

DER IMMOBILIEN

FAKTEN ▪ MEINUNGEN ▪ TENDENZEN

Brief

NR. 556 | 29. KW | 21.07.2023 | ISSN 1860-6369 | kostenlos per E-Mail

Sehr geehrte Damen und Herren,

kennen Sie eigentlich den? Trafen sich 2019 zwei Finanzierungsspezialisten. Der eine hat einen schönen, gepflegten Golf zum Verkauf. „Wie viel ist der denn wert?“ „Naja, 300.000 sollten es schon werden“ „Bist Du sicher? Viel Erfolg!“ Zwei Wochen später treffen sie sich. „Hat's geklappt mit den 300.000?“ „Na klar!“ „Ist auch bezahlt?“ „Na klar. Ich habe im Gegenzug drei entwicklungsfähige Fiat 500 zu je 100.000 gekauft. Wir haben „Gut“achten. Und wir sind beide voll finanziert.“ Sie lachen nicht? Versteh ich. Dann sind Sie Banker, der gerade Risikomanagement betreibt. Da lernt man zyklisch dazu. Lustig wird es, wenn dreistellig bewertete Millionenprojekte auf einmal aus der Spekulationsspirale ausgezinst werden und einfache Grundstücke mit politischen Altlasten und ohne umsetzbare Baugenehmigungen übrigbleiben. Vielleicht werden irgendwann mal Behörden Bilanzen und Anlagespiegel nebeneinander legen, um herauszubekommen, wer was mit wem und in welchem Zusammenhang gemacht hat. Mein Tip, liebe Banker, suchen Sie gar nicht erst „den Weg des Geldes“. Das spart Nerven. Kenn ich aus meiner Banker-Erfahrung.

Vom Nanny Staat zur Lebensmodell-Diktatur. Jetzt wird die Abschaffung des Ehegatten-Splitting aus der Mottenkiste geholt. Die Selbstbestimmung des Lebensmodells macht Deutschland aus. Die Arbeitszeit-Realität zeigt, dass die Familienorientierung von Frauen wieder zunimmt. Das Ehegattensplitting akzeptiert die biologische Realität, lässt die Wahlfreiheit des Lebensmodells und hilft der gesellschaftlichen Durchmischung. **Von der Abschaffung profitiert kein einziger Bürger**, nur der Staat. Eine Regierung, die Demographie beklagt, und die zukunftsorientiert Kinder im gesellschaftlichen Mittelbauch will, sollte eher über richtiges Familien-Splitting nachdenken und nicht idiotisch über ein neues Frauenbild schwadronieren. Der Zwang, Frauen mit gesellschaftsadäquater Kinderzahl aus monetären Gründen zur Fulltime-Arbeit zu zwingen, ist mörderisch und entspricht nicht unserem Grundgesetz. Aber das haben wir ja schon Corona geopfert. Lassen Sie doch die Frauen entscheiden.

Vom Strom-Exporteur zum Atomstrom-Importeur. Deutschland ist traditioneller Stromexporteur. Seit der Abschaltung der Atomkraftwerke sind wir krasser Importeur. Raten Sie mal, welchen Strom wir kaufen. Not in my backyard! Aber es kommt noch blöder, wie unser Lieblingsstatistiker mit Bezug auf einen ehemaligen Energie-Topmanager herausarbeitete. Mittags, wenn wir jetzt schon zu viel Solarstrom produzieren und der EEX Strompreis fast bei Null ist, exportieren wir u.a. nach Frankreich, wo dann die Atomkraft heruntergefahren wird. Wenn es dunkel wird, kaufen wir den Atom- und Fossil-Strom für bis zu 100 Euro pro MWh zurück. Irrsinn lässt grüßen. Ich akzeptiere Klimawandel. Kein Problem. Ich akzeptiere, dass jeder lange Marsch mit dem ersten Schritt beginnt. **Was ich nicht akzeptiere, ist ein Marsch ins Nirgendwo.** Es geht so (noch) nicht. Jede weitere Umstellung der zwei Drittel fossiler Primärenergie für Verkehr, Industrie und Immobilien auf Strom geht bei (noch) fehlender Speichermöglichkeit und Grundlastfähigkeit der Renewables, und solange nicht der bestehende Stromverbrauch vollständig regenerativ gedeckt werden kann, zunächst einmal zu 100% nur aus fossiler Energie.

Immobilienmärkte und Immobilienwirtschaft folgen längst dem „Der Immobilienbrief“-Drehbuch der Zinswende. Nettoabsorption knallt runter. Leerstände steigen bei Neubauten überproportional. Mieten geraten unter Druck. Und ich verspreche Ihnen, das erreicht auch die gehypten Spitzenmieten. Mathematik ist unbestechlich. Ich bin auch nicht mehr alleine. **Ulrich Höller, ZIA und ABG**, erwartet lt. **Monika Leykam** von der **Immobilien Zeitung** eine Schrumpfung des Büromarktes bis zu 20% und eine Preiskorrektur gegenüber den Spitzenwerten der Boomphase bei Gewerbeimmobilien zwischen 20% und 35%. Schön, dass Sie jetzt auch da sind. Die Versicherer monieren lt. **EY** die in Deutschland nachlaufenden Bewertungen – und warten ab. (S. 4). „**Der Platow Brief**“ – ich war's nicht - titelte „**Große Kapitalgeber setzen auf den Immobilien-crash - Warten auf die Katastrophe**“. EY-Partner **Jan Ohlgs** bestätigte das Warten der Profis auf opportunistische Gelegenheiten. **McKinsey** stellt den Bürometropolen der Welt 20% Leerstand in Aussicht (S. 3). Da bleibt „Der Immobilienbrief“ eher locker. Auch das ist altes Drehbuch. Wenn's „nur“ nach McKinsey kommt, kennen wir das längst von früher.

Lt. **FAZ** und **IZ** prüft die EZB die Engagements von Banken, die einer österreichischen Immobiliengruppe, die oft **Signale** setzte, Darlehen gewährt haben. Entschuldigung für das sprachliche Geschwurbel, aber ich will keinen Namen in die ewige Google Welt setzen. Wenn's stimmt, dürfte die bis zum Prüfungsabschluss keine Bank mehr mit der Kneifzange anfassen. Ob die Geschäftsmodelle luxuriöser Handelsimmobilien, der Neuordnung der deutschen Kaufhauslandschaft, ruhig gewordener Projekt-Entwicklungen oder auch die seit der Ukraine lustige Idee, eine Kette von Ferienvillen zu kaufen, um die für 10 bis 20.000 € pro Nacht an Russen zu vermieten, alle aufgehen, weiß ich nicht. Bislang blieb von Vorwürfen nie etwas Rechtsrelevantes über. Die EZB könnte eine Spirale in Gang setzen.

