

DER IMMOBILIEN

FAKTEN ■ MEINUNGEN ■ TENDENZEN

Brief

NR. 547 | 11. KW | 17.03.2023 | ISSN 1860-6369 | kostenlos per E-Mail

Sehr geehrte Damen und Herren,

Silicon Valley Bank und **Signature Bank** sind kein Problem für uns. Sehe ich auch so. Lustig sind aber die Wirkungen. Binnen den ersten beiden Tagen haben die Finanzinstitute auf der Welt 465 Mrd. Euro ihres Wertes verdampft (Quelle: **Fonds professionell**). Das zeigt die Risiken der Zinsexplosion. Da sind die Spätfolgen und das **Credit Suisse Desaster** mit 50 Mrd. Notenbank-Spritze noch nicht drin. Manchmal fragt man sich, was Kommunikations-Irrer sich denken, wenn sie mitteilen, alles sei in Ordnung, man würde nur selber kein Geld mehr geben. Der könnte von Short Sellern bezahlt sein. Die haben mit Credit Suisse **allein am Mittwoch 140 Mio. Euro verdient**. Unser Lieblingsstatistiker hat einmal nachgerechnet, dass die Bilanzierungsbesonderheit, dass Bonds ja zu 100% zurückgezahlt werden und so zu bilanzieren sind, zu einer Differenz zum Börsenkurs im amerikanischen Bankensystem von 600 Mrd. USD nicht ausgewiesenen Verlusten führt. Deutsche Sparkassen huddeln, aber schaffen das. Was ist eigentlich mit deutschen Versicherungen? Wie bewerten die ihre 80 oder 90% Anleihevermögen?

Meine Kollegin auf der Mipim in **Cannes** fühlte sich wie in ihrer Kindheit (Mipim-Bericht mit Branchen-Zitaten ab Seite 3). Da wurde ihr vom Weihnachtsmann und vom Nikolaus erzählt. Jetzt erzählen ihr die Matadore die „uns geht es gut, den anderen geht es schlecht“ Story. Ansonsten scheint die Mipim vergleichsweise ruhig mit wenig Party zu laufen. Die Stimmung war nachdenklich. Bei den meisten ist die „Zeitenwende“ angekommen. ESG war beherrschendes Thema. Nach der am Dienstag im EU-Parlament beschlossenen Gebäudeenergieeffizienzrichtlinie bleibt die Frage, ob die aus **Utopiebrocken gekochte grüne Klimasuppe** wirklich so heiß gegessen wird wie gekocht. Es geht doch einfach nicht. Merke: **Jeder zusätzliche CO2-neutrale** zusätzliche Stromverbraucher wie Wärmepumpe oder E-Auto **wird solange mit 100% fossiler Energie betrieben, so lange regenerativer Strom komplett in den „Sowieso“-Verbrauchern verwendet werden kann. Das aufzufüllen dauert noch Jahrzehnte. Das ist dasselbe die Verwechslung von Durchschnittsteuersatz und Grenzsteuersatz. Civey** fragte diese Woche in der **WELT** nach der Ausgabenpriorität von Bildung, Verteidigung, Klimaschutz und Migration. **Klimaschutz fanden 4% (!!!) am wichtigsten** – Bildung 49%, Verteidigung 33% und Migration noch 14%. Auch in der Branche scheinen die **Überlegungen in der aktuellen Gemengelage kollektiv vertagt** worden zu sein. Jetzt gelte es zunächst, die Kalkulationen an das neue Zinsniveau und die neuen Bewertungen anzupassen und die Geschäftsmodelle zu retten.

Ich muss mich beeilen. Um 09.30h fängt **Vonovia** mit der Vorstellung der Geschäftszahlen an. Gestern kamen allerdings schon die Eckdaten. Da muss ich wahrscheinlich aber einmal ein paar Tage drüber nachdenken und recherchieren. Das operative Geschäft lief erwartungsgemäß gut. Die Mieten stiegen leicht auf 7,40 Euro. Der Verschuldungsgrad sinkt leicht auf 45,1%. Die Finanzierungskosten liegen durchschnittlich bei 1,5%, die Laufzeit der Verbindlichkeiten bei 7,4 Jahren. Zum Ende des Geschäftsjahres 2022 habe der Nettovermögenswert EPRA NTA – der Verkehrswert ohne Schulden – mit rund 46 Mrd. Euro um 6% unter dem Wert zum Jahresende 2021 gelegen. Die Dividende wird auf 0,85 Euro ca. halbiert. Das sind über 4% Dividendenrendite. Ich höre gleich mal rein. Allerdings reiche ich in Videokonferenzen nie Fragen ein, da ich keine Lust habe, mir von PR-gehypten Spezialisten des letzten Halbzyklus ex cathedra den Weihnachtsmann erklären zu

lassen. Da verlasse ich mich lieber auf die belegbaren schriftlichen Infos.

Interessant wird sein, wer denn die Immobilien wirklich bewertet. Spielen internationale Immobilienbewerter, die 2008/9 wegen krisenbedingter Unverkäuflichkeit LTV-Covenants in Serie knallen ließen, da noch mit? Anscheinend, ja. Bewertungsdruck gibt es wohl nicht mangels Vergleichsdeals. **Schließlich gilt „Bewerten ist Vergleichen“.** Wenn ich in der Fachszene die „28-fache“ der 21er Bilanz erwähne, fallen bei allen **Schwierigkeiten von Ferndiagnosen** meist die Begriffe „utopisch“ oder „illusorisch“. Auf den ersten Blick ist es für einfache Geister wie mich schwierig, einfach nur die Mieteinnahmen, die dem bereinigten **„Verkehrswert des Portfolios ... im Dezember 2022 bei 94,7 Mrd. €“** (Vj.: 95,4 Mrd. €) gegenüberstehen, zu ermitteln. Ich finde da nur ein **„Rental Revenue“ von 3,163 Mrd. Euro** mit einem organischen Mietwachstum im Folgechart von 31,1 Mrd. Euro in 2020 auf 3,2 in 2021 auf jetzt 3,3 Mrd. Euro. Als Präsentations-Legastheniker brauche ich da wohl die einfache deutsche GuV, sonst bleibe ich rechnerisch immer noch in der „Illusorisch“-Kategorie. Die **LEG** liegt aktuell übrigens bei 6,32 Euro Mieten und der 23,6-fachen Jahresmiete (vgl. S. 11). **Während bei Vonovia das Bewertungs-Pferd wohl geritten wurde, bis es tot umfiel und nun auf dem Vorstand liegt, bleibt die LEG-Bewertung aus heutiger Sicht sportlich, aber noch lebendig.**

PwC, den neuen Vonovia-WP, kenne ich übrigens noch aus unserem gemeinsamen **Telekom-Bewertungsprojekt**, das die Staatsanwaltschaft 10 Jahre beschäftigte. PwC und **Seebauer** mit mir als Projektleiter teilten sich die Bilanzloch-Füll-Aufgabe des ersten Börsengangs. Ich hatte damals pures Glück und war für die Staatsanwaltschaft nur Zeuge, **da ich wegen methodischer Bewertungs-Aufmüpfigkeit nach einigen Tagen als Projektleiter entfernt wurde** und nur noch Einzel-Wertchecks im Vorbeiflug machen durfte. Die waren unproblematisch. Aber von ein paar generellen methodischen Problemen abgesehen haben die PwC-Mitarbeiter damals auch einen anständigen Job gemacht. Trotzdem wird es in den nächsten Jahren interessant werden, nachzuarbeiten, wer in den letzten Jahren welche heute toten Projektentwicklungen mit Milliarden bewertet hat.

Wen kann es denn jetzt in der Zinswende wirklich erwischen? Bleiben wir realistisch. Wenn der Cash Flow kommt, die Mieter-Nachfrage nach Wohnen und Gewerbe stabil bleibt und ein harter Konjunkturschnitt, so wie es aussieht, an uns vorbei geht, wird eher wenig passieren. **Bauträger**, die nicht mehr stoppen konnten, dürften es am schwersten haben. Bei **Bestandshaltern** trifft es vor allem Kapitalsammelstellen oder **Immo AG's mit marktnaher und zu publizierender IFRS-Bewertung**. Wer vorher sportlich hochwertete oder zuletzt noch teuer kaufte, lehrt damit den Aktionären/Anlegern das Laufen. Das öffnet Leerverkäufern die Türen, während Kapitalmarkt und Banken ihnen die Türen zuknallen. Derzeit wenig beachtet sind auch die **Anleihen-Bedingungen, die z. B. einen 50% LTV vorschreiben**. Der ist schnell erreicht. **Wenn Covenants brechen**, bestehen Kündigungs- oder Anpassungsmöglichkeiten, die die Langfristigkeit der Finanzierung aushebeln. Auch wenn die Vernunft siegt, eröffnen sich aber Verhandlungsmöglichkeiten einer Konditionenanpassung auf aktuelles Zinsniveau, **die ein Mietportfolio nicht tragen kann.**



Werner Rohmert

Inhaltsverzeichnis

Editorial von Werner Rohmert	1
Die MIPI wird zur Findungs- und Arbeitsmesse	3
Kommentar von Werner Rohmert: Immobilienwende ist schneller als Zeitenwende	7
Stunde der Wahrheit oder der Realitätsverweigerung?	10
Connekt: 70% des Neubaus kurzfristig auf Kippe	12
vdp: Pfandbriefbanken erleiden nachlassende Immobilienfinanzierungen	13
Skjerven: Berliner Wohnungsmarkt bietet guten Einstieg durch Preisverfall	27
Deutsche Hypo: Auch spanische Büromärkte im Krisenmodus	27
Mallorca: Luxus-Immobilien teurer als im Vorjahr	28
CBRE: Investments in Studenten- und Mikroapartments trotz Zinsen	29
PREA: Hohes Mietausfallrisiko in ostdeutschen Großstädten	30
Fertighausanteil steigt in 2022	31
Impressum	31

Autoren der heutigen Ausgabe:

Marion Götz; **Dr. Karina Junghanns;** **Bernd Lönner, Real I.S. AG;** **Prof. Dr. Karl-Georg Loritz;** **Werner Rohmert,** „Der Immobilienbrief“, Immobilienspezialist „Der Platow Brief“; **Prof. Dr. Ramón Sotelo;** **Constanze Wrede,** Chefredakteurin „Der Immobilienbrief“.

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

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

Fremdbeitrag

Australien bietet großes Potenzial für Immobilieninvestoren (Bernd Lönner)	14
Wohnungspolitische Neustart 2023 in Berlin - Fehlanzeige (Ramón Sotelo)	21
Die Immobilienmärkte im Zeichen neuer Herausforderungen (Prof. Dr. Günter Vornholz)	25

Interview

mit Martin Stoß , Geschäftsführer USA, BVT Holding US-Immobilien - Bollwerk in stürmischen Zeiten (Teil 2)	18
--	----

Aus unserer Medienkooperation mit „immobilien intern“

Hohe bürokratische Hürden für neue KfW-Förderkredite	20
---	----

Rubrik Steuer & Recht

Steuerspar-Neuaufgabe für den Wohnungsbau? (Univ.-Professor Dr. Jur. habil Karl-Georg Loritz)	22
--	----

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

Garbe Industrial Real Estate auf europaweitem Expansionskurs	25
Bulwiengesa: "Jährlich fehlen im Bereich Seniorenimmobilien 26.000 Einheiten"	28

Der Immobilienbrief Köln

Umsatz mit Handelsflächen bricht ein (Junghanns)	32
---	----

DIE MIPIM WIRD ZUR FINDUNGS- UND ARBEITSMESSE

Am Demarkationspunkt angekommen, die „Guten alten Zeiten“ kommen sobald nicht wieder

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

Nahezu symbolhaft präsentiert sich Cannes am Auftakttag der diesjährigen **Mipim 2023**, Europas internationalster Immobilienmesse mit längster Tradition, sonnig aber sehr stürmisch. Wenig überraschend sind Zinsen und Preise Hauptgesprächsthemen. Hier bekommen wir wohl das erste „echte“ Stimmungsbild des Jahres. In stimmungsabhängi-



gen Branchen können Messen Wendepunkte setzen. Auf der Expo Real 2022 im Oktober realisierte die Branche erstmals, dass die Delle lästig werden würde. Der „Der Immobilienbrief“-Mathematik einer Niveautransformation mit 20 bis 30% Bewertungsrisiko, die sich einfach nur aus Grundlagen der Bewertungs- und Finanzmathematik ergab, folgte da noch kaum jemand. Es verblüfft, dass sich auch heute noch die Bewerber auf mangelnde vergleichbare Deals zurückziehen – **und NICHTS machen**. Der Pause zum Jahreswechsel nach dem Einbruch des Q4 in fast allen Kategorien folgte die weihnachtliche Denkpause. Nach ersten, meist nicht zitierbaren Backgroundgesprächen zu Hause und in Cannes, gewinnen wir den Eindruck, dass wir **von einigen ernstzunehmenden Marktteilnehmern in der Einschätzung der Zu-**



kunft jetzt noch rechts überholt werden. Von Abwertungspotentialen zwischen 6% wie jüngst für das 2.HJ 22 bei der **LEG** (vgl. S. 11) bis zu 40% „off record“ scheint derzeit alles möglich. LTV's von 50% mit Bewertungsnachschusspflicht machen die Bankenrunde, ansonsten herrsche Neufinanzie-

rungs-Totentanz. Am Dienstag zeichnete **Thomas Olek, Publi-ty-AR** im Frankfurter Wirtschaftsclub ein unterhaltsam apokalyptisches Bild für die Branche, das sicherlich überpointiert, aber durchaus logisch auf eine lange Flaute einstimmt. **Die Mipim könnte jetzt einen weiteren Wendepunkt in die auf Euphorie-Phasen immer folgende Depressions- und Neufindungs-Phase einläuten.**

Die Findungsphase fing für einige Teilnehmer im Vorfeld schon vor den Anreise an den Flughäfen an. Aufgrund des fast schon traditionellen „Verdi-Warnstreiks vor der Mipim“ wurden die Berliner, Hamburger, Bremer und Hannoveraner teils auf den Vortag umgebucht und kamen so deutlich eher als geplant an der Cote d'Azur an. Die anderen hatten das inzwischen traditionelle Anreise-Nachsehen ewiger Verspätungen oder alternativer Bahnreisen.



Die Mipim zog vom 14. bis 17. März mehr als 23.000 Teilnehmer aus 90 Ländern an. Rund rd. 6.000 Investoren sollen sich laut Messeveranstalters **RX** dieses Jahr an der Croisette getummelt haben. Das seien ca. 15% mehr als bei der ersten echten Nach-Corona-Mipim 2022. Damals zählte der Ukraine-Krieg gerade erst 3 Wochen. Russland war eingeladen. Der Ukraine-Stand wurde als Ausdruck der Solidarität hoch frequentiert. Welche volkswirtschaftliche Konsequenzen noch folgen sollten, das ahnten wohl die wenigsten.

„Irgendwie stand der weiße Elefant da schon im Raum“, so **Catella** Chef-Researcher **Prof. Dr. Thomas Beyerle**. „doch die Schnelligkeit und Wucht, mit der er dann das gesamte volkswirtschaft-



Personalien

München: Dr. Christine Bernhofer wird zum 1. Oktober 2023 als Mitglied des Vorstands in die **Real I.S. AG** eintreten. Damit folgt sie auf Dr. Pamela Hoerr, die im Februar aus dem Vorstand der Real I.S. ausgeschieden ist, um sich neuen Aufgaben zu widmen. Bernhofer verantwortet aktuell als COO von **Swiss Life Asset Managers Deutschland** die Entwicklung und das Management regulierter sowie nicht regulierter Fondsprodukte und Vehikel für Immobilien- und Wertpapieranlagen deutschen Rechts. Sie ist zudem Geschäftsführerin und CEO der **Swiss Life KVG**.

Hamburg: Marc Drießen hat sein Mandat als Vorstand der **Engel & Völkers Capital AG** mit Wirkung zum 28.2.2023 niedergelegt, um sich einer neuen beruflichen Herausforderung zu stellen. Er wird den Gesellschaftern des Unternehmens bis mindestens Mitte des Jahres in beratender Funktion zur Verfügung stehen. **Anja Steffens** übernimmt die alleinige Führung der Engel & Völkers Capital AG.

Wiesbaden: Dominik Schott, bislang bereits Leiter Asset-Management von der **d.i.i Gruppe**, ergänzt ab März 2023 den Vorstand um Vorsitzenden **Frank Wojtalewicz** und **Dirk Hasselbring**. Schott ist bereits seit Mitte 2014 bei d.i.i.

München: Dieter Mendl wird neues Mitglied der Geschäftsleitung bei **Stock Real Estate**. Zuvor war Mendl als Geschäftsführer bei **Knight Frank** tätig.

liche Porzellan zerdepperte, war wenig antizipierbar“. Im Vergleich zur letzten krisenfreien Mipim 2019 schrumpfte die Anzahl der Teilnehmer um 12%. Die Anzahl der Aussteller ging sogar um deutliche 40% auf aktuell 2.400 Aussteller zurück. Die freien Flächen kaschierte die Messe geschickt durch großflächige Meeting-Points und Networking-Bereiche. Auch der neue „Road to Zero“-Bereich, wo über 50 innovative Wege zum „Netto-Null“ aufgezeigt wurden, hatte so genug Platz.



Trotz regen Messe-Treibens und guter Frequenz an den deutschen Stadtständen Frankfurt, München, Hamburg, Berlin, Stuttgart, Hannover, Düsseldorf und Köln blieb die Goldgräber- und Partystimmung der Boom-Jahre wie erwartbar aus. **Der „Safe Haven Deutschland“, der vermietungssicher, rechtssicher, preisstabil und exitsicher die internationalen Investoren anlockte, steht zur Disposition.** Mit jedem Bewertungsaufstieg wurde die Klippe, an der wir jetzt stehen, höher. „Und bei Euch so?“ dürfte dementsprechend die Eingangsfrage vieler Gespräche gewesen sein. Es wurde sich ausgetauscht, genetworked und versucht, das Geschäft am Laufen zu halten oder zu retten, was noch zu retten ist.



