

DER IMMOBILIEN

FAKTEN ▪ MEINUNGEN ▪ TENDENZEN

Brief

NR. 568 | 05. KW | 02.02.2024 | ISSN 1860-6369 | kostenlos per E-Mail

Sehr geehrte Damen und Herren,

sorry, ich muss jetzt meine Koffer packen. Mein Office wandert nach Süden. Dieses Mal bin ich nicht ganz so tagesaktuell. Donnerstag ist mein schreibfreier Besichtigungs- und Aperol Sprizz-Tag in Stellenbosch bei gemeldeten 40 Grad. Zum Glück kenne ich die Stadt. Das sieht mehr nach Aperol Sprizz im **Oude Werf Hotel** aus. Zum Glück sind wir ja Warmblüter. Da steckt man das weg. Danach geht es dann weiter in die Breitengrade unseres hiesigen Augusts. Bei meist eintönig blauem Himmel kommt auf der Arbeits-Terrasse, mit direktem Strandzugang für meine Frau an den Indischen Ozean, an meinen golf-, einkaufs- und spaziergangfreien Tagen die hinreichende Langeweile zum Nachdenken auf. Direkt hinter dem Laptop gibt es den Blick auf die morgens und abends vorbeiziehende Delphin-Schule. **Ehrlich gesagt**, ich kann die schwarzen Punkte der Delphine nicht so richtig von einer Reihe Konservendosen im Wasser unterscheiden, aber Sie glauben gar nicht, zu welchen Begeisterungstürmen die Tagestouristen dort beim Anblick der Delphine fähig sind. **Das ist wie in der Immobilienwirtschaft. Da muss man auch daran glauben, dass das, was man sieht, auch das ist, was man sehen wollte.**

Tagesaktuell erreichte uns am Montag das **Evergrande-Drama** mit dem Auflösungsbeschluss eines chinesischen Gerichtes (S. 3). **Leider ist das kein Grund zur Schadenfreude.** Klar, das gibt keine neue Finanzkrise. Die paar Milliarden internationales Kapital sind Peanuts. Den 300 Mrd. Dollar Gesamtschulden stehen schließlich auch werthaltige Bauruinen gegenüber. Das ist in China genauso wie beim Hamburger Elbtower, im Volksmund „Scholtower“. Meine Angst und alle historischen Erfahrungen gehen eher dahin, dass die chinesische Nomenklatura unter **Xi Jinping** auf innenpolitische Misserfolge mit der Inszenierung außenpolitischer „Erfolge“ reagiert. Eine an beiden Seiten geopolitisch expansive Achse China-Russland neben einer Trump'schen Insel USA braucht Europa und die Welt nicht.

2024 startet die Phase neuer Chancen. Allerdings wird sich die Immobilienwirtschaft spreizen, wie nie zuvor. Der Euphorie-Zusammenbruch der neuen Bundesländer in den 90ern zeigte das im Labormaßstab. Jedoch haben wir damals lediglich den Nutzermarkt kaufkraftunterlegter Nachfrage durch **dämliche Steuerspar-Gier** in einem vergleichsweise kleinen NBL-Teilmarkt Deutschlands falsch eingeschätzt. Trotzdem folgte eine tote Dekade auf dem deutschen Gesamtmarkt. **Euphorie wandte sich dem Internet-Hype zu. Für die Immobilie blieb Sch ...-Stimmung.** Stimmungswende bei Privaten und Institutionellen ist die größte Sorge, die ich für die nächsten Jahre habe. Heute haben wir eine lästige Gesamtgemengelage.

Vor den Chancen müssen wir für 2024 ff. zunächst einmal das Negative abhaken. Insolvenzen werden uns noch drei Jahre begleiten. **Der Markt heilt keine Fehler mehr.** Ich habe Ihnen einmal **drei alte Grundregeln** der Projektentwicklung, die anscheinend in jeder Euphoriephase vergessen werden, in einem **Elbtower „Meinungsartikel“** (S. 4) zusammengefasst. Vorab: **1. Der Wert von Projektentwicklungen und Grundstücken ist lediglich eine abgezinsten Residualgröße dessen, was am Ende herauskommt, abzüglich aller vorherigen Kosten.** Fehleinschätzungen oder Umweltänderungen führen dann eben zum **Amtsgericht**. **„Insolvenz in Eigenverwaltung“ ist entweder Chance oder Vorstufe der Erkenntnis.** Auch Bestände hängen am Zinstropf. **Aber daraus resultieren am Ende die neuen Chancen – für andere.** Das

ist im **Immobilienleben, das auf Zukunftsplanungen beruht**, nun einmal so.

Ärgerlich wird es, wenn das Handwerk nicht beherrscht wird. Hier gibt es zwei weitere Leitlinien: **2. Niemals ein „teures Gebäude“ auf ein „billiges Grundstück“ bauen.** Kosten und Standort müssen übereinstimmen. Das Qualitätsgedusel einer jeden Boomphase „wir machen mit Qualität den Standort“ erweist sich spätestens bei der Nachvermietung als Marketing-Gag. **3. Ein ideales Vermietungs-Bürogebäude besteht aus einer nahezu beliebigen Anordnung von 400 qm großen Rechtecken mit zwei Zugängen.** Auch Auftragsbauten gehen einmal in die Zweitverwertung. 1.300 qm Mindestmietgröße wie beim Elbtower (S. 4) sind wohl eher dem architektonischen Landmarkgedanken geschuldet. **Aus handwerklichen Fehlern ergeben sich eher selten Chancen, meist nur Abschreibungen.**

Jetzt kommt der Optimismus - ehrlich: Die Nachfragesituation ist strukturell eher expansiv. Der Bau ist eher kontraktiv. Die Zinsen haben ein volkswirtschaftlich und finanzierungsseitig funktionsfähiges Plateau und zeigen aktuell eher Chancen nach unten. Die Unsicherheit ist vorbei. Die Preiskorrektur bei „Rendite“immobilien hat bereits stattgefunden. Sie wird nur manchmal nicht akzeptiert. Eigennutzung läuft immer. Der Staat muss fördern. Der Inflations- und Energiekostenschub ist vorbei. Jetzt setzt eine „normale“ Inflationsentwicklung von Lohn-/Preisspirale, Konjunkturzyklus und Geldpolitik ein. Der Markt wird durch unfreiwillige Verkäufe wieder liquide. Wer sich drauf verlassen hat, dass der liebe Gott die Finanzmathematik außer Kraft setzt, wird jetzt den Markt beleben. Baupreise und Regulierungen spielen sich ein. Bauunternehmen werden sich wieder um Aufträge mit Fixkostenauslastung bemühen. Der Homeoffice Strukturwandel nähert sich dem berechenbaren Gleichgewicht. Ein breiter Stimmungswandel scheint auszubleiben. Die Branchenmitarbeiter kennen jetzt, nach 15 Jahren Branchenzugehörigkeit, einen ganzen Zyklus. Das macht normal. Neue unternehmerische Player – und vielleicht auch alte – werden das Spielfeld wieder neu betreten. Natürlich dauert das noch. Erst dominieren die schlechten Nachrichten. **Aber jetzt schon startet das Jahr der Chancen – im Einkauf. Drei oder vier Jahre steht das Einkaufsfenster weit offen. Dann setzt Normalität ein.**

Unserem Chefvolkswirt, **Prof. Dr. Hanspeter Gondring**, geht die ewige Immobilien-Vergangenheits-Glorifizierung auf den Nerv. Er hat einfach einmal 40 Jahre in Zahlen gegenübergestellt, 1983 und 2023 und die Änderungen analysiert – eine Pflichtlektüre für jeden, der sich nicht als „Ein-Zyklus-Spezialist“ entlarven lassen will. Wegen der Länge heute unser Schlussartikel auf Seite 26.

Wir denken sowieso über ein „50 Jahre deutsche Immobilienwirtschaft“-Special nach. **Machen Sie mit? Klaus Franken** sieht im Interview, wie auch ich, die Zeit der Einkaufs-Chancen kommen. Insolvenzen seien nötig und nichts anderes als „Marktanpassung im Zeitraffer“ (S. 12). Gerade sei nach dem Ende der marktstörenden Nullzinspolitik der EZB die wirtschaftliche Normalität eingekehrt, jetzt starte die nächste Serie marktstörender Vorschläge, so **Prof. Dr. Karl-Georg Loritz** heute in der Rubrik Steuern & Recht (S. 24). Diese seien teils abstrus und eigentumsschädigend. **Ich wünsche Ihnen aus Südafrika sonnige Februar-Laune.**



Werner Rohmert

Werner Rohmert

Inhaltsverzeichnis

| | | |
|---|----|--|
| Editorial von Werner Rohmert | 1 | Interview mit Klaus Franken , Catella Project Management: 2024 das Jahr der Chancen - Unsicherheit abstreifen 12 |
| Evergrande: Ist die chinesische Immobilienblase nun geplatzt? (Rohmert / Wrede) | 3 | |
| Elbtower offiziell pleite - Scholztower-Luftschloss geplatzt (Rohmert) | 4 | Aus unserer Medienkooperation mit „immobilien intern“ 20. Deutscher Finanzgerichtstag auf dem Sprung in die Zukunft 21 |
| BVT: Solides Platzierungsergebnis 2023 erhöht sich durch Spezialmandat auf eine Milliarde Euro | 8 | |
| Ernüchterndes Q4 drückt Stimmung bei Retail-Investments (Wrede) | 9 | Rubrik Steuer & Recht Baugebote und gemeinschaftliche Vorkaufsrechte (Dr. Jur. habil Karl-Georg Loritz) 24 |
| Einzelhandelsvermietungsmarkt zog im 2. HJ 2023 an (Wrede) | 10 | |
| RICS: Wachsende Nachfrage nach grünen Immobilien (Wrede) | 14 | Volkswirtschaftlicher Beitrag Wohnimmobilienmarkt gestern und heute (Prof. Dr. oec. Hanspeter Gondring FRICS) 26 |
| Empira: Energetisch hochwertige Büros sind in Deutschland Mangelware (Wrede) | 16 | |
| Difi: Stimmung bei Immobilienfinanzierern noch trüber (Rohmert) | 17 | Der Immobilienbrief Ruhr • Büromärkte Ruhr 2023 30 • Büromarkt Düsseldorf 2023 31 • Die Wohnungsfrage - Im Silodenken festgefahren 32 • EBZ - ESG - GDL - und andere Unwägbarkeiten 34 • Projekt des Monats: Neubauwohnungen von Vivawest 35 |
| DWS European Real Estate Strategic Outlook 2024 (Rohmert) | 18 | |
| EY Trendbarometer sieht keine schnell Kehrtwende (Rohmert) | 18 | Autoren der heutigen Ausgabe: Dr. Gudrun Escher; Klaus Franken; Prof. Dr. oec Hanspeter Gondring; Prof. Dr. Karl-Georg Loritz; Sabine Richter; Werner Rohmert , „Der Immobilienbrief“, Immobilienspezialist „Der Platow Brief“; Constanze Wrede , Chefredakteurin „Der Immobilienbrief“. |
| Logistik hängt Office ab (Wrede) | 19 | |
| Was wird aus dem Hamburger Holsten Quartier? (Richter) | 22 | |
| Impressum | 29 | |

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

Aurelis Real Estate, Branicks Group AG, Deka Immobilien Investment, Empira AG, Garbe Unternehmensgruppe, RAG Montan Immobilien, vdp Research GmbH sowie HypZert.

rohmertmedien

www.rohmert-medien.de

tagesaktuell. kostenlos. informativ.

Sehr geehrte Damen und Herren,
eine kleine Anmerkung zum Lesen: Wir bleiben zunächst einmal bei der Trennung in **blaue Meinung der Autoren** und schwarzer Information. Legen Sie das aber bitte nicht auf die Goldwaage. Wir geben uns Mühe.

Ihre Redaktion

IST DIE CHINESISCHE IMMOBILIENBLASE NUN GEPLATZT?

Gerichtsurteil aus Hongkong erklärt Baukonzern Evergrande für insolvent

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

Der weiße Elefant stand schon seit Jahren im Raum, mit dem aktuellen Gerichtsurteil aus Hongkong zur Auflösung der Gesellschaft muss nun aber endlich über ihn gesprochen werden. Die Evergrande Group, vormals Hengda Group ist lt. Wikipedia das zweitgrößte Immobilienunternehmen in China und mit 300 Mrd. Dollar das höchstverschuldete Immobilienunternehmen der Welt. Die Gruppe mit Sitz in Shenzhen, wobei die Holdinggesellschaft jedoch auf den Cayman Islands eingetragen sein soll, verkauft und entwickelt Wohnungen für den neuen Mittelstand Chinas. Bereits Mitte 2021 geriet das Unternehmen durch eine hohe Verschuldung in Schieflage: Zum 30. Juni 2021 wies das Unternehmen Verbindlichkeiten in Höhe von umgerechnet rd. 252,1 Mrd. Euro aus. Infolgedessen kam es zu einem Kurseinbruch seiner Aktien. Am 17. August 2023 beantragte das Unternehmen in den USA Gläubigerschutz nach Artikel 15 des US-Insolvenzrechts, der Schuldenberg beträgt mittlerweile rd. 300 Mrd. Euro, was Evergrande zum am höchsten verschuldeten Immobilienunternehmen weltweit macht. Der Konzern hatte bis zuletzt vergeblich versucht, alle Beteiligten zu überzeugen, mehr Zeit zu bekommen, um seine Schulden zu begleichen. Jetzt ordnete ein Honkonger Gericht die Auflösung des Konzerns an. Weckt das Erinnerungen?

Oder macht das Sorgen? Das chinesische Modell droht zu platzen. Die fehlende Unendlichkeit der chinesischen Leidendfähigkeit der Bevölkerung geriet schon zum Ende der Pandemie ins Visier der Regierenden. Jetzt steht das chinesische Mittelstands-Erfolgsmodell der Immobilieninvestments mit einer möglichen Pleite der Evergrande Group nach einem aktuellen Urteil auf dem Prüfstein. Für westliche Demokratien ist in China vieles schwer verständlich. **Bedenken Sie: Über Generationen gab es in China keinerlei Konsumenten- und Kapitalanlegerschutz. Deshalb wurde gegen unser Verständnis der Überwachungsstaat begrüßt, denn er versprach Schutz und Sicherheit.** Mit Corona kam die Unsicherheit. Die Unsicherheit setzt sich jetzt fort. **Die Erfolgs-Ära könnte mit einer Pleite der Evergrande Group, dem mit 300 Mrd. US-Dollar höchst verschuldeten Immobilienkonzern der Welt – und das als Projektentwickler - implodieren.**

Woher kam der Immobilienhype? Der neue chinesische Mittelstand mit um die 100 Millionen Bürgern ist von zwei Seiten unter Vorsorgedruck. Die Ausbildung der Kinder ist teuer und gesellschaftlich wichtig. Für die Pflege der Eltern muss gleichzeitig vorgesorgt werden. Immobilieninvestments boten hier lange Zeit eine rentable Vorsorgemöglichkeit. In den Boom-Jahren nach der Jahrtausendwende investierten viele Chinesen in Immobilien und Projektentwicklungen, weil sie sich mehr Stabilität als auf dem Aktienmarkt versprachen. Sie kennen das ja auch aus dem Deutschland der letzten 15 Jahre: „Immobilien können im Wert nicht fallen.“ Mit dem Beginn der Corona-Pandemie schwächelte die Wirtschaft. Die Chinesen halten jetzt ihr Geld zusammen. Bauträger bleiben auf Bauruinen sitzen. Wenn das chinesische Immobilien-Modell final platzen sollte – die Problemgemengelage zieht sich identisch durch die ganze chinesische Immobilienwirtschaft – und einen Dominoeffekt auslöst, könnten die monetären internationalen Verflechtungen zum kleineren Problem werden. **Die Geschichte zeigt, dass innenpolitischen Problemen am besten mit außenpolitischen Erfolgen entgegengewirkt werden kann.** Ein Erfolgswang in Taiwan könnte den Westen teurer zu stehen kommen als die Gefahr einer Finanzkrise. Die sehen die meisten Beobachter zunächst nicht.

Evergrande kann aber gegen das Urteil in Berufung gehen. Bis zu einer Entscheidung wird der Abwicklungsprozess allerdings erst einmal eingeleitet.

Nun hat es der Hongkonger Richter **Linda Chan** gereicht. Inmitten der chinesischen Immobilienkrise folgte die Hongkonger Richter dem Antrag der Gläubiger zur Auflösung des hochverschuldeten Konzerns. Evergrande ist an der Hongkonger Börse gelistet. Die Anhörung habe nun eineinhalb Jahre gedauert, und die Firma sei immer noch nicht fähig, einen konkreten Vorschlag für eine Restrukturierung vorzubringen, sagte Chan, wie die **"South China Morning Post"** berichtete. Die internationalen Gläubiger der im Verfahren verhandelten Schulden von etwa 23 Mrd. US-Dollar lehnten die Konzern-Vorschläge zur Umstrukturierung mehrmals ab. Evergrande kann gegen das Urteil in Berufung gehen. Ob das Urteil dann auch in Festlandchina vollstreckt wird, ist noch unklar. Die

Personalien

Hamburg: Mitte Januar endete die Tätigkeit der bisherigen Geschäftsführer **Malte Thies** und **Oliver Quentin** einvernehmlich; beide verbleiben jedoch weiter im Team der **ONE GROUP**. Die Nachfolge in der Geschäftsführung übernehmen **Uwe Richter**, Experte im Portfoliomanagement und seit mehr als 20 Jahren im Investmentgeschäft tätig, und **Mario Kuhn**, Leiter des Innendienstes und Prokurist der ONE GROUP.

München: Die **DW Gruppe**, deren wesentlicher Bestandteil bisher der unabhängig agierende Investment- und Asset Manager **DW Real Estate GmbH** (DWRE) war, stellt sich strategisch neu auf und hat sein Produktportfolio durch zwei neue Joint Ventures, die **Scantum DW GmbH** und die **DW Effectum Residential GmbH**, sowie ein neues Mitglied in der Unternehmensführung erweitert. Im Zuge des Wachstums wurde **Dominik Sailer** in die Geschäftsführung der DWRE berufen und **Stefan Janotta** zum Prokuristen bestellt.

Den Bereich Logistik deckt die neue Beteiligung an der Gesellschaft **Scantum DW GmbH** mit Sitz in Frankfurt ab, die zusammen mit **Vincent Schneider** und **Alexander Polsak** gegründet wurde.

Im Bereich Wohnen hat die DW zusammen mit den geschäftsführenden Gesellschaftern der **Effectum Capital Partners GmbH**, **Christoph Dreyer** (ehemals Geschäftsführer **P&P**) und **Daniel Filser** (zuletzt Vice President bei der **Deutsche Finance Group** in London) die Gesellschaft **DW Effectum Residential GmbH** mit Sitz in München gegründet.

meisten Beobachter gehen, wie auch „Der Immobilienbrief“ von einer Stützung durch die chinesische Regierung aus.

An der Hongkonger Börse brach das Papier der Evergrande Group am Montag nach dem Urteil ein. Nach einem Rutsch von über 20% in wenigen Minuten wurde der Handel der Aktie gestoppt. Die Abwicklung Evergrandes könnte nun auf den Märkten Wellen schlagen und das Vertrauen in den chinesischen Immobilienmarkt weiter schwächen. Ob und wie weit die Chinesische Regierung, die sich schon an der Stützung des Konzerns versuchte, bereit und willens ist, Evergrande zu retten, bleibt ebenfalls abzuwarten. Die Konsequenzen der Insolvenz wären für die Volksrepublik, für die Bauen in den letzten Jahren einer der wichtigsten Konjunkturtreiber war, womöglich



einschneidend. **Der Immobilienbereich macht lt. Chefökonomin Wang Dan von der Hang Seng Bank China gegenüber dpa zufolge mehr als 20% der chinesischen Wirtschaftsleistung aus.** 2023 legte die zweitgrößte Volkswirtschaft der Welt nach offiziellen Zahlen um 5,2 Prozent zu. **Simon Lee**, Finanzanalyst und Evergrande-Experte von der **Chinesischen Universität Hongkong** schätzt bei der **tageschau**, dass die Auflösung von Evergrande China im laufenden Jahr 0,5% des Bruttoinlandsprodukts kosten könnte. Er geht wie viele andere Experten nicht davon aus, dass sich die Liquidierung von Evergrande auf die globalen Finanzmärkte auswirken wird wie die Finanzkrise 2008. Lt. **dpa** drohen auch den mehr als 4.000 chinesischen Banken Probleme. Deren Geschäftsmodell ist eng mit den Immobilienmärkten oder Anleihen der Lokalregierungen verbunden. Wenn der Markt für Immobilien einbreche, erhöhe sich der Druck auf die Banken deutlich. ■

ELBTOWER OFFIZIELL PLEITE - SCHOLZTOWER-LUFTSCHLOSS GEPLATZT

Die Zahlen der Euphoriefehler sind grausam

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

Was das Ego mit Menschen in Euphorie-Phasen anstellt, ist immer wieder überraschend. Das Scholz- und Benko-Denkmal Elbtower in Hamburg ist erneutes Beispiel. Eine lockere Überschlagsrechnung führt zu dem Ergebnis, dass der Fertigbau des Elbtower wahrscheinlich annähernd genauso teuer sein wird, wie der Elbtower in neuer Zins- und Renditewelt wohl am Ende wert sein könnte. Wer dann das bisherige Investment abschreibt, ist offen. Wie sich die handwerklichen Abweichungen vom klassischen Erfahrungsschatz auswirken, ist gleichfalls unklar. Natürlich kann das auch gutgehen. (WR+)

Der Form halber sei erwähnt: Auf dem **Fonds Professionell Kongress**, letzte Woche in Mannheim, hatten wir ein kurzes Background-Gespräch mit dem offenen Fonds

Hausinvest. Die sehen sich mit ihrem 50 Mio. Investment sicherheitstechnisch auf der absolut sicheren Seite der Bauruine. Glückwunsch, bei vielen Kleinanlegern lassen wir uns da gerne überzeugen und werden es beobachten. Der weitere Investor **Klaus-Michael Kühne** hat wohl – wie wir auch hörten - gedanklich mit dem Projekt abgeschlossen.

Für Olaf Scholz und die Ampel ist das Platzen von Luftschlössern durchaus symptomatisch. Modelle, die in einer Nullzins-Ära mit Kapitalstock-Verzehr funktionieren, sind nicht nur in der Krise, sondern schon in der Konsolidierung zum Untergang verurteilt. Für „Der Immobilienbrief“ ist immer wieder **die Menge immobilienwirtschaftlichen Ungeschicks, die sich in Boomphasen ausbreitet**, überraschend.

Es gibt einige Grundregeln der Projektentwicklung. **1. Eine Projektentwicklung ist immer nur so viel wert, wie das fertige Projekt am Ende als Produkt von Miete und Multiplikator wert ist abzüglich aller Bau-, Planungs- Finanzierungs- und sonstiger Kosten. + + +**

2. Als unabdingbares Handwerkszeug gilt zum einen: Niemals eine „teure Immobilie“ auf ein „billiges Grundstück“ setzen. Bau- und Grundstücksqualität müssen übereinstimmen, da spätestens in der Nachvermietung nach 10 Jahren, wenn das Objekt schon Patina angesetzt hat, die erzielbare Miete sich am Standort orientiert. 10 Jahre altes Office-Hightech entspricht dem iPhone 5. Haben Sie noch eines? + + + **3. Und zum anderen besteht ein ideales Bürogebäude aus einer nahezu beliebigen Anordnung von 400 qm großen Rechtecken mit zwei Zugängen und flexiblem Rastermaß.** Das ist schon in der Erstvermietung existentiell, wenn sich kein Konzern oder keine Behörde als Großflächenmieter findet, bzw. Restflächen zur Vermietung bleiben oder bei Nachvermietungen entstehen. **Außerhalb von Boomphasen galt je nach Marktzustand: 90 bis 95% sind Vollvermietung.** „Der Immobilienbrief“ dürfte Ihnen diese Grundregeln schon von mindestens 20 Jahren herausgearbeitet haben.

Wenn also **in der Entwicklungs- oder Bauphase die Baukosten und die Zinsen steigen und gleichzeitig die Multiplikatoren und vielleicht auch die Mieten un-**

vdpResearch



TAXO TOOL

Ihre automatisierte Taxonomie-Konformitätsprüfung

vdp

Wir unterstützen Sie bei der Umsetzung der EU-Taxonomie mit unserer KI-basierten Software-Lösung. Analysieren und bewerten Sie Ihre Projekte auf Konformität zur EU-Taxonomie mit dem TAXO-TOOL.



Effizient



Kostensparend



Aktuell



Leicht in der Handhabung

In Kooperation mit:

DYDON AI



Jetzt mehr erfahren unter: www.vdpResearch.de/taxo-tool

Personalien

Mannheim: Am 22. Januar 2024 ist unerwartet der Gründungsgesellschafter und langjährige geschäftsführende Gesellschafter der **TREUREAL GmbH Wolfgang Wingendorf** im Alter von 71 Jahren verstorben. Er war bis 2015 Gesellschafter und bis 2012 geschäftsführender Gesellschafter des Unternehmens.