Das Zahlenwerk der Immobilienmärkte ist zum Halbjahr grausam. Wir berichten aus dem Krisengebiet. Täglich gibt es Insolvenz-, Restrukturierungs-, Sanierungs- oder Prolongationsansinnen. Meist geht es um Zeitgewinn nach „Prinzip Hoffnung“. Aber selbst wenn die Transaktionsmärkte wieder anziehen, kommen Bewertungen und Geschäftsmodelle der Nullzins-Ära nicht zurück. **Nicht nur die Märkte trifft es hart. Auch Ihnen als Leser muten wir einiges zu.** Wir vermuten, dass Sie keine Lust haben, selber die Maklerberichte abzugleichen. Dafür wiederum haben wir ja unseren Research-Sisyphus **Conny Wrede** (ab S 18). Das ist harte "special interest"-Kost für die Statistik.

Sehr geehrte Damen und Herren, vielen Dank für die lieben Grußworte und die Unterstützung durch Anzeigen bei der Nr. 556 im Jahrgang 22. Wir denken schon wieder an das Expo Real Special. Letztes Jahr markierte die Expo Real eine Zeiten-, Akzeptanz- und Bewertungswende. Diesmal? Immobilieneigentümer haben es immer schwer. Erst verkauft man nicht, weil man nicht weiß, wohin mit dem Geld. Jetzt gibt's kein Geld mehr. Ich wünsche Ihnen eine schöne Urlaubszeit. Wir machen auch Urlaub und lassen im August eine „Der Immobilienbrief“-Ausgabe ausfallen. Ich glaube, es entgeht Ihnen nichts.



Werner Rohmert

Werner Rohmert

Inhaltsverzeichnis

Editorial von Werner Rohmert	1
McKinsey sieht Leerstandwelle in Welt-Metropolen (Rohmert)	3
EY: Versicherer monieren nachlaufende Bewertungszyklen im neuen Marktumfeld (Rohmert)	4
Handelsimmobilien haben hinter sich, was Büros noch droht (Wrede / Rohmert)	7
Colliers: Investments knallen auch in B- und C-Märkten nach unten (Rohmert)	9
CoRe Solutions: Immobilienleasing Revival (Rohmert / Wrede)	10
Kurseinbruch am Zweitmarkt (Wrede)	11
Destatis: Baugenehmigungen im Sturzflug (Wrede)	12
Auch Logistikimmobilien trifft es hart (Wrede)	12
Hotelmarkt gibt im 1. Halbjahr erneut 50% nach (Wrede)	14
Streifzug durch die Büromarkte:	
• Frankfurt (Wrede / Rohmert)	18
• München (Wrede)	20
• Berlin (Wrede)	21
• Hamburg (Richter)	22
• Düsseldorf (Götza)	23
G&B / Sotheby's: Leichter Preisdruck bei Ferienimmobilien im Norden (Götza)	24
Impressum	25

Aus unserer Medienkooperation mit „Der Platow Brief“

Frankfurts Bankentürme - Morgan Stanley auf Expansionskurs

9

Interview

mit **Sebastian H. Lohmer**, Fondsexperte und Berater institutioneller Investoren

17

Aus unserer Medienkooperation mit „immobilien intern“

Klatsche vom BVerfG für übereiltes GEG-Gesetzgebungsverfahren

17

Autoren der heutigen Ausgabe:

Marion Götza; Sabine Richter; Werner Rohmert, „Der Immobilienbrief“, Immobilienspezialist „Der Platow Brief“; **Constanze Wrede**, Chefredakteurin „Der Immobilienbrief“.

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

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

rohmertmedien

www.rohmert-medien.de

tagesaktuell. kostenlos. informativ.

MCKINSEY SIEHT LEERSTANDSWELLE IN WELT-METROPOLEN

Gefahr der Überinterpretation

Die brandaktuelle Studie „Empty spaces and hybrid places“ des McKinsey Global Institute, die den Metropolen der Welt 20% und mehr Leerstand prophezeit, hat zwar in Deutschland nur München analysiert, jedoch geht die Logik an Frankfurt oder den übrigen Metropolen natürlich nicht vorbei. Die genannten weltweiten Metropolen-Leerstände von 20% sind, selbst wenn sie eintreten, nach „Der Immobilienbrief“-Erfahrungen bei weitem nicht so dramatisch, wie sie sich anhören und medial ausgewertet werden. Für München könnte lt. McKinsey der Bedarf an Büroflächen 2030 im negativen Szenario mehr als ein Viertel (27%) niedriger sein als vor der Pandemie 2019. Das hat Sekundärwirkungen, die die Städte gleichfalls belasten. Bei Einzelhandelsflächen könnte die Nachfrage um 11% sinken. Mit 3,5 Bürotagen pro Woche lägen die Münchner im weltweiten Durchschnitt. In London ist die Präsenz mit durchschnittlich 3,1 Tagen niedriger, in chinesischen Städten wie Peking mit 3,9 Tagen höher. Im mittleren Szenario läge der Bedarf an Büroflächen 2030 um 16% niedriger als vor der Pandemie in 2019. Bei Einzelhandel läge dann das Minus bei 4%.

Zumindest den Mid-Case kennen wir allein aus zyklischen Entwicklungen auch in Deutschland schon aus der Erfahrung. Frankfurt, München und Düsseldorf konnten schon in diesem Jahrtausend nach Internet-Euphorie und Finanzkrise auf satte zweistellige Leerstände verweisen. In den USA sind wir jetzt schon fast so weit. Da gelten aber 8% Leerstand als knapp oder normal. In Deutschland machen traditionell 5% Fluktuationsreserve Sinn. Auf die neuen Bundesländer mit Leipzig, Dresden und Ost-Berlin mit Leerständen bis zu weit über 30% zur Jahrtausendwende, von denen in der letzten Dekade kein Mensch mehr sprach, wollen wir wegen der Sondersituation gar nicht verweisen. Die Verwerfungen der neuen Bundesländer machen nur insofern bedenklich, dass heute Gesamtdeutschland einer Vielzahl von Sondersituationen und einem gesellschaftlichen Wandel ausgesetzt ist, der wiederherum nachdenklich macht. Gleichzeitig sind die aktuellen Entwicklungen der Mobilität des Arbeitens, des Homeoffices und einer veränderten Rolle der Büroarbeit mit Wirkung auch auf andere Assetklassen logisch. „Der Immobilienbrief“ skizzierte das bereits in den 90ern. Es bedurfte lediglich mehr Zeit als erwartet und besonderer Katalysatoren wie des Smartphones bzw. Tablets und zuletzt Corona. Aber bereits damals verwiesen wir schon auf das Beharrungsvermögen tradierten Verhaltens und der Notwendigkeit des Heranwachsens einer neuen Generation des „digital native“.

