

Der Immobilien Brief

Hamburg und der Norden



NR. 130 | 34. KW | 21.08.2024 | ISSN 1923-6370

Hamburg/Norddeutschland

Mietbelastungsquoten erreichen neuen Höchststand. Preise für Wohneigentum gehen deutlich zurück, Mieten steigen aufgrund hoher Nachfrage und knappen Angebots Seite 2

Schicke Altbauwohnung? Nein danke! In Hamburg nimmt die Nachfrage nach Eigentumswohnungen und Häusern ab Seite 3

Hamburg vor Bayern. Wer dauerhaft parken muss, zahlt in Hamburg mehr als anderswo in der Republik Seite 4

Mehr Anfragen für kleine Einheiten in etablierten Lagen. An Elbe und Alster läuft der Verkauf von Neubau-Eigentumswohnungen noch nicht wieder richtig rund Seite 5

Bremen: Kaufpreisniveau passt sich Marktverhältnissen an. Käufer von Eigentumswohnungen wollen eine detaillierte Begründung des Kaufpreises Seite 7

Industriegeschichte plus neue Architektur. Die Überseeinsel GmbH entwickelt das Hachez-Areal in Bremens Neustadt Seite 9

„Rostocks schönstes Kaufhaus“. Nach sechs Jahren des Leerstands ist das unter Denkmalschutz stehende Gebäude wieder zum „Schmuckkästchen“ der Innenstadt geworden Seite 10

Altersgerechtes Wohnen bleibt ein Kassenschlager. Carestone wächst. 2024 rund 500 verkaufte Einheiten sowie 12 geplante Baustarts und Fertigstellungen Seite 11

Hamburgs Investmentmarkt. Investoren sind immer noch vorsichtig Seite 12

Impressum

Seite 14

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

im Sommer herrscht häufig Nachrichtenflaute. Dann schlägt die Stunde derjenigen, die sich mit Absurditäten zu Wort melden. Etwa so: „Wenn in Hamburg Millionäre in Sozialwohnungen leben und Familien mit 80.000 Euro Einkommen einen Antrag auf geförderten Wohnraum stellen, muss man sich fragen, zu welchem wohnungspolitischen Absurdistan unsere Stadt geworden ist“, so die stellvertretende Hamburger FDP-Landesvorsitzende Katarina Blume zur Diskussion um die Fehlbelegungsabgabe.

Also, ich persönlich kenne zwar einige Millionäre, aber von denen wohnt keiner in einer Hamburger Sozialwohnung. Mir ist auch niemand bekannt, der mit einem ordentlichen Jahresgehalt von 80.000 Euro je eine Sozialwohnung bekommen hätte. Aber, vielleicht fällt Ihnen ja was dazu ein. Ich habe dazu nur eines zu sagen: Es wäre schön, wenn die FDP mit ihrem unerträglichen Populismus und dem Schüren von Neid-Debatten bei den kommenden Wahlen (auf allen Ebenen) endlich abgestraft würde.

Aber zu wichtigeren Dingen: Um dem Klimawandel Einhalt zu gebieten, werden immer mehr Wohnhäuser energetisch saniert. Die Dämmung von Wänden und Dächern oder der Austausch alter Heizsysteme tragen dazu bei, den Energieverbrauch zu senken und Emissionen zu reduzieren. Die Belastungen in der Bauphase nerven Mieter und danach wird es für sie auch noch teurer. Denn mit der Modernisierung erhöht sich unmittelbar die Miete, während die eingesparten Energiekosten eher langfristig zu spüren sind.

Die Universität Bielefeld möchte nun mit zwei Forschungsprojekten dazu beitragen, die Klimaziele sozialverträglich zu gestalten. Dazu wird eine Modernisierungsplattform entwickelt, über die es Mietern und Vermietern möglich sein soll, sich online auszutauschen. Dafür suchen die Forschenden Mieter und Vermieter, die über ihre Erfahrungen im Zusammenhang mit Modernisierungen berichten können. Durch Interviews und Workshops – telefonisch, online oder vor Ort in der Hamburger Hochschule für Angewandte Wissenschaften – wollen die Wissenschaftler herausfinden, was Betroffene bei Modernisierungen und bei der Umlage von Modernisierungskosten am meisten bewegt.

Wer das Projekt unterstützen möchte, kann sich direkt an die Forschungsstelle für Immobilienrecht der Universität Bielefeld wenden. Kontakt: kirsten.david@uni-bielefeld.de, jannis.kresse@uni-bielefeld.de

Einen schönen Restsommer wünscht Ihnen,

Ihre

Susanne Osdewile





Norddeutschland

Mietbelastungsquoten erreichen neuen Höchststand

Der rasche Zinsanstieg seit Sommer 2022 hat zu einer Entkoppelung der Preisentwicklung von Mieten und Wohneigentum geführt. Während die Preise für Wohneigentum zum Teil deutlich rückläufig waren und sich allmählich stabilisieren, steigen die Mieten aufgrund der hohen Nachfrage und des knappen Angebots weiter an, so Wüest Partner

Die jüngste Analyse von **Wüest Partner** zeigt erhebliche regionale Unterschiede bei der Miet- und Wohnkostenbelastung in Deutschland. Während beliebte Urlaubsregionen und Metropolen stark belastet sind, bieten vor allem die ostdeutschen Bundesländer vergleichsweise günstige Wohnmöglichkeiten. Diese Erkenntnisse sind wichtig für Politik und Planung, um die Wohnsituation in den einzelnen Regionen gezielt zu verbessern.

Explodierende Mieten auf den Nordfriesischen Inseln

Deutschlandweit lag die Mietkostenbelastungsquote bei 27 %, am höchsten ist sie auf den Nordfriesischen Inseln, insbesondere auf Sylt, wo die Mietbelastungsquote über 40 %, in einigen Gemeinden sogar über 50 % liegt. Nach der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD), die von einer Überbelastung ausgeht, wenn mehr als 40 % des verfügbaren Haushaltseinkommens für Wohnkosten aufgewendet werden, ist die Situation für die Insulaner mehr als angespannt.

Die Gründe für die hohe Belastung sind vielschichtig: So weisen die Gemeinden auf den Nordfriesischen Inseln mit 20 €/qm überdurchschnittlich hohe Medianmieten auf, denen im Verhältnis dazu keine überdurchschnittlichen Haushaltseinkommen gegenüberstehen. Zudem sind die Nordfriesischen Inseln, insbesondere Sylt, beliebte Tourismus-Hochburgen und Wohnstandorte.

In den Top-7-Städten Deutschlands, darunter Berlin, München und Frankfurt, sind die Mieten ebenfalls stark gestiegen. Berlin weist mit 36 % die höchste Mietbelastung auf, Düsseldorf mit 27 % die niedrigste unter den Top-7-Städten. Köln liegt mit knapp unter 30 % ebenfalls im unteren Bereich. Insbesondere in Berlin sind bekanntermaßen das Bevölkerungswachstum und die im Vergleich zu anderen Top-7-Städten niedrigeren Einkommen die Hauptursachen für die hohe Mietbelastung.

Demgegenüber finden sich Gemeinden mit einer sehr niedrigen Mietbelastung vor allem in Sachsen-Anhalt, Sachsen, Thüringen und Mecklenburg-Vorpommern. Hier sorgen vor allem niedrige Medianmieten von rund 6,20 €/qm für eine niedrige Mietbelastung von unter 20 %. Ein hoher Anteil von Einfamilienhäusern am Wohnungsbestand und die Möglichkeit, Wohneigentum zu erwerben, entlasten den Mietwohnungsmarkt zusätzlich. Auch auf den Inseln Helgoland

und Juist liegt die Mietbelastung dank höherer Haushaltseinkommen und moderater Mieten unter 20 %.

