleichbares beobachtet. (CW)

Infolge der rasant gestiegenen Baukosten und des wesentlich höheren Zinsniveaus seien viele Projekte, die Anfang 2022 noch rentabel waren, aktuell nicht mehr darstellbar. Auch das Zurückfahren der Förderung wegen der verschärften Energiesparvorgaben belastete die Kalkulation der Bauherren, so **Wohlrabe**. Derweil geraten die Baufirmen zunehmend in Schieflage. Einige Betriebe verfügten zwar noch über gut gefüllte Auftragsbücher, allerdings melden jetzt bereits 44,2% der Teilnehmenden einen Auftragsmangel, nach 40,3% im Juli. Zur gleichen Zeit im Vorjahr lag der Anteil lediglich bei 13,8%.

Einigen Betrieben stünde das Wasser bereits bis zum Hals, so **Wohlrabe**. Aktuell meldeten 11,9% der Unternehmen im Wohnungsbau Finanzierungsschwierigkeiten. Das ist der höchste Wert seit über 30 Jahren. Für das kommende halbe Jahr befürchteten die Unternehmen mehrheitlich weitere Geschäftsrückgänge. Die Geschäftserwartungen notieren mit minus 60,1 Punkten auf einem außergewöhnlich schwachen Niveau. ■

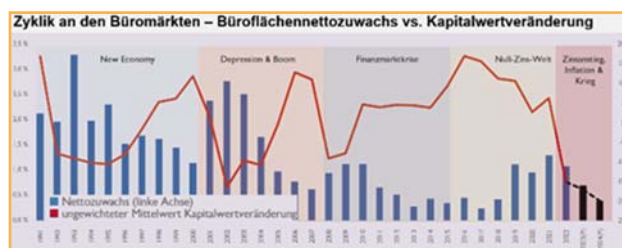
CATELLA SIEHT ZEIT FÜR ANTIZYKLISCHE BÜRO-INVESTMENTS

Wenn Leerstand steigt, Mieten fallen und Neubau stoppt, kommt die Zeit der Opportunisten

Generell biete der Immobilienmarkt durch ausgeprägte Zyklen die Möglichkeit zum antizyklischen Investment, stellt in der aktuellen **Catella Infographik** **Thomas Beyerle**, Group Head **Catella Research**, fest. Er stellt die einfache Frage: Gibt es eigentlich den optimalen Investitionszeitpunkt bei Büroimmobilien? Aus Sicht eines Transaktionshauses dürfte der Zeitpunkt wohl früher zu erwarten sein, als aus Sicht von „Der Immobilienbrief“, der durchaus noch Potential nach unten sieht, bevor die Talsohle erreicht ist. (WR)

In diesen Zeiten drängt sich natürlich die Überlegung antizyklischer Investitionen auf, die Professor **Thomas Beyerle** in der **Catella Infografik** durchgeführt hat, auf. Es sei

derzeit viel Markt Expertise, Erfahrung und Risikogespür vorhanden. Die „Großen“ der Branche hätten Researchunterstützung. Doch spätestens, wenn es im konjunkturellen Verlauf und an den



Kapitalmärkten ruckele, träte man auf die Investitionsbremse. Nüchtern betrachtet liege aber der Gewinn im Einkauf, wenn die Preise unten seien. Wer investiere Ende 2023 eigentlich in Büroimmobilien in dieser diffusen ökonomischen Gemengelage 2023ff, fragt **Beyerle**. Sollte man nicht besser abwarten, wie lange sich die Preisanpassungen aufgrund der Zinsanpassung noch hinziehen würden? Hinzu kämen ESG-Risiken und abnehmender Flächenbedarf. ►

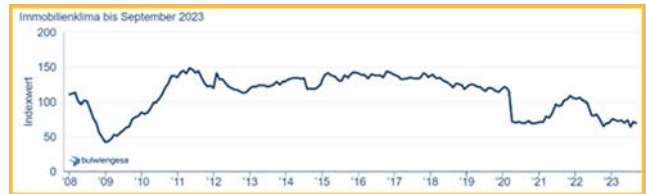
An diesem Punkt sei aber antizyklisches Investieren das Gebot der Stunde, so Beyerle. Hier gebe es drei Variablen: die Psyche, der Handlungszeitpunkt und der Langfristrend. Die Psyche käme aus einem Zyklus mit einer Überschätzung des Marktes und frage, wie lange die Zinsen noch stiegen. Zum Handlungszeitpunkt stelle sich zwischen Bodenbildung und Insolvenzen die Timing-Frage. Im Langfristrend stelle sich die Frage nach der Quantifizierung zukünftigen Bürobedarfs. Als Antwort für Investoren sieht Beyerle die stabilen Cash flows aus langfristigen Mietverträgen, die Standortbedeutung der CBDs als langfristiges Wertsteigerungspotenzial, ein langfristiges Investment in Energieeffizienz und Nachhaltigkeit von Gebäuden und moderne Flächen für Coworking als Ort der persönlichen Interaktion, Teamarbeit und Spontaneität. Wenn dann noch aus den Researchabteilungen der Hinweis komme, dass die Leerstandquoten bis Ende 2023 die 10% Marke an (fast) allen deutschen TOP Standorten überschreiten würden, es aber kaum Neubauaktivitäten ab 2024 gebe, sei es genau die Gemengelage für antizyklisches Investment. Das bedürfe allerdings auch einer Portion Risikogespür. ■

IMMOBILIENKLIMA STARTET TRÜB IN DEN HERBST

Büroklima stürzt wieder ab

Die Hoffnung auf eine Erholung des Deutsche Hypo/bulwiengesa Immobilienklima hat sich mit den September-Zahlen zerstreut. Nach der äußerst positiven Bewertung von rd. 1.200 befragten Immobilienexperten im August, ist die Stimmung aktuell wieder rückläufig. (CW)

Das Immobilienklima sinkt leicht um -2,3% auf 69,8 Punkte, wobei das Investmentklima mit -1,3% geringer sinkt als das



Ertragsklima (-3,1% auf 88,3 Punkte). Die Entwicklung innerhalb der einzelnen Assetklassen ist dabei sehr hetero-



FLÄCHEN ENTWICKELN, ZUKUNFT GESTALTEN.