Insofern lässt sich die Metropolen-Ist-Analyse von McKinsey nicht beliebig hochrechnen. Und die Lo-

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

gik ist alt. „Der Immobilienbrief“ bleibt bei der Schätzung aus Beginn der Corona-Zeit, dass 10% des Büroflächenbestandes nicht mehr gebraucht werden. Das geht auf der einen Seite in länger laufenden Mietverträgen und notwendigen Klima-Sanierungen in einer Dekade unter. Auf der anderen Seite sind 10% des Bestandes natürlich sehr viel Flächen. Die Dramatik liegt aber in der Zukunft, in geänderter Nachfrage-Psychologie und geändertem Zukunftsverhalten. Langfristig vorausschauende Nachfrage verschwindet in Erwartung eines Überangebotes. Projekte verschwinden in Schubladen. Neubauten kommen auf den Markt. Sinkende Bestandsmieten führen automatisch zu Druck auch auf Neubaumieten. Vertragstreue bei Vorvermietungen und Projektverkäufen werden nach alten Erfahrungen auch bei prominenten Adressen auf den Prüfstand gestellt. Oft finden sich Lücken in Verträgen. Oder Termine, Kosten und vereinbarte Vermietungen laufen aus dem Vertrags-Ruder. Die Marktmacht der Mieter ist oft größer als die der Entwickler, denen Zinsen, Zeit und Banken im Nacken sitzen. Für Neuvermietungen werden mehr Flächen im Bestand frei. Investoren und Banken werden vorsichtig. Die Zukunft schwindet im Vergleich der Vor-Corona-Erwartungshaltung. Das schreibt die volkswirtschaftliche Gesamtrechnung neu. Branchen-, Unternehmens- und Lebensplanungen müssen auch neu geschrieben werden. Aber das ging vielen Industrien in Deutschland schon so. Jetzt muss einfach die Immobilienwirtschaft neu nachdenken. Und da stellt die Energiewende für Bau und Immobilien eine neue Jahrhundert-Aufgabe bereit. Das nimmt manche Dramatik heraus.

Die McKinsey-Studie hat die Auswirkungen der durch die COVID-19-Pandemie auf den Immobilienmarkt verursachten Verhaltensänderungen in "Superstar"-Städten in den Vereinigten Staaten, Europa und Asien untersucht. McKinsey sieht durch die direkten Wirkungen und die Umfeldwirkungen die Lebendigkeit der Städte in Gefahr. Hybride Arbeitsformen würden sich durchsetzen. Die Bürobelegung habe sich um 30% unter Vor-Corona eingependelt. Die jetzt erkennbaren Auswirkungen der Hybridarbeit seien in den Supermetropolen der Welt beträchtlich. Ohne Büro-Präsenzzwang und mit verbesserter Flexibilität am Wohnort sei erkennbar, dass die Bewohner die Stadtzentren verlassen und ihre Einkäufe verlagern. Die Stadtkerne von New York und San Francisco hätten zwischen Mitte 2020 und Mitte 2022 ca. 5% bzw. 6% der Bevölkerung verloren. Die Büro-Leerstandsquoten seien in die Höhe geschossen. Die Passantenfrequenz in den Einkaufsstraßen der Superstädte bleibe 10 bis 20% unter Vor-Corona. Je nach Szenario sinke die Nachfrage nach Büro- und Einzelhandelsflächen in Superstar-Städten brutal. Im moderaten Szenario

Personalien

Frankfurt: Jens Böhnlein

MRICS ist seit dem 1. Juli neuer Vorstandsvorsitzender der RICS Deutschland und tritt



damit in die Nachfolge von **Susanne Eickermann-Riepe** FRICS an. Eickermann-Riepe ist weiterhin die Vorsitzende des RICS European World Regional Board (EWRB) und Mitglied im RICS World Board (WRB). Sie leitet außerdem das **Institut für Corporate Governance** in der deutschen Immobilienwirtschaft (ICG). Als Vorstandsvorsitzenden obliegt Böhnlein auch die Vertretung der DACH-Region im europäischen Board der RICS. Böhnlein ist Global Head of Asset Management and Sustainability bei der **Commerz Real**.

Berlin: **Caroline Oelmann** (46) wird ab 15. August 2023 neue kaufmännische Geschäftsführerin bei der **Berlinovo Immobilien Gesellschaft mbH**. Sie tritt an die Seite von **Alf Aleithe**, der seit Januar 2019 GF der Berlinovo ist.

Frankfurt: **JLL** ernennt **Stephan Leimbach** (51) zum 1. November 2023 zum neuen Head of Office Investment. Seine Position als Head of Office Leasing JLL Germany soll zeitnah nachbesetzt werden. Leimbach berichtet an **Jan Eckert**, Head of Capital Markets JLL DACH. Ebenfalls neu im Führungsteam des Office Investment Bereichs bei JLL ist **Rüdiger Hermann** (51), der ebenfalls an Stephan Leimbach berichten wird.

gebe die Nachfrage nach Büroflächen um 13% nach. Das läge unter den Erwartungen vieler Untersuchungen. In einem schweren Szenario sinkt die Nachfrage im Maximum um 38%. Andererseits gebe es erhebliche Unterschiede in Stadtstrukturen und Regionen. Zudem könnten sich Städte und Gebäude unter Verfolgung hybrider Ansätze anpassen. „**Der Immobilienbrief**“- **Fazit:** Der Verdienst der McKinsey-Studie liegt vor allem in der detaillierten Aufarbeitung des Ist-Zustandes in über 80 Seiten und Charts und den daraus zu entwickelnden nachhaltigen Veränderungen auch über den Bürobedarf hinaus. Die Szenarien selber liegen in der inzwischen anerkannten Bandbreite. Denn der Ursprungsoptimismus des „kommt alles wieder zurück“ ist längst in der Realität ertrunken. □

VERSICHERER MONIEREN NACHLAUFENDE BEWERTUNGSZYKLEN IM NEUEN MARKTUMFELD EY sieht Umkehr der Immobilienquoten bei Versicherungen

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

Versicherer halten lt. EY Trendbarometer an Immobilien fest. Erste Anzeichen einer Trendumkehr bei der aber immer noch steigenden Immobilienquote seien erkennbar. Die Renditeerwartungen seien aber deutlich gesunken. Europa und Deutschland verlieren deutlich an Attraktivität. Derzeit seien die USA und Asien als Investitionsziele beliebter als Europa. Logistikimmobilien blieben im Fokus. Wohnimmobilien werden dagegen als weniger attraktiv angesehen. Einer nachhaltigen Transformation werde gegenüber einer Portfoliobereinigung Vorrang eingeräumt. Jedoch fehlten immer noch valide Daten für belastbare ESG-Strategien. Das sind die Kernbotschaften der Studie. Für „Der Immobilienbrief“ ist aber eine Trendwende der Immobilienbegeisterung unvermeidlich.

Noch ist die Immobilienquote der Versicherer im Steigen begriffen, berichtet das **EY Trendbarometer**. Viele Entscheidungen dürften aber noch aus der Vergangenheit resultieren. Die unvermeidlichen Bewertungskorrekturen werden auch nicht an den Versicherern vorbeigehen. Das dürfte manche Versicherungsvorstände nachdenklich machen. Der Blick auf Vergangenheitsinvestitionen mancher süddeutscher Versicherer oder Vorsorgeeinrichtung in vermeintliche „Core-Immobilien mit Geschichte“ macht „Der Immobilienbrief“ schon seit längerem Gedanken. Da dürften manche Leerstands-Fettnäpfchen der näheren Zukunft mit ESG-Nachholbedarf, der sich im aktuellen Umfeld als schwarzes Loch für die Anlage der Versicherten erweisen könnte, enthalten sein. Der Einstieg in die Immobilienlernkurve in Bezug auf Bewertung und Management in Verbindung mit deutlich einfacher zu managenden und ohne Wertsteigerungsaspekt auch besser rentierlichen und vor allem nominal risikolosen Alternativen **muss zu einem Überdenken der Immobilienstrategie führen**. Der Vorteil der Versicherungsanlagen ist, dass da von Skandalen abgesehen, wenig in die Öffentlichkeit und an den Markt dringt. Außerdem gehen die Beträge im Gesamtsystem unter. Wenn man sich mit Immobilienleuten der Versicherer unterhält, erfährt man, dass die mit „Eigenkapital“ investieren. Auf die Idee, dass das „Eigenkapital“ die Altersvorsorge der Krankenschwester ist, kommt von den aktiven Matadoren eher niemand.