Wohneigentum: Spitzenreiter auf Sylt

Die rechnerisch durchschnittliche Wohnkostenbelastung für Eigentumswohnungen und Einfamilienhäuser in Deutschland lag laut Wüest Partner im Jahr 2023 ebenfalls bei 27 %, wobei List auf Sylt als bundesweiter Spitzenreiter die höchste Belastung aufweist. Hier und in weiteren Gemeinden auf den Nordfriesischen Inseln sowie am Tegernsee und im Landkreis München liegt die Belastung bei über 50 %. Diese hohen Werte sind auf Quadratmeterpreise von teilweise über 10.000 € und eine hohe Attraktivität als Wohn- und Tourismusstandort zurückzuführen. Hinzu kommt die Attraktivität der Regionen mit Anlageobjekten für institutionelle Investoren bei geringer Flächenverfügbarkeit für Wohnraum.

Die niedrigsten Wohnkostenbelastungen finden sich dagegen in Sachsen, Sachsen-Anhalt und Mecklenburg-Vorpommern. Hier liegen die Quadratmeterpreise für Wohneigentum teilweise unter 1.500 €, was die Gesamtbelastung der Haushalte deutlich reduziert. Zudem wird das Wohnungsangebot in diesen Gemeinden häufig von Einfamilienhäusern dominiert, die ähnlich niedrige Kaufpreise aufweisen. Dämpfend auf die Nachfrage wirkt sich zudem aus, dass viele Gemeinden einen Bevölkerungsrückgang oder nur ein sehr geringes Bevölkerungswachstum verzeichnen.

Sophie Nieder, Senior Research Analyst bei Wüest Partner: „Der rasche Zinsanstieg seit Sommer 2022 hat zu einer Entkoppelung der Preisentwicklung von Mieten und Wohneigentum geführt. Während die Preise für Wohneigentum zum Teil deutlich rückläufig waren und sich allmählich stabilisieren, steigen die Mieten aufgrund der hohen Nachfrage und des knappen Angebots weiter an. Insbesondere in Ballungsräumen und beliebten Ferienregionen spitzt sich die Situation weiter zu. Hier scheint die Grenze der Bezahlbarkeit bereits überschritten. Unsere Ergebnisse zeigen, dass eine nachhaltige Lösung der Wohnkostenproblematik sowohl kurz- als auch langfristige Maßnahmen erfordert. Die Förderung des Wohnungsbaus in stark belasteten Regionen, aber auch Antworten auf den demografischen Wandel in weniger belasteten Regionen sind daher dringend notwendig.“ □



Hamburg

Schicke Altbauwohnung? Nein danke!

In Hamburg nimmt die Nachfrage nach Eigentumswohnungen und Häusern weiter zurück. Die Mehrheit der IVD-Mitgliedsunternehmen melden sinkende Kaufpreise

Eigentumswohnungen

Bei Eigentumswohnungen wird in der Hansestadt ein Angebotsüberhang bei rückläufiger Nachfrage verzeichnet. Dementsprechend sind die Verkaufsabschlüsse geringer. Auch die Preise geben laut 60 % der Befragten nach. Bei der Umfrage im Januar 2024 waren es noch 91 %. Fast 50 % sehen Preisrückgänge von 10 bis 20 %, 14 % sogar von über 20 %. Die durchschnittliche Vermarktungsdauer beläuft sich bei 62 % der Befragten zwischen drei und sechs Monaten, bei 32 % ist sie bei über sechs Monaten. Das ist das Ergebnis der jüngsten Umfrage des **IVD Nord** bei seinen Mitgliedsunternehmen.

Weiterhin werden durchschnittliche Wohnungsgrößen nachgefragt (75 %), kleine Wohnungen liegen bei 14 %, große bei 11 %. Bezüglich der Gebäude- bzw. Wohnungsklasse hat sich ein deutlicher Nachfragewandel zu den Vorjahren ergeben. Fast 60 % der Befragten berichten, dass für Kunden der sanierungs- und energetische Zustand das wichtigste Kriterium ist. „Die ehemals beliebte Altbau- oder die preiswertere Nachkriegsbauwohnung wird nicht mehr explizit nachgefragt. Auch kaum vorhandene und vergleichbar teurere Neubauwohnungen werden wieder stärker nachgefragt. Der Energieausweis und die Betriebs- und Unterhaltskosten einer Wohnung sind weiter in den Fokus der Kunden gerückt“, erläutert **Anika Schönfeldt-Schulz**, Vorsitzende des IVD Nord.

Eigentumswohnungen in äußeren Stadtlagen oder einfachen Lagen sind aktuell unattraktiv. 76 % der Interessenten oder Käufer bevorzugen gute und begehrte Lagen, knapp 20 % noch eine normale. Die Nachfrage nach Eigentumswohnungen in sehr guten oder Top-Lagen sind mit 5 % ebenfalls gering.

Einfamilien-, Reihenhäuser und Doppelhaushälften

Ähnlich wie auf dem Eigentumswohnungsmarkt besteht bei Einfamilien-, Reihenhäusern sowie Doppelhaushälften ein

Angebotsüberhang und die Nachfrage, Verkaufsabschlüsse und Preise (72 %) sind rückläufig. 25 % der Befragten sehen Preisrückgänge zwischen 10 bis 20 %, knapp 15 % sogar bei über 20 %.

Bei Häusern hat sich die Vermarktungsdauer zwar im Vergleich zur Umfrage im Januar 2024 verkürzt, jedoch geben noch 52 % eine Vermarktungsdauer von drei bis sechs Monaten an, 45 % eine Vermarktungsdauer von mehr als sechs Monaten. Durchschnittliche Objektgrößen (circa 110 bis 125 Quadratmeter Wohnfläche) werden aktuell bevorzugt (89 %), kleine Objekte von 7 %, große von 3 %.

Bezüglich der Gebäudeklasse hat sich auch bei Häusern ein deutlicher Wandel ergeben. 62 % der Befragten berichten, dass für Kunden der sanierungs- und energetische Zustand das wichtigste Kriterium ist. Auch werden Neubauten, wenn auch in geringem Umfang, stärker nachgefragt (21 %). „Somit stehen auch hier der Energieausweis sowie die Betriebs- und Unterhaltskosten eines Hauses für Kunden im Vordergrund“, kommentiert Schönfeldt-Schulz.

Äußere Stadtlagen oder einfache Lagen sind mit lediglich 3 % unattraktiv. 45 % bevorzugen normale Lagen, 48 % gute und begehrte Lagen, lediglich 3 % suchen Häuser in Top-Lagen.

„Die aktuelle Umfrage zeigt, dass der Hamburger Immobilienmarkt weiter in Bewegung ist. Angebot und Nachfrage am Wohneigentumsmarkt in Hamburg finden immer noch nicht zusammen. Preisnachlässe sind noch in Teilen weiterhin zu verzeichnen. Jedoch zeigen die Ergebnisse im Vergleich zu unserer Umfrage im Januar bereits marktberuhigende und stabilisierende Tendenzen“, so Schönfeldt-Schulz. □



Hamburg

Hamburg vor Bayern

Zwischen Elbe und Alster sollte man möglichst ohne Auto auskommen – oder nur herumfahren. Wer dauerhaft parken muss, zahlt hier mehr als anderswo in der Republik

Nicht nur die öffentlichen Parkgebühren steigen, sondern auch die Mieten für private Stellplätze im Außenbereich und Tiefgaragen. Eine aktuelle Datenauswertung von Kleinanzeigen zeigt, dass vor allem in Berlin und Hamburg das Mieten zu einem kostspieligen Vergnügen werden kann. Dagegen zahlt man im Süden und Westen Deutschlands wesentlich weniger für einen Außen- und Tiefgaragenstellplatz.