Attraktiv, sicher, zukunftsfähig! Wir bieten attraktive Baugrundstücke in NRW und im Saarland sowie ein besonderes Dienstleistungsangebot:

- **Flächenentwicklung** – aus industriellen Brachen werden begehrte Standorte für Wohnen, Büros, Industrie oder Gewerbe.
- **Bodenmanagement** – wir entsorgen oder beschaffen den Rohstoff Boden.
- **Ökologischer Ausgleich** – über unsere Tochter, die Landschaftsagentur Plus, bieten wir Ausgleichs- und Ersatzmaßnahmen für Bauvorhaben.



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

Foto: Thomas Stachelhaus, © RAG Montan Immobilien

Das **Stadtquartier Gneisenau** in Dortmund: Gewerbe, Logistik, Einzelhandel, Freizeit und Wohnen auf einem ehemaligen Zechenstandort.

gen. Während das Logistikklima wieder nach oben klettert (+4,4% auf 100,7 Punkte) und das Handelklima den zweiten Monat in Folge positiv bewertet wird (+79 auf 57,9 Punkte) verzeichnet das Büroklima einen zweistelligen Verlust von 11,5% auf einen Stand von 51,4 Punkte. Das Hotelklima verzeichnet einem minimalen Rückgang um 0,3% auf 84,3 Punkte, das Wohnklima einen moderateren um 2,5% auf 107,1 Punkte, kann die Spitzenposition vor Logistik damit aber weiter halten. ■

AUS UNSERER MEDIENKOOPERATION MIT „DFPA“

Gebäudeenergiegesetz kann zur doppelten Investitionsbremse werden

DEUTSCHE FINANZ
DFPA
PRESSE AGENTUR

07.09.2023 16:02

Die Immobilienwirtschaft zeigt sich erfreut über die Aussicht, dass der Deutsche Bundestag am morgigen Freitag mit dem Beschluss über das Gebäudeenergie-

gesetz („Heizungsgesetz“) ein Stück Klarheit auf einem zentralen Feld des Klimaschutzes schaffen will.

Zugleich sieht der Zentrale Immobilien Ausschuss (ZIA) in dem Entwurf noch „echte Knackpunkte“, die am Ende „die angestrebten Klima-Effekte abschwächen und Investitionen verhindern“ könnten. „Morgen geht eine lange, anstrengende Hängepartie zu Ende, die große Unsicherheit in die Immobilienunternehmen getragen hat“, sagt ZIA-Vizepräsident Rolf Buch. Mit technologieoffenen Regelungen, realistischen Übergangsfristen bei Heizungshavarien und einer engen Kopplung an die kommunale Wärmeplanung habe sich die Bundesregierung in den zurückliegenden Monaten zwar in die richtige Richtung bewegt. Zugleich allerdings warnt Buch vor Schwachstellen des Gesetzes: „Ein Mix aus zu knapp bemessener Förderung und einer ungleichen Behandlung von Vermietern kann sich am Ende als doppelte Investitionsbremse erweisen.“

Wichtiger Kritikpunkt des ZIA: Nach den Plänen der Ampel-Fraktionen soll der sogenannte Klima-Geschwindigkeitsbonus in Form einer zusätzlichen Förderung in Höhe von 20 Prozent nur Selbstnutzern von Immobilien zugutekommen. Vermieter würden also pauschal ausgeschlossen. „Die geplante Förderung würde jedoch direkt den Mietern zugutekommen und sie somit vor finanzieller Überlastung schützen. Die Einschränkung verkennt darüber hinaus, wer in Deutschland die meisten bezahlbaren Wohnungen bereitstellt“, analysiert Buch. „Die Immobilienwirtschaft spielt die Schlüsselrolle, wenn es darum geht, im großen Stil

GPP. Ein Netzwerk mit Persönlichkeit.



**BESUCHEN SIE UNS VOM
04.-06. OKTOBER 2023 AUF DER
EXPO REAL 2023 IN MÜNCHEN
HALLE A3, STAND 110**

GPP. Ihr Partner für Gewerbeimmobilien.

Deals

Aachen: Der französische Immobilieninvestor **BlueInvest** hat die Karmeliterhöfe für seinen **Blue One Fund** erworben. Verkäufer ist ein Family Office, die Transaktion wurde durch die **Landmarken AG** abgewickelt. Bei dem rd. 8.000 qm Mietfläche umfassenden Büro- und Praxisgebäude handelt es sich um ein denkmalgeschütztes Ensemble aus dem Jahr 1907. Heute bietet es eine Vielzahl an individuellen Raum-konzepten. Die juristische Beratung erfolgte durch die Wirtschaftskanzlei **Arqis** sowie die Sozietät **LPA-GGV. Lührmann** war vermittelnd tätig.

Leipzig: Nachdem **Aengevelt** der **Mr. Wash Autoservice AG** das rd. 18.100 qm große Entwicklungsgrundstück "Wittenbergerstr. 1 / Berliner Str." im Stadtteil Zentrum-Nord zur Realisierung eines neuen Mr. Wash-Premium-standortes sowie weiteren Gewerbeflächen vermittelt hatte, erfolgte nun der Erwerb des direkt angrenzenden Areals "Wittenbergerstraße 3" mit rd. 4.000 qm. Das Gesamtareal verfügt damit über rd. 22.100 qm Grundstücksfläche.

Manchester: **AM alpha** erwirbt die Büroimmobilie „196 Deansgate“ i.A. eines in Hamburg ansässigen Pensionsfonds. Verkäufer ist die **Commercial Estate Group** (CEG). Die Immobilie umfasst eine Nutzfläche von etwa 5.900 qm, die sich auf ein Unter- und Erdgeschoss sowie 5 Obergeschosse verteilen. AM alpha wurde von **Cushman & Wakefield** sowie **CMS** beraten.

