DER IMMOBILIEN Brief

FAKTEN ▪ MEINUNGEN ▪ TENDENZEN

NR. 552 | 21. KW I 26.05.2023 I ISSN 1860-6369 I kostenlos per E-Mail

Sehr geehrte Damen und Herren,

die globalen Immobilienpreise folgen nun doch der Finanzmathematik. Das dürfte überraschend sein für eine Branche, die seit jeher **gewohnt ist, aus mathematischen Zusammenhängen Gummibänder des Marktgeschwafels** zu machen. Das machte **Hela Hinrichs, JLL** EMEA Research Chefin, letzte Woche deutlich (vgl. JLL Immobilienuhr S. 4). Ein Verkäufer habe üblicherweise realistische Preis-/ Wertvorstellungen seiner Immobilie. Wenn die als 100% angenommen würden, sei er vor 2 Jahren oft durch Angebote von 120% positiv überrascht worden. Derzeit lägen die Angebote aber bei 70 bis 80%. Genau diese Erwartung einer Rendite- bzw. Multiplikatoren-Anpassung von durchaus 30% bzw. Preiskorrekturen von 20% bis 30% im Vergleich zu Ende 2021 habe ich Ihnen schon vor der Expo Real mehrfach vorgerechnet. Momentan glättet in Deutschland die Mietentwicklung aus Indexierung und Neuvermietung neuer New Work Flächen die Preisanpassung. Das Damoklesschwert auslaufender Mietverträge schwebt aber über der Indexierung. Bei der Büromietentwicklung wird dezent die deutliche Flächenverkleinerung gegenüber den daraus in den kommenden 2 Jahren nach Umzug freiwerdenden Flächen übersehen.

Glauben Sie mir, das Zusammenspiel aus Zinswende, Klimawende, der Etablierung seit 25 Jahren von mir erwarteter Arbeitsplatz-Modelle, jetzt seit 2 Tagen klaren rezessiven Tendenzen, die die Statistik übersah, und last but not least der im aktuellen politischen Umfeld unvermeidbaren Verminderung der relativen, internationalen Wettbewerbsfähigkeit, kann auch eine implosive Mischung für die Büromärkte darstellen. **Bedarf kann schnell verdampfen,** wie die brandaktuellen Meldungen aus Konzernen, Banken und Verwaltung deutlich machen. Die nächste „Effekt-Runde“ aus der exponentiellen, sich selbst verstärkenden Entwicklung der Künstlichen Intelligenz kann ich nicht beurteilen. Einen neuen Büro-Hype kann ich aber definitiv nicht ableiten.

Ist Ihnen in der Berichterstattung über die aktuelle, kleine US-Regionalbanken-Krise **eigentlich aufgefallen,** dass die paar Pleitebanken Assets in Höhe von 2% des BIP der USA hielten, während alle Pleitebanken der Jahrhundert-Finanzkrise lediglich 2,5% repräsentierten? Oder haben Sie irgendwo gelesen, dass die Liquiditätshilfen der **Fed** in wenigen Tagen das Dreifache des Corona-Maximums und damit knapp das historische Liquiditätsprogramm der Finanzkrise erreichten? Das berichtete auf der **BIIS Jahrestagung Immobilienfonds** (siehe Seite 3) **Thomas Mayer, Flossbach von Storch.** Die Welt ist voller Überraschungen, die die Medien nicht entdecken. „Die Welt verortet sich heute jeden Tag neu“, so Professor **Wolfgang Ischinger,** Munich Security Conference, beim BIIS. Und weiter, unsere Generation habe die Friedens-Ziele nicht erreicht. Die Politik habe lange die längst erkennbaren Risiken weggedrückt. Verteidigung war unter dem NATO-Schutzschirm über Jahrzehnte kein Thema. Jetzt gäbe es keinen Plan „B“. Die Verteidigung Europas hinge jetzt vom „Morning-Radio-US-Wähler“ ab. Zu Ukraine und Außenpolitik vertrat Ischinger eine klare Meinung, mehr dazu im Artikel. Es war schon beeindruckend, jemandem zuzuhören, der Jahrzehnte „dabei“ war.

Nehmen wir aber etwas Positives von der BIIS-Tagung mit: Auch aus meiner Sicht werden die offenen Publikumsfonds diesmal nicht die Problemkinder der Krise werden. Das wurde in den von mir moderierten Panels mit den Matadoren der offenen Immobilienfonds deutlich (S. 3). Die Probleme dürfte eher bei den sportlichen Rechtsformen mit Bewertungs-Optimierung und der Notwendigkeit einer Börsenwachstums-Story zu sehen sein. **Bleiben wir weiter positiv:** Ich habe Ihnen am Ende des Briefes mit Bezug auf einen Vortrag des DACH-CIO der **Credit Suisse, Dr. Burkhard P. Varnholt** etwas ausführlicher **dargestellt, welch ungeheure Chancen insbesondere der Old Economy Europas** aus der Energiewende erwachsen. Allerdings habe ich Ihnen aus deutscher Sicht in einer einfachen Tabelle einmal zusammengefasst (S. 26), dass die **ganz vielen „D’s“ weit über die bekannten Deglobalisierung, Dekarbonisierung, Digitalisierung und Demographie hinaus** aus relativer, mittelfristiger Sicht lästig für uns sind. In der Kategorisierung „Positiv für uns“, „Neutral“ (trifft alle gleich) über „Schlecht für uns“ bis hin zu „Richtig Sch ... für uns“ gibt es fast nichts relativ Positives, wenig Neutrales, eine Menge Schlechtes und sehr viel „Richtig Sch ...“. **Denken Sie einmal mit und suchen Sie meine Fehler.**

Zu meinen letzten Editorials gibt es auch noch ein paar Anmerkungen. **Monika Leykam** berichtet in der **Immobilien Zeitung,** dass jetzt auch der oft mehr als lästige PE-Investor **Elliott Investment Management** von **Paul Singer** gegen **Vonovia** und **Deutsche Wohnen** vorgehen will. Meine Überlegungen zu den Bewertungsansätzen kennen Sie aus meinem Sondereditorial in Nr. 548 aus März. Dabei interessiert mich ehrlich gesagt weniger, dass da jetzt auch schon begonnene Korrekturen anstehen, sondern eher, wie es in einem zusammengewürfelten Wohnungsportfolio mit großer Werkswohnungshistorie je zu einer 29-fachen Bewertung kommen konnte. Ehrlich gesagt, bin ich auch zu unbedarft, um die ganzen vermögensvernichtenden Zusammenhänge zwischen Vonovia und **Adler** zu verstehen. Es wäre schön, wenn das mal jemand vielleicht mit Elliot-Hilfe für mich ganz einfach darstellen könnte. + + + Ach so, ein bei Weitem viel zu wenig beachtetes Politikum ist die verfehlte und sehr unterschiedliche erbschaft-/ schenkungsteuerliche Behandlung kleiner und mittlerer im Gegensatz zu „sehr großen“ Immobilienvermögen. Das hat **Prof. Dr. Karl-Georg Loritz** noch analysiert (S. 24). + + + Zu dem **professoralen Aspekt des Aufweichens des Mieterschutzes für Senioren,** um Wohnflächen freizuschaufeln, erreichte mich sowohl Zustimmung zu meiner emotionalen Kritik im letzten Editorial, wie auch in Backgroundgesprächen sehr ernstzunehmende Punkte der Verantwortung zur Ertragsmaximierung gegenüber Anlegern. Liebe Studentinnen und Studenten, überlegen Sie sich einmal, Sie müssten Ihrer Großmutter beim frühzeitigen finalen Umzug und dem Zurücklassen ihrer Lebenserinnerungen helfen, weil sie die Mieterhöhungen nicht mehr stemmen kann. Ein **Tipp noch für Assetmanager** mit hoher Anlegerverantwortung: Veranstalten Sie doch einmal **„Umzugs-Events“ für die Kinder Ihrer Anleger,** die Ihren herauserhöhten Mietern Umzugskosten sparen können, soziale Weiterbildung darstellen und den Kindern Ihrer Anleger aufzeigen, wie Papas und Mamas Geld verantwortungsvoll die optimale Rendite erzielt.

Naja, ein paar Anzeigen könnten wir auch noch für unser **Jubiläum Nr. 555** / 22 Jahre gut gebrauchen.

Ich wünsche Ihnen schöne Pfingsttage.

Werner Rohmert

Inhaltsverzeichnis

Editorial von Werner Rohmert 1

BIIS-Bewerter-Jahrestagung: Immobilienfonds auf der sicheren Seite (Rohmert) 3

JLL-Immobilienuhr sieht Mieten überall im Aufwärtstrend (Rohmert) 4

Catella/Savills: Viele Investoren wollen europäische Wohnimmobilienquote bis 2025 erhöhen (Wrede) 8

Bulwiengesa:Investments in Unternehmensimmobilien gaben im 2. HJ 2022 nach (Wrede) 9

vdp: Nachfrage nach Immobilien-Finanzierungen verharrt auf niedrigem Niveau (Wrede) 10

ZIA: Wohnungsfertigstellungen unter Politik-Versprechen, aber noch gut (Rohmert) 11

Deutsche Hypo/bulwiengesa: Immobilienklimaindex dreht im Mai wieder ins Negative (Wrede) 12

Savills kürt Berlin zum klimaresilientesten Immobilienmarkt der Welt (Wrede) 13

Wohnungsnot auf Mallorca (Hoffmann) 21

Serie: Der*5*Minuten*Hospitality*Experte (Völcker) 22

Wirtschaft, Inflation, Geopolitik und Märkte - „Neues Leben blüht in Ruinen“ (Rohmert) 26

Impressum 28

Fremdbeitrag

Project Research: Preise für Neubau-Eigentumswohnungen fallen und Mieten steigen weiter (**Michael Weniger**) 14

Interview

mit **Gerald Tschörner,** Gründer Red Square 17

Frankfurter Bürogebäude MORROW erhält als erste Bestandsentwicklung die DGNB Diamant Auszeichnung

Aus unserer Medienkooperation mit „immobilien intern“

Bundesrat hadert mit Habecks Heizungsgesetz 20

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

Colliers: 28 Milliarden Euro Fremdkapitallücke ermittelt 20

Rubrik Steuer & Recht

Immobilienvermögen - Problem oder Lösung bei Schenkungen und Erbschaften 24
(Dr. Jur. habil **Karl-Georg Loritz**)

Autoren der heutigen Ausgabe:

Jürgen Hoffmann; **Werner Rohmert**, „Der Immobilienbrief“, Immobilienspezialist „Der Platow Brief“; **Winfried D.E. Völcker**; **Michael Weniger**, Project Gruppe; **Constanze Wrede**, Chefredakteurin „Der Immobilienbrief“.

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

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

rohmertmedien
www.rohmert-medien.de
tagesaktuell. kostenlos. informativ.

IMMOBILIENFONDS AUF DER SICHEREN SEITE – BIIS BEWERTER-JAHRESTAGUNG

Moderate Bewertung, kein Leerstand, wenig Fremdkapital, Zinsen auf hohe Liquidität helfen

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

Die BIIS Jahrestagung Immobilienfonds 2023, die vergangene Woche in Frankfurt stattfand, schöpfte mit über 300 Bewertungsprofis die Raumkapazitäten aus. Im Fazit wurde klar, dass die Manager der Offenen Publikums-Immobilienfonds sich auf der sicheren Seite sehen. Auch aus Sicht von „Der Immobilienbrief" wurde evident, dass die offenen Publikumsfonds diesmal nicht die Problemkinder sein werden. Die Probleme dürften eher bei den sportlichen Rechtsformen mit Erfolgszwang aus Bewertungen und der Notwendigkeit einer Börsenwachstums-Story zu sehen sein. Sicherlich müssen auch bei den Immobilienfonds einige Zahlen überarbeitet werden. Andererseits haben die eher konservativ bodenständigen Bewerter des BIIS Bundesverbandes der Immobilien-Investment-Sachverständigen den zuletzt progressiven Bewertungshype nur schleppend mitgemacht. Gleichzeitig werden sie auch im Abschwung realistisch bewerten und angelsächsische Überzeichnungen in kurzfristig illiquiden Märkten nicht mitmachen. Die nach der Finanzkrise geänderten Rücknahmebedingungen bewähren sich und schützen vor Rückgabewellen, wie sie 2008 zu Fondsschließungen führten. Bei meist niedriger Fremdfinanzierung von durchschnittlich unter 16%, wie Scope gerade ermittelte, gleichen bei traditionell hohen Liquiditätsquoten und üblichem Bankhintergrund die neuen Habenzinsen die Nachfinanzierungsrisiken aus. Die Vermietungsmärkte der meist hochwertigen Investments bleiben nicht nur stabil, sondern zeigen auch über die Indexierung hohe Mietsteigerungen oberhalb der Erwartungen.

Das sind die zentralen Ergebnisse des von „Der Immobilienbrief"-Herausgeber und PLATOW Immobilienspezialist **Werner Rohmert** moderierten BranchenTALK mit der Bewerterin **Brigitte Adam,** Ges. GF **ENA EXPERTS** und **BIIS**,

sowie den Immobilienfondsmanagern **Michael Schneider,** GF **IntReal,** Deutschlands erster Service-KVG, **Mario Schüttauf, Commerz Real/ Hausinvest, Ulrich Steinmetz,** Mitglied der Geschäftsführung der **DWS Grundbesitz GmbH, Victor Stoltenburg,** GF **Deka Immobilien Investment** und **Carsten Thiel, Union Investment.** Auch aus der grundlegenden Einführung ins Thema durch Werner Rohmert mit Bezug auf die sich derzeit überlagernden 5 Wellen aus

- finanzmathematischer Bewertungskorrektur,
- Sanierungsrisiken aus der Klimawende,
- grundlegend zu überdenkenden Nutzer-Verhaltensmustern aus Homeoffice, Digitalisierung und zukünftig KI/AI,
- Immobilien-Konjunkturzyklen, sowie last but not least
- der drohenden perspektivischen Verschlechterung der internationalen relativen Wettbewerbsposition

sahen die Fondsmanager keine grundlegenden Risiken, sondern durchaus Chancen im Einkauf. Im späteren Inter-

view zeigten die Berater **Philipp C. Koch, McKinsey,** und **Georg Allendorf,** Thesen zur Zukunft der Asset Management Industrie auf.

Geopolitischen und volkswirtschaftlichen Background brachten die Professoren **Wolfgang Ischinger, Munich Security Conference,** und **Thomas Mayer, Flossbach von Storch.** Letztlich **habe die Generation der Friedenspolitik der letzten 30 Jahre versagt** bzw. das Ziel nicht erreicht, so Wolfgang Ischinger. Seit den 70er Jahren sei Verteidigung im Prinzip egal gewesen. In der Nato war Europa sicher. Die Politik habe lange die längst erkennbaren Risiken weggedrückt. **Heute verorte sich die Welt jeden Tag neu. Das erfordere andere Friedenskonzepte. Putin** wolle einfach nicht von Europa geliebt werden. In den USA bilde sich der Farmer seine Meinung aus dem „Morning Radio", das nicht einsehe, dass die USA die Hauptkosten der Nato-

Personalien

Hamburg: Mag. **Heimo Taus** übernimmt mit Wirkung zum 05. Mai 2023 die Leitung der **IMMAC GmbH** sowie der **DFV Beteiligungs GmbH** in Österreich. Er tritt die Nachfolge von **Manfred Kahr** an, der in den Ruhestand geht.

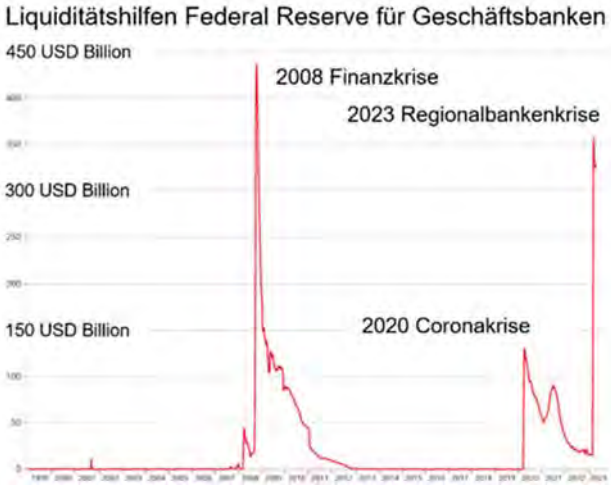
Düsseldorf: Nach dreieinhalb Jahren kehrt **Michael Henn** zum 01. Juni 2023 zur **Gerchgroup AG** zurück. Er wird die Rolle des Chief Transaction Officer übernehmen.