Am meisten zahlen Autofahrer für einen Tiefgaragenstellplatz in Hamburg: Hier kostet ein Stellplatz pro Monat im Schnitt 117,27 €. Auch in Berlin müssen Dauerparker mit einer Durchschnittsmiete von 113,21 € pro Monat für einen Tiefgaragenstellplatz deutlich mehr Geld in die Hand nehmen. Im mittleren Preissegment der Top-7-Städte liegen Frankfurt am Main (106,66 €) und Stuttgart (101,73 €). Günstiger lässt es sich dagegen in Nordrhein-Westfalen parken: In Düsseldorf zahlt man im Durchschnitt monatlich 97,73 € für einen Garagenstellplatz

Überraschenderweise landet das sonst teure München im hinteren Preissegment. Der Durchschnittspreis für einen Tiefgaragenstellplatz beträgt dort 92,12 € pro Monat. Am günstigsten lässt es sich in Köln für monatlich 87,43 € parken.

Die Preispolitik in Sachen Außenstellplätze zeigt sich etwas moderater im Gegensatz zu den Tiefgaragenstellplätzen. Hier ist die deutsche Hauptstadt klarer Spitzenreiter: Im Schnitt zahlen Berliner 69,30 € pro Monat für einen Stellplatz im Freien. In Frankfurt am Main liegt der Preis etwas niedriger bei durchschnittlich 62,60 €, dicht gefolgt von Köln mit 61,37 € pro Monat auf Platz drei.

Auch in diesem Ranking bewegt sich München im mittleren Preissegment, hier werden monatlich 60,46 € für einen Außenstellplatz fällig. Etwas weniger zahlt man dagegen in Hamburg (59,83 €), wo der Abstand zu Tiefgaragenstellplätzen deutschlandweit somit am höchsten ist. Am günstigsten ist die Durchschnittsmiete in Düsseldorf mit 57,22 € und Stuttgart mit 57,07 € pro Monat.

Untersuchungsgrundlage:

Untersucht wurden Anzeigen in der Kategorie „Garagen und Stellplätze“ auf Kleinanzeigen. In den analysierten sieben größten deutschen Städten waren am Stichtag 10. Juni insgesamt 1.313 Angebote in dieser Kategorie verfügbar. Die meisten Angebote für Außen- und Tiefgaragenstellplätze gab es an diesem Tag in München (400 Angebote), gefolgt von Berlin (271 Angebote) und Hamburg (175 Angebote). Dahinter folgen Köln (174 Angebote), Frankfurt am Main (110 Angebote) und Düsseldorf (94 Angebote). In der Autostadt Stuttgart gab es hingegen an diesem Tag die wenigsten Angebote (89) für Stellplätze. □

Hamburg

Das **25hours Hotel Paper Island** in Kopenhagen ist fertiggestellt und in den Bestand von **Union Investment** übergegangen. Mit dem Ankauf des projektierten Hotels im Jahr 2022 ist der Investment- und Assetmanager in den skandinavischen Hotelmarkt eingestiegen. Es zählt zum Portfolio des institutionellen Offenen Immobilien-Publikumsfonds **Uninstitutional European Real Estate**.

Am 27. Juli dieses Jahres feierte das 25hours Hotel Eröffnung. Es ist für 25 Jahre an die **KNSA Hospitality Kopenhagen ApS** vermietet und wird unter der 25hours Lifestyle-Marke betrieben. Die 25hours Hotels sind Teil von **Ennismore**, einem in Kultur und kreativem Netzwerk verwurzelten Hospitality-Unternehmen. Ennismore ist ein Joint-Venture mit **Accor**, das 2021 formiert wurde.

Das 25hours Hotel verfügt über 128 Zimmer und umfasst ein asiatisches Restaurant, ein Café und eine Sky-Bar im Obergeschoss. Zudem gibt es drei Veranstaltungsräume. „Mit der Fertigstellung des 25hours Hotel Paper Island geht ein attraktiver Neubau in unser Portfolio über, der uns langfristig solide Erträge liefern wird. Kopenhagen ist einer der Top-Hotelmärkte Europas, stabil, mit starker Auslastung und attraktiven Raten. Allein auf Paper Island werden künftig bis zu 1,9 Mio. Besucher im Jahr erwartet“, so **Andreas Löcher**, Head of Investment Management Operational bei Union Investment.



Hamburg

Mehr Anfragen für kleine Einheiten in etablierten Lagen

An Elbe und Alster läuft der Verkauf von Neubau-Eigentumswohnungen noch nicht wieder richtig rund. Für Bauvorhaben jenseits der beliebten Stadtteile gibt es wenige Interessenten, da sie sich die Finanzierungsbelastung für diese Projekte aufgrund der Zinssteigerung kaum noch leisten können

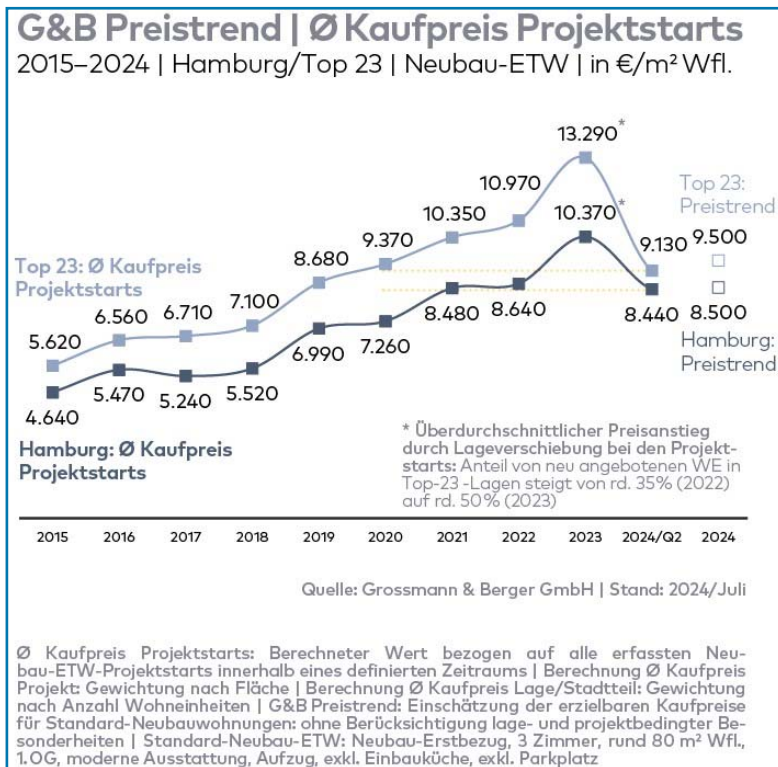
Die Nachfrage nach Neubau-Eigentumswohnungen in Hamburg ist weiterhin verhalten. „Allerdings registrieren wir seit Frühjahr wieder etwas mehr Anfragen, insbesondere für kleinere Wohnungen mit überschaubaren Gesamtkaufpreisen in etablierten Lagen“, sagt **Garlef Kaché**, Bereichsleiter Neubau Hamburg von **Grossmann & Berger Immobilien**. „Für Bauvorhaben jenseits der beliebten Stadtteile gibt es wenige Interessenten, da sie sich die Finanzierungsbelastung für diese Projekte aufgrund der Zinssteigerung kaum noch leisten können.“ Die Nachfrage konzentriert sich aktuell auf weitgehend fertiggestellte Projekte, denn potenzielle Erwerber wollen sich am liebsten vor Ort von der Bauqualität überzeugen. „Der Verkauf vom Plan bleibt herausfordernd, da Käufer in der Regel nicht mehr bereit sind, das Baurisiko mitzutragen“, so Kaché. Somit sind Entwickler im Vorteil, die unabhängig von der Vorverkaufsquote ihre Projekte vollenden können. Die gestiegenen Bau- und Finanzierungskosten sowie der erhebliche Nachfragerückgang sind für die Bauträger jedoch weiterhin ein erschwerender Faktor. „Als