ältere, fossil betriebene Heizungen schnellstmöglich auszutauschen. Die wichtigsten Akteure von diesem Bonus auszuschließen, ist nicht angemessen.“

Aus Sicht der Immobilienwirtschaft ist die vorgeschlagene Kappungsgrenze für Mieterhöhen nach dem Heizungswechsel mit 50 Cent pro Quadratmeter deutlich zu knapp bemessen. „Wohnungsunternehmen sind auf eine realistisch bemessene Modernisierungsumlage angewiesen“, so Buch. „Mit 50 Cent mehr ist Wirtschaftlichkeit von Heizungsmodernisierungen kaum zu schaffen.“

Der ZIA fordert daher, dass der Klima-Geschwindigkeitsbonus auch Vermietern offenstehen muss. Es bräuchte eine Erhöhung der Kappungsgrenze für Heizungsmodernisierungen auf mindestens einen Euro pro Quadratmeter. Wird der Heizungsaustausch mit weiteren Modernisierungsmaßnahmen kombiniert, sollte die neue Heizungs-Komponente nicht auf die Berechnung der Gesamtkappungsgrenze von drei Euro (in Ausnahmefällen zwei Euro) pro Quadratmeter angerechnet, sondern dazu addiert werden. (DFPA/ljh1) ■

ZWEITMARKT MIT WEITER ANZIEHENDEN KURSEN

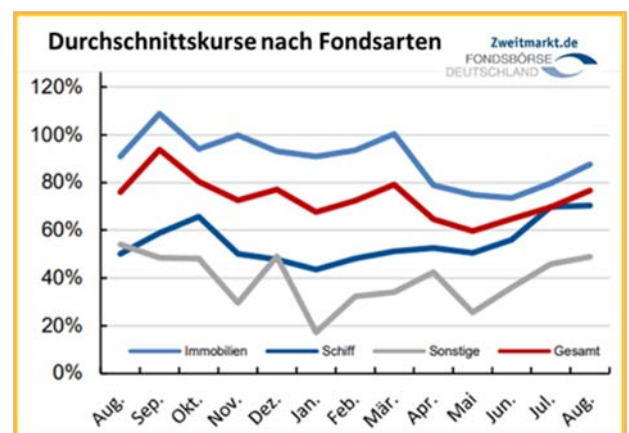
Schwacher Absatz bei gebrauchten Gewerbeimmobilien

Bei einem durchschnittlichen Handelsvolumen sah der Zweitmarkthandel der Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler AG im August auf breiter Front stabile bis steigende Kurse. Die Anzahl der abgewickelten Transaktionen bewegte sich mit 406 im Rahmen der Vormonate (447 bzw. 391 Transaktionen). Auch der Monatsumsatz lag mit 14,72 Mio. Euro (Durchschnitt seit Jahresbeginn: 15,93 Mio. Euro) in der üblichen Spannweite. Der Durchschnittkurs für den Gesamtmarkt stieg auf 76,65% nach 69,67% im Juli und 64,74% im Juni. (CW)

Der Handel mit Immobilienbeteiligungen war wie schon in den letzten Monaten von der Schwäche des Teilsegmentes Gewerbeimmobilien geprägt. Hier trafen Beteiligungen im US-Amerikanischen Markt auf eine besonders stark gesunkene Nachfrage. Trotz des insgesamt widrigen Marktumfeldes stieg der durchschnittliche Handelskurs im Gesamtsegment auf 87,67% (Vormonate: 79,75% bzw. 73,57%). Auch der Monatsumsatz lag im Rahmen und belief sich auf 9,49 Mio. Euro (Durchschnitt seit Jahresbeginn: 9,92 Mio. Euro) aus 231 Transaktionen (Vormonate: 260 bzw. 279 Transaktionen).

Im Schiffssektor setzte sich im August der positive Trend der Vormonate fort. Trotz nachlassender Spekulationen auf ein erneutes Aufflammen der Charterraten erreichte der Durchschnittkurs für das Segment ein Jahreshoch von 70,38% (Vormonate: 69,76% bzw. 56,01%). Aus 53 erfolgreichen Vermittlungen entstand ein Umsatz von 1,89 Mio. Euro (Vormonate: 2,30 bzw. 2,21 Mio. Euro).

Bei den unter „sonstige Beteiligungen“ zusammengefassten Assetklassen wie Private Equity, Erneuerbare Energien und Flugzeugfonds stieg die Nachfrage weiter an. ►



Insbesondere Beteiligungen an Erneuerbaren Energien und Private Equity waren im August gut nachgefragt. In Folge erreichten die „Sonstigen“ kursseitig ein neues Jahreshoch von 48,86% (Vormonate: 45,87% bzw. 35,99%). Aus 122 Transaktionen entstand ein Nominalumsatz von 3,34 Millionen (Vormonate: 3,60 Mio. bzw. 3,36 Mio. Euro). ■

PREISE FÜR STUDENTEN WGS STEIGEN WEITER

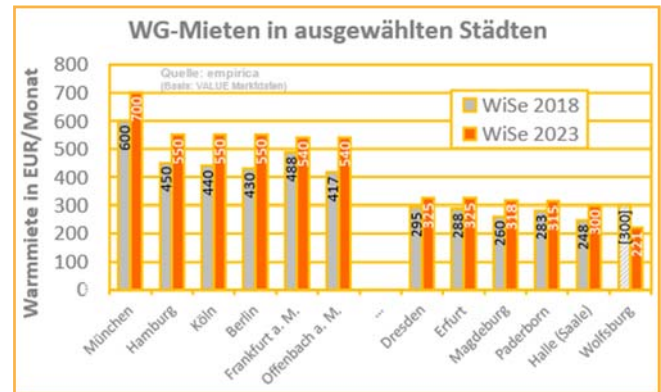
WG-Mieten im Osten ziehen am stärksten an

Passend zum Beginn des Wintersemesters veröffentlichte das wirtschafts- und sozialwissenschaftliches Forschungs- und Beratungsinstitut empirica den WG-Mieten Preisspiegel. Wenig überraschend verteuert sich der Wohnraum für Studenten ebenso wie für die Allgemeinheit. (CW)

Lt. **empirica** Analyse kosten „warme“ unmöblierte 10 bis 30 qm große Geschoss-WG-Zimmer im Mittel 446 Euro im Monat und damit rd. 19% mehr als im Wintersemester 2018 und 27,60 Euro mehr als im Wintersemester 2022 (+6,6% p.a.). Da die Angebotsmieten bundesweit im Vergleichszeit-

raum um 21% angezogen sind, geht empirica davon aus, dass die Vorauszahlungen für Nebenkosten bei WGs noch nicht den neuen Energiepreisen angepasst sind. Mit bösen Nachzahlungen wäre dann wohl noch zu rechnen.