Berlin: Zum 1. Februar 2024 wechselt **Tim Obermann** (45) zur **PANDION AG**, um dort die Niederlassung in Berlin zu leiten. Er folgt auf **Mathias Groß**, der nach seiner Elternzeit das Unternehmen verlässt. Obermann kommt von der **BAUWERT AG**.

ter Druck geraten, haut das multiplikativ auf den Projektwert und noch stärker auf den Grundstückswert durch. Wenn also am Ende weniger herauskommt, weil weniger Wohnungskäufer 4% bis 5% zahlen können als 1,6% für Nullzins-Preisvorstellungen oder wenn die neue Zinswelt für Renditeimmobilien bei Gewerbe und Portfolios andere Multiplikatoren vorschlägt oder die Mieten unter Druck geraten oder das aktuelle Unsicherheiten-Potpourri auf die Käufer- oder Mieter-Stimmung schlägt oder bei begonnenen Projekten gleichzeitig die Baukosten explodieren, Termine und Finanzierungen gerissen werden und mit teuren Risikofinanzierungen nachfinanziert werden müssen oder eine abgebrochene Projektentwicklung lange Jahre finanziert werden muss oder Mieter oder Käufer bei Fertigstellung abspringen, **heilt einfach nur das Amtsgericht. „Insolvenz in Eigenverwaltung“ ist dann die Vorstufe** der Erkenntnis, dass da heute nun einmal der Markt NICHT mehr heilt. **Grundstücke haben sowieso keinen eigenen Wert**, sondern immer nur den Wert dessen, was man damit machen kann abzüglich Kosten. Da wird in Hype-Phasen immer geträumt. Exkurs: Auch Bestände hängen am Zinstropf. Anleihekettchen brechen. Nachfinanzierungen, Lebenszyklus im Klimawandel und Bewertungen im Zinswandel bei gleichzeitigem strukturellen und konjunkturellem Nachfragewandel ziehen Perspektiven in den Keller.

Der Elbtower steht nicht in 1a-Lage, hat aber 1a-Kosten. Aber das ist diskutierbar. **Von hohem immobilienwirtschaftlichem Ungeschick spricht die Mindestbürogröße in der Vermietung lt. Homepage von 1.300 qm Mindestmietgröße.** Größenwahn macht

Elbtower Eckdaten aus der Vermietungs-Homepage

| MIETBARE GESAMTBÜROFLÄCHE | TERASSENFLÄCHEN | KLEINSTE BÜROEINHEIT |
|---------------------------|----------------------|----------------------|
| 77.000 m ² | 5.805 m ² | 1.300 m ² |



Foto: Thomas Stachelhaus, © RAG Montan Immobilien

Das **Calluna Quartier** in Oer-Erkenschwick: Einzelhandelszentrum, Wohnen, Gewerbe, Freizeit und Kultur auf dem ehemaligen Zechenareal Ewald-Fortsetzung.



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

Erfahrung obsolet. Damit sich das für die jungen Bankmitarbeiter der Financier und Investoren rechnet, wurde die Hamburger Höchstmiete hochinflationiert und mit dem Nullzins-Multiplikator zum optimistischen Zielwert multipliziert. Der unterstellt dann noch ewige, aber irrealer 100%-Vollvermietung. Am Ende kommt dann die derzeit kolportierte Milliarde heraus.

Derzeit glaubt die Stadt, mit etwaigen "kaufvertraglich gesichertem Wiederkaufsrecht", über den aktuell juristisch diskutiert wird, ein Schnäppchen zu machen. Umwandlung der Bauruine in Wohnungen oder Verkauf nach Asien kursieren als Ideen. Inwieweit Asiaten, die derzeit in Frankfurt mit Vollabschreibungen konfrontiert sind, begeistert sein werden, steht in den Sternen. Die Zahlen sprechen zudem eine andere Sprache. Selbst wenn die Baukosten durch die Stilllegung der Baustelle, die Zeitverzögerung und etwaige neue Ausschreibungen oder bauliche Anpassungen nicht aus dem Ruder laufen, dürfen da noch 600 oder 700 Mio. Euro für Fertigbau, Zinsen und Vollvermietungskosten mit Incentives nötig sein.

Wenn der Elbtower dann in einigen Jahren fertig ist, würde er in B-Lage und neuer Zinswelt die 20-fache Nettojahresmiete wert sein. Vielleicht kommt da auch die 22-fache Jahresmiete heraus. Die aktuelle Höchstmiete liegt im brandaktuellen Researcher-Durchschnitt bei 34,83 Euro. Wenn die Höchstmiete in neuer und **immer kleinteiligerer Homeoffice- und KI-Welt bei darüber hinaus weltfremder Mindestvermietung dann noch erzielbar wäre**, läge die Jahresmiete der 77.000 qm bei knapp 32,2 Mio. Euro. Das ergäbe dann einen Marktwert von 640 bis 700 Mio. Euro. Damit entsprächen allein die ausstehenden Kosten ohne Risikomarge in einem Hochrisiko-Umfeld in etwa den ausstehenden Fertigstellungs- und Vermietungskosten. **Auf Deutsch:** Aus dem Kreis des bisher investierten Kapitals u. a. von **Commerz Real** bzw. **Hausinvest** oder dem Milliardär **Kühne** und auch der finanzierenden (Landes-) Banken sollte sich der eine oder andere auf einen ziemlich kurzen Haarschnitt vorbereiten. **Rückabwicklung könnte Totalverlust der bereits investierten Baukosten bedeuten**, aber dann gäbe es wenigstens noch den Grundstückskaufpreis minus ein paar Millionen. ■

Branicks

Der Spezialist für Büro- und Logistikimmobilien.

25 Jahre Erfahrung am deutschen Immobilienmarkt

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

branicks.com

DIC is now
Branicks



BVT: SOLIDES PLATZIERUNGSERGEBNIS 2023 ERHÖHT SICH DURCH SPEZIALMANDAT AUF EINE MILLIARDE EURO

Die Münchner **BVT Unternehmensgruppe** hat im vergangenen Jahr 124,7 Mio. Euro Eigenkapital bei professionellen, semiprofessionellen und Privatanlegern platziert. Erneut bildete die Anlageklasse Immobilien USA, seit 1976 im Angebot der BVT, mit umgerechnet 86,5 Mio. Euro den Investitionsschwerpunkt. Ergänzend zum klassischen Platzierungsgeschäft konnte sich die BVT-Tochter **derigo GmbH & Co. KG** als Kapitalverwaltungsgesellschaft ein bedeutendes Mandat im Bereich Energie und Infrastruktur sichern. Sie verwaltet für das "Südwest Konsortium" als Service-KVG das Kapital einer Beteiligung an der **EnBW-Tochter TransnetBW** in Höhe von 876,5 Mio. Euro. Hinter dem „Südwest Konsortium“ stehen rund 50 Unternehmen, mehrheitlich Sparkassen aus Baden-Württemberg, die sich unter Führung der **SV Sparkassen Versicherung Holding AG** versammelt haben. Damit summiert sich das 2023 von der BVT Unternehmensgruppe insgesamt platzierte Eigenkapital auf eine Milliarde Euro - den höchsten Wert in der fast 50jährigen Firmenhistorie.

Bezogen auf das 2023 über die klassischen BVT Fondsserien erzielte Eigenkapitalvolumen von 124,7 Mio. Euro (Vorjahr 174,3 Mio.) belaufen sich die Investitionen professioneller und semiprofessioneller Anleger auf rund 58% (72,7 Mio. Euro), der Anteil der Privatanleger liegt bei rund 42% (52 Mio. Euro). Das Mandat der derigo als Service-KVG betrifft ausschließlich den institutionellen Bereich.

Im Rahmen der Residential USA Serie konnten 2023 über 89 Mio. USD (86,5 Mio. Euro) platziert werden. Im Vertrieb war der Publikums-AIF "**BVT Residential USA 17 GmbH & Co. Geschlossene Investment KG**", dessen Eigenkapital von 80 Mio. USD bis Jahresende 2023 platziert werden konnte. Mit dem Folgefonds "**BVT Residential USA 19 GmbH & Co. Geschlossene Investment KG**" setzt die BVT die Residential-Serie 2024 nahtlos fort. Außerdem bleibt über die Luxemburger Fondsplattform der **VP Fund Solutions Luxembourg S.A.** der Teilfonds "**BVT Residential USA**" der **BVT LUX Invest S.C.S. SICAV-RAIF** als Multi-Investoren-Fonds für sachkundige Anleger nach Luxemburger Recht bzw. professionelle und semiprofessionelle Anleger auch 2024 im Angebot.

In der Anlageklasse Immobilien Deutschland konzipiert BVT seit 1984 Beteiligungsmöglichkeiten und platzierte 2023 rund 19 Mio. Euro Eigenkapital. Der Spezial-AIF "**BVT Ertragswertfonds Nr. 11 GmbH & Co. Geschlossene Investment KG**" wurde exklusiv für das Depot-A eines Bankpartners aufgelegt. Erfolgreich ausplatziert wurde auch der Publikums-AIF "**BVT Zweitmarktportfolio II GmbH & Co. Geschlossene Investment KG**". Neu in den Vertrieb ging 2023 der Spezial-AIF "**BVT Zweitmarkt Immobilien V GmbH & Co. Geschlossene Investment KG**", der auch 2024 professionellen und semiprofessionellen Anlegern offensteht. ►

TOP-PROJEKTE VERDIENEN TOP-FINANZIERUNGEN

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



REAL EXPERTS.
REAL VALUES.

Im Bereich der Multi-Asset-Konzepte, seit 2005 Teil des Produktportfolios, betrug das platzierte Eigenkapital im vergangenen Jahr gut 15 Mio. Euro. Neu in den Vertrieb kamen 2023 zwei Publikums-AIF der **Concentio Serie**, davon einer mit Fokus auf erneuerbare Energie und Infrastruktur. Beide Fonds sind auch 2024 in der Platzierung. Im Bereich Energie und Infrastruktur hat BVT ihr Beteiligungsangebot um einen von der VP verwalteten Luxemburger Fonds für sachkundige Anleger nach Luxemburger Recht bzw. professionelle und semi-professionelle Anleger erweitert. Der neue Fonds wird in erneuerbare Energieprojekte investieren. ■

ERNÜCHTERNDES Q4 DRÜCKT STIMMUNG BEI RETAIL-INVESTMENTS

Handel nähert sich dem Online / Offline Gleichgewicht

Der Handel dürfte in weiten Strecken hinter sich haben, was Büros an Digitalisierungsfolgen noch vor sich haben. Allerdings fiel nach den ersten drei Quartalen 2023, in denen sich Retail Assets relativ gesehen besser behaupten konnten als andere Asset-Klassen, das Schlussquartal 2023 mit einem Transaktionsvolumen von weniger als 1 Mrd. Euro lt. Colliers und weniger als 40 registrierten Abschlüssen enttäuschend aus. JLL sieht mit 900 Mio. Euro in Q4 auch keine Jahresendrallye, meint aber, dass seit der Expo Real die Transaktionsaktivitäten deutlich zunehmen. Das würde sich in den kommenden Monaten in den Statistiken widerspiegeln. Auslöser sei eine Preiskorrektur auf der Verkäuferseite, insbesondere jenseits des Core-Segments. Vor allem inhabergeführte Investoren mit Eigenkapital und kurzen Entscheidungswegen sowie Eigennutzer sähen jetzt gute Einstiegschancen. (CW+)

Insgesamt wurden 2023 lt. Colliers, JLL und Savills rund 5,5 Mrd. Euro in Retailimmobilien investiert. BNP Paribas Real Estate (BNPPRE) sieht 5,7 Mrd. Euro. Cushman & Wakefield (C&W) kommt auf 5,12 Mrd.

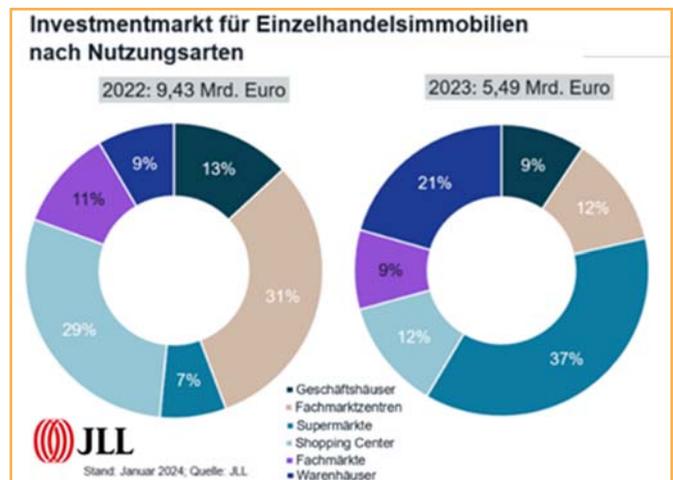


Euro. In der Summe stehen wohl rund 40% weniger als im Vorjahr und rd. 50% weniger als in den Jahren 2015

bis 2020, in denen das Transaktionsvolumina immer über der 10 Mrd. Euro-Marke lag, zu Buche. Schlechter fiel das Ergebnis nur im Krisenjahr 2009 aus, als nicht einmal die 4 Mrd.-Euro-Marke erreicht wurde. Wie in anderen Segmenten auch, blieben vor allem die großen Deals im dreistelligen Millionenbereich aus, die das Ergebnis sonst immer in die Höhe pushen.

Zu den größten Deals zählten der Verkauf des **X+Bricks-Nahversorgungs-Portfolios** für über 1 Mrd. Euro an den kanadischen Investmentmanager **Slate**, der Verkauf der Beteiligung am KaDeWe durch **Signa** an die **Central Group** und der Verkauf eines Pakets aus 52 Nahversorgungsobjekten durch die **GRR AG** an **Garbe** in Q4.

Lt. JLL erzielen Supermärkte mit rd. 37% den größten Anteil am Einzelhandelsvolumen und übertrafen ihren Durchschnittswert der vergangenen 5 Jahre deutlich um 15%. Warenhäuser kommen, gepusht durch die Übernahme der **Signa-**



KaDeWe-Anteile, auf 21%. Shoppingcenter und Fachmarktzentren kommen auf jeweils 12% und nicht lebensmittelgeankerte Fachmärkte auf 9%. Fachmarktprodukte kommen so insgesamt vor allem durch die Supermärkte auf einen Anteil von 58%. Neu sei, so **Sarah Hoffmann**, JLL-Head of Retail Investment, dass internationales Kapital immer stärker auf das Segment der Nahversorgung reflektiere. Für **Peter Hablitzel**, Director Savills, Germany, ist die Preiskorrektur am Retailmarkt noch nicht abgeschlossen. Eigentümerseite hätten wenig Verkaufsdruck. Transaktionen geraten immer noch ins Stocken.

Die Spitzenrenditen für Supermärkte und Discounter stiegen in Q4 lt. Savills um 10 Basispunkte auf 4,8% (BNPPRE: 4,9%; **CBRE**: 4,7%) und für Shopping-Center um 20 Bp. auf eine Renditespanne von 5,5% - 5,9% an. CBRE beziffert die Spitzenrenditen für Center in A-Lagen mit 5,9% und in B-Lagen mit 7,2%. Colliers sieht die Brutto-Spitzenanfangsrenditen für Nahversorgungsimmobilien bei 5,6 bis 6,25%. Die Renditen für Geschäftshäuser und Fach-

Deals

Augsburg: Die **BEOS AG** hat die „Lichthallen Augsburg“ an einen von **Edmond de Rothschild REIM** gemanagten Fonds veräußert. Die Lichthallen umfassen insgesamt mehr als 35.000 qm Mietfläche, verteilt auf rund 33.500 qm umfangreich revitalisierte Lager- und Logistikhallen und 1.500 qm sanierte Büroflächen. Das ca. 36.000 qm große Grundstück an der Steinernen Furt 62 ist Teil des mit insgesamt rund 350 angesiedelten Unternehmen größten Gewerbegebiets Augsburgs Lechhausen Nord.

Hamburg: Die **HIH Invest Real Estate** hat den Elbspeicher an der Großen Elbstraße 39 für ein Individualmandat eines institutionellen Investors von der **Branicks Group AG** erworben. Im ehemaligen Malzspeicher von 1873 erfolgten 2019 im Zuge der Umnutzung von Büro zu Hotel umfangreiche Sanierungen. Insgesamt umfasst der Elbspeicher 10.867 qm Mietfläche. Hauptmieter ist das **GINN Hotel Hamburg Elbspeicher** auf einer Fläche von ca. 5.400 qm. Das Objekt ist damit komplett vermietet. Zum Elbspeicher gehören außerdem 31 Tiefgaragen- und 21 Außenstellplätze. **Colliers International** war vermittelnd tätig.

Dietzenbach: **CBRE Investment Management** hat eine Logistikimmobilie mit knapp 16.200 qm Mietfläche an **maincubes** veräußert. Der neue Eigentümer plant, das Objekt auf dem 28.800 qm großen Grundstück in der Assar-Gabrielsson-Straße 11-13 in ein Datacenter umzuwandeln. **CBRE IM** wurde von **CBRE** und **CMS** beraten.

marktzentren hielten sich lt. Savills stabil bei 4,0% - 4,4% bzw. 5,1%. Konstant bei 3,20% sieht JLL die Spitzenrendite für Geschäftshäuser auf der Highstreet in München vor Hamburg und Berlin mit jeweils 3,40%, Frankfurt mit 3,50%, Düsseldorf mit 3,60% sowie Köln und Stuttgart mit 3,70%. Allerdings gelten die konstant niedrigen Spitzenrenditen auch nur für ausgewählte Spitzenprodukte in Toplagen.

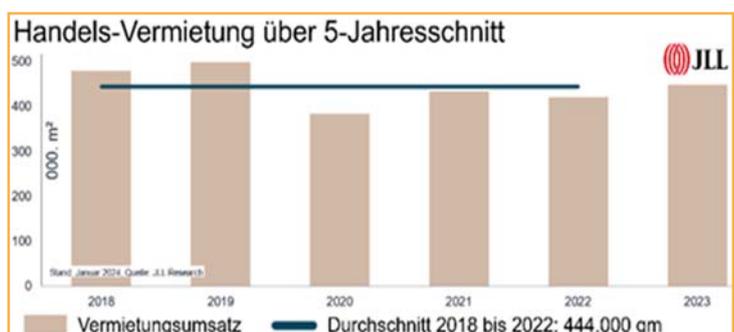
Investment-Ausblick: Beim Blick auf 2024 geht **Ulf Buhemann**, Colliers-Head of Retail, davon aus, dass mit der Insolvenz bedeutender Projektentwickler wie **Centrum** oder der **Signa Gruppe** Produkte in absoluten Top-Lagen der Einkaufsmetropolen an den Markt kommen würden. Bei wohl deutlich zu korrigierenden Preisen würden die auf großes Investoreninteresse stoßen. Weniger zukunftsfähige Lagen und Objekte blieben wohl unhandelbar. ■

EINZELHANDEL-VERMIETUNGSMARKT ZOG IM 2. HALBJAHR 2023 AN

Textil macht Handelsvermietung zum Erfolg

Mode-Händler suchen große Flächen. Nahversorger justieren in den Innenstädten nach. Im Gesamtjahr 2023 summierten sich die Vermietungen auf zwischen 449.500 qm lt. JLL und sogar 540.000 qm lt. **BNPPRE** (+37% ggü. VJ.). Lt. JLL wurde damit erstmals seit 2019 der 5-Jahresschnitt von 444.000 qm leicht überschritten. Der Textilhandel hat mit 185.000 qm lt. JLL 2023 ein beachtliches Comeback erlebt. Insbesondere großflächige Ladenlokale über 2.000 qm bzw. 56% der Fläche standen bei Textil im Fokus. (CW+)

Die entscheidendsten Treiber auf dem innerstädtischen Vermietungsmarkt für Retail Assets waren laut **BNPPRE** die umfangreichen **Neupositionierungsprozesse** im Mode-Segment mit einem Anteil von 43% und die Belegung des **Geschäfts mit Großflächen** ab 1 000 qm, das im vergangenen Jahr mit 56% den weitaus größten Anteil auf sich konzentrierte. Hohe Vermietungsimpulse gaben auch die ehemaligen (**Galeria-Kaufhäuser** mit 24%. Das Segment **Gastronomie/Food**, zu dem auch die Lebensmittelmärkte gehören, belegt mit einem Anteil von 22% bzw. absolut 99.000 qm nun eindeutig den zweiten Rang. Während einige Ketten, wie z.B. **P&C Düsseldorf**, **Hallhuber** oder **Gerry Weber**, die ihr Filialnetz von 171 auf 50 Läden reduzierte, konsolidieren, nutzen viele Einzelhändler die veränderte Angebotsstruktur, um ihre Umstrukturierung oder ihre Expansion voranzutreiben. So konnten schon länger leerstehende Flächen vermietet werden.



Nicht ganz einig sind sich die Makler darüber, welche Stadt beim Flächenumsatz den Spitzenplatz belegt. Laut **JLL** sticht vor allem Hamburg mit der Vermietung des **Westfield** Überseequartiers und einem Flächenumsatz von 54.500 qm heraus – das war ein Plus von 165%. **BNPPRE** sieht dagegen **Frankfurt am Main** mit einem Flächenumsatz von 41.000 qm (JLL: 42.100 qm) auf dem ersten Platz – vor allem wegen der Vermietung der 27.000 qm im Frankfurter Galeria-Haus an die Mode-Kette **Aache-ner**. Berlin folgt mit 46.200 qm laut JLL auf Platz zwei. Verloren haben dagegen Düssel-

dorf mit 13.700 qm, München mit 13.400 qm und Köln mit 12.800 qm, während Stuttgart einen Sprung von 83% auf 12.100 qm machte.

Auch das gegenüber 2019 deutlich gesunkene **Mietpreisniveau** und die Kompromissbereitschaft seitens der Eigentümer in puncto **Vertragsgestaltung** und **Risikobeteiligungen** kurbeln das Vermietungsgeschäft an. Nach Analyse von JLL zeigten sich die Spitzenmieten in 4 von 10 untersuchten Immobilienhochburgen zuletzt stabil, darunter Spitzenreiter München mit 340 Euro und Berlin mit 290 Euro. In sechs Städten gaben die Mieten dagegen nach, am meisten in Hamburg mit 6% von 265 auf 250 Euro. Mit 216.400 vermieteten Quadratmetern liegt der Anteil der 10 Hochburgen am gesamten Flächenumsatz lt. JLL bei 48%. In den drei Jahren davor hatte der Anteil laut JLL nur bei einem Drittel gelegen.

Vermietungs-Ausblick: Da das starke Vermietungsergebnis 2023 insbesondere auf die **Sondereffekte im Wa-**

renhaus-Bereich zurückzuführen war, geht BNPPRE beim Blick auf 2024 davon aus, dass ein so hoher Flächenumsatz aus heutiger Sicht eher nicht zu erreichen sein wird, auch wenn sich an der generell guten Nachfragesituation zunächst nichts ändern werde. Die Nutzerrahmendaten für den Vermietungsmarkt scheinen dennoch zu stimmen. Aktuell meldete die **GfK**, dass die Kaufkraft der Deutschen 2024 auf 27.848 Euro pro Kopf an steigt. Damit stehen ihnen nominal 2,8% und 767 Euro mehr pro Kopf für Konsumausgaben, Wohnen, Freizeit und Sparen zur Verfügung als im Vorjahr. Das würde zumindest die aktuell von der Bundesbank prognostizierte Inflation von 2,7% ausgleichen. Spitzenreiter unter allen 400 Stadt- und Landkreisen ist der Landkreis Starnberg, wo die Menschen ein Ausgabepotenzial von 38.702 Euro haben. Damit liegen die Starnberger exakt 39% über dem Bundesdurchschnitt. Auf den Plätzen zwei und drei folgen der Land- und Stadtkreis München mit 37.545 Euro und 35.867 Euro. Schlusslicht ist mit 22.007 Euro wie in den Vorjahren der Stadtkreis Gelsenkirchen. ■

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

Helsinki: Die **Catella Real Estate AG** hat das 2011 für den Spezial-AIF **Catella Scandia Chances** erworbene Büroobjekt Lönrotinkatu 20 nach erfolgreicher Vermietungsphase als Projektentwicklung an den Fonds **Slättö Value Add II** des Unternehmens **Slättö Förvaltning** veräußert. Das Büro- und Geschäftshaus Lönrotinkatu 20 verfügt über knapp 5.800 qm vermietbare Fläche und liegt in einem Gebiet, welches sich durch eine Mischung aus Büro- und Wohngebäuden auszeichnet. Das Erdgeschoss mit Einzelhandelsnutzung wurde von Catella 2017 umfassend modernisiert und wird auch nach dem Redevelopment durch Slättö weiterhin so bestehen. Zurzeit ist lediglich das Erdgeschoss voll an **Lidl** vermietet.

Aufgrund der ausgezeichneten Lagequalitäten des Objektes bot sich die Umwandlung in Wohnen insbesondere Hotel an. Das Objekt wird in Zukunft von **BobW** als Hotel betrieben.

Catella Real Estate wurde von **Catella Asset Management Oy** unterstützt sowie von **Castrén & Snellman Attorneys Ltd** und **PWC** beraten.