ESG war Thema des Tages. Die am Dienstag im EU-Parlament beschlossene Gebäudeenergieeffizienzrichtlinie beinhaltet die Gefahr der Überforderung. Im stillen Background gab es wenig Gegenrede zur **„Der Immobilienbrief“-These eines weiteren Schrittes in energetischen Illusionismus.** Die Kosten, die die energetischen Sanierungen mit sich bringen werden, die im Kontext steigender Zinsen, steigendem Baukosten bei gleichzeitig steigendem Personalmangel bei immer weitergehenden Anforderungen an den Neubau passen nicht mehr zusammen. Wie **BIMA-Chef Christoph Krupp** bei Platow schon letztes Jahr deutlich machte, führen zu hohe Regulierungsanforderungen zu immer geringerer Beachtung. Auch heute scheint Fatalismus einzuziehen. Alle wissen, dass es auf der „Road to Zero“ noch sehr viel zu tun gibt. Allerdings scheinen die Überlegungen in der aktuellen Gemengelage kollektiv vertagt worden zu sein. **Jetzt gelte es zunächst, die Kalkulationen an das neue Zinsniveau und die neuen Bewertungen anzupassen und die Geschäftsmodelle zu retten, so die Branche.**

Deals finden zur Zeit fast keine statt, hörten wir in Background-Gesprächen. Die Preisfindungsphase halte an und dürfte auch noch eine Weile andauern. Mindestens 2 Zinsschritte erwartet **Thorsten Schönenberger**, Mitglied des Vorstands der **LBBW** noch für dieses Jahr. Langfristig werde sich ein Zinsniveau von 3,75 bis 4% einspielen. Die Zinsen sind also gekommen um zu bleiben. Das dürfte viele Kalkulationen aus der „Null-Zins“ Ära ad absurdum führen. Die Pleiten der **Silicon Valley Bank (SVB)** und der **Signature Bank** waren zwar Thema, wurden jedoch nicht dramatisch gesehen. Sie zeigen aber andererseits die Gefahren des abrupten Zinswechsels auf bestehende Geschäftsmodelle auf. ►



Und es gibt auch Gutes zu berichten, wie **Prof. Reinhard Walter** Geschäftsführender Gesell-



schafter **FOM Real Estate** und **FOM Invest** auf einem Medien-Lunch zu berichten wusste. Pünktlich zum Start der

Mipim beteiligte sich die **Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg** (BraWo) sich zu 50% an FOM Invest und wird so strategischer Partner beim Ausbau der Fondsprodukte.



Schwerpunkte der Zusammenarbeit seien die ESG-konforme Transformation von Bestandsobjekten und die ESG-konforme Entwicklung von Neubauten, berichtete die Gesellschaft beim traditionellen Mittwochs-Mittagessen der Journalisten.

Kleines Zitate-Potpourri zur Mipim

Unser kleines Zitate-Potpourri zur Mipim gibt die aktuelle Bandbreite der Meinungen wieder.

Marcus Lemli, Savills CEO Germany, sieht wie übrigens auch „Der Immobilienbrief“ seit der Zinswende vorrechnete, einen Paradigmenwechsel statt einer Zykluswende. Für die Immobilieninvestmentmärkte breche eine neue Zeitrechnung an. ►

TOP-PROJEKTE VERDIENEN TOP-FINANZIERUNGEN

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



REAL EXPERTS.
REAL VALUES.

Personalien

Bochum: Die **EBZ Business School** hat zwei Experten zu engerer Zusammenarbeit gewinnen können: Am 9. März 2023 **überreichte Rektor Prof. Dr. Daniel Kaltofen** die Urkunden zur Honorarprofessur an **Dr. Rasmus C. Beck** (43) und Dipl.-Ing. und Architekt **Bernd-Claas Gesterkamp**. Dr. Beck ist seit 1. Februar 2021 Geschäftsführer der **Duisburg Business & Innovation GmbH**. Gesterkamp ist Inhaber eines Unternehmens für Immobilien-Marketing in Düsseldorf

Frankfurt: **Joern Wahl** (45) ist als Fund Manager neues Mitglied des Teams von **Palmira Capital Partners**. Zuvor war er als Senior Portfolio Manager bei verschiedenen internationalen Kapitalverwaltungsgesellschaften tätig, zuletzt bei der **IntReal**.

Berlin: Die **Art-Invest Real Estate Management GmbH & Co. KG** beruft **Lena Brühne** in die Geschäftsführung mit Zuständigkeit für Berlin und die Region Ost. Brühne arbeitet seit 10 Jahren für das Unternehmen und war zuletzt als Partnerin und Head of Berlin tätig.

Nordhorn: Die **LIST Gruppe** stellt sich neu auf: **Dirk Rehaag** folgte zum 1. März als Vorstandsvorsitzender auf **Gerhard List**, welcher den Vorsitz des Aufsichtsrats übernimmt. Rehaag war bereits von 2017 bis 2021 Mitglied im Vorstand der LIST Gruppe.

Ulrich Höller, Chef des Gewerbeimmobilienentwicklers **ABG**, sieht positive Signale. „Dennoch bewegen wir uns langsam, aber sicher auf eine Trendwende zu.“ Die wünschte „Der Immobilienbrief“ sich allerdings auch, wenn wir die Projektentwicklungs-herausforderungen der ABG zu meistern hätten.

Klaus Franken, GF der **Catella Projektmanagement**, meint, wenn selbst Dreißigjährige den „guten, alten Zeiten“ nachtrauern, wisse man, dass in der erfolgsverwöhnten Branche etwas falsch laufe. Das „Gift des billigen Geldes“ habe lange den Blick auf die immobilienwirtschaftlichen und finanzmathematischen Realitäten verstellt. Nach der sinnvollen Konsolidierung seien jetzt Vollbeschäftigung, Mietsicherheit, steigende Nutzernachfrage, gute Kaufkraft und steigende Einkommen eine stabile Basis für eine **Aufbruchstimmung in eine neue Realität**. Allerdings sei bei einer Reihe Marktteilnehmer nicht klar, wie sie die aktuellen Herausforderungen meistern könnten.

„Prolongation“ und „Bridge-Finanzierung“ seien auch die Schlagworte im aktuellen Tagesgeschäft der Banken, wusste **Francesco Fedele**, Gründer und CEO der **BF.direkt AG** auf der Mipim Vorabendveranstaltung von **RÜCKERCONSULT** zu berichten. Es gelte auch für die Banken, die Krise gemeinsam mit den Unternehmen durchzustehen und einen langen Atem zu bewahren, so Schönberger von der LBBW.

Ähnlich pragmatische schätzt **Jochen Schenk**, **ZIA**-Vizepräsident und CEO der **Real I.S.** die Situation ein. In früheren Zeiten habe es auch schon mal Zinsen gegeben. Insofern sei die Normalisierung der Zinslandschaft eine Normalisierung der Branche. Die Herausforderung jedoch seien die Geschwindigkeit, allseitige Ungeduld und prozyklisches Handeln bestimmter Akteure. Und Anpassungsprozesse, die zu schnell erfolgen, brächten oft Übertreibungen. Die Bandbreite in der Branche sei enorm. Entgegen aller Erwartung habe er hohes Interesse von Anlegern an neuen Spezialitäten oder Opportunitäten gesehen aber auch Sorgenfalten hinsichtlich der Herausforderungen. **Offen z. B. wie „E“ in Verbindung mit „S“ bei Wohnen sinnvoll und bezahlbar zu lösen sei**. Bei Wohnen wies **Aygül Özkan**, stellv. ZIA-Geschäftsführerin, insbesondere auf den Mangel hin. Schon bis 2025 sieht der ZIA eine Wohnungsunterdeckung für 1,4 Mio. Menschen. Bundesbauministerin **Geywitz** könne das Problem nicht alleine lösen, da müsse die ganze Regierung ressortübergreifend aktiv werden, um den drohenden Notstand zu bekämpfen.

Von vielen Projektentwicklern naht derzeit vermutlich wenig Hilfe. **Prof. Dr. Michael Becken**, Geschäftsführer **BECKEN Invest GmbH**, fasst zusammen: Weniger die gestiegenen Zinsen in dem kurzen Prozess der Projektentwicklung noch die gestiegenen Baukosten seien das vorherrschende Problem, vielmehr seien es die derzeit unbekannten Exit-Faktoren, die Kalkulationen erschweren. Soll man derzeit ins Blaue bauen ohne zu wissen, ob das Projekt zu den gewünschten Multiplikatoren gewinnbringend verkaufen kann?

Zur Beruhigung haben wir in Cannes aber gesehen du am eigenen Leib erfahren, dass „immer gebaut wird“. „Die gesamte Croisette präsentierte sich als Großbaustelle, die die Fortbewegung und das Überqueren der Straße gestaltete sich teilweise als schwierig und dürfte bei einigen zu Verspätungen und Staub auf den blauen Anzügen oder auf den Pumps geführt haben. An Exitfaktoren dürfte die Stadt Cannes bei dieser Projektentwicklung wohl nicht gedacht haben. Allerdings



dürften die meisten der Baustellen noch in der Nullzinsphase in die Wege geleitet worden sein. Andererseits wird nach



alter „Der Immobilienbrief“-Weisheit jede Immobilie, die wirklich gebraucht wird du sich daher rechnet, zu jedem Zinssatz gebaut. Das gibt etwas Hoffnung.

Weiter steigende Zinsen setzen auch die Preise weiter unter Druck. Es scheint als befänden wir uns im Sinkflug aus Sicht. **Michael Denk**, GF **Quadoro Investment** kommentierte: „Letztes Jahr war nur das Wetter in Cannes stürmisch, jetzt bahnt sich ein Unwetter über dem Markt an“. „Vielleicht wäre es besser, es würde richtig knallen, dann



wüssten wir wenigstens wo die aktuelle Reise endet und wir könnten mit dem Wiederaufbau beginnen“ griffen wir im Vorbeigehen auf.

Von Abwertungspotenzialeinschätzungen zwischen 2% wie die **Hamborner REIT** in der aktuellen Bilanz vorgekommen hat bis zu 40% „off record“ scheint derzeit alles möglich. Mit einer Wiederbelebung des Marktes in diesem Jahr rechnen nur noch die Wenigsten. Bei Logistik könnte es lt. **Garbe** Geschäftsführer **Jan Philipp Daun** noch im Laufe des Jahres 2023 klappen. Logistik dürfte auch nach Einschätzung von **Sönke Ezell**, Head of Investment P3 Logistic

Parks Germany, das Segment sein, dass am besten durch die kommende Zeit komme. Gestützt von den Fundamentaldaten träfe hier immer noch eine hohe Nachfrage auf knappes Angebot.

Thomas Beyerle ordnete die Mipim 2023 als „Die stillste MIPIIM aller Zeiten“ ein. Gemeint sei dabei nicht etwa die „Transaktionsmüdigkeit dieser Tage“, sondern die eher gedämpften Gespräche, sachlich, nüchtern-rational und auf den Punkt kommend. Beide Seiten am Tisch wüssten ja, um was es geht: Die neue Preisbildung. Das fiele umso mehr auf, da die „lauten“ Elemente der letzte 10 Jahre weitgehend verschwunden seien. Party Boote in der Bucht, obszön feiernde Immobilienvertreter und ausuferndes Selbstdarstellungsgehebe sei vorbei. Es sei schon interessant, was so eine Zinsänderung, der geschärfte Blick auf die Kostenseite und der „manage to green“-Anspruch so alles bewirken könne. **Das gefällt Beyerle, wenngleich das „fallende Messer“ noch immer das am stärksten strapazierte Bild dieser Tage sei.** □

IMMOBILIENWENDE IST SCHNELLER ALS ZEITENWENDE

Mieten steigen, aber Neubau kippt, Bewertungen bröckeln, Stimmung sinkt, Investments schlafen

Ein Kommentar von **Werner Rohmert**,
Hrsg. "Der Immobilienbrief",
Immobilien spezialist "Der Platow Brief"

Anders als in früheren Krisen, in denen auch Nutzernachfrage und Mieten zurückgingen und sich die Effekte aus sinkenden Mieten und sinkenden Multiplikatoren multiplizierten, ist nach allem Research die Nutzernachfrage stabil. Die Mieten werden eher als steigend angenommen. Die Effekte gleichen sich also aus. Das trägt die Branche über Untiefen hinweg. Dennoch ist die Berichterstattung zum Markt gespalten. Abstürzende Stimmungsbilder und Exitus im Bau wechseln sich ab mit Mietentwicklungschancen, Wohnungsnot, aktuellen Kaufgelegenheiten und steigenden Büromieten. Dennoch ist zu fragen, warum ImmobilienScout24 gerade jetzt empfiehlt zu kaufen.

„Jetzt einsteigen“ propagieren Makler und Researcher. Sicherlich sind professionelle Märkte mit „mathematischen“ Renditeimmobilien bei Wohnen, Büro oder anderen Assetklassen anders zu beurteilen als selbstgenutztes Eigentum oder eine private Wohnungskapitalanlage. Trotzdem stellt sich manchmal die Frage nach der Verantwortung des Research, wenn z. B. **ImmobilienScout24** bei einem durchschnittlichen Rückgang der Angebotspreise um 5% einen schnellen Kauf empfiehlt, da die Nachfrage schnell anziehe.

Eine systematische Ungenauigkeit, dass die Angebotspreise nur gering zurückgehen, solange private Anbieter hören und lesen, dass die Angebotspreise nur gering zurückgehen, wird nicht behandelt. Dass dem aber kaum Umsätze gegenüberstehen, wird ausgeblendet. Dass viele Bauträger gar nicht die Chance haben, in Preisen deutlich nachzugeben, ohne zum Amtsgericht zu gehen, und deshalb beten und warten, wird ebenso wenig behandelt. Auch Makler raten zu schnell Kauf. Das wirkt, als wolle sich die Branche am eigenen Optimismus aus dem Sumpf ziehen.

Auch der bislang positive volkswirtschaftliche Rahmens darf nicht darüber hinwegtäuschen, dass die **Schere zwischen Investment und Miete**, die sich in den letzten Jahren zinsgetrieben immer weiter öffnete, sich jetzt nicht nur wieder schließt, sondern **zugeschnappt ist**. Viele Bauträger und Bestandshalter konnten ihre Finger nicht schnell genug zurückziehen. Die lecken jetzt die Wunden. Schnittfeste Sicherheitshandschuhe hatten in sicherem Umfeld nur die wenigsten Sicherheitsfanatiker angezogen. Das rächt sich jetzt.

Lassen Sie uns bei aller mieser Stimmung vorab festhalten, **dass sich der Markt in einer Anpassungsphase an gestiegene Zinsen befindet.** Bei stabilem Cash Flow und gleichbleibender Belastung durch fristenkongruente Finanzierung sind Phasen sinkender Bewertungen problemlos durchzustehen. Den Mietaspekt im **Wohnungsbereich sieht „Der Immobilienbrief“ genauso optimistisch wie der Markt.** Das bleibt stabil, auch wenn Belastungsgrenzen erreicht sind. Parallel steigen aber die Nominaleinkommen.

Bei Büros sind wir auch hinsichtlich der Mieten skeptischer. Da türmen sich jetzt **konjunkturelle Wellen mit Angebotswellen bei gleichzeitig maximalem Hochwasser, wenn Sonne, Erde und Mond auf einer Linie liegen, bzw. Homeoffice-Transformation und Zinswende zusammenkommen, zu einer Jahrhundertflut auf, die Immobilien-Bewertungsvermögen wegspült.** Dennoch wird grundsätzlich die Nachfrage die Immobilienwirtschaft besser durch die Krise ziehen als in früheren Zyklen. Insgesamt bleiben die Zinsen historisch betrachtet niedrig. Immobilien, die gebraucht werden, werden immer gebaut. Ledig-

BVT Unternehmensgruppe Sachwerte. Seit 1976.



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



Immobilien Deutschland

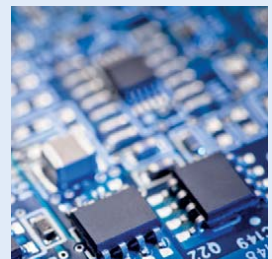


Immobilien USA



Energie und Infrastruktur

Private Equity



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

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

Seit 55 Jahren Ihr starker Partner. Qualität und Präsenz weltweit.

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

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

„Deka
Immobilien



Deals

München: Die **Real I.S. AG** hat rund 22.000 qm in den Büroimmobilien „be blue“ und „be green“ an **CARIAD**, das Software-Unternehmen des **Volkswagen-Konzerns**, vermietet. Die zwei insgesamt 26.000 qm Mietfläche umfassenden Bürogebäude befinden sich in der Walter-Gropius-Straße 19–21 in Schwabing und sind Teil des Bürokomplexes „Parkstadt Office Center“. Die Objekte wurden im Jahr 2012 gemeinsam mit dem Multi-Tenant-Nachbargebäude „be orange“ für den Immobilien-Spezial-AIF „**BGV V**“ erworben.

Nürnberg: Die **GERCH Group** hat einen langfristigen Mietvertrag über 21.000 qm Fläche mit dem **Freistaat Bayern** über einen neuen Standort der **Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg (FAU)** abgeschlossen. Die Laufzeit des Mietvertrags für das künftige Geistes- und Sozialwissenschaftliche Zentrum (GWZ-N) an der Kreuzung Nordwestring / Bucher Straße beträgt 20 Jahre mit zweimal 5 Jahren Option. Die neuen Räumlichkeiten werden im Jahr 2026 übergeben. Die rechtliche Beratung von GERCH im übernahm die **Kanzlei ROTTHEGE Partnerschaftsgesellschaft mbB**.

London: Die **KGAL Investment Management** hat aus einem ihrer geschlossenen Fonds die Büroimmobilie „60 Gracechurch Street“ mit einer Gesamtmietfläche von 11.825 qm an **Obayashi Properties UK** verkauft. KGAL wurde von **Cushman & Wakefield** und **BCLP** beraten, Obayashi von **CBRE**, **Linklaters** sowie **Ernst & Young**.

lich Immobilien, die sich nur auf 1%-Niveau rechnen, werden nicht mehr gebaut. Das sollten wir bei aller Klage im Hinterkopf behalten. Offen ist die Frage, ob wir in einer Krise stecken oder am beginn einer langen Flaute. Auch wenn der schnelle Sturm ausbleibt, **denken Sie daran, dass der Beginn einer langen Flauteperiode nicht Sturm ist, sondern Windstille.**

Es wird Opfer der Anpassungskrise geben. Manche Geschäftsmodelle gehen einfach nicht mehr. Inwieweit es prominente Vorzeige AG's trifft, ist offen. Vor allem drohen bilanzielle Herausforderungen. Der Rückzug auf Bewertungskonstanz mangels durch Deals belastbare, nachhaltige Marktveränderungen wird im Jahresverlauf nicht mehr gehen. Die **Skjerven Group** berichtet brandaktuell für Berlin von einem Rückgang für Berliner Wohnhäuser, die per Ende 2012 noch mit der 30-fachen Jahresnettomiete in den Maklerberichten stehen, auf höchstens die 22-fache aktuell. Für die schwächeren Regionen, die aber in großen Portfolios oft drin sind, erinnern wir uns aus vergleichbaren Zinszeiten an die 11-fache bis 16-fache. Das soll auch jetzt schon in Verhandlungen so sein.