Mit 700 Euro im Monat sind die Standard WG-Preise in München am höchsten, gefolgt von Hamburg, Köln



und Berlin mit je 550 Euro sowie Frankfurt und Offenbach a. M. mit je 540 Euro. Die günstigsten Angebote finden sich derzeit in Wolfsburg (221 Euro) Halle (Saale) (300 Euro) und Paderborn (315 Euro). Während der Preisanstieg im Vergleich zum Wintersemester 2018 in München auf

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

Wiesbaden: Die **Foxxess Germany GmbH** mietet 1.550 qm Hallen- und 1.300 qm Bürofläche in der Peter-Sander-Str. 13. Die **Immolox GmbH** war beratend tätig. Eigentümer der Liegenschaft ist die **Siwa Immobilien GmbH**.

Heusenstamm: Die **teknihall Service GmbH** mietet eine Hallenfläche von ca. 12.000 qm sowie eine Bürofläche von ca. 450 qm in der Levi-Strauss-Allee 10-12. Der langfristige Mietvertrag wurde durch **Immolox** vermittelt. Eigentümer ist ein privater Investor.

Ingolstadt/ Nürnberg: P3 Logistic Parks erwirbt 2 Logistikimmobilien mit insgesamt rd. 30.300 qm vermietbarer Fläche in Ingolstadt und Nürnberg. Das rd. 21.000 qm große Objekt in Ingolstadt ist Teil des InterParks und voll vermietet. Zu den aktuellen Mietern gehören die **M. Preymesser GmbH & Co. KG** sowie ein führender deutscher Automobilhersteller. Das 9.300 qm große Objekt in Schwarzenbruck bei Nürnberg ist ebenfalls voll vermietet an ein auf nationale und internationale Transportlösungen spezialisiertes Logistikunternehmen. **Clifford Chance** war für P3 Logistic Parks beratend tätig.

Gelsenkirchen: Die **CUBION Immobilien AG** vermittelte eine rund 4.250 qm große Hallenfläche in der Pommernstraße 19 an die **Linlei Deutschland GmbH**. Vermieter ist die **Gelco GmbH**.

hohem Niveau mit +17% unterdurchschnittlich ausfällt, zogen die Preise an den günstigeren Studienstätten im Osten deutlich an. In Leipzig stiegen die Mieten so um +43% auf 395 Euro/ Monat. ■

AUS UNSERER MEDIEN-KOOPERATION MIT

immobilien intern

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

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

Ausgabe Nr. Immo 18/23 | Düsseldorf, 6. September 2023 | 33. Jahrgang | ISSN 1431-1275

immo
18
2023

- Die WEG als steuerbefreiter Stromproduzent
- Steueroptimierte Kaufpreisaufteilung
- Webinar: Krypto-Steuersünder im Visier der Finanzverwaltung
- Drittmittel sind bei Modernisierungsmaßnahmen offenzulegen
- Unwirksamkeit einer Eigenbedarfskündigung wegen Wohnungsverkauf
- Beilage: Folgen der Gelautomatensprengung für Hauseigentümer
- Doch zuerst, liebe Leserin, lieber Leser, werfen wir einen Blick auf die Harmonisierung der -Bundesregierung in Brandenburg:

Schluck aus der Steuerpulley soll Aufschwung bringen!

Wortspiele von Christian Lindner, FDP, sind ein dankbarer Zitatenschatz für die Presse. „Wir sind eine Regierung, wo gehämmert, geschraubt wird, das führt zu Geräuschen, wie Sie schon festgestellt haben, aber es kommt eben auch was raus“, konstatierte er etwas hölzern bei der Pressekonferenz zum Abschluss der Kabinettsklausur am 29./30. August auf Schloss Meseberg. Eine schmeichelhafte Verharmlosung der laufenden Streitigkeiten dieser ungleichen Regierungspartner. Unbestritten ist, auf Deutschlands Baustellen wird zu wenig gehämmert und geschraubt, weil der Wohnungsneubau in diesem Jahr massiv eingebrochen ist. Die von der Ampel-Koalition angepeilten Fertigstellungszahl von 400.000 neuen Wohnungen ist weiter illusorisch. Rich-tigerweise will Bundesbauministerin Klara Geywitz, SPD, die eigentlich geplante Erhöhung der Energiestandards für Neubauten aussetzen. Das allein reicht aber nicht. Weil sie rund 35.000 Baunormen nicht einfach aus der Welt schaffen kann, soll es jetzt ein Schluck aus der Steuerpulley richten.

Dafür wurde das verheißungsvolle „Wachstumschancen-Gesetz“ noch einmal neu aufgeschnürt (→ ii 18/23-01). In einem Zehn-Punkte-Papier der Bundesregierung heißt es dazu: „Ein völliger Einbruch der Bauwirtschaft würde dringend benötigte Kapazitäten gefährden und die sozialen Probleme am Wohnungsmarkt verschärfen. Deshalb sollen erleichterte Abschreibungsregelungen [...] durch die Einführung einer degressiven AfA für Wohngebäude mit 6 % ab Baubeginn 1. Oktober 2023 (befristet auf sechs Jahre) geschaffen werden. Die Regel soll ab Baubeginn gelten – also auch für Bauvorhaben, für die bereits eine Baugenehmigung vorliegt, die aber noch nicht begonnen wurden.“

'immo'-Rat: Wie so häufig, liegt die Tücke im Detail. Für die Inanspruchnahme der degressiven AfA nach § 7 Abs. 5a EStG (neu) im Zeitraum **1.10.2023 bis 30.9.2029** müssen in **Anschaffungsfällen Fertigstellung und Erlangung der wirtschaftlichen Verfügungsmacht** im selben Kalenderjahr liegen. Nur dann handelt es sich um ein „neues“ Gebäude. **Beispiel:** Wird das Wohngebäude 2024 fertiggestellt, muss auch der Übergang von Besitz, Nutzung, Lasten und Gefahr (§ 39 Abs. 2 Nr. 1 AO) noch in 2024 erfolgen. Der Zeitpunkt der Grundbucheintragung ist da-gegen nicht entscheidend. Würde das Gebäude z. B. am 30.11.2024 fertiggestellt, die Verfügungsmacht auf den Käufer jedoch erst am 1.1.2025 übertragen, wäre die Anwendung der degressiven AfA ausgeschlossen. ■