Immobilienquote erkennbar vor Trendwende: Der Anstieg der Immobilienquote hält lt. EY seit nun bereits 14 Jahren an. Er könne allerdings vor einer Trendwende stehen. Der Anteil von Immobilien in den Portfolios der Versicherungsunternehmen ist im Vorjahresvergleich um 0,9%-Punkte auf aktuell 13% gestiegen. **Das könnte aber den Höhepunkt markieren.** Derzeit wollen lt. Umfrage nur noch 14% der Versiche-

rer ihre Immobilienquote weiter erhöhen. 2022 hatte das noch die Hälfte geplant. Mit 68% will die klare Mehrheit der Versicherungen ihre Quote aber stabil halten. **Alles andere wäre aber eine Überraschung.** Die Annahme, dass die Immobilienfachleute jetzt beständigen, mit Verlust verkaufen und ihre Quote senken wollen, wäre wohl weltfremd. Aber Nichtstun senkt ja auch über die wachsenden Anlagen die Quote. So wollen 26% ihre Immobilieninvestments reduzieren. Auch das allein würde zum Ausfall liquider Nachfragegruppen mit preislicher Schmerzfreiheit führen.

Renditehoffnungen zerplatzen: Allerdings mussten die Renditeerwartungen deutlich reduziert werden. Bei direkten Anlagen rutschten die Hoffnungen von 4,5% im Vorjahr auf nun 3,8%. Bei indirekten Anlagen ging es von 5,5% auf 4,2%. Da haben die Fonds wohl schon die Erwartungen gedämpft. Der Direktbestand bleibt für 57% der Befragten die präferierte Anlageform. Im indirekten Bereich überholen geschlossene Fonds mit 72% (VJ: 52%) nun die offenen Immobilienfonds mit 24% (VJ: 53%). Beliebte blieben auch alternative Immobilieninvestments wie Debt-Fonds (40%) oder Private-Equity-Gesellschaften (31%). **Projektentwicklungen nehmen hingegen deutlich ab. Die drittelten sich** von 45% im Vorjahr auf aktuell nur noch 14%.

Mit Vertriebs- und Branchenoptimismus stellt **Jan Ohlgs**, Partner bei EY Real Estate und Autor der Studie, fest: „Versicherungen ... sehen nach wie vor von Desinvestitionen im großen Stil ab Unvermindert steht die Cashflow-Rendite, also laufende Einnahmen aus Mieterträgen, für die Versicherer im Vordergrund. **Problematisch dürfte die Lage nur werden**, falls sich der Rendite-Spread zu risikolosen Anlagen auch langfristig nicht wieder erhöhen sollte.“

Regionaler Focus verschiebt sich: Die Verschiebung des regionalen Investmentfokus setzte sich fort: Nordamerika liegt lt. EY nun bei 59% der Befragten im Investmentfokus (2022: 55%). Europa büßt weiter spürbar an Attraktivität ein. Wollte 2022 immerhin noch jede zweite Versicherung hier investieren, so sind es in diesem Jahr nur noch 39%. Sogar Asien und Ozeanien erfahren mit 41% derzeit mehr Zuspruch. Auch wenn Deutschland für hiesige Versicherungen der beliebteste Investitionsstandort innerhalb Europas bleibt, so nimmt auch die Attraktivität der Bundesrepublik ab. 2022 hatten noch 90% der Versicherer ihren Fokus hierzulande gesetzt, heute sind es noch 77%. ►

The spirit to create return on investment

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

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

www.dic-asset.de

DIC ■

25 Jahre

Erfahrung am deutschen
Immobilienmarkt



Deal

München: Die Anwaltskanzlei **Ashurst LLP** mietet rd. 1.840 qm Mietfläche im 4. und 5. OG des HERZOG Max in der Neuhauser Straße 20 / Herzog-Max-Straße 4. Es handelt sich um das denkmalgeschützte alte Kaufhaus **Karstadt Sports**. Bauherren sind die **EURO Real Estate** und **Developer ACCUMULATA Real Estate Group**. Der Vermietungsstand des ca. 14.000 qm großen Projekts liegt mehr als ein Jahr vor Fertigstellung bei rd. 90% der Gesamtmietfläche. **JLL** und das Architektur- und Consultingbüro **CSMM** waren für den Mieter beratend tätig.

Versicherer erwarten fallende Bewertungen: Der deutsche und der europäische Markt halte noch nicht ausreichend adäquate Ankaufsmöglichkeiten bereit, umschreibt EY den Attentismus fallender Preiserwartungen. Das liege u.a. an den langen Bewertungszyklen, die eine schnellere Marktanpassung und damit Preisfindung erschweren. In den USA seien die Märkte beispielsweise schon weiter. Das lasse allerdings auch auf baldige Anpassungen hierzulande hoffen, die die Transaktionsstarre lockern würden, erwartet **Christoph Haub**, Direktor bei EY Real Estate. Für „Der Immobilienbrief“ entspricht diese „Hoffnung“ aber einer Bewertungskorrektur der Versicherungsportfolien im spürbaren Milliardenbereich.

Nutzungsarten ändern sich: Hinsichtlich der Nutzungsarten **büßen insbesondere Wohnimmobilien an Attraktivität ein.** Im Vorjahr standen sie bei 95% der Befragten im Fokus, nun lediglich noch bei 68%. Logistikimmobilien sind mit 77% Nennungen die aktuell beliebteste Nutzungsart. Als besonders attraktiv werden Investitionen in Infrastruktur (64%) und erneuerbare Energien (70%) angesehen. Büroimmobilien sind immerhin noch für knapp mehr als die Hälfte der Versicherer attraktiv (52%). Einzelhandelsimmobilien gewinnen etwas in der Gunst der Assekuranz, von denen sich nun mehr als jeder Dritte (34%) wieder Investitionen vornimmt (2022: 20%). Hotelimmobilien spielen heute wie vor einem Jahr (2023: 18%, 2022: 26%) nur eine untergeordnete Rolle.