München: Das japanische Technologieunternehmen **DMG Mori** mietet 10.000 qm Fläche im Business-Quartier "Go Four It" an der Hanauer Straße 91. Baubeginn des "Go Four It", ein Neubauprojekt der **RH Unternehmensgruppe** und **Competo Capital Partners** mit insgesamt rd. 38.000 qm BGF in vier Gebäuden, ist im Frühjahr 2024. **Bürokompass** und **GSK Stockmann** waren beratend tätig.

2024 das Jahr der Chancen – Unsicherheit abstreifen Insolvenz ist Marktanpassung im Zeitraffer

Klaus Franken, Managing Partner bei Catella Project Management, im Gespräch mit Werner Rohmert, Herausgeber „Der Immobilienbrief“

Catella als Investmenthaus unterhält eine eigene Produktionsschiene, um nicht auf Projektentwickler oder das zufällig am Markt verfügbare angewiesen zu sein. Es werden eigene, nachhaltige Investmentprodukte geschaffen, die auf die langfristige Perspektive von Anlegern ausgerichtet sind.

Catella Project Management realisiert derzeit die beiden größten, zertifizierten KlimaQuartiere.NRW („Seestadt“ und „Düssel-Terrassen“), die zugleich von der Bundesregierung im „Reallabor der Energiewende“ begleitet werden. Wohnen, auch preisregulierte Wohnungen, stehen im Fokus, aber genauso auch gewerbliche Entwicklungen wie der „KöTower“, ein grünes Leuchtturmprojekt als Bürohochhaus an der Kö in Düsseldorf. Die aktuelle Pipeline der bundesweiten Aktivitäten umfasst über 2 Mrd. Euro und soll weiter ausgebaut werden.



Die schwedische Catella Gruppe gehört zu den führenden Spezialisten im Bereich Immobilieninvestment sowie Fondsmanagement und agiert in 12 europäischen Ländern. Der Konzern verwaltet Vermögenswerte von rund 14 Mrd. Euro.

„Der Immobilienbrief“: Es hat eine Reihe prominenter Projektentwickler „erwischt“. Jetzt hat der Bau schlechte Laune. Die Politik laviert. Wie schätzen Sie die aktuelle Lage ein?

Klaus Franken: Kein Scherz, gut! Herr Rohmert, wir haben doch schon im Herbst 2022, kurz nach der Zinswende auf der Expo Real darüber gesprochen. Die letzten 5 Jahre bis zum 1. Quartal 2022 waren anachronistisch. Der Markt hat „Unfug“ gemacht. Wer da zu vermeintlichen „Marktpreisen“ voll auf Expansion gesetzt hat und sich mit hohem Leverage über Mezzanine oder Anleihen, dem Fokus auf Eigentumswohnungen und das Geschäftsmodell auf „Exit“ abgestützt hat, musste Probleme bekommen. Die Insolvenzen werden auch noch weiter gehen. Natürlich haben wir uns in dieser Phase auch oft geärgert, weil wir in den Bieterverfahren verloren haben, denn unser Taschenrechner gab die geforderten Werte nicht her. Jetzt gilt: „wer verliert, kann trotzdem gewinnen“, denn ehrlich gesagt, haben wir damals – aus heutiger Sicht betrachtet – auch noch zu viel geboten. Selbstverständlich ärgert uns die Unzuverlässigkeit der Politik und die daraus resultierenden Unwägbarkeiten. Aber kann ich es ändern? Wir werden trotzdem Chancen nutzen.

„Der Immobilienbrief“: Wieso Chancen?

Klaus Franken: Die große Unsicherheit ist vorbei. Die Zinsen haben ein Plateau gefunden, von dem es wahrscheinlich eher bergab geht. Die Zinssicherheit ist wichtiger als die Zinshöhe, es wurde auch schon bei deutlich höheren Zinsen gebaut. Angebot und Nachfrage bei Wohnen klaffen immer weiter auseinander, daraus ergeben sich Investitionsanreize. Mieten steigen, Bau- und Finanzierungskosten lassen sich wieder kalkulieren und bei stark rückläufiger Produktion wird die Wertfindung für Top-ESG-Produkte nachhaltig sein. Die Belastung der Haushalte bei Eigentumserwerb ist heute niedriger als in den 70er oder 80er Jahren. Hier wird wieder Bewegung in den Markt kommen, aber eben nur für nachhaltige, sprich neue Produkte. Dunkel sind die Wolken allerdings

über alten Beständen und teuer eingekauften Projekten – der Markt differenziert jetzt wieder nach echten Qualitäten und nicht nach vermeintlich „großen Namen“. Die Preiskorrektur ist doch längst Realität geworden. Finanzmathematik ist unbestechlich. Natürlich gibt es Marktteilnehmer, die das noch nicht wahrhaben wollen oder können. Das wird auch noch zu Insolvenzen führen. Aber Insolvenzen sind doch ein Gesundheitsprozess des Marktes. Wir beide wissen doch aus Erfahrung, dass der heutige Markt doch eher der „normale“ Markt ist, den wir in den Jahrzehnten vor dem letzten Hype kannten. **Und bedenken Sie, Insolvenzen stützen den Markt, da sie ja zu Wertkorrekturen im Zeitraffer führen.** Das macht Grundstücke, begonnene Entwicklungen und auch Bestände wieder marktfähig.

„Der Immobilienbrief“: Nicht so schnell. Sagen Sie doch erstmal etwas zu 2023.

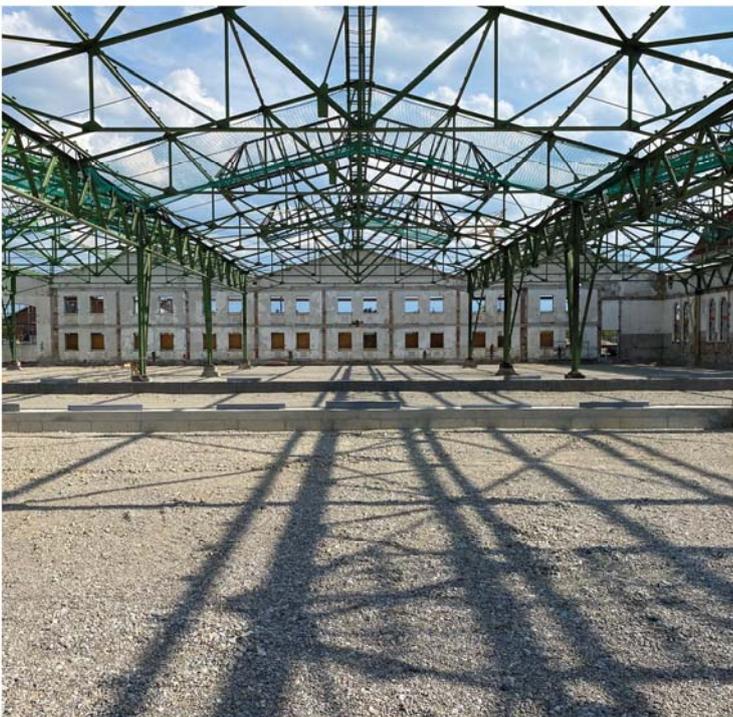
Klaus Franken: Sprechen wir nicht über 2023. Niemand trauert dem Jahr hinterher. Ich verweise auf meine „Vulkan-Theorie“. Wenn ein Vulkan ausbricht, geht vieles kaputt und man sollte sich rechtzeitig in Sicherheit bringen. Aber wenn der Spuk vorbei ist, hat man die fruchtbarste Erde für den Wiederaufbau, die man sich wünschen kann – wir sollten jetzt anfangen zu pflanzen.

„Der Immobilienbrief“: Sie sprechen von Chancen. Kommt dann der Boom einfach wieder zurück?

Klaus Franken: Um Himmels willen, nein. 2024 wird richtig spannend. **Der Markt erfindet sich ganz neu. Die Branche muss wieder lernen, an den Nutzer und nicht an den Exit zu denken.** Aus 2008 hat der Markt nichts gelernt. Schnell durchhandeln, nicht über Qualität und Nachhaltigkeit nachdenken war die Devise. Das rächt sich jetzt bei einigen. Nicht mehr zeitgemäße Gebäude in Bezug auf energetische Nachhaltigkeit und Nutzerqualität fallen durch den Rost. Das betrifft übrigens Gewerbe ebenso wie Wohnen. Am Ende der Entwicklung hat die Immobilie nur eine Einkunftsart: Die Miete! Nur der Mieter zahlt die Zeche, Monat für Monat – also schauen wir auf die Nutzer, nicht auf den Exit.

„Der Immobilienbrief“: Augenblick, die großen Wohnungssportfolien sind doch nach allgemeiner Ansicht eine „sichere Bank“.

Klaus Franken: Nur, sofern und soweit diese in gutem Zustand und gut gemanagt sind. Die Immobilie ist kein Wertpapier, die will betreut und zukunftsfähig gestaltet werden. Jetzt kommen die Aspekte des Klimawandels und der Nachhaltigkeit hinzu. Die Kosten werden oft unterschätzt und können den Mietertrag empfindlich mindern. Die Catella-Gruppe mit schwedischem Gesellschafterhintergrund war da immer dem Markt voraus und hat schon 2011 den ersten Nachhaltigkeitsfonds aufgelegt. In Wohnungsinvestment und -entwicklung hat sich Catella auf



WIE WIR IMMOBILIEN KAUFEN?

SUPERSCHNELL.

VERSprochen IST VERSprochen.

Wir bilden alle Prozesse rund um die Immobilienwelt inhouse ab und können dank unserer Finanzstärke Grundstücke und Gewerbeimmobilien schnell und zuverlässig ankaufen. Vertrauensvoll und immer Seite an Seite mit dem Verkäufer. Die oft leerstehenden oder sanierungsbedürftigen Objekte revitalisieren unsere Experten-Teams anschließend und auf den Arealen entwickeln wir moderne Quartiere.

**Win-win-win für alle Beteiligten.
Worauf warten Sie noch?**

KLAR &
TRANSPARENT



VERLÄSSLICH &
FINANZSTARK



PERSÖNLICH &
BERATEND



AURELIS.DE

aurelis

BVT: Fonds-News

München: Die **BVT Unternehmensgruppe** hat den Vertrieb des von der Kapitalverwaltungsgesellschaft **derigo GmbH & Co. KG** verwalteten Publikums-AIF „**BVT Residential USA 19 GmbH & Co. Geschlossene Investment KG**“ („BVT Residential USA 19“) aufgenommen. Der ebenfalls von der derigo verwaltete Vorgänger-AIF "**BVT Residential USA 17 GmbH & Co. Geschlossene Investment KG**" ("BVT Residential USA 17") wurde mit einem Eigenkapitalvolumen von 80 Mio. USD erfolgreich platziert. Der AIF investiert in zwei Projektentwicklungsgesellschaften, die zwei Class-A-Apartmentanlagen in Boston und Atlanta mit 550 Wohnungen und einem Gesamtinvestitionsvolumen von 187 Mio. USD. Die Bautätigkeiten an beiden Projekten sind voll im Gang. Der neue BVT Residential USA 19 plant Investitionen in die Entwicklung von mindestens zwei Class-A-Apartmentanlagen an ausgewählten Standorten mit Fokus auf die US-Ostküste. Bislang wurden bzw. werden über die Fonds der Serie insgesamt rund 9.700 Wohnungen entwickelt. Die Mindestzeichnung beträgt 30.000 USD zzgl. Ausgabeaufschlag, wobei sich die Mindestzeichnungssumme erhöht, sofern diese am Tag der Zeichnung nicht mindestens 20.000 Euro entspricht. Der BVT Residential USA 19 ist ein geschlossener Alternativer Investmentfonds (AIF). Die Mindestzeichnung beträgt 30.000 USD zzgl. Ausgabeaufschlag. Für den AIF werden Gesamtausschüttungen zwischen 114% des Ausgabepreises und 134% des Ausgabepreises prognostiziert.

attraktiven Neubau bzw. gute Bestände fokussiert. Schon vor Jahren haben wir begonnen, den Karbonpreis einzupreisen und unsere Produkte danach ausgerichtet. Die Entwicklung war schon vor dem aktuellen Energie-Wirrwarr absehbar und wird jetzt noch entscheidender, da sich institutionelle Portfolios den Anforderungen der europäischen Regulierung nicht entziehen können. Es kommt auf die **Qualität der Assets und die Qualität des Managements** an, das ist nicht neu, wurde aber in den letzten Jahren durch den Fokus auf große Volumina und Exit-Orientierung übersehen.

„**Der Immobilienbrief**“: Wie stehen Sie im „war for talents“ da, im Kampf um qualifizierte Mitarbeiter?

Klaus Franken: Ich glaube, die aktuelle Entwicklung ist heilsam. Die jungen Leute, die jetzt aus der Ausbildung oder von den Unis kommen, schauen genau hin, wollen sich nur dort engagieren, wo tatsächlich Nachhaltigkeit und Qualität stimmen. Ich habe ja schon mehrere, grundlegende Marktveränderungen erlebt, da lernt man immer dazu. Der zuletzt verbreitete Glaube „es geht immer nur bergauf“ weicht einem neuen Realismus und Bewusstsein. Außerdem gibt es jetzt weniger Player, die mit scheinbaren Verlockungen den Markt verzerren.

„**Der Immobilienbrief**“: Herr Franken, fassen Sie doch einmal zusammen.

Klaus Franken: 2024 werden wir wieder ausschließlich auf Qualität schauen. Das gilt für Entwicklung und Bestand. + + + Produkte mit energetischen Schwächen verlieren bei Wohnen und Gewerbe. + + + Grundstücke haben reinen Residualwert dessen, was man daraus machen kann abzüglich aller Kosten und Margen. Das führt zu drastischen Wertkorrekturen, „Fantasie-Preise“ sind weg. + + + Das Zinsplateau ist erreicht. Die Unsicherheit ist raus. Man kann wieder verlässlich rechnen. + + + Selbst genutztes Wohnen hat schon korrigiert. Die Schwankungen liegen innerhalb der historischen Volatilität. + + + Die Insolvenzen werden noch weitergehen, aber das ist gut, weil ein klassisches Marktregulativ. + + + Die Nutzer rücken wieder in den Vordergrund. + + + Knappheit und Nachfrageanstieg führen zu steigenden Mieten. + + + Die Wertigkeit der Immobilie definiert sich am Mietertrag und nicht an „Hoffnungen“ – das verspricht Stabilität und bietet verlässliche Chancen für gute Investments.

„**Der Immobilienbrief**“: Herr Franken, vielen Dank für Ihre Zeit und das Teilen Ihrer Ansichten mit uns!

Das Gespräch führte **Werner Rohmert** ■

RICS: WACHSENDE NACHFRAGE NACH GRÜNEN IMMOBILIEN

Kosten halten die Branche aber zurück

Schöne Ideologie trifft leider oftmals die harte Realität. Wenn das Gewünschte und Gewollte nicht finanziert werden kann, muss es auf der Prioritätenliste bedauerlicher- aber logischerweise immer weiter nach unten verschoben werden. So auch die Nachhaltigkeitsbestrebungen in vielen Unternehmen. Der aktuelle Nachhaltigkeitsbericht der RICS, an dem rund 4.000 Immobilienexperten weltweit teilgenommen haben, zeigt aktuell, dass die Nachfrage nach nachhaltigen Gebäuden weltweit zwar gestiegen ist, die hohen Anschaffungskosten aber von fast drei Fünfteln der Befragten weltweit als eines der Haupthindernisse für den Erwerb grüner Gebäude angesehen werden. Zudem hindern die Unsicherheit bei der Gesetzgebung und der Mangel bei Messungen die Branche daran, die Netto-Null-Ziele wirklich zu erreichen. Auch Susanne Eickermann-Riepe FRICS, Vorsitzende des RICS European World Regional Board (EWRB) sieht, dass die Dekar-

bonisierung im Real Estate Sektor noch zu langsam und nicht ausreichend effektiv ist. (CW+)

Laut des aktuellen **RICS** Sustainability Report wies der RICS-Index für nachhaltiges Bauen einen Nettosaldo von +44 auf, was eine steigende Nachfrage von Nutzern und Investoren nach klimaangepassten Immobilien signalisiert. Der Aufwärtstrend wurde in allen erfassten Regionen festgestellt, wobei das Nachfragewachstum in Europa (Nettosaldo von +73) vor dem Nahen Osten und Afrika (+52), dem Asien-Pazifik-Raum (+38) und Nord- und Südamerika (+26) am höchsten ist. Mehr als die Hälfte der Befragten weltweit berichtet, dass die **Nachfrage der Mieter** nach grünen und nachhaltigen Gebäuden in den letzten 12 Monaten zugenommen habe. Der größte Anteil (ca. 42%) stellt einen leichten Anstieg fest, etwa 11% sogar einen deutlichen Anstieg. In Europa liegen die Vergleichswerte bei 53% und 24%, in Deutschland sogar mit 53,5% bzw. ca. 31% noch höher. Bei **Investments** ergibt sich ein ähnlicher Trend. So berichten fast zwei Fünftel (39%) der Umfrageteilnehmer weltweit von einem leichten Anstieg der Investorenachfrage nach grünen Immobilien in den letzten 12 Monaten, 15% sogar einen deutlichen Anstieg der Nachfrage. In Deutschland ist laut 53,5% der Umfrageteilnehmer ein leichter Nachfrageanstieg zu verzeichnen (VJ.: 38%) und laut 31% (VJ.: 49%) ein deutlicher Anstieg. Die Euphorie von deutlichem Anstieg verlagerte sich damit zu nur noch einem leichten Anstieg.

Starker Einfluss grüner Merkmale auf Mieten und Kapitalwerte: Auf einer Skala von 1 (grüne Merkmale haben keine Auswirkungen auf die Mieten und Kapitalwerte in ihrem Land) bis 5 (grüne Merkmale mit erheblichen Auswirkungen) wählten rund zwei Drittel der Befragten weltweit eine Bewertung zwischen 3 und 4. Demnach haben Nachhaltigkeitsmerkmale eines Gebäudes einen erhöhten Einfluss auf Mieten und Kapitalwerte. In Europa sind etwa 27% der Befragten der Meinung, dass grüne Merkmale einen erheblichen Einfluss auf den Kapitalwert einer Immobilie haben, rd. 16% sehen, dass grüne Merkmale den Mietpreis erheblich beeinflussen. Zu den wichtigsten Merkmalen eines grünen Gebäudes für Nutzer und Investoren zählen die Energieeffizienz, die Reduzierung des Energieverbrauchs und des Verbrauchs fossiler Brennstoffe. Auch Green-Building-Zertifizierungen stehen bei den Marktteilnehmern ganz oben auf der Agenda. So gaben rd. 30% der Befragten weltweit an, dass eine Green-Building-Zertifizierung (z.B. BREEAM, LEED, WELLS) für Investoren ein wesentliches Merkmal eines nachhaltigen Gebäudes ist. Im Vergleich dazu gibt rund ein Fünftel der Befragten an, dass dies ein wichtiges Merkmal für die Nutzer ist.

Hohe Anschaffungskosten werden von fast drei Fünfteln der Befragten weltweit als eines der Haupthindernisse für den Erwerb grüner Gebäude angesehen. Rund

40% der Fachleute ist der Meinung, dass der Mangel an Belegen für eine Kapitalrendite und Unsicherheit sowie der Mangel an Daten über die Vorteile des Erwerbs umweltfreundlicher Gebäude ein entscheidendes Problem sind. Darüber hinaus nennt knapp ein Drittel der Befragten weltweit mangelndes Wissen, mangelndes Bewusstsein und mangelnde Expertise der Anleger in Bezug auf grüne Immobilien als Haupthindernis. Fast ein Drittel der Fachleute in Großbritannien und Europa gibt an, dass das Fehlen **gemeinsamer Standards und Definitionen** für umweltfreundliche Gebäude ein Haupthindernis ist.

CO2-Messung und CO2-Bepreisung stehen noch am Anfang: Obwohl sowohl die Nachfrage von Nutzern als auch von Investoren nach grünen Immobilien steigt, gibt es immer noch einen Mangel bei der Messung der CO2-Emissionen. Wie in den vergangenen Jahren, befragten die RICS auch dieses Mal Experten aus der Baubranche. Etwa 43% der Umfrageteilnehmer weltweit gaben an, dass bei Projekten **keine Messung des gebundenen Kohlenstoffs** vorgenommen wird. Und selbst wenn eine Bewertung des Kohlenstoffs vorgenommen wird, gibt es kaum Hinweise darauf, dass sich dies auf die Auswahl von Materialien und Komponenten auswirkt. Um die Klimaziele jedoch zu erreichen, muss die Messung zur gängigen Praxis werden. Inzwischen gibt fast ein Drittel der Branchenvertreter an, dass das **Fehlen gemeinsamer Normen und Definitionen** für grüne Gebäude ein entscheidendes Hindernis für weitere Investitionen darstellt. Gleiches gilt auch für Standards zu Energieausweisen (EPC) für Gewerbeimmobilien. Die Ergebnisse aus den fünf großen Regionen (UK, Europa, Asien-Pazifik, Naher Osten und Afrika und Nord- und Südamerika) sind sich mehr oder weniger ähnlich, was die Anwendung der CO2-Bepreisung angeht. Weltweit glaubt nur rund ein Viertel der Befragten, dass die Regierungspolitik in Bezug auf Kohlenstoff-Reduzierung sehr effektiv oder effektiv ist.

Nachhaltiges Bauen: Die Teilnehmer wurden gebeten, die Grundsätze des nachhaltigen Bauens in ihren jeweiligen Regionen von „sehr gut etabliert“ bis „keine Fortschritte“ zu kategorisieren. Die Abfallminimierung, das Recycling und die Wiederverwendung von Materialien nach dem Abriss vor Ort scheinen im Vordergrund zu stehen. Darauf folgen die Wassereffizienz und die Minimierung der Auswirkungen auf die biologische Vielfalt und die natürliche Umwelt. Rund 45% der Befragten weltweit sehen diese Faktoren als etablierte oder sehr etablierte Praktiken in der Branche an. Ein weitgehend ähnlicher Anteil weist auch auf den Bau umweltfreundlicher und besonders energieeffizienter Gebäude hin. Inzwischen sind weltweit rund 39% der Meinung, dass die Verwendung nachhaltiger Baumaterialien und das Bauen mit recycelten, erneuerbaren oder Abfallmaterialien und -komponenten ein etabliertes oder sehr gut etabliertes Prinzip ist. ▶

Susanne Eickermann-Riepe moniert, dass die Dekarbonisierung im Real Estate Sektor noch zu langsam und nicht ausreichend effektiv ist. Die Branche müsse ihre Emissionen bis 2030 um 50% reduzieren, wenn sie bis 2050 Netto-Null erreichen wolle. Dabei müsse der graue Kohlenstoff bis 2030 branchenweit um mindestens 40% verringert werden. Diese Ziele seien bei gleichbleibendem Tempo der Umsetzung nicht zu erreichen. Ein Bündel von Maßnahmen und Standards werde notwendig werden, um den Prozess und die Implementierung zu unterstützen. Die Messung von Kohlenstoffemissionen über den gesamten Lebenszyklus hinweg müsse zur gängigen Praxis werden. Praktiken der Kreislaufwirtschaft müssten Einzug halten und Qualifizierungsmaßnahmen seien auf allen Ebenen notwendig. Das werde nicht ohne Technologie möglich sein, da umfassende Datenmengen entstünden und die Nachvollziehbarkeit für die zukünftige Prüfung der nicht-finanziellen Berichterstattung gesichert werden müsse. Die Regierungspolitik werde eine entscheidende Rolle bei der Beschleunigung der Umsetzung spielen. Entscheidend sei, dass CO₂-Bepreisungsmechanismen besser gestaltet würden, um das Verhalten in den frühen Phasen des Projekts gezielt zu beeinflussen und damit die Emissionen entlang des Lebenszyklus zu reduzieren. Aus diesem Grund entwickelte die RICS weiterhin ihre grünen Standards, wie z.B. das kürzlich entwickelte Whole Life Carbon Assessment (WLCA), um die Branche bei den Themen Nachhaltigkeit und Dekarbonisierung zu unterstützen. Was wir messen könnten, könnten wir auch steuern - ein erster wichtiger Schritt sei es, das Ausmaß und den Umfang der Emissionen zu verstehen. ■

EMPIRA: ENERGETISCH HOCHWERTIGE BÜROS SIND IN DEUTSCHLAND MANGELWARE

92 Mrd. Euro Investmentvermögen in Top-7 Städten von Vermietungs- bzw. Mietausfallrisiken betroffen

Die Büroinvestment- und -vermietungszahlen 2023 der Makler- und Researchhäuser haben verdeutlicht, dass von einer Vermietungs-Resilienz gegen Konjunktur, Zinsen und Homeoffice wohl kaum noch jemand sprechen kann. Investoren ziehen sich bei Büro auch zurück. Zum einen sind Investitionen derzeit kaum rechenbar, zum anderen droht das Damoklesschwert der anstehenden energetischen Sanierung von Bestandsgebäuden. Die schweizerische Empira Group untersuchte dazu aktuell die Entwicklungen und Herausforderungen der Büroimmobilienmärkte in verschiedenen europäischen Ländern basierend auf den Researchergebnissen prognostiziert Prof. Dr. Steffen Metzner, Head of Research der Empira Group, dass ein enormer Sanierungsbedarf anstehe, da aktuell drei Viertel aller Gebäude in

der EU als energetisch ineffizient gelten. Auf Basis eines überschlägigen Yields von 5,5% als Kalkulationsgrundlage, wäre im mittleren Szenario allein in Deutschland ein Investmentvermögen von 92 Mrd. Euro betroffen. Energieeffizienz werde daher zu einem zentralen Kriterium bei der Auswahl von Büroflächen und beeinflusse somit maßgeblich die qualitativen Anforderungen der Nachfrager. (CW+)

Weniger nachhaltige Gebäude haben eine kürzere Restnutzungsdauer und höhere Risiken, was niedrigere Multiplikatoren zur Folge hat und den Ertragswert negativ beeinflusst. Und da droht den deutschen Beständen einiges, denn in den Top-7-Metropolen sind derzeit lt. der Untersuchung nur ein kleiner Teil der Büroimmobilien zertifiziert. In Stuttgart liegt der Anteil bei niedrigen 7% in Frankfurt immerhin bei 26%. Die bisherige Zertifizierungspraxis deute darauf hin, dass vor allem energieeffiziente Gebäude zertifiziert wurden, um deren Wert zu steigern. Bei weniger effizienten Gebäuden wurde eine Zertifizierung oft aus Kostengründen vermieden. Daher ist lt. Empira zu erwarten, dass viele der noch zu zertifizierenden Gebäude umfangreiche energetische Sanierungen benötigen werden.