Stuttgart: **DeWAG**-Gründer **Helmut Beyl** übergibt nach über 20 Jahren seinen unternehmerischen „Führungs-Stab" und leitet damit auch den Generationswechsel im Hause DeWAG ein. So wird **Anne Rohrbeck** das Management um **Michael Herzog** und **Dr. Joachim von Klitzing** zukünftig ergänzen. Zudem übernehmen die drei Geschäftsführer Anteile am Unternehmen. Beyl steht dem Management zukünftig als Vorsitzender des neugegründeten Beirats für die strategische Ausrichtung zur Seite.

München: **Tobias Döscher** wird in die Geschäftsführung der neu gegründeten **ACCUMULATA Real Estate Management GmbH** berufen. Als weitere Geschäftsführer agieren **Markus Diegelmann** und **Stefan Schillinger**. **Konstantin Hähndel**, **Philip Haß** und **Stefan Stadler** komplettieren die Geschäftsleitung der ACCUMULATA Gruppe.

Verteidigung allein trage. Der Wähler liest die Wallstreet-Medien nicht. Während **die letzte Europa-Initiative zur Weiterentwicklung des europäischen Gedankens aus Deutschland auf das Ende der 80er Jahre** zur Vorbereitung der Wiedervereinigung und des Euro zu datieren sei, trage heute lediglich **Emmanuel Macron** mit der Idee eines **„Europa, das schützt"** den europäischen Gedanken voran. **Noch gäbe es aber keinen „Plan B" bei Wegfall des US-Schutzschirms.** Europa sei nicht verteidigungsfähig. Mit Blick auf den Ukraine-Krieg sieht Ischinger nach seinen Erfahrungen in Friedensverhandlungen als „unabdingbare Voraussetzung" für Verhandlungen, dass beide Seiten zu der **Erkenntnis kommen müssten, dass der Einsatz von Militär keinen Vorteil** mehr bringe. Daher wäre es ein Wunder, wenn der Krieg vor den nächsten US-Wahlen am 7. November 2024 ende. Frieden sei zudem in der Außenpolitik wichtiger als der Export von Menschenrechten. Das sei ebenso wie feministische Außenpolitik zum Scheitern verurteilt. China müsse in den Dialog einbezogen und nicht belehrt werden. China habe in Russland Einfluss. Aus chinesischer Sicht sei Deutschland lediglich ein Kleinstaat, solange Europa nicht mit einer Stimme spräche.

Die volkswirtschaftliche Argumentation zur möglicherweise anhaltenden Stagflation von **Thomas Mayer** schauen wir uns für die nächste Ausgabe noch im Detail an. Mayer machte aber **klar, dass der aktuelle US-Bankenschock hierzulande vermieden wurde.** Die drei Pleitebanken seien riesig gewesen und hätten 2% des GDP als Assets gehalten. Alle Pleitebanken der Finanzkrise hätten zusammen auch nur 2,5% des GDP dargestellt. Die Probleme der Regionalbanken, die den Großteil der Immobilienfinanzierungen ausmachen, sind in der unruhigen Immobilienmarktsituation noch nicht gelöst. Die **Größe der Krise sei an den Liquiditätshilfen der Fed erkennbar.** Sie seien 2008 zur Jahrhundert-Finanzkrise auf ca. 440 Mrd. US-Dollar explodiert. Unter Corona hätten sie nur 130 Mrd. US-Dollar erreicht und seien zuletzt auf 20 Mrd. US-Dollar gesunken. Zur aktuellen Regionalbankenkrise seien die Liquiditätshilfen der Fed in nur wenigen Tagen wieder auf 360 Mrd. US-Dollar gestiegen. Das ist annähernd das Dreifache des Corona-Höchststandes. ☐



JLL-IMMOBILIENUHR SIEHT MIETEN ÜBERALL IM AUFWÄRTSTREND

Sinkende Umsätze bei noch konstanten Leerständen

Werner Rohmert, Herausgeber „Der Immobilienbrief", Immobilienspezialist von „Der Platow Brief"

Brandaktuell legt JLL die quartalsmäßige JLL-Immobilienuhr vor. Die sieht noch gut aus. Anfang letzter Woche relativierte Hela Hinrichs, JLL Senior Director EMEA Research, auf der BIIS-Jahrestagung (siehe oben S. 3), mit Blick auf die globalen Immobilienmärkte manche derzeit medial verbreiteten Berichte über „Preisstabilität" auf den professionellen Märkten. Auch Mietsteigerungen werden nur noch in 5 von 23 Indexmärkten beobachtet. ▶

Ein Verkäufer habe üblicherweise Preisvorstellungen, so **Hela Hinrichs.** Wenn die als 100% angenommen würden, sei der Verkäufer vor 2 Jahren oft durch Angebote von 120% positiv überrascht worden. **Derzeit lägen die Angebote aber bei 70 bis 80%,** also bei lediglich zwei Drittel der Höchstwerte des Booms, so dass nur wenig Transaktionen zustande kämen. **Genau diese Entwicklung hatte Ihnen „Der Immobilienbrief" schon vor der Expo Real** noch zu Beginn der Zinssteigerungsperiode **mit Blick auf die überproportional harten finanzmathematischen Konsequenzen** von Zinserhöhungen von sehr niedriger Basis aus **vorgerechnet.** Mit der Erwartung einer Rendite- bzw. Multiplikatoren-Anpassung von durchaus 30% bzw. Preiskorrekturen von 20 bis 30% im Vergleich zu Ende 2021 schockten wir viele „Fachleute". **Die Immobilienwirtschaft neigt jeher dazu, aus harten funktionalen Zusammenhängen Gummibänder des Marktgeschwafels zu machen.** Es scheint aber fast noch schärfer zu kommen, als von uns im Herbst erwartet. Deutschland setzt auf die Zinsmathematik, wie oben beschrieben (S. 3), noch neue Klimawende-Anforderungen als notwendig zu beachtende Sanierungs-Preiskorrektur darauf. Wo es sich nicht rechnet, kommen klassische Objekte auch in guten Lagen einer teuren Sanierung oder sogar dem Stranded-Asset-Status als energetische oder betriebswirtschaftliche Ruinen einen großen Schritt näher. Gleichzeitig verändern inzwischen etabliertes Homeoffice und Digitalisierung bis hin zu umwälzenden, noch nicht einschätzbaren KI-Effekten die Büro-Arbeitswelt. Einen möglichen Donut-Effekt veränderter Büro- und Lebensmodelle kann noch niemand einschätzen. Konjunkturzyklus und langfristige Perspektiven verminderter relativer Wettbewerbsfähigkeit türmen die Welle weiter auf. **Unsicherheit drückt Preise.**

Andererseits besteht am Markt die **Hoffnung, dass steigende Mieten einen großen Teil der mathematischen Ertragswertminderung ausgleichen.** Hier relativiert JLL Researcherin Hinrichs, dass die **Fundamentaldaten für Büros in nicht zentralen Teilmärkten unter großem Druck bleiben,** da das Risiko der Überalterung allgegenwärtig sei. JLL stellte schon letztes Jahr eine Ausdifferenzierung in nachgefragte moderne New Work Flächen mit hoher Effizienz und wenig nachgefragten klassischen Objekten unter Homeoffice-Druck auch in guten Lagen fest. Für „Der Immobilienbrief" bleibt offen, inwieweit die Entwicklung ein nachhaltiger Trend wird, wie derzeit oft von Maklern kolportiert wird. **Das klassische Büro erfüllt schließlich das Grundbedürfnis nach konzentriertem Arbeiten.** In den positiven Konsequenzen wenig beachtet ist auch, dass die Klimawende ein ungeheures Jahrhundert-Förderprogramm für die deutsche und europäische Old Economy werden wird. Das hat Ihnen der Autor in ei-

Automatisierte Immobilienanalyse in Krisenzeiten

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

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

Automatisierte Mietpreisermittlung
- Adressgenaue Marktmieten (Wohnen / Büro / EH)

Standortdaten für alle Nutzungsarten
- Makro- und Mikrolagedossiers
- Lageratings

Nutzerspezifische Datenpunkte
- Diskontierung / Renditen / Vervielfältiger

Individuelle Digitalisierungsprojekte
- Methodik / Umsetzung

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

FP RE

Fahrländer Partner
Raumentwicklung
Barckhausstraße 1
60325 Frankfurt am Main

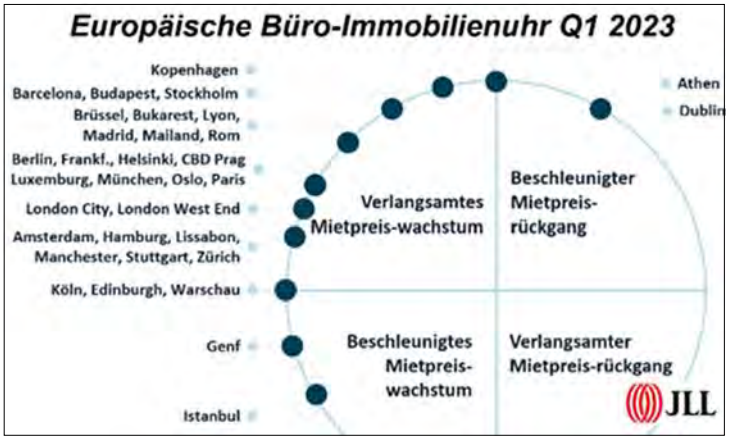
+49 69 2475 689 250
+49 170 227 2669
info@fahrlaenderpartner.de
www.fahrlaenderpartner.de

Deal

Regensburg: Die **FONDS-GRUND Investment** hat für die **HIH Invest Real Estate** und einen Club deutscher institutioneller Investoren die Büroimmobilie „Netzwerk" in der Lilienthalstraße 7 von einem geschlossenen Privatanlegerfonds der **Real I.S.** erworben. Die Core-Immobilie verfügt über 28.545 qm Gesamtmietfläche, hinzu kommen 600 Tiefgaragen- und Außenstellplätze. Das Objekt ist DGNB-Platin zertifiziert.
Mit einer Mietvertragsrestlaufzeit von ca. achteinhalb Jahren plus Verlängerungsoption ist die **BayernWerk Netz GmbH** Alleinmieterin des Objekts.

nem Artikel auf Seite 26 ausführlich begründet. Das ist eine interessante Sichtweise, die manche Klima-Nörgelei relativieren kann.

Weitere positive Botschaften kommen zum Glück immer noch von den Vermietungsmärkten. JLL legt brandaktuell die Europäische Büroimmobilienuhr vor. Der Europäische Büromietindex stieg demnach im ersten Quartal (Q1) 2023 um 0,4% gegenüber dem Vorquartal und um 5,9% im Jahresvergleich. Der Flächenumsatz stürzte aber in Q1 auf 2 Mio. qm um 24% zum Vorjahresquartal und 21% im Q1-Fünfjahresdurchschnitt ab. Die europäische Büroleerstandsquote stieg im Q1 leicht von 7,5% auf 7,6%. Allerdings lagen die Fertigstellungen im Q1 mit 870.000 qm durch baubedingte Verzögerungen oder Verschiebungen aufgrund gestiegener Finanzierungskosten auf dem niedrigsten Wert seit Q2 2020. Die JLL-Büroimmobilienuhr zeigt, wo



DER IMMOBILIEN 555 Brief
FAKTEN ▪ MEINUNGEN ▪ TENDENZEN

SONDERAUSGABE AM 7. JULI 2023

Uns steht dieses Jahr ein ganz besonderes Doppel-Jubiläum ins Haus, das wir mit einem Special begehen werden. Am **07. Juli erscheint unsere 555ste Ausgabe von „Der Immobilienbrief",** mit der wir gleichzeitig unser **22-jähriges Bestehen** feiern dürfen. Die doppelte „Schnapszahl" sehen wir als Grund zum Feiern – ganz besonders in einem Umfeld, das der Immobilienbranche derzeit das Feiern verleidet.

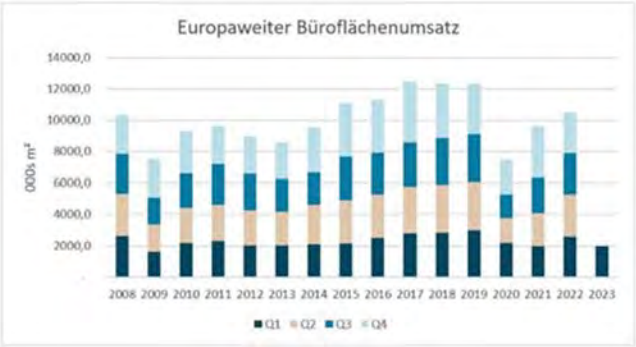
Wir würden uns freuen, wenn Sie uns bei dieser Ausgabe mit einer Anzeige unterstützen würden. Gerne können Sie auch einen kleinen Beitrag beisteuern, vielleicht in Form eines Grußwortes oder eines Beitrages zum Thema: Was hat sich seit der ersten Ausgabe von „Der Immobilienbrief" 2001 in der Immobilienbranche verändert. Wenn Sie einen inhaltlich interessanten Beitrag haben, freuen wir uns auch bei anderen Gelegenheiten darüber.

Unsere Anzeigenpreise sind, seit es den Euro gibt, unverändert:

1/1 Seite: 3.500,- Euro
1/2 Seite: 2.500,- Euro
1/4 Seite 1.750,- Euro jeweils zzgl. MwSt.

Gern verlinken wir Ihre Anzeige zu einer URL Ihrer Wahl. Für Buchungen, Fragen und Anregungen kommen Sie einfach auf uns zu: Werner Rohmert, Constanze Wrede und Marion Götza unter info@rohmert.de oder 05242/901250.

sich die Büromärkte nach Einschätzung von JLL innerhalb ihrer Mietpreis-Kreisläufe befinden. Die Positionen der Märk-



te beziehen sich auf die Spitzenmieten und verlaufen auch nicht immer im Uhrzeigersinn.

Mietsteigerungen wurden nur noch in 5 von 23 Indexmärkten beobachtet. Neben Edinburgh, Utrecht und Madrid stiegen die Spitzenmieten in Berlin und München noch sichtbar an. In allen übrigen 18 Märkten stagnierten die Spitzenmieten. In zentralen Lagen werde die gute Nachfrage weiter für leicht steigende Mieten sorgen. Es gebe eine Vielzahl konkreter Anmietungsanfragen im Markt, auch wenn die Vorlaufzeiten für den Vertragsabschlüsse aufgrund der Marktunsicherheit länger geworden seien, so Hela Hinrichs. Finanz- und Dienstleistungsunternehmen, Kanzleien und große Beratungsunternehmen seien weiterhin die Hauptakteure. Paris als Europas größter Büromarkt ging in Q1 um fast 40% auf 317.000 qm zurück. London konnte sich mit -14% und 192.000 qm noch gut halten. Auch in den 7 deutschen Immobilienhochburgen war mit minus 32% auf zusammen 607.000 qm deutlich rückläufig.

Der Leerstand in europäischen Büroimmobilien wuchs im ersten Quartal 2023 um 10 Basispunkte auf 7,6% und bleibt damit im Bereich der langfristigen Durchschnittswerte. Die Angebotsseite bleibe aufgrund marktweiter Planungsverschiebungen und Bauverzögerungen angespannt, was durch das schwierige Finanzierungsumfeld noch verstärkt wird, so Hinrichs. 14 der 23 Indexmärkte verzeichne-

ten im Q1 2023 einen geringfügigen Anstieg der Leerstandsquote. Die europäischen Bürofertigstellungen verlangsamten sich in Q1 und lagen bei 871.000 qm. Dies ist ein Rückgang von 49% gegenüber Q4 2022 und das niedrigste Quartalsvolumen seit Q2 2020. Die meisten Büroflächen wurden im ersten Quartal in Paris (142.000 qm), London (101.000 qm) und Barcelona (81.000 qm) fertiggestellt. Angesichts der steigender Bau- und Finanzierungskosten würden viele Bauträger ihre Entscheidungen verschieben (müssen), resümiert Hela Hinrichs. ☐

VIELE INVESTOREN WOLLEN EUROPÄISCHE WOHNIMMOBILIENQUOTE BIS 2025 ERHÖHEN

Europäischer Mietmarkt zeigt sich stabil, Kaufpreise geben nach

Der europäische Wohnimmobilienmarkt zeigte sich während der Pandemie als besonders resistent und schlägt sich im aktuellen wirtschaftlichen Umfeld nicht viel besser oder schlechter als andere Assetklassen. Wie alle Assetklassen brach auch der europäische Wohn-Transaktionsmarkt Ende 2022 ein und wird wohl bis zum finalen Abschluss der neuen Preisfindungsphase auch noch weiter vor sich hindümpeln. Prof. Dr. Thomas Beyerle, Research Chef der Catella Group, sieht die Phase der Neubewertung noch nicht abgeschlossen. Es könne auch noch einige Monate dauern, bis Käufer und Verkäufer preislich zueinanderfinden, auch wenn es gerade kürzlich wieder die ersten größeren Transaktionen gegeben hätte. Hinzu käme, dass das gestiegene Zinsniveau risikoarme festverzinsliche Kapitalanlagemöglichkeiten als Alternativinvestition ermögliche. Vorsichtig optimistisch erwartet Catella, dass sich die die Renditen in der zweiten Jahreshälfte stabilisieren könnten. (CW)

Sollte das neue, dem Zinsniveau entsprechend realistische Preisniveau gefunden sein, das nach Ansicht von „Der Immobilienbrief“ wohl um 20% bis 30% unter dem Februar 2022-Niveau liegen dürfte, könnten auch Investoren wieder verstärkt aktiv werden, denn der Mietermarkt ist nach wie vor intakt. Der rückläufige Wohnungsneubau dürfte bei schon knappem Angebot insbesondere in den Großstädten auf absehbare Zeit für einen Vermietermarkt sorgen. Wohnimmobilienkäufer können daher wohl mit einem vernachlässigbaren Leerstandsrisiko und steigenden Mieten rechnen.