Ertüchtigung vor Verkauf: Bei 95% der befragten Versicherer werden Klimarisiken und transitorische Risiken bereits in der Portfoliostrategie berücksichtigt. 90% sehen eine größere Handlungsnotwendigkeit zur energetischen Ertüchtigung ihrer Immobilienbestände. Das Gros der Versicherer habe die Notwendigkeit der nachhalti-

vdpResearch



TAXO TOOL

Ihre automatisierte Taxonomie-Konformitätsprüfung

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



Effizient



Kostensparend



Aktuell



Leicht in der Handhabung

In Kooperation mit:

DYDON AI

VÖB Service

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

gen Transformation erkannt. „Der Immobilienbrief“ bezweifelt allerdings, dass das freiwillig und geplant entschieden wurde. Unter Exit- und Regulierungsgesichtspunkten bleibt nur nichts anderes über. Deshalb wollen viele Versicherer selbst Hand anlegen und ihre Immobilien entsprechend sanieren. Nur rund jeder fünfte Befragte fasst Portfoliobereinigungen ins Auge. „Selber machen“ hat aus „Der Immobilienbrief“-Sicht natürlich auch den Vorteil, dass die Rentabilitätssituation oder frühere Fehlentscheidungen niemand Externes nachvollziehen kann. Fehlende valide Daten stellen für die Umsetzung von ESG-Strategien nach wie vor eine Herausforderung dar. Allerdings arbeiten die Versicherer auch vor diesem Hintergrund an.

Risikoneigung sinkt: Die Risikoneigung der Versicherungen hat im Vergleich zum Vorjahr abgenommen. Die besonders sichere Risikokategorie „Core“ steht nun bei 81% der Versicherungen besonders im Fokus – im Vorjahr war das nur bei 70% der Fall. Auch „Core+“-Immobilien kommen für 77% der Umfrageteilnehmer infrage (2022: 85%). Während die „Value Add“-Kategorie einen starken Zuwachs in der Gunst der Versicherer erfährt (2023: 38%, 2022: 20%), verliert das „Opportunistic“-Segment deutlich (2023: 10%, 2022: 40%). □

HANDELSIMMOBILIEN HABEN HINTER SICH, WAS BÜROS NOCH DROHT

Einbruch im Halbjahresvergleich um nur ein Drittel

Nach der rasanten Jagd des E-Commerce auf den Einzelhandel ist es jetzt langsam Zeit nachzudenken, ob die Dynamik nicht nachlässt. Die generellen Wellen aus Zins, Wirtschaft und technischer Transformation treffen im Prinzip Handelsimmobilien ebenso wie alle anderen Assetklassen. Mit Blick auf die Perspektiven der Nutzermärkte dürften sich die entscheidenden Unterschiede zeigen. Was Büros an gesellschaftlicher Transformation vor sich haben, haben Handelsimmobilien schon weitgehend hinter sich. Die Einzelhandelsvermietungen stiegen lt. BNPPRE im 1 HJ 2023 trotz der Schließungswellen bei Galeria, Görtz oder Gerry Weber bundesweit auf rd. 275.000 qm (+37%). In den Top 7 Städten waren es rd. 90.000 qm. Die Spitzenmieten blieben im Vergleich zu den beiden Vorjahren weitgehend konstant. (WR)

Im Moment ist bei Investments aber lediglich zu spüren, dass sich der Markt für Handelsimmobilien bislang besser geschlagen hat als der desaströse Gesamtinvestmentmarkt. Im

MIT IHRER INVESTITION EINE BESSERE ZUKUNFT GESTALTEN.



Unsere Investmentvehikel werden auf allen Ebenen ESG-konform auf- und umgesetzt: angefangen bei den Vorgaben der Fondsgesellschaft, über das Assetmanagement bis hin zum Einzelobjekt im Portfolio. So schaffen wir nachhaltig Werte – und das zählt sich auch für Sie aus.

garbe-industrial.de

GARBE.
Industrial Real Estate

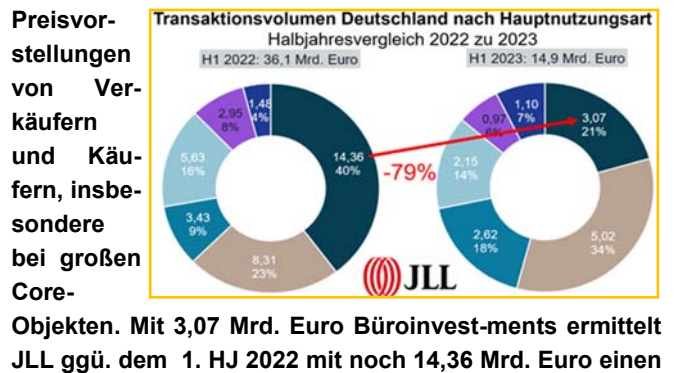
1. HJ 2023 wurden lt. **Colliers** in Deutschland Einzelhandelsimmobilien für 2,7 Mrd. Euro gehandelt (-36%). Bei einem Rückgang des gesamten Transaktionsgeschehens um ca. zwei Dritteln ist das aber gut. Denn damit bliebe die Assetklasse mit 27% Marktanteil weiter auf Platz 1, gefolgt von Büroimmobilien mit 24%. Das Zahlenwerk der anderen Maklerhäuser unterscheidet sich nur marginal. Allerdings wurde das Ergebnis vor allem der großvolumigen Anteilsübernahme - **Signa** hat eine 20%-Beteiligung vom **hausInvest** der **Commerz Real** an 8 Warenhäusern übernommen - geprägt. Zusammen mit der Beteiligungserhöhung der **Deutsche Euroshop** an 5 deutschen Einkaufszentren aus dem Q1 sah das dann recht gut aus. In der Spitze liegt lt. **Savills** das Renditeniveau der Fachmarktzentren mit Nahversorgungscharakter bei 4,8%. Für Fachmarktzentren mit einem höheren Nonfood-Besatz ähnelt das Renditeniveau dem von Shopping-Centern, für die Savills zum 1. Halbjahr eine Renditespanne von 5,3% bis 5,7% ausweist. Die Spitzenrendite bei Geschäftshäusern steigt von vormals 3,7% bis 4,1% auf jetzt 3,8% bis 4,2%. □

BÜROINVESTMENTMARKT IM KRISENMODUS

Investments bleiben 80% unter Vorjahresniveau

Wrede/ Rohmert

Büroimmobilien waren über die letzten 5 Jahrzehnte hinweg, die „Der Immobilienbrief“ beobachtet, die institutionellen Investorenliebliche. Die anhaltend hohe Inflation, hohe Bau- und Revitalisierungskosten und der sich abzeichnende geringere Büroflächenbedarf aufgrund von Homeoffice-Quoten sorgen jetzt vielfach für eine abwartende Haltung potenzieller Käufer und unterschiedliche Preisvorstellungen von Verkäufern und Käufern, insbesondere bei großen Core-



BVT Unternehmensgruppe
Sachwerte. Seit 1976.

Residential Real Estate:

Investitionen in Wohnimmobilien-Projektentwicklungen im US-Multi-Family Markt

Mehr erfahren:



Mehr unter www.bvt.de | interesse@bvt.de | +49 89 38165-206

Einbruch um fast 79%. Zwischen 75% und guten 80% Einbruch liegt auch die Bandbreite der übrigen Makler-Recherchen. Mit rd. 2,4 Mrd. Euro wurden im 1. HJ lt. Cushman & Wakefield (C&W) und Savills so satte 81% weniger in Büros investiert als im Vorjahreszeitraum (BNPPRE: 3,3 Mrd. Euro, -75%). Lt. BNPPRE wurde der 10-Jahres-durchschnitt ebenfalls um etwa zwei Drittel verfehlt.