Vermietungs- bzw. Mietausfallrisiken in den deutschen Top-7 durch eine potenziell einbrechende Nachfrage bzw. Vermietungsverbote nach dem Muster des Vereinigten Königreichs könnten finanziell substantiell sein. Ausgehend



von einem mittleren Szenario, könnte lt. Empira ein Drittel der älteren Top-7 Bürogebäude betroffen sein, was eine Gesamtfläche von 29 Mio. qm beträfe. Unter der Annahme, dass im Mittel noch 12 bis 13 Euro/qm Miete monatlich erzielt werden können, ergeben sich kalkulatorische Risiken von 5 Mrd. Euro. Auf Basis eines überschlägigen Yields von 5,5% als Kalkulationsgrundlage, wäre im mittleren Szenario ein Investmentvermögen von 92 Mrd. Euro im Rahmen der o.g. Risiken betroffen.

Bei Neubauquoten von nur etwas mehr als 1% altern die Bürobestände in den deutschen Top-7-Standorten tendenziell immer weiter. In München sind 62,1% und in Hamburg sogar 67,6% der Büroflächen älter als 30 Jahre. Energetisch hochwertige Objekte bleiben damit insgesamt knapp. Anzunehmen ist daher ein vergleichsweise hoher Investiti-

Deals

London: Clarion Partners Europe hat für einen seiner institutioneller Immobilienfonds einen Vertrag über den Erwerb eines Portfolios von 8 modernen Logistikimmobilien in Deutschland und den Niederlanden mit einer Gesamtfläche von ca. 241.400 qm für ca. 270 Mio. Euro abgeschlossen. Das Portfolio wird von Fonds erworben, die von **Blackstone** verwaltet werden. Das Portfolio besteht aus 6 Logistikobjekten in Deutschland und 2 in den Niederlanden. Alle Objekte sind unweit großer städtischer Ballungszentren gelegen. Clarion wurde von **Goodwin Procter, Drees & Sommer, Deloitte, Loyens & Loeff** und **CBRE** beraten. **Eastdil Secured** fungierte als Berater von Blackstone.

Berlin: An der Stralauer Allee 15-16 entwickelt **Pecan Development** das Holzhybridprojekt „Dockyard“ i.A. des **"Aermont Capital Real Estate Fund IV"**. Die **Wooga GmbH** mietet hier ca. 6.700 qm Bürofläche im einstigen Berliner Osthafen. Das auf Spielesoftware spezialisierte Unternehmen Wooga ist erster Mieter im "Dockyard" und will im 4. Quartal 2024 einziehen. **Donn Kono Real Estate** war vermittelnd tätig, der Vermieter wurde von der **Kanzlei SammlerUsinger** beraten.

Frankfurt: Wirtgen Invest verlängert rd. 12.000 qm Fläche in der Taunusanlage 8 (T8) im Bankenviertel mit **Linklaters**, einem der Hauptmieter des Gebäudes. Vermittelnd tätig waren **black olive advisors** für den Vermieter und **CBRE** für Linklaters.

onsbedarf zur Erneuerung des deutschen Bestands, vor allem, da in anderen Ländern, insbesondere Frankreich, die energetischen Standards deutlich einfacher einzuhalten sind. Nochmalige Verschärfungen der energetischen Anforderungen können lt. Empira zu einer kritischen Situation mit fehlenden Beständen noch zulässiger bzw. noch nachgefragter Qualität führen. ■

STIMMUNG BEI IMMOBILIENFINANZIERERN NOCH TRÜBER Margen steigen wieder

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

Bundesbank und JLL sind sich in ihrer Skepsis einig. „Schlimmer geht immer“ scheint die neue Devise des Finanzierungsumfeldes der Immobilienwirtschaft zu werden. Die Bundesbank bestätigt im Rahmen des Bank Lending Survey wenigstens noch brandaktuell, dass die befragten deutschen Banken im vierten Quartal 2023 ihre Vergaberichtlinien für Unternehmenskredite, private Wohnungsbaukredite sowie Konsumenten- und sonstige Kredite per saldo kaum noch gestrafft hätten. Lediglich im Firmenkundengeschäft seien die Kreditbedingungen restriktiver geworden. Dies habe in erster Linie die Zusatz- und Nebenvereinbarungen (covenants) betroffen. (WR+)

Außerdem sei die Kreditnachfrage sowieso in allen drei Kreditsegmenten erneut zurückgegangen. Darüber hinaus gehen die befragten Banken davon aus, dass in den nächsten zwölf Monaten umfassendere aufsichtliche Anforderungen Straffungen ihrer Kreditvergaberichtlinien erforderlich machen werden.

Unter deutschen Immobilienfinanzierern herrsche nach wie vor Krisenstimmung bestätigt **JLL** im Deutschen Immobilienfinanzierungsindex (Difi) von **JLL** und **HWWI**. **Der Blick auf die Zahlenreihe ab 2011 macht deutlich, dass die aktuelle Entwicklung die Stimmung stärker beeinträchtigt als der Corona- und Homeoffice-Schock 2020.**

Der Difi sei im Q4 um 4,8 Punkte weiter gesunken und schließe das Jahr 2023 mit einem Minus von 38,3 Punkten ab. Die leichte Zuversicht zur Jahresmitte ist Ende 2023 wieder dem Pessimismus gewichen.

Allerdings notiere der Difi im Vergleich zum Rekordtief Ende 2022 wieder höher. Insbesondere die Bewertung der kommenden Monate habe den Difi einige Punkte gekostet, so **JLL**. **Jan Wedemeier**, Senior Researcher am **HWWI**, sieht eine merkliche Eintrübung der Zukunftsaussichten. Alle Marktsegmente wiesen auch im Q4 negative Saldowerte aus Lage- und Erwartung auf. Am besten schneide Logistik ab. Dahinter folgen Wohnen, Hotel und Einzelhandel. Büroimmobilien haben sich nicht weiter dramatisch verschlechtert, bilden in der Expertengunst mit Abstand das Schlusslicht. Büroimmobilien seien zurzeit das Sorgenkind, bestätigt **Helge Scheunemann**, Head of Research **JLL** Germany. Konjunktur und strukturelle Probleme kämen zusammen, so dass der Druck bliebe. ►



Nach dem kräftigen Rückgang zur Jahresmitte bewegen sich die Kreditmargen zum Jahresende wieder nach oben. Am deutlichsten verteuern sich die Konditionen für Core-Immobilien für die Nutzungsarten Einzelhandel und Logistik mit einem Anstieg von jeweils 28 Basispunkten. Für Hotels beträgt der Margenaufschlag zwar im Mittel nur rund elf Basispunkte, dafür bietet die Nutzungsart mit 151,2 Basispunkten derzeit die höchsten Durchschnittsmargen, dicht gefolgt vom Einzelhandel mit 147,8 Basispunkten. Wohnen rangiert mit einem Abstand von knapp 40 Basispunkten zur Nutzungsart Hotel am unteren Ende.

Im Value-add-Segment verzeichnet die Nutzungsart Wohnen mit 50 Basispunkten die höchsten Zuwächse und damit auch die höchsten Durchschnittsmargen mit 158 Basispunkten. Dahinter folgen dicht beieinander Büro mit 156,8 Basispunkten, Hotel mit 155,7 Basispunkten und Logistik mit 153,4 Basispunkten. Das Schlusslicht bildet der Einzelhandel mit 136,4 Basispunkten. Im Gegensatz zu den Margen seien die Beleihungsausläufe (LTV) in beiden Risikoklassen Core und Value-add – ausgenommen bei Büro – nach den Tiefstständen im 1. Hj 2023 moderat gestiegen. Die höchsten LTVs erreichen Wohngebäude mit 55,9%. Den geringsten Kreditspielraum sehen Finanzierer bei Hotels mit durchschnittlich 45,2%. ■

DWS EUROPEAN REAL ESTATE STRATEGIC OUTLOOK 2024

Wohnen und Logistik locken die Lemminge

Inflationsdruck, volatile Märkte, zunehmende geopolitische Instabilität, Fortsetzung zweier großer Kriege und eine noch nie dagewesene Anzahl nationaler Wahlen würden die globalen Immobilienmärkte auch 2024 vor große Herausforderungen stellen, so DWS im aktuellen DWS European Real Estate Strategic Outlook 2024. Dennoch bleibt die DWS eher optimistisch. Dank fortgeschrittener Preiskorrektur und sinkenden Zinsen in Sicht, spräche Vieles für einen Wendepunkt und eine beginnende Erholung im Jahr 2024. (WR+)

Das Jahr 2024 markiere einen außergewöhnlichen Einstiegszeitpunkt markiere. Europäische Logistik- und Wohnimmobilien einschließlich Studentenwohnungen und gemeinschaftliches Wohnen bleiben für die **DWS** die wichtigsten Kerninvestitionsstrategien. Ab 2025 glaubt DWS wieder an zweistellige Total Returns im Spitzensegment aller wichtigen Marktsektoren.

Für Wohn- und Logistikimmobilien prognostiziert DWS bis 2028 hohe jährliche Renditen. Die Assetmanager bevorzugen aber auf risikobereinigter Basis Wohnen. Der Sektor sei widerstandsfähig gegenüber wirtschaftlichen Ab-

schwüngen. Die Nachfrage bleibe aufgrund von Urbanisierung und Migration hoch. Die Angebotsseite schwäche sich zunehmend ab. Das führe zu einem verschärften Ungleichgewicht. Im Wohnungssektor seien Neubauobjekte zu bevorzugen. Die Mieten würden in der Regel im Einklang mit der Marktentwicklung anziehen. Neubau erfülle zudem die ESG-Kriterien. Darüber hinaus erschienen operative Wohnstrategien wie Studentenwohnen und Serviced Apartments aufgrund solider Fundamentaldaten und potenziell geringerer regulatorischer Risiken ebenfalls interessant.

Die Performance von Büroimmobilien habe sich demgegenüber verschlechtert. Zudem bestehe die Gefahr weiterer Rückgänge. Da es aufgrund begrenzter Bautätigkeit perspektivisch an qualitativ hochwertigen Bürobeständen mangle, verzeichneten viele Standorte Mietwachstum im Spitzensegment. Deutschland, London, Paris, Amsterdam und Warschau sind für die DWS die bevorzugten Investmentstandorte. Aktuell erscheine Deutschland durch niedrigen Leerstand und moderate Renditen von Staatsanleihen zunehmend attraktiv.

Auch Logistikimmobilien seien nach wie vor ein Zielsegment. Parallel biete der Strukturwandel im Bürosektor eine gute Gelegenheit zur Restrukturierung von Altbeständen. Daraus leitet die DWS attraktive Value-Add Strategien zur Sanierung und Repositionierung alter Büroobjekte in moderne „Next-Generation- Offices“ ab. ■

EY TRENDBAROMETER SIEHT KEINE SCHNELLE KEHRTWENDE

Abwertungen, Restrukturierungen und Insolvenzen prägen auch 2024

Insgesamt büßte lt. EY Real Estate Trendbarometer der deutsche Immobilien-Investmentmarkt an Attraktivität ein. Nur noch gut die Hälfte von 250 Befragten und immer noch aktiven Investoren sähe ihn noch als attraktiv. Ein Drittel der Immobilienspezialisten, empfiehlt sogar, etwas anderes als deutsche Immobilien zu machen. (WR+)

Für 2024 zeigen die Pfeile des **EY** Trendbarometers noch nach unten. Pleiten, Pech und Pannen werden wohl das Jahr prägen. Bei den Beratern heißt das dann, dass Abwertungen und Insolvenzen das Jahr prägen würden, Restrukturierungen in den Fokus rückten und Wohnungsneubau und Büroimmobilien Sorgenkinder blieben. Lt. EY 29,3 Mrd. Euro lag das Transaktionsvolumen 67 Mrd. Euro ca. 56% unter Vorjahr und fast 80% unter dem Rekordjahr 2021 mit 113,8 Mrd. Euro. Die Krise sei noch nicht überwunden, erwartet **Florian Schwalm**, EY-Partner und Studienautor. Weitere Insolvenzen entlang der Wertschöpfungskette seien

Deals

München: **Medien Bayern**

mietet 1.500 qm Bürofläche in der "Neuen Balan – Campus der Ideen", Balanstraße 73 von der **Allgemeinen Südboden Grundbesitz**. **Knight Frank** war beratend tätig.

Hamburg: **Ipartment** mietet ca.

3.780 qm Fläche an der Alsterkrugchausee 366 nahe dem Flughafen von der **Adore Gruppe**. Ipartment plant hier ein Serviced-Apartmenthaus mit 119 WE. Die Eröffnung soll im 2. Quartal 2026 sein.

Würselen: Die **European**

Science Park Group vermietet ca. 2.500 qm Fläche im Science Park BLUECIRCLE an das **Deutsche Zentrum für Luft- und Raumfahrt e.V.**

Duisburg: Die **DLE Land Development GmbH** entwickelt

i.A. des Eigentümers das als „RheinOrt“ bekannte Areal am rechten Hochufer des Rheins. Im Rahmen dieser Projektentwicklung hat die **Stadt Duisburg** eine Teilfläche des insgesamt rund 24 Hektar großen Grundstücks erworben. Auf der 16.000 qm messenden Fläche sollen eine Schule und eine Kita entstehen.

Ratingen: Die **Crem Solutions GmbH & Co. KG** hat ihren

Mietvertrag über ca. 1.000 qm Fläche im Zwei-Scheiben-Haus in der Balcke-Dürr-Allee 1 vorzeitig verlängert. Das Objekt befindet sich im Eigentum des regulierten französischen Fonds **BNP Paribas SCPI Opus Real**, der von **BNP Paribas REIM** verwaltet wird. **Savills** hat Crem Solutions exklusiv beraten.

wahrscheinlich. Das drücke die Marktpreise. 2024 schlage die Stunde der Restrukturierung. Ca. 92% der befragten Investoren erwarten weitere Abwertungen. 93% sehen ein zunehmendes Angebot restrukturierungsbedürftiger Immobilien insbesondere durch auslaufende Finanzierungen. Eigenkapitalstarke Bestandhalter werden kaum noch kaufen und ihren Fokus nach Ansicht von drei Viertel der Investoren derzeit eher auf das Asset Management legen. 82% sehen im Moment nur noch Investoren mit Opportunistic- oder Value-Add-Fokus auf der Käuferseite. Für Projektentwickler bleibe es schwierig. 87% erwarten auch noch eine Ausweitung der Developer-Insolvenzwellen auf Bauunternehmen und Zulieferer.

Die Vorteile von Immobilieninvestments in der Niedrigzinsphase würden nicht mehr greifen. Im Zuge energetischer Ertüchtigungen käme zudem immer mehr zum Tragen, dass Immobilien sehr arbeitsintensive Anlageobjekte seien. **Dass Investoren davon überrascht sind, lässt aus „Der Immobilienbrief“-Sicht immer mehr darauf schließen, dass 15 Jahre Boom eine neue Managergeneration hervorgebracht haben. Schließlich war das Missverhältnis von Arbeit zu betreutem Volumen vor 20 Jahren ein Hauptgrund von Investoren, sich von Immobilien zu trennen.** Die zunehmende Regulierung tue ihr Übriges, so EY. Das Finanzierungsumfeld bei Banken bleibe rau. 82% der Investoren prognostizieren eine Konzentration auf kleinere Kreditvolumina, 91% gehen von steigenden Eigenkapitalanforderungen aus. Nur rund die Hälfte nimmt an, dass Immobilienbanken bislang eine ausreichende Risikovorsorge betrieben hätten. **Auch „Der Immobilienbrief“ weist schön länger darauf hin, dass Banken von der Neubewertung ihrer Sicherheiten überrascht sein würden.** Die Finanzierung über den Kapitalmarkt sei nach Ansicht von 81% der Befragten aufgrund der stark gestiegenen Refinanzierungskosten derzeit unattraktiv. **Auch „Der Immobilienbrief“ fragt sich, wie Immobilienbestände mit 3% oder 4% Mietrendite mit 4,6% über Anleihen, wie gerade von Vonovia mit Topbonität durchgeführt, funktionieren sollen.**

Für Wohnimmobilien in sehr guten Lagen erwarten die befragten Investoren 2024 steigende (29%) oder konstante (47%) Preise. Lediglich für schwächere Lagen geht die Hälfte der Befragten von sinkenden Preisen aus. Für Büroimmobilien erwarten die befragten Investoren wie schon im Vorjahr weiter sinkende Preise. Laut 82% der Marktakteure kann ohne vermietetseitige Incentives kein langfristiger Mietvertragsabschluss mehr erzielt werden. Trotz vermehrter Anwesenheitsregeln gehen 77% der Befragten davon aus, dass 2024 durch Homeoffice ein „unsichtbarer Leerstand“ bestehe. Auf dem Büromarkt sei gerade ein ‚war for tenants‘ zu erleben, so EY. Die Mieter gäben den Ton an. „Der Immobilienbrief“ mit Erfahrungen aus den 90er Jahren des Zusammenbruchs in den neuen Ländern bezweifelt, dass die aktuell am Markt befindlichen Vermietungsmatadore sich überhaupt vorstellen kann, was da noch kommen kann. Auch im Einzelhandels- und im Hotelsegment gehen die Befragten 2024 überwiegend von sinkenden Preisen aus. Lediglich Logistikimmobilien bewiesen Resilienz: Mit der Zinswende hätten Klimawandel und Digitalisierung vorübergehend an Bedeutung verloren. Allerdings werde nach Ansicht von 92% der Befragten die Preisdifferenzierung zwischen „grünen“ und „braunen“ Immobilien weiter zunehmen. Zwei Drittel der Marktteilnehmer sähen den Ansatz „Manage to ESG“ auch wirtschaftlich als lohnend an. Im Bereich der Digitalisierung erwarten fast die Hälfte (47%) durch die künstliche Intelligenz wesentliche Veränderungen für ihr Geschäftsmodell. ■

LOGISTIK HÄNGT OFFICE AB

Core-Plus Objekte mit Mietsteigerungspotenzial auf der Shopping-Liste

Die aktuelle Krise geht auch an den Coronaprofiteuren Logistik und Wohnen nicht vorbei. Der Logistik- und Industrieimmobilien-Investmentmarkt erreicht im Gesamtjahr 2023 ein Transaktionsvolumen von im Durchschnitt aller von „Der

Immobilienbrief“ analysierten Maklerhäuser (BNPPRE, CBRE, JLL und Savills) rd. 6,4 Mrd. Euro. (CW+)

Zwar löst Logistik damit relativ gesehen zum ersten Mal Büro als stärkste Assetklasse bei den Gewerbeinvestments ab, verfehlt das Rekordergebnis aus dem Vorjahr aber um



mehr als ein Drittel (-36%). Schwach ins Jahr gestartet, nahm die Dynamik auf dem Logistikmarkt in Q3 und Q4 spürbar zu. Lt. **JLL** entfielen auf das 2. HJ 2023 insgesamt rd. 5 Mrd. Euro, und damit etwa zwei Drittel des gesamten Investmentvolumens. Investoren hätten sich dabei zunehmend auch wieder an größere Objekte gewagt, was wohl auch an der im Vergleich zu anderen Segmenten geringeren Differenz hinsichtlich der Preisvorstellungen von Käufern und Verkäufern gelegen haben dürfte. Logistik hatte im Jahr 2021 mit einer Nettoanfangsrendite von rd. 3,0% den Preishöchststand erreicht und schon bis Ende 2022 Preisrückgänge von 100 BP auf 4% erfahren. Von den strukturellen Problemen wie Büro oder der Handel dürfte Logistik zudem verschont bleiben. **BNP Paribas Real Estate** (BNPPRE) registrierte in Q4 ein Investmentvolumen von 2,4 Mrd. Euro, das sogar deutlich mit +15,2% über dem Fünfjahresschnitt der 4. Quartale liegt.

Die mit Abstand größte Akquisition in 2023 tätigte **Deka** mit dem Erwerb eines 50%igen Anteils an einem Portfolio des Logistikentwicklers **VGP**. **DFI Real Estate** ließ 6 Projektentwicklungen in den **Hansa German Logistics Impact Fund** übergehen, einem Joint Venture von **DFI** und **Hansainvest Real Assets**. **Blackstone** verkaufte ein Portfolio aus 5 Logistikkimmobilien an **Clarion Partners Europe**, **P3** sicherte sich das **AXA/Baytree-Portfolio**. Die fünf größten Deals machten einen Anteil von rund 23% am Gesamttransaktionsvolumen aus. Statt klassischer Investments in fertiggestellte Objekte registrierte JLL in 2023 verstärkt Joint Ventures von Immobilienunternehmen und -investoren mit Projektentwicklern. Angesichts der für Projektentwickler weiterhin schwierigen Umstände erhöht sich für diese dadurch die Sicherheit und ermöglicht eine Verbesserung bei der Finanzierung von Projekten, so **Dominic Thoma**, Co-Head of Industrial & Logistics Investment JLL Germany.

Zurzeit fokussieren sich lt. JLL viele Investoren auf Core-plus-Objekte mit Mietsteigerungspotenzial, wo Refurbishments und Manage-to-Green-Strategien verfolgt wür-

den. Insgesamt flossen so 2023 etwa 59% der gesamten Investitionen in Core-plus-Objekte. Core-Immobilien kamen nur auf einen Anteil von 17%, Value-add auf 14% und opportunistische Investments auf 9%.

An den 8 von BNPPRE untersuchten Top-Standorten wurde 2023 mit 1,43 Mrd. Euro rd. 30% weniger investiert als 2022. Top-Investmentstandort war Leipzig, das gepusht durch den Verkauf der Logistikkimmobilie Log-Park von **Demire** an die **HIH Invest Real Estate** auf ein neues Rekordvolumen von 327 Mio. Euro kam. Es folgen München mit 233 Mio. Euro (-23%), Düsseldorf, das dank des Verkaufs des „Areal Böhler“ an **Jamestown** in Q1 auf ein Jahresergebnis von 203 Mio. Euro kam. Es folgen Berlin mit knapp 200 Mio. Euro (-61%), Stuttgart (163 Mio. Euro), Frankfurt (162 Mio. Euro) Hamburg (126 Mio. Euro) und Köln, das mit 14 Mio. Euro nur ein sehr geringes Resultat erzielen konnte.

Aktivste Käufergruppe waren mit 1,79 Mrd. Euro lt. **CBRE** Offene Immobilienfonds sowie Spezialfonds, knapp gefolgt von Asset- und Fondsmanagern mit 1,74 Mrd. Euro. Auf Platz 3 lagen mit 1,2 Mrd. Euro Projektentwickler und Bauträger, die mit 2 Mrd. Euro auch die aktivsten Verkäufer stellten, gefolgt von Corporates mit 1,3 Mrd. Euro und Asset- und Fondsmanagern mit 1,1 Mrd. Euro. Internationale Investoren trugen erneut nahezu die Hälfte (49%) des Investitionsvolumens bei. Auf Verkäuferseite entfiel auf sie ein Anteil von 56% VJ.: 46%).

Die **Spitzenrendite** stieg lt. **Savills** im Jahresverlauf um 40 Bp, lt. **CBRE** um 30 Bp auf je 4,3% (BNPPRE: 4,25%; JLL: 4,40 bis 4,45% . Damit hat sich der Renditeanstieg gegenüber dem Vorjahr deutlich verlangsamt. In der Spitze wurden aber Multiplikatoren deutlich über 30-fach, also Richtung 3% Rendite gezahlt.