HIGH LINE FÜR HAMBURG

Sabine Richter

Hamburg streitet leidenschaftlich über die Anbindung der Hafencity und die Köhlbrandquerung. Ersteres soll die Innenstadt retten, das zweite den Hafen

In Hamburg liegen die Nerven blank, insbesondere beim Einzelhandel. Grund: Das neue Quartier in der Hafencity, nur etwa 1.000 m von der Innenstadt entfernt, feierte Ende August das erste Richtfest. Dabei handelt es sich um das 230-Mio.-Euro-Projekt „Eleven Decks“ mit 306 Wohnungen, eins der auffälligsten im gigantischen Überseequartier. Zur San-Francisco-Straße hin wird die Backstein-Fassade höher und läuft spitz zu wie die Elbphilharmonie.

Damit rückt das näher, was der schwächelnde Einzelhandel in der City fürchtet, eine Mega-Konkurrenz. Hamburger Innenstadt ist es fünf vor zwölf. Denn Hamburgs größtes Einkaufszentrum, das im Frühjahr 2024 eröffnen soll, wird alles bieten, was der „alten“ City fehlt: 80.000 qm Verkaufsfläche, etwa 40 Gastronomie-Konzepte, von Sportbars über bekannte Ketten bis zum Sterne-Restaurant, dazu Kulturangebote und regelmäßige Events. Neben 650 Wohnungen und 48.000 qm Büroflächen wird es drei Hotels mit 830 Zimmern geben. Entstehen sollen auch ein Kreuzfahrtterminal und ein Gesundheitszentrum, kombiniert mit Schönheits- und Fitnessangeboten.

„Hier entsteht eine Stadt in der Stadt, in der das Einkaufen nicht mehr im Vordergrund steht“, sagt **Andreas Bartmann**, Präsident des **Handelsverbandes Nord**, „sondern Spaß, Kultur, Genuss, öffentliche Wahrnehmung, und dieses in einer einmaligen Lage am Wasser“. Zwar wird vielfach befürchtet, dass das neue Einkaufszentrum ein autarkes Center wird, das keine Anbindung an die Kern-city mehr benötigt. Dennoch wird schon lange über Möglichkeiten debattiert, wie die „alte“ Innenstadt an die neue Konkurrenz anzubinden ist - nach Meinung der Fachwelt, die einzige Möglichkeit, die Innenstadt zu retten.

Besucher sollen motiviert werden, zwischen beiden Anziehungspunkten hin- und herzulaufen. Ein Vorschlag, der im Vordergrund steht, ist die Untertunnelung der trennenden Ost-West-Straße. Einigkeit bestand bisher, dass dies über die sogenannte Dom-Achse erfolgen sollte, von der Ecke Petri-Kirche/Mönckebergstraße über Domplatz und Alten Fischmarkt bis zur Speicherstadt und weiter in die Hafencity. Aber die Strecke lädt nicht zum Stadtbummel ein. Büros, Parkhäuser, kaum Geschäfte und rauschender Verkehr.

Einigkeit besteht, dass die öde Strecke aufgewertet werden muss. Dafür haben fünf internationale Planungsbüros bereits erste Ideen vorgestellt: Weniger parkende Autos

und Fahrspuren, dafür breitere Geh- und Radwege, Baumreihen und Parkflächen - besonders am Domplatz. Einzelne Neubauten werden vorgeschlagen - und mehr kulturelle Nutzung. Zum Beispiel in Parkhaus-Etagen. Besonders die Verkehrsfrage sorgt bei Anwohnerinnen und Anwohnern sowie Geschäftsleuten für Diskussionen. In den kommenden sechs Wochen sollen aus den Ideen Pläne werden.

Begrünte Brücke nach New Yorker Vorbild

Kürzlich wurde von der Politik eine begrünte Fußgängerbrücke ins Spiel gebracht, um das Zusammenwachsen beider Pole zu ermöglichen. Vorbild ist die attraktive High Line in New York, die ab 2006 auf einer stillgelegten Güterzugtrasse angelegt wurde. Sie ist mit neun bis 18 Metern Breite und 2,6 Kilometern Länge allerdings deutlich größer, als das in Hamburg möglich wäre.

SPD-Fraktionschef **Dirk Kienscherf** stellt sich eine drei bis vier Meter breite, ebenfalls attraktiv gestaltete Brücke vor, die wohl nach rund 300 m enden müsste, weil sie dann auf das Weltkulturerbe Speicherstadt stieße, wo sich eine Fortsetzung vermutlich verbietet.

In der Sache ist die Idee auf viel Unterstützung, u.a. von der Handelskammer gestoßen. Dieses auch deshalb, „weil dieser Vorschlag keinen Schaden anrichtet und schon mal besser ist als die bisherige Straßensituation“, so **Norbert Hackbusch** von der Linken Fraktion. Die Innenstadt lasse sich aber nicht durch einen Fußgängerübergang lösen, sondern durch ein Gesamtkonzept u.a. mit mehr Wohnungen und attraktiven öffentlichen Nutzungen. Und die breite Schneide der ehemaligen Ost-West-Straße (heute Willy-Brandt-Straße/Ludwig-Erhard-Straße) müsse radikal zurückgebaut und in einen Tunnel verlegt werden.

Der rot-grüne Senat will im Herbst ein Werkstattverfahren mit fünf namhaften internationalen Architekturbüros unter Einbindung der Öffentlichkeit abhalten, um tragfähige Lösungen zu finden.

Hamburg ist die deutsche BID-Hauptstadt

Die Innenstadt hat den Schuss aber längst gehört. Überall wird an der Aufwertung von Straßen und Plätzen gearbeitet. Nirgendwo in Deutschland gibt es so viele Business Improvement Districts wie in Hamburg. Aktuell sind laut Handelskammer zwölf BIDs aktiv, weitere wie das am Ballindamm, der mit 1,56 Mio. Euro aufgehübscht wird, sowie an der Mönckebergstraße und in den Collonaden sind in Vorbereitung.