Ausgehend von diesen Fundamentaldaten erwartet fast die Hälfte (42,6%) der in einer aktuellen Untersuchung von **Savills** befragten 68 Investoren, dass der Anteil an europäischen Wohnimmobilien in ihrem verwalteten Vermögen bis 2025 deutlich zunehmen werde. Verfügten heute rd. 37% der Investoren über mindestens ein Viertel ihres verwalteten

Vermögens in Wohnimmobilien, dürften es 2025 rd. 49% sein. Das verwalteten Wohnimmobilienvermögens dürfte damit lt. der Befragten um 82,4 Mrd. ansteigen. 16% der Befragten planen sogar, ihr verwaltetes Vermögen vollständig im Wohnsektor zu platzieren. Im Blickfeld stehen dabei insbesondere die Märkte in Großbritannien und Irland (38%) gefolgt von der DACH-Region und Skandinavien (jeweils 19%).

Mit welchem Preisniveau die Investoren derzeit auf den europäischen Wohnimmobilienmärkten zu rechnen haben, ermittelte **Catella Research** aktuell im halbjährlichen Catella European Residential Market Overview, für das Catella den Wohnimmobilienmarkt von 63 Städten in 20 Ländern Europas analysiert. Die **durchschnittliche Wohnungsmiete** über alle Baujahre stieg lt. Catella Research seit der letzten Analyse in Q3 2022 um 2,5% auf aktuell 17,25 Euro/ qm. Die günstigsten durchschnittlichen Mietpreise finden sich im belgischen Lüttich mit 9,50 Euro/ qm und im tschechischen Brünn mit 10,00 Euro, die teuersten in London (33,10 Euro), Genf (31,00 Euro) und Luxemburg (30,00 Euro). München ist und bleibt mit 21,50 Euro Deutschlands teuerste Metropole, gefolgt von Frankfurt (16,75 Euro) und Stuttgart (16,20). Günstigster deutscher Metropolenstandort ist Düsseldorf mit durchschnittlich 12,60 Euro/qm.

Als **durchschnittlichen Kaufpreis** für eine Eigentumswohnung über alle Baujahre hinweg ermittelte Catella 5.235 Euro pro qm. Die Preise reichen dabei von 1.720 Euro/qm im finnischen Lahti bis 15.250 Euro in Genf. München liegt deutschlandweit mit 9.600 Euro an der Spitze, Köln mit 5.050 Euro am unteren Ende.

Die **durchschnittliche europäische Spitzenrendite** für Mehrfamilienhäuser stieg seit der vorangegangenen Catella Analyse der europäischen Wohnimmobilienmärkte in Q3 2022 um deutliche 37 Basispunkte auf aktuell 3,97%. Das ist trotz 10%igem Abbruch der Multiplikatoren immer noch die 25-fache Jahresmiete, die sich aus **„Der Immobilienbrief"-Sicht** wohl nicht halten lassen wird. Die niedrigste Renditen finden sich in Stockholm mit 1,75% (+40 BP seit Q3 2022) und Zürich mit 2,00% (+60 BP), die attraktivsten in Vilnius (5,50%, +10 BP), Riga (5,40%, +5 BP), sowie Krakau und Breslau mit einem sechsmonatigem Anstieg von jeweils 15 BP auf je 5,40%. In Deutschland liegt der Korridor zwischen 3,00% in München und 3,90% in Köln. ☐

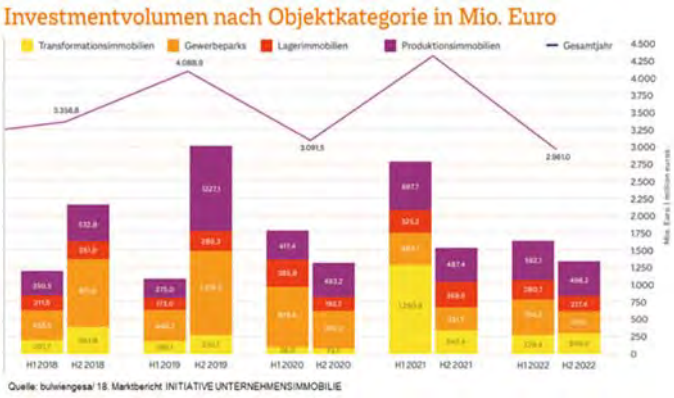
INVESTMENTS IN UNTERNEHMENS-IMMOBILIEN GABEN IM 2. HJ. 2022 um 19% NACH

Mehr Vermietungen durch hohen Flächenbedarf

Verzeichnete der Investmentmarkt für Unternehmensimmobilien im 1. HJ. 2022 im Gegensatz zu den meisten anderen Assetklassen noch steigende Transaktionsvolumina, traf die Krise im 2. HJ. auch dieses Investmentsegment. Lt. des aktuellen Marktberichtes von bulwiengesa im Auftrag der INITIATIVE UNTERNEHMENSIMMOBILIEN sank das Transaktionsvolumen ggü. dem 1. HJ.2022 um rund ein Fünftel (-19%) auf etwa 1,32 Mrd. Euro, ein Viertel (-26%) weniger als das langjährige Mittel. Portfoliotransaktionen, die im 1. HJ. noch 10% des Investmentumsatzes ausmachten, fanden im 2. HJ. nicht statt. (CW)

Aktivste Käufergruppe waren die Asset-/Fondsmanager/ Private Equity mit einem Investitionsvolumen in Höhe von 597 Mio. Euro gefolgt von Projektentwicklern und Bauträgern, die entgegen des Trends mit rd. 282 Mio. Euro sogar höhere Investitionen als im 1. HJ. tätigten. Auf Verkäuferseite erzielten die Eigennutzer mit 339 Mio. Euro ein überdurchschnittliches Ergebnis, was sich auch in einem hohen Anteil von Sale-and Lease-back-Transaktionen widerspiegelt, gefolgt von Spezialfonds, die mit 300 Mio. Euro ebenfalls ein Ergebnis deutlich oberhalb des 5-Jahres-Medians erreichten. Die Investments konzentrierten sich in der zweiten Jahreshälfte auf die Region Berlin mit rd. 342 Mio. Euro, gefolgt von der Regionen Ost (rd. 292 Mio. Euro) und der Region Süd (247 Mio. Euro). Zusammen erwirtschafteten die Top 3 Regionen rund 67% des gesamten Investitionsvolumens.

Während sich die Investitionen in Produktionsimmobilien, auf die im 2. HJ. mit 496 Mio. Euro das Gros entfiel, stabil



hielten, brach das Investment in Gewerbeparks um signifikante -40% auf rd. 311 Mio. Euro ein. Der Druck auf die Preise stieg bei allen Objekttypen. Die Bruttoanfangsrendite für Spitzenobjekte stiegen im Halbjahresvergleich bei Gewerbeparks

Deals

USA: Die **BVT Unternehmensgruppe** hat über ihre Kapitalverwaltungsgesellschaft derigo **GmbH & Co. KG** die Garden-Style Projektentwicklungen „Aventon Mikasa“ mit 336 Class-A-Wohnungen in Charleston, South Carolina, angebunden. Die Investition erfolgte für den Teilfonds des „**BVT Residential USA 18**“. Das geplante Gesamtinvestitionsvolumen beträgt 96,4 Mio. USD, der Eigenkapitalanteil des Fonds 33,9 Mio. USD. Für den Fonds erfolgte damit das zweite Closing.
„Aventon Mikasa" wird auf einem rund 66.490 qm großen Grundstück als sogenannte „Garden-Style"-Apartmentanlage errichtet und rund 33.540 qm Wohnfläche sowie 539 Parkplätze, davon 30 Garagenstellplätze, umfassen. Das geplante Gesamtinvestitionsvolumen beläuft sich auf circa 96,4 Mio. USD. Die Baufertigstellung ist im Frühjahr 2025 vorgesehen.

Köln: **ALCARO Invest** hat das Objekt Log Plaza Gladbeck 1 mit einer Gesamtmietfläche von rd. 16.000 qm im Gewerbegebiet von Gladbeck an einen Mieter aus dem Bereich E-Commerce vermietet. Die Fertigstellung der Logistikimmobilie ist für die zweite Jahreshälfte vorgesehen. **BNPPRE** war vermittelnd und beratend tätig.

Sülzetal: **Logivest** hat eine rd. 24.000 qm umfassende Logistikimmobilie auf dem rd. 50.000 qm großen eingezäunten Areal in der Lange Göhren 4 an den kanadischen Batterie-Recycler **Li-Cycle** vermietet. Vermieter ist **Strategic Industrial Real Estate**, ein Joint Venture von **Ceberus** und **Arrow Capital Partners**.

und Produktionsimmobilien um 20 Basispunkte auf 4,2% bzw. 5,0%, bei Transformations- und Lagerimmobilien um je 30 bp auf 3,7% bzw. 3,8%.

Trotz anhaltender Unsicherheiten und konjunktureller Eintrübungen war der Flächenbedarf der Nutzer von Unternehmensimmobilien im 2. HJ. ungebrochen hoch. Mit rund 1,34 Mio. qm stieg das Umsatzvolumen um rd. 7,5% im Vergleich zur ersten Jahreshälfte und lag damit auch rund 5% über dem 5-Jahres-Mittel. Der höchste Umsatz wurde mit einem Anteil von etwa 41% am gesamten Flächenumsatz in der Region Süd registriert. Ebenfalls hohe Anteile entfielen auf die Regionen West und Ost, die 28% bzw. 11% zum gesamten Flächenumsatz beigetragen haben. Die Nachfrage nach Flächen ab 10.000 qm stieg im zweiten Halbjahr leicht um 3,7% und ging auf Kosten der mittleren Größenklassen zwischen 2.500 und 7.499 qm. Die Anteile der kleineren Größenkategorien bis 2.499 qm blieben nahezu konstant

Auch im zweiten Halbjahr 2022 setzte sich der Trend der steigenden Mietpreise für Unternehmensimmobilien fort. Die Durchschnitts- und Spitzenmieten zogen bei allen Flächentypen weiter an. Für Produktionsflächen wurden Ende 2022 lt. **bulwiengesa** Mieten von 12,50 Euro/qm und für Flex Spaces von 17,00 Euro/qm in der Spitze aufgerufen. Die Spitzenmiete für Lagerflächen in der Größenkategorie von 100 bis 499 qm lag auf einem Niveau von 11,50 Euro/qm in der Größenkategorie von 500 bis 9.999 qm bei 9,00 Euro.

Verglichen mit dem ersten Halbjahr 2022 war in der zweiten Jahreshälfte ein deutlicher Anstieg des Fertigstellungsvolumens zu verzeichnen. Mit einer fertiggestellten Fläche von kategorienübergreifend rd. 1,75 Mio. qm wies das 2. HJ. den höchsten Halbjahreswert der vergangenen Jahre auf. Mehr als die Hälfte der fertiggestellten Flächen entfielen dabei auf Produktionsimmobilien (rd. 852.000 qm), gefolgt von Gewerbeparks (rd. 410.000 qm) und Lagerimmobilien (rd. 365.000 qm). Da die Pipelines noch gut gefüllt seien, deute sich lt. bulwiengesa auch für 2023 ein hohes Fertigstellungsvolumen an. Allerdings könnten die Lieferengpässe sowie die gestiegenen Bau- und Finanzierungskosten einige sich teilweise im Bau befindlichen Projektentwicklungen verzögern. ☐

NACHFRAGE NACH IMMOBILIEN-FINANZIERUNGEN VERHARRT AUF NIEDRIGEM NIVEAU

Neukreditvergabe bei Wohnen und Gewerbe halbiert sich auf Jahressicht

Keine Deals, kein Finanzierungsbedarf lässt sich die Situation auf dem Finanzierungsmarkt kurz zusammenfassen. So summierte sich das Immobilienfinanzierungsneugeschäft der im Verband deutscher Pfandbriefbanken (vdp) zusammengeschlossenen Institute in Q1 2023 auf nur 25,6 Mrd. Euro. Gegenüber Q4 2022 bedeutet das zwar einen leichten Anstieg von 3,2% (Q4:24,8 Mrd. Euro) gegenüber dem starken Vorjahresquartal, in dem u. a. aufgrund von Vorzieheffekten in Erwartung steigender Zinsen mit 49,0 Mrd. Euro ein Rekordergebnis verzeichnet worden war, aber ein sattes Minus von 47,8%. Solange die gegenwärtige Phase der Unsicherheit über die weitere Preis- und Zinsentwicklung noch nicht abgeschlossen sei, dürfte auch die Nachfrage nach Finanzierungen verhalten bleiben, ordnet vdp Geschäftsführer Jens Tolckmitt die aktuelle Lage ein. (CW)

Das vergebene Neukreditvolumen verteilte sich mit 16,3 Mrd. Euro auf Wohnimmobilien und mit 9,3 Mrd. Euro auf Gewerbeimmobilien. Gegenüber Q4 2022 (17,0 Mrd. Euro) reduzierte sich das Wohnkreditvolumen damit um -4,2%, gegenüber Q1 2022 mit 32,1 Mrd. Euro halbierte es sich (-49,2%). Die größten Anteile entfielen in Q1 2023 auf die Finanzierung von Ein- und Zweifamilienhäusern (44%) und

Mehrfamilienhäusern (36%). Auf Eigentumswohnungen entfielen 15%, auf Sonstiges, wie z. B. Bauland, 5%.

Das Volumen an Gewerbeimmobilienfinanzierungen stieg im Vergleich zu Q4 2022 mit 7,8 Mrd. auf niedrigem

Niveau um 19,2%. Im Vorjahresquartal wurden noch 16,9 Mrd. Euro oder rd. 45% mehr vergeben. Auf Bürogebäude entfielen in Q1 2023 rd. 4,8 Mrd. Euro, das entspricht einem Anteil von 52% am Gesamtvolumen, auf Einzelhandelsimmobilien 2,3 Mrd. Euro (25%).

Der Bestand an ausgereichten Krediten belief sich zum 31. März 2023 auf 998,3 Mrd. Euro, nach 994,3 Mrd. Euro zum Jahresende 2022. ☐

WOHNUNGSFERTIGSTELLUNGEN UNTER POLITIK-VERSPRECHEN, ABER NOCH GUT

ZIA verzichtet endlich auf Forderungspolitik, verspricht aber weiteren Einbruch

Werner Rohmert

Medien monieren seit den neuen Zahlen des Statistischen Bundesamtes die niedrigen Fertigstellungen von „nur“ 295.300 Wohnungen. Die Politik hätte aber 400.000 Wohnungen versprochen. Das übersieht, dass die Politik in einem Jahr sowieso die Fertigstellungen nicht hätte beeinflussen können. Außerdem wurde das Ziel mit der Zinswende eine Utopie, die durch Förderchaos noch verstärkt wurde. Wir werden uns in den nächsten Jahren noch freuen können, wenn die „2“ am Anfang gehalten werden kann.

Der Zentralverband **ZIA** weist wie üblich auf die Unterdeckung der Wohnungsversorgung hin und verspricht der Politik volle Unterstützung der Branche. Es mangele nach wie

WIE WIR IMMOBILIEN KAUFEN?
SUPERSCHNELL.