Die steigenden **Spitzenmieten** auf dem Markt für Lager- und Logistikflächen wurden 2023 lt. JLL von niedrigen Leerstandsquoten und einer das Angebot übersteigenden Nachfrage geprägt. JLL untersuchte Flächen von mehr als 5 000 qm auf 19 Märkten. Im Vergleich zu Q3 2023 verzeichnete Berlin dabei allein in Q4 mit einem plus von 7% auf 8,00 Euro/qm den stärksten Anstieg der Spitzenmiete in den Top-7 Märkten, dicht gefolgt von Köln und Magdeburg mit je +6% auf 8,50 Euro bzw. 5,10 Euro/qm. Zu den 6 Märkten, die in Q4 eine positive Dynamik zeigten, gehören zudem Erfurt mit +4%, sowie Duisburg und Hannover/Braunschweig mit je 3%. In den anderen 13 Regionen blieben die Spitzenmieten im Quartalsvergleich stabil. Weiterhin der teuerste Markt für Lager- und Logistikflächen in Deutschland ist München mit einer Spitzenmiete von 10,70 Euro/ qm bei einem nur leichten Wachstum von +2% im Vorjahresvergleich. Mit großem Abstand folgen Düsseldorf mit 8,75 Euro/ qm (+13%) sowie mit je 8,50 Euro Stuttgart (+2%) und Köln (+13%). Den größten Anstieg der Spit-

Deals

Greven: Robert C. Spies hat eine Logistikimmobilie mit insgesamt rund 4.380 qm Fläche in der Philipp-Reis-Straße 5 an die **Hälker Spedition und Logistik GmbH** im Gewerbegebiet Greven-Reckenfeld vermittelt. Asset Manager der Immobilie ist die **Montano Real Estate GmbH**.

Bremen: MyWellness hat rd. 2.500 qm in der Waterfront Bremen angemietet. **Avison Young** war vermittelnd für MyWellness tätig. Eigentümerin der Waterfront 3 ist die **ECE Marketplaces GmbH & Co. KG**.

Falkensee: Logivest hat der **BLG-Industrielogistik GmbH & Co. KG** eine ca. 11.800 qm große Logistik- und Produktionsfläche inkl. Büro zur langfristigen Anmietung vermittelt. Der von **Hillwood** entwickelte Logistikneubau umfasst insgesamt rund 55.000 qm Nutzfläche und befindet sich in der Straße der Einheit 142-148 im Gewerbegebiet von Falkensee.

München: Der Technologie- und Servicedienstleister **Computacenter AG & Co. oHG** wird ab August 2024 rd. 2.550 qm Büromietfläche im Erdgeschoss sowie im ersten Obergeschoss in der Projektentwicklung „Fabrik Office“ nutzen. Das Projekt entsteht durch ein gleichberechtigtes Joint Venture zwischen der **Becken Development GmbH** und der **HanseMerkur Grundvermögen**. Darüber hinaus umfasst der Mietvertrag die Nutzung eines 140 qm großen Rechenzentrums im ersten Untergeschoss. **NAI Apollo** war vermittelnd tätig.

zenmiete im Jahresvergleich verzeichnet Duisburg mit +23%. Neben Duisburg gehören mit Essen (+15%), Düsseldorf und Köln (je +13%) weitere Städte aus der Metropolregion Rhein-Ruhr zu jenen mit dem größten Anstieg.

Ausblick: JLL rechnet damit, dass Logistik weiteres Kapital und Investoren anziehen wird, da Near-Shoring und Near-Storing auch langfristig für Nachfrage sorgen werden. CBRE sieht für 2024 eine verhalten positive Entwicklung am Industrie- und Logistikimmobilieninvestmentmarkt. Die Nachfrage auf Nutzerseite nach modernen Flächen sei weiterhin groß, es werde zwar weiterhin gebaut, aber die hohe Nachfrage könne nur unzureichend und auch nicht ad-hoc bedient werden. Daneben seien die Leerstände mit gerade einmal rd. 2% bundesweit sehr moderat. Zudem dürfte der Markt auch davon profitieren, dass die Assetklasse, im Gegensatz zu anderen Immobiliensegmenten, nicht mit Insolvenzen von Projektentwicklern zu kämpfen habe. ■

AUS UNSERER MEDIENKOOPERATION MIT „IMMOBILIEN

immobilien intern

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

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

Ausgabe Nr. immo 02/24 | Düsseldorf, 24. Januar 2024 | 34. Jahrgang | ISSN 1431-1275

immo
2024 | 02

Steuerfreier Grundstückserwerb ohne Erbauseinandersetzung ■ **Argetra-Jahresbericht: Zwangsversteigerungen 2023** ■ **Aus der Praxis: Rückgabe der Mietsache mit Schlüsseinwurf in den Briefkasten** ■ **Studenten-WG: Kein Recht auf Austausch einzelner Mieter** ■ **Härteeinwand nur bis zum Ablauf der Kündigungsfrist möglich** ■ **Beilagen: Hypothekenkonditionen und Betriebsprüfung** ■ **Doch zuerst, liebe Leserinnen und Leser, beschäftigen wir uns mit einer Kölner Traditionsveranstaltung, die wegweisend für Steuerpraktiker ist:**

20. Deutscher Finanzgerichtstag auf dem Sprung in die Zukunft

Beim jährlich in Köln stattfindenden Deutschen Finanzgerichtstag wird der Gedankenaustausch zwischen Finanzgerichtsbarkeit, Finanzverwaltung, Politik und Steuerverbänden/kammern intensiv gepflegt sowie aktuelle Entwicklungen im Steuerrecht aufmerksam und kritisch beleuchtet. „20 Jahre Deutscher Finanzgerichtstag – Steuergerechtigkeit und Steuerrechtsschutz in Zeiten zunehmender Digitalisierung und Instrumentalisierung künstlicher Intelligenz“, lautete der sperrige Titel der diesjährigen Jubiläumsveranstaltung. Umso spannender waren die Fachvorträge für die 250 Teilnehmer, die am vergangenen Montag ins Kölner Maternushaus, dem Tagungshaus des Erzbistums Köln, gekommen waren. Ein Highlight des Vormittags war dabei zweifelsohne der Vortrag des Münchner Steuerberaters Stefan Groß, der über das Potenzial von ChatGPT-4 („Chatbot Generative Pretrained Transformer“) als Künstliche Intelligenz (KI) auch für Steuerberater referierte. Diese neue Version ist z. B. in der Lage, aus drei vorgegebenen Stichworten komplette Mandantenanschriften zu erstellen und dabei jeden individuellen Schreibstil zu berücksichtigen. Es gehört nicht viel Phantasie dazu, sich vorzustellen, wie KI Arbeitsprozesse rasant beschleunigen wird. Ganze Fachbibliotheken könnten künftig mit wenigen Schlagworten durchforstet und automatisch ausgewertet werden, bis hin zum fertigen Schriftsatz im Finanzgerichtsprozess.

Klare Worte zur Verfassungsmäßigkeit der Grundsteuer fand am Vormittag dann auch Prof. Dr. Gregor Kirchhof, Direktor des Instituts für Wirtschaft und Steuerrecht der Juristischen Fakultät der Uni Augsburg. Diese Bagatellsteuer habe lange Jahre ein Schattendasein ge-

führt, bis das Bundesverfassungsgericht 2018 die Verfassungswidrigkeit der geltenden Grundsteuer festgestellt habe. „Seitdem gibt es eine Flut von Veröffentlichungen, die bis heute nicht abgerissen ist. Dabei haben wir sehr viel über die Grundsteuer und einiges über Bodenrichtwerte gelernt, die einigen Grundsteuer-Modellen zugrunde liegen“, so Kirchhof. Für den Verfassungsrechtler gibt es keine offensichtlichen Zweifel, dass das von elf Bundesländern (zum Teil mit unterschiedlichen Steuermesszahlen) praktizierte „Bundesmodell“ mit seiner Geltung für 20 Mio. Objekte sowie das von Baden-Württemberg eingeführte modifizierte Bodenwertmodell vor dem Bundesverfassungsgericht scheitern werden. Für die „einfachen Modelle“ (Bayern und Hamburg) sieht er diese Gefahr weniger. Klare Anzeichen für ein Scheitern in Karlsruhe sind für ihn die Entscheidungen des Finanzgerichts Rheinland-Pfalz vom 23.11.23, Az. 4 V 1295/23 und 4 V 1429/23, die mit einem Umfang von 70 Seiten einer wissenschaftlichen „Monografie“ glichen und überzeugend ausführten, dass das Bundesmodell seinen Belastungsgrund nicht hinreichend verdeutlicht, falsche Parameter verwende und auch wegen Vollzugsdefiziten den Gleichheitssatz verletze. Ursächlich für diesen Steuerwirrwarr ist letztlich eine Verfassungsänderung aus dem Jahr 2019, wonach der Bund die uneingeschränkte Steuerkompetenz hat, die Länder aber abweichende Regelungen treffen können.

'immo'-Fazit: Bürokratieabbau und Föderalismus passen einfach nicht zusammen. Daran werden weder der Finanzgerichtstag noch die Ampelregierung etwas ändern. ■

WAS WIRD AUS DEM HAMBURGER HOLSTEN QUARTIER?

Eins der großen Stadtentwicklungsprojekte der Stadt steht seit Jahren still – das Grundstück wurde dabei immer teurer

Sabine Richter

1:240 Wohnungen sollten auf dem ehemaligen, 8,6 Hektar großen Gelände der Hamburger Holsten-Brauerei in bester urbaner Lage entstehen, sowie Flächen für Büros, Gewerbe, Kitas und ein Hotel.

„Mit dem Umzug der Brauerei in den Süden gewinnen wir zugleich ein Filetstück für den Wohnungsbau und ein attraktives neues Quartier mitten in Altona“, freute sich im Juni 2016 der damalige Bürgermeister **Olaf Scholz**. Schon 2020 sollte sich das Areal nach und nach mit Leben füllen, prophezeite das vom Bezirk Altona herausgegebene Magazin „**Holstenareal neu denken**“.

Doch seit Jahren herrscht bei dem Projekt, einem der wichtigeren in Hamburg, Stillstand. Das Baugrundstück

ist wohl Hamburgs größte Brachfläche. Ins Auge fallen Sand- und Schutthügel, einige ältere Gebäude stehen noch. Der Eigner, der Immobilienkonzern **Adler Group**, genauer deren Tochter **Consus Real Estate AG**, steckt schon länger in schweren Turbulenzen. Es geht um überbewertete Immobilien, brachliegende Grundstücke, verschobenes Geld, um falsche Darstellung des Verschuldungsgrades. Eine Insolvenz ist nach wie vor nicht abgewendet. Inzwischen hat die Adler Group angekündigt, etwa ein Drittel ihrer Immobilien und Projekte verkaufen zu wollen, darunter das Holsten-Gelände.

Saga und Quantum wollten das Gelände erwerben

Ob dann auch das städtische Wohnungsunternehmen **Saga** und der Projektentwickler **Quantum**, die gemeinsam schon vor mehr als einem Jahr Interesse am Ankauf des Areals verkündet hatten, eine Rolle spielen werden, ist ungewiss. Ernstzunehmende Verhandlungen mit der Adler Group scheint es nicht zu geben. Auch der Immobilienunternehmer **Dieter Becken** hatte gegenüber der Presse Kaufabsichten behauptet.

„Wir warten, dass Adler das Areal an den Markt bringt. Noch kennen wir das Verfahren nicht“, hatte Saga-Chef **Dieter Krebs** noch im November 2023 gegenüber dem **Hamburger Abendblatt** gesagt. „Das Problem könnte sein, dass das Gelände zu überhöhten Werten bei Adler in den Büchern steht. Da sind gegebenenfalls mit Blick auf die Marktlage Abschreibungen nötig – das ist für Adler sicherlich eine Herausforderung. Wir jedenfalls werden bieten. Mein Wunsch an die Stadt wäre, beim Holsten-Areal wie auch im Paloma-Viertel noch mal die städtebaulichen Verträge mit Blick auf die aktuellen Marktbedingungen zu überprüfen“. Eine aktuelle Einordnung über das grundsätzliche Interesse hinaus will die Saga nicht geben.

In der aktuell angespannten Lage des Immobilienmarktes werde keiner bereit sein, „irgendwelche Mondpreise für das Grundstück zu bezahlen“, sagte SPD-Fraktionschef **Dirk Kienscherf** gegenüber dem Abendblatt. Die Politik ist verärgert, aber machtlos. Altonas Bezirksamtsleiterin **Stephanie von Berg**, Grüne: „Das ehemalige Holsten-Areal ist eine der wichtigsten und spannendsten Stadtentwicklungsflächen in Altona. Leider war den bisherigen Eigentümern Gewinnmaximierung wichtiger als etwas zu realisieren.“

Hätte der Senat 2016 sein Vorkaufsrecht genutzt, würden dort längst Menschen leben. Stattdessen gab es häufige Besitzerwechsel bei denen das Grundstück immer teurer wurde. Der erste Investor, die (inzwischen insolvente) **Gerch-Group** aus Düsseldorf, hatte das Grundstück im Jahr 2016 für 150 Mio. Euro von der **Carlsberg Gruppe**, zu der Holsten gehört, erworben und die Fertigstellung für 2020 angekündigt. Sie reichte das Grundstück aber an die Schweizer **SSN Group** weiter. Der Baubeginn war nunmehr

Dies und Das

Hamburg: Rund 1.000 Gesundheitskioske soll es langfristig in Deutschland geben. Das sieht der aktuelle Referentenentwurf des Gesundheitsversorgungsstärkungsgesetzes (GVSG) vor.

In der „Marktplatz Galerie“ in Hamburg-Bramfeld eröffnete am 22.01.2024 der erste Gesundheitskiosk der Stadt in einem Shoppingcenter. Vermieter ist die Unternehmensgruppe **Hermann Friedrich Bruhn**, die die **Bruhn Living Places Management GmbH** mit dem umfassenden Management des Centers beauftragt hat.

Der Gesundheitskiosk in der „Markplatz Galerie“ ist ein Angebot der **AOK Rheinland/Hamburg** und der **Mobil Krankenkasse**, umgesetzt durch den Träger „**Gesundheit für Billstedt/Horn UG**“. Zunächst erhalten hier nur Versicherte der beiden Krankenkassen einen niedrighwelligen Zugang zur medizinischen Versorgung: Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beraten insbesondere zur medizinischen Prävention, vermitteln Leistungen und helfen bei sozialen Angelegenheiten. Der Gesundheitskiosk ist nicht der einzige Mieter der „Markplatz Galerie“. Direkt gegenüber hat bereits im Juni 2023 der „Zuhör-Kiosk“ eröffnet: Hier stellen sich ehrenamtliche Mitarbeiter:innen zur Verfügung, um Menschen ein offenes Ohr für alle Lebenslagen zu schenken und mit Rat und Tat unterstützend zur Seite zu stehen. Diese Fläche überlässt die Unternehmensgruppe Hermann Friedrich Bruhn den ausschließlich ehrenamtlichen Betreibern, als Service für den Stadtteil, sogar mietfrei.

für 2021 geplant. Erstbezug 2024. Als dritter Investor schlug die Consus Real Estate zu, die nun zu Adler gehört. Consus hatte angeblich bereits 320 Mio. Euro gezahlt. Es handelt sich um sogenannte Share Deals, in deren Rahmen keine Grundstücke, sondern Firmenanteile verkauft werden. Dadurch wird das städtische Vorkaufsrecht ausgehebelt und es wird keine Grunderwerbssteuer gezahlt.

Zwischenzeitlich wurde das Holsten-Areal von Consus/Adler mit 364 Mio. Euro bewertet. Auf dem Papier wurde das Gelände also ein weiteres Mal um 44 Mio. Euro teurer. Gemessen daran sind die auf maximal 20 Mio. Euro gedeckelten Vertragsstrafen, die im städtebaulichen Vertrag(-sentwurf), der nach den neusten Meldungen wohl Makulatur sein dürfte, schon fast eingepreist. Mit der Unterschrift unter den Vertrag hätte das Gelände wohl eine weitere Wertsteigerung erfahren.

Bürger wie Wohnungswirtschaft, die unter dem Grundstücksmangel in Hamburg ächzen, sind empört. **Andreas Breitner**, Direktor des **Verbands norddeutscher Wohnungsunternehmen** sagte, dass Spekulationen mit Grund und Boden in die Unbaubarkeit führen. „Es wird immer schwieriger, dass hier die dringend benötigten preiswerten Wohnungen geschaffen werden. Ich bin sicher, dass die Saga, wenn sie das Areal erhielte, genau das umsetzen würde. Die Saga oder die Stadt werden aber nicht die Spekulationsgewinne der vergangenen Jahre bezahlen und damit im Nachhinein das Spekulieren mit dem Holsten-Quartier absegnen. Die Spekulanten, die in den vergangenen zehn Jahren den Preis der Grundstücke in die Höhe getrieben haben, müssen jetzt auf die harte Tour lernen, dass sich in Hamburg Bodenspekulation nicht auszahlt.“

Ansonsten gibt es weiter Absichtserklärungen. **André Stark**, Pressesprecher der Stadtentwicklungsbehörde: „Die Saga und der Projektentwickler Quantum haben erneut ihr Interesse am Holsten-Areal bekräftigt. Wir freuen uns über das Engagement.“ Mike Schlink, Pressesprecher des Bezirksamts Altona: „Das Bezirksamt hat die Kaufabsichten von Saga und Quantum zur Kenntnis genommen und wird die weitere Entwicklung sehr aufmerksam verfolgen.“

Politik, Bürger und Wohnungswirtschaft sind verärgert

Die Kritik vor Ort wächst. Als großer strategischer Fehler gilt der noch unter Olaf Scholz eingefädelt Deal, wonach die Hansestadt auf ihr Vorkaufsrecht verzichtet hat, um die Brauerei in den Grenzen des Stadtstaats zu halten. Carlsbergs Wunsch war, das Gelände auf dem freien Markt zu verkaufen. Seit Jahren macht die Initiative „**knallt am dollssten**“ (nach dem legendären Werbespruch der Holsten-Brauerei) auf diversen Veranstaltungen auf das Thema aufmerksam und setzt sich für eine sozial orientierte Bebauung des Holsten-Areals ein.

„Saga und Quantum haben ihr Kaufinteresse seit Juni 2022 wiederholt öffentlich kundgetan und genießen dabei die Unterstützung der Hamburger Politik. Getan hat sich gar nichts. Auch hier bestätigt sich unsere Kritik, dass die Politik sämtliche Instrumente aus der Hand gegeben hat, wie zum Beispiel die Einleitung einer städtebaulichen Entwicklungsmaßnahme nach Paragraph 165 Baugesetzbuch, um ihre Interesse am Verkauf des Geländes an ihr genehme Investoren auch real durchzusetzen“, so **Theo Bruns** von der Initiative. Die Stadt setze jetzt ohnmächtig auf das Prinzip Hoffnung, dass Adler schon irgendwann freiwillig an das Duo Saga/Quantum und gegebenenfalls Dieter Becken verkaufen werde.

Es gibt viele Parallelen zum Paloma-Viertel der **Bayerischen Hausbau**, ebenfalls ein Vorzeigeprojekt, und in gewisser Weise auch zu **René Benkos** Elbtower. „Aus unserer Sicht ein fortgesetztes eklatantes Politikversagen“, so Bruns. ■

**STEUERN & RECHT
IN KÜRZE**

**POLITIKER HAFTEN IN
DEUTSCHLAND PRAKTISCH
FÜR NICHTS!**

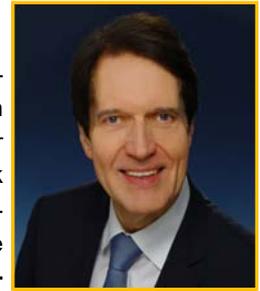
Ein vom **Ministerium für Digitales und Verkehr** bei einer Rechtsanwaltskanzlei in Auftrag gegebenes Rechtsgutachten kommt zum Ergebnis: Eine persönliche Haftung des ehemaligen Bundesverkehrsministers wegen seines groben Fehlers bei der Auftragsvergabe zur Einrichtung einer Pkw-Maut sei unwahrscheinlich. Die BRD musste nach einem Schiedsspruch 243 Mio. Euro an Entschädigung infolge der Kündigung des Vertrages an das Betreiberkonsortium zahlen. Der Minister selbst hatte auf den Abschluss des Vertrages gedrängt, ohne ein Rücktrittsrecht vorzusehen. Dabei war m. E. erkennbar, dass der **Europäische Gerichtshof (EUGH)** die deutsche Pkw-Maut wegen ihrer Nichtbelastung der Deutschen für rechtswidrig erklären würde. Das Gutachten bestätigt dem Minister fahrlässige Pflichtverletzungen.

Zutreffend besagt es, dass schon die Rechtsgrundlage für eine Ministerhaftung ausgesprochen zweifelhaft ist. In welchem Staat leben wir? Gegen einen Vorstand einer Aktiengesellschaft **muss** nach der Rechtsprechung der Aufsichtsrat **jeden noch so ruinösen Schadensersatzanspruch durchsetzen**, Hingegen dürfen in der BRD Politiker de facto unbegrenzt Schäden anrichten, ohne zu haften. Frau **Merkel** stieg ohne Rücksicht auf die Rechtslage von einem Tag auf den anderen opportunistisch aus der Atomkraft aus. Die Milliarden an Entschädigungen musste der Staat zahlen. Beim ehemaligen Bundesverkehrsminister zahlen wir als Steuerzahler die 243 Mio. Euro. Er übt weiterhin sein Abgeordnetenmandat aus. In einem demokratischen Rechtsstaat dürfen Minister nicht haftungsfrei sein. Das muss gesetzlich geändert werden. Dann würden Parteien vielleicht allzu dumme Leute nicht mehr in die höchsten Ämter entsenden.

Liebe Leserinnen und Leser,

der Wohnungsbau ist bekanntlich seit der Zinswende ins Stocken geraten, ja weithin zum Erliegen gekommen. Man kann auch sagen, die wirtschaftliche Normalität ist nach dem Ende der aus meiner Sicht falschen, weil marktstörenden Nullzinspolitik der **Europäischen Zentralbank**, eingekehrt, auch im Wohnungsneubaumarkt. Aber schon kommen neue, marktstörende Vorschläge. So forderte der Hauptgeschäftsführer des **Deutschen Städtetages** unlängst, das kommunale Baugebote auszuweiten. Zusätzlich wurde ein Vorkaufsrecht für alle gemeindlichen Grundstücke gefordert. Diese abstrusen und eigentumschädigenden Forderungen möchte ich heute mit Ihnen analysieren und diskutieren.

Viele neue Erkenntnisse und viel Spaß beim Lesen wünscht Ihnen
Karl Georg Loritz



Univ.-Prof. Dr. jur. habil.
Karl-Georg Loritz

BAUGEBOTE UND GEMEINSCHAFTLICHE VORKAUFRECHTE
Die katastrophale Situation beim Wohnungsneubau

Projektentwicklern und Bauträgern, die naiv auf einen nicht endenden Immobilienboom und Nullzins der EZB vertrauten, sitzen nun auf teuren Grundstücken. Ohne viel Eigenkapital finanzieren Banken neue Wohnungsbauten nicht mehr. Das kann man vor dem Hintergrund fehlender Nachfrage auch nicht kritisieren. Die Bauträger könnten zudem bei Fertigstellung viele Wohnungen ohnehin nicht verkaufen, weil ein Großteil der potenziellen Käufer ebenfalls keine Finanzierung mehr erhielt. Doch fehlen leider hunderttausende Wohnungen, vor allem in den deutschen Ballungsgebieten.

Der Ruf nach staatlichen Zwangsmaßnahmen: In solchen Situationen ist das von der Bundesregierung erklärte Ziel von jährlich 400.000 Neubauwohnungen unrealistisch. So gab es zum Ende des vergangenen Jahres wieder eine typisch deutsche Diskussion: Sobald politische Planungen in eine Sackgasse gefahren wurden, werden gesetzliche Zwänge diskutiert. Dieses mal nicht von der Politik initiiert, aber von einem kommunalen Spitzenfunktionär. Vom Hauptgeschäftsführer des Deutschen Städtetages kam so kurz vor dem Ende des vergangenen Jahres der von wenig Einfallsreichtum zeugende Vorschlag, die den Kommunen heute schon gegebene Möglichkeit von Baugeboten auszuweiten. Zusätzlich wurde ein Vorkaufsrecht für alle gemeindlichen Grundstücke gefordert. Sogar die Bundeswohnungsbauministerin, die bislang nicht durch Kreativität oder gar große Taten aufgefallen ist, sah beim Baugebot "keinen dringenden Handlungsbedarf".

Der fehlende Respekt vor dem verfassungsrechtlich geschützten Eigentum: Was mich an solchen Diskussionen besonders stört, sind der mangelnde Respekt vor dem Eigentum der Bürger und die verfassungsrechtliche Ignoranz. In den Industrienationen und vor allem auch in Deutschland, spielt das Eigentum an Grund und Boden und den aufstehenden Immobilien für die Lebens- und Vermögensplanung der Menschen seit jeher eine besondere Rolle. Jahrzehntlang warben Politiker damit, die Bürger sollen sich Wohnungseigentum schaffen, um Vermögen im Alter zu haben und mietfrei wohnen zu können. Wie wichtig dies ist, zeigen die derzeitigen, enormen Mietsteigerungen, vor allem in den Ballungsgebieten.