Was wird aus der Köhlbrandbrücke?

Hamburg hat neben der Innenstadtentwicklung ein weiteres

Unternehmens-News

Frankfurt: Die **DIC Asset AG** hat zusammen mit ihren operativen Tochtergesellschaften **GEG German Estate Group GmbH** und **DIC Onsite GmbH** am Unternehmenshauptsitz Frankfurt ihr „Büro der Zukunft“ im „Global Tower“ in der Neuen Mainzer Straße 32-36 bezogen. Der 25-stöckige „Global Tower“ mit einer Gesamtfläche von rund 33.700 qm wird von DIC für Dritte verwaltet. Das Bürohochhaus wurde nach modernsten energetischen Standards umfassend saniert und modernisiert und erhielt dafür das Platin-Zertifikat der Deutschen **Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen** (DGNB). Darüber hinaus ist der „Global Tower“ als eines der ersten Hochhäuser im Frankfurter Bankenviertel mit einem WiredScore-Platin-Zertifikat für seine hohe digitale Konnektivität ausgezeichnet worden.

Hannover: Die **Deutsche Hypo – NORD/LB Real Estate Finance** stellt einem Joint Venture aus **VGP** und **Deka Immobilien** für die Finanzierung eines Logistikportfolios rd. 330 Mio. Euro zur Verfügung. Die Laufzeit des Darlehens beträgt 7 Jahre. Das Logistikportfolio mit einem Wert von rund 1,1 Mrd. Euro umfasst 5 Logistikparks mit insgesamt 20 Immobilien, wobei sich das Paket aus Bestandsgebäuden sowie aus Projektentwicklungen mit Fertigstellung bis 2024 zusammensetzt. Die Parks befinden sich in Deutschland und sind bereits langfristig vermietet.

Thema, das die Volksseele kochen lässt: die Erneuerung der wichtigen Köhlbrandquerung. So unterstellt die FDP-Abgeordnete **Anna von Treuenfels-Frowein** Kienscherf ein Ablenkungsmanöver: „Weil die langjährige Regierungspartei SPD eine vernünftige Brückenlösung nicht zustande bekommt, wirkt Kienscherf Vorschlag der High Line wie ein Ablenkungsmanöver“.

Seit 15 Jahren nimmt Hamburg Abschied von der Köhlbrandbrücke. Das zweit-spektakulärste Bauwerk der Stadt nach der Elbphilharmonie, ein denkmalgeschütztes Ingenieurskunstwerk, ist angeblich unrettbar verloren, „bautechnisch abgängig“, wie es im neuen Hafententwicklungsplan heißt, „technisch und wirtschaftlich kaum mit vertretbarem Aufwand“ zu sanieren, wie die Wirtschaftsbehörde behauptet. Angeblich ergibt sich das aus einem Gutachten des Instituts für Massivbau an der **Technischen Universität Hamburg-Harburg** (TUHH), das in den Jahren 2007 und 2008 im Auftrag der **Hamburg Port Authority** (HPA) erstellt wurde.

Das Gutachten wurde unter Verschluss gehalten

Tatsächlich ist sich der Senat zunehmend uneinig, was zu tun ist – auch wenn Wirtschaftssenatorin **Melanie Leonhard** vorgegeben hat, der Abriss sei entschieden. Inzwischen scheint wieder alles offen, die Brücke möglicherweise doch zu retten? Das wäre die kostengünstigste Möglichkeit für Hamburg. Der Preis: Sehr große Schiffe können die Brücke mit einer lichten Durchfahrtshöhe von 55 m nicht queren.

Unter anderen fordert die Hamburgische Ingenieurkammer den Senat auf, den Erhalt der Brücke oder die Varianten Neubau einer Brücke oder eines Tunnels mittels weiterer Gutachten ergebnisoffen zu prüfen. ■

SERIE: DER*5*MINUTEN*HOSPITALITY*EXPERTE*

Wenn ich weniger wüsste, könnte ich mehr darüber schreiben...

Aber: „Hotelimmobilien bleiben grundsätzlich attraktiv.“

Winfried D. E. Völcker

Die Verunsicherung bei Hotelinvestments war angesichts vieler Betriebsschließungen und einer „Corona-bedingten Kellerbelegung“ sehr groß. Dabei war die Hotellerie bei allen früheren Krisen die Branche, die zuletzt betroffen war und zuerst wieder aufgebrochen ist. Das war mit Corona anders. Die Angst hat sich eingebrannt. Trotzdem sagten Hospitality Investment Experten wie **Andreas Löcher** von der **Union Investment Real Estate**: „Hotelimmobilien bleiben grundsätzlich attraktiv“.

Bei der **Union Investment** unterscheidet man auch nicht zwingend zwischen privaten und institutionellen Investments. Sollte man aber, meine ich, denn nach meiner Erfahrung ist der „Genetische Mix“ beim „Owner-Operator-Modell“ substantieller, nachhaltiger als beim ach so beliebten „Strategischen Fit“, wo sich die bekannten Macher zum Deal zusammensetzen und alles mundgerecht strukturieren. Erfolgreich ist, dessen eigenes Schicksal vom Erfolg seiner Unternehmung abhängt. ►



Winfried D. E. Völcker,
Hotelier & Gastronom

Impressum

Verlag:

Research Medien AG
Nickelstr. 21
33378 Rheda-Wiedenbrück,
T: 0 52 42 - 90 12 50
F: 0 52 42 - 90 12 51

info@rohmert-medien.de
www.rohmert-medien.de

Chefredaktion:

Constanze Wrede
Dr. Karina Junghanns
(stellv. Chefredaktion)

Vorstand: Werner Rohmert

Aufsichtsrat: Prof. Dr.
Karl-Georg Loritz, Geisenfeld

Immobilienredaktion:

Prof. Dr. Thomas Beyerle, Thomas
Döbel, Dr. Gudrun Escher, Marion
Götza, 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)

**Unsere Bankverbindung
erhalten Sie auf Anfrage.**

*Namens-Beiträge geben die
Meinung des Autors und nicht
unbedingt der Redaktion wieder.*

Viele Bauprojekte liegen auf Halde, private Verkäufer hinken mit ihrer Objekt-Werteinschätzung der Realität bleifußartig hinterher. Das verschleppt Transaktionen. Banken zeigen sich für Investitionen und attraktive Konzepte durchaus offen, besonders wenn der Investor gleichmal 75% Eigenkapital mitbringt. Bravo, da wäre ich ja nie drauf gekommen...