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

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

KLAR & TRANSPARENT
VERLÄSSLICH & FINANZSTARK
PERSÖNLICH & BERATEND

AURELIS.DE
aurelis

Deals

Berlin: **Becken** erwirbt das Bestandsobjekt „RingCenters III“ von einem Fonds der **Credit Suisse Asset Management**. Das Objekt ist vollständig an **Galeria Karstadt Kaufhof** vermietet. Die viergeschossige Immobilie in der Frankfurter Allee 113-117 umfasst rund 13.500 qm Fläche.
Im Verkaufsprozess war **CBRE** vermittelnd tätig. Als juristische Berater agierten auf der Käuferseite **Oberthür & Partner Rechtsanwälte mbB** und **WALCH RITTBERG NAGEL** sowie verkäuferseitig **Ashurst LLP**.

Frankfurt: **Knight Frank** hat einen langfristigen Mietvertrag über 3.500 qm Bürofläche in der De-Saint-Exupéry-Straße 8 an ein internationales Luftverkehrsunternehmen vermittelt. Das mit Leed Gold ausgezeichnete Bestandsgebäude ist Teil des Gewerbequartiers Gateway Gardens am Flughafen und befindet sich im Eigentum der **HUK-COBURG**.

Wilhelmshaven: **P3 Logistic Parks** übernimmt von der **Peper & Söhne Unternehmensgruppe** das „Atlantic One“ mit über 13.000 qm Logistikfläche im JadeWeserPort. Der Standort ist an vier Unternehmen vollständig vermietet. P3 wurde durch die Anwaltskanzlei **FPS Partnerschaftsgesellschaft von Rechtsanwälten mbB** sowie technisch von **TA Europe** unterstützt. Peper & Söhne stand die **Blaum Dettmers Rabstein Rechtsanwaltspartnerschaft mbB** beratend zur Seite. Vermittelnd tätiig war **Robert C. Spies**

vor an konkreten Schritten. **„Der Immobilienbrief“ hatte in den letzten Jahren mehrfach auf die Imagerisiken eines dauernden Rufes nach Förderungen auch in besten Boom-Zeiten hingewiesen.** Jetzt setzt sich der Realitätssinn durch. Der ZIA habe vor kurzem seinen Abschied von Forderungen nach neuen Milliarden-Subventionen bekanntgegeben, so ZIA-Hauptgeschäftsführer **Oliver Wittke**. Er regt eine „Konzertierte Aktion Wohnen“ von Bund, Ländern, Kommunen und der Branche selbst an. Denn das aktuelle Zahlenwerk resultiere noch aus dem Überhang. Der echte Einbruch werde erst noch kommen.

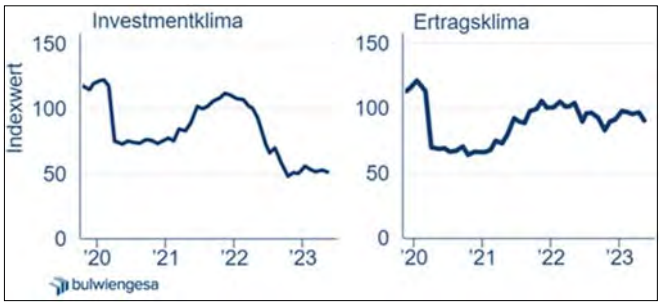
Das Fordern geht aber dennoch weiter: „Deshalb fordern wir, bis 2025 die Grunderwerbsteuer für Wohnimmobilien generell und ohne Einschränkungen auf 3,5% zu senken oder ganz fallen zu lassen. Die Kommunen sollten auf alle Formen der Gewinnabschöpfung verzichten,“ sagte Wittke. Schnelles Bauen sei das Gebot der Stunde. Es brauche deshalb eine Quote fürs serielle und modulare Bauen. Der ZIA fordert zudem ein großvolumiges Kreditprogramm vom Bund mit 2% Zinsen. Die Gelder würden zurückgezahlt ohne mittelfristige oder langfristige Belastung des Haushalts.

Im vergangenen Jahr seien in Deutschland nur 295.300 Wohnungen gebaut worden. Das sei zwar ein leichter Anstieg um 0,6% im Vergleich zum Vorjahr, die Neubauziele der Bundesregierung von 400.000 Wohnungen jährlich würden aber krachend verfehlt. **Wie es allerdings möglich sein sollte, in einem Regierungsjahr Wohnungsfertigstellungen, deren Realisierung sicherlich zwei oder mehr Jahre von der Grundstücksfindung, Genehmigung und Bau auch im Optimalfall benötigt, bleibt Geheimnis der ZIA-Fachleute und der Medien.** Auch das Niveau von 2020 mit 306.400 Wohnungen wurde nicht erreicht. Die Zahlen enthalten Wohnungen in Neubauten und Bestandsgebäuden. Für Einfamilienhäuser sanken die Fertigstellungen um 1,5% auf 77.000, für Mehrfamilienhäuser stiegen sie um 1,5% auf 150.200 Wohnungen. Wohnungen in Nichtwohngebäuden wurden 9,8% weniger gebaut. Im reinen Neubau stieg die Zahl der Fertigstellungen um 1% auf 258.800 Wohnungen. Der Überhang von genehmigten, aber noch nicht fertiggestellten Wohnungen wuchs um 38.400 auf 884.800 und damit etwas schwächer als zuletzt. Das dürfte laut **Destatis** zum Teil an der gestiegenen Zahl der erloschenen Baugenehmigungen liegen. Die durchschnittliche Dauer zwischen Bauantrag und Fertigstellung verlängerte sich seit 2020 um zwei Monate. ☐

IMMOBILIENKLIMAINDEX DREHT IM MAI WIEDER INS NEGATIVE

Jetzt trifft es auch die Ertragserwartungen

Käufer und Verkäufer konnten sich auch in den ersten Mai-Wochen noch nicht auf ein neues Preisniveau einigen und fahren weiter die Abwartestrategie. Dies betrifft lt. der monatlichen Deutsche Hypo/bulwiengesa Immobilienklimaindex-Erhebung unter rd. 1.200 befragten Immobilienexperten alle Assetklassen. Nach einer kurzen leichten Erholung im April erleidet das Immobilienklima im Mai einen erneuten Rückschlag, und zwar um deutliche -4,9% auf 70,1 Punkte. Anders als in den Vormonaten drückt im Mai das Ertragsklima, das die Flächennachfrage des Marktes sowie den Druck auf die Mietpreisentwicklung



wiedergibt, mit einem deut-lichen Minus von -6,4% ggü. April, den Gesamtindex nach unten. Das Investmentklima, das Investitionsinteresse und damit die Preis- und Wertentwicklung widerspiegelt und sich seit Oktober 2022 auf einem niedrigen Niveau zwischen 48 und 55 Punkten seitwärts bewegt, gab im Mai um 2,6% auf aktuell 51,3 Punkte nach. (CW)

Im allgemein rückläufigen Trend können sich nur das Wohn- und Hotelklima nahezu auf dem Vormonatsniveau halten. Das Wohnklima legte dabei minimal von 101,9 Punkte auf 102,1 Punkte zu, das Hotelklima ging im Vergleich zum April um 0,8% auf 80,7 Punkte leicht zurück. Den deutlichsten Stimmungseinbruch verzeichnete erneut das Segment Büro, das um deutliche 8,3% nachgab und nun bei 59,5 Punkten steht. Das entspricht in etwa dem Finanzkrisen-Niveau von Oktober 2009. Das Handelsklima verzeichnete auf seiner Berg- und Talfahrt im Mai wieder einmal einen deutlichen Rückgang von 7,0% auf 50,2 Punkte. Auch das Logistikklima kann sich der allgemeinen Stimmung nicht entziehen und fiel im Mai um 4,2% auf nun 101,0 Punkte, dem tiefsten Stand seit September 2012. ☐

GEOGRAPHIE SCHÜTZT: SAVILLS KÜRT BERLIN ZUM KLIMARESILIENTESTEN IMMOBILIENMARKT DER WELT

Dabei sind in Berlin nur 1,5% der Immobilien nachhaltigkeitszertifiziert

Berlin, Toronto, Paris und Madrid sind laut einer aktuellen Savills Untersuchung der weltweit 23 größten und gefragtesten Immobilieninvestmentmärkten die klimaresilientesten Immobilienmärkte. Zwar hätten auch diese Städte mit den sich verschärfenden klimatischen Herausforderungen zu kämpfen, jedoch zeichneten sich ihre Immobilienmärkte durch eine hohe Widerstandsfähigkeit aus. Es kommt nicht auf die Nachhaltigkeit an, sondern auf die Gunst der Lage, lässt sich aus der Studie schließen. (CW)

Als Einflussfaktoren wurden u.a. die geografische Lage, der Anteil an nachhaltigen Immobilien sowie das Vorgehen der politischen Entscheidungsträger im Umgang mit dem

Deals

Wolfsburg: **T-Systems** mietet 2.250 qm Fläche im BERLINERHAUS von einem Joint Venture aus der **ABG Real Estate Group** und dem Wolfsburger Familienunternehmen **Hecker GmbH**. Außerdem enthält der Mietvertrag auch 40 Kfz-Stellplätze. Die Übergabe der Geschäftsräume ist für Ende des Jahres geplant.

Hannover: Die **Picnic GmbH** wird der erste Mieter im Unternehmerpark „Altes Stahlwerk". Vermieter ist Projektentwickler **Aurelis Real Estate**.
Der Online-Supermarkt wird ab Mitte November rund 2.000 qm in der Badenstedter Straße anmieten. Zusätzlich werden 52 Stellplätze mit E-Ladevorrichtungen für die elektrischen Picnic-Lieferfahrzeuge gebaut. Der Mietvertrag wurde für zehn Jahre mit Verlängerungsoption geschlossen.
Der Unternehmerpark „Altes Stahlwerk" wird auf einem 56.340 qm großen Areal errichtet und gliedert sich in insgesamt drei Bauabschnitte.

Böblingen: **Euramco** vermietet 5.900 qm Büro-, 51 qm Lager- und 122 Kfz-Stellfläche für mindestens 5 Jahre an ein Unternehmen, das auf die Herstellung von Testsystemen u.a. für das Gesundheitswesen spezialisiert ist. Die Immobilie liegt in der Schickardstr. 32 und befindet sich im Bestand eines Immobilienfonds, der von Euramco gemanagt wird. **E & G Real Estate** sowie **Immoraum** waren vermittelnd tätig.

Klimawandel analysiert. Der erstellte Index sei zwar selektiv, gäbe den Investoren, Projektentwicklern und Nutzern aber eine Vorstellung davon, welche Städte am stärksten von klimabedingten Ereignissen bedroht sind und ob Immobilien in diesen Märkten resilient gegenüber diesen Risiken seien, so **Paul Tostevin,** Director, **Savills World Research.** Die Klimarisiken seien größtenteils standortabhängig und damit kaum beeinflussbar. Innovative Planungs- und Baupraktiken sowie Infrastrukturen könnten jedoch zur Abschwächung der Folgen beitragen und somit die Widerstandsfähigkeit der Immobilien erhöhen.

Berlin schneidet im globalen Vergleich am positivsten ab. Aufgrund der geografischen Lage sei die deutsche Hauptstadt einem eher geringen Risiko ausgesetzt. Mit

einem Anteil von 1,5% (!!!) weise Berlin darüber hinaus den zweithöchsten Anteil nachhaltigkeitszertifizierter Immobilien auf. Nur New York könne Berlin mit einem Wert von 1,8% toppen. Nach „Der Immobilienbrief"-Erinnerungen korrespondiert das so nicht mit bekannten deutschen Untersuchungen. Und das sind bei ehrlicher Betrachtungsweise erschütternd niedrige Werte, die den Nachholbedarf an der Erhöhung der Nachhaltigkeitsstandards an allen untersuchten Standorten verdeutlichen.

Dies gilt insbesondere vor dem Hintergrund, dass Anleger ihre Investmentstrategie auf nachhaltige Bestandsgebäuden ausrichten, um so mögliche Stranded Assets zu vermeiden. Trotz des relativ guten Abschneidens im Savills Ranking sieht sich Berlin auch mit großen Herausforderungen im Zuge des Klimawandels konfrontiert. Hierzu gehören längere Trocken- und Hitzeperioden sowie öfter auftretende und heftigere Unwetter und Starkregenereignisse. ☐

PROJECT RESEARCH: PREISE FÜR NEUBAU-EIGENTUMSWOHNUNGEN FALLEN UND MIETEN STEIGEN WEITER

Kein Crash am Wohnimmobilienmarkt

Aktuell untersuchte PROJECT Research die Entwicklung der Preise für Eigentumswohnungen in den deutschen Metropolen und Wien. Der Trend stagnierender oder sinkender Kaufpreise bei gleichzeitig anziehenden Mietpreisen setzte sich demnach auch in Q1 2023 fort. Mit Ausnahme von Düsseldorf wiesen alle Metropolstädte sowohl im Neubau als auch im Bestand stärkere Mietpreissteigerungen als Kaufpreissteigerungen auf. Hauptursache für die derzeitige Kaufzurückhaltung am Markt ist der rasante Anstieg der Zinsen. Dennoch rechnet PRO-

Michael Weniger,
Co-Vorstands-vorsitzender
PROJECT Real Estate AG

JECT Research nicht mit einem drastischen Einbruch des Immobilienmarkts, der vielfach befürchtete Crash bleibe aus. Prognosen zufolge sind lt. PROJECT ab dem zweiten Halbjahr 2023 Aufwärtsbewegungen zu erwarten – denn die hohe und noch zunehmende Nachfrage bei einem schon knappen Angebot werde den Markt weiterhin prägen, so Michael Weniger, Co-Vorstandsvorsitzender der PROJECT Real Estate AG. (CW)

Die Märkte im Einzelnen: Berlin - Stagnierende Kaufpreise für Neubauwohnungen: Nachdem in Q4 2022 die Verkaufspreise noch gestiegen waren, ist in Q1 2023 auch in Berlin eine preisliche Stagnation festzustellen. Das aktuelle Preisniveau liegt lt. **PROJECT** bei 8.750 Euro/qm und damit 6,6% über dem Vorjahresniveau. Seit mittlerweile 8 Monaten befindet sich das Angebot der am Markt verfügbaren Einheiten auf einem stabilen Niveau, die Anzahl der Objekte im Einzelvertrieb stieg aber auch in Q1 2023 weiter und liegt aktuell bei knapp unter 200. **Hauptgrund für die steigenden Objektzahlen ist, dass viele Projektentwickler ihre Restantenwohnungen nicht verkaufen können.** Mit 23% wies nur noch der Bezirk Steglitz-Zehlendorf zweistellige Wachstumsraten im Jahresvergleich auf. Dieser hohe Wert wird durch einen Vertriebsstart im Jahr 2022 im Luxussegment in Wannsee massiv beeinflusst. Weiterhin positiv ist die Preisentwicklung in den Innenstadtbezirken Mitte mit 9,7% und Friedrichshain-Kreuzberg mit 7,7%. Die Dynamik der Mieten nimmt nach wie vor zu, während sich das Angebot zum ersten Mal seit längerer Zeit im Vergleich zum Vorquartal wieder erhöht. Die Neubaumietpreise liegen aktuell bei 20,97 Euro/qm (+12,2% gg. VJ.). Im Bestand liegt der qm-Preis aktuell bei 15,57 Euro (+12,8%). ▶

HypZert

Immobiliengutachten
in höchster Qualität

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

Approved by HypZert
Unser Gütesiegel für Bewertungsgesellschaften

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

www.hypzert.de

Durch HypZert ausgezeichnete Bewertungsgesellschaften:
JKT PROPERTY VALUATION · VR WERT · LB ImmoWert · MoWert · KENSTONE · AppCon · WERITAS · HIB · PERSCH CONSULT · VALUE

PROJECT Research: Eigentumswohnungen - Preisentwicklung und Mieten

	Ø Bestandsmiete (Euro/qm)			Ø Preis im Stadtgebiet (Euro/qm)		
	Q4 2021	Q4 2022	+/-	Q1 2022	Q1 2023	+/-
Berlin	13,8	15,57	12,8%	8.193	8.734	6,6%
Düsseldorf	12,31	12,94	5,1%	8.347	8.420	0,9%
Frankfurt	15,32	15,69	2,4%	8.976	8.995	0,2%
Hamburg	13,57	14,13	4,1%	8.542	8.889	4,1%
Köln	13,05	13,83	6,0%	6.931	7.201	3,9%
München	19,81	20,57	3,8%	13.306	13.613	2,3%
Nürnberg	10,75	11,17	3,9%	6.582	6.820	3,6%

München - Stagnierende Neubaumietpreise im Quartalsvergleich: In München setzt sich der in den Vormonaten beobachtete Preisrückgang auch in Q1 2023 fort, allerdings mit sich stabilisierender Tendenz. Der durchschnittliche Quadratmeterpreis für Neubauimmobilien liegt lt. PROJECT aktuell bei rd. 13.600 Euro. Der Jahresvergleichswert befindet sich weiterhin im freien Fall und liegt nun bei nur noch +2,3% ggü. VJ., im Vorquartal waren es noch +5%. Die Münchner Neubaumietpreise stiegen in Q4 2022 nicht mehr an. Der qm-Preis fällt um einige Cent auf 22,79 Euro/qm. Die Bestandsmietpreise zogen dagegen um etwa 30 Cent an und lagen in Q4 bei 20,57 Euro (+3,8%).