Die Bundesregierung als größter „Wertminderer“ für Wohnimmobilien in der Nachkriegszeit: Allerdings hat die Wohnung als Geldanlage durch die derzeitige Regierung einen bis dahin unvorstellbaren Schaden erlitten. Noch nie wurden real die Wohnungswerte so stark geschädigt wie das die Bundesregierung und die Mehrheit des Bundestages mit dem Gebäudeenergiegesetz gemacht haben. Damit werden vielen Wohnungseigentümern Lasten aufgebürdet, die sie nicht werden tragen können. Vielen wird nach einer sog. Heizungshavarie nur der Verkauf ihrer Immobilien, egal zu welchem Preis, bleiben. ►

Weitere massive Eingriffe durch ein Baugebot: Mit einem Baugebot droht all denen, die zunächst ein Grundstück erwerben und abbezahlen (müssen), um eines Tages zu bauen oder es zu diesem Zweck der nächsten Generation zu überlassen, die Wegnahme. Schon heute gibt §176 Baugesetzbuch den Gemeinden die Möglichkeit, in Gebieten mit Bebauungsplänen oder in zusammenhängend bebauten Ortsteilen, Baugebote zu erlassen. Sogar eine bestimmte Auslastung des Grundstücks kann verlangt werden. Die in Deutschland weit verbreitete, kleinbürgerliche Bauweise in Neubaugebieten kann also durch gesetzlich zulässige, gemeindliche Vorgaben erreicht werden.

Derzeitige Grenzen des Baugebots: Allerdings hat eine Gemeinde nach geltendem Recht bei nachgewiesener Unzumutbarkeit für den Eigentümer von einem Baugebot abzuweichen. Ist einem Eigentümer aus wirtschaftlichen Gründen das Bauen nicht zuzumuten, kann er von der Gemeinde die Übernahme, also den Kauf des Grundstücks, verlangen. Sogar Ehegatten und Verwandte in gerader Linie werden in die Zumutbarkeit einbezogen. Der Eingriff in das Eigentum geht also schon heute sehr weit. Art. 14 GG, die Eigentumsgarantie der Verfassung, enthält zwar die Klausel, Eigentum diene auch dem Wohl der Allgemeinheit, dennoch haben die Väter des Grundgesetzes die Eigentumsgarantie hoch angesetzt. Schließlich ist sie untrennbar mit einem freiheitlichen Wirtschaftssystem verbunden. Bürger müssen bezüglich ihres Eigentums vor staatlichen Übergriffen geschützt werden.

Wird das Baugebot zur zweiten offenen Flanke des Eigentums?

Steuern sind bekanntlich die sog. „offene Flanke“ des Eigentums. Im Bereich der Immobilien greift die Steuer besonders drastisch bei den Erbfällen ein. Die in den letzten Jahrzehnten enorm gestiegenen Grundstückswerte und Hauspreise in den Ballungsgebieten zwingen häufig die Erbgeneration, das Elternhaus zu verkaufen, um die Erbschaftsteuer bezahlen zu können. Diese bedenkliche Entwicklung wird von der Politik und leider auch von den weitesten Teilen der Rechtswissenschaft mehr oder weniger kommentarlos hingenommen. Das Verfassungsgericht würde in seiner derzeitigen Besetzung nicht einmal in Extremfällen Steuergesetze wegen zu hoher Steuersätze für verfassungswidrig erklären.

Das Baugebot hat das Interesse der Verfassungsrechtler bisher nicht gefunden. Das hat sicher auch damit zu tun, dass es bisher kaum eine Rolle spielt, weil es nicht viele konkrete Fälle gibt. M.E. könnte das Baugebot, wenn es denn nach geltendem Gesetzesrecht voll ausgeschöpft wird, zu verfassungswidrigem Handeln der Kommunen führen. Was bleibt von der Eigentumsgarantie noch übrig, wenn nach dem Kauf eines Grundstücks der Inhaber zum Bauen gezwungen werden kann, ehe er mindestens das Grundstück bezahlt und das für eine Kreditfinanzierung des Bauvorhabens erforderliche Eigenkapital angespart hat? Ein noch rigoroserer Bauzwang als er derzeit schon möglich ist, wür-

de diese Entwicklung deutlich verschärfen. Man darf auch nicht übersehen, dass der Erwerb eines Grundstücks Notarkosten, Grunderwerbsteuer und häufig Maklergebühren bis zur Gesamthöhe von über 10% auslöst, abhängig von der Höhe der vom Bundesland festgesetzten Grunderwerbsteuer. Bei Weggabe des Grundstücks als Folge eines Verkaufszwangs bekommt diese Kosten der Grundstückseigentümer im Regelfall nicht über den Kaufpreis wieder „herein.“

Großer Schaden, kein spürbarer Nutzen: In der Gesamtbetrachtung würde eine Verschärfung der gesetzlichen Möglichkeiten des Bauzwangs allenfalls ganz singulär in einzelnen Gemeinden zu zusätzlichen Wohnungsneubauten führen. Der Schaden für das Eigentumsgrundrecht und das ohnehin in den letzten Jahren tief erschütterte Vertrauen vieler Bürger in den Staat, wäre erheblich. Das scheint freilich manchen Politiker und auch einzelne, im politischen Umfeld agierende Funktionäre, nicht zu interessieren.

Ein Weiteres kommt hinzu, das nicht nur Baugebote, sondern auch die Forderung nach der Ausweitung des Vorkaufsrechts der Gemeinde auf alle in ihrem Gebiet belegenen Grundstücke sinnlos macht: Sehr viele Kommunen leiden an akuter Finanznot, weil sie seit Jahrzehnten über ihre Verhältnisse gelebt und mangelhaft gewirtschaftet haben. So fehlt schon heute das Geld, Vorkaufsrechte im Falle von Grundstücksverkäufen auszuüben. Zudem zeigt sich, dass die staatlichen Institutionen in Wohnungsbau bisher wenig zustande gebracht haben. Ein Grundstück in die Hände eine Gemeinde zu geben, bedeutet zunächst einmal die Bürokratie auszuweiten.

Das Fazit ist einfach: Statt in typisch deutscher Art nach Ausweitung staatlicher „Übergriffsmöglichkeiten“ auf das Eigentum und nach noch mehr staatlichem Zwang zu rufen, sollte man besser das Bauen kostengünstiger machen. Die Rücknahme vieler Bauvorschriften und vor allem die sofortige Rücknahme des Gebäudeenergiegesetzes wären hier erste, wenngleich längst nicht ausreichende Schritte. Auch staatlichen Funktionären und Politikern sollte doch klar geworden sein: Nicht Spekulationen haben die Wohnungsnot verursacht, sondern eine über Jahrzehnte verfehlte Politik aller Parteien in Gestalt ausgeuferter Bauvorschriften, in neuerer Zeit bedingt durch den Klimaschutzwahn.

Das immer stärker ausgeweitete Mieterschutzrecht hat bei vermieteten Wohnungen einen Großteil der Eigentümerbefugnisse „wegreglementiert.“ Der Wohnungsbauboom der letzten Jahre war künstlich durch die Nullzinspolitik erzeugt. Die Chance, bei einem überteuerten Kauf in absehbarer Zeit beim Verkauf die Gestehungskosten zu erzielen, sind in den meisten Regionen Deutschlands gering. Damit folgen, ungeachtet der künftigen Zinssituation, auf den Hype die Ernüchterung und die Zurückhaltung beim Bau und Erwerb von Mietwohnungen. Was wir gar nicht brauchen, sind nun unreflektierte und schädliche politische Forderungen egal ob aus der Politik oder der Verbandspolitik. Sie verschrecken die wenigen übriggebliebenen Investoren. ■

WOHNIMMOBILIENMARKT GESTERN UND HEUTE

War früher alles besser?

Prof. Dr. oec. Hanspeter Gondring FRICS

Leitung der Studienrichtungen BWL- Immobilienwirtschaft/
BWL-Versicherung/BWL-Finanzdienstleistung
Head of Departments Real Estate/Insurance/
Financial Services



Gerne wird gefühlsmäßig die Vergangenheit in unserem Gedächtnis „glorifiziert“ und die Gegenwart eher „diffamiert“. Die nachfolgende Untersuchung nimmt als Basis für die statistische Datenerhebung die Jahre 1983 und 2023. Im Vordergrund stellen sich folgende Fragen:

1. Waren die ökonomischen Rahmenbedingungen besser als heute?
2. War Wohnen in den 1983 Jahren günstiger als 2023?
3. War der Erwerb von Wohnungseigentum „schwerer“ bzw. weniger erschwinglicher als heute?
4. Was sind die wohnungspolitischen Parallelen bzw. Divergenzen?
5. Was hat sich seit in den letzten 40 Jahren geändert?

Waren die ökonomischen Rahmenbedingungen besser als heute?

Die ökonomischen Rahmenbedingungen lassen sich mit statistischen Daten beschreiben und vergleichen:

| | 1983 | 2023 |
|---------------------------------------|--------------|---------------|
| Bevölkerung | --- | 84,8 Mio. |
| davon Westdeutschland | 61,5 Mio. | 72,3 Mio. |
| Inflationsrate | 3,3 % | 6,0 % |
| Hypothekenzinsen | 9,0 % | 3,2 % |
| Anzahl der Haushalte | --- | 41,9 Mio. |
| davon Westdeutschland | 26,0 Mio. | 33,0 Mio. |
| Mitglieder je Haushalt | 2,5 Personen | 1,95 Personen |
| Haushalt Nettoeinkommen-West (Median) | 1.760,00 DM | |
| in Euro: | 900,00 | 3.830,00 |

Während die Inflationsrate 1983 deutlich niedriger war als 2023, ist das Hypothekenzinsniveau fast dreimal höher als heute. Nach dem Krisenjahr 1982 (BIP -1,1%) erholte sich die Konjunktur 1983 (BIP +2,1%) sehr schnell. Mit der Wahl von Helmut Kohl 1982 änderte sich auch die Wirtschaftspolitik. Die eher keynesianische Wirtschaftspolitik von Helmut Schmidt wurde unter Kohl auf eine neoliberale Wirtschaftspolitik umgestellt. Damit folgte die Bundesrepublik den USA (Reagonomics) und Großbritannien (Thatcherismus), die bereits mit ihrer Wirtschaftspolitik Er-

folge vorweisen konnten.

Konsumquoten 1983 (91%) und 2023 (93%) sowie die Sparquoten mit 11,3% sind fast unverändert hoch. Dagegen zeigt sich eine Verschiebung innerhalb der Konsumausgaben. Während die Ausgaben für Nahrungsmittel lediglich um 25% gestiegen sind, beträgt die Zunahme der Konsumausgaben für Verkehr/Kommunikation +62%, für Freizeit/Reisen +56% und die Ausgaben für Gaststättenbesuche +62%. Die ökonomischen Rahmenbedingungen haben sich kontinuierlich verbessert und das Wohlstandsniveau ist heute deutlich höher als das 1983. Das ist mitunter ein Grund dafür, dass heute die „Krisensensibilität“ wesentlich höher ist als noch vor 40 Jahren, was sich mit einer Verhaltensanomalie erklären lässt. Menschen bewerten Risiken höher als Chancen (prospect theory), was heißt, dass ein Individuum mit steigendem Wohlstand auch mehr zu verlieren hat, d.h. umso höher der Wohlstand ist, umso mehr kann das einzelne Individuum „verlieren“ (Konsum, Luxus, Freizeit, Status usw.) und umso empfindlicher ist auch die Reaktion auf mögliche Bedrohungen, die zu Einschränkungen führen könnten. Deshalb wird eine Krise heute deutlich negativer empfunden als sie tatsächlich ist.

War Wohnen in den 1983 günstiger als 2023?

Das Wohnen sowie die Eckdaten des jeweiligen Wohnungsmarktes lassen sich anhand der statistischen Daten wie folgt beschreiben und vergleichen:

| | 1983 | 2023 |
|--|-----------|-------------|
| Wohnungsbestand | 33,6 Mio. | 43,8 Mio. |
| Anzahl der fertiggestellten Wohnungen | 340.781 | ca. 235.000 |
| davon sozial gefördert: | 115.000 | ca. 27.000 |
| Bestand an sozial geförderten Wohnungen: | 3,1 Mio. | 1,07 Mio. |
| Wohnfläche je Person (Bundesgebiet): | | 47,2 qm |
| Wohnfläche je Person -Westdeutschland | 30,5 qm | 48,1 qm |
| Anzahl der Haushalte | 31 Mio. | 42,5 Mio. |
| Durchschnittsmiete pro Haushalt | 10,80 DM | |
| in Euro: | 3,80 | 9,00 |
| Sachsen-Anhalt: | | 6,00 € |
| Berlin: | | 15,00 € |
| Eigentumsquote (alte Bundesländer): | 40,0 % | 48,0 % |
| Eigentumsquote (Bundesgebiet) | --- | 42,0 % |
| Berlin: | | 16,0 % |
| Saarland: | | 60,1 % |
| Mietbelastung (Bruttokaltmiete): | 16,4 % | 27,9 % |
| Haushalte niedrigeren Nettoeinkommen | 40,0 % | 45,0 % |
| Haushalte höheren Nettoeinkommen | 10,5 % | 16,0 % |

Nach 1977 stiegen die Wohnungspreise (als Folge des durch die Ölkrise ausgelösten Konjunkturabschwungs) wieder bis 1983 deutlich an. Danach erlebte der Wohnimmobilienmarkt seinen ersten spürbaren Abschwung bis 1988. Das zeigt auch die Entwicklung der fertiggestellten Wohnungen: waren es 1980 noch knapp 400 Tsd., so fiel die Zahl 1983 auf 340 Tsd. (Ausnahme war das Jahr 1984 mit 400 Tsd.), 1985 auf 312 Tsd. bis 1988 auf 207 Tsd. In dieser Zeit fielen auch die Wohnpreise um bis zu 40%. Auf sieben fette Jahre folgten vier magere Jahre. Politik als auch die Marktteilnehmer gingen damals davon aus, dass der Markt weit-

gehend gesättigt ist. Nachgefragt wurden von den 9 Mio. Haushalten mit einem monatlichen Nettoeinkommen von unter 2.000 DM (1.023 Euro) überwiegend Wohnungen mit einer Bruttokaltmiete unter 600 DM (307 Euro). Der Wohnungsmarkt war ein Mietermarkt. In einer Studie der Neue-Heimat-Tochtergesellschaft NWDS von 1982 wurde errechnet, dass die monatlichen Belastungen eines Wohnungseigentümers im Durchschnitt dreimal höher ist als die eines Mieters. Der Slogan damals hieß: „Wer rechnen kann, wohnt zur Miete“. Die „Schallgrenze“ lag bei Kaltmieten bei 6,50 DM/qm (3,32 Euro/qm), was dazu führte, dass viele Bauherren-Modelle mit kalkulierten Kaltmieten von bis zu 12 DM/qm (6,14 Euro/qm) und große Sozialwohnungen mit 7,50 DM/qm (3,83 Euro/qm) und mehr nicht mehr vermietet werden konnten. Das damalige Bauministerium schätzte das 370.000 Wohnungen leer stehen (Der Spiegel, 18/1986, 27.4.1986). Auffällig ist auch der hohe Bestand an sozialgeförderten Wohnungen von knapp über 3 Mio. im Jahr 1983, was zusätzlich zu einer Entlastung des Wohnmietmarktes im unteren Einkommenssegment führte. Die Eigentumsquote hat sich in den letzten 40 Jahren um 8 Prozentpunkte auf 48% in den alten Bundesländern verbessert, aber auf das Bundesgebiet umgerechnet sind es nur 42%.

Ein weiterer Aspekt für die Haushalte, Wohnraum eher zu mieten als zu erwerben, waren auch die geringeren Nebenkosten. Heute ist die Mietbelastungsquote deutlicher höher als 1983. So haben knapp 20 Mio. Hauptmieterhaushalte eine Belastungsquote von ihrem Nettoeinkommen von knapp 28 %, verglichen mit 16,4 % im Jahr 1983. Nach dem Schwabeschen Gesetz sinkt die Wohnkostenbelastung mit steigendem Einkommen. Während Haushalte mit höherem Einkommen Mietbelastungsquoten von 16 % (1983 sogar 10,5 %) haben, steigt die Quote bei niedrigem Einkommen auf 40 % und mehr. So haben heute ungefähr 16 % aller Haushalte eine Belastungsquote von mehr als 40 %. Gleichwohl differiert die Belastungsquote in den Bundesländern sehr stark; in den Ballungsräumen sind sie entsprechend am höchsten. Insgesamt fühlen sich immer mehr Haushalte in 2023 von den hohen Mietnebenkosten überlastet.

Um die Frage zu beantworten, ob Wohnen in Relation zum Haushaltsnettoeinkommen 1983 günstiger war als 2023, ist die Antwort ja: die Wohnbelastung für die Haushalte 1983 war geringer als heute.

War der Erwerb von Wohnungseigentum „schwerer“ bzw. weniger erschwinglicher als heute?

Nach dem Erschwinglichkeitsindex sind die Voraussetzungen für den Eigentumserwerb heute deutlich besser als 1983, wenngleich in beiden Jahren - wenn auch aus unterschiedlichen Gründen - der Eigentumserwerb deutlich zurückgegangen ist. Eine Beispielrechnung zeigt den Unterschied:

Für einen rechnerischen Durchschnittshaushalt (Persona) wird die Anschaffung eines EFH-Reihenhauses jeweils in den Jahren 1983 und 2023 nachvollzogen. Unbe-

rücksichtigt bleiben die staatlichen Fördermöglichkeiten (Steuer-AfA, KfW-Kredite, Förderung der Bundesländer). Ebenso bleibt die Maklercourtage unberücksichtigt. Bei der monatlichen Berechnung der Annuität (Kapitaldienst) wird nicht von Sondertilgungen und einer Zinspreisbindung ausgegangen. In der Beispielsrechnung wird von Kaufpreisen in städtischen Gebieten ausgegangen.

Die **Sparda**-Studie ermittelte für 2023 einen durchschnittlichen Kaufpreis für ein Eigenheim von 388.000 Euro. 1983 lag der durchschnittliche Kaufpreis bei 310.000 DM (250.000 DM Gebäude und 60.000 DM Grundstück), d.h. 1983 betrug der Kaufpreis in Euro umgerechnet 158.500 Euro, aufgerundet 160.000 Euro.

Beispiel:

| | |
|--|------------------|
| Einfamilienhaus: | |
| (mittlerer Kaufpreis; 1983: | 160.00,00 |
| Grunderwerbsnebenkosten (ohne Makler): | 4,5 % |
| Eigenkapitalanteil: | 20 % |
| Kreditzinssatz | 9,00 % |
| Laufzeit: | 35 Jahre |

Rechnung:

| | |
|----------------------------|-------------------|
| Kaufpreis: | 160.000,00 |
| + Kaufnebenkosten | 7.200,00 |
| Brutto-Kaufpreis | |
| 167.200,00 | |
| EK | 33.440,00 |
| Finanzierungsbedarf | |
| 133.760,00 | |

Beispiel:

| | |
|--|------------------|
| Einfamilienhaus: | |
| (mittlerer Kaufpreis; 1983: | 160.00,00 |
| Grunderwerbsnebenkosten (ohne Makler): | 4,5 % |
| Eigenkapitalanteil: | 20 % |
| Kreditzinssatz | 9,00 % |
| Laufzeit: | 35 Jahre |

Rechnung:

| | |
|----------------------------|-------------------|
| Kaufpreis: | 160.000,00 |
| + Kaufnebenkosten | 7.200,00 |
| Brutto-Kaufpreis | |
| 167.200,00 | |
| EK | 33.440,00 |
| Finanzierungsbedarf | |
| 133.760,00 | |

Das Ergebnis zeigt, dass der Erwerb von Wohnungseigentum heute deutlich günstiger ist als 1983. Die Beispielrechnung zeigt, dass es für einen durchschnittlichen Haushalt 1983 nahezu unmöglich war, Wohnungseigentum zu erwerben. Auch wenn dazu im Vergleich im Jahre 2023 die Be-

lastungsquote deutlich niedriger ist als 1983, so ist sie mit 56,2 % immer noch zu hoch.

Damit stellt sich die Frage, wie hoch muss das durchschnittliche Nettoeinkommen sein, um eine Belastungsquote von unter 40% zu erreichen:

- 1983: 3.092 Euro; nur 39 % der Haushalte hat dieses Nettoeinkommen oder mehr
2023: 5.385 Euro; nur 25 % der Haushalte hat dieses Nettoeinkommen oder mehr.

Die Berechnungen der absoluten Werte haben eine bestimmte Fehlerquote, weil individuelle Umstände wie Fördermöglichkeiten, Erbschaften usw. unberücksichtigt bleiben, wenngleich dies für die Erklärung und Prognose des Eigentumserwerbs privater Haushalte eine untergeordnete Bedeutung hat. Die Analyse lässt folgende zentralen Aussagen zu:

1. Es ist richtig, dass heute die wirtschaftlichen Voraussetzungen für den Eigentumserwerb (Erschwinglichkeit) in Relation zu 1983 deutlich besser sind, was sich im Wesentlichen damit begründen lässt, dass die Einkommen der privaten Haushalte stärker als die Wohnungseigentumspreise gestiegen sind.
2. Für einen Durchschnittshaushalt ist der Eigentumserwerb 2023, wie auch 1983, kaum darstellbar, was auch die (relativ) starre Eigentumsquote zeigt. Eine Finanzierung von Wohnungseigentum allein aus dem Haushaltseinkommen ist 1983 wie 2023 nur für Haushalte mit einem überdurchschnittlichen bis hohem Einkommen möglich. Heute sind das weniger Haushalte als noch 1983, was auf eine stärkere Einkommensspreizung zurückzuführen ist.
3. Waren es 1983 die hohen Hypothekenzinsen, so sind es heute
 - die hohen Kaufpreise bzw. die hohen Baukosten,
 - die hohen Grundstückspreise,
 - der gestiegene Eigenkapitalanteil im Finanzierungspaket und
 - die hohen Kaufnebenkosten, die heute einen erheblichen Kaufwiderstand leisten. Für einen durchschnittlichen Haushalt bleibt deshalb der Traum vom Eigenheim weiterhin ein Traum.
4. Im Gegensatz zu 1983 ist heute zu berücksichtigen, dass z.B. im Jahr 2022 ca. 150.000 Wohnimmobilien im Wert von 800 Mrd. Euro vererbt wurden, wobei die Gelderbschaften nicht berücksichtigt sind. Ein Haushalt mit mittlerem bzw. geringem Einkommen hat nur durch eine „Erbschaft“ oder „familiäre Finanzierungsunterstützung“ eine reelle Eigentumsperspektive.
5. Die Wohnungsknappheit und damit der Druck auf Mietpreise und Kaufpreise wird mindestens bis 2040 anhalten; es gibt bereits „Stimmen“, die von 2060 sprechen.

Was sind die wohnungspolitischen Parallelen bzw. Divergenzen zwischen 1983 und 2023?

Die 1. Hälfte der 1980er ging die Wohnungsnachfrage stark zurück, was als Marktsättigung insbesondere durch den Umstand mehrerer Tausend leerstehender Wohnungen verstanden wurde. In den ländlichen Regionen sowie in den städtischen Gebieten mit hoher Arbeitslosigkeit konnten kaum Wohnungen wiedervermietet werden. Es wurde von einem Mietermarkt gesprochen. 1982 wurde das Baukindergeld eingeführt, was ein monetärer Anreiz für Bauherren mit Kindern zum Erwerb von Eigenheimen sein sollte. Trotz dieser und anderer Förderung schrumpfte die Zahl fertig gestellter Wohnungen kontinuierlich.

Der Staat zog sich dann angesichts der Marktsättigung mehr und mehr aus der Wohnungspolitik zurück und stellte ab 1986 die Förderung des sozialen Mietwohnbaus ganz ein. Der Bund sah die Länder in der Pflicht, die sich aufgrund der knappen Haushalte und der Marktsättigung ebenfalls aus dem sozialen Wohnungsbau zurückzogen. Damit wurde der Wohnungsmarkt von dem Regime der sozialen Förderung in das Regime der sozialen Marktwirtschaft überführt. Lediglich für einkommensschwache Haushalte wurde Wohngeld gezahlt. Fortan schrumpfte der soziale Wohnungsbau kontinuierlich. Nach dem Dogma der damaligen Bundesregierung verhindert gerade die staatliche Lenkung und das Gemeinnützigkeitsprinzip der Wohnungsbaugesellschaften die privatwirtschaftliche Initiative, in den Wohnungsbau zu investieren. 1983 erklärte die Regierung, dass die Verantwortung für den Wohnungsbau wegen der knappen Haushaltsmittel nicht auf den Staat abgewälzt werden kann. Demzufolge richtete sich die Wohnungspolitik darauf, Anreize für das Finanzkapital zu setzen, in den Wohnungsbau zu investieren. Die SPD-FDP-Koalition hat diesen Prozess schon 1981 eingeleitet, indem der Darlehnszinssatz für Sozialwohnungen, die vor 1960 gebaut wurden, auf 8% und für die zwischen 1960 und 1970 auf 6% erhöht wurde.