Unter so einem Rendite-Risiko-Verhältnis-Dach lässt sich gut investieren. Viele Immobilien-Millionäre haben damit auch gar keine Probleme. Der Mittelstand, Kleinunternehmer wie Völcker, die es zwar vermögen marode Kisten erfolgreich zu drehen, können da nur schwer mitmischen. Bedauerlich, weiß doch jeder, dass mittel- und langfristig der Betreiber und sein Konzept zwei von drei Erfolgsfaktoren darstellt. Damit macht man Standorte sogar zu sehr guten Lagen.

Aber auch das hat etwas Gutes, treibt es doch die Marktberreinigung voran. Für einen Hotelbetreiber wie mich, davon haben wir tausende im Lande, sind Hotelübernahmen so fast unmöglich, obwohl jetzt die Zeit ist, Hotels zu übernehmen, und ihren Wert mit zeitgemäßen, kreativen, „customized“ Konzepten, in kurzer Zeit zu verdoppeln. Die vielen „Heads of...“ meiden jedoch jedes Risiko. Die jungen Leute in den Banken kennen nur ihre EDV-Brüssel-Parameter und kommen sich dabei besonders schlaue vor. Unternehmerbanker scheinen ausgestorben und die klassischen Institute vor Ort haben sich teils von ihrer volkswirtschaftlichen wie lokalen Verantwortung verabschiedet. Warum einem privaten Unternehmer zum Erfolg verhelfen, getreu dem Motto: „Your A.. is your future, so cover your A..“

„Wir haben von keinem Investment Abstand genommen“, sagte **Dr. Peter Ebertz**, Head of Hotels der **ART-INVEST Real Estate** zu Beginn der Corona Tage. Ein Mann nach meinem Gusto. Unternehmer, Könnler, Visionär. **Art-Invest** ist beispielhaft. Was **Art-Invest** da allerdings mit „meinem“ ersten mega-erfolgreichen Turnaround* in Deutschland gemacht hat... Es sei ihr verziehen. (*erster Völcker-Turnaround binnen drei Jahren von 1980 bis 1984: DM 11.0 nach DM 19.0 Mio. Umsatz. Gewinn von Breakeven nach 4,5 Mio. (**Quick-Illustrierte-1984-Parkhotel Frankfurt**, 280 Zimmer: Eines der 10 Traumhotels Deutschlands – heute nicht mehr...))

Die Hotelneubau-Pipelines sind leer wie **Nord-Stream 2**. Konzipieren von Mixed-Use-Fazilitäten im Bestand wie im Neubau ist angesagt. Fünfzig Innenstadt-Kaufhäuser warten auf neue Ideen. Re-Vamping Bestandsimmobilien könnte die Baubranche beflügeln. Alles geht, wenn man will, was man muss und dafür mutig eintritt. Die **Expo-Real** bietet das Umfeld für kreative Lösungen, denn Kreativität ist die Antwort auf alle Fragen unserer Tage. Kreativität heißt: „Aus festen Mustern auszubrechen und sich die Dinge mutig auf eine andere Weise anzuschauen.“ **Professor Edward de Bono**, Mediziner, Schriftsteller. Kreativität heißt für mich: Nicht viel labern, sondern schöpferisch gestalten. Machen, machen, machen. Nikola Tesla (1856-1943), Erfinder und Physiker schrieb: „Mich beunruhigt nicht, dass sie meine Ideen stehlen. Mich beunruhigt, dass sie keine eigenen haben.“ **Winfried D. E. Völcker**, Hotelier & Gastronom, dabei eine kleine Hotelgesellschaft namens „**V Hotels International**™“ auf den Markt zu bringen: „Erfolg hat man nicht, man muss ihm entgegen gehen“. ■



SOS KINDERDORF

**Erst knallt die Tür,
dann schallt die Ohrfeige.**

Viele Kinder in Deutschland leiden unter Vernachlässigung, Streit und Gewalt.

Jetzt helfen: sos-kinderdorf.de



Kurzt berichtet

Köln: Züblin saniert Zentralbibliothek

Züblin setzt i.A. der Stadt Köln die Generalsanierung der Kölner Zentralbibliothek am Josef-Haubrich-Hof nahe dem Neumarkt für bis zu 2.500 Besucher:innen um. Eröffnet wurde die Kölner Zentralbibliothek 1979, mit ihren horizontalen Fensterbändern und der Betonfassade gilt sie als besonders erhaltenswert. Durch den Erhalt der Gebäudesubstanz bei gleichzeitiger Optimierung der Gebäudetechnik werden Ressourcen geschont und CO₂-Emissionen reduziert.

Rigby & Peller zieht in die Düsseldorfer Altstadt

Die Unterwäschemarke **Rigby & Peller** verlegt ihre Düsseldorfer Filiale in die Altstadt. Dazu hat das britische Konzept rund 170 qm Ladenfläche in der Grabenstr. 3 in der Nähe des zentralen Carlsplatz angemietet. Das Geschäft soll Mitte Oktober 2023 eröffnen. Eigentümer des Wohn- und Geschäftshauses ist der Privatinvestor **Kai 13**.

Kilo Shop eröffnet in besten Einkaufslagen von Bonn und Essen

Das Textilunternehmen **Framode** eröffnet in der Bonner Innenstadt eine Filiale für Vintagemode namens Kilo Shop. Die dort angebotene Secondhand-Kleidung wird nach Kilogramm statt nach Objekt bezahlt. Für dieses Konzept mietet der Einzelhändler rund 210 qm. Eigentümer des vollvermieteten Wohn- und Geschäftsgebäudes ist ein Privatinvestor. Auf rund 160 qm eröffnet Kilo Shop zudem in der Kettwiger Straße 22 in Essen.