positives Signal kann lediglich die Preisstabilisierung bei den Baukosten gewertet werden, durch die Projekte wieder kalkulierbarer sind. Somit dürften auch in der zweiten Jahreshälfte einige interessante Projekte mit finanzstarken Bauträgern in die Vermarktung starten“, erklärt Kaché.

Die Halbjahresauswertung von Grossmann & Berger zeigt, dass die Zahl der Projektstarts von Neubau-Eigentumswohnungsprojekten einen neuen Tiefstand erreicht hat. Für das 1. Halbjahr 2024 wurden im Hamburger Stadtgebiet lediglich 24 Projektstarts erfasst. Gegenüber dem Vorjahreszeitraum reduzierten sie sich damit um knapp 30 %. Im Hinblick auf die Anzahl der Wohneinheiten fiel der Rückgang sogar noch deutlicher aus. Insgesamt wurden in der 1. Jahreshälfte nur 354 Neubau-Eigentumswohnungen neu angeboten. Im Vorjahresvergleich bedeutet dies ein Minus von rund 46 %.

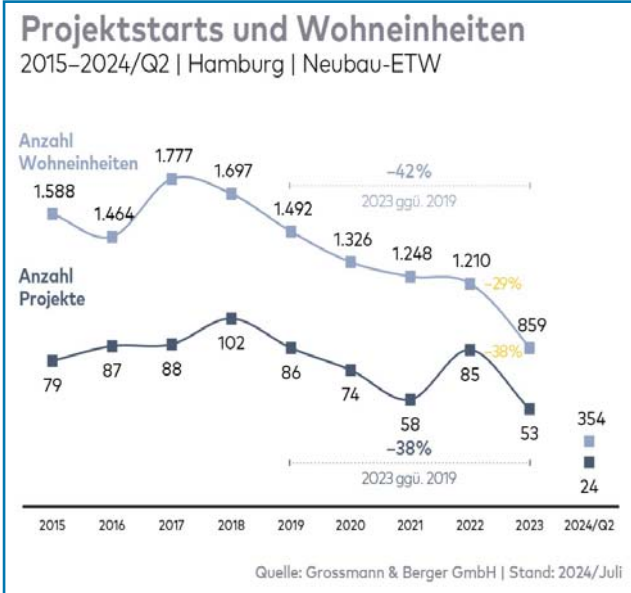
Angebotspreis fällt auf Niveau von 2021 zurück

2023 kam es durch eine Konzentration der Projektstarts in zentralen hochpreisigen Lagen, wie beispielsweise der HafenCity, zu einem signifikanten Anstieg des durchschnittlichen Angebotspreises* für die Gesamtstadt. Die Analyse der neu in die Vermarktung gestarteten Projekte für das 1. Halbjahr ergab, dass sich die Preise wieder auf dem Niveau von 2021 normalisiert haben. Der Anteil der Wohnungen in den Top-23-Stadtteilen**, die Grossmann & Berger als die 23 besonders nachgefragten Stadtteile zusammenfasst, sank im Vorjahresvergleich von 55 auf 39 %. In der Folge ging auch der Durchschnittspreis mit einem Minus von 22 % deutlich zurück. In Hamburg lag der durchschnittliche Angebotspreis* für neu angebotene Eigentumswohnungen zum Ende des 1. Halbjahres 2024 bei 8.440 €/qm. Der entsprechende Angebotspreis für die Top-23-Lagen reduzierte sich um 33 % auf 9.130 €/qm, da der Anteil von Wohnungen in Top-23-Projekten mit Premiurlage vergleichsweise gering ausfiel. „Für die kommenden Monate gehen wir in Hamburg für gut positionierte Neubau-





Eigentumswohnungsprojekte von leicht steigenden Angebotspreisen aus. Aufgrund der geringen Bautätigkeit wird sich das Angebot in der Hansestadt mittelfristig weiter verknappen. Im Hinblick auf die Nachfrage rechnen wir mit einer Belegung auf niedrigem Niveau“, prognostiziert Kaché. □



Hamburg

Die **mensching plus Steuerberatungsgesellschaft mbH** und die **mensching plus Audit GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft** (zusammen die mensching plus-Gruppe) haben sich mit der **ETL AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft** (ETL Prüfung & Beratung) zu einem Joint Venture zusammengeschlossen. Die neue Einheit tritt ab sofort unter dem Namen „**ETL mensching plus**“ auf. Die Kernkompetenz der mensching plus-Gruppe liegt in der Beratung von Immobilien-Bestandshaltern, institutionellen Investoren und Projektentwicklern in bilanziellen und steuerlichen Angelegenheiten, einschließlich Abschlussprüfungen und KAGB-nahen Prüfungs- und Beratungsleistungen. Innerhalb von ETL Prüfung & Beratung wird ETL mensching plus das ETL-Branchencenter „Immobilien“ in Hamburg bilden. „Wir freuen uns, in ETL den idealen Partner für unser weiteres Wachstum gefunden zu haben“, erklärt **Oliver Mensching**, Geschäftsführer der mensching plus-Gruppe. „Wir planen, als eigenständige Einheit unter dem Dach von ETL weiter zu wachsen, unser Geschäftsmodell auszubauen und unser Beratungsangebot im Bereich ESG und Erneuerbare Energien zu erweitern.“





Standing strong in volatile markets with decades of real estate at our core

Let's shape this new cycle together

www.union-investment.de/realestate



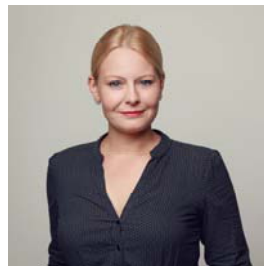
Bremen

Kaufpreisniveau passt sich den Marktverhältnissen an

Käufer von Eigentumswohnungen wollen eine detaillierte Begründung des Kaufpreises mit Blick auf die Ausstattungsqualität und Energieeffizienz. Auch die Höhe des Hausgeldes sowie künftige Sonderumlagen spielen eine stärkere Rolle bei der Objektauswahl – wohl nicht nur in Bremen

Der Bremer Markt für Eigentumswohnungen hat 2024 in seiner Dynamik stark angezogen, sodass die Halbjahresbilanz positiv ausfällt. Konkret verzeichnete das Immobilienberatungshaus **Robert C. Spies** in den ersten sechs Monaten einen Anstieg des vermittelten Kaufpreisvolumens um 24 % im Vergleich zum gleichen Zeitraum des vergangenen Jahres. Damit bewegen sich die Vermittlungszahlen wieder im Bereich des ersten Halbjahres des Vorkrisenjahres 2022. Auch das Angebot hat mit einem Plus von 16 % verglichen mit 2022 zugelegt.