Bedenken Sie, bei Deutschlands prominentester Wohnungsgesellschaft, **Vonovia**, steht in der 2021er Bilanz der Durchschnitt aller Immobilien auch aus **Deutsche Annington** Altbeständen wie z. B. Eisenbahnerwohnungen mit der mehr als 28-fachen in den Büchern. Befragten Fachleuten fällt dazu wenig ein außer „illusorisch“. Heute werden die aktuellen Geschäftszahlen vorgestellt. Darüber werde ich wohl einige Tage nachdenken müssen. Bei der **LEG Immobilien SE** ist der Wohnungsbestand nach eigenen Angaben mit der ca. 23,7-fachen Jahresmiete bewertet. Bei einer Wohnungsqualität, die im Durchschnitt mit 6,32 Euro vermietet ist, also eher unter dem Qualitätsmedian liegt, ist das sicherlich auch recht sportlich (vgl. LEG-Artikel zu Geschäftszahlen).

Gleichzeitig kippt das Wohnimmobilienimage. Notwendige Mieterhöhungen bei gleichzeitigem Neubaustopp und Verlangsamung der Sanierungswalze oder massive Verkäufe rufen bei Marktführern wie Vonovia Mieter und Politik auf den Plan. Jedenfalls stellt das Bilanzpolitik, Bewerter und Wirtschaftsprüfer in den nächsten beiden Bilanzen vor eine Herausforderung, die geschichtliche Vorbilder sucht – und das im Wirecard-Umfeld. Welche Schlüsse aus Deutschlands Topunternehmen auf den Gesamtmarkt der Wohnungsinvestoren zu ziehen sind, bedarf weiterer Untersuchungen.

Von Finanzmathematik bleibt auch Gewerbe nicht verschont. Am Ende gilt nach Erfahrungen von „Der Immobilienbrief“: Wer nicht rechnen kann, muss fühlen. Wer Finanzmathematik nicht versteht, muss nun einmal auf die Wirkung warten. Wer bei Verkaufsnotwendigkeit in einem fallenden Markt auf Vergangenheitsresearch wartet, hat den Ausstiegszeitpunkt verpasst. Ein falling knife fliegt kurz vor dem Aufprall am schnellsten. □

STUNDE DER WAHRHEIT ODER DER REALITÄTSVERWEIGERUNG?

LEG stoppt, Vonovia lockt?

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

Wer über eine Dekade von der IFRS-Hochbewertung mit entsprechender Kapitalmarktbonität profitiert hat, müsste jetzt eigentlich im gegenläufigen Markt die Konsequenzen tragen und Anleger und Zukunftsaktionäre, die den Einstiegszeitpunkt suchen, realistisch informieren. Am heutigen Freitag stellt Vonovia die Ge-

schäftszahlen vor. Wir sind gespannt. Egal wie das Abwertungspotential zwischen Marktskepsis der Bundesbank, der Fachinstitute oder auch von „Der Immobilienbrief“/PLATOW gesehen wird, so hören wir in Backgroundgesprächen mit Maklern, wenn wir die Bewertungsrelationen nennen, vor allem den Begriff „illusorisch“. Inwieweit der „Branchenrettungsschirm“ der Bewertungsrichtlinien „Bewerten heißt Vergleichen“ mangels Vergleichsdeals auf realistischem Preisniveau der neuen Zinswelt über die aktuelle Bilanzsaison hilft, ist offen. Die Nichtbeachtung von sicheren Realitäten wäre unter Anlegerschutzgesichtspunkten bei frei gehandelten Anteilen von AG's und Fonds sicherlich mehr als nur „grenzwertig“. Die LEG Immobilien SE als zweitgrößte Wohnungs AG ist ihrerseits mit einem Bewertungsabschlag im 2. HJ 2022 von 6% vorausgesprochen. Das Ergebnis bleibt sicherlich „sehr sportlich“, aber eben nicht „utopisch“.

Wir hatten schon im November von der Umstellung des LEG-Geschäftsmodells berichtet. Die LEG schaltet mit Neubaustopp und Dividendenaussetzung trotz erfolgreichen Geschäftsjahres auf Überlebensmodus. Das nennt sich „liquiditätsfokussierte Strategieanpassung“. 2022 sei aber

das Jahr mit bester operativer Performance der Unternehmensgeschichte gewesen. Die Börse honorierte den Dividendenstopp aber mit einem kräftigen Abschlag von über 10% auf neuen Tiefstkurs. Seit dem Höhepunkt im August 2021 sind so ca. 59% des Kurswertes im Safe Haven der deutschen Wohnungsinvestments verschwunden. **Aus Immobilien- und Unternehmenssicht bewerten wir den Dividendenstopp allerdings als derzeit seriöseste Variante im Umgang mit den Herausforderungen des Marktes.**

Der durchschnittliche Wert des Wohnungsportfolios (inkl. Ankäufen) lag Ende 2022 bei 1 789 Euro. Daraus errechnet sich im „Der Immobilienbrief“-Abakus eine Bewertung in Höhe der 23,6-fachen Jahresmiete. Die Bruttomietrendite des Portfolios betrug demnach 4,2%, so die LEG. Das liegt wohl knapp 5 Jahresmieten unter der durchschnittlichen Bewertung der Vonovia in der 2021er Bilanz. Während bei Vonovia das Bewertungs-Pferd wohl geritten wurde, bis es tot umfiel und nun auf dem Vorstand liegt, bleibt die LEG-Bewertung aus heutiger Sicht sicherlich noch sehr sportlich. Wir können die Qualitätsunterschiede aber extern nicht beurteilen.

Der Leerstand liege bei nur noch 2,4%. Wesentlicher Treiber für den deutlichen Ergebniszuwachs seien die gestie-



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  **Real I.S.**

Deals

Frankfurt: Savills Investment Management hat im Auftrag des European Retail Fund (ERF) ein SB-Warenhaus in Spandau veräußert. Käufer des Objekts ist **Gutenberg Capital**, die Investment Gesellschaft der **LE-OFF Gruppe**.

Das Einzelhandelsobjekt (früheres Britannia Center) umfasst mehr als 9.000 qm Mietfläche sowie 480 Parkplätze. Die Flächen sind vollständig und langfristig an einen SB-Warenhausbetreiber und an eine Apotheke vermietet. Beraten wurde Savills IM von **CBRE**, **CMS** und **PwC**. LEOFF wurde von **Dentons** und **RE-Konzept** unterstützt.

Stuttgart: Quantum erwirbt für den Fonds "Quantum Light Industrial I" den Bauknecht Business Park in Fellbach. Der vollvermietete Gewerbepark umfasst 5 Gebäudeteile mit insgesamt 35.000 qm Mietfläche. Verkäuferin ist die **Bauknecht Immobilien Holding AG**. Vermittelt wurde die Transaktion durch **Colliers**. Weiterhin beteiligt sich ein durch **BNP Paribas REIM** verwaltetes Sondervermögen am Fonds.

Köln: Die **Barsan Logistics GmbH** hat rd. 5.500 qm Lager-, Büro- und Mezzaninefläche im Prologis Park Köln-Eifeltor von der **Prologis Germany Management GmbH** angemietet. **Colliers** war bei der Anmietung beratend für Barsan tätig. Der Prologis Park Köln-Eifeltor verfügt als eines der größten zusammenhängenden Logistikareale auf dem Kölner Stadtgebiet über mehr als 115.000 qm Hallenfläche.

gene Nettokaltmiete mit +3,1% auf vergleichbarer Fläche gewesen. Die qm-Miete liege bei durchschnittlich bei 6,32 Euro. „Im Kerngeschäft erfolgreich, im Finanzbereich konservativ, bei Innovationen agil und beim Ausblick auf 2023 zuversichtlich“, so fasst der VV, **Lars von Lackum**, die Ergebnisse für das Geschäftsjahr 2022 zusammen.

LEG-Wachstum durch grüne Innovationen – Positionierung als Lösungsanbieter für die Branche

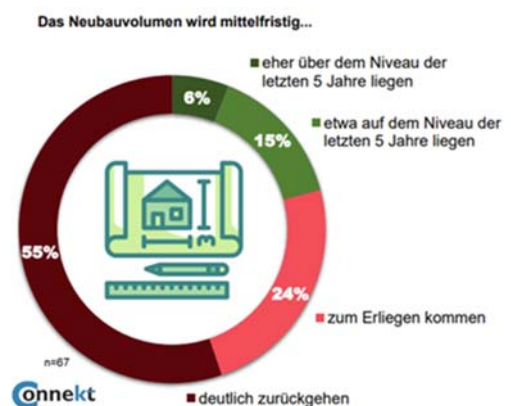
Ein besonderer Fokus zukünftiger Wachstumspotentiale liegt auf smarten, digitalen Innovationen zur effizienten CO2-Vermeidung für die gesamte europäische Wohnungswirtschaft. Die erfolgreiche Gründung des Gemeinschaftsunternehmens **RENOWATE** als Spezialist für serielle Sanierungen in der DACH-Region war nach LEG-Vorstellungen nur der Anfang. An der Schnittstelle zwischen Wärmemarkt und Bestandsbewirtschaftung hat das Unternehmen nun zwei weitere, kapitalschonende Projekte gestartet. Die Luft-Luft-Wärmepumpen-Offensive der LEG setzt an der Art der Heizung an. Die LEG hat eine strategische Partnerschaft mit **Mitsubishi Electric** geschlossen, um einen Großteil ihrer Bestände mit dezentraler Wärmeversorgung, insbesondere Bestände mit Gasetagenheizungen, mit Luft-Luft-Wärmepumpen (LLWP) auszustatten. Die Technologie dieser Wärmepumpen eigne sich gerade auch für den Einsatz in schlecht gedämmten Gebäuden. Die Kosten- und Effizienzvorteile für das Unternehmen gegenüber anderen Dekarbonisierungstechnologien seien beträchtlich. So könnte das erforderliche Investitionsvolumen zur Einhaltung des Klimapfads bis 2030 um 500 Millionen Euro reduziert werden und die „65%-Vorgabe“ bis 2030 gewährleistet werden. Weiterhin hat die LEG ein Gemeinschaftsunternehmen mit einem Unternehmen für hydraulische Regelungstechnik und einem Digitalunternehmen gegründet. Ein erstes Produkt sei eine digitale Lösung für den bald verpflichtend vorgesehenen hydraulischen Abgleich in größeren Wohngebäuden. □

70% DES NEUBAUS KURZFRISTIG AUF KIPPE

Mittelfristig werden 25% der Unternehmen Wohnungsneubau einstellen

Es fragt sich, inwieweit die Politik immer mehr einer Zahlen- und Klimautopie unterliegt. 400.000 neue Wohnungen sind Utopie. Klimaziele mit CO2-Neutralität im Wohnungsbestand und absehbarer Abschaltung von drei Viertel unserer gesamten Primärenergieversorgung sind illusorisch. Die Forderungen der Politik an Wohnungseigentümer führen zu Reaktionen. Es geht wohl nur über den Bestand, denn der Neubau scheint für die kommenden Jahre keine ökonomisch darstellbare Option zu sein.

„Der Neubau wird unter die Räder kommen“ resümiert auch **Peter Wallner**, geschäftsführender Gesellschafter der auf Wohnungswirtschaft spezialisierten Unternehmensberatung **Connekt** die Ergebnisse der Branchenbefragung von 67 Wohnungsunternehmen aller Größenklassen und Rechtsformen mit insgesamt rd. 700.000 Wohneinheiten. Bei den aktuellen Neubauprojekten werden bei 30% der befragten Unternehmen noch nicht begonnene Vorhaben gestoppt, bei 40% wird nur noch ein Teil der aktuellen Projektpipeline realisiert. Auch mittelfristig sieht es nicht rosiger aus. In den nächsten fünf Jahren werde bei je-



dem vierten Unternehmen der Neubau komplett eingestellt, bei 55% werde er deutlich zurückgehen. Jedes zweite Unternehmen führt dies auf die Fokussierung auf den klimaneutralen Bestandsumbau zurück.

Die in den Klimastrategien der Unternehmen ausgewiesenen jährlichen Investitionsbedarfe übersteigen zumeist erheblich das Investitionsvolumen (Bestandsentwicklung, Zukäufe, Neubau) der letzten Jahre. 87% der Antwortenden geben an, dass sie ihre bisherige Sanierungsstrategie im Zuge der Entwicklung des Klimapfades ändern müssen. Ein teilnehmendes Wohnungsunternehmens resümierte, dass es mit der Klimaneutralität „finanziell, personell und im Hinblick auf Know-How sehr schnell überfordert sein wird“. Auch die geringen Spielräume bei den Mieten erschweren nach Aussagen der Unternehmen die Finanzierbarkeit des klimarechten Umbaus.

Dabei wird deutlich, dass die Anstrengungen, die deutsche Wohnungswirtschaft klimaneutral zu gestalten, auf ein ohnehin höchst anspruchsvolles Umfeld treffen. Als wesentliche Belastungsfaktoren wurden von 81% der Befragten die Zinsentwicklung als restriktiver Faktor genannt, gefolgt

von den gestiegenen Baukosten (79%), der unsicheren Förderkulisse (58%) und der Repriorisierung aufgrund des Klimapfades (43%). Auch der Fachkräftemangel und der hohe Innovationsdruck bereiten den Unternehmen Sorgen. Nicht zuletzt betonen die befragten Unternehmen, wie wichtig die Qualifizierung der Mitarbeiter bspw. hinsichtlich digitaler Steuerungstechnologien ist.

Wallner betont, dass bei den Wohnungsunternehmen nun Managementqualitäten von Nöten seien. Die die Politik müsse von Europa bis in die Kommune ihren Beitrag leisten. Dann, aber nur dann, wäre der Gebäudesektor der Komplexität der Jahrhundertaufgabe Klimaneutralität gewachsen. □

PFANDBRIEFBANKEN MIT NACHLASSEN- DEN IMMOBILIENFINANZIERUNGEN

Schwaches letztes Quartal

Aus Sicht unserer Backgroundgespräche überraschend positiv ist die Entwicklung der Pfandbriefbanken. Das Immobilienfinanzierungsgeschäft der im Verband deut-

Wir schaffen Transparenz für den Immobilienmarkt von morgen.

Marktinformationen zum deutschen Immobilienmarkt.
Analysestark. Valide. Transparent.

UNSERE AUFGABE

ist die unabhängige, empirisch fundierte Analyse von Immobilienmärkten. Auf der Basis aktueller Transaktionsdaten informieren wir die Kreditwirtschaft differenziert und zeitnah über Marktveränderungen. Der interessierten Öffentlichkeit unterbreiten wir wichtige Daten zur allgemeinen Entwicklung der Immobilienpreise.

UNSERE LEISTUNGEN

Bereitstellung von Daten und Systemen für die computergestützte Immobilienbewertung.
Erfassung der Preisentwicklungen auf den nationalen und internationalen Immobilienmärkten.
Immobilienmarktanalysen und -prognosen nach Marktsegmenten in unterschiedlicher regionaler Tiefe.



Deals

Berlin: Die **POLIS Immobilien AG** schließt einen Anschluss-Mietvertrag über rund 1.500 qm Bürofläche in Mitte ab. Im Rahmen des Vertragsabschlusses wurde das Mietverhältnis mit der **DEAG Deutsche Entertainment AG** um weitere zehn Jahre verlängert. Die seit 2005 dort ansässige DEAG produziert und promotet Live-Events aller Genres und Größenordnungen in Europa.

Essen: Der Digitalisierungsexperte **RealCore Group GmbH** wird sich auf den Monat genau 30 Jahre nach Stilllegung der **Kokerei Zollverein** im Juni 1993 auf dem UNESCO-Welterbe Standort mit seinem Firmensitz ansiedeln und bezieht für seine Hauptverwaltung ein denkmalgeschütztes Verwaltungsgebäude, das der Eigentümer, die **RAG Montan Immobilien**, vor fünf Jahren aufwändig saniert und modernisiert hat. Insgesamt mietet RealCore an der Adresse „Im Welterbe 2“ rund 1.578 qm Fläche im Erd- und im 1. Obergeschoss. **Brockhoff OFFICE** war beratend tätig.

Hamburg: Die **Aachener Grundvermögen KVG** erwirbt für zwei von ihr verwalteten Immobilien-Sondervermögen das rd. 9.300 qm große, vollvermietete Büro- und Geschäftshaus Möhringhaus am Neuen Wall 25 – 31/Schleusenbrücke 1 von der **MEAG**. Begleitet wurde die Transaktion von **BNP Paribas Real Estate**, die rechtliche Beratung des Käufers erfolgte durch **Walch Rittberg Nagel Rechtsanwälte und Steuerberater Partnerschaft mbB**.

scher Pfandbriefbanken (vdp) zusammengeschlossenen Institute belief sich im Gesamtjahr 2022 auf 158,5 Mrd. Euro bzw. -11,0% (Vj.: 178,0 Mrd. Euro). Während im Q1 2022 mit 49,0 Mrd. Euro, teilweise bedingt durch Vorzieheffekte in Erwartung steigender Zinsen, noch ein Rekordvolumen erzielt wurde und auch das Q2 positiv blieb, entwickelten sich die Darlehenszusagen im zweiten Halbjahr mit zweistelligen Raten deutlich rückläufig. (WR)

„Die Wende am Immobilienmarkt manifestiert sich auch im Immobilienfinanzierungsgeschäft der Banken. Zum einen haben die innerhalb kürzester Zeit spürbar gestiegenen Lebenshaltungskosten den finanziellen Spielraum der Privathaushalte verringert. Zum anderen ist die hohe Teuerungsrate eine Ursache für die nun deutlich höheren Kreditzinsen“, erklärte Hauptgeschäftsführer des **Verband deutscher Pfandbriefbanken (vdp)** **Jens Tolckmitt**. Das Wohnimmobilienfinanzierungsgeschäft der vdp-Mitglieder erzielte im Jahr 2022 ein Volumen von 98,2 Mrd. Euro nach 118,4 Mrd. Euro im Jahr 2021 (-17,1%). Die Finanzierungen von Eigentumswohnungen (-29,3%) sowie von Ein- und Zweifamilienhäusern (-18,2%) zeigten deutliche Einbußen. Darlehen für Mehrfamilienhäuser gingen nur um 5,5% zurück. Das Gewerbeimmobilienfinanzierungsgeschäft blieb mit 60,3 Mrd. Euro leicht im Plus (+1,2%). Büroimmobilien blieben 3,3% unter Vorjahr und gingen im Schlussquartal deutlich zurück. □

News zum chancenreichen Berliner Zinshausmarkt durch Preissturz um ein fast Drittel, spanischem Büromarkt im Krisenmodus, jährlich 26.000 fehlenden neuen Seniorenwohneinheiten, Probleme bei Investments in Studenten- und Mikroapartments und hohem Mietausfallrisiko in ostdeutschen Städten haben wir nach hinten gelegt, um unseren Fremdautoren hier einen besseren Platz zu bieten.

AUSTRALIEN BIETET GROSSES POTENZIAL FÜR IMMOBILIENINVESTOREN

Bernd Lönner, stellvertretender Vorstandsvorsitzender, Real I.S.