Plandent verlegt seinen Standort innerhalb von Köln

Der Handels- und Dienstleistungsspezialist für die Dentalbranche **Plandent** verlegt seinen Kölner Standort innerhalb der Stadt. Unter der Anschrift Max-Planck-Str. 39 in Köln-Marsdorf mietet das Fachhandelsunternehmen rund 550 qm. **JLL** hat die Anmietung vermittelt. Das Bürogebäude Office39 umfasst eine Gesamtfläche von rund 10.000 qm. Vermieterin ist die **Glück Auf Immobilien GmbH**.

Büromarkt Köln: Flächenumsatz fällt auf Zehnjahrestief

Der Kölner Büromietungsmarkt hat auch im zweiten Quartal 2023 mit erheblichen Abschlügen zu kämpfen: Mit 33.200 qm wurden rund 78% weniger Flächen als im Vorjahresquartal umgesetzt. Gemeinsam mit dem noch etwas stärkeren I. Quartal kommt das erste Halbjahr 2023 auf 84.400 qm. Das entspricht nicht nur fast einem Drittel des Umsatzes aus dem Vorjahreszeitraum, sondern auch dem schwächsten ersten Halbjahr seit mindestens zehn Jahren. **Knut Kirchhoff**, Niederlassungsleiter **JLL Köln**: „Die Mieter in Köln halten sich angesichts der schwachen Konjunktur und hoher Zinsen zurück. Aufgrund der Gemengelage wollen sie keine Risiken eingehen. Dass Nutzer zunehmend den Druck spüren, hochwertigere Flächen anzumieten, und wir zugleich einen akuten Flächenmangel haben, macht die Situation nicht leichter.“

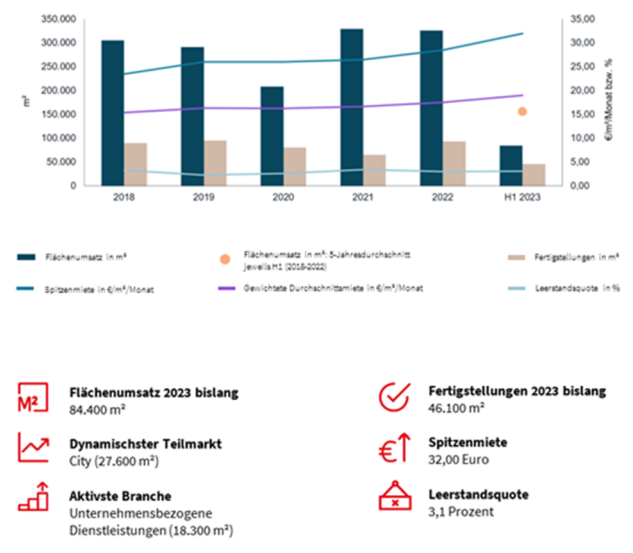
Mit 3,1% hat Köln nicht nur die niedrigste Leerstandsquote der Top-7-Städte. Seit 2018 liegt sie durchgängig meist deutlich unterhalb der 4%. Auch die Coronapandemie hatte darauf keinen erkennbaren Einfluss. Zurzeit befinden sich 251.700 qm in der Baupipeline, davon 63.400 qm in Lindenthal/Sülz. Diese werden allerdings primär für Eigennutzer und die Universität zu Köln entwickelt. Für mehr Abhilfe dürften die Pipelines in der City (59.600 qm) und in Deutz/Messe (58.200 qm) sorgen. Regelmäßig bedürfen Projektentwicklungen jedoch einer Vorvermietung, was in diesen Zeiten herausfordernd ist.

Im Vergleich zum Vorjahr ist die Spitzenmiete auf dem Kölner Büromarkt von 27,00 Euro/qm auf 32,00 Euro/qm im ersten Quartal 2023 gestiegen, zuletzt gab es keine Bewegung. „Die Mietpreise werden weiter steigen, auch im Bestand. Angesichts der zahlreichen neuen Anforderungen an Büros wie neue Arbeitsplatzkonzepte, ESG-Konformität, beste Lage mit ÖPNV-Anbindung, um neue Talente zu gewinnen, erwarten wir langfristige Mietpreissteigerungen. Wer sich davor schützen will, sollte jetzt in den Markt gehen und antizyklisch handeln. So haben Mieter beste Voraussetzungen, sich einen Mietvertrag zu attraktiveren Konditionen zu sichern“, sagt Kirchhoff. Mit 2.700 qm fand die größte Anmietung des Quartals im Leskan Park durch die **Spedition Emons Services** in Dellbrück statt. Im Teilmarkt Kalk/Mülheim mietete die Fitnessstudiokette **Basic Fit** 2.200 qm an. Im zweiten Quartal wurden 55 Deals registriert, im gesamten Halbjahr 129.

Auch eine Analyse von **BNP Paribas Real Estate** hat ergeben, dass der Kölner Büromarkt mit einem Flächenumsatz von 95.000 qm im ersten Halbjahr keine Fahrt aufnehmen konnte und das zweitschwächste Ergebnis der letzten 10 Jahre verzeichnete. Der vergleichbare Vorjahreswert wurde um 59% und der zehnjährige Schnitt um 34% verfehlt. Für das Gesamtjahr werde deshalb ein insgesamt unterdurchschnittlicher Flächenumsatz erwartet. Gleichwohl dürfte aus heutiger Sicht das Mietpreinsniveau im weiteren Verlauf des Jahres bei anhaltender Marktlage durchaus steigen. Aufgrund der gebremsten Nachfrage im Zuge der gesamtwirtschaftlichen Unsicherheiten hat der Leerstand zugelegt und stieg im 2. Quartal um rund 15% auf aktuell 309.000 qm. Der Leerstandsaufbau vollzog sich sowohl im älteren Bestand als auch in den präferierten modernen Flächen. Im gleichen Zeitraum kann so ein Plus von 23% im wichtigeren Marktsegment der modernen Leerstände verzeichnet werden. Die Leerstandsrate im Marktgebiet liegt derzeit bei 3,8%.

Die wichtigsten Kennzahlen

Kölner Büromietungsmarkt



Flächenumsatz 2023 bislang
84.400 m²

Dynamischster Teilmarkt
City (27.600 m²)

Aktivste Branche
Unternehmensbezogene Dienstleistungen (18.300 m²)

Fertigstellungen 2023 bislang
46.100 m²

Spitzenmiete
32,00 Euro

Leerstandsquote
3,1 Prozent