Der Markt für Eigentumswohnungen in Bremen wird weiterhin von äußeren Parametern wie gestiegenen Baukosten, gebäudespezifischen Gesetzesvorgaben oder der europäischen Finanzpolitik beeinflusst. Aber: Das Kaufpreisniveau passt sich den Marktverhältnissen immer mehr an. „Sowohl auf Käufer- als auch auf Verkäuferseite ist ein deutlicher Gewöhnungseffekt hinsichtlich der marktbezogenen Rahmenbedingungen nicht mehr von der Hand zu weisen. Auf beiden Seiten hat dies zu einem akzeptierten neuen Kaufpreisniveau geführt, zu dem wieder vermehrt Transaktionen stattfinden. Mögen leichte Kaufpreissenkungen dabei nicht gänzlich vermeidbar gewesen sein, ist dennoch festzuhalten, dass diese in guten bis sehr guten A- und B-Lagen geringer ausgefallen sind als in weniger begehrten Wohngebieten, sodass besagte Lagen weiterhin für der Marktsituation angepasste Wertstabilität stehen“, weiß



Nicola Metzger, die bei Robert C. Spies in Bremen den Bereich für Eigentumswohnungen leitet.

Im Kontext der aktuellen Kaufpreisbildung sei vor allem der Modernisierungsgrad bzw. die Erhaltungsrücklage mit Modernisierungsplan entscheidend, so Metzger. Auf Käuferseite spiele zudem die Höhe des Hausgeldes eine stärkere Rolle bei der Kaufentscheidung, gleichzeitig werde sensibler auf vergangene und künftige Sonderumlagen geschaut. Bei vermieteten Eigentumswohnungen sei ferner die gute Bewirtschaftung der Wohnung und die laufende Anpassung der Miete bei langfristigen Mietverhältnissen entscheidend – dies nicht zuletzt auch vor dem Hintergrund des qualifizierten Mietspiegels. „Die hohe Nachfrage nach Eigen-

tumswohnungen im ersten Halbjahr 2024 ging einher mit einem gestiegenen Informationsbedürfnis. Sowohl Verkäufer als auf potenzielle Käufer wünschen sich eine detaillierte Begründung des Kaufpreises mit Blick auf die Ausstattungsqualität und Energieeffizienz einerseits sowie den eigenen Finanzierungsplan andererseits“, so Metzger. Weil sich Kaufinteressenten somit mehr Zeit für die Prüfung der eigenen Möglichkeiten und des ohnehin größeren Angebots nehmen würden, resultiere daraus eine moderate Verlängerung der Vermarktungszeiten.

Neue Ansprüche an Größe und Ausstattung

Robert C. Spies beobachtet neben dem sich einpendelnden Kaufpreisniveau auch die Festigung der Nachfrage nach zeitgemäßen Wohnqualitäten. Zum mittlerweile gewohnt hohen Stellenwert eines Arbeitszimmers, der seinen Ursprung in der Corona-Zeit hat, gesellt sich beispielsweise die Bedeutung von Balkonen oder Terrassen, die kaum noch verhandelbar ist. Grundsätzlich habe auch der Bedarf an 4-Zimmer-Eigentumswohnungen zugenommen. „Selbst Kaufinteressenten, die im Zuge ihres zweiten Lebensabschnitts ihr Haus verlassen möchten, suchen oftmals Wohnungen ab 100 Quadratmeter mit drei bzw. eher vier Zimmern, die in puncto Barrierefreiheit überzeugen. Ein kleiner Trend hin zu abgeschlossenen (Wohn-)Küchen ist bei diesem Interessentenkreis ebenfalls erkennbar“, berichtet Metzger.

Auffällig sei darüber hinaus, dass Interessenten, die traditionell eher in Hamburg, Berlin oder München in Eigentumswohnungen investierten, Bremen wieder verstärkt ins Visier nehmen würden, so Metzger weiter, was in geringeren Kaufpreisen und deutlich besseren Renditen begründet sei.

Aussichten und Chancen 2024

Für den weiteren Verlauf des Jahres rechnet Robert C. Spies mit einer sich fortsetzenden Bodenbildung beim Preisniveau und einer weiter anhaltenden Transaktionsbereitschaft auf Basis des neuen Kaufpreisniveaus. Der dem zugrundeliegende Gewöhnungseffekt lässt im Zusammenspiel mit einer im Bremer Stadtgebiet nach wie vor hohen Nachfrage und dem gestiegenen Objektangebot ein spannendes, chancenreiches Marktumfeld entstehen – und das sowohl für Käufer als auch Verkäufer. □



Bremen

Industriegeschichte plus neue Architektur

Die Überseeinsel GmbH ist die zukünftige Entwicklerin und Eigentümerin des Hachez-Areals in Bremens Neustadt. Entstehen soll ein Quartier, das Wohnen, Arbeiten und kulturelles Leben in der Innenstadt miteinander verbindet

Ende Februar dieses Jahres wurde der Bebauungsplan für das Hachez-Gelände in der Neustadt von Gremien der Stadt Bremen beschlossen und damit der Weg für die Weiterentwicklung und Umgestaltung des 1,1 Hektar großen Areals der dänischen Grundstückseigentümerin, Süßwaren-Hersteller Toms Group, geebnet. Wie die Vertreter der **Toms Group** auch in der Vergangenheit erklärt hatten, war es dem Unternehmen wichtig, einen Partner oder Käufer für das Gelände zu finden, der die anspruchsvollen Pläne professionell umsetzen kann. Mit der **Überseeinsel GmbH** als zukünftiger Entwicklerin und Eigentümerin des Grundstückes ist das gelungen.

Die Stadt hatte im Februar 2024 den Bebauungsplan für das geplante urbane Quartier beschlossen – nach einem dreijährigen Prozess, bei dem die Beteiligung der Öffentlichkeit sowie der lokalen Akteure eine wichtige Rolle spielte. Özlem Ünsal, Senatorin für Bau, Mobilität und Stadtentwicklung: „Ich begrüße es, dass mit der Überseeinsel GmbH eine Entwicklerin gefunden wurde, die den städtebaulichen Vertrag für das Areal verbindlich übernimmt und das Projekt mit einem starken Team voranbringt. Das Quartier wird die Bremer Neustadt bereichern, indem es lebenswerten Wohnraum, kulturelles und wirtschaftliches Leben sowie grüne und nachhaltige Lösungen bietet – und das alles in Innenstadtnähe.“

Kristina Vogt, Senatorin für Wirtschaft, Häfen und Transformation: „Mit der Mischung aus Wohnen und Gewerbe, die es im Hachez-Quartier geben wird, setzen wir unsere Strategie der „Neuer Orte der Produktiven Stadt“ um. Gute Arbeit, eng verbunden mit Wohnen, Bildung, Kultur und Freizeitgestaltung – diese Mischung stimmt und wird erfolgreich sein. Dass an einem zentralen Ort wie diesem neue Arbeits-

plätze entstehen können, ist keine Selbstverständlichkeit. Gleichzeitig ist die Lage in der lebendigen Neustadt attraktiv zum Wohnen. Die Nähe zur Hochschule und zu kreativen Orten wie „Die alte Schnapsfabrik“ ist für Gründerinnen und Gründer und für Kreative anziehend. Das Hachez-Quartier, das Industriegeschichte mit neuer Architektur verbindet, wird ein Ort für viele Menschen.“

„Wir haben im Prozess mit der Stadtplanung, dem Landesamt für Denkmalschutz sowie auch den lokalen Akteuren während der letzten Jahre immer betont, dass es uns wichtig ist, den Geist und die Geschichte der alten Hachez-Schokoladenfabrik im zukünftigen Quartier reflektiert zu sehen. Daher freut es uns sehr, mit den Projektgesellschaften der Überseeinsel GmbH bremische Projektentwickler für das Gelände gefunden zu haben, die es verstehen, die historische Identität eines Areals mit innovativen, nachhaltigen Lösungen weiterzuentwickeln – wie am Beispiel des ehemaligen Kelloggs-Areals unter Beweis gestellt“, erklärt Kristina Beckendorf, Projektverantwortliche der dänischen Grundstückseigentümerin.