New York, Paris, London und bald auch Sydney? Der australische Kontinent und dessen Metropole Sydney haben das Potenzial, in die Riege der Global Player aufzusteigen. Die australische Regierung sorgt mit Investitionen in Rekordhöhe und mit ambitionierten Infrastrukturprojekten dafür, die mit rund 5,3 Millionen Einwohnern größte Stadt des Landes als ein relevantes globales Wirtschaftszentrum zu positionieren. In den vergangenen Jahren wurden in Australien bereits Großprojekte wie neue Flug- und Seehäfen realisiert, in den kommenden 15 Jahren sollen 120 Milliarden Australische Dollar in Verkehrsinfrastruktur- und Stadtentwicklungsprojekte fließen. Damit wird der Wirtschaftsstandort Australien nachhaltig aufgewertet, wodurch sich auch die Nachfrage nach Wohnraum und qualitativ hochwertigen Büroflächen positiv entwickeln wird und sich auch für ausländische Immobilieninvestoren attraktive Chancen eröffnen. ►



Bernd Lönner, Real I.S. AG

Australien: stabiles Fundament für Wirtschaftswachstum

Australiens Wirtschaft zeigt sich trotz globaler Krisenherde und der damit verbundenen steigenden Preise und Zinserhöhungen stabil. Für das Jahr 2022 prognostizierte der Internationale Währungsfonds in seinem Herbstausblick 2022 ein Wachstum des realen Bruttoinlandsprodukts (BIP) um 3,8 Prozent.¹ Für 2023 wird ein Plus von 1,9 Prozent erwartet, womit Australien deutlich über den Wachstumsprognosen beispielsweise für die USA und die Eurozone liegt.

Australien kann sich auf eine robuste Nachfrage nach den natürlichen Ressourcen des eigenen Kontinents verlassen und profitiert von deren Preisanstiegen, zum Beispiel bei Lithium und seltenen Erden, die in den modernen Technologien zum Einsatz kommen. Hinzu kommt, dass Australien im Jahr 2023 eine erhöhte Zuwanderung von Fachkräften erwarten kann, nachdem die COVID-19-bedingten Restriktionen seitens der Regierung wieder gelockert wurden. Somit werden die Nachfrage innerhalb des Landes gestützt und Firmen zu mehr Stellenausschreibungen aufgrund eines erhöhten Angebots qualifizierter Arbeitskräfte ermutigt.

Australischer Büromarkt zeigt Wachstumstrend

Die Nachfrage auf dem australischen CBD (Central Business District)-Büromarkt hat sich gemäß einer Büromarktstudie des Immobiliendienstleisters JLL bereits im Jahr 2022 stark erhöht und die Flächenmieten sind in einer stabilen Wachstumsphase. Die australischen CBD-Brutto-Spitzenmieten legten im Schlussquartal 2022 das vierte Quartal in Folge zu.² Unterstützt wird diese Entwicklung von einem robusten Arbeitsmarkt, die Arbeitslosenzahlen sind auf dem niedrigsten Stand seit fast 50 Jahren.

Vor allem im aufstrebenden Sydney erhält der Büromarkt durch den florierenden Arbeitsmarkt Aufwind. Die Nachfrage nach Büroflächen ist in diesem Markt vornehmlich im Technologiesektor und bei Finanzdienstleistern hoch. Für das Jahr 2023 erwartet JLL, dass der Büromarkt Sydney zu den Top-5-Performern im Asien-Pazifik-Raum gehören wird, mit Mietpreissteigerungen von 4,3 Prozent und einer weiterhin intakten Nachfrage nach Premiumflächen.³

Pulsierendes Wirtschaftszentrum Sydney – die spannendsten Projekte ►

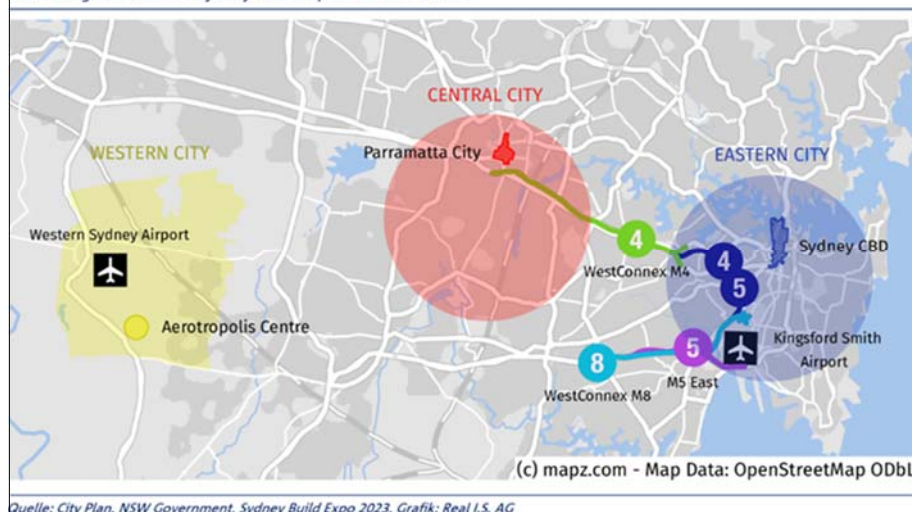
SEIEN SIE TEIL UNSERER ESG-KONFORMEN WACHSTUMSSTORY.



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

GARBE ■
Industrial Real Estate

Abbildung 1: Großraum Sydney – Metropole der drei Städte



wichtiges Wirtschaftszentrum zu positionieren und das Wachstumspotenzial auszuschöpfen, wird Sydney mit einer ganzen Reihe von Infrastrukturmaßnahmen dynamisch weiterentwickelt.

Die spannendsten Stadtentwicklungsprojekte Sydneys im Überblick:

- Erweiterung von Parramatta und neues Geschäftszentrum**
 Das bestehende Geschäftszentrum Parramatta im Nordwesten Sydneys soll ausgebaut und über eine neue Bundesstraße mit dem Stadtzentrum verbunden werden. Ein weiteres neues Geschäftszentrum befindet sich bereits in Planung. Dieses wird über die

Insbesondere auf Sydney legt die australische Regierung einen Fokus bei ihren Investitionsmaßnahmen. Um die Metropole in den kommenden Jahren auch international als

The spirit to create return on investment

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

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

www.dic-asset.de

DIC ■

25 Jahre

Erfahrung am deutschen Immobilienmarkt



Deals

Frankfurt: **HAMBURG TEAM Investment Management** hat die Büroliegenschaft Frankenallee 2-4 im Europaviertel im Rahmen einer Off-Market-Transaktion von der Barmenia Krankenversicherung erworben. Die siebengeschossige Bestandsimmobilie hat eine Gesamtmietfläche von rd. 5.400 qm und ist zu einem wesentlichen Teil an das **Land Hessen** vermietet. Zudem verfügt das Objekt über 21 Tiefgaragen-Stellplätze.

Berlin: Die **EIGENSONNE GmbH** mietet im Bürohaus „UHLAND 187“ in der City West circa 3.120 qm Fläche. Das Tochterunternehmen der **EWE** wird im Spätsommer 2023 die Räume beziehen und schloss einen Mietvertrag über fünf Jahre ab. Vermieter ist **AOC | Die Stadtentwickler GmbH**. Begleitet wurde die Vermietung von **Knight Frank**.

AOC hat den von ihm entwickelten und auch realisierten siebengeschossigen Büroneubau in unmittelbarer Nähe zum Kurfürstendamm im dritten Quartal 2021 fertiggestellt und an den Real Asset- und Investment Manager **Wealthcap** übergeben. Das Gebäude bietet insgesamt 4.270 qm an modernen Flächen mit hochwertiger Ausstattung und bildet als Kopfbau den Abschluss einer Blockrandbebauung zwischen Kantstraße und Ku'damm.

Berlin: Die **BIM Berliner Immobilienmanagement GmbH** mietet für die **Deutsche Film- und Fernsehakademie Berlin GmbH** 7.300 qm im Gewerbequartier „BERLIN DECKS“ von der **BEOS AG**.

neue Bundesstraße M8 und den Ausbau der M5 an die Innenstadt (Sydney CBD) angebunden.

- **Neuer Western Sydney Airport und Aerotropolis**
Als Ergänzung zum bestehenden Flughafen im Stadtzentrum ist bis zum Jahr 2026 die Fertigstellung des neuen Flughafens Western Sydney Airport geplant. Dort sollen bis zu zehn Millionen Passagiere pro Jahr befördert werden. In dem dazugehörigen Stadtentwicklungsprojekt, welches abgeleitet aus der Anbindung an den neuen Flughafen unter dem Namen Aerotropolis läuft, sollen in den kommenden Jahrzehnten bis zu 100.000 neue Arbeitsplätze entstehen.
- **Ausbau des Metro-Netzwerks**
Als größtes Verkehrsinfrastrukturprojekt in Australien wird der Ausbau von Sydneys Metro-Netzwerk anvisiert. Bis 2024 soll zwischen dem westlichen Geschäftsviertel Parramatta und Sydneys CBD ein 24 Kilometer umfassendes Tunnelsystem mit acht neuen Metro-Stationen entstehen. Allein für diese Erweiterung ist ein Budget von zwölf Milliarden Australischen Dollar eingeplant.
- **Revitalisierung des Hauptbahnhofs und Tech Central**
Nicht nur das Metro-Netz, sondern auch in den Hauptbahnhof von Sydney will die Regierung investieren. Ab 2023 soll die Sydney Central Station revitalisiert und durch eine Überbauung mit einem neuen Geschäftsviertel erweitert werden. Durch diese Entwicklung entstehen 24 Hektar neue Flächen. Im Ergebnis werden durch die Überbauung auch die Stadtteile östlich und westlich des Hauptbahnhofs miteinander verbunden und damit aufgewertet. Kernstück des neuen Geschäftsviertels wird ein neuer Büro-park sein, der unter dem Projektnamen Tech Central Sydneys Innenstadt als einen der weltweit führenden Innovationsstandorte positionieren soll. So will beispielsweise der Softwareentwickler Atlassian, Australiens größte Tech-Firma, ab 2026 die Firmenzentrale mit 4.000 Mitarbeitern an den neuen Standort am Hauptbahnhof verlegen. Insgesamt soll Tech Central 250.000 Quadratmeter Bürofläche umfassen und mittelfristig bis zu 25.000 neue Stellen innerhalb der australischen Tech-Industrie generieren.

Fazit: Australien für Immobilieninvestments hochinteressant

Australien ist nicht nur aufgrund der robusten wirtschaftlichen Ausgangslage für Immobilieninvestoren interessant. Australiens Regierung beabsichtigt, Rekordsummen in die Erweiterung der Infrastruktur zu investieren, vor allem Sydney steht dabei im Fokus. Positive Auswirkungen sind mit dem Aufwärtstrend der Mieten auf dem Büroimmobilienmarkt bereits zu spüren. Doch insbesondere die zukünftigen Potenziale, welche durch die diversen Stadtentwicklungsprojekte geschaffen werden, machen Australien und ihre größte Metropole Sydney spannend für Investoren auf der ganzen Welt. Diese sollten aber nicht nur das Stadtzentrum im Blick behalten. Dynamisch entwickeln sich auch urbane Mischquartiere in City-Nähe, sogenannte City Fringes. □

1 [World Economic Outlook, October 2022: Countering the Cost-of-Living Crisis \(imf.org\)](#)

2 [JLL-Australian-office-market-overview-4q22.pdf](#)

3 [Asia Pacific Outlook 2023: Confronting challenges, selective opportunities | JLL](#)

US-IMMOBILIEN – BOLLWERK IN STÜRMISCHEN ZEITEN (TEIL 2)

Interview zu Perspektiven der Baukosten, des Einkaufs und von Lösungen

mit Martin Stoß, Geschäftsführer USA, BVT Holding

Im letzten „Der Immobilienbrief“ Nr. 546 sprachen wir mit BVT Geschäftsführer Martin Stoß – die BVT - Unternehmensgruppe ist seit über 45 Jahren in den USA aktiv – über die sich geänderten volkswirtschaftlichen Rahmendaten in den USA im Allgemeinen und über den amerikanischen Multi-Family Markt im Speziellen. Insgesamt leidet die US-Bauwirtschaft in den USA unter den gleichen Symptomen wie die Bauwirtschaft in Deutschland. Die Baukosten explodierten. Die Termine purzelten. Die Investoren zögern. Nur auf die Mieter ist Verlass.

Heute möchten wir von Herrn Stoß wissen, wie ein deutscher Investor damit umgehen kann und welche Konsequenzen sich daraus für die BVT Residential-Serie ergeben und warum die BVT jetzt auch Beteiligungsangebote nach Luxemburger Recht strukturiert.

Der Immobilienbrief: Herr Stoß, wie beeinflusst die hohe Inflation und die Baukostenentwicklung die Residential-Projektentwicklungen?

Martin Stoß: Natürlich bringen auch für uns Inflation, Materialengpässe, Preisexplosionen bei einzelnen Baumaterialien und Personalknappheit Verzögerungen und Preissteigerungen mit sich. Wir haben das aber aus Erfahrung in den Verträgen soweit wie möglich antizipiert. Die aufgrund der Bauverzögerung gestiegenen Baukosten werden im Wesentlichen vom Developer getragen, da die BVT eine Baukostengarantie vom Joint Venture Partner erhalten hat. Um hier jedoch alle Eventualitäten absichern zu können, haben wir eine sehr konservative Liquiditätsreserve aus bereits erzielten Verkaufserlösen gebildet.



Nach den krisenbedingten Ausschlägen kehrt wieder weitgehend kalkulierbare Normalität ein. **Bei den Baumateria-**

PROJECT
Investment

Werte für Generationen

Werbemitteilung

Erfolgreich investieren mit PROJECT Qualitätsimmobilien

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

Ihr Immobilieninvestment mit Zukunft: www.metropolen22.de

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

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt des AIF und das Basisinformationsblatt, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. Diese Dokumente finden Sie in deutscher Sprache auf der Website www.project-investment.de/private-investoren/produkte/einmalzahlungsangebot-metropolen-22. Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte in deutscher Sprache finden Sie auf der Website www.project-investment.de/meta/anlegerrechte.
Foto: PROJECT Immobilienentwicklung Krifteler Straße, Frankfurt a. M.

Deals

München: Weiterer Vermietungserfolg für das Büro- und Gewerbeobjekt SOuth HORIZON Munich – kurz SOHO Munich: Die in der Biotech-Branche aktiven Start-ups **tilibit nanosystems GmbH** und **Nanogami GmbH** haben einen Mietvertrag über 1.600 qm unterschrieben, davon 1.200 qm Labor- und 400 qm Büroflächenanteil. Das SOHO ist ein Projekt der **Optima-Aegidius-Firmengruppe** und der **Hammer AG**. Der Vermietungsstand liegt mittlerweile bei 40%.

Breslau: Die **UNITED BENEFITS HOLDING** erwirbt das 16.000 qm große Bürogebäude „Silver Forum“. Das Bürogebäude wurde im Jahr 2007 gebaut. Auf der mehr als 9.000 qm großen Grundstücksfläche befinden sich auf sieben oberirdischen Geschossen die rund 16.000 qm Nutzfläche. Die Tiefgarage im Untergeschoss bietet 165 Stellplätze, das Grundstück 133 weitere.

Köln: Die **Kirchliche Zusatzversorgungskasse** mietet rund 9.200 qm Bürofläche im neu-entwickelten Quartier Gerling Garden in der Innenstadt. Es handelt sich um eine langfristige Neuvermietung über 15 Jahre an die **Kirchliche Zusatzversorgungskasse des Verbandes der Diözesen Deutschlands (KZVK)**. Als Ankermieter wird die KZVK alle Büroflächen der Gebäude THE HALL und THE GATE beziehen. Vermieter ist das Joint Venture von **PROXIMUS** und **Quantum**. Die Fertigstellung der Flächen ist für Mitte 2025 geplant.

lien besteht bereits teilweise Entwarnung. Der Holzpreis hat sich z. B. nach seinen spekulativen Preiseskpaden ebenso wie Energie mittlerweile wieder auf ein normales Niveau eingependelt. Kostentreiber bei den aktuellen Bautätigkeiten sind vor allem die Lohnkosten, die bis zu 60% des Baubudgets ausmachen. Natürlich sichern wir uns im Vorfeld einer jeden Projektentwicklung auch bei den Preisen ab. Wir kalkulieren mit entsprechenden Risikopuffern. **Aber das Jahr 2022 lag außerhalb jeder Kalkulation aus früheren Jahren. Dennoch konnten wir auch 2022 die steigenden Kosten durch die ebenfalls steigenden Mieten kompensieren oder sogar überkompensieren.**

Der Immobilienbrief: Und wie sieht die Situation auf der Einkaufsseite aus?

Martin Stoß: Nun, auch da nimmt die Dynamik etwas ab, obwohl es zu einem regional sehr ausdifferenzierten Bild kommt. Gute Class-A-Projektentwicklungen in hervorragenden Lagen werden weiterhin gesucht. In nicht so guten Lagen hingegen beobachten wir teilweise deutliche Nachfragerückgänge. Wir konnten 2022 aufgrund der fundierten Mikro- und Makro Analysen unseres erfahrenen USA-Teams und unserer guten Vernetzung drei weitere Projektentwicklungen an zentralen Standorten in den Bundesstaaten Georgia, Virginia und Connecticut mit insgesamt 880 Apartments erfolgreich anbinden.

Der Immobilienbrief: Herr Stoß, Sie sind ja federführend an der Entwicklung der nach Luxemburger Recht strukturierten BVT Residential USA Fonds beteiligt, die die BVT seit kurzem anbietet. Warum jetzt Luxemburg?

Martin Stoß: Wir möchten verstärkt institutionellen als auch den nicht in Deutschland ansässigen Investoren die Möglichkeit eröffnen, über die Produkte der BVT in US-Multi-Family-Developments zu investieren. **Im internationalen Geschäft führt dabei kein Weg an Luxemburg vorbei.** Luxemburg ist das größte Fondsdomizil in Europa und weltweit führend im grenzüberschreitenden Fondsvertrieb. Vor allem größere institutionelle Investoren haben Luxemburg bereits als Standort für ihre Masterfonds-Plattform gewählt und sind mit den Strukturen, Steuern- und Rechtsvorschriften bestens vertraut.

Der Immobilienbrief: Wie schätzen Sie abschließend die zukünftige Entwicklung des Marktes für Class-A- Multi-Family Developments ein?

Martin Stoß: Die zunehmende Wohnungsknappheit, alle Themen rund um den ökologischen und sozialen Wohnungsbau und die zunehmende Digitalisierung werden den Residential Markt in den USA auf lange Sicht weiter in Bewegung halten und spannend machen. Mit dem Abschwächen der FED-Zinsrallye erwarten wir auch wieder einen größeren Schub auf dem Investmentmarkt.