Hamburg - Standort mit den am stärksten steigenden Neubaumietpreisen: Nachdem die Preise in der Hansestadt lange Zeit stabil blieben, wurden in Q1 2023 auch hier Preisrückgänge beobachtet. Zwischen Q4 2022 und Q1 2023 fielen die Preise um ca. 200 Euro/qm auf aktuell knapp 8.900 Euro/ qm. Entsprechend dieser jüngsten Entwicklung fällt auch die jährliche Preisentwicklung deutlich ab und liegt im März nur noch bei +4,1%, nachdem im Dezember noch +10,8% gemessen wurden. Zudem steigen sowohl die monatlich verfügbaren Einheiten als auch die Objektzahlen an. Die meisten neuen Objekte befinden sich in günstigeren Randlagen wie Jenfeld, Niendorf, Sasel oder Schnelsen. Die Neubaumietpreise klettern deutlich nach oben und liegen bei 18,77 Euro/qm (+12,7%). Weniger

Deals

Neuenburg: Ein an der Schweizer Börse gelisteter Immobilienfonds der **UBS Fund Management (Switzerland) AG** erweitert sein Portfolio um eine neu gebaute, ca. 14.000 qm große, Logistikhalle. Die Immobilie wurde von **Panattoni** übernommen . Das Objekt im Süden Baden-Württembergs ist bereits langfristig an die Baumarktkette **Hornbach** vermietet.

Trier: Das **Real Estate Investment Management** (REIM) von **Hauck Aufhäuser Lampe** hat eine Nahversorgungsimmobilie für den Artikel-8-Fonds „**H&A Lebensmitteleinzelhandel Deutschland**" erworben. Das 2008 errichtete Objekt mit einer Verkaufsfläche von rd. 3.500 qm ist an **Kaufland** vermietet.

Germering: Der offene Immobilienspezial-Fonds **Greater Munich Real Estate Fund** (GMREF) hat, initiiert durch dessen Investment Manager **ehret+klein Capital Markets GmbH**, eine Gewerbeimmobilie von der **HERECON Projekt GmbH** erworben. Es handelt sich um ein teilvermietetes Gewerbeobjekt mit ca. 3.400 qm Gesamtmietfläche, davon ca. 1.300 qm Einzelhandelsfläche, die aktuell an **REWE** vermietet ist.

Rüthen: **Lührmann** vermittelt ein Nahversorgungszentrum mit ca. 3.200 qm Mietfläche an die **Arbireo Capital AG**. Der Käufer hat das Objekt für den Fonds **Arbireo Spezial-AIF Lebensmittel-Einzelhandel II** erworben. Mieter sind **Edeka** und **Aldi**.

dynamisch ist die Entwicklung im Bestand. 14,13 Euro/qm entsprechen einer Preissteigerung von 4,1%.

Frankfurt am Main: Nur leichte Preissteigerungen im Neubau: In Frankfurt stiegen die Preise in den ersten Monaten des Jahres leicht an und liegen aktuell bei knapp 9.000 Euro/qm. Im Jahresvergleich stagnieren die Preise in der Mainmetropole damit in einem Bereich zwischen 8.900 und 9.000 Euro. Aktuell ist kaum Dynamik auf dem Frankfurter Neubauimmobilienmarkt. Die Frankfurter Neubaumietpreise sind immer noch von einem Auf und Ab gekennzeichnet. Der deutliche Rückgang auf 19 Euro/qm in Q4 2022 erklärt sich durch ein stark reduziertes Angebot in den teuren Lagen von Bockenheim sowie dem Ostend. Im Jahresvergleich steht dennoch ein leichtes Plus von 2%. Im Bestand stagniert der durchschnittliche Mietpreis in den letzten Monaten bei 15,69 Euro.

Düsseldorf: Stagnierende Verkaufspreise und kaum neue Objekte: In der Landeshauptstadt von NRW stagnieren die Verkaufspreise in Q1 auf dem Niveau von 8.400 Euro/qm. Seit Anfang 2022 pendeln sie damit in dem engen Rahmen zwischen 8.300 und 8.500 Euro. Dementsprechend ist die Preissteigerungsrate im Vergleich zum Vorjahr mit einem Plus von 0,9% eher gering. Das Neubau-Mietpreisniveau in Düsseldorf ist immer noch sehr volatil. In Q4 2022 stiegen die Mieten wieder auf 16,07 Euro/qm an. Ausschlaggebend für das Auf und Ab der Preise ist die geringe Angebotszahl von ca. 90 monatlichen Inseraten. Im Jahresvergleich sinken die Preise erneut um 3,7%. Der Bestand entwickelt sich preislich hingegen seit geraumer Zeit positiv. In Q4 2022 stiegen die Preise auf 12,94 Euro/qm, was einem Plus von 5,1% ggü. Q4 2021 entspricht. ☐

FRANKFURTER BÜROGEBÄUDE MORROW ERHÄLT ALS ERSTE BEESTANDSENTWICKLUNG DIE DGNB DIAMANT AUSZEICHNUNG

Interview mit Gerald Tschörner, Gründer von Red Square

Die Entwicklung von Gebäuden ist das unternehmerische Herzstück von Red Square. Neubauprojekte plant das eigentümergeführte Unternehmen aus Frankfurt von Grund auf – auch an unerschlossenen Orten. Die Revitalisierung und das Redevelopment von Bestandsimmobilien zählt daneben genau wie die Schließung von Baulücken und die Quartiersentwicklung zum Unternehmensspektrum. Der Fokus von Red Square liegt auf Wohn- und Gewerbeimmobilien. Im Bereich Wohnen werden Eigentums- und Mietwohnungen, im gewerblichen Bereich sowohl spekulative als auch vorvermietete Projekte für verschiedene Branchen in Innenstadtlagen oder der Peripherie errichtet.

Gerald Tschörner, Gründer Red Square
Quelle: Homepage Red Square

Jüngst hat das Frankfurter Bürogebäude Morrow, dessen Revitalisierung **Red Square** mit dem Projektpartner **Art Invest Real Estate** durchführte, die Diamant-Auszeichnung der DGNB erhalten. Es ist damit bundesweit die erste Bestandsentwicklung, die diese Auszeichnung erhält. Grund genug für „Der Immobilienbrief" mit Red Square Firmengründer Gerald Tschörner über Zertifizierungen zu sprechen.

Der Immobilienbrief: Herr Tschörner, welche Bedeutung hat die DGNB Diamant-Auszeichnung für Sie? ▶

Gerald Tschörner: Das Morrow ist das 11te Gebäude deutschlandweit das eine Diamant-Auszeichnung der DGNB erhalten hat. Es ist vor allem jedoch das erste revitalisierte Bestandsgebäude, das die Kriterien für diese Auszeichnung erfüllt. Darauf sind wir sehr stolz, denn die Diamant-Auszeichnung ist für uns als Projektentwickler natürlich eine wichtige Referenz.

Hier zeigt sich, dass es machbar ist, ein Gebäude aus dem Baujahr 1967 so zu sanieren und weiterzuentwickeln, dass es nicht nur unter Nachhaltigkeitsaspekten den höchsten Ansprüchen genügt, sondern auch den höchsten Anforderungen an Ausstattung, Nutzerfreundlichkeit sowie eine herausgehobene gestalterische und baukulturelle Qualität erfüllt. Das Morrow ist damit richtungsweisend für die künftige Entwicklung von Bestandsgebäuden.

Was waren die größten Herausforderungen, die bei der Planung und Umsetzung dieses Projekts bewältigt werden mussten, um die hohen Anforderungen der DGNB zu erfüllen?

Gerald Tschörner: Bei der Revitalisierung und Weiterentwicklung eines Bestandsgebäudes aus den 1960er Jahren zu einem zeitgemäßen Bürogebäude mit Vorbildcharakter, kommt es auf jedes Detail an, einer vollständigen Überarbeitung der inneren und äußeren Gestaltung und der Einbindung in die Umgebung. Nur dann wird es den höchsten Ansprüchen genügen.

Das beginnt bei der Überprüfung der Struktur und Statik eines Gebäudes, erfordert eine innovative und hoch effiziente Haustechnik, eine intensive Restrukturierung der Grundrisse und endet bei der Planung und Integration einer zeitgemäßen und unabhängigen IT-Infrastruktur. So erhielt das Morrow auch das WiredScore Platinum-Zertifikat für herausragende digitale Konnektivität.

Solche Auszeichnungen erreicht man aber nur, wenn alle Partner an einem Strang ziehen. Wir bedanken uns deshalb ausdrücklich bei unserem Projektpartner **Art Invest** und dem Architekten **Holger Meyer** für die erfolgreiche, gemeinsamen Anstrengung, aber auch dem Käufer des Gebäudes **LaSalle** für die Anerkennung des erzielten Ergebnisses.

In den letzten zehn Jahren hat jede Büro-Projektentwicklung von Red Square eine DGNB-

Foto: Thomas Stachelhaus, © RAG Montan Immobilien
logport IV in Kamp-Lintfort: Ein Logistikpark auf dem ehemaligen Kohlenlager des Bergwerks West.

RAG
Montan Immobilien

FLÄCHEN ENTWICKELN, ZUKUNFT GESTALTEN.

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

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

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

Unternehmens-News

Berlin: Die **Garbe Industrial Real Estate GmbH** hat in Oberkrämer (Landkreis Oberhavel) begonnen, eine Logistikimmobilie mit einer Gesamtfläche von rd. 21.000 qm zu errichten. Die Fertigstellung ist für das 1. Quartal 2024 vorgesehen. Das Objekt ist Teil eines Logistikparks, den Garbe auf einem 146.000 qm großen Grundstück im Gewerbegebiet „Vehlefanz" realisiert. Das Investitionsvolumen beläuft sich auf insgesamt 70 Mio. Euro.

Deals

München: Das Management- und Technologieberatungsunternehmen **Campana & Schott** mietet langfristig rd. 1.000 qm in der Ganghoferstraße 37/39 von den **Ampega Gesellschaften**. **E & G Real Estate** war exklusiv mit dem Suchmandat beauftragt.

Neuss: Die **LPR Group** hat auf Beratung und Vermittlung von **Realogis** einen langfristigen Mietvertrag über 2.060 qm Fläche in der Moselstraße 15a abgeschlossen. Das Objekt befindet sich im „Gewerbegebiet Moselstraße".

Berlin: **ROCKSTONE Real Estate** hat eine gemischt genutzte Bestandsimmobilie in der Kreuzberger Boppstr.7 erworben. Das Objekt umfasst vier Gebäudeteilen mit insgesamt 5.000 qm Mietfläche. **Magma Rock Estate** war vermittelnd tätig. Die Käuferseite wurde von der **Kanzlei Jebens Mensching** rechtlich beraten. Auf Verkäuferseite war **K&L Gates** mandatiert.

Zertifizierung in Platin erhalten. Was zeichnet Sie Ihrer Meinung nach als Immobilienentwickler aus?

Gerald Tschörner: Wir sind fest davon überzeugt, dass nur Produkte eine Zukunft haben, die höchsten ökologischen Standards und Nutzeransprüchen genügen. Ganz egal, ob es sich dabei um einen Neubau oder ein Bestandsgebäude handelt. Somit setzen wir einen hohen Anspruch an die eigene Arbeit. Wir greifen gerne auf bestehendes Wissen und Erfahrung zurück, müssen dabei aber immer zukunftsorientiert handeln. Für uns ist es wichtig, jede Immobilie einzeln zu betrachten und tief in die Konzepte und Grundsatzideen einzusteigen, um das Beste aus jeder Immobilie herauszuholen. Heißt zugleich, dass wir für unsere Projekte nicht weniger als eine Platin-Zertifizierung der DGNB erreichen wollen.

Wie geht Red Square mit der Herausforderung von Nachhaltigkeitskriterien um? Und zwar nicht nur bei Neubauprojekten, sondern auch bei Bestandsgebäuden. Worauf kommt es dabei an?

Gerald Tschörner: Die Konzepte, die wir bereits beim MORROW angewendet hatten, haben wir natürlich immer weiterentwickelt. Unsere eigene Anforderung ist es, bei der Konzeption eines Gebäudes (beim Bauen oder Sanieren) den gesamten Lebenszyklus zu betrachten und zu analysieren. Ziel ist es, dass dieser einen neutralen oder sogar positiven CO2-Fußadruck hat. Das schließt natürlich die Mitwirkung der künftigen Nutzer eines Objekts ein, indem mit Green-Lease Verträgen die Nutzung möglichst ressourcenschonend erfolgt.

Nachhaltig heißt bei Red Square aber auch, Immobilien so zu konzipieren und zu planen, dass flexibel auf spätere technische Veränderungen oder ein sich veränderndes Nutzerverhalten reagiert werden kann. Damit bauliche Strukturen einer solchen Veränderung nicht entgegenstehen, müssen gewisse Spielräume erhalten bleiben – das fängt beispielsweise schon bei der Planung der Deckenhöhe an.

Können Sie uns doch bitte einen kurzen Einblick in die laufende Arbeit von Red Square geben? Was sind die nächsten Projekte?

Gerald Tschörner: Wir haben das vergangene Jahr genutzt, um uns intensiv mit den erforderlichen Maßnahmen für nachhaltiges Bauen und den energieeffizienten Betrieb von Immobilien zu beschäftigen. Ziel war es, einen eigenen Standard zu definieren, den wir bei unseren aktuellen und zukünftigen Projektentwicklungen anwenden können. Das haben wir geschafft – und spiegelt sich ganz aktuell in unserem Bürogebäudeprojekt G1 in Neu-Isenburg wider.

Hierbei handelt es sich um ein Neubauprojekt als Bestandteil des Bürocampus DER DORNHOF, das Ende 2024 bezogen werden kann. Der gesamte Lebenszyklus des G1 ist CO_2-neutral geplant. Durch den Einsatz recyclebarer und umweltfreundlicher Materialien, den nachhaltigen Betrieb und umweltschonenden Rückbau kompensieren wir alle anfallenden Emissionen. Heizen und Kühlen mittels Wärmepumpe, eine Photovoltaikanlage, und energieeffiziente technische Ausstattung werden selbstverständlich Bestandteile des G1 sein.

Und welche Rolle spielen Nachhaltigkeitskriterien für die Finanzierung und die Wirtschaftlichkeit von Immobilien?
Die Wirtschaftlichkeit einer Immobilie zeichnet sich durch ihre Vermietbarkeit und Verkäuflichkeit aus. Wir sind davon überzeugt, dass in Zukunft ausschließlich Immobilien eine Zukunft haben, die Nachhaltigkeitskriterien der EU-Taxonomie erfüllen. ▶

Gerald Tschörner: Um ein gutes und marktfähiges Gebäude realisieren zu können, ist es notwendig, mit äußerster Sorgfalt bei der Entwicklung und Gestaltung des Produktes vorzugehen, um die Wirtschaftlichkeit auch auf der Kostenseite für Nutzer und Investoren zu gewährleisten. Ferner wird die Finanzierung von Projekten, egal ob im Neubau oder im Bestand, untrennbar an die Erfüllung von Nachhaltigkeitskriterien geknüpft sein. Eigentümer und Nutzer werden die Erfüllung geltender Regularien offenlegen müssen. Da viele Bestandsobjekte diese Kriterien nicht mehr werden erfüllen können, wird es in Folge allerdings zu zahlreichen Vermietungsproblemen bis hin zur faktischen Unvermietbarkeit führen.