„Das städtebaulich attraktive Quartier wird zu einer Aufwertung der Neustadt für unterschiedliche Zielgruppen beitragen. Es gibt schon einige konkrete Interessenten für die zukünftige Nutzung – und wir sehen großes Potenzial angesichts der uns bekannten Bedarfe von öffentlichen und privaten Akteuren“, so Jens Lütjen, geschäftsführender Gesellschafter bei der national agierenden Robert C. Spies Gruppe, die zusammen mit einem Team der Kanzlei Noerr um Partner Dr. Dirk Lentfer der Toms Group in diesem strategischen Projekt beratend und unterstützend zur Seite gestanden hat. □





Rostock

„Rostocks schönstes Kaufhaus“

Nach sechs Jahren des Leerstands ist das unter Denkmalschutz stehende Gebäude wieder zum „Schmuckkästchen“ der Innenstadt geworden

Als „Rostocks schönstes Kaufhaus“ ist die historische Villa in der Kröpeliner Straße 64 weit über die Stadtgrenzen hinaus bekannt. Nach vielen Jahren des Leerstandes sollte sie wieder in ihrem alten Glanz erstrahlen. Mit viel Fingerspitzengefühl und einem sensiblen denkmalpflegerischen Konzept hauchte **ATP architekten ingenieure** dem Kaufhaus wieder neues Leben ein.

Das Gebäude entstand 1910/11 nach dem Entwurf des renommierten Architekten **Paul Korff** und ist ein wichtiges Zeitzeugnis früher Stahlbetonbauten. Ursprünglich für den Rostocker Kaufmann **Franz Schurig** als Mode-Kaufhaus errichtet, erwarb die Rostocker Kaufmannsfamilie von **Gustaf Zeeck** das Gebäude und eröffnete 1930 einen Teppich-Store. Durch eine Fliegerbombe im Jahr 1942 wurde das Gebäude stark beschädigt. Dabei gingen neben den Dachaufbauten auch die markanten Bauformen verloren. Lediglich die Attika mit der bekrönenden Eckbetonung blieben erhalten. Seither wurden diverse unsensible Sanierungseingriffe ohne Rücksicht auf die Geschichtsträchtigkeit des Gebäudes vorgenommen.

Nach sechs Jahren Leerstands sollte das unter Denkmalschutz stehende Gebäude wieder zum „Schmuckkästchen“ der Rostocker Innenstadt werden. ATP architekten ingenieure entwickelte für den Auftraggeber ein Architekturkonzept, das das Beauty-Unternehmen Rituals begeisterte und zur Anmietung der beiden unteren Geschosse führte.

Im denkmalpflegerischen Konzept legte das Planungsteam besonderen Wert auf den Erhalt der historischen Bausubstanz und eine behutsame Sanierung. Die Primärtragstruktur sowie die sogenannte „Korff-Fassade“ sollten erhalten bleiben. Daher wurde die Fassade nur in Teilbereichen ausgebessert und überflüssige Lasten aus dem Gebäude behutsam entfernt. Bei den Umbaumaßnahmen kamen auch der beeindruckende Skelettbau zum Vorschein.

Durch die behutsame Sanierung und Neuvermietung des historischen Kaufhauses soll die Rostocker Innenstadt nun spürbar belebt werden. Schon am Eröffnungstag des Rituals-Stores bildete sich eine lange Schlange quer durch die Fußgängerzone. □



Foto: ATP / Martens



Hannover

Altersgerechtes Wohnen bleibt ein Kassenschlager

Der Entwickler und Vermarkter von Seniorenwohn- und Pflegeimmobilien Carestone wächst. Mit bisher rund 500 verkauften Einheiten sowie 12 geplanten Baustarts und Fertigstellungen in diesem Jahr, bestätigt der Pflegeimmobilienspezialist den Kurs der vergangenen Jahre

Aktuell arbeitet **Carestone** an über 100 Projekten mit einem Volumen von ca. 2,4 Mrd.€, durch die in den nächsten Jahren über 11.000 Service Wohn- und Pflegeplätze entstehen sollen. „...Die Nachfrage nach altersgerechtem Wohnraum und hochwertigen Pflegeplätzen wächst kontinuierlich in ganz Deutschland. Unser Business-Modell mit Teileigentums- und Globalvertrieb gibt die richtigen Antworten auf diese Entwicklung und wir konnten unsere Immobilien über beide Vertriebskanäle erfolgreich absetzen. Gleichzeitig hat sich unsere Finanzierungsstruktur bewährt, daher erwarten wir auch über die kommenden Quartale hinaus weiteres Wachstum“, sagt **Hermann Deres**, CFO der Carestone Gruppe. Allein in den vergangenen Monaten hat Carestone 12 Projekte mit knapp 700 Einheiten in der stationären Pflege und dem Betreuten Wohnen aus der Projektentwicklung in den Vertrieb überführt.

In allen Geschäftsbereichen steht für Carestone nach eigenen Angaben nachhaltige Entwicklung im Vordergrund: Heutzutage sei das Unternehmen in der Lage, zertifiziert klimafreundlich im QNG-Standard zu bauen und zu sanieren. „Unser ESG-Zwischenbericht aus dem Jahr 2023 hat bereits gezeigt, wie wir unsere Transformation hin zu einem nachhaltigen Unternehmen mit einem möglichst klimafreundlichen Produktportfolio gestalten. Nun haben wir erneut nach ESG-Aspekten bewertet und einen neuen Nachhaltigkeitsbericht erstellt, der im August erscheint...“, so Deres. „Dass uns das Morningstar Sustainability Rating unter den besten sechs Prozent der bewerteten Immobilien-Projektentwickler weltweit platziert, war ein Meilenstein und großartige Motivation für weitere Anstrengungen.“

Zum zweiten Mal in Folge hat Carestone den „Deutschen Award für Nachhaltigkeitsprojekte“ in der Kategorie Bau/Architektur gewonnen. Prämiiert wurde das klimafreundliche Wohn- und Pflegezentrum Bad Schussenried, das zurzeit im Effizienzstandard KFN-QNG-PLUS realisiert und durch das **BiRN-Institut** zertifiziert wird. Das Projekt steht gleichzeitig für die erworbene Fähigkeit von Carestone, Immobilien unter nahezu allen Standortvoraussetzungen – unabhängig, ob in Holz-, Massiv- oder Hybridbauweise – skalierbar nachhaltig realisieren zu können.