Der Bau neuer Wohnungen ist wegen der Wohnungsknappheit einfach von übergeordneter Bedeutung für die Politik, die Wirtschaft und die Bevölkerung. Es gibt aktuell eine hohe Nachfrage an guten Projekten am Markt. Diese kann aufgrund der Knappheit von fertig gestellten Projektentwicklungen durch den Covid-19 Projektstau nur schwer befriedigt werden. Aufgrund der kurzen Mietvertragslaufzeiten von nur einem Jahr beinhaltet Multifamily - im Gegensatz zu Büroimmobilien bzw. Einzelhandel - auch eine gute Inflationsabsicherung. Kurzfristig mag es hier - wie wahrscheinlich bei allen Assetklassen – zu kleinen Dellen kommen, langfristig sehen wir aber einen deutlichen Nachfrageüberhang und, insbesondere im Class-A Sektor, einen stabilen, hohen Cash-flow.

Der Immobilienbrief: Herr Stoß, vielen Dank für die Zeit, die Sie sich für uns genommen haben und die anschaulichen Erläuterungen. □

AUS UNSERER MEDIENKOOPERATION MIT „IMMOBILIEN INTERN“

immobilien intern

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

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

immo
05
2023

Ausgabe Nr. immo 05/23 | Düsseldorf, 8. März 2023 | 33. Jahrgang | ISSN 1431-1275

Solarspeicher als „energetische Optimierung“ förderfähig? ■ Kettenschenkungen bedürfen strategischer Planung! ■ Aus der Praxis: Einsprüche gegen neue Grundsteuer-Bescheide ■ Zusatzkaution für Hundehaltung in Parkettwohnung ■ Beilagen: Interaktive Live-Webinare 1 & 2: Immobilien in der steuerlichen Gestaltungsberatung (Update 2023) und Hypothekenkonditionen ■ Doch zuerst, liebe Leserin, lieber Leser, werfen wir einen Blick auf die neuen Fördertöpfe der Bundesregierung zur Ankurbelung des Neubaus:

Hohe bürokratische Hürden für neue KfW-Förderkredite

Seit einer Woche können Bauherren auf die neuen KfW-Programme für Wohngebäude (297) für Privatanutzer, (298) für Vermieter, Einzelunternehmer, Wohnungsbaugenossenschaften etc. sowie für neue Nichtwohngebäude (299) zugreifen (www.kfw.de). Eile ist geboten, denn der Topf für die ausschließlich zinsverbilligt gewährten Kredite mit Bestkonditionen von 0,01 % (!) ist auf 750 Mio. € gedeckelt. Dazu heißt es in einer Pressemitteilung des Bundesministeriums für Wohnen, Stadtentwicklung und Bauwesen (BMWSB) vom 28.2.2023: „Über das Programm 'Klimafreundlicher Neubau' wird der Neubau sowie der Ersterwerb neu errichteter klimafreundlicher und energieeffizienter Wohn- und Nichtwohngebäude gefördert, die spezifische Grenzwerte für die Treibhausgas-Emissionen im Lebenszyklus unterschreiten und den energetischen Standard eines Effizienzhauses 40/Effizienzgebäudes 40 für Neubauten vorweisen. Eine größere Unterstützung gibt es für Gebäude, die zusätzlich das Qualitätssiegel Nachhaltiges Gebäude (QNG) erreichen.“ Konkret heißt das: Für Wohngebäude beträgt der Förderkredit bis zu 150.000 € je Wohnung, für Nichtwohngebäude ist er auf max. 15 Mio. € je Vorhaben gedeckelt.

Die Förderdetails regelt die „Richtlinie für Bundesförderung für effiziente Gebäude – Klimafreundlicher Neubau (KFN)“ (<https://t1p.de/bmwsb-bund-rl-bundesfoerderung>). Darin findet sich z. B. die Vorgabe, dass „die geförderten Gebäude und Wohneinheiten mindestens zehn Jahre zweckentsprechend zu nutzen sind“. Weiter heißt es unter Pkt. 5.2 „Förderfähige Kosten: Förderfähig sind die gesamten Bauwerkskosten inklusive der Kosten der für den nutzungsunabhängigen Gebäudebetrieb notwendigen technischen Anlagen für das Gebäude. Förderfähig sind auch die Kosten für Fachplanung und Baubegleitung einschließlich Dienstleistungen im Zuge einer Nachhaltigkeitszertifizierung. Hierunter fällt auch die Einbindung einer Energieeffizienz-Expertin oder eines Energieeffizienz-Experten.“

Gerade für private Wohnungsbauherren sind diese Kosten nicht zu unterschätzen, denn „die Förderung setzt voraus, dass ein Energieeffizienz-Experte der Kategorie 'Bundesförderung für effiziente Gebäude: Wohngebäude' bzw. 'Bundesförderung für effiziente Gebäude: Nichtwohngebäude' bestimmte technische Mindestanforderungen“ bestätigt. Heißt im Klartext: Ohne teuren Energieexperten gibt's keine Kredite. Bei EH40-Projekten liegt die maximale Fördersumme bei 100.000 €. Bis zu 150.000 € gibt es für besonders nachhaltige Neubauten, nämlich jene mit zusätzlichem Qualitätssiegel „Nachhaltiges Gebäude“ (QNG). Voraussetzung für die Vergabe des QNG sind eine Nachhaltigkeitsbewertung auf der Grundlage eines bei der Deutschen Akkreditierungsstelle (DAkkS) registrierten Nachhaltigkeitsbewertungssystems sowie die Überprüfung der erreichten Qualitäten durch eine akkreditierte Zertifizierungsstelle. Die Deutsche Energie-Agentur (www.energie-effizienz-experten.de) listet hierfür zugelassene Energieberater auf. Ein solches Siegel kann schnell einen fünfstelligen Betrag ausmachen. Viel Geld für private Häuslebauer, die das Bauen noch teurer machen. □

rohmertmedien

www.rohmert-medien.de

tagesaktuell. kostenlos. informativ.

Deals

Wiesbaden: Die **NORSK Deutschland AG** vermietet in der Hohenstaufenstraße 3 rund 7.800 qm Bürofläche langfristig an die **d.i.i. Deutsche Invest Immobilien AG**. Bereits vor Baubeginn erreicht das nachhaltige Büroprojekt H3 damit eine Vorvermietungsquote von mehr als 50%. Insgesamt umfasst die projektierte Immobilie rund 14.600 qm oberirdische BGF und wird voraussichtlich im 2. Quartal 2026 fertiggestellt. Die Vermietung erfolgte in Zusammenarbeit mit **PROKS Real Estate** sowie **TwoRivers**.

Böblingen: Die **aam2core Holding AG** vermietet an die **Bundesanstalt für Immobilienaufgaben (BlmA)** ca. 1.600 qm Fläche im Bürokomplex VOLT in der Herrenberger Straße 140. Der Mietvertrag wurde langfristig abgeschlossen und enthält mehrere Verlängerungsoptionen. Ankermieter der Liegenschaft aus zwei Bestandsgebäuden mit einer Gesamtmietfläche von knapp 16.000 qm ist **Hewlett Packard Enterprise**. Zu den weiteren Mietern gehören der Anlagenbauer **Onejoon** sowie **Micro Focus Deutschland**. Bei der Vermietung waren **E&G Real Estate** und **Immoraum GmbH** vermittelnd tätig.

Münster: **PATRIZIA** vermietet an die **Bezirksregierung Münster** ca. 6.500 qm für 15 Jahre an der Joseph-König-Straße. Beratend und vermittelnd tätig war die **Busche Gewerbe-experten GmbH**. Das Gebäude besteht aus einem Ensemble verschiedener Baukörper und bietet Platz für rund 220 feste Arbeitsplätze.

WOHNUNGSPOLITISCHER NEUSTART 2023 IN BERLIN – FEHLANZEIGE

Prof. Dr. Ramón Sotelo

Dies ist nicht der Ort zur Wiederholung von Plattitüden, wieso Franzisca Giffey mit Rot-Grün-Rot gebrochen hat. Sie hat. Und es scheint von außen betrachtet die Chance eines Neustarts zu geben. Der wohnungspolitische Bereich ist ein Kernbereich der künftigen Landespolitik, haben doch Rot-Grün gepaart mit Rot in unterschiedlichen Varianten innerhalb der letzten zwei Jahrzehnte den Wohnungsmarkt völlig an die Wand gefahren. So offensichtlich, dass gar der Kanzler im letzten Wahlkampf eine Notbremse zog und der Vergesellschaftung privater Wohnungsbestände Einhalt geboten hat. Auch Giffey hat vor der Wahl gesagt, dass eine Vergesellschaftung von privaten Wohnungsbeständen nicht mit dem Amtseid als regierende Bürgermeisterin vereinbar sei. Union und SPD haben mit Stefan Evers von der CDU und der parlamentarischen Bundesstaatssekretärin Cansel Kiziltepe von der SPD zwei wohnungspolitische Elefanten in die Koalitionsverhandlungen zum Thema Wohnungspolitik geschickt.

Wird es einen Neustart geben? Nein, diese Prognose sei erlaubt. Und dies unabhängig davon, ob es mit Schwarz-Rot was wird. Die nächste Landesregierung müsste dazu zunächst eines bewerkstelligen: Sie müsste die Mieten im Bestand durch einen realistischen Mietspiegel drastisch anheben und dazu noch, um die notwendigen Mieterhöhungen auch zu ermöglichen, die reduzierte Kappungsgrenze für die Erhöhungen sowie die Anwendung der Mietpreisbremse in Berlin aussetzen, was rein rechtlich möglich wäre. Nur damit könnte der übermäßigen Absorption von Flächen aufgrund zu geringer Mieten Einhalt geboten werden.

Wir können das Angebot ökonomisch nicht sinnvoll regulieren, solange die Nachfrage unreguliert bleibt. Konsumenten sind und bleiben preis- und einkommenselastisch und konsumieren mehr Fläche, wenn der Preis regulativ bedingt nicht steigt bzw. das Einkommen steigt. Selbstverständlich könnte dies mit einem Paket wohnungspolitischer Maßnahmen flankiert werden, angefangen von einem höheren Wohngeld bis hin zu einer zielgerichteten Objektförderung zur Ausweitung des Wohnungsangebots. Ohne die Rückkehr zu Knappheitsmieten bleibt es bei der seit zwanzig Jahren bekannten Politik, den Mangel zunächst regulativ zu produzieren, um dann als vermeintlicher „Retter“ mit weiteren Maßnahmen, die die Knappheit weiter zu verschärfen. So waren in den letzten Jahrzehnten der Erhalt politischer Macht linker Mehrheiten und zugleich gute Geschäfte für die Immobilienwirtschaft garantiert, frei nach dem Motto: Wählt Die Linke, sie sind Garant für regulativ bedingte Wohnungsknappheit.

Ohne eine Erhöhung der Mieten im Bestand ist das Berliner Wohnungsproblem nicht zu lösen – egal wieviel gebaut wird. **Und: Private Investoren müssen wieder Vertrauen in Eigentumsrechte erhalten;** das dauert etwas länger. Daher ist die Unterbrechung der Anwendung des § 250 BauGB, also die Aufhebung der Untersagung der weiteren Aufteilung von Miethäusern nicht so vordringlich wie die Abschaffung der reduzierten Kappungsgrenzen und die Aufhebung der Anwendung der Mietpreisbremse im Land Berlin.

Weil die neue Regierung sich nicht zu diesen, für den Berliner Wohnungsmarkt notwendigen Reformen durchringen wird – das ist schon jetzt absehbar – wird es bei der bisherigen Situation bleiben, frei nach Margaret Thatcher: Sozialismus endet erst mit dem Geld anderer Leute. Zu sagen, die wohnungspolitischen Karten werden mit einer neuen schwarz-roten Landesregierung neu gemischt, wäre nicht nur ein Euphemismus, sondern schlichtweg eine politökonomisch falsche Prognose. Und Berlin hat nicht mal mehr eine liberale parlamentarische Opposition, die das sagen kann. □

STEUERN & RECHT



Univ.-Professor Dr. Jur. habil Karl-Georg Loritz zu aktuellen Themen

In Kürze:

Der 8. Senat des Bundesfinanzhofs (Urt. v. 14.2.2023) hat die Steuerbarkeit der Veräußerungsgewinne bei virtuellen Währungen (Currency Token) innerhalb eines Jahres bejaht. **Bitcoin**, **Ethereum** und **Monero** seien – obwohl weder Geld noch elektronisches Geld – „andere Wirtschaftsgüter“. Der Senat verschloss sich den Gegenargumenten, Currency Token seien lediglich eine Kette aus digitalen, in der Blockchain dokumentierten, nicht übertragbaren Signaturen, die vom letzten „Wallet-Ersteller“ zur Transaktion freigegeben würden. Ihm reichten die Kommerzialisierung und die Möglichkeit der entgeltlichen Überlassung der Rechtsposition an einen Dritten und der wirtschaftlichen Verwertung aus.

Die Finanzämter reagieren mit umfassenden Sammelauskunftsersuchen an die Kryptohandelsbörsen. Es ist wieder einmal typisch für das Bundesfinanzministerium: Man schaffte keine Klarheit und jetzt liegt der „schwarze Peter“ bei den Steuerpflichtigen. Eine gesetzliche Übergangsregelung, die ich von einem „fairen“ Rechtsstaat erwarten würde, dürfte es nicht geben. Man darf gespannt sein, ab welchem Umfang des Handels mit Kryptowährungen der BFH von einem gewerblichen Handel mit genereller Steuerbarkeit ausgeht. Vorsicht ist geboten!

Liebe Leserinnen und Leser,

heute beschäftige ich mich aus aktuellem Anlass mit der Frage: Wollen wir eine Neuauflage der Steuersparanreize für den Wohnungsbau?

Man fühlt sich schon bei dieser Fragestellung gleich in mehrere Zeitphasen zurückversetzt, in denen es in Deutschland Steuervorteile für Wohnungsbau gab: Mietkaufmodelle ab Ende der 1960er Jahre, danach Bauherrenmodelle, nach der Wiedervereinigung Sonderabschreibungen in Höhe von 50% für Einzelimmobilien und geschlossene Immobilienfonds in den neuen Bundesländern und Berlin (gesamt). Wir haben die Denkmalschutz- (§ 7i EStG) und die Sanierungsgebiets-(§ 7h EStG)-AfA. Ein Blick in § 7 Abs. 4 EStG zeigt die verschiedenen Varianten erhöhter linearer AfA. In § 7b EStG hat der Gesetzgeber für (ab dem Jahr der Anschaffung/Herstellung und mindestens 9 Jahre lang) vermietete Neubauwohnungen bei nach dem 31.8.2018 gestellten Bauanträgen und bei ab dem 1.12.2022 bis 31.12.2026 gestellten nur noch für solche in „Effizienzhäusern“, eine Sonderabschreibung von 5% eingeführt.

Ich behaupte, dass die 5%-AfA zu keinem spürbarem, zusätzlichem Neubau geführt hat. Treiber für die Wohnungsblase der letzten Jahre war die Nullzinspolitik. Die höhere AfA hatte einen „Mitnahmeeffekt“, hätte aber wohl niemanden in eine Miet-Wohnungsinvestition gelockt. Bekanntlich ist das Verwalten von Mietwohnungen, vor allem wegen des Mieterschutzes aufwendig, die Rendite bescheiden. Mit der „Nullzins-Party“ endete auch der Wohnungsboom. Viele Vorhaben werden trotz der Sonder-AfA storniert. Zahlreiche Käufer bekommen keine Finanzierung mehr.

Die meisten Politiker scheinen sich für die Historie steuerlich bedingter Fehlentwicklungen nicht zu interessieren. Der staatliche Wohnungsneubau nimmt – wie von allen Fachleuten erwartet – keine nennenswerte Fahrt auf. Symptomatisch ist das Scheitern der naiv-populistischen Vorstellung des Bayerischen Ministerpräsidenten, neuen Wohnraum mittels eines neuen Wohnungsbauministeriums zu schaffen. Es hat vor allem den dauerhaften Aufwand im Staatshaushalt und die „Umschlagsgeschwindigkeit“ des Ministerwechsels im Kabinett erhöht. Was also ist von steuerlichen Anreizen für den Wohnungsbau zu halten?

Ich wünsche Ihnen wie immer viel Spaß beim Lesen!

Karl-Georg Loritz

STEUERSPAR-NEUAUFLAGE FÜR DEN WOHNUNGSBAU?

Die Historie: Mietkaufmodelle, Bauherrenmodelle, Sonderabschreibungen in den neuen Bundesländern und Berlin (gesamt)

Betrachten wir die Historie mit ihren Misserfolgen und Erfolgen: Ab den späten 1960er Jahren gab es die sog. 7b-Abschreibung in damaliger Form erhöhter AfA für selbstgenutztes Wohnungseigentum. Diese ausnutzend konnten sog. Baupaten durch Errichtung oder Erwerb von Wohnimmobilien, die sie nach einigen Jahren an Eigennutzer verkauften, steuerliche Verluste erzielen. Durch deren Verrechnung mit positiven Einkünften aus anderen Einkunftsarten/-quellen konnten Steuern gespart werden. Finanzverwaltung und der Große Senat (GS) des **Bundesfinanzhofs** (BFH) haben diese **Mietkaufmodelle**, faktisch z.T. mit Rückwirkung, jäh beendet. Der BFH (GS) hatte im Jahr 1971 ausdrücklich die Einkünfteerzielungsabsicht und damit die steuerliche Relevanz der Verluste bestätigt. Im Jahr 1984 machte er eine radikale Kehrtwende und entschied, dass den sog. Baupaten die Einkünfteerzielungsabsicht fehle, wenn sie die Wohnungen veräußern ehe ein Gesamtüberschuss erzielt wird. Diesen gibt es bei hoch fremdfinanzierten Wohnungen, zumal mit erhöhter AfA, bekanntlich erst nach Jahrzehnten.

Es folgten die **Bauherrenmodelle**. Dabei beteiligten sich die Anleger an einer Gesellschaft, die für sie als damals anerkannte steuerliche Hersteller (=Bauherren) Woh-

nungen errichtete. Die anfänglichen steuerlichen Verluste konnten mit anderen positiven Einkünften verrechnet werden. Die Initiatoren erzeugten gezielt und daran verdienend, erhebliche Kosten in der Herstellungsphase, u.a. hohe sog. „weiche“ Kosten wie Vermittlungs- und Betreuungsgebühren. Die Wohnungskaufpreise z.B. in München betrugen in dieser Zeit bei solchen Modellen umgerechnet bis zu 5.000 Euro pro qm, statt der damals üblichen bis ca. 3.000 Euro. Der BFH beendete auch diese Modelle schon in den 1980er Jahren. Er versagte zunächst den vom Gesetzgeber bei gewerblicher Zwischenvermietung ermöglichten Vorsteuerabzug. In einer weiteren Kehrtwende qualifizierte er die steuerlichen Hersteller (= Bauherren) zu Käufern. Ein Großteil des Werbungskostenabzugs entfiel, die Kalkulation ging nicht mehr auf. Manche Anleger wurde finanziell ruiniert und sogar in Steuerstraßverfahren kriminalisiert. Der BFH und das Bundesverfassungsgericht waren auch hier willkommene „Helfer“ der Politik.