Herr Tschörner, vielen Dank und weiter viel Erfolg. ☐

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 • anzeigenfrei • international
Ausgabe Nr. immo 10/23 | Düsseldorf, 17. Mai 2023 | 33. Jahrgang | ISSN 1431-1275
immo 10 2023

Steuerbonbon § 35c EStG auch für PV-Anlagen? ▪ Hotelmäßige Vermietung von Ferienwohnungen ▪ Aus der Praxis: Schönheitsreparaturen in Gewerberäumen ▪ Mietpreisbremse: Sozialmieter sind nicht klagebefugt ▪ Fiktiver Schadensersatz für Vermieter ▪ Beilagen: Effizienter Umgang mit Rechtsfragen und Hypothekenkonditionen ▪ Doch zuerst, liebe Leserin, lieber Leser, geht es um das Reizthema Nr. 1 für Hauseigentümer:

Bundesrat hadert mit Habecks Heizungsgesetz

Nachdem das **Bundeskabinett** am 19. April 2023 den *„Entwurf eines Gesetzes zur Änderung des Gebäudeenergiegesetzes, zur Änderung der Heizkostenverordnung und zur Änderung der Kehr- und Überprüfungsordnung“* auf den Weg gebracht hatte, war nun der **Bundesrat** an der Reihe. Am vergangenen Freitag befasste sich die Länderkammer mit der 65-%-Pflicht bei neu einzubauenden Heizungen ab 1.1.2024. Kritisiert wurde unisono das verkürzte Beratungsverfahren angesichts der Komplexität des Themas.

Auf der Tagesordnung standen zahlreiche Entschließungen und Details, darunter der Antrag aus Bayern *„Der Bundesrat möge beschließen: Der Bundesrat lehnt den Gesetzentwurf ab“*, der keine Mehrheit fand. Auch der Vorschlag aus dem federführenden **Bundesratsausschuss für Städtebau, Wohnungswesen und Raumordnung** – das Gesetz um drei Jahre nach hinten zu verschieben – scheiterte, ebenso die Forderung, die (anteilige) Erfüllungsoption in 65-%-EE-Brennstoffe durch grünen oder blauen Wasserstoff einschließlich daraus hergestellter Derivate aufgrund fehlender Kesseltechnik und Wirtschaftlichkeitsprognose zu streichen. Auf einhelliges Unverständnis stieß dagegen die geplante Ausnahmeregelung für Eigentümer, die das 80. Lebensjahr vollendet haben. Die Länderkammer fordert, diese durch eine einfach zu administrierende Härtefallklausel zu ersetzen. Alternativ solle der Ausnahmetatbestand durch eine sachlich begründbare Altersgrenze, zum Beispiel das Renteneintrittsalter, ersetzt werden. Die Stellungnahme wird nun der Bundesregierung zugeleitet, die eine Gegenäußerung dazu verfasst. Sollte der Bundestag das Gesetz in zweiter und dritter Lesung verabschieden, befasst sich der Bundesrat in einer der nächsten Plenarsitzungen noch einmal abschließend mit dem Einspruchsgesetz. Doch bis dahin ist es noch ein weiter Weg.

'immo'-Fazit: Selbst in der Ampelregierung ist das Gesetz höchst umstritten. *„Das Gebäudeenergiegesetz, so wie es jetzt ist, wird so nicht kommen“*, sagte Bundesjustizminister **Dr. Marco Buschmann**, FDP, am vergangenen Mittwoch auf dem Tag der Immobilienwirtschaft (TDI) in Berlin. Dass das Gesetz so vor der Sommerpause vom Bundestag verabschiedet wird, ist daher eher unwahrscheinlich. ☐

AUS UNSERER MEDIENKOOPERATION MIT „DFPA“

COLLIERS: 28 MRD. EURO FREMDKAPITALLÜCKE

(Erstveröffentlichung am 22.05.2023)

Der Immobiliendienstleister Colliers hat die Investmentjahrgänge 2018 bis 2021 des deutschen Marktes für Gewerbeimmobilien analysiert und auf dieser Basis eine Fremdkapitallücke für anstehende Refinanzierungen von 28 Milliarden Euro bis zum Jahr 2030 ermittelt. In Summe liegt die Fremdkapitallücke, die in den Jahren 2023 bis 2030 entstehen wird, bei rund 14 Prozent des 2018 bis 2021 investierten Kapitals. Im Bürosegment sind es 17 Prozent, bei Highstreet-Retail-Investments sind es 29 Prozent. Die Kapitallücke bedeute spürbaren Gegenwind für den Transaktionsmarkt, da Eigenkapital, das zur Refinanzierung eingesetzt werden muss, für Neuanlagen fehlen wird. In Folge wird sich das jährliche Transaktionsvolumen je nach Marktaktivität um fünf bis 15 Prozent reduzieren. Gut zwei Drittel, in Summe rund 19 Milliarden Euro, der Finanzierungslücke werden sich bereits bis zum Jahr 2026 auftun.

„In den Jahren 2018 bis 2021 gab es auf dem deutschen Gewerbeimmobilienmarkt Transaktionsvolumina auf Rekord-

niveaus. Diese Transaktionen wurden aufgrund des damaligen Niedrigzinsumfelds in vielen Fällen mit hohen Fremdkapitalquoten finanziert, um die Gesamterträge zu verbessern. Bei marktüblichen Laufzeiten der Finanzierungen von fünf bis zehn Jahren werden viele dieser Finanzierungen in den kommenden Jahren auslaufen. Die Refinanzierungen erfolgen dann in einem Marktumfeld mit veränderten Rahmenbedingungen. So ist die große Fremdkapitallücke bis 2030 zu erklären“, sagt Tobias Dichtl, Co-Head of Market Intelligence & Foresight bei Colliers in Deutschland.

Bei Betrachtung der einzelnen Sektoren stechen laut Colliers der Büro- und der High Street-Einzelhandelsmarkt hervor. Auf den Büromarkt entfällt ein Großteil von rund 21 Milliarden Euro der Fremdkapitallücke, was auf den hohen Anteil am Transaktionsvolumen in den Jahren 2018 bis 2021 sowie stärkere Wertkorrekturen zurückzuführen sei. Die hohen Fremdkapitallücken könnten neben Herausforderungen bei der Refinanzierung auch negative Auswirkungen auf das Asset Management haben, wenn ursprünglich für CapEx-Maßnahmen verplantes Kapital für die Refinanzierung genutzt werden muss. Das Segment Highstreet Retail stehe im Gegensatz zum Büromarkt schon seit mehreren Jahren unter Druck und weist eine Fremdkapitallücke von etwa vier Milliarden Euro bis 2030 auf. In vielen Fällen dürften die aktuellen Verkehrswerte nahe oder bereits unter den ursprünglichen Fremdkapitalvolumina liegen. Dementsprechend täten sich in diesem Sektor große Lücken bei der Refinanzierung auf und die Risiken für Notverkäufe seien vergleichsweise hoch. In den weiteren Sektoren bewegten sich die Fremdkapitallücken auf einem moderaten Niveau und sollten keinen relevanten Einfluss auf den Transaktionsmarkt haben. Die Refinanzierungslücken bis 2030 liegen bei 1,2 Milliarden Euro für Logistik, eine Milliarde Euro für Hotel und 0,7 Milliarden Euro für Fach- und Supermärkte. Die aktuell aufkommende Refinanzierungslücke auf dem deutschen Gewerbeimmobilienmarkt stellt laut Colliers insgesamt keine marktweite Bedrohung für das Investmentgeschäft dar. Sie sei aber ein wichtiger Faktor, der bei An- und Verkaufsplänen in den kommenden Jahren verstärkt berücksichtigt werden sollte. (*DFPA/mb1*) ☐

IMMAC News

Hamburg: Im Zuge des Generationenwechsels in der **IMMAC group** hat **Marcus H. Schiermann** über seine **Profunda Vermögen GmbH** als Alleingesellschafter der **IMMAC Holding AG** 80% der Anteile an ein Bankenkonsortium unter Führung der **Hannoversche Volksbank eG** per 11. Mai 2023 veräußert. Bei der Transaktion wurden 50% plus eine Aktie direkt von der Hannoversche Volksbank und 30% minus eine Aktie von der bankeigenen Beteiligungsgesellschaft **GEORGE Holding GmbH** erworben, bei der zudem die **Volksbank in Schaumburg und Nienburg eG** Mitgesellschafterin ist. Die Profunda Vermögen GmbH wird mit 20% Minderheitsgesellschafterin. Gleichzeitig wurde auch der operative Generationenwechsel im Unternehmen vollzogen. Der Vorstand der IMMAC Holding AG besteht seit dem 1. Mai 2023 aus den seit mehreren Jahren im Unternehmen tätigen Vorständen **Mechthild Mösenfechtel** und **Jens Wolfhagen**.
Thomas F. Roth, seit 2007 Vertriebsvorstand der IMMAC Holding AG, wechselte vom Vorstand in den Aufsichtsrat. Darüber hinaus steht er dem Vorstand und der IMMAC Immobilienfonds GmbH mit Geschäftsführer **Florian M. Bormann** zukünftig als Berater für den Bereich Vertrieb und für strategische Projekte zur Verfügung. Marcus H. Schiermann bleibt dem Aufsichtsrat in der Funktion des stellvertretenden Vorsitzenden erhalten und wird das Unternehmen in den kommenden zwei Jahren in beratender Funktion begleiten. Neuer Aufsichtsratsvorsitzender ist **Matthias Battefeld**, Vorstandsmitglied der Hannoversche Volksbank eG.

WOHNUNGSNOT AUF MALLORCA

Steigende Immobilienpreise auf Mallorca sorgen für Dilemma auf dem Wohnungsmarkt

Jürgen Hoffmann

Der Beginn der Hauptreisesaison 2023 hätte auf der Lieblingsinsel der Deutschen nicht unruhiger ausfallen können. Während die Hotels von Andratx bis Alcúdia, von Port de Soller bis Porto Cristo Rekordbelegungszahlen und die Immobilienmakler freudig steigende Nachfrage und zweistellige Preissteigerungsraten für Ferienappartements und Fincas melden – laut Engel & Völkers kletterten die Immobilienpreise im vergangenen Jahr um 12,3% - klagen immer mehr Einheimische über einen Mangel an bezahlbaren Wohnraum. Die Nerven liegen blank. In Palmas Altstadt beschimpfen Mallorquiner ausländische Urlauber, die für ihr Frühstück den Tisch aus ihrer Ferienwohnung auf die Straße gestellt haben, in Son Gotleu besetzt eine Familie mit vier Kindern seit einem halben Jahr eine Wohnung, um einen Mietvertrag zu bekommen, es werden Wohnwagen-Siedlungen erreichtet und Sozialwohnungen in Schiffscontainern geplant.

Auf Mallorca herrscht Wohnungsnot. Das liegt vor allem an den exorbitant gestiegenen Mieten. Die sind in Palmas Altstadt, in Bendinat, Port Andratx und Son Vida zuletzt jährlich zweistellig geklettert und liegen auf Rekordniveau. Es gibt kaum noch eine Wohnung für unter 1.000 Euro pro Monat, selbst WG-Zimmer kosten auf der Urlaubsinsel mindestens 400 Euro. Und das, bei einem Durchschnittseinkommen der Einheimischen von 1.900 Euro. Für Normalverdiener ist auch der Kauf einer Immobilie – traditionell Ziel jedes Mallorquiners – fast illusorisch: Im Januar lag der Durchschnittspreis pro Quadrat-

meter mit 3.700 Euro um 10,5 Prozent höher als im Vorjahresmonat. Eine Folge: Viele Mallorquiner verlassen ihre Dörfer und ziehen in die Hauptstadt, vielerorts fehlt es schon an Lehrern und Ärzten. „Nicht in Palma, aber in Orten wie Inca, Lloseta, Santa Maria oder Consell, die gute Transportverbindungen in die Hauptstadt haben, ist der Mangel spürbar“, erläutert **Daniel Waschke** vom Maklerunternehmen **Mallorca Gold**.

Um diesen Trend zu stoppen, hat das auf der Insel regierende Linksbündnis angekündigt, nach der am 28. Mai stattfindenden Regionalwahl einen Mietendeckel einzuführen. Unterstützung erhält sie aus Madrid, wo ein entsprechendes Gesetzesvorhaben bereits eingebracht wurde. Ein weiterer Schritt gegen den Mangel an günstigem Wohnraum macht die staatliche **Bad Bank Sareb**: Sie will die noch in ihrem Besitz befindlichen Immobilien ausschließlich jüngeren und sozial schlecht gestellten Mallorquinern zur Verfügung stellen. Außerdem gibt es Zuschüsse für junge Leute und Geringverdiener, und Wohnungen von Immobilienbesitzern, denen mehr als zehn Objekte gehören, können „zwangsvermietet“ werden, wenn sie mehr als zwei Jahre leer stehen. Darüber hinaus will die Balearen-Regierung die Wohnungsbautätigkeit ankurbeln. 1.400 neue Einheiten sind in Planung und Bau.

Das ist nach Ansicht des Verbandes der Bauunternehmer aber nur ein Tropfen auf den heißen Stein. Es fehlten 16.000 Immobilien in der Preiskategorie 200.000 bis 300.000 Euro, die für mallorquinische Durchschnittsverdiener erschwinglich sind. Um ihnen den Zugang zu Kaufobjekten zu erleichtern, fungiert die Öffentliche Hand zudem beim Abschluss einer Hypothek als Bürge. Ein anderes Problem wird damit nicht gelöst: Es fehlt an Bauland. Bauträger beklagen beispielsweise, dass die Regierung 53.000 Hektar gestrichen hat, auf denen man 20.000 Wohnungen hätte errichten können. Vielerorts wird dem Schutz der Landschaft – eine Trumpfkarte Mallorcas – der Vorrang eingeräumt. Mallorca Gold-Makler Waschke hofft indes, dass einige Militärflächen demnächst als Bauland für günstige Wohnungen ausgewiesen werden: „Das ist auch ein Wahlkampfthema.“

Verschärft wird die Lage auf dem Immobilienmarkt der Baleareninsel durch ausländische Immobilienbesitzer, die ihr Haus oder ihre Wohnung als Zweitwohnsitz nutzen und nicht oder nur teuer an Einheimische vermieten. Für Investoren sind Objekte auf Mallorca, egal ob Finca, Stadthaus, Wohnung oder Gewerbeimmobilie, seit Jahren attraktiv, denn zur durchschnittlichen jährlichen Anlagerendite von etwa 4,5% kamen erhebliche Wertzuwächse. **Engel & Völkers** (Transaktionsvolumen 2022 auf Mallorca: 1 Mrd. Euro) etwa schreibt im jüngsten Marktbericht, dass sich Immobilien „erneut als ein krisenfestes und langfristig stabiles Investment bewiesen haben“. Außerdem habe sich die Zahl der Mietanfragen von Ausländern - sowohl für Kurzzeit- als auch für Langzeitvermietung - im vergangenen Jahr verdoppelt. Längere Mietzeiträume seien insbesondere für Kunden interessant, „die die Insel vor dem Kauf einer Immobilie selbst erleben wollen“.

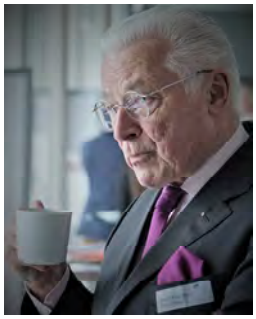
Als Konsequenz auf den Run ausländischer Käufer und Mieter denkt die amtierende Regierung auch darüber nach, den Immobilienerwerb durch Nichtansässige einzuschränken. Befürworter verweisen darauf, dass in den letzten Jahren die Hälfte aller Immobilienkäufer auf den Balearen Nichtansässige waren – allen voran die Deutschen mit fast 60% aller von Ausländern getätigten Geschäfte. Die Anfang des Jahres durchgeführte Erhöhung der Grunderwerbssteuer von 11,5% auf 12% beim Kauf einer Immobilie im Wert von mehr als einer Million Euro, die vor allem auf wohlhabende Ausländer abzielt, hat sich auf die Nachfrage laut Daniel Waschke bisher kaum ausgewirkt: „Sollte die Steuer aber weiter steigen, wird es zu deutlicheren Reaktionen kommen.“ ☐

SERIE:

DER*5*MINUTEN*HOSPITALITY*EXPERTE*

Völ(c)ker hört die Signale. Warum hört denn keiner zu? Hotel der Zukunft: Evolutionär und innovativ á gogo.

Die Zeiten werden doch immer schlimmer. Nein, sie sind wie immer. Das Verhalten der Menschen wird immer schlimmer. Nein, die sind wie immer. Die Menschen sind so egoistisch: Jeder denkt nur an sich. Ich bin da ganz anders, ich denke nur an mich…



Winfried D. E. Völcker,
Hotelier & Gastronom

Menschen wollen shoppen, essen, trinken, Spaß haben. Museen sind in. Kirchen auch – zur Besichtigung. Würde man dort die Sprache der Menschen von heute sprechen, jeder Platz wäre besetzt. Leben ist Arbeit. Marketing auch. Mensch muss vom Markt her schauen: So geht Marketing for a full House. Aus die Maus.