Mit derzeit über 800 Einheiten im Vertrieb adressiert Carestone die steigende Nachfrage von privaten Investoren, die nach sozial und wirtschaftlich nachhaltigen Anlagemöglichkeiten suchen. „Um diesen Ansprüchen gerecht zu werden, haben wir Trainstone ins Leben gerufen...“, erklärt **Sandro Pawils**, CSO bei Carestone.

Teilnehmer können über die Trainstone-Plattform ihre von der Industrie- und Handelskammer (IHK) geforderte gesetzliche Weiterbildungspflicht nachweisen. Darüber hinaus umfasst das Angebot professionelle Schulungen und Trainings, digitale Vertragsabschlüsse und After-Sales-Services. „Von der umfassenden Vertriebsunterstützung bis hin zum Bau klimafreundlicher Pflegeimmobilien für nachhaltige Investments – Carestone zeigt, wie wir uns systematisch weiterentwickeln und uns erfolgreich in einem wachsenden Markt positionieren“, so Pawils. „Um unser Team zu vergrößern und auch in Zukunft innovative Immobilienprojekte mit Leidenschaft umzusetzen, suchen wir in allen Unternehmensbereichen neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.“ □





Hamburg

Hamburgs Investmentmarkt

Verhaltene Bewegung

Zum Ende des 1. Halbjahres 2024 wurden auf dem Hamburger Investmentmarkt für Gewerbeimmobilien wieder mehr Transaktionen registriert. Mit 640 Mio. € lag das Transaktionsvolumen rund 23 % über dem Vorjahresergebnis, allerdings noch deutlich unter dem langjährigen Durchschnitt. Die Rahmenbedingungen haben sich bislang noch nicht ausreichend stabilisiert. Insbesondere institutionelle

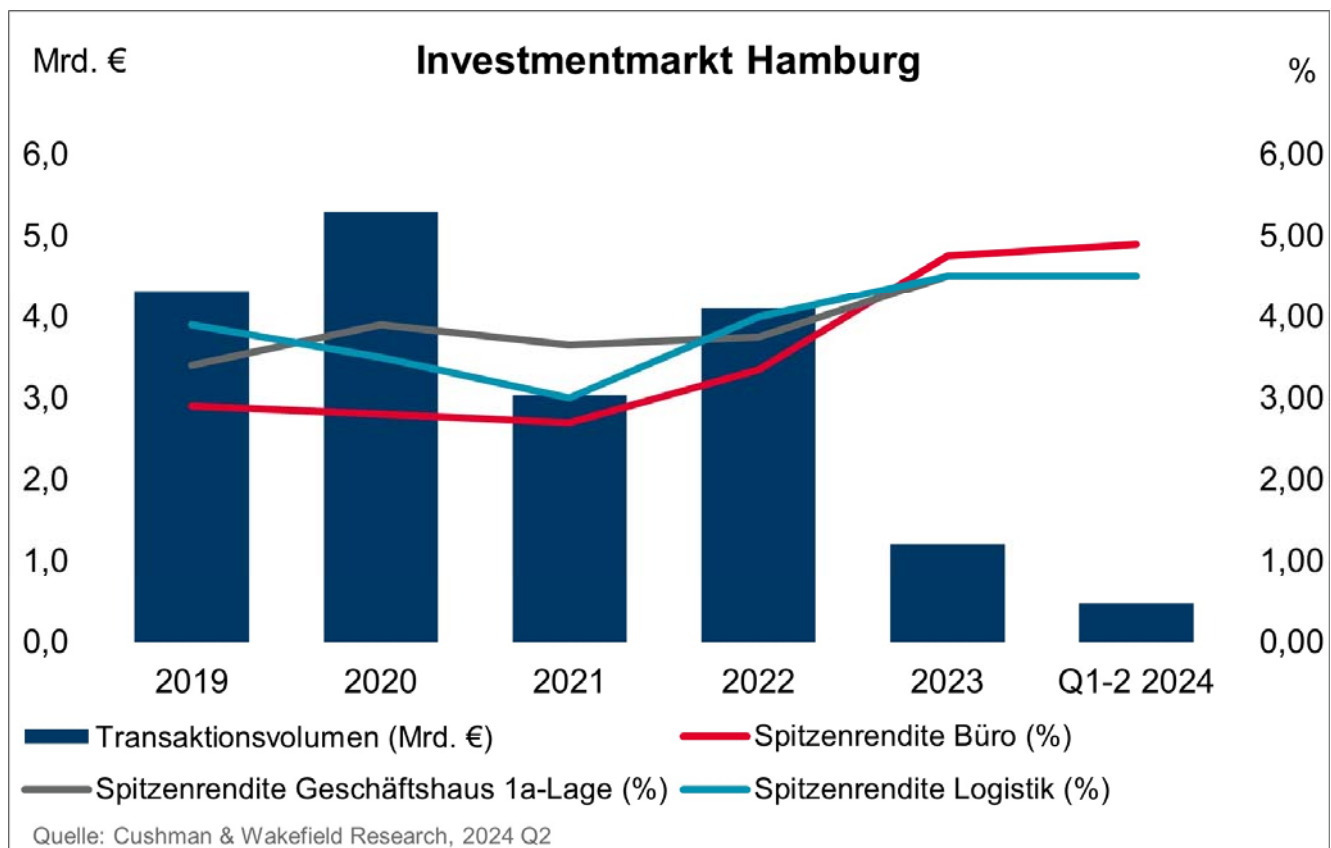


Investoren agieren weiterhin sehr vorsichtig. Während im kleinen bis mittleren Preissegment im Vorjahresvergleich mehr Aktivität registriert wurde, gab es keine Großtransaktionen mit einem Volumen von mehr als 100 Mio. €. „Wir beobachten insgesamt mehr Bewegung am Markt. Es werden auch vermehrt Transaktionen

zum Abschluss gebracht, jedoch verbleiben die Investoren bei Kaufpreisen jenseits von 50 Mio. € weiterhin sehr zu-

rückhaltend“, sagt **Andreas Rehberg** (Foto li.), Sprecher der Geschäftsführung von **Grossmann & Berger Immobilien**, Mitglied von **German Property Partners (GPP)**. Für die zweite Jahreshälfte prognostiziert Rehberg: „Die Marktberreinigung im Bereich der Projektentwickler dürfte sich weiter fortsetzen. Bis zum Jahresende rechnen wir mit moderat steigenden Investmentaktivitäten, auch weil wieder verlässlicher kalkuliert werden kann. Die Zinssenkung im Juni setzt zumindest ein erstes Signal in die richtige Richtung.“

„Das hohe Zinsniveau bremst die Investitionsbereitschaft von institutionellen Investoren weiter aus. Trotzdem kommt Bewegung in den Hamburger Investmentmarkt, was sich in steigenden Transaktionszahlen niederschlägt. Im weiteren Jahresverlauf rechnen wir mit moderat steigenden Investmentaktivitäten, da ein Preisniveau erreicht ist, auf dem wieder eine Verkaufsbereit-





schaft besteht und Ankäufe sinnvoll erscheinen. Dies wird durch ein makroökonomisches Umfeld gestützt, welches wieder mehr Planungssicherheit bietet“, **Simon Jeschioro**, Head of Capital Markets Germany bei **Cushman & Wakefield**.