Nach der Wiedervereinigung toppten die Politiker all die bis dahin dagewesene steuerliche Förderung. Für Neubauten und Sanierungen von Immobilien in den neuen Bundesländern und im (gesamten) Berlin gab es nunmehr die Möglichkeit, schon im Jahr der Investition bis zu 50% Sonderabschreibungen auf die Herstellungs- oder Renovierungskosten der Immobilien. Wer z.B. mit 50.000 Euro Eigenkapital und 350.000 Euro Darlehen eine Neubauwohnung erwarb, konnte (bei einem Grundstücksanteil von 20.000 Euro) eine Sonder-AfA in Höhe von 190.000 Euro geltend machen. Das führte beim Spitzensteuersatz zu ca. 95.000 Euro Steuerersparnis. Selbst im Berliner Umland wurden Preise bis zu 3.500 Euro pro qm und mehr bezahlt, die zum Teil bis heute als Verkaufspreise nicht erzielbar sind. Diese Steuersparorgie war wirksam: Sehr schnell kam es in vielen Regionen der neuen Bundesländer und Berlins sogar zu einer Überversorgung mit Wohn- und vor allem mit Gewerberäumen. Die Kehrseite: Leerstand bei viel zu hohen Preisen führten zur Insolvenz nicht weniger geschlossener Fonds und auch von deren Anlegern, die die Beteiligungen mit Krediten finanziert hatten. Meine damaligen Warnungen an die Politik, 20-25% Sonder-AfA seien genug, verhallten ungehört. Wir wollten „klotzen statt kleckern“, sagte mir aus voller Überzeugung ein damaliger bekannter Finanzpolitiker, Staatssekretär und Mitglied des Deutschen Bundestags.

Was lehrt die Historie der Steuersparmodelle?

Die Quintessenz ist einfach, aber scheint heute vergessen: Nur völlig überzogene Steuervorteile, die dazu führen, dass der Anleger schon kurz nach seiner Investition einen beträchtlichen Teil seines eingesetzten Eigenkapitals und mehr über Steuerersparnis wieder bekommt, führen zu intensiver Neubautätigkeit. Gleichzeitig und fast zwangsläufig führen sie auch zu erheblichen Fehlallokation und zu völlig überzogenen Bau- und Grundstückspreisen. Ansonsten

haben Steuermodelle vor allem zu Mitnahmeeffekten geführt. Bei Mietkaufmodellen und Bauherrenmodellen wurden die Steuervorteile durch die Rechtsprechung und Finanzverwaltung nachträglich abgesprochen. Ohne Rechtssicherheit sind Steuervorteile sogar risikoreich!

Wollen wir erneut Steuervorteile zur Ankurbelung des Wohnungsneubaus?

Setzt man sich über die wissenschaftlich-systematischen Bedenken hinweg, dass Steuern der Einnahmeerzielung und nicht vorrangig der Lenkung dienen sollten, so bleibt dennoch die Frage: Glauben wir wirklich, mittels steuerlicher Subventionen, die sich in einem „normalen“ Rahmen bewegen, könnte der Stillstand im Wohnungsbau beendet und dieser deutlich wieder belebt werden? Dazu bräuchten wir nach meiner Einschätzung mindestens 25% Sonder-AfA für Neubauten und Generalsanierungen. Vermutlich wäre der Effekt auch dann noch nicht sehr groß; denn vergessen wir nicht: Die Boom nach der Wende war nur möglich, weil mehr als genug Baugrund und zu sanierende Altbauimmobilien vorhanden waren. Heute ist das Gegenteil der Fall. Vermutlich führten Steuervorteile zu einem weiteren Preisanstieg im Wohnungsbau, wodurch sich noch weniger Menschen den Traum vom Wohnen in den eigenen vier Wänden leisten könnten. Der Baugrund würde nicht vermehrt, die bürokratischen Hindernisse würden nicht abgebaut.

Bei einer „kleineren“ Neuaufgabe der vormaligen Fördergebietsgesetz-AfA von z.B. 25% könnte bei hoher Fremdfinanzierung der Eigenkapitalanteil zu einem relevanten Teil aus der Steuerersparnis finanziert werden. Das setzt aber ein hohes Einkommen voraus; denn wer keine Steuern zahlt, dem nutzen noch so hohe Steuervorteile nichts. Die Ursachen des fehlenden Wohnraums, u.a. fehlende Kapazitäten der Bauwirtschaft, hohe Preise, fehlender und sehr teurer Baugrund und unsäglich viele Bauvorschriften, werden durch Steuervorteile nicht aus der Welt geschafft. Vor allem das Ziel des *bezahlbaren* Wohnraums, würde nicht erreicht. Eine befristete gesetzliche Mietenbegrenzung als Voraussetzung der steuerlichen Förderung machte die Investition wirtschaftlich uninteressant. Und bitte keinen weiteren Eingriffe in die Marktwirtschaft!

Die Regierung muss endlich die Ursachen der verfehlten Wohnungspolitik beseitigen

Solange die genannten und weitere Ursachen der verfehlten Wohnungspolitik nicht schnellstens zurückgefahren werden und der ökologische Wahnsinn der klimaneutralen Häuser wieder beseitigt wird, werden wir keinen Wohnungsbau-boom bekommen. Zwischen dem Nettoeinkommen auch sog. besser verdienenden Haushalte und den Kosten für eine Wohnung oder gar eine Haus klafft eine große Lücke. Inzwischen reichen oftmals sogar zwei Einkommen noch zum Leben, aber nicht, um das für eine Immobilie erforderli-

che Eigenkapital zu bilden. Und selbst wenn die ganze Familie hilft, das Eigenkapital zu stellen: Bei 4% Zins und 1% Tilgung fallen für z.B. 500.000 Euro Kredit jährliche Annuitäten in Höhe von 25.000 Euro an, das entspricht 2.083 Euro monatlich. Diese können sich vielen Familien auch mit einem Zweitverdienst nicht leisten. Bei der schlechten Situation der Kinderbetreuung in vielen Regionen Deutschlands sind zudem zwei Vollzeitbeschäftigten für Familien häufig praktisch nicht realisierbar.

Jährlich 10% Sonder-AfA oder Sonderausgaben auf die Bau- oder Erwerbskosten der Immobilie - die anteiligen Grundstückskosten kommen hinzu - führten bei 400.000 Euro (wenn denn der Grundstücksanteil nur 30% = 120.000 Euro betrüge) bei 280.000 Euro Anteil für die Immobilie, zum steuerlichen Abzug von 28.000 Euro und beim Spitzensteuersatz von 42% zuzüglich Soli und Kirchensteuer zu einer Nettoentlastung von ca. 12.500 Euro. Würde systemwidrig trotz Eigennutzung der Abzug der Zinsen zugelassen, käme es zu einer weiteren Entlastung von ca. 9.000 Euro. Damit bliebe immerhin ein Großteil des Zweiteinkommens bzw. die Spitze des Ersteinkommens steuerfrei. Allerdings geht diese Rechnung nur bei den wenigen auf, die in der entsprechenden Höhe den Spitzensteuersatz bezahlen.

Fazit: Die Hoffnung, dass die Politiker aus den Fehlern der Vergangenheit lernen, habe ich generell längst aufgegeben. Als Wissenschaftler und auch aufgrund meiner langjährigen, praktischen Erfahrungen will ich dennoch vor erneuten, uneffektiven Steuervorteilen warnen. Gewiss, die Neubautätigkeit wird, wenn der Gesetzgeber nicht sofort handelt, noch drastischer als derzeit zurückgehen. Aber er muss die Ursachen beseitigen. Heute ist sogar der Erwerb von Altbauten mit den erheblichen politischen Risiken eines energetischen Sanierungszwangs belastet. Zwar kann der Gesetzgeber einen solchen für Altbauten nach deutschem Recht auf absehbare Zeit nicht erzwingen, vorausgesetzt, das Bundesverfassungsgericht weicht den Vertrauensschutz nicht weiter auf. Aber der Gesetzgeber könnte Vermieter von Immobilien mit schlechter Energieeffizienz mit einem Großteil der Energiekosten durch Deckelung der auf die Mieter „umlegbaren“ Heizkosten belasten. Bei der derzeitigen Bundesregierung muss man leider mit noch weiterem Irrsinn unter der Fahne des Klimaschutzes rechnen. Die EU mit ihrer opportunistisch agierenden Kommissionspräsidentin stellt für mich ein besonderes Risiko für rechtsstaatlichen Vertrauensschutz dar; denn diesen gibt es in vielen EU-Länder in der deutschen (auch verfassungsrechtlich abgesicherten) Form nicht. Und der Klimawahn hat auch die meisten Politiker und Staaten der EU-Kommission längst im Griff. □

BIIS Jahrestagung Immobilienfonds 2023



PROGRAMM

Steigenberger Airport Hotel / Zoom | Frankfurt a. M., 15. Mai 2023

- | | |
|-----------|---|
| 10:00 Uhr | Registrierung und Begrüßungskaffee mit Vitalsnacks |
| 10:30 Uhr | Begrüßung, Einleitung in den Tag und Moderation
<i>Tobias Gillich, BIIS</i> |
| 10:45 Uhr | Die neue Weltordnung: Auf welche geopolitischen Folgen sollten sich global tätige Unternehmen und Investoren einstellen?
<i>Prof. Dr. h.c. Wolfgang Ischinger, Munich Security Conference</i> |
| 11:30 Uhr | Die Wiederkehr der Stagflation: Gekommen um zu bleiben?
<i>Prof. Dr. Thomas Mayer, Flossbach von Storch</i> |
| 12:15 Uhr | Global Real Estate: Daten, Trends und Prognosen
<i>Hela Hinrichs, JLL</i> |
| 13:00 Uhr | Mittagspause |
| 14:00 Uhr | Rezession und Krieg in Europa, Inflation und Zinswende: Wie krisenfest ist die deutsche Immobilienfonds-Branche aufgestellt?
<i>Brigitte Adam, BIIS</i>
<i>Victor Stoltenburg, Deka</i>
<i>Clemens Schäfer, DWS</i>
<i>Michael Schneider, IntReal</i>
<i>Mario Schütttauf, Commerz Real</i>
<i>Carsten Thiel, UIR</i> |
| | BranchenTALK mit Moderator Werner Rohmert, Der Immobilienbrief |
| 15:00 Uhr | Stresstest 2022/2023: Wie gut performen die deutschen Spezial- und Publikumsfonds im Vergleich?
<i>Dr. Sebastian Gläser, MSCI</i> |
| 15:30 Uhr | Abschied von bekannten Mustern: Wie sieht das institutionelle Immobilienportfolio der Zukunft aus? Welche Nutzungsarten, Regionen, Vehikel und Managerstrukturen sind gefragt?
<i>Dr. Kaja Bader, HelabaInvest</i> |
| 16:00 Uhr | Kaffeepause |
| 16:30 Uhr | Das Corporate Business im Metaverse: Welche Folgen ergeben sich für die Immobilienwirtschaft?
<i>Prof. Dr. Thomas Beyerle, Catella</i> |
| 17:00 Uhr | Immobilien, erneuerbare Energien und Infrastruktur aus einer Hand managen: Wo liegt der Mehrwert für Anleger?
<i>Carsten Demmler, HIH</i> |
| 17:30 Uhr | Thesen zur Zukunft der deutschen Asset Management Industrie und der Bedeutung von Real Assets
<i>Werner Rohmert, Der Immobilienbrief, im Interview mit Dr. Philipp C. Koch, McKinsey und Dr. Georg Allendorf</i> |
| 18:15 Uhr | Zusammenfassung des Tages und Verabschiedung |
| 18:30 Uhr | Sommerlicher Abendempfang im Restaurant Unterschweinstige |

>> ANMELDEN <<

AUS UNSERER MEDIENKOOPERATION MIT „DFPA“

DEUTSCHE FINANZ
DFPA
PRESSE AGENTUR

**GARBE INDUSTRIAL
REAL ESTATE AUF
EUROPAWEITEM
EXPANSIONSKURS**

Zuerst erschienen in DFPA
am 09.03.2023 17:08

Das Immobilienunternehmen Garbe Industrial Real Estate (Garbe) konnte im Geschäftsjahr 2022 die Assets under Management per 31. Dezember 2022 um 7% gegenüber Vorjahresresultato auf 10,2 Mrd. Euro steigern. Zudem konnten europaweite Transaktionen mit einem Volumen von 1,97 Mrd. Euro (2021: 1,2 Mrd. Euro) umgesetzt werden.

Für die, nach Stand vom 31. Dezember 2022, 203 betreuten Objekte (2021: 187) mit einer Gesamtmietfläche (inklusive Freiflächen) von 5,7 Mio. qm konnte Garbe durchschnittliche Mietsteigerungen von 11,7% durch Indexregelungen und neue Mietverträge erzielen. Die Vermietungsquote des Portfolios liegt bei 98%. Darüber hinaus konnte die europaweite Nachfrage durch neue, nachhaltig konzipierte Logistikimmobilien bedient werden. So wurden beispielsweise in Deutschland und Österreich elf Objekte mit einer Gesamtfläche von rund 340.000 qm (2021: 338.000 qm) fertiggestellt und übergeben. Weitere 57 Objekte, davon 34 im europäischen Ausland, befinden sich für 2023 in Planung beziehungsweise im Bau.

Christopher Garbe, geschäftsführender Gesellschafter von Garbe sagt: „Trotz des schwierigen Marktumfelds haben wir auch im letzten Jahr erstklassige Ergebnisse erzielt. Zusätzlich haben wir unsere paneuropäische Expansion mit neuen Büros in Großbritannien, Spanien und Österreich fortgesetzt und sind nun an 16 Standorten in elf Ländern präsent.“ Garbe weiter: „Für das laufende Jahr erwarten wir weiterhin eine hohe Nachfrage nach Lager- und Logistikflächen und sind zuversichtlich, die Mieten weiter steigern zu können. Logistikimmobilien konnten sich als robuste Assetklasse in einem anspruchsvollen Marktumfeld behaupten.“

Im Bereich der institutionellen Kapitalanlage wurden 2022 rund 600 Mio. Euro Eigenkapital eingeworben. **Jan Philipp Daun**, Geschäftsführer und verantwortlich für das Investment Management, kommentiert: „Wir gehen davon aus, dass ab Ende des zweiten Quartals 2023 der Investmentbereich wieder deutlich Fahrt aufnimmt. Der Logistikmarkt profitiert nach wie vor von seiner Widerstandsfähigkeit, da Mietpreissteigerungen gesunkene Faktoren kompensieren und somit den laufenden Cashflow sichern und optimieren.“

Garbe hat sich auch im ESG-Bereich weiter engagiert. So wurde im slowakischen Piešťany einer der der ökologischsten Logistikparks Europa entwickelt. Christopher Garbe erläutert: „Nicht nur bei der Entwicklung neuer Projekte setzen wir auf Nachhaltigkeit. Generell werden wir alle unsere Entwicklungen mit PV-Anlagen ausstatten, verzichten standardmäßig auf Gasdunkelstrahler und ersetzen diese durch modernste Wärmepumpen.“ So konnten 2022 zur nachhaltigen Energiegewinnung insgesamt 220.000 qm Dachflächen mit Photovoltaik-Anlagen mit einer Leistung von 25 Megawatt-Peak (MWp) ausgestattet werden. Um diesen Ausbau weiter voran zu treiben, wurde die **Garbe Infrastructure** gegründet, in der die Aktivitäten in den Bereichen Infrastruktur und Erneuerbare Energien gebündelt werden. (DFPA/JF1) □

Vorbemerkung zum Folgeartikel von „Der Immobilienbrief“/Werner Rohmert: Im Ergebnis muss ich meinem alten Freund und Weggefährten **Günter Vornholz**, dessen Vortrag ich auf dem Sachwertkolloquium (vgl. „Der Fondsbrief“) hörte, ein wenig widersprechen. Vorab, es ist richtig, dass die zu Grunde liegenden Nutzmärkte, die Cash Flow bringen, erst einmal stabil sind. Das wird die Immobilienwirtschaft durch mögliche Untiefen tragen. Das Transaktionsgeschäft wird sich über kurz oder lang nach der aktuellen Preisfindungspause auch wieder beleben. Das sieht auch zyklisch aus.

Aber das Rendite- bzw. Preisniveau erlebt eine durch die Zinswende eingeleitete Niveautransformation. Dieser zinsabhängige Teil ist **NICHT revidierbar** bzw. wieder erst, wenn die Zinsen wieder dramatisch sinken. Ob man das „Paradigmenwechsel“ (Savills), „Zeitenwende“ oder „Findungsphase“ (Makler) nennt, ist völlig egal. Es ist eine nicht revidierbare Niveautransformation, um die sich dann noch die Zyklen herumwinden werden, so dass das vorübergehend wie Erholung oder Crash aussehen könnte. **Realistisch ist die uralte Erfahrung, dass auf euphorischen Überschwang eine Phase der Depression folgt (vgl. Internetkrise, Finanzkrise, Tulpenkrise).**

DIE IMMOBILIENMÄRKTE IM ZEICHEN NEUER HERAUSFORDERUNGEN

Nachhaltige Transformation oder zyklische Krise?

Professor Dr. Günter Vornholz

Auf dem Sachwerte Kolloquium 2023 in München habe ich einen Vortrag zu diesem Thema gehalten. Aufbau-

Deals

Österreich: BNP Paribas Real Estate Investment Management Germany hat das österreichische Logistikportfolio „4Urban“ von **Frasers Property Industrial** für den **European Impact Property Fund (EIPF)** erworben. Das Immobilienportfolio umfasst vier Logistik- und Lagerobjekte mit insgesamt 71.000 qm. Ein Objekt befindet sich im 11. Wiener Gemeindebezirk, zwei liegen am Flughafen Wien und eines befindet sich im Industriepark Messendorf in Graz. Die Objekte sind an unterschiedliche Nutzergruppen vermietet. BNP Paribas REIM hält 100% der Anteile an dem Portfolio. Die Transaktion wurde von **CBRE** vermittelt.

Frankfurt: Das **Massif Central** mietet ab April 2023 den traditionsreichen „Bethmannhof“ mit insgesamt 8.000 qm Gesamtnutzfläche. Vermieter ist die **Bethmann Liegenschafts KG. Colliers** war vermittelnd tätig.

Wietendorf: **Logivest** hat eine rund 17.000 qm umfassende Lagerfläche an das Logistikunternehmen **A.P. Moller - Maersk** vermittelt. Der Bezug der Flächen ist bereits erfolgt.