Rund 22% des Umsatzes, und damit deutlich mehr als üblich, entfielen auf Objekte der Größenklasse bis 25 Mio. Euro. Dieses Ergebnis spräche dafür, dass die Preisfindungsphase in den kleineren Preissegmenten bereits weiter vorangeschritten ist als im großvolumigen Core-Bereich. **C&W** sieht den Investitionsschwerpunkt ebenfalls bei Objekten mit einem Transaktionsvolumen von unter 50 Mio. Euro sowie bei Value-add- und Core-plus-Immobilien. Lt. **BNPPRE** konnten nur 7 Deals im dreistelligen Millionenbereich erfasst werden. Ihr Anteil am Gesamtumsatz im Bürosegment fiel mit 45% demzufolge auch unterproportional aus. Als Käufergruppe traten die offenen Fonds auf, die fast 18% des Gesamtvolumens auf sich vereinten, gefolgt von Spezialfonds mit gut 12%, privaten Anlegern und Projektentwicklern mit je rd. 11% sowie der öffentlichen Hand mit knapp 10%.

In den **A-Standorten** wurden lt. **BNPPRE** im 1. HJ rd. 2,3 Mrd. Euro in Büroobjekte investiert, 77% weniger als im Vorjahr. Mit 1,05 Mrd. Euro wurde erneut am meisten in Berlin investiert, gefolgt von Hamburg mit 363 Mio. Euro, München (270 Mio. Euro) und Stuttgart (239 Mio. Euro). Extrem starke Rückgänge von -87% bzw. -95% verzeichneten vor allem Düsseldorf auf 197 Mio. Euro und Frankfurt auf nur 122 Mio. Euro.

Nahezu bösartig ist der Anstieg der **Spitzenrenditen** im **JLL-Zahlenwerk** von rd. 2,6% bis 2,8% um meist 1,1%-Punkte auf 3,7% bzw. 3,9% je nach Standort. Das entspricht einem Einbruch der Top-Multiplikatoren um etwa 40%. Der könnte im Spitzensegment noch ein wenig durch steigende Mieten abgefedert werden, aber wenn bei vergleichbarem Multiplikatoren-Einbruch in schwierigeren Objekten noch eine Mietkorrektur hinzukommt, dürfte das für viele Bestandsbewertungen existentiell werden. Aus Maklersicht sollten sich die Rahmenbedingungen ab 2024 wieder verbessern. Das heißt wohl, dass dann beide Seiten die neue Zinswelt und die daraus resultierenden Preise akzeptieren und das Geschäft wieder loslegt, wobei es ja aus Maklersicht völlig egal ist, was mit den Immobilien ohne Klimazukunft wird, die noch vor 5 Jahren zu Höchstmultiplikatoren verkauft wurden. Für die eigenen Perspektiven könnten die Makler aber einmal nachdenken, dass ein Multiplikatoren-Einbruch von einem Drittel bei sinkenden Mieterwartungen, zunehmendem Provisions-Geiz und insgesamt auch abnehmenden Transaktionen leicht auch 50% Makler-Umsatzeinbruch bedeuten können.

Natürlich gilt aber auch, dass auf dem dann neuen niedrigen Preisniveau wieder gute Deals möglich werden. **BNPPRE** sieht, dass sich aus heutiger Sicht ab 2024 die Rahmenbedingungen sukzessive verbessern sollten. Die mittelfristigen Perspektiven böten demzufolge, wie immer in der Recovery nach einer Krisensituation, gute Chancen für Immobilieninvestitionen, so **Nico Keller**, Deputy CEO von **BNPPRE**. Was soll ein Maklerhaus auch sonst sagen.... ? □

INVESTMENTS KNALLEN AUCH IN B- UND C-MÄRKTEN NACH UNTEN

Umsätze brechen um 70%, Preise in einigen Segmenten um 40% ein

Der Rückgang der Transaktionsvolumina abseits der Top 7 war lt. Colliers flächendeckend. (WR)

Verglichen mit dem fünfjährigen Durchschnitt reichen die Rückgänge von minus 32% in Mecklenburg-Vorpommern und Brandenburg bis zu minus 82% in Norddeutschland (Bremen, Niedersachsen, Schleswig-Holstein) beziehungsweise minus 85% in Mitteldeutschland (Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen). Im 1 HJ sei in den B&C-Städten nur eine Bürotransaktion über 100 Mio. Euro registriert worden, so **Colliers**. □

AUS UNSERER KOOPERATION MIT „DER PLATOW BRIEF“:



„Der Platow Brief“ hat eine kleine Umfrage im traditionellen Kontaktkreis gemacht, wie es die Banken mit Homeoffice halten. (Original erschienen in „Der Platow Brief“ Nr. 81 | Freitag, 14. Juli 2023)

Frankfurts Bankentürme – Morgan Stanley auf Expansionskurs

Konsolidierung und Modernisierung_ Corona fegte 2020 wie ein Orkan durch die Glas- und Betonbauten in Frankfurts Bankenviertel. **Erst mit dem Auslaufen der Maßnahmen kehrten viele Banker wieder in die Wolkenkratzer zurück. Doch seither mussten sie sich auf einige Veränderungen einstellen.** So sieht sich die **Commerzbank** aufgrund von Personalabbau einem Überangebot an Büroflächen ausgesetzt und will nicht benötigte Flächen abgeben.

Deals

Eschborn: Die Investmentgesellschaft **Investcorp** hat die durch **Montano** gemanagten Bürogebäude Kö10 und Kö12 für rd. 70 Mio. Euro verkauft. Erwerber der Immobilien an der Kölner Straße 10 und 12, die zusammen über rund 28.000 qm Nutzfläche verfügen und voll vermietet sind, ist der von **Advenis Reim** gemanagte Immobilienfonds **SCPI Eurovalys**. **JLL** vermittelte den Abschluss.

Wien: Die **IMMOFINANZ** verkauft die Twin Towers in der Wienerbergstraße an die **S IMMO**. Die Verwaltung und Vermietung der vollvermieteten Immobilie, die unter der Marke **myhive** betrieben wird, erfolgt weiterhin durch das Team der **IMMOFINANZ**.

Höxter: **DERECO** vermietet rd. 1.500 qm Fläche „Am Markt 1“ an die Sportstudio-Kette **wellyou Fitness**.

Düsseldorf: Die **Trei Real Estate GmbH** hat mit dem Verkauf ihres Partnerschaftsanteils an einen US-Investor ihr 2. Wohnprojekt in den USA abgeschlossen: Es handelt sich um das „Atlantic Beach House“ mit 224 Mietwohnungen, das nördlich von Charleston liegt. Das Projekt wurde im März 2023 mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von ca. 59,3 Mio. Euro fertiggestellt und gemeinsam mit dem lokalen Entwicklungspartner **Middle Street Partners** entwickelt.