„Die gegenwärtige Marktphase deutet keine schnelle Erholung an, egal um welche Assetklasse es sich handelt. Die Rekordergebnisse aus der Niedrigzinsphase des letzten Jahrzehnts rücken damit in weite Ferne. Nichtsdestotrotz war die im Juni umgesetzte Zinssenkung der Europäischen Zentralbank ein Schritt in die richtige Richtung. Und obwohl das Meiste bereits eingepreist sein dürfte, ergeben sich bei weiteren geplanten Zinssenkungen bis zum Jahresende neue Chancen und Einkaufsfenster in einer Übergangsphase zur ‚neuen Normalität‘ im Markt“, **Dennis Petersen**, Head of Capital Markets bei **Colliers** in Hamburg:



„Mit rund 280 Millionen Euro erreicht der Hamburger Investmentmarkt ein Tief wie seit vielen Jahren nicht. Die Ursachen dafür liegen jedoch in den vergangenen Quartalen, in denen keine Transaktionen angestoßen oder laufende abgebrochen wurden. Insofern kommt das Tief mit Verspätung an und spiegelt nur bedingt die aktuelle Stimmung im Markt.“ Zum Halbjahr entfallen 30 Prozent des Gesamttransaktionsvolumens auf die Nutzungsklasse Büro, gefolgt von 28 Prozent auf Logistik-Industrie und 14 Prozent auf Living“, **Richard Winter**, Niederlassungsleiter **JLL Hamburg**. □



Hamburg

Eine aktuelle Umfrage des **IVD Nord** unter seinen Mitgliedern in Hamburg hat Folgendes ergeben: 61 % der Befragten gaben an, dass die höchste Nachfrage nach Mietwohnungen in guten und begehrten Stadtteilagen besteht, in normalen Lagen sind es 37 %. Keine Nachfrage wird in einfachen und äußeren Stadtteilen verzeichnet. Und nur 3 % suchen eine Mietwohnung in sehr guten bzw. Top-Lagen. 88 % der Umfrageteilnehmer gaben an, dass die durchschnittliche Vermarktungsdauer in guten Lagen und begehrten Stadtteilen bei bis zu drei Wochen liegt, während im Gegensatz dazu die Vermarktungsdauer in einfachen Lagen bzw. in äußeren Stadtteilen in 57 % der Fälle drei bis sechs Wochen oder länger andauert. 85 % der Befragten stellten fest, dass vor allem Wohnungen mittlerer Größe (circa 70 qm, 3 Zimmer) gesucht werden. Kleine Wohnungen verzeichnen einen Wert von 10 % und große lediglich von 5 %. Entscheidend bei der Mietwohnungsnachfrage ist aktuell der Sanierungs- bzw. energetische Zustand der Immobilie (54 %). Rund 50 % der Mietwohnungsinteressierten ist die Gebäude-Altersklasse, d.h. eine Altbau-, Nachkriegsbau- oder Neubau-Mietwohnung, egal. 73 % der Befragten sehen generell eine steigende Preistendenz bei den Nettokaltmieten. 33 % verzeichnen Mietpreissteigerungen bis 5 %, 59 % beobachten Mietpreissteigerungen zwischen 5 bis 10 %.

Spenden statt Geschenke

Bitte unterstützen Sie junge Schlaganfall-Betroffene

Spendenkonto

Deutsche Bank Gütersloh
IBAN: DE47 4807 0040 0326 3670 00
BIC (SWIFT): DEUTDE33B480
Stichwort: "Immobilienbrief"



STIFTUNG
DEUTSCHE
SCHLAGANFALL
HILFE





Hamburg

Die **Intreal Solutions GmbH** und **AlphaPrompt** schließen eine Kooperationsvereinbarung, um die KI-Dienstleistungen über eine zentrale Plattform den Kunden zur Verfügung stellen zu können. **Christian Schmidt**,



Geschäftsführer der Intreal Solutions: „Wir haben frühzeitig das Potenzial erkannt, dass die Lösungen von AlphaPrompt mit dem Einsatz generativer KI für den Real-Estate-Markt

haben. Die Intreal Solutions als zertifiziertes Unternehmen im Bereich der Dateninfrastruktur und des Softwarebetriebes kann dem jungen Unternehmen eine wesentliche Grundlage für den operativen Betrieb seiner Lösungen bereitstellen. Mit unseren Leistungen vereinfachen wir die Integration der AlphaPrompt-Lösungen in die Ökosysteme der Kunden. Gleichzeitig fungieren wir auch als Sparringspartner bei der Entwicklung von Produkten und unterstützen im Vertrieb, beim Marketing und im Bereich IT-Compliance. Wir sind sehr von der Qualität der Leistungen von AlphaPrompt überzeugt und freuen uns auf die Zusammenarbeit.“ AlphaPrompt unterstützt bei Transaktionen und dem Onboarding von Objekten durch sein Mietvertrags-Feature. Das Unternehmen analysiert umfassende Datenräume, nutzt generative KI zur Klassifikation von Dokumenten und ordnet Nachträge, Indexanpassungen, Optionsziehungen und viele weitere Dokumente den entsprechenden Mietverträgen automatisch zu. Nach dieser Zuordnung erstellt AlphaPrompt einen digitalen Zwilling für jeden Mietvertrag, der die Veränderungen des Mietverhältnisses im Laufe der Zeit zeigt. Zudem gibt es detaillierte Informationen über Flächen, Mieten, Nebenkosten, Kündigungsfristen, Optionen, Indexierungen und viele andere Aspekte. So werden nicht nur fehlende Dokumente sofort erkennbar, sondern auch vertragliche Inkonsistenzen leicht aufgedeckt. Auch der Abgleich mit eigenen Standards und individuelle Fragen an jedes Mietverhältnis sind über AlphaPrompt problemlos möglich.

Union Investment hat das Fachmarktzentrum Eidelstedt in Hamburg verkauft. Das Gebäude im Hörgensweg 5 liegt im Nordwesten der Hansestadt und befand sich seit dem Jahr 2007 im Portfolio des Offenen Immobilien-Publikumsfonds für institutionelle Investoren **Uninstitutional European Real Estate**. Es zählte zu den Immobilien mit der längsten Haltedauer im Fonds. Käufer ist die **LHI Gruppe** aus Pullach im Isartal. „Das Fachmarktzentrum Eidelstedt hat über rund 17 Jahre stabile Mieterträge für

den Fonds erwirtschaftet. Der profitable Verkauf belegt die Resilienz der Assetklasse Nahversorgung und die Qualität unseres Gewerbeimmobilien-Portfolios. Mit dem Verkauf setzen wir den aktiven Managementansatz unseres Fonds konsequent um. Wir haben das Portfolio weiter verjüngt und in diesem sehr dynamischen Anlageumfeld vorausschauend zusätzliche Liquiditätspuffer aufgebaut“, so **Carsten Thiel**, Leiter Immobilien-Publikumsfonds bei Union Investment. Das 1967 erbaute Handelsobjekt wurde in 2005 umfangreich zu einem Fachmarktzentrum restrukturiert. Es hat eine Mietfläche von rund 14.672 qm und ist aktuell zu 100 Prozent vermietet. Ankermieter ist der Lebensmitteleinzelhändler **Edeka**.



Impressum

Verlag:

Research Medien AG

Nickelstraße 21
333130 Rheda-Wiedenbrück
Telefon: 0 52 42 - 90 12 50
Fax: 0 52 42 - 90 12 51

info@rohmert.de

www.rohmert-medien.de

Chefredaktion:

Susanne Osadnik (V.i.S.d.P.)
Im Grund 6,
21639 Neu Wulmstorf
Telefon: 0 41 68 - 82 50

Anzeigen:

Marion Götza
05242 / 901300