Mannheim: **Panattoni Germany**, das IT-Unternehmen **IBsolution** sowie das Ingenieurbüro **Schüßler-Plan** haben sich insgesamt rd. 2.100 qm moderne Büroflächen im Objekt „No. 1“ im Glückstein-Quartier in der 4., 10. und 12. Etage des 14-stöckigen Gebäudekomplexes an der Glücksteinallee 1-7 gesichert. **JLL** hat alle drei Anmietungen im Auftrag des Vermieters **Consus Real Estate** vermittelt.

end auf dem Vortrag wird in diesem Beitrag die aktuelle Entwicklung dargestellt und ein Ausblick auf die kommende Entwicklung gegeben.

Volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen

Deutschland als die größte Volkswirtschaft Europas hatte schon vor dem russischen Angriff auf die Ukraine ökonomische Probleme. Anders als in anderen Industrieländern folgte auf die Coronakrise keine durchschlagende Erholung, sondern nur eine schleichende. Erst im Spätsommer 2022 und damit später als in fast allen anderen vergleichbaren Volkswirtschaften hat Deutschland das Vorkrisenniveau wieder erreicht. Der Hauptgrund dafür ist, dass Deutschland einen hohen Außenhandelsanteil hat. Weil aber viele Produkte während der Pandemie im Stau auf den Weltmeeren feststeckten und nicht in den Unternehmen ankamen, konnten Industrieunternehmen ihre Aufträge nicht erfüllen.

Dieser Angebotsschock führte zu steigenden Preisen. Die Lieferkettenprobleme waren nicht zu Ende, sie wurden von dem russischen Angriff verstärkt. Die Unternehmen müssen zum Teil sehr hohe Energierechnungen bezahlen und auch die Zinsen sind erhöht worden, was insgesamt die Investitionen der Unternehmen bremst. Auch die Privathaushalte sind betroffen: sie müssen mehr für die Energie bezahlen und verringern damit ihre Nachfrage. Für die kommenden Quartale kann es zu einer Stagnation der Wirtschaft kommen, auch wenn Statistiker teilweise von einer „technischen“ Rezession sprechen. Die Krisen der letzten Jahre haben ihre volkswirtschaftlichen Auswirkungen und bremsen die Wachstumsperspektiven.

Immobilienwirtschaft

Zu Beginn des neuen Jahrzehnts war die Immobilienwirtschaft und ihre Akteure geprägt von der boomenden Entwicklung des vergangenen 2010er Jahrzehnts. Auch wenn es schon einige kritische Stimmen gab, die auf den zyklischen Charakter der Immobilienwirtschaft hinwiesen, wurde überwiegend von einem „ewigen“ Boom ausgegangen.

Die COVID-19-Pandemie wurde zunächst nur am Rande registriert und nur geringe Folgen für die Immobilienwirtschaft erwartet. Die Folgen für die Immobilienwirtschaft wurden aber von ihr selbst als gering eingestuft. Als nächstes folgte der Ukraine-Krieg. Die Folgen für die Immobilienwirtschaft wurden auch hier zunächst nur begrenzt gesehen.

Das Ende des Booms in der Immobilienwirtschaft setzte mit dem starken Zinsanstieg ein. Schon im Jahr 2021 kam es zu einem leichten Anstieg der Bauzinsen, während die EZB im Juli 2022 erstmalig seit elf Jahren den Leitzins erhöhte. Auch hier wurde die Entwicklung teilweise zunächst nicht kritisch gesehen, jedoch wandelte sich das im Laufe der Zeit. Der Anstieg der Leitzinsen hatte drastische Folgen für die Bauzinsen. Es kam zu einer Vervielfachung dieser Zinsen. Zugleich hat sich der kurz- bis mittelfristige **Ausblick vor allem angesichts der schwachen Konjunktur verschlechtert und es zeichnet sich eine zyklische Krise ab. Nach einer Periode von Unsicherheit und Anpassungen ist aber wieder mit einem Aufschwung zu rechnen, da sowohl die fundamentalen Daten als auch die finanzwirtschaftlichen Bedingungen nicht so negativ sind.** (siehe Anmerkung des Verlags oben)

Auf den **Immobilien-Investmentmärkte** haben sich die Investoren angesichts der Krisen zunächst zurückgehalten. Die 2010er Jahre waren geprägt von einem Anlagengotstand aufgrund der niedrigen bzw. negativen Zinsen wiesen Immobilien einen massiven Renditevorsprung auf. Das machte Immobilien zu einem begehrten Asset. Insbesondere der starke Zinsanstieg, der die Investition verteuerte, hat seit dem zweiten Quartal 2022 deutliche Folgen. Der Renditevorsprung der Immobilien schmolz dahin, sodass die Nachfrage nach Immobilien zurückging. Die Ungewissheit über die weitere

Preisentwicklung hat sowohl die Anbieter als auch die Nachfrager stark verunsichert und zu entsprechender Zurückhaltung geführt. Die Anzahl der Transaktionen ist rückläufig. Der Markt wird sich bei anderen Preisen und Renditen sicherlich neu finden.

Auf den **Büroimmobilienmärkten** gibt es Bremsspurten, aber keinen realwirtschaftlichen Einbruch. Die Nettoabsorption stieg in den vergangenen Quartalen jeweils noch leicht an. Die Unternehmen reagieren auf die Herausforderung des Homeoffice – wenn überhaupt – erst mit einer Verzögerung, da zum einen die Entwicklung des mobilen Arbeitens unsicher ist und zum anderen Flächen nicht so schnell freigezogen werden können. Die Leerstände sind stärker gewachsen, da bei einer schwach positiven Nachfrage (Nettoabsorption) sehr viele Flächen fertiggestellt wurden. Die Spitzenmieten steigen weiter an, da sie auch auf die höheren Bau- und Zinskosten reagieren.

Die **Einzelhandelsimmobilien** sind von den Investoren vor allem in den Shoppingcentern und den 1A-Lagen nicht mehr gefragt. Insbesondere die durch Corona ausgelösten deutlich höheren Umsätze im E-Commerce haben die Mieten in diesen Bereichen nicht mehr steigen lassen. Auch die Leerstände sind jetzt in den 1A-Lagen gewachsen und das verunsichert die Investoren. Sie halten sich mit Investments zurück. Die Miet- und Preisentwicklung hat sich teilweise ins Negative gekehrt. Die Preise sinken lt. dem Verband der Pfandbriefbanken seit einigen Quartalen deutlich und liegen heute um 20 Prozent unter dem Niveau des Jahres 2017, was dann aber wieder andere Investoren als Einstiegsszenario sehen.

Auf den **Wohnungsmärkten** waren zu Beginn des Jahrzehnts zunächst keine negativen Veränderungen festzustellen. Mieten sind zunächst weiterhin leicht angestiegen und die Preise deutlich stärker. Durch den sehr starken Anstieg der Bauzinsen hat sich eine neue Situation eingestellt. War auf den Wohnimmobilieninvestmentmärkten in den letzten Jahren nur die Frage, wie stark die Preise ansteigen, ist heute die Lage eine deutlich andere: wie stark werden die Preise sinken. Auf den Vermietungsmärkten, insbesondere in den Großstädten, ist jedoch weiterhin eine Knappheit gegeben. Somit ist mittelfristig mit weiteren Mietsteigerungen trotz der Preisreduzierungen zu rechnen.

Ausblick

Die nur aufwärts gerichtete Entwicklung des letzten Jahrzehnts hat die Marktteilnehmer darüber hinweggetäuscht, dass es sich bei der **Immobilienwirtschaft und den Immobilienmärkten um eine sehr zyklische Branche** handelt. Nicht umsonst ist der Begriff „Immobilienzyklus“ in der Volkswirtschaftslehre sehr verbreitet. In diesem Jahrtausend kamen die Impulse für den jeweiligen Aufschwung von der Geldpolitik der Zentralbanken. Durch deren ultra-expansives Agieren bei der Liquidität und den Leitzinsen sanken die Zinsen für die

Finanzierung von Immobilien und auch Immobilien wurden als alternative Assets sehr attraktiv.

Die Krisen in diesem Jahrzehnt hatten zunächst nur geringe Auswirkungen für die Immobilienwirtschaft und die -märkte. Eine Zäsur hat aber die Geldpolitik gebracht: hier waren es die Zinsanhebungen, die vor allem aufgrund der Schnelligkeit des Anstiegs, zu einer Neuorientierung führten. Es handelt sich jedoch dabei nicht um eine nachhaltige Transformation, also eine völlig neue Situation, sondern vielmehr um eine zyklische Bewegung. Die nicht unbegründete Erwartung ist, dass es zumindest mittelfristig wieder aufwärts gehen wird. □

BERLINER WOHNUNGSMARKT BIETET GUTEN EINSTIEG DURCH PREISVERFALL

Von der 30-fachen zur 22-fachen Jahresmiete

Die Marktberichte der Makler weisen lt. Skjerven Group für 2021 noch Kaufpreise vom mehr als 30fachen der jährlichen Nettokaltmiete für Berliner Wohn- und Geschäftshäuser aus. Da sich mit risikofreien US-Staatsanleihen inzwischen Verzinsungen von mehr als 4% pro Jahr erreichen ließen, zahlten Hauskäufer heute kaum mehr als das 22fache der Mieteinnahmen für ein Mietshaus, so Skjerven. Das biete Potenzial. (WR+)

Für Einar Skjerven, GF Skjerven Group, bleibt Berlin trotz Politik international attraktiv. Größe und Stabilität des Mietmarktes, stetiges Wachstum und geringer Neubau sind die Gründe. Internationale Investoren seien aber oft nicht willkommen. Die durchschnittlichen Bestandsmieten in Berlin werden vom Wohnungsverband BBU mit 6,52 Euro. In München wies der Mietspiegel für München 12,05 Euro aus. Die Kaufpreise für Berliner Wohnhäuser gerieten jetzt heftig unter Druck. Der Preisverfall bei gleichzeitig niedrigen Bestandsmieten bedeuten laut Skjerven jedoch ideale Einstiegsbedingungen für eigenkapitalstarke Käufer. □

AUCH SPANISCHE BÜROMÄRKTE IM KRISENMODUS

Madrid trotz der Krise, Barcelona trifft sie

Auch der spanische Immobilienmarkt startete das Jahr 2022 stark und beendete es schwach. Auf Jahressicht stieg das Transaktionsvolumen lt. einer aktuellen Auswertung der Deutsche Hypo – NORD/LB Real Estate Finance ggü. 2021 um rd. 10% auf rd. 13,2 Mrd. Euro und überschritt damit sogar das Vorkrisenniveau. Bei den gewerblichen Investments entfielen 32% auf den

Deals

Ratingen: Avison Young war bei der Anmietung von rund 5.600 qm Bürofläche durch das Unternehmen **NGK SPARK PLUG Europe GmbH** im Objekt „The Square“, Balcke-Dürr-Allee 6, beratend tätig. Eigentümer der Neubauimmobilie ist eine von **ARA Europe Private Markets** als Investmentmanager verwaltete Objektgesellschaft, die von **Sonar Real Estate** bei der Vermietung beraten wird. Die Büroimmobilie wurde 2022 fertiggestellt. Mieter sind **Fujifilm** (10.200 qm) sowie **Endress & Hauser** (1.700 qm). Mit dem aktuellen Abschluss ist das Gebäude fast vollständig vermietet.

Dortmund: **CORESIS Management GmbH** und **Universal Investment** erwerben für den Immobilienspezialfonds „**Deutsche Kommunalimmobilien II**“ die Büroimmobilie Königshof. Das Ende 2011 fertiggestellte Gebäude mit rund 8.900 qm Mietfläche befindet sich direkt am Hauptbahnhof. Langfristiger Hauptmieter des vollvermieteten Gebäudes ist das **Jobcenter Dortmund**. Verkäufer ist ein geschlossener Fonds der **BUSS Group**, der von **Savills** beraten wurde.

Salzweg: Nördlich von Passau hat die **Logivest** der **Wipro PARI GmbH** eine Logistikimmobilie mit rund 7.500 qm Produktions- und Lagerfläche sowie knapp 500 qm Bürofläche vermittelt. Die neuwertige Fläche im Gewerbepark wird gemäß den Vorgaben von Wipro PARI individualisiert und auch die Büroräume sind flexibel gestaltbar.

Einzelhandel, 20% auf Büro 18% auf Hotel und 11% auf Logistik. In Büros wurden landesweite rd. 2,66 Mrd. Euro investiert, rd. 8% mehr als im VJ.

Während in Madrid das Transaktionsvolumen mit rd. 1,27 Mrd. Euro ggü. 2021 nahezu verdoppelt werden konnte, brach das Transaktionsvolumen in Barcelona um 57% auf 1,05 Mrd. Euro ein. Infolge des gestiegenen Zinsniveaus erhöhten sich die Renditen insbesondere im 2. HJ 2022. In Q4 lag die Spitzenrendite im CBD Madrids bei 5,10% bzw. der 19,6-fachen Jahresmiete. Im Vorjahr waren es noch 4,5% bzw. die 22,2-fache Jahresmiete. Das bedeutet einen Rückgang der Multiplikatoren um fast 12%. Außerhalb des CBDs stiegen die Renditen noch deutlicher von 3,4% auf 3,9%.

Auch in Spanien wird stark über flexible und hybride Arbeitsplatzstrategien nachgedacht. In Madrid stieg der Flächenbestand in den letzten Jahren kontinuierlich und lag Ende 2022 bei rd. 17,8 Mio. qm. Aktuell befinden sich rd. 128 000 qm neue Bürofläche im Bau, für die nächsten Jahre sind zusätzlich 450 000 qm in der Planung. Der Flächenumsatz stieg 2022 auf rd. 445 000 qm an. Die Leerstandsquote stieg im Jahresverlauf marginal um +0,1% auf 10,7%. Die Büros Spitzenmieten erhöhten sich deutlich von 34,50 Euro/qm in Q4 2021 auf 37,00 Euro. □

LUXUS-IMMOBILIEN AUF MALLORCA TEUER ALS IM VORJAHR

Die Immobilienpreise auf Mallorca sind auch im vergangenen Jahr kräftig gestiegen. Preistreiber ist weiterhin das Luxus-Segment. In diesem haben die Preise um bis zu 30% zugelegt. Gleichzeitig geht das Angebot, insbesondere von Luxus-Objekten, weiter zurück. (MG)

Wie das **Steinbeis-Transfer-Institut (STI) Center for Real Estate Studies (CRES)** in Zusammenarbeit mit dem Immobilienmaklerunternehmen **Porta Mallorquina Real Estate** ermittelte, lag im Januar 2023 der durchschnittliche Quadratmeterpreis bei rund 5.700 Euro. Dies entspricht einer Steigerung um 10,9% gegenüber dem Vorjahreswert. Das Angebot ist im Vorjahresvergleich mit denselben Maklerwebseiten um rund 13% gesunken.

Objekte in den gehobenen und luxuriösen Segmenten sind die Preistreiber. Für eine Luxus-Immobilie im Südwesten der Baleareninsel muss Anfang 2023 im Durchschnitt 12.860 Euro bezahlt werden. Dies sind 30% mehr als im Vorjahr. Neue Objekte sind im Südwesten rund 42% teurer als Bestandsimmobilien. Für exklusive Objekte mit Tiefgarage, Aufzug, Infinity Pool und Fußbodenheizung können die Preise auch auf bis zu 30.000 Euro hoch gehen. □

AUS UNSERER MEDIENKOOPERATION MIT DER DFPA



Bulwiengesa: "Jährlich fehlen im Bereich Seniorenimmobilien 26.000 Einheiten"

14.03.2023 13:02

Das Angebot an Seniorenimmobilien ist knapp, die Nachfrage steigt. Bis 2040 werden über 26.000 neue Einheiten im

Servicewohnen benötigt - zusätzlich, pro Jahr. Das stellt Sabine Hirtreiter, Senior Consultant beim Marktforschungsinstitut Bulwiengesa, in einem aktuellen Beitrag fest.

Einen wohnortnahen vollstationären Pflegeplatz oder eine Wohnung im Servicewohnen für Senioren in der gewünschten Einrichtung zu bekommen, sei für Senioren üblicherweise nur über eine - meist sehr lange - Warteliste möglich. „Wenn in der kommenden Dekade die Generation der Baby-Boomer in das Rentenalter eintritt, steigt der Bedarf an einem ausdifferenzierten Versorgungs- und Wohnangebot enorm an. Bis 2040 sind allein demografiebedingt zusätzliche 20.700 Pflegeplätze beziehungsweise 26.100 Wohneinheiten im Servicewohnen pro Jahr erforderlich. Seit 2019 wurden im Schnitt pro Jahr indes nur rund 7.500 Pflegeplätze in 90 Pflegeeinrichtungen sowie 4.000 Wohneinheiten im Servicewohnen in etwa 200 Wohnanlagen fertiggestellt. Diese Lücke von etwa 13.000 Pflegeplätzen und circa 22.000 Servicewohnungen pro Jahr zu füllen, erscheint angesichts der aktuellen Zäsur in der Neubauaktivität nicht realisierbar“, so Hirtreiter.

Zumal die Angebotsschaffung regional stark selektiv erfolge: Neue Einrichtungen würden nicht unbedingt dort entstehen, wo der Bedarf am höchsten ist, sondern dort, wo bauen schlichtweg noch rentabel sei. Die Kapazitäten im Neubau müssten in allen Segmenten massiv ausgeweitet werden, damit Pflege und Wohnen für Senioren nicht zu einem Exklusivprodukt werde und die gesamtgesellschaftliche Verantwortung für „unsere Alten“ nicht ad absurdum geführt werde.

Doch wer bringt die Objekte auf den Markt? Wer sind die Bauherren und wie sind diese beispielsweise nach ihrer Exitstrategie zu kategorisieren? Wer steht auf der Investorenseite? Diese Fragen stellt Hirtreiter und stellt unter anderem fest: „Der Markt braucht dringend privates Kapital, um Angebotskapazitäten auszuweiten. Inländische wie ausländische Investoren stehen in den Startlöchern, um Objekte zu erwerben, weichen aufgrund des Angebotsmangels an Neubauprojekten auf dem Investmentmarkt jedoch auf Bestandsobjekte aus.“ (DFPA/TH1)

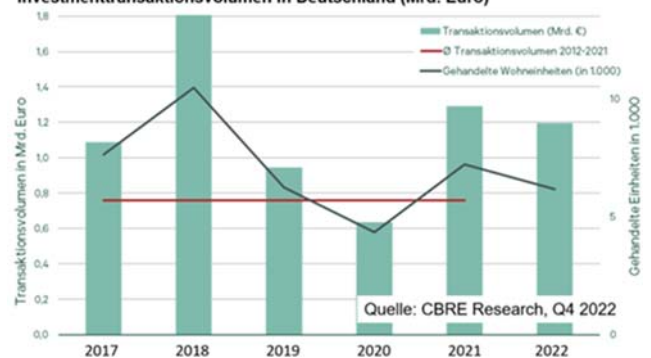
Die Bulwiengesa AG ist ein unabhängiges Marktforschungs- und Beratungsunternehmen in den Themenfeldern Immobilien sowie Standort- und Regionalanalyse. □

INVESTMENTS IN STUDENTEN- UND MIKROAPARTMENTS TROTZEN ZINSEN Transaktionen von 1,2 Mrd. bzw. -7%

In den letzten Wochen ging mehrfach durch die Medien, dass pauschal vermietete Studenten- oder Micro-Immobilien auf der Kostenseite Probleme bekommen. „Der Immobilienbrief“ wunderte sich seit einer Dekade über den Hype, da die Managementaufgaben und -kosten regelmäßig unterschätzt werden. Allerdings heilte die studentische Wohnraumknappheit, die Bonitätsbereitstellung über die Familien, die kräftig steigenden Mieten und das niedrige Zinsniveau etwaige Kalkulationsfehler. Jetzt ändert sich das Umfeld auf der Kostenseite rasant und läuft den Mieten vor.