Die Zukunft hat viel in petto: Abwrackprämien für die Ertüchtigung alter Privathotels. Enorme Wertschöpfungs-Potentiale durch Konzepte und smarte Betreiber. Hotellerie und Gastronomie sind kulturelle Gemeingüter. Sie schaffen Lebensqualität, geben neue Kraft, bereiten Genuss, Freude, Millionen Jobs und Milliarden Euro Umsatz, der am Ende der Wertschöpfungskette nicht auch noch hoch besteuert werden sollte. Genuss ist der Lohn der Arbeit.

Erfolg hat man nicht, man schafft ihn sich. Ziel der Stunde: Vergessen lernen. Hochschulgeprägte Zielgruppenanalysen mit drei Dutzend Segmentierungen sind megaout. Was soll ein Architekt für 36 Geschmäcker gestalten? Geht gar nicht. ►

Unternehmens-News

Hamburg: Die **IMMAC Sozialbau GmbH** freut sich über große Fortschritte bei ihren beiden Neubauprojekten in Rinteln! Das seit 2022 im Bau befindliche Seniorenpflegeheim in der Dauestraße steht kurz vor der Fertigstellung. Ende August 2023 soll das Objekt bezugsfertig an den neuen Betreiber, **David Seidler** von der **S&W Betreibergesellschaft für Sozialeinrichtungen**, übergeben werden.
Unter dem Namen „Senioren- und Pflegeeinrichtung Am Doktorsee“ werden künftig 124 vollstationäre Pflegeplätze, aufgeteilt in 100 Einzelzimmer und zwei Wohngruppen für jeweils 12 Personen für pflegebedürftige Menschen zur Verfügung stehen. Auf dem rund 5.200 qm großen Grundstück sind zudem 18 Pkw-Stellplätze vorgesehen. Das Investitionsvolumen des Bauvorhabens beträgt rund 15 Mio. Euro.

Geht nicht, gibt´s nicht. Es gibt für alles eine Lösung, wenn man will was man muss. Horizontales Marketing ist so treffsicher wie eine Schrotflinte. Vertikales Multigenerationen-Marketing ist die Antwort.
Gleiche unter Gleichen, von jung bis alt, sind auf ähnlichen Pfaden unterwegs. Sie haben ähnliche Grundbedarfe, Bedürfnisse, Geschmäcker, Gelüste und Sehnsüchte. Das Umfeld prägt.

Der Gastronom und Hotelier, dessen Leben vom Überleben seines Unternehmens abhängt, kann Menschen einer vertikalen Kundensäule das geben, was die wirklich wollen, konsequent und immer gleich gut: Wann sie wollen, wo sie wollen und was sie wollen. Das ist sein Job.

Architekten und Designern geht das gegen den Strich, haben sie doch ganz was anderes gelernt. „Herrschaften“, schönen Gruß: „Vergessen lernen oder Tunnel bauen!“ Hatte kürzlich mit einem Architekten ein Konzeptbriefing für einen Hotelwettbewerb. Als ich durch war, wollte er mir erzählen, wie wir es machen sollten.
Tschö mit Ö…

Best Ager wie ich sind Menschen, die einfach nicht altern. Sterben aber langsam aus. Ich will noch lange arbeiten, denn wer viele Geburtstage feiert, lebt länger. Ich will Leisure, Liveliness, Kultur, Kulinarik, neue Erfahrungen, eine gute Zeit, guten Wein, viel Familie und bitte keine doofen und unfreundlichen Leute um mich herum. Das stresst - wusste schon Einstein.

Baby Boomer (Mitte der 50er bis Ende der 60er) machen 30% aller Kunden aus. Aber sie folgen uns…
Der Gen X (1966 bis 1980) folgt die Gen Y, die Millennials, (heute Ende 20 bis Mitte 40). Sie sind mit 70 % Kunden-Anteil der Markt der Zukunft. (Jetzt mal schnell aufs eigene Produkt gucken. Was kommt Ihnen da in den Sinn? Abwracken?) Weiter geht es mit den noch jüngeren Kunden, der Gen Z (1996 bis 2012) und Gen Alpha ab 2010 bis heute? Packt´s an oder sterbt.

Wer weiß, was die Millennials genau erwarten und ihnen das hazzle free bietet, kann ruhig schlafen. Der Erfolg ist nicht zu verhindern. Ansonsten: Gute Nacht Freunde…

Nirgendwo können Locals wie Hotel- und Veranstaltungsgäste sich so sicher, wohl und glücklich fühlen, wie auf den Bühnen der Hoteltheaterwelt. Leger, unkompliziert, innovativ, farbenfroh, abwechslungsreich mit Klasse und Stil auf konstant gutem Niveau mit Gleichgesinnten. Hotel-Hallen werden zu Markt-Hallen. Die Rezeption fällt der Axt zum Opfer. Die Gastronomie geht Shop-in-Shop. Food & Beverage feiert sein Comeback, das seelenlose Developer „innovativ“ wegrationiert hatten. F&B verlangt nämlich Können und harte Arbeit 365/7.

Ein Bett ist ein Bett ist ein Bett: Profit 80 Cents vom Euro. In der Gastronomie und MICE spielt die Musik für 20 Cents vom Euro. 80 Prozent sind harte Arbeit. Doch eins wußten wir echten Profis schon immer: Food & Beverage pulls: F&B ist auch Marketing for a full House, pushes die ARR und den GOP/Cash Flow. Basta.

Gibt es also das Hotel der Zukunft? Nein! Nur richtige Hotels. Und es gibt immer wieder den Gast der Zukunft. Gehen wir ganz nahe an ihn heran, wird er uns sagen, was er will, bevor er es selber weiß. Eine Generation nach der anderen evolutioniert so das zweitälteste Gewerbe der Welt. Das weiß doch jedes Kind, oder? Well, it takes one to know one. ☐

STEUERN & RECHT

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

In Kürze:

Der im Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz für die Energiewende zuständige Staatssekretär wurde entlassen. Doch der katastropale, Eigentümer und Mieter schädigende Entwurf seines Energiegesetzes soll nach wie vor verabschiedet werden. Neben dem ideologisch verblendeten Wirtschaftsminister macht sich nun die **SPD** dafür stark. Die Folgen für die Bürger scheinen all diesen Politikern egal zu sein.

Das Problem ist generell: Politiker gehören — wie Richter - einer sogar bei groben Fehlern von persönlicher Haftung freigestellten „Klasse“ an. Sie haften nicht für die von der/ den Regierung/en und Parlamentariern in Bund und Ländern angerichteten Schäden. Frau Merkel hat dieses Haftungsfreiheitsprivileg wie kein Kanzler vor ihr ausgenützt. Ihr opportunistischer, überstürzter Atomausstieg hat ihr selbst gar nichts, der BRD hingegen Milliarden gekostet. Die Schäden durch höhere Strompreise für Private und Unternehmen tragen wir Bürger und die Unternehmen. Gleiches gilt für die durch das Verbot fossiler Brennstoffe ausgelösten Kosten und Wertminderungen des Immobiliarvermögens.

Liebe Leserinnen und Leser,

in der letzten Ausgabe haben wir uns dem Thema „Heizanlagenkrise“ gewidmet. Wegen des erheblichen Kostenaufwands und der Wertminderung aller betroffenen Immobilien hat dieses Thema zu Recht große Empörung in der Bevölkerung und erhebliche Sympathieverluste des grünen Wirtschaftsministers und seiner Partei bewirkt. Ein hingegen bei Weitem viel zu wenig beachtetes, weil die wohlhabendere Bevölkerungsschicht treffendes Politikum, ist die verfehlte und sehr unterschiedliche erbschaft-/ schenkungsteuerliche Behandlung kleiner und mittlerer im Gegensatz zu „sehr großen“ Immobilienvermögen. Je wertvoller die Immobilien sind, umso größer wird bekanntlich die schenkung-/erbschaftsteuerliche Belastung. Erst ab 300 Wohnungen werden solche vom Problem zur (Er-)Lösung: Es gibt Steuerfreiheit. Gelingt es hingegen Erben oder Beschenkten kleinerer und mittelgroßer Immobilienvermögen nicht, die zur Begleichung der Erbschaft-/Schenkungsteuer erforderliche Liquidität durch Kreditaufnahme oder Verkäufe zu beschaffen, kann das im schlimmsten Fall zur persönlichen Insolvenz führen. All das ist ein weiteres Beispiel für Ungereimtheiten und Verfassungswidrigkeiten des Erbschaftsteuergesetzes. Dessen Reform zur Beseitigung dieser und anderer Verfassungsverstöße und Ungereimtheiten ist derzeit politisch leider nicht zu erwarten, im Gegenteil. Sogar in der CDU gibt es Kreise, die die Verschonung von Unternehmensvermögen aufheben wollen.

Viel Spaß und kritische Gedanken beim Lesen wünscht Ihnen

Karl-Georg Loritz

IMMOBILIENVERMÖGEN - PROBLEM ODER LÖSUNG BEI SCHENKUNGEN UND ERBSCHAFTEN

Der durch die Nullzinspolitik der Europäischen Zentralbank ausgelöste Immobilienhype mit bis dahin nie gekannten Preisen, vor allem auch für schlechte Objekte, hat für viele Eigentümer im Erb-/ Schenkungsfall eine schlimme Kehrseite. Nicht realisierbare Wertsteigerungen nützen nichts, können aber im Schenkungs- und Erbfall eine hohe Steuerbelastung auslösen. Dabei ist das Ausmaß der durch die Neubewertung zum 1.1.2023 zusätzlich verursachten Werterhöhungen noch unbekannt.

Die diametral unterschiedliche erbschaft-/ schenkungsteuerliche Behandlung „großer“ und anderer Wohnimmobilienvermögen: Ursache ist die stiefmütterliche Behandlung der Immobilien durch den Gesetzgeber bei den vom Bundesverfassungsgericht erzwungenen großen Änderungen das Erbschaftsteuergesetzes (ErbStG). Unternehmensvermögen wird bekanntlich bis zum Wert von 26 Mio. Euro pro Erbe/ Beschenktem unter bestimmten Voraussetzungen, wie dem Einhalten einer Personalkostenquote und dem Behalten für 5 Jahre zu 85% (§ 13a Abs 1 ErbStG) von der Erbschaft- bzw. Schenkungsteuer befreit. Bei freiwilligem Optieren zum Behalten für 7 Jahre mit einer höheren Personalkostenquote gibt es sogar eine 100% Steuerbefreiung (§ 13a Abs. 10 ErbStG). Betrieblich genutzte Gewerbeimmobilien sind generell in die Begünstigungen einbezogen, vermietete Gewerbeimmobilien hingegen nicht. Für vermietete Wohnimmobilien gibt es lediglich einen Bewertungsabschlag von 10% (§ 13 d Abs. 1 ErbStG). Er nützt in der Praxis wenig.

Die Affinität vieler deutscher Familien zur Vermögensanlage in Immobilien führt im Erbfall häufig dazu, dass die Erbengeneration Immobilien veräußern muss, um die Steuer bezahlen zu können. Die früher oftmals gewählte Aufteilung, dass weichende Erben von Unternehmen im Mittelstand mit Immobilien „abgefunden“ werden, lässt sich wegen der hohen Belastung des Immobilienvermögens oft nicht mehr realisieren. In den

Genuss der steuerlichen Verschonungen für Unternehmensvermögen kommen Immobilienbestandshalter nur dann, wenn sie ein gewerbliches Unternehmen betreiben. Für ein solches reicht aber nicht aus, dass Immobilien Teil eines Betriebsvermögens sind. Die früher zulässigen Gestaltungen, bei denen Wohn- und Gewerbeimmobilien gezielt zur Ersparnis von Erbschaftssteuer in ein Betriebsvermögen eingebracht wurden, hat der Gesetzgeber nämlich gezielt unterbunden. Begünstigt werden nur noch solche Vermögen, bei denen der Hauptzweck eines Betriebs (Einzelunternehmen, Personen- oder Kapitalgesellschaft) in der Vermietung von Wohnungen besteht und seine Zweckerfüllung, also Betriebsführung, einen wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb erfordert (§ 13b Abs.4 Ziff. 1 lit. d ErbStG). Die Finanzverwaltung hat in den Erbschaftssteuerrichtlinien qualitative Kriterien aufgestellt, wie u.a. die Erfordernis, dass der Hauptzweck des Betriebs in der Vermietung von Wohnungen bestehen und einen wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb erfordern muss, mit all den dazu gehörigen Merkmalen. Die Finanzverwaltung stellt nur auf den Wert des Grundbesitzes ab. So reichen nach Ansicht des Bundesfinanzhofes 37 vermietete Wohnungen und 19 Garagen für einen Gewerbebetrieb nicht aus. Das FG München verneinte einen solchen bei 45 Wohnungen und 37 Garagen. Rechtssicherheit hat ein Eigentümer also erst, wenn er das quantitative Kriterium erfüllt, wonach ein wirtschaftlicher Geschäftsbetrieb stets anzunehmen ist, wenn das Unternehmen mehr als 300 eigene Wohnungen bewirtschaftet (s. ErbStRichlinien RE 13b. 17).

Die Bedeutung für die Praxis: Für die Praxis bedeutet dies: Sogar bei z.B. mehr als 100 vermieteten Wohnungen gibt es keine steuerliche Verschonung. So besteht ein erbschaftsteuerlich tiefer Graben zwischen den nicht begünstigten Wohnungsunternehmern und anderen Unternehmern. Im Gegensatz zu ersteren ist nämlich jedes noch so kleine andere Unternehmen, vom Würstchenstand bis über die kleine freiberufliche Praxis eines Rechtsanwalts, Steuerberaters oder Arztes, sogar ohne nennenswertes Betriebsvermögen, steuerlich begünstigt. Ein zweiter tiefer Graben besteht zwischen den großen Wohnungsunternehmern ab 300 vermieteten Wohnungen und den kleineren Wohnungsbestandshaltern.

Für Inhaber sehr großer Vermögen ermöglicht das auch Gestaltungsfreiräume: Sie können Vermögen vor dem Schenkungs-/ Erbfall in Immobilienbestände mit mindestens 300 Wohnungen umschichten, um so ihre Beschenkten/ Erben so in den Genuss der schenkung-/erbschaftsteuerfreien Übertragung zu bringen. Dann werden Wohnimmobilien nicht zum Problem, sondern Mittel zur Problemlösung. Wer allerdings in den letzten Jahren zu Höchstpreisen Wohnimmobilien erworben hat, dürfe, vor allem wenn er sie energetisch sanieren muss, trotz der Steuerersparnis den Wert seines Vermögens eher vermindert haben. Das zeigen die dramatisch abgestürzten Börsenkurse der Wohnimmobilien-Aktiengesellschaften. Aber die Minderung dürfte für den privaten Wohnungseigentümer viel niedriger ausfallen als es die Schenkungsteuerbelastung gewesen wäre, wenn er nicht privilegiertes Vermögen übertragen hätte. Und wer die Immobilien nicht verkaufen muss und wem keine finanzierende Bank Druck macht, den muss der Wert nicht interessieren. Immerhin bleibt so der Zwang der nächsten Generation zum Verkauf von Vermögen zum Zweck der Schenkungsteuerzahlung erspart.

Verfassungsrechtlich mehr als zweifelhafte Differenzierung: Schon die grundsätzliche Ausgrenzung von Immobilienvermögen der bestandshaltenden Unternehmen aus dem Kreis des begünstigten Vermögens ist m.E. verfassungsrechtlich so nicht haltbar. Um mit auch nur mittelgroßen Immobilienbeständen dauerhaft Einnahmen zu erzielen und ihren Wert zu erhalten, ist ein Engagement erforderlich, das vom zeitlichen und managementmäßigen Umfang das vieler sonstiger Unternehmer deutlich übertrifft. Der volkswirtschaftliche und gesellschaftspolitische Wert einer unternehmerischen Aktivität, der für den erbschaftsteuerlichen Gesetzgeber leider keine Rolle spielt, ist gerade bei der Vermietung von Wohnimmobilien sehr hoch. Wie man seit Jahren sieht, gelingt die Wohnungsversorgung in den Ballungsgebieten trotz aller staatlichen Anstrengungen nicht. Der Staat kann das Problem ohne private Wohnungseigentümer und intensive Neubautätigkeit nicht lösen. Wohnungsversorgung wäre also durchaus ein sachliches Kriterium für die Einbeziehung auch „kleinvolumigerer“ Wohnungsbestände n die steuerlichen Verschonungsregelungen.