1983 wünschten sich die damaligen Geburtenkohorten (Boomer, Generation Golf) zu über 80% das „Häuschen im Grünen“, während bei den nachfolgenden Kohorten der Generationen X und Y dieser Wunsch abnimmt. Heute hat die Gesellschaft eine andere Haushaltsstruktur, andere Lebensschwerpunkte und ein anderes Familienbild als 1983, was die Nachfrage nach Wohnimmobilien (mieten oder kaufen) deutlich verändert hat. Gleichwohl steigt der Druck auf die Ballungsregionen in den nächsten Jahren (mit kurzen Unterbrechungen) stark an. Deutschland ist bereits eine urbane Gesellschaft und wird in den nächsten Jahren noch urbaner werden. Die urbanen Regionen bieten hochwertige Arbeitsplätze, die besten Ausbildungs- und Studienmöglichkeiten, Schul- und Weiterbildungsangebote, das umfangreichste Freizeit- und Kulturangebot, die beste Versorgung mit städtischen Dienstleistungen wie Gesundheitsversorgung (Spitzenkliniken/ Krankenhäuser, Ärztedichte), Entertainment im öffentlichen Raum, Infrastruktur sowie soziale Interaktion und Kommunikation. ►

Impressum

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

Chefredaktion:

Constanze Wrede

Dr. Karina Junghanns
(stellv. Chefredaktion)

Immobilienredaktion:

Prof. Dr. Thomas Beyerle, Thomas Döbel, Dr. Gudrun Escher, Marion Götz, Karin Krentz, Uli Richter, Sabine Richter, Hans Christoph Ries, Caroline Rohmert, Petra Rohmert, Werner Rohmert, Prof. Dr. Günter Vornholz, Constanze Wrede

Hrsg.: Werner Rohmert

Recht / Anlegerschutzrecht:

Klumpke Rechtsanwälte, Köln;
Dr. Philipp Härle - HMRP
Rechtsanwälte, Berlin;
Prof. Dr. Karl-Georg Loritz,
Geisenfeld

Redaktl. Beirat: Dr. Kurt E. Becker (BSK), Christopher Garbe (Garbe Unternehmensgruppe/Garbe Industrial Real Estate GmbH), Dr. Karl Hamberger (Ernst & Young), Prof. Dr. Jens Kleine, Prof. Dr. Wolfgang Pelzl (Uni Leipzig), Andreas Schulten (Bulwien AG), Dr. Marcus Gerasch (arvato)

Chefvolkswirt:

Prof. Dr. Hanspeter Gondring
FRICS (Studiendekan,
Duale Hochschule Baden-
Württemberg Stuttgart)

Wissenschaftliche Partner:

Prof. Dr. Dieter Rebitzer
(Studiendekan/FRICS;
Hochschule für Wirtschaft
und Umwelt Nürtingen -Geislingen)

Verlag:

Research Medien AG
Nickelstr. 21
33378 Rheda-Wiedenbrück
T.: 05242 - 901-250
F.: 05242 - 901-251

Vorstand: Werner Rohmert

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

**Unsere Bankverbindung
erhalten Sie auf Anfrage.**

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

Der Wohnungsmarkt zeigt die Knappheit an Mietwohnungen, Eigentumswohnungen, Ein- und Zweifamilienhäusern durch die steigenden Preise an. Kann der Markt diese Knappheit selbst nicht beseitigen, kommt es zum Marktversagen, was wiederum politisches Handeln erfordert. Heute wie morgen wird weder der Markt noch die Politik in der Lage sein, den Wohnraummangel zu beseitigen.

Die Zeitreihe der fertiggestellten Wohnungen des statistischen Bundesamtes zeigt, dass seit 1950 bis 2022 in Deutschland durchschnittlich 405.000 Wohnungen jährlich fertiggestellt wurden. Diese 400.000-Marke wird auf absehbare Zeit nicht erreicht werden.

Einen wesentlichen Unterschied der Wohnungsbaupolitik zwischen 1983 und 2023 ist:

- das wohnungspolitische Handeln 1983 hatte zum Ziel *bauen, bauen und nochmals bauen*;
- das wohnungspolitische Handeln 2023 hat zum Ziel *regulieren, deckeln und steuern*.

Das Problem Wohnimmobilienmarkt ist und bleibt ein wirtschaftlicher und politischer „Problemfall“, dessen Lösung in weiter Ferne liegt. Daran ändern auch die im Jahr 2024 von der „Ampel“ beschlossenen 3 Mrd. € Fördergelder nichts.

Was hat sich seit in den letzten 40 Jahren geändert?

Der Wohnimmobilienmarkt kannte bis Ende der 1970er Jahre nur eine lineare Entwicklung nach oben: Bauen, bauen, bauen und wechselte dann zu Beginn der 1980er Jahre in eine zyklische Entwicklung. In den 1980er Jahren war der Wohnimmobilienmarkt ein Mieter- und Käufermarkt, wenngleich die ökonomischen Rahmenbedingungen durch massive Zinserhöhungen für private Haushalte erstmals den Eigentumserwerb erschwerten und die Bautätigkeit rückläufig war. Es war auch die Phase, in der das Engagement des Staates in den sozialen Wohnungsbau zurückgefahren und in das Regime der Marktwirtschaft überführt wurde. Von da an ging auch der Bestand an sozialen Wohnungen bis heute um mehr als 2 Mio. auf rund 1 Million Wohneinheiten zurück. Für uns heute unvorstellbar, der Markt in den 1980er Jahren war gesättigt und ein Mieter- und Käufermarkt. Die Ende der 1980er Jahre nachlassende Bautätigkeit, aufgenommen die Jahre 1991-1998 hat heute fatale Auswirkungen.

Das zeigen die Baufertigstellungen im Zeitablauf:

| | |
|--------|------------|
| -1990: | 224.000 WE |
| -2001: | 268.000 WE |
| -2005: | 206.000 WE |
| -2009: | 134.000 WE |
| -2014: | 209.000 WE |
| -2019: | 238.000 WE |

Ausgehend von einer Zielmarke von 350.000 – 400.000 WE ist diese Größe seit 1998 nie wieder erreicht worden, wenngleich die Bevölkerung in den Alt-Bundesländern von 1991 bis 2022 um 10 % von 62 Mio. auf 68 Mio. gewachsen ist. Hinzukommen die Netto-Wanderungssalden aus dem Ausland, die 2015 mit 1,1 Mio. und 2022 mit 1,5 Mio. Personen ihre Spitzen hatten. Im Ergebnis ist die Nachfrage nach Wohnraum überproportional zu den Fertigstellungen an Wohnraum gestiegen, wodurch sich das Wohnungsdefizit in den Alt-Bundesländern kumulativ von weit mehr als 1 Mio. Wohnungen aufgebaut hat. Genau das zeigt sich heute in steigenden Wohn- und Mietpreisen und der Markt wird erst dann wieder in sein Gleichgewicht finden, wenn dieses Defizit abgebaut wurde. Dieser Prozess hält unter Annahme einer gering bleibenden Bautätigkeit unterhalb von 400.000 Wohneinheiten mit hoher Wahrscheinlichkeit 20 bis 30 Jahre an. Ausgehend von einer hohen Zins- und Kostenelastizität der Baunachfrage wird sich kaum die Bautätigkeit vor 2027 erhöhen und das Defizit wird eher noch ansteigen als sich verringern. Hohe Miet- und Kaufpreise bzw. -niveaus werden für ein bis zwei Generationen die Realität des Wohnungsmarktes sein. ■



Personalien

Jörg Kemna wurde zum neuen Geschäftsführer der **Business Metropole Ruhr GmbH (BMR)** bestellt, nachdem **Prof. Julia Frohne** das Unternehmen zum Jahreswechsel verlassen hat. Kemna ist seit bereits seit zehn Jahren für die BMR für unterschiedliche Themenfeldern verantwortlich. Zuvor war er für die Wirtschaftsförderung **hannoverimpuls GmbH** tätig.

Bochum

Im Entwicklungsgebiet „Mark 51°7“ hat **Ten Brinke** im Stadtteil Laer Grete-Schickedanz-Straße 7 den Büro- und Technologiekomplex für die **Volkswagen Infotainment GmbH** mit rd. 20.500 qm Gesamtmietfläche übergeben. Dort zieht die Volkswagen Gruppe mehrere bisherige Standorte zusammen.

RUHR REAL vermittelte rd. 1.065 qm Mietfläche für ein Behandlungszentrum für Mensch und Tier der **Bones Hands GmbH**, die von Köln an die Herner Straße 299 umzieht. Eigentümerin des Objekts ist die **Sirius Facilities GmbH**.

Das Kartellamt hat den Zusammenschluss mehrerer Krankenhäuser und Sozialeinrichtungen unter dem Dach der **Holding Evangelischer Verbund Augusta Ruhr** genehmigt, der damit zu einem der größten Krankenhausbetreiber in Deutschland wird. Zu dem neuen Verbund Ruhr gehören die **Diakonie Ruhr**, die **Evangelischer Krankenhausgemeinschaft Herne | Castrop-Rauxel**, die **Evangelische Stiftung Augusta** und das **Diakoniewerk Gelsenkirchen und Wattenscheid** mit zusammen knapp 10.000 Beschäftigten und über 700 Mio. Euro Jahresumsatz.

BÜROMÄRKTE RUHR 2023

Noch stabil bis leicht rückläufig – von der Öffentlichen Hand gestützt

Im Vergleich mit dem massiven Einbruch von Transaktionszahlen am Markt für Büroflächen in den Big 7 stehen lt. Analyse von **BNPPRE** die größten Ruhrstädte Essen und Dortmund nominell noch vergleichsweise gut da. Bei näherem Hinsehen aber wirkt sich die allgemeine konjunkturelle Schwäche auch hier unübersehbar aus: In Essen, wo in der Branchenverteilung traditionell die Verwaltungen von Industrieunternehmen einen Spitzenplatz besetzen, zeichneten sie im abgelaufenen Jahre nur für 9,6% der Umsätze verantwortlich, um die Hälfte weniger als im langjährigen Durchschnitt. In Dortmund sind es die IuK-Technologien, die im Vorjahr noch das Ranking anführten und jetzt mit knapp 12% unter „ferner liefern“ rangierten. Für die größten Abschlüsse sorgten in beiden Städten öffentliche Einrichtungen. In Essen machten sie 36% der insgesamt 113.000 qm aus, in Dortmund gut 31% von bescheidenen 81.000 qm. **Cubion Immobilien** nennt für Essen 116.000 qm nach 133.000 qm im Vorjahr, für Dortmund noch 85.500 qm nach 127.500 ein Jahr zuvor, beide Male deutlich unterhalb des langjährigen Durchschnitts. Allerdings sei in Dortmund die Nettoabsorption mit 31.500 qm wieder positiv ausgefallen nach einem negativen Wert 2022. Die Anzahl der Abschlüsse fiel in beiden Städten nur leicht: in Essen von 125 auf 117 und in Dortmund von 135 auf 129 Stück.

Die allgemeinen wirtschaftlichen Unsicherheiten gepaart mit den noch kaum absehbaren langfristigen Auswirkungen von Home Office zeitigen offenbar selbst in B-Städten ihre Wirkung, wenn auch etwas zeitverzögert. Andererseits machen sich in öffentlichen Verwaltungen oder auch bei Krankenkasse wie der BIG in Dortmund und Bildungseinrichtungen wie der FOM in Essen Neustrukturierung, Ausrichten auf Nachhaltigkeit und erweiterte Angebote bemerkbar. Die Perspektive geht von einer Beruhigung der konjunkturellen Lage aus und demzufolge von anhaltender Nachfrage und steigenden Spitzenmieten. Die sieht **BNPPRE** in Essen inzwischen bei 18,00 Euro/qm (plus 6%), **Cubion** dagegen registrierte eine um 50 Cent auf 16,50 Euro/qm gesunkene realisierte Spitzenmiete und leicht auf 11,69 Euro/qm gestiegene Durchschnittsmiete ohne Neubau.

Kennzahlen Dortmund 2023



| | Höchstmiet* (€/m²) | | Flächenumsatz (m²) | | | Leerstand (m²) | | Flächen im Bau (m²) | | Flächenangebot (m²) | |
|----------------------|--------------------|---------|--------------------|----------------|---------------|-----------------|---------------|---------------------|----------------|---------------------|--|
| | von | bis | 2023 | gesamt | modern | davon Erstbezug | gesamt | verfügbar | verfügbar | projektiert | |
| Büromarktzonen** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 = (3 + 7) | 9 | | |
| 1 City | | | | | | | | | | | |
| 1.1 Citykern | 17,00 | | 24.400 | 73.400 | 5.100 | 0 | 0 | 0 | 73.400 | 5.000 | |
| 2 Cityrand | 14,00 | - 16,50 | 16.200 | 36.900 | 8.900 | 0 | 0 | 0 | 36.900 | 0 | |
| 3 Nebenlagen | 13,50 | 17,00 | 38.400 | 29.000 | 8.000 | 0 | 71.000 | 2.000 | 31.000 | 30.000 | |
| 4 Flughafen/ECO PORT | 12,00 | | 2.000 | 1.700 | 0 | 0 | 6.000 | 0 | 1.700 | 0 | |
| Total | 17,00 | | 81.000 | 141.000 | 22.000 | 0 | 77.000 | 2.000 | 143.000 | 35.000 | |

* Der Höchstmietpreis umfasst nur ein Marktsegment von jeweils 3-5 %.

© BNP Paribas Real Estate GmbH, 31. Dezember 2023

At a Glance ist einschließlich aller Teile urheberrechtlich geschützt. Eine Verwertung ist im Einzelfall mit schriftlicher Zustimmung der BNP Paribas Real Estate GmbH möglich. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen. Die von uns getroffenen Aussagen, Informationen und Prognosen stellen unsere Einschätzung zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Berichts dar und können sich ohne Vorankündigung ändern. Die Daten stammen aus unterschiedlichen Quellen, die wir als zuverlässig erachten, aber für deren Richtigkeit und Genauigkeit wir keine Gewähr übernehmen. Dieser Bericht stellt explizit keine Empfehlung oder Grundlage für Investitions- oder Ver-

Impressum: Herausgeber und Copyright: BNP Paribas Real Estate GmbH | Bearbeitung: BNP Paribas Real Estate Consult GmbH | Stand: 31.12.2023

Weitere Informationen: BNP Paribas Real Estate GmbH | Niederlassung Essen | Telefon +49 (0)201-820 22-2 | www.realstate.bnpparibas.de

Die Flächenangebote summierten sich in Essen 2023 incl. Untermietangeboten (lt. **Cubion** 18.000 qm, **BNPPRE** weist sie nicht aus) auf knapp 190.000 qm, davon allein 105.000 qm in Nebenlagen, nach knapp 230.000 qm im Jahr zuvor.



Lt. Cubion fiel demnach die Leerstandsquote von 7,1 % auf jetzt 5,8%. Der Rückgang zeigte sich vor allem im Segment „normaler Ausstattungsqualität“ (BNPPRE) bzw. bei Cubion im Segment „hoher Nutzwert, Neubauqualität“, Flächen die auf Grund der hohen Fertigstellungsraten der Vorjahre nun sukzessive vermietet wurden. Der unsanierte Sockel mit mittlerem bis einfachem Nutzwert blieb etwa gleich hoch. An hochwertigen Flächen in modernem Standard standen zum Jahresende lt. BNPPRE noch 2.000 qm zur Verfügung, lt. Cubion 3.000 qm. **Amedeo Augenbroe**, BNPPRE Essen, berichtet, dass von 58.000 qm Flächen im Bau (nach nur 32.000 qm ein Jahr zuvor) 83% bereits vorvermietet seien, und deutet dies – gleichlautend wie im Vorjahr – als Zeichen für eine stabile Nachfrage nach modernen Büroflächen. Cubion addiert die Fertigstellungen aus 2023 auf lediglich 5.000 qm nach 31.500 im Jahr zuvor. **Markus Büchte** von Cubion erwartet für 2024 wieder 30.000 qm Neubaufertigstellungen, wovon noch 8.500 qm verfügbar seien. 4.000 qm seien durch Abriss oder Umnutzung dem Büroflächenmarkt entzogen worden.

Demgegenüber zeigt sich in Dortmund eine andere Situation. Die Angebotsreserve aus Flächen im Bau beträgt lt. BNPPRE auch hier lediglich 2.000 qm aus rd. 77.000 qm Flächen im Bau (- 22% gegenüber dem Vorjahr). Der Gesamt leerstand sei zum Jahreswechsel um 1% auf 4,5% bzw. 141.000 qm (Vorjahr 143.000 qm) gesunken und dies vor allem im Bestand sowohl in unsaniertem Zustand als auch normalem Ausstattungsstandard, während er im modernen Standard auf 22.000 gestiegen sei, wovon allerdings im Citykern nur 5.000 qm zur Verfügung stehen. Cubion gibt die Quote mit 4,7% an nach nur 4,5% im Vorjahr und registriert eine Bestandsminderung von 7.500 qm, aber Neubaufertigstellungen von hohen 48.000 qm, wovon noch 3.300 qm nicht belegt seien (Leerstand als Neubauerstbezug insgesamt 6.000 qm). Für das laufende Jahr aber stünden hohe 116.500 qm Fertigstellungen zu erwarten, davon seien 23.000 noch verfügbar.

Bei den Mieten in Dortmund bestehe lt. BNPPRE allgemein eine steigende Tendenz bei spürbarer Differenzierung nach Lage. So betrage die Durchschnittsmiete über alles 12,90 Euro/qm, im Bereich Stadtkrone Ost aber inzwischen 16,50 Euro, 7 % mehr als vor einem Jahr. Die Spitzenmiete blieb auf hohen 17,00 Euro/qm. Cubion sieht die realisierte Spitzenmiete um 5 Cent auf 16,55 Euro/qm gestiegen und die Durchschnittsmiete ohne Neubau fast unverändert bei 10,73 Euro/qm.. ■

BÜROMARKT DÜSSELDORF 2023

Wie erwartet: weniger Flächen- und Geldumsätze, mehr Wettbewerb um Premium Objekte, mehr Incentives, mehr Untermietangebote, mehr Projektabbrüche

Düsseldorf ist keine Ausnahme, auch hier wie in allen anderen Bürohochburgen waren die Büroflächenumsätze in 2023 rückläufig, wenn auch vielleicht nicht so massiv wie andernorts. Sie ergaben im Stadtgebiet je nach Autor-schaft und Berechnungsgrundlage irgendwas zwischen 260.000 und 290.000 qm. Als Quintessenz aus den Berichten der verschiedenen Maklerhäuser ergibt sich für die Landeshauptstadt ein durchaus stimmiges und der gesamtwirtschaftlichen Lage angemessenes Bild. Wer sich mit veränderten Arbeitsstrukturen in Richtung Home Office und in der Ausrichtung auf CRREM-Pfade neu positionieren und gleichzeitig auf dem Arbeitsmarkt attraktiv darstellen will, bevorzugt Neubaufächen, davon aber ggf. weniger. Das treibt im CBD bei nur 3% Leerstand (lt. **BNPPRE**) die Mieten in die Höhe auf zuletzt in der Spitze 40 Euro/qm für Vorvermietungen in Projektentwicklungen – wenn sie denn realisiert werden. **C&W** errechnete 268.000 qm an Bauvolumen, das gestoppt oder abgebrochen wurde, davon rd. 147.000 qm allein im 4. Quartal. Insgesamt werde weniger neu gebaut als in den Vorjahren, die Vorvermietungsquoten differieren stark je nach Lage und liegen auch schon mal unterhalb der 50%.

Wenn's in CBD knapp wird, lohnt es sich in andere Lagen auszuweichen, z.B. auf die linke Rheinseite, wo mit dem Eigennutzerprojekt der Deutsche Rückversicherung AG über 27.100 qm der größte Abschluss des Jahres anfiel, oder Richtung Flughafen. Dort hat noch kurz vor Jahresende das Duisburger Traditions-handelshaus **Klößner & Co.** 4.000 qm für seinen Umzug angemietet. Dieser Trend trieb neben der Spitzenmiete auch die Durchschnittsmieten in die Höhe auf je nach Berechnung ca. 20 bis 21 Euro/qm – nominell, denn tatsächlich würden Vermieter verstärkt Incentives bieten sowohl bei Neuvermietungen als auch bei Vertragsverlängerungen. Lt. **Anteon** machten Mietvertragsverlängerungen rd. 76.900 qm aus bei rd. 246.000 qm Gesamtflächenumsatz. Auch ein Ausweichen auf Co-Working scheint weniger beliebt zu sein, **Anteon** beobachtete, dass der Umsatz in Co-Working-Spaces/Business-Centern von 6.585 qm im Vorjahr auf 5.040 qm schrumpfte. Insgesamt stieg die Leerstandsquote zwar moderat, aber mit nahe 10% auf einen der höchsten Werte unter den Top 7, verursacht vor allem durch einen rasanten Anstieg der Untermietangebote. **Martin Höfler**, Head of Office Agency Düsseldorf bei C&W, emp-



Dortmund

Das Land NRW vergrößert seine Mietfläche in dem Objekt Rheinlanddamm 189 von **Hansainvest Real Assets** um zusätzliche 3.342 qm Bürofläche für fünf Jahre. Mit dem **Polizeipräsidium Dortmund** wird das Land in einem separaten Vertrag am selben Standort eine zusätzliche Bürofläche beziehen. Die insgesamt 22.600 qm große Immobilie bleibt damit voll vermietet.

Düsseldorf

Pharmaserv Logistics hat einen zehnjährigen Mietvertrag über 9.800 qm in der Projektentwicklung "The Tube" abgeschlossen, einem Projekt von **Frasers Property Industrial** auf dem 14 ha großen früheren Werksgelände von **Valloirec** in der Henkelstraße 209. Geplant sind dort rd. 74.000 qm Gesamtmietfläche für industrielle- sowie Büronutzungen. Der Einzug ist für 2025 vorgesehen.

GEA hat für den Umzug seiner Firmenzentrale aus der Airport City in die Quartiersentwicklung "maxfrei" an der Ulmenstraße 99 in Derendorf ca. 8.700 qm angemietet. Das gemeinsame Projekt von **Hamburg Team** mit **Interboden** bietet weitere 5.000 qm Bürofläche, dazu Wohnungen, Nahversorger und Kita. Die Mietfläche soll Mitte 2025 zur Verfügung stehen. Den Mietvertrag mit GEA hat **Anteon** vermittelt.