Da läuft bei einer Reihe von Unternehmen einiges schief, was aber in gemischten Strategien kaum in die Öffentlichkeit drängt. Lediglich bei AG's dürfte sich der Blick in die kommenden GuV's lohnen. Allerdings schätzen die Investoren

Studentisches Wohnen und Mikroapartments
Investmenttransaktionsvolumen in Deutschland (Mrd. Euro)



den Mietmarkt insgesamt wohl noch stabil und auf der Kostenseite auch weiter belastbar ein, wie die recht trotzigen Investmentzahlen mit nur minus 7% in 2022 lt. nach einer aktuellen Analyse von **CBRE** belegen. **Allerdings würden uns die von CBRE hier nicht aufgeschlüsselten Entwicklungen des Jahresverlaufs interessieren.** Denn mehr als drei Viertel des im Jahr 2022 allokierten Kapitals entfielen lt. CBRE auf Forward-Deals. Von denen wiederum dürfte ein großer Anteil noch vor der Zins- und Energiekostenwende verhandelt und kontrahiert worden sein. Bei fristenkongruenter Finanzierung zum Kaufzeitpunkt dürften da auch keine Probleme entstehen. Das macht aber dennoch die Bedeutung des Jahresverlaufs bis ins Q1 des laufenden Jahres so wichtig.

Vergangenes Jahr erreichte der Investmentmarkt für Mikroapartments und Studentenwohnungen ein Transaktionsvolumen von 1,2 Mrd. Euro. Damit lag das Ergebnis knapp unter dem Niveau von 2021 von 1,29 Mrd. Euro und

Deals

Nürnberg: Die **GERCH Group** hat einen langfristigen Mietvertrag über 21.000 qm Fläche mit dem **Freistaat Bayern** über einen neuen Standort der **Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg** (FAU) abgeschlossen. Die Laufzeit des Mietvertrags für das künftige Geistes- und Sozialwissenschaftliche Zentrum (GWZ-N) an der Kreuzung Nordwestring / Bucher Straße beträgt 20 Jahre mit zweimal 5 Jahren Option. Die neuen Räumlichkeiten werden im Jahr 2026 übergeben. Die rechtliche Beratung von GERCH übernahm die Kanzlei **ROTTHEGE Partnerschaftsgesellschaft mbB**.

Düsseldorf: **CONREN Land** hat die knapp 3.000 qm Mietfläche umfassende Büro- und Geschäftsimmobilie JEP3 in der Innenstadt als Forward Purchase erworben. Verkäufer ist die **Rhenus Grundvermögen GmbH & Co. Entwicklungs-KG**. Bei der Transaktion wurde CONREN Land von **Freshfields Bruckhaus Deringer** sowie **AdlerSchreier** beraten.

Ostdeutschland: **Principal Real Estate** hat 3 Supermärkte für einen niedrigen, zweistelligen Millionenbetrag von einem norddeutschen Familienunternehmen erworben. **Lührmann** war vermittelnd und beratend tätig. Alle drei Immobilien mit einer Gesamtfläche von rd. 8.000 qm sind langfristig an **Netto** vermietet. Die Objekte befinden sich in Anklam, Teutschenthal im Saalekreis und Blankenfelde-Mahlow südlich von Berlin.

leicht über dem Durchschnitt von 2017 bis 2021 mit 1,15 Mrd. Euro. Der Anteil internationaler Akteure lag bei 36%. Ein leichtes Abwarten auf ein neues Preisgleichgewicht sei jedoch über das Jahr hinweg deutlich geworden, so CBRE Residential-Direktor **Sebastian Schütte**. Dies sei aber durch die Erwartung einer weiteren positiven Mietentwicklung aufgewogen worden. Bei knappem Angebot an modernen und zweckmäßigen Wohnformen würde die Nachfrage von Studenten, Expats und Nachwuchskräften anziehen. Die Investorennachfrage richte sich vor allem auf Metropolregionen wie Berlin, Frankfurt am Main, Hamburg und München.

Die steigenden Refinanzierungskosten und höheren Renditen bei alternativen Investments würden jedoch für eine Verschiebung der Ankaufsrenditen bzw. Multiplikatoren führen. Die mittlere Spitzenrendite der deutschen Top-7-Märkte habe im Q4 2022 bei 3,75% bzw. 26,6-fache Jahresmiete und damit etwa 0,2 Prozentpunkte über dem Niveau von 2021 mit der 28,2-fachen JM gelegen. Das sei im Vergleich zu den anderen Immobiliensegmenten ein moderater Anstieg. Eine Jahresprognose für das Transaktionsvolumen sei daher derzeit nicht möglich, so CBRE. Zinswende, Baukostensteigerung und sinkendes Angebot an Core Objekten seien die Gründe. Zudem differierten die Preiserwartungen von Verkäufern und Käufern deutlich. Allerdings sei absehbar, dass die Multiplikatoren mindestens bis Jahresmitte weiter und auch noch beschleunigt sinken würden, was dann im Makler-Sprech „Dekompression der Spitzenrendite“ genannt wird. Der Aspekt der schnell und der Miete vorlaufend inflationierenden Kosten in Verbindung mit sinkendem Realeinkommen vieler Familien mit studierenden Kindern und evtl. abnehmende Belastbarkeit ist hier noch nicht erwähnt.

HOHES MIETAUSFALLRISIKO IN OSTDEUTSCHEN GROSSSTÄDTEN

Latente Risiken in Rheinland-Pfalz

Sinkende Kaufpreise und steigende Mieten ist das Mantra der Stunde. Gleichzeitig rücken stabilen Miet-Cash-flows wieder in das Zentrum der Investmentkalkulationen und verdrängen die niedrigen Finanzierungskosten als entscheidende Erfolgs-Variable. Damit werden Mietausfälle wieder lästiger. Diese werden aufgrund der deutlich und nachhaltig gestiegenen Wohn- und Lebenshaltungskosten aber immer wahrscheinlicher.

In der aktuellen Studie „Deutschland im Stresstest“ untersuchte **PREA** die makroökonomischen Einflüsse auf Mieteinnahmen für alle deutschen Landkreise. Neben der Einkommensstruktur flossen der Mietwohnungsanteil sowie der Wärmebedarf des Gebäudesektors pro Haushalt in die Berechnung des Ausfallrisikos ein. Das höchste Mietausfallrisiko besteht lt. Studie in den ostdeutschen Großstädten Chemnitz, Leipzig und Rostock. Am geringsten ist das Risiko im bayrischen Starnberg und in Ebersberg in Rhein-Pfalz. In den Top-7-Städten besteht in Berlin ein sehr hohes Mietausfallrisiko, in Hamburg und Frankfurt ein hohes Ausfallrisiko und in Düsseldorf, Köln, München und Stuttgart ein moderates Risiko.

Bei hohem Wärmebedarf von mehr als 20.500 kWh bestehen überdurchschnittliche Mietausfallrisiken in Haushalten im östlichen Bayern sowie in der Vulkaneifel. Die Wärmekosten in Großstädten am Rhein wie Freiburg im Breisgau, Düsseldorf oder Mannheim mit einem durchschnittlichen Verbrauch von unter 9.000 kWh je Haushalt drücken weniger auf die Tasche. ►

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:

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

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

Wissenschaftliche Partner:

- Prof. Dr. Hanspeter Gondring FRICS (Studiendekan, Duale Hochschule Baden-Württemberg Stuttgart)
- Prof. Dr. Dieter Rebitzer (Studiendekan/FRICS; Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen - Geislingen)

Verlag:

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

Vorstand: Werner Rohmert

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

Unsere Bankverbindung erhalten Sie auf Anfrage.

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

Auch die wirtschaftlichen Perspektiven der Regionen ließ PREA in die Kalkulation einfließen. In Agglomerationsräumen mit energieintensiver und ineffektiver Industrie bestünde ein höheres Rezessionsrisiko. Das Mietwachstumspotenzial wäre damit geringer.

Wenig Gefahr laufen die Autostädte Wolfsburg und Ingolstadt mit vergleichsweise geringem Rezessionsrisiko. Von der Energiekrise hingegen besonders stark betroffen sei Rheinland-Pfalz betroffen. Dort bestünde in der Hälfte der Landkreise ein hohes bis sehr hohes Risiko, dass es zu einem strukturellen Anstieg der Arbeitslosenquote und in Folge einem höheren Leerstandsrisiko käme. □

FERTIGHAUSANTEIL STEIGT IN 2022

Rückgang der Baugenehmigungen weniger stark als bei Ein- und Zweifamilienhäusern insgesamt

Der **Bundesverband Deutscher Fertigbau** (BDF) teilt mit, dass der Holz-Fertigbau bei den Baugenehmigungen im Jahr 2022 besser abgeschnitten als der Gesamtmarkt für Ein- und Zweifamilienhäuser. Der Fertigbauanteil erreichte mit 23,5% einen neuen Höchstwert, nach 23,1% im Vorjahr. Vor zehn Jahren lag der Anteil noch bei rund 15%. Von Januar bis Dezember 2022 wurden 21.646 neue Ein- und Zweifamilienhäuser in Fertigbauweise genehmigt. Das entsprach einem Minus von 14,9% gegenüber dem Jahr 2021. Die Gesamtzahl der Baugenehmigungen für Ein- und Zweifamilienhäuser ist um 16,4% auf 91.975 Stück zurückgegangen.

Laut BDF sind die Unternehmen der Fertighausindustrie aufgrund ihres überwiegend hohen Auftragsbestands bis etwa Mitte 2024 ausgelastet. Die Zahl der Neuaufträge sei 2022 aber spürbar zurückgegangen. Neben Ein- und Zweifamilienhäusern gewinnt der serielle Wohnungs- und Objektbau für die Branche zunehmend an Bedeutung. □



Keine Umwege.

Alle Informationen rund um die Immobilienbranche jederzeit, tagesaktuell, kostenlos.

www.rohmert-medien.de

Kurz berichtet

Dynamik auf Kölner Investmentmarkt sinkt dramatisch

Der Kölner Investmentmarkt schließt das Gesamtjahr mit einer Summe von 1,17 Mrd. ab, was gegenüber dem Vorjahr ein Rückgang von 74% entspricht. Insgesamt zählt der Kölner Investmentmarkt 36 Transaktionen im Jahr 2022: Mit 21% machte die Assetklasse Logistik-Industrie das zweitgrößte Segment aus. Mischnutzung (16%) und Living (14%) erreichten ebenfalls zweistellige Anteile am Gesamtvolumen. Nachdem die Büros Spitzenrendite zum Halbjahr 2022 mit 2,65% auf den zweitniedrigsten Wert Deutschlands gesunken war, lag sie im vierten Quartal bei 3,35%. Damit befindet sie sich im Mittelfeld der Top-7-Büros Spitzenrenditen.

Mietspiegel in Köln

Der neue Mietspiegel ist da: Er wird alle zwei Jahre von der **Rheinischen Immobilienbörse** in Zusammenarbeit mit den Haus- und Grundbesitzervereinen, dem Mieterverein, der Stadt Köln sowie der freien und genossenschaftlichen Wohnungsgesellschaften erstellt. Der Mietspiegel ist auf der Website der Rheinischen Immobilienbörse erhältlich. Kontakt: Rheinische Immobilienbörse e.V., Unter Sachsenhausen 10-26, 50667 Köln, Telefon: 0221/1640-4130.

Hengeler Mueller zieht auf die Kö

Die internationale Wirtschaftskanzlei **Hengeler Mueller** wird ihren Düsseldorfer Standort von der Benrather Straße direkt an die Königsallee verlegen. Dazu hat das Unternehmen 10.000 qm Bürofläche im neu entstehenden „Trinkaus Karree“ angemietet. Dessen Eigentümer **Momeni** revitalisiert das Objekt auf dem Projektareal zwischen Königsallee, Trinkausstraße und Heinrich-Heine-Allee nach den Entwürfen von **David Chipperfield Architects**.

Köln: Umsatz mit Handelsflächen bricht ein

Der Kölner Markt für Lager-, Logistik- und Industrieflächen hat 2022 einen Rückgang von rund 20% hinnehmen müssen. In den Monaten Januar bis Dezember 2022 wurden von allen Marktteilnehmern 249.400 qm (Vj.: 313.000 qm). Zu diesem Ergebnis kommt **Realogis**, Deutschlands führendes Beratungsunternehmen für Industrie- und Logistikimmobilien sowie Gewerbegrundstücke, in seiner neuesten Marktanalyse. Die Mehrheit des Flächenumsatzes wurden von Bestandsimmobilien mit 62,4% bzw. 155.700 qm beigetragen. Abschlüsse in Neubauten akkumulierten auf 93.700 qm bzw. 37,6%, so **Bülent Alemdag**, Geschäftsführer der Realogis Immobilien Düsseldorf GmbH. Mit 84,4% bzw. 210.500 qm wurde der Gesamtjahresumsatz größtenteils durch Vermietungen erzielt. Auf Eigennutzer entfielen hingegen mit 38.900 qm bzw. 15,6% nur rund etwas mehr als jeder sechste Quadratmeter.

Beim Blick auf die Immobilienart dominierten Abschlüsse in Big-Boxes das Geschehen mit 65,7% bzw. 163.800 qm. Gewerbeparks spielten 2022 mit einem Flächenumsatz von 7,1% bzw. 17.700 qm eine untergeordnete Rolle. Objekte, die weder Big-Boxes noch Gewerbeparks zuzuordnen sind, waren mit 67.900 qm für etwas mehr als ein Viertel des Umsatzes verantwortlich.

Top-Abschlüsse in der Region Köln in 2022

Die größte flächenabnehmende Branche in der Kölner Metropolregion war 2022 Logistik/Spedition mit 95.400 qm bzw. 38,3% (2021: 100.800 qm bzw. 32,2%, Rang 2). Die beiden Top-Abschlüsse im Marktgebiet durch **Hammer GmbH & Co. KG** (30.000 qm) und **Offergeld** (14.000 qm) steuerten insgesamt 44.000 qm bzw.

Unternehmen	Flächenumsatz	Branche	Art
LIDL	30.000 m²	Handel	Bestand
Hammer GmbH & Co. KG	30.000 m²	Logistik/Spedition	Neubau
Computacenter	28.000 m²	Sonstiges	Bestand
Siewert & Kau	23.000 m²	Handel	Neubau
Offergeld	14.000 m²	Logistik/Spedition	Neubau

46% des Flächenumsatzes der Branche bei. Auf dem aktuell zweiten Platz rangiert der Handel mit 80.200 qm bzw. 32,2% (2021: 146.450 qm bzw. 46,8%, Rang 1), dessen Umsatz absolut um deutliche 45 % einbrach und aktuell nur noch etwas über der Hälfte des Vorjahreswertes liegt. Die beiden Top-Abschlüsse durch **LIDL** (30.000 qm) und **Siewert & Kau** (23.000 qm) stellten insgesamt 53.000 qm bzw. 55% des Anteils am Flächenumsatz des Handels.

Von allen Branchen verliert der Handel auch anteilmäßig mit -14,6 Prozentpunkten am deutlichsten an Bedeutung. In der Unterkategorie steuerte der E-Commerce den Hauptbeitrag mit 58,6% bzw. 47.000 qm bei, gefolgt vom klassischen Handel mit 33.200 qm bzw. 41,4%. Erneut drittplatziert ist Industrie/Produktion mit 42.500 qm bzw. 17% (2021: 62.600 qm bzw. 20%). Damit gab die Branche rund ein Drittel an Flächenumsatz nach. Weiterhin letztplatziert ist die Sammelkategorie Sonstiges mit 31.300 qm bzw. 12,6% (2021: 3.150 qm bzw. 1%), hier steuerte der Abschluss durch **Computacenter** den Großteil bei.

Großflächen ab 10.001 qm bestimmen den Markt

Der Kölner Markt war 2022 beinahe ausschließlich durch Vermietungen und Eigennutzungen in Großflächen ab 10.001 qm geprägt, die mit 186.000 qm rund drei von vier umgesetzten Quadratmetern ausmachten. Auch fallen alle Top-Abschlüsse in diese Kategorie, die auf 125.000 qm bzw. zwei Drittel des Flächenumsatzes akkumulieren. Die Größenklasse zwischen 5.001 und 10.000 qm war mit 36.200 qm für 14,5% des Umsatzes verantwortlich und rangiert somit auf Platz 2. „Flächeneinheiten unter 5.000 qm waren 2022 in der Metropolregion Köln von einem großen Flächenmangel gekennzeichnet“, berichtet Bülent Alemdag. In der Klasse der mittelgroßen Flächen zwischen 3.001 und 5.000 qm verzeichnete Realogis einen Umsatz von 12.300 qm (4,9%, Rang 4). Kleine bis mittlere Flächen zwischen 1.000 und 3.000 qm vereinten mit 13.700 qm insgesamt 5,5% auf sich (Rang 3) und Kleinstflächen unter 1.000 qm bildeten mit 1.200 qm bzw. 0,5% das Schlusslicht.

Mit der mit Abstand deutlichsten Verteuerung der letzten Jahre um 17,6% auf 7,00 Euro/qm stieg bis Jahresende die Spitzenmiete von 5,95 Euro/qm auf den vorläufigen Höchstwert. Damit wird der ungebrochene Trend seit 2019 fortgesetzt. Der 5-Jahresschnitt von 5,88 Euro/qm wurde um 19% übertroffen.

Die Durchschnittsmiete stieg sogar noch stärker als die Spitzenmiete mit 25% und damit ebenfalls auf den neuen vorläufigen Höchstwert von 6 Euro/qm, kommend von 4,80 Euro/qm. Der 5-Jahresschnitt von 4,82 Euro/qm wurde um 24% übertroffen. Künftig dürften sich die Mietpreise - nach erheblichen Anstiegen in den vergangenen Jahren - nur noch leicht verteuern oder sogar stagnieren. □