Hamburg: Die **Circular Carbon GmbH** mietet ca. 2.750 qm Lagerfläche in der Billstr. 180 von der **Kaldox Management GmbH**. **Avison Young** war vermittelnd tätig.

Unterstützt werde die Konsolidierung durch das Angebot von 50-70% Homeoffice. Auch **Deutsche Bank** konsolidiert, was das Zeug hält. In und um Mainhattan wurden lt. Sprecher 40% der Flächen aufgegeben, darunter das TZE in Eschborn. Der Rest konzentrierte sich auf die Zwillingstürme „Soll und Haben“ an der Taunusanlage, das IBC sowie den Deutsche Bank Campus. Zudem bestehe auch markenübergreifend (einschließlich **Postbank**) Potenzial, Standorte zusammenzuschließen. Maximal drei Tage könne „remote“ von daheim – auch im Privatkundengeschäft – gearbeitet werden.

Ebenfalls Flächen gekürzt hat die **Deka**. Durch die Umzüge in die Lyoner Straße sowie den T1-Turm des Four Frankfurt fallen 25% der Fläche sowie 50% der Energiekosten weg. Über ein sog. „Multi-Space“ soll den Bankern für jede Tätigkeit der entsprechende Platz geboten und so die Arbeit vor Ort incentiviert werden. Auf Open Space setzt auch die **UBS**. Desk-sharing und „BYOD“ (bring your own device) sollen das 2022 gestartete Projekt für agileres Arbeiten fördern. Es werde eine Konsolidierung in moderne, kostensparende und nachhaltige Gebäude angestrebt, so eine Sprecherin. Wann die CS in den Opern-Turm einziehe, ließ man jedoch offen. Noch agiler geht es bei den Genossen zu. Das Angebot von bis zu 100% Homeoffice nach Betriebsvereinbarung hat Flächen im **DZ Bank**-Turm „Westend 1“ freigemacht. Immer mehr Banker von **Reisebank**, **Genobroker**, **DZ Hyp** und **Schwäbisch Hall** ziehen ein. Bei US-Bank **Morgan Stanley** gibt es solch einheitliche Homeoffice-Lösungen indes nicht, sagte man uns. Das Personal in Frankfurt habe sich seit dem Brexit verdreifacht und im 2019 bezogenen Omniturm sei noch reichlich Platz für mehr Banker. □

Anmerkung „Der Immobilienbrief“: Das ist natürlich nur ein kleiner Auszug. DWS spart deutlich. Die EZB hat die Planungen für einen zweiten Turm sang- und klanglos verschwinden lassen. Die Bundesbank streicht ihr Bauvorhaben vor Homeoffice Hintergrund deutlich zusammen.

Unseren üblichen aktuellen Streifzug durch die Büromärkte Frankfurt, München, Berlin, Hamburg und Düsseldorf finden Sie ab Seite 18.

IMMOBILIENLEASING REVIVAL

Mit einem Zuwachs von +38% wurde 2022 erstmals seit 3 Jahren wieder die Milliardenchwelle geknackt

Ob das volkswirtschaftlich ein gutes Zeichen ist, wenn Unternehmen über Sale-and-lease-back wieder Kapital freisetzen müssen, lassen wir offen. Der Leasingverband freut sich natürlich über mehr Geschäft. Allerdings steht in den Sternen, ob das ein „gutes Geschäft“ ist. Schließlich war „SLB“ in der Vergangenheit Deutschlands für prominente Skandale und Verluste gut. Immobilienleasing ist mit einem Anteil von rd. 1,6% am gesamten Neugeschäftsvolumen ein kleines Segment innerhalb des Leasing-Marktes. Während das Mobillien-Leasing 2022 mit einem Volumen von 58,3 Mrd. im Vergleich zu 2021 mit 59,4 Mrd. eicht zurückging, zogen die Immobilienleasing-Neuinvestitionen lt. aktuellem Zahlenwerk des Bundesverbands Deutscher Leasing-Unternehmen e.V. (BDL) um rd. 300 Mio. Euro auf 1,1 Mrd. Euro an. Mit diesem deutlichen Anstieg von +38% konnte die Milliardengrenze zum erstmals seit 3 Jahren wieder geknackt werden. (WR/ CW)

Unternehmen nutzen mittels Immobilienleasing wieder verstärkt die Möglichkeit, stille Reserven zu heben und Kapital aus ihren Immobilien freizusetzen, so **Klaus Busch**, GF der **CoRE Solutions GmbH**. Nach „Der Immobilienbrief“-Erfahrungen ist das eher kein

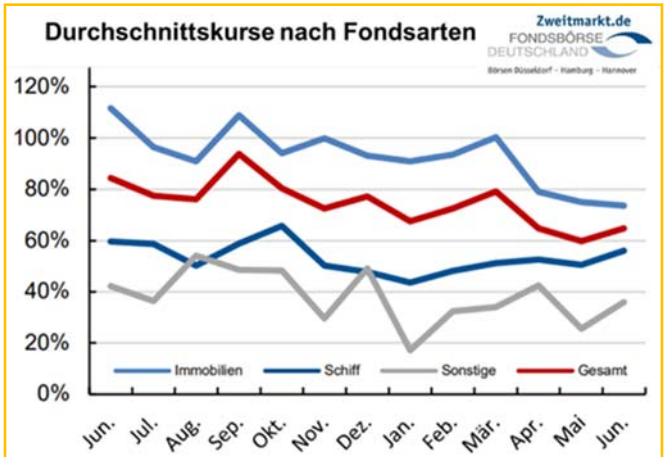
gutes Zeichen für die Wirtschaft. **Marcus Bender**, GF der **CoRE Solutions**, rechnet zukünftig mit einem noch weiterem Wachstum im Immobilienleasing. Denn Anforderungen an Nachhaltigkeit und eine zeitgemäße Arbeitsumgebung machten enorme Investitionen in Unternehmensimmobilien erforderlich, die finanziert werden wollen. □

KURSEINBRUCH AM ZWEITMARKT Minus 40% auch bei Immobilienbeteiligungen

Die Börsennotierungen im Zweitmarkt von geschlossenen Fonds geben eine schnelle Indikation der Preisentwicklung. Das bezieht die Gesamterwartungen der meist professionellen Käufer ein. Seit Beginn der Zinsralle vor einem Jahr kennen die Kurse für gebrauchte Immobilienbeteiligungen nur die Richtung nach unten. Der durchschnittliche Kurs für Immobilienfonds stürzte It. Fondsbörse Deutschland von 111,61% im Juni 2022 in 12 Monaten um rd. 40% auf nur noch 73,57% Ende Juni 2023 ab. (CW)

Insbesondere Hotel- und Einkaufszentren-Beteiligungen wurden nur noch auf sehr niedrigem Niveau eingesammelt.