Duisburg

Im Gebiet Logport der **duisport AG** auf der Rheinhausener Rheinseite hat eine asiatische Spedition ca. 4.850 qm Lagerfläche mit Büro- und Sozialflächen plus Freigelände angemietet. Vermittelt hat **Realogis**.

fieht, „frühzeitig Handlungsoptionen bei Bestandsobjekten und in weniger zentralen Lagen zu sondieren. Immobilieninvestoren beschäftigen sich daher zunehmend mit Neupositionierungs- oder Umnutzungskonzepten sowie ESG-Maßnahmen, um wettbewerbsfähig zu bleiben.“

| | | 2022 | 2023 | Veränd. J/J |
|--------------------------|-------------------------|---------|---------|-------------|
| Flächenumsatz (kum.) | m ² | 284.100 | 262.700 | -8 % |
| Leerstand (inkl. UV) | m ² | 753.200 | 971.000 | 29 % |
| Leerstandsquote | % | 8,1 | 10,4 | 2,3 %-Pkt. |
| Fertigstellungen (kum.) | m ² | 113.800 | 34.500 | -70 % |
| Im Bau | m ² | 376.500 | 403.500 | 7 % |
| darunter belegt | % | 32 | 42 | 10 %-Pkt. |
| Spitzenmiete (erzielbar) | €/m ² /Monat | 35,00 | 40,00 | 14 % |
| Durchschnittsmiete | €/m ² /Monat | 19,50 | 20,30 | 4 % |

Quelle: Cushman & Wakefield Research, 2023 Q4

Dass vor diesem Hintergrund mit den allseits bekannten Unsicherheitsfaktoren der Investmentumsatz den Höhenflügen der Vorjahre nicht folgen konnte, liegt auf der Hand. Dennoch erstaunlich der Rückgang um satte 76% (**Savills**) bzw. 72% (**JLL**) auf um 600 Mio. Euro (JLL 790 Mio. Euro incl. Umland). Dabei ausschlaggebend die Zahl der Transaktionen, die lt. JLL von 75 auf 46 zurückging und das Fehlen großer strategischer Portfoliotransaktionen. Nur einmal zum Jahresanfang überstieg ein Ankauf die 100 Mio.- Grenze beim Verkauf des linksrheinischen Areal Böhler. Die Nettoanfangsrendite sei in dem führenden Bürosektor auf 4,45% gestiegen. „Die Vielzahl an wirtschaftlichen Unsicherheiten und Herausforderungen hat den Markt sehr träge starten lassen, allerdings ist er von 13 Transaktionen im ersten Quartal auf nur noch neun im letzten schrittweise weiter abgeflacht. Diese generelle Zurückhaltung verstärkt sich dann zusätzlich. Ein kurzfristiger Befreiungsschlag ist derzeit nicht absehbar“, meint **Marcel Abel**, Geschäftsführender Direktor und Niederlassungsleiter JLL Düsseldorf. ■

DIE WOHNUNGSFRAGE – IM SILODENKEN FESTGEFAHREN

Wohnungsbedarfsrechner versus Zukunftsstadtpropagierer

Als das Verbändebündnis **Soziales Wohnen** die neue Studie des **Pestel Institut** über den Bestand sowie Bedarf an bezahlbaren Wohnungen in Deutschland vorstellte, sorgte die These, dass der Staat Missmanagement bei der Wohngeldzahlung betreibe, für einigen Wirbel. Studienleiter **Matthias Günther** vom Pestel-Institut stellte im Pressegespräch sogar die provokante Frage: „Fördern wir den Haushalt oder die Vermieter?“ Tatsache ist, dass die Anzahl der sozialgebundenen Wohnungen seit vielen Jahren rückläufig ist, weil mehr Wohnungen aus der auf dreißig Jahre begrenzten Sozialbindung herausfallen als neu gebaut werden. Den Bedarf beziffert das Pestel Institut mit ca. 900.000 Einheiten, um von aktuell ca. 1,9 Mio. Sozialwohnungen sich wieder den 2 Mio. Einheiten zu nähern, die es 2007 gab. Im bevölkerungsreichsten Bundesland NRW fehlten demnach 2022 4.175 Sozialwohnungen bei einem Gesamtbestand von 435.025: der niedrigste



Ist- und Soll-Bestand¹⁾ an Sozialwohnungen 2022

| Bundesland | Sozialwohnungsbestand | | | Differenz |
|---------------------|-----------------------|-----------------|-----------|-----------|
| | ist | je 1.000 Mieter | soll | |
| Schleswig-Holstein | 46.727 | 62 | 63.700 | -16.973 |
| Hamburg | 81.006 | 109 | 85.700 | -4.694 |
| Niedersachsen | 52.601 | 28 | 161.300 | -108.699 |
| Bremen | 7.055 | 32 | 17.300 | -10.245 |
| Nordrhein-Westfalen | 435.025 | 84 | 439.200 | -4.175 |
| Hessen | 82.172 | 51 | 163.100 | -80.928 |
| Rheinland-Pfalz | 39.213 | 43 | 67.500 | -28.287 |
| Baden-Württemberg | 52.287 | 20 | 258.100 | -205.813 |
| Bayern | 133.129 | 41 | 328.200 | -195.071 |
| Saarland | 759 | 4 | 13.800 | -13.041 |
| Berlin | 104.757 | 64 | 236.100 | -131.343 |
| Brandenburg | 19.813 | 27 | 33.300 | -13.487 |
| Mecklenburg-Vorp. | 2.691 | 5 | 20.900 | -18.209 |
| Sachsen | 12.541 | 9 | 60.400 | -47.859 |
| Sachsen-Anhalt | 5.070 | 7 | 26.600 | -21.530 |
| Thüringen | 12.725 | 21 | 24.800 | -12.075 |
| Deutschland | 1.087.571 | 47 | 2.000.000 | -912.429 |

¹⁾ Die Verteilung des Soll-Bestandes an Sozialwohnungen orientiert sich zu jeweils 40 Prozent am aktuellen Wohnungsdefizit und der Zahl an Mindestsicherungsempfängern und zu 20 Prozent an der Beschäftigtenentwicklung als Indikator für den Zugedruck.

Wert aller Bundesländer. Die größten Defizite zeigen Bayern und Baden-Württemberg mit jeweils um die 200.000 Einheiten. Das liege daran, so Matthias Günther, dass NRW sowohl einen hohen Anteil an Mieterhaushalten aufweise als auch relativ viele sozial orientierte Wohnungsunternehmen. Druck auf den Mietermarkt käme auch durch die Zuwanderung seit 2015, denn Zuwanderer suchen fast ausschließlich Mietwohnungen.

Der dramatische Rückgang bei den Wohnungsbaugenehmigungen auf 260.000 im Jahr 2023 (Vj. 350.000) sei im Wesentlichen den gestiegenen Kosten zuzuschreiben sowie fortbestehenden Unsicherheiten über Fördergelder und Rahmenbedingungen. Wer, dies sei nebenbei bemerkt, Arbeitskräfte anwerben will, muss auch Wohnungen bieten. Das hatte bereits **Hubert Schulte-Kemper** vorgerechnet und sich um erste Wohnprojekte bemüht, ehe er mit der **Fakt AG** in Konkurs ging. Aktuell reagierte die Landesregierung NRW auf den schwächelnden Wohnungsbau mit einer linearen Anhebung der Bewilligungsmiete für Sozialwohnungen um 1,00 Euro/qm, was z.B. für Düsseldorf eine Sozialmiete von 8,10 Euro/qm ermöglicht. Der **VdW Rheinland-Westfalen** begrüßt den Schritt, um bezahlbaren Wohnungsbau überhaupt wieder zu ermöglichen. In den vergangenen sechs Jahren seien die Baukosten um 50% gestiegen, die Bewilligungsmieten aber nur um 4,4%.

Ein Wohnungsangebot, das seit längerem nicht den Bedarf deckt, eröffne Spielräume für Mieterhöhungen, was in der Konsequenz dazu führt, dass die Kosten der Unterbringung KdU ebenfalls steigen. Eigentlich sollen sie sich an Marktmieten orientieren und ca. 5% darunter liegen, das aber werde nur noch in 38 von 124 Regionen eingehalten, so die Pestel-Studie. In 58 Regionen lägen die KdU inzwischen weit darüber mit der größten Lücke in Hamburg und in den süddeutschen Bundesländern. Daraus ergibt sich die Frage,

wer da mit öffentlichen Mitteln finanziert werde, die Mieter oder die Vermieter. Ein Abwägen zwischen Objektförderung (des Sozialen Wohnungsbaus) und Subjektförderung der Mieter wird angemahnt. Die Jahrzehnte währende Vernachlässigung der Objektförderung habe heute zu einer Explosion der Subjektförderung geführt. 2015 summierten sie die KdU auf 17,4 Mrd. Euro, 2020 bei einer um 13% geringeren Zahl der Bedarfsgemeinschaften auf über

20 Mrd. Euro mit weiter steigender Tendenz. Die einfache Rechnung lautet also: Wenn der Staat mehr Wohnungsbau fördert (empfohlen Absenkung der MwSt. auf 7% für Sozialwohnungsbau, Wiedereinführung der Gemeinnützigkeit u.v.a.), spart er an Unterbringungskosten – und unterstützt gleichzeitig die Bauwirtschaft, die sich angesichts der zahlreichen Projektstornierungen einer Welle von Entlassungen und Konkursen gegenüber sieht. Denn: „Wohngeld schafft keine neue Wohnung“, so Matthias Günther.

Eine entscheidende Frage blieb dabei komplett außen vor: Wo sollen in den nächsten Jahren die 900.000 Wohnungen entstehen? Als Neubauten? Als Ersatzneubau mit Preisgabe der im Gebäudebestand gebundenen „grauen Energie“? Auf der grünen Wiese? In neuen Großsiedlungen wie Bremen Neue Vahr oder Köln Chorweiler? Als Nachverdichtung mit der Preisgabe bisheriger Grün- und Freiräume in den Städten und außerhalb? Schon jetzt nimmt der Verdrängungswettbewerb zu Lasten von Kleingartenanlagen Fahrt auf, obgleich genau solche Räume für die klimagerechte, „resiliente und lebenswerte Stadt“ so wertvoll sind und nicht nur geschützt, sondern ausgeweitet werden müssten.

Das neue Themenheft von **Baukultur NRW** mit dem knappen Titel „Grün!“ nimmt die Klimaanpassung ins Visier. Neben zahlreichen Praxisbeispielen sind dort nationale und internationale Vereinbarungen aufgelistet, die unumstößlich und unumgänglich zu beachten sind wie der Europäische Green Deal, die 2020 beschlossene Neue Leipzig Charta für die Schaffung gerechter, grüner und nachhaltiger europäischer Städte, die Klimaanpassungsgesetze des Bundes, der Länder sowie deren Umsetzungsverpflichtung auf Ebene der Kommunen, dann das bereits 2002 beschlossene, aber noch nie eingehaltene Flächensparziel zur Senkung des zusätzlichen Flächenverbrauchs für Siedlungen und Verkehr auf 30 ha pro Tag als wesentlicher Bestandteil der Deutschen



Duisburg

Realogis hat die Anmietung von ca. 24.500 qm Hallenfläche, 1.600 qm für Büros und 2.400 qm Mezzaninfläche durch **Euziel** in dem Logistikneubau Wörthstraße 171-173 im Außenhafen vermittelt. **Hillwood** hat die in drei Hallenabschnitte unterteilte Immobilie auf ca. 40.000 qm Industriegrundstück entwickelt.

Herne

Die Stadt wird knapp 5.000 qm sowie eine etwa 1.700 qm große Dachgarten-Außenfläche im Kaiserquartier in Baukau für die **Städtische Förderschule** Am Schwalbenweg mieten. Die **E-Gruppe** realisiert die Mischimmobilie Kaiserquartier zwischen Kaiser- und Forellstraße, darin im EG Nahversorgung und Gastronomie. In Teile der drei- und fünfstöckigen Aufbauten darüber soll die Schule zum Schuljahr 2024/2025 einziehen.

Mülheim a.d. Ruhr

Die Ingenieurgesellschaft **INTEC Industrie-Technik GmbH & Co. KG** hat die 1.900 qm große Light Industrial-Immobilie Timmerhellstr. 35 von privat angemietet. **Brockhoff** vermittelte.

MIPIM Awards 2024

Als „Best Positive Footprint Warehouse“ wurde das Distributionszentrum von **Levi's** in Dorsten als Finalist nominiert! Architekten **Quadrant4, Phase5** - Entwickler **Delta Development**



Quelle: DR-MIPIM 2024



Grafik DESERVE, Berlin. Quelle: baukultur.nrw/gsr

Nachhaltigkeitsstrategie etc. bis hin zum „Weißbuch Stadtgrün“. Nirgends in dieser Publikation ist davon die Rede, wo und wie die wachsende Lücke im Wohnungsangebot geschlossen werden soll. Auch die nette Grafik, die die Vision einer lebenswerten Zukunft illustriert, blendet die bestehenden verdichteten Städte aus und sieht keine Flächenpotentiale für zusätzliche Wohnungen oder gar Gewerbe vor.

Ohne Umdenken in der Wohnungsfrage und ohne das Aufbrechen der Experten-Silos auf den genannten und diversen anderen Seiten mit Nejustieren der Parameter wird es nicht gehen. Die Ressource Boden ist nicht vermehrbar.

Als pragmatischen Ansatz forderte aktuell der Präsident der **Architektenkammer NRW Ernst Uhing** anlässlich des Neujahrsempfangs die Einführung des neuen „Gebäudetyp E“ im Bundes- und Landesbaurecht nach bayrischem Vorbild, mit dem es kundigen Bauherren und Architekten ermöglicht werden soll, „einfach“ und „experimentell“ zu bauen, d.h. in nicht sicherheitsrelevanten Bereichen von den gesetzlichen Vorschriften, technischen Baubestimmungen und anerkannten Regeln der Technik abweichen zu dürfen z.B. beim Schallschutz, alternativen Baustoffen oder Stellplätzen. Die Landesbauministerin Ina Scharrenbach versprach, „untergesetzliche Vorschriften und Normen“ zu reduzieren. Dazu werde das Ministerium ein Bürgerbeteiligungsverfahren starten..... ■

EBZ – ESG – GDL – UND ANDERE UNWÄGBARKEITEN

Eingesammelt bei der ESG factory

Die vom Europäischen Bildungszentrum der Immobilienwirtschaft **EBZ** in Bochum gemeinsam mit **Rücker Consult** vorbereitete und kompetent besetzte „ESG factory“ sollte als (kostenpflichtige) Präsenzveranstaltung in Berlin stattfinden und versprach so weit möglich Licht in den Dschungel von Labels und Benchmarks zu bringen, allen voran den drei Zauberbuchstaben „E S G“. Aus Klimaschutzgründen – auch eine solche Tagung hat sich CO₂-mäßig zu bewerten – wurden Bahn-



tickets zum Einheitspreis angeboten. Das half aber nichts, denn der Lokführerstreik der **GDL** legte die Deutsche Bahn lahm. Bewundernswert, dass es den Organisatoren gelang, innerhalb von wenigen Tagen auf den Hybridmodus mit Onlineteilnahme umzuschalten, chapeau! Was das für die Rentabilität der Veranstaltung bedeutet hat, fragen wir besser nicht. Dieses anschauliche Beispiel von Planungsungewissheit mag symptomatisch dafür stehen, wie es um die Planbarkeit von Projekten und Investitionen im Immobiliensektor in Deutschland derzeit bestellt ist.

Ohne ins Detail zu gehen: Was Zuhörer und –hörerinnen mitnehmen konnten (ausgenommen den Werbeblock eines Wasserstoff-Unternehmens), waren einige schlichte Erkenntnisse. Der Tagungsleiter und Hochschullehrer an der **EBZ Ulrich Noack** zitierte gleich in der Begrüßung die Binsenweisheit, dass Messen und Erfassen die Grundlage für jedes Management sei, das größte Dekarbonisierungspotential aber durch besseres Bestandsmanagement zu heben wäre. Dann lernten wir, dass „Artikel 8“ und „Artikel 9“ keine Label mit fest definierten Kriterien seien, über die einer Immobilie ein bestimmter „Wert“ bzw. Kreditrahmen beizumessen ist, sondern von Vertrieblern der Fonds der Offenlegungsverordnung der EU entnommen wurden – was die Gremien der EU nicht daran hindert, ihre Definitionen zu überarbeiten mit dem Ziel, Greenwashing noch effektiver zu verhindern, ergo alles im Fluss. Bei Investoren aus USA werde übrigens ESG in Zeiten des beginnenden Wahlkampfes weniger gern genannt, weil das zu sehr „EU“ sei, ein Thema dem man lieber ausweicht.

Diskutiert wurde auch das internationale Verfahren GRESB, wonach Daten aus Assets, Management und Performance im Vergleich mit einer Peergroup gewertet würden. Allerdings könne die Referenzgruppe selbst gewählt werden, national, bezogen auf eine bestimmte Weltregion o.ä. Über die Auswahl und Art der Datenerfassung besteht dabei ebenso wenig Einigkeit wie bei dem anderen häufig anzutreffenden Bewertungsverfahren CRREM, was den Pfad zur Dekarbonisierung beschreibt. Auch seien beide ursprünglich am Neubau ausgerichtet (wie übrigens auch die Labels der DGNB, die international kaum Bedeutung haben weil viel zu kompliziert). Dass die Methodik des CRREM-Pfades den Punkt definiere, wann ein Asset „stranded“ sei, gebe absolut das falsche Signal. Der Gebäudebestand mache 97,2 % aller Immobilien in Deutschland aus und mancher sanierte Altbau sei besser als ein Neubau, rechnete Jan Dietrich Hampel von Garbe vor. Dass CRREM nicht den Abriss von Bausubstanz und die verlorene graue Energie mit berücksichtigt was automatisch den Neubau schönrechne, hält er für einen methodischen Fehler.

Welche Daten für welches System? Wie mit Schnittstellen zwischen AM, PM, FM etc. umgehen? Wie Gebäudedaten von Nutzerdaten trennen, was bei Logistikimmobilien ein grundlegendes Problem darstellt? Wie überhaupt an Daten herankommen ohne Verletzung der DSGVO oder gar Nutzerdaten käuflich erwerben zu müssen? Die Datenerfassung mache oft mehr Arbeit als das Objekt selbst. Und so umständlich wie in Deutschland sei das in keinem anderen Land Europas, wo im Übrigen selbst Klassifizierungen von A bis H je unterschiedlich eingeteilt würden. **Norbert Löffler** von **Apleona** mahnte: „Was nicht einfach zu handhaben ist, geht im Tagesgeschäft unter“, sieht aber ESG grundsätzlich positiv als „Einflugschneise für Qualitätsverbesserung“, weg von der Maxime low budget.

ESG ist, so das Fazit von Ulrich Noack, im Markt angekommen. Um weiter voranzukommen sei grüne Energie – deshalb der Fokus Wasserstoff s.o. - (und mehr Digitalisierung) ein absolutes Muss und die Probleme verlangen gemeinsame Lösungen: mehr Pragmatismus als Regulatorik!

Dazu passt die jüngste Umfrage von **RICS Deutschland**: „Die Nachfrage von Nutzern und Investoren nach nachhaltigen Gebäuden ist laut einer Umfrage des Branchenverband RICS gestiegen. Für Deutschland liegt das Nachfrageplus bei überdurchschnittlich hohen 84,5%, europaweit sind es +73%. Für Zurückhaltung beim Kauf von Green Buildings sorgen nach Angaben von rund drei Fünftel der Befragten aber hohe Anschaffungskosten. Etwa 40% sind zudem der Ansicht, dass ein Mangel an Belegen für die Kapitalrendite grüner Gebäude die Kaufbereitschaft drosselt. Andererseits teilen zwei Drittel der Befragten die Einschätzung, dass nachhaltige Merkmale die Mieten und Kapitalwerte stark beeinflussen. Für mehr Schwung könnte die durchgängige Messung der CO₂-Emissionen sorgen. Über 40% der Befragten sehen hier noch Mängel.“ ■

PROJEKT DES MONATS: NEUBAU VON MIETWOHNUNGEN FÜR VIVAWEST

Im Bochum Weitmar erstellt die Eckehard Adams Wohnungsbau GmbH aus Essen neue Mietwohnungen im Grünen zur schlüsselfertigen Übergabe an VIVAWEST

Gegen den verbreiteten Trend, aus Kostengründen den Neubau von Wohnungen auszusetzen, hat das Wohnungsunternehmen **VIVAWEST**, wie bereits im Dezember berich-



tet, das Neubauprojekt „Am Schlosspark“ der **Eckehard Adams Wohnungsbau GmbH EAW** aus Essen einschließlich Kita und Tiefgaragen schlüsselfertig angekauft. Der B-Plan für die Bebauung einer bisher landwirtschaftlich genutzten Fläche in Bochum Weitmar ist angepasst und die Genehmigung des Bauantrags wird demnächst erwartet. Ein Baustart ist für dieses Frühjahr vorgesehen. Das „Plangebiet Östliche Schlossstraße“ ist eines von 35 Potentialflächen im „Handlungskonzept Wohnen“ der Stadt Bochum. Mit den dort jetzt vorgesehenen 246 Mietwohnungen im Geschossbau, davon 53 sozial gebunden, soll ein Beitrag zur Erneuerung und Ausweitung des Wohnungsangebotes in der Stadt auch im Bestand der Sozialwohnungen geleistet werden. Kritisch bewertet wurde die Fläche Ende 2022 in einem „Faktencheck“ des **Netzwerks bürgernahe Stadtentwicklung** vor allem wegen des Zugriffs auf einen bislang unbebauten, regional bedeutsamen Freiraum mit Klimafunktion, was im Übrigen für fast die Hälfte der ausgewiesenen Potentialgebiete zutrefte. Stattdessen plädierte man für mehr Revi-

talisierung im Bestand. Eine Einschränkung der Nutzung in Weitmar stellt die Hochspannungsfreileitung entlang der nördlichen Gebietsgrenze dar. Ob auch die Bebauung der gegenüberliegenden Seite der Schlossstraße genehmigt wird, wo weitere 60 Wohneinheiten entstehen könnten, ist noch nicht entschieden.

Insgesamt ist der Wohnungsmarkt in Bochum nach städtischen Angaben mit einer Leerstandsquote von 3,2% (2022) und geringfügigem Bevölkerungswachstum als ausgeglichen zu bezeichnen. Der Preisspiegel des **IVD 2023** beziffert Mieten für Neubauwohnungen in Bochum im regionalen Mittelfeld zwischen 8,50 und 13,00 Euro/qm. Das Projekt in Weitmar sei im gehobenen Standard aber nicht im Luxussegment anzusiedeln, wie **Bastian Brusinski**, Projektleiter Portfoliomanagement bei **VIVAWEST**, im Gespräch betonte.



Situation Kunst; Foto: Frank Kopka



Insgesamt sind entlang der Schlossstraße nahe der Kreuzung Hattinger Straße auf 21 ha Grundstück 23 Gebäude unterschiedlicher Höhe geplant. Sie sollen in drei Bauabschnitten errichtet werden. Um Uniformität zu vermeiden und dem gewünschten Charakter eines lebenswerten Quartiers mit Adressbildung zu entsprechen, in dem die Menschen sich zu Hause fühlen können, hat das Bauunternehmen für die drei Bauabschnitte drei Architekturbüros mit der Planung beauftragt: **Döring Dahmen Joeressen Architekten** und **Konrath Wennemar** aus Düsseldorf sowie **Holle-Architekten** aus Essen. Der rd. 20%ige Anteil an Sozialwohnungen soll gut integriert werden. Die vierzügige Kita soll bereits im 1. BA errichtet werden ebenso wie die Tiefgarage mit 185 Stellplätzen, dies zugunsten des Freiraums innerhalb des Quartiers und zur Reduzierung des oberflächigen Verkehrs. Die Fertigstellung aller drei Bauabschnitte ist für 2027 vorgesehen. Den zeitgemäßen Anforderungen an nachhaltiges Bauen entspricht das energetische Konzept, das Geothermie vorsieht in Kombination mit Erdwärmepumpen und Solartechnik und die Förderrichtlinien nach KfW 55 EE erfüllt. Diese frühzeitig gesicherten KfW-Mittel trügen wesentlich zur Finanzierbarkeit des Projektes bei, wie **Stefanie Adams** erklärt, Projektverantwortliche des Wohnungsbauunternehmens EAW. Zusätzlich sei es gelungen, gemeinsam mit VIVAWEST die Baukosten durch „intelligente Bauausführungsdetails und Wiederholungsfaktoren“ zu optimieren. „VIVAWEST und EAW sind regional verwurzelt, da ist es ein besonderes Bestreben zur Weiterentwicklung beizutragen und es zählt nicht ausschließlich der Rendite Gedanke“, so Stefanie Adams weiter.

Die Umgebung des Baufeldes dürfte einem an Kunst und Kultur interessierten Publikum gut vertraut sein, denn nordwestlich schließt der Schlosspark an mit Haus Weitmar und der **Stiftung Situation Kunst**. Diese ist auch Eigentümerin des Baugrundstücks, das sie für den Wohnungsbau in Erbpacht zur Verfügung gestellt hat. Die „Situation Kunst“ als musealer Raum für zeitgenössische Kunst entstand schrittweise in enger Zusammenarbeit mit der **Ruhruniversität Bochum**, die dort ihren Bestand an Kunstwerken ein-

brachte. Im Park wurden zunächst mehrere kubische Neubauten errichtet, 2015 das einzigartige „**Museum unter Tage**“, dessen Ausstellungsflächen sich tatsächlich unter der Grasnarbe ausdehnen und schließlich 2020 der höhere weiße Kubus innerhalb der Ruine des Renaissance-schlusses Haus Weitmar. Der Projektname „Am Schlosspark“ profitiert von der Standortqualität dieser Nachbarschaft mit hohem Freizeitwert. Dazu kommt die gute Anbindung an die städtische Verkehrsinfrastruktur vom nahen Springorum Radweg über den ÖPV bis zur Verkehrsachse Hattinger Straße. Der Ausbau der Schlossstraße als Erschließungsstraße für das Neubaugebiet steht noch aus und ist Teil des Investments.

Für den Investor und Bestandhalter VIVAWEST passt das Projekt in mehrfacher Hinsicht. Es stützt die Selbstverpflichtung zur Klimaneutralität bis 2045 und trägt zur weiteren Portfoliobereinigung bei. In den vergangenen zehn Jahren sind rd. 20.000 als nicht entwicklungsfähig eingestufte Wohnungen verkauft und 8.000 Einheiten zugekauft worden, darunter erstmals auch außerhalb des Ruhrgebietes entlang der Rheinschiene für eine bessere regionale Diversifizierung. Dazu zählen 7.000 Neubauwohnungen teils auf Flächen in Eigenbesitz als Nachverdichtung oder Ersatzneubau, teils als schlüsselfertiger Ankauf wie jetzt in Bochum Weitmar. Der heutige Gesamtbestand von rd. 119.000 WE sei auf diese Weise p.a. um 1.500 Fertigstellungen ergänzt worden. Diese Zahl müsse allerdings künftig angesichts der aktuellen Rahmenbedingungen auf rund 700 WE halbiert werden, so Bastian Brusinski. „Wir glauben an den Standort und das gute Produkt, das mit dem Mix an Wohnungsgrößen von 1- bis 5-Zimmer-Wohnungen eine nachhaltige Vermietbarkeit an Singles wie an Familien gewährleistet. Auch weiterhin wird VIVAWEST in den Neubau investieren und so einen Beitrag zum Klimaschutz und für bezahlbaren Wohnraum leisten. Mit dem Partner EAW haben wir bereits in unserem Quartier Dichterviertel am Bochumer Stadtpark erfolgreich zusammengearbeitet und sind gespannt auf das Ergebnis.“ ■



Quelle: Fotolia