Vollends verfehlt ist die von der Verwaltung für die steuerliche Begünstigung angesetzte Untergrenze bei 300 Wohnungen. M.E. kann das verfassungsrechtlich keinen Bestand haben; denn aus den dargestellten Gründen beginnt ein Geschäftsbetrieb nicht erst bei Immobilienunternehmen dieser Größenordnung. Allerdings ist bei geringeren Beständen die von der Finanzverwaltung und finanzgerichtlichen Rechtsprechung praktizierte Rechtslage so, dass Schenker und Beschenkte sicher sein können bzw. müssen, die Verschonungsbegünstigungen nicht zu bekommen, sondern mit erheblicher Schenkungsteuer belastet werden. Und diese fällt bekanntlich mit dem Tag der Schenkung an und ist sofort fällig. Gelingt es den Beschenkten nicht, die erforderliche Liquidität durch Kreditaufnahme oder Verkäufe kurzfristig herzustellen, kann das zu ihrer persönlichen Insolvenz führen. Ein Eingreifen des Gesetzgebers wäre also dringend geboten. Denn sogar eine andere Gesetzesinterpretation der Finanzverwaltung würden vermutlich Bundesfinanzhof und einzelne Finanzgerichte blockieren,. Schade, dass Finanzrichter keine größeren Wohnungsbestände und damit offenbar keinen Realitätssinn haben, was einen „Wohnungsunternehmer“ ausmacht.□

WIRTSCHAFT, INFLATION, GEOPOLITIK UND MÄRKTE – „NEUES LEBEN BLÜHT IN RUINEN“

Putin made America great again

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

Haben Sie schon einmal darüber nachgedacht, wer von dem historisch einmaligen Investitionsprogramm der Klimawende am stärksten profitiert? Die Digitalisierungsindustrie oder die Old Economy? Energiewende und Wettrüsten werde die größte Mobilisierung von Kapital der Geschichte. Der DACH-CIO des Credit Suisse, Dr. Burkhard P. Varnholt hat darüber nachgedacht. Putins Russland habe die bestehende Weltordnung in die Versenkung geschossen. Die alte Weltordnung komme nicht wieder. Deutschland müsse sich auf eine neue Weltordnung einstellen. Das habe riesige Chancen. Aus „Der Immobilienbrief“-Sicht schwelgen die Medien in Risiken. Die Immobilienwirtschaft ist in der Zeitenwende der Zinswende. Auch aus „Der Immobilienbrief“-Sicht ist die Verführung des Journalisten groß, sich in Denkstruktur und Berichterstattung leicht in eine Negativspirale einzudrehen. Das ist noch nicht einmal der These „bad news are good news“ geschuldet, sondern dem Hagel der eingehenden negativen Informationen. Energie-Utopien, Kriegsängste und Vermögensverfall durch Immobilien-Wertverfall bestimmen die Berichterstattung. „Der Immobilienbrief“ versucht einmal, die positiven Aspekte herauszuarbeiten.

Der CIO der **Credit Suisse** für die DACH-Region**, Dr. Burkhard P. Varnholt** berichtete im Rahmen eines Vortrages, er habe im ersten Quartal 2023 einige hundert Unternehmer-Gespräche geführt. Als größte unternehmerische Herausforderung werde durchgehend der Fachkräftemangel genannt. Dagegen würden sowohl die Erwartungen als auch die eigene Situation in der Regel als solide oder positiv eingestuft. Oft werde auf 2022 als ein Rekordjahr oder zumindest als ein gutes Jahr verwiesen. Die erwartete Rezession habe nicht stattgefunden. Mit den Lieferketten habe man sich arrangiert. Die Kunden seien an Verzögerungen gewöhnt und würden sich ihrerseits auch damit wieder arrangieren. Gerade KMU, kleine und mittlere Unternehmen, seien in der Lage, sich schnell anzupassen.

Auch der Konsum bleibe relativ stabil. Jedoch verlagere sich die Nachfrage. Die durch Corona hervorgerufene zusätzliche Nachfrage nach Industrie-Produkten insbesondere rund um das eigene Heim werde seit letztem Jahr durch zusätzliche Nachfrage nach Dienstleistungen, wie z.B. Reisen, ersetzt. Auch die Börsen seien nicht pessimistisch. Es gebe aber derzeit einen Stimmungs-Disconnect zwischen Wall Street und Main Street.

Die Stimmungsdiskrepanz sei kein Zufall. **Putin habe die bestehende Weltordnung zu den Akten gelegt.** Am 31. März 2023 verabschiedete Russland eine neue außenpolitische Strategie. **Der Westen wurde zur „existentiellen Bedrohung“ erklärt.** Putin sieht sich hier in der passiven Rolle, die durch die aktuellen Entwicklungen der westlichen Aggressionsgefahren notwendig geworden sei.

Konsequenz: Die Nachkriegs-Sicherheitsordnung sei versunken. Die alte Energieordnung sei versunken. Die Globalisierungsphase mit dem Leitmotiv „Wandel durch Handel“ sei versunken. Die Arbeitsteilung der Welt sei im Sinken. Lohndumping verlagere sich.

Das Putin-Paradoxon

Ironie der Geschichte der neuen Weltordnung sei aber, dass **Wladimir Putin** ausgerechnet **Donald Trumps** Wahlversprechen „Make America Great Again“ in die Realität umgesetzt habe. Seit Jahrzehnten sei die Position der USA in der Welt und als Führungsmacht nicht so stabil gewesen wie heute. **Joe Biden** seit der transformatorischste der Präsident der USA seit vielen Jahrzehnten. Europa finde sich zusammen. **Eine neue, multipolare Sicherheitsordnung werde geschaffen.**

Putin hat eine neue Energieordnung in die Welt gesetzt. Mit dem Ukraine-Überfall wurden irreversible Weichen gestellt. Wie schnell eine Entwicklung die Welt ändern könne, werde daran deutlich, dass noch vor gut zehn Jahren die USA glaubten, auf ewig Gas-Importeur zu bleiben. Entsprechende Infrastruktur- bzw. Transportkapazitäten wurden aufgebaut. Durch die Erfindung des Fracking mit neuer Bohrtechnik drehte sich erst vor gut fünf Jahren die Situation um 180 Grad. Die USA hat nun mehr Gas, als sie selbst benötigten. Allerdings hatten die USA keine Käufer für Ihre LNG-Überschüsse. Sie erinnern sich an die Trump-Diskussion um Nord Stream 2 und die Vorwürfe, Trump suche lediglich Käufer für das amerikanische Fracking-Gas. Jetzt sieht die Welt wieder anders aus. Mit rasender Geschwindigkeit schafft Europa die korrespondierende Infrastruktur. Diese 180° Drehung sei irreversibel, meint **Varnholt**. Denn auch gleichzeitig beginne jetzt **ein globales Wettrüsten.** Dies werde energetische Abhängigkeiten von Russland langfristig ausschließen. ►

Die Old Economy schlägt zurück

Weitgehend unbeachtet sei, welche Chancen sich daraus für die Old Economy der Industrie-Produktion und damit für Europa ergäben. Energiewende und Wettrüsten werde die größte Mobilisierung von Kapital in Form von Finanzkapital, Humankapital und Innovationskapital der Geschichte bedeuten.

Die größte Herausforderung des Fachkräftemangels werde in der Industrie durch Automation und in der Dienstleistung durch Digitalisierung gelöst. Die unvorstellbarer Wohlstandsentwicklung der letzten 200 Jahre der von damals 1 Milliarde auf heute 8 Milliarden angestiegenen Weltbevölkerung sei nur durch die Umwandlung von fossilen Energien in Strom und Mobilität zustande gekommen. **Die Aufgabe heute sei es, „alles umzudrehen". Das sei möglich.**

Ungeheure Investitionen in Infrastruktur müssten getätigt werden. Das dafür notwendige Kapital könne nur von der Privatwirtschaft gebracht werden. Entgegen allen bisherigen Überlegungen eines neuen Zeitalters der Digitalisierung werde dies aber zur wachsenden Bedeutung der klassischen Industrien führen. **Für die Energiewende benötige es unendliche Mengen von Stahl, Rohstoffen und Maschinen. Das gleiche gelte für die militärische Aufrüstung**. Gleichzeitig müssten wir uns klimatisch auf höhere Temperaturen einstellen und entsprechende Anpassungsinvestitionen tätigen. Auch dies ist Old Economy. Der Wettlauf beginne jetzt um ganz banale Güter wie z.B. Sand.

Staaten würden auf die Herausforderungen des neuen Wettbewerbs mit Protektionismus reagieren. Diese ist bereits heute seit der Protektionismus so hoch wie nie. So habe Indonesien den Export von Seltenen Erden gestoppt. Wer über die Ressourcen verfügen wolle, müsse die Verarbeitung in Indonesien durchführen. Dort würden jetzt Fabriken gebaut. Die USA haben gezeigt, wo der Weg hinführt. PPP, Private Public Partnership, sei die einzige Möglichkeit, die Herausforderungen der Zukunft zu meiden, erläuterte vor kurzem der Sonderbeauftragte für Klimaschutz, „Klima-Zar" **John Kerry.** Die Privatwirtschaft bringe das Kapital. Der Staat lenke und fördere. Zehnjährige Steuerbefreiung und Abnahmegarantie sichern die Investitionen der Privatwirtschaft.

Europa fühlt sich durch US-Subventionen für Investitionen in USA ungerecht behandelt. „Länder haben keine Freunde", erinnert Varnholt. Der Protektionismus führe zu neuen Bündnissen. Zur Jahrtausendwende dachte noch niemand an China. Erst 2001 fiel der Startschuss. China war ein armes Land, das unsere Freundschaft und unsere Unterstützung verdiene – meinten wir. Gleichzeitig schuf Lohn-Arbitrage Wohlstand für die Industrieländer, aber auch neue Machtstrukturen. Damit habe China es in 20 Jahren geschafft, einen großen Teil der Bevölkerung aus der Armut in den Mittelstand zu heben. Die Löhne haben dramatisch angezogen. Die Lohnarbitrage sei jetzt weitgehend ausgebremst. Sie verlagere sich auf andere asiatische Staaten, wie z. B. Vietnam. China verfolge jetzt den Weg zur Weltmacht, den die USA nach dem Zweiten Weltkrieg vorführten. Der damalige Handel habe gelautet „Sicherheit gegen Öl". Heute ist China in Verhandlung mit der OPEC+ und den BRIC-Staaten. Der chinesische Staatschef **Xi Jinping** fahre so eine perfekte Symbol Politik. Gleichzeitig werde ein neues Währungssystem und ein neues Zahlungssystem implementiert. Der Rohstoffhandel macht auch heute noch die Hälfte des weltweiten Zahlungsverkehrs aus.

Was auf uns zukommt, ließe sich auch leicht als „Rache der Old Economy" bezeichnen. Die Pandemie habe die New Economy mit der Digitalisierung vieler Lebensabläufe beflügelt. Diese Entwicklung werde zwar weitergehen, aber konsolidieren. Jetzt beflügeln die Infrastrukturaufgaben in einem ungeheuren Maße die Old Economy. Parallel liefe die Digitalisierung weiter. In der Summe spiele aber das Europa in die Hände.

Gleichzeitig werde sich die Inflation in den kommenden Jahren wieder beruhigen. Jedoch würden die Zinsen bleiben. **„Five percent is the new zero"** gibt Fed-Chef **Jerome Powell** als Motto aus. Davon wird über die nächsten Jahre nicht abzurücken sein. Dafür spricht die Notwendigkeit, die Glaubwürdigkeit der Geldpolitik wiederherzustellen, und das gleichzeitige strategische Interesse, geldpolitisch für den Fall einer neuen Krise wieder handlungsfähig zu werden.

Varnholt sieht die Zins-Eckwerte in den USA bei 5,5% zumindest bis Ende 2024. Bei der EZB seien es mindestens 3,5% und in der Schweiz rund um 2%. Damit käme die „Rendite on Cash" zurück. Beflügelt werde das durch die wieder stärkere Kapitalnachfrage der Old Economy Investitionen. Insofern spielten die Entwicklungen auch dem Finanzmarkt positiv in die Hände.

„Der Immobilienbrief"-Fazit: Die Renaissance der Old Economy wird der Immobilienwirtschaft in die Hände spielen. Die Nachfrage nach Immobilien wird groß bleiben. Zusätzliche Nachfrage wird auftreten. Die Verwerfungen der Immobilienwirtschaft sind vor allem jetzt genauso zinsinduziert wie vorher der zum Teil irre Anstieg der Bewertungen. Dies wird Anpassungsopfer fordern und Anpassungsungleichgewichte zwischen Angebot und Nachfrage bzw. zwischen Immobilien-Produktion und Immobilien-Bedarf hervorrufen. ▶

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 Götza, Karin Krentz, Uli Richter, Sabine Richter, Hans Christoph Ries, Caroline Rohmert, Petra Rohmert, Werner Rohmert, Prof. Dr. Günter Vornholz, Constanze Wrede

Hrsg.: Werner Rohmert

Recht / Anlegerschutzrecht:
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.

Das kann zum einen eine Rückkehr in vergleichbare frühere Dekaden bedeuten, als die Immobilienwirtschaft gerade in Zeiten hoher Zinsen prosperierte. Im Vergleich sind die heutigen Zinsperspektiven selbst im erwarteten Worst-Case noch sehr moderat. Zum anderen waren hohe Zinsen in der Regel Zeichen für eine prosperierende und nachfrageorientierte Wirtschaft. Sofern die Politik nicht zu sehr damit fortfährt, den Mittelstand und die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands im internationalen Vergleich zu demontieren, könnte durchaus mit einer prosperierenden Zukunft zu rechnen sein.

Die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands aus Sicht der Megatrends

Nach der positiven Einstimmung der Renaissance der Old Economy und der Konsolidierung der New Economy kommt man aber nicht umhin darüber nachzudenken, wie sich die Generaltrends der kommenden Dekade auf die relative Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands im internationalen Vergleich auswirken werden. Auch wenn die Ergebnisse in hohem Umfang nachdenklich machen, soll das auf keinen Fall einen Abgesang auf Deutschland ansagen. Nach wie vor sind die Stärken Deutschlands ein erfolgreicher und weltweit führender Mittelstand ebenso wie immer noch die in der Summe gut funktionierende Infrastruktur, ein hoher Ausbildungsstandard, hohe Rechtssicherheit und nach wie vor ein stabiler sozialer Frieden. Dieses Beharrungsvermögen wird Deutschland auch über mögliche durchaus tiefe Gräben der kommenden Jahre hinübertragen. Die Transformation der Wirtschaft wird sich fortsetzen.

„Wandel durch Handel" als strategischer Irrtum

Die „D's" und ihre langfristigen Auswirkungen auf deutsche Wettbewerbsfähigkeit im internationalen Vergleich

Die strategischen Zukunfts-"D's"	Positiv ?	Neutral	Schlecht	Richtig Sch ... (lecht)
Demographie			X	
Wohn-Demographie		0		
Infrastruktur-Demographie		0		
Büro-Demographie			X	XX
Einkaufs-Demographie			X	
Bildungs-Demographie			X	
Sozial-Demographie			X	
Deglobalisierung				XX
Dekarbonisierung				XX
Digitalisierung Volkswirtschaft			X	
Digitalisierung Büro-Immobilien				XX
Defense (Verteidigungs-sonderschulden)		0		
Defizite der Staaten			X	
Deindustrialisierung				XX
Demontage der Infrastruktur				XX
Demobilisierung				XX
Deflations-Irrtum (Inflation)				XX

Quelle: Überlegungen Werner Rohmert

Andererseits sind Deutschland und Euroland im Wettbewerb der Blöcke ohne neue „Agenda 2040" auf einem gefährlichen Weg, die Wettbewerbsfähigkeit einzubüßen. Das wird die Immobilienwirtschaft recht schnell bei Gewerbe beeinflussen. Analysieren Sie selber die **Wirkung der „D"-Trends** auf die relative Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands: **Demographie, Deglobalisierung, Dekarbonisierung, Digitalisierung, Defense** (Verteidigungs-sonderschulden), **Defizite** der Staaten, **Demobilisierung, Deindustrialisierung** und **Demontage** der Infrastruktur und des Bildungssystems. Unterscheiden Sie Wohn-Demographie, Infrastruktur-Demographie, Büro-Demographie, Einkaufs-Demographie, Bildungs-Demographie und Sozial-Demographie. Ergänzen Sie den **Deflationsirrtum** (Inflation) und die **Folgen für die Zinsentwicklung** und schauen Sie auf Inflationseffekte und Effekte in Bezug auf die Veränderung unserer relativen Wettbewerbsfähigkeit. **Die tabellarische Analyse des Autors macht wenig Freude. Und aus welcher politischen Richtung sollte aber eine neue Agenda kommen?** ☐