Auch die bereits stark ermäßigten Kurse für Büroimmobilien gaben weiter nach. Die volumenmäßig am meisten gehandelte Fonds waren mit kumuliert rd. 2,7 Mio. Euro der PropertyClass Österreich 4 von **KGAL**, der in ein Büroobjekt in Wien investiert ist, der **FUNDUS FONDS 31 Hotel Adlon**



Berlin und der **IVG EuroSelect 20 "The North Gate"**. Die Schnäppchenjäger scheinen jetzt zuzuschlagen. Bei den tiefen Kursen erreichte die Anzahl der Transaktionen mit 279 ein neues Jahreshoch. Bei den Schiffsbeteiligungen profitierten einzelne Fonds durch erfolgreiche Verkäufe baugleicher Schiffe was die Kurse pushte. Ansonsten zeigen alle Assetklassen nach unten. □

30 JAHRE
VERTRAUEN.
WERTSCHÖPFUNG.
WEITBLICK.

#aktiverimmobilienmanager

Wir vereinen Immobilie mit Zukunft

Das heißt, immer zuerst wahrzunehmen, was unsere Kunden und Partner brauchen. Wie der Markt sich entwickelt, wie Trends zu bewerten sind. Assets auf dieser Basis anzubinden und erfolgreich zu managen. Unser Weg ist nachhaltig, wir wollen einen Mehrwert für Gesellschaft und Umwelt schaffen. Deshalb haben wir die UNPRI-Initiative der Vereinten Nationen für verantwortliches Investieren unterzeichnet. Die Umsetzung ist spürbar: Mehrere unserer Immobilienfonds für private oder institutionelle Anleger sind bereits nachhaltig ausgerichtet. Eine offene Denkweise, agile Prozesse und zielorientierte Softwarelösungen sind die Grundlage, um unsere Ziele zu erreichen. Unser Weg geht in diese Zukunft.
Wir laden Sie ein, dabei zu sein!

www.realisag.de

Deals

München: **Becken** schließt mit **Ramboll** einen langfristigen Mietvertrag über 10 Jahre für die Projektentwicklung „Fabrik Office“, für welche Becken ein gleichberechtigtes Joint Venture mit der **HanseMercur Grundvermögen** eingegangen ist. Die Ingenieur-, Architektur- und Managementberatung Ramboll wird nach der Fertigstellung in Q1 2024 mit ca. 5.000 qm Mietfläche das 4. und 5. Geschoss inkl. der umlaufenden Dachterrasse vollständig nutzen. Der Mietvertrag schließt die Nutzung der Flächen für das Tochterunternehmen, die Architekten von **Henning Larsen**, mit ein, die im Objekt als eigenständige Marke vertreten sein werden.

Dortmund: Die Krankenkasse **BIG direkt** mietet ca. 7.400 qm Fläche nebst Tiefgaragen-Stellplätzen im „Südtor am See“ von Projektentwickler und Eigentümer **FREUNDLIEB**. Auf dem rund 3.100 qm großen Grundstück am Phönix See entsteht ein 5-geschossiges Bürogebäude, welches sich bereits im Bau befindet. **CUBION** war vermittelnd tätig.

Bollberg: Ein halbes Jahr vor der geplanten Fertigstellung hat die **Garbe Industrial Real Estate GmbH** das Logistikzentrum im Gewerbepark von Bollberg, einem Ortsteil von Stadroda in Thüringen, bereits vermietet. Das Logistikzentrum entsteht auf einem 65.000 qm großen Grundstück. Auf dem Außengelände sind 135 Pkw- und 10 Lkw-Stellplätze vorgesehen. Beziehen wir das 35.500 qm große Zentrum die **Kontinent Spedition GmbH**.

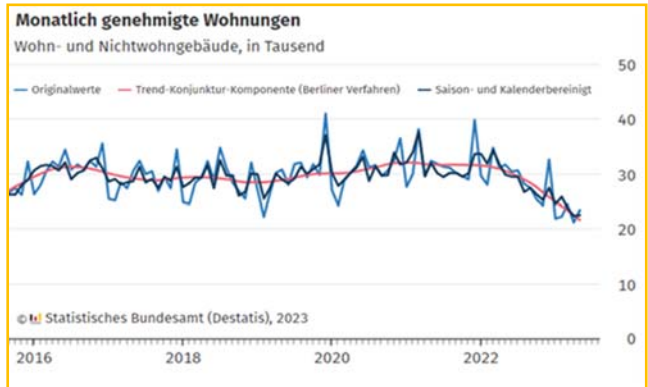
BAUGENEHMIGUNGEN IM STURZFLUG

Bislang fast ein Drittel Genehmigungen weniger erteilt als im Vorjahreszeitraum

Lt. aktuellen Zahlen des Statistischen Bundesamtes (Destatis) wurde im Mai 2023 der Bau von 23.500 Wohnungen genehmigt, 8.200 oder rd. 26% Genehmigungen weniger als im Mai 2022. (CW)

Bereits im April lagen die Zahlen um rd. 32% und im März um rd. 30% unter denen der Vorjahresmonate. Von Januar bis Mai 2023 wurden insgesamt

113.400 Baugenehmigungen erteilt, 27% weniger als im Vorjahreszeitraum mit 155.300. Als Gründe für den Rückgang nennt das Statistische Bundesamt vor allem die steigenden Baukosten und die zunehmend schlechteren Finanzierungsbedingungen. □



AUCH LOGISTIKIMMOBILIEN TRIFFT ES HART

Multiplikatoren-Verluste von 20% werden durch Mieten gedämpft

Finanzmathematik ist für alle da. Das gilt auch für Logistik, auch wenn es auf den ersten Blick scheint, dass die vergleichsweise am besten davonkommt. Auf dem Investmentmarkt für Logistik- und Industrieimmobilien gaben dennoch alle Kennzahlen im 1. Halbjahr 2023 gegenüber dem Vorjahreszeitraum deutlich nach. Die Anzahl der Transaktionen sank lt. Savills von 140 auf 80 Einzel- und 16 aus 2 Portfolioabschlüsse, die Zahl der aktiven Käufer halbierte sich auf etwa 40 unterschiedliche Käufer. Das Transaktionsvolumen brach lt. Savills und BNP Paribas Real Estate (BNPPRE) um rd. 75% auf gut 1,5 Mrd. Euro ein (JLL: 2,2 Mrd. Euro, -62%). Damit stürzte das Transaktionsvolumen auf das Niveau des 1. Halbjahres 2014 zurück. BNPPRE sieht den langjährigen Durchschnitt um mehr als die Hälfte (-53%) unterschritten, JLL um 30%, den Fünfjahresschnitt aber um minus 43%. Prof. Dr. Thomas Beyerle, Chef-Researcher der Catella Group, beziffert die Reduktion der Spitzen-Vervielfältiger in den letzten 12 Monaten vom 31-fachen auf das 21-fache. Das schmerzt. Während Nicolas Roy, Head of Industrial & Logistics bei Colliers, in Q2 eine erstmalige Stabilisierung der Kaufpreise beobachtet, sieht BNPPRE keine spürbare Belebung des deutschen Logistik-Investmentmarkts. (CW)

Das etwas höhere Transaktionsvolumen in Q2 kam vollständig ohne Großtransaktionen zustande. Gerade bei großen Einzelobjekten rückten die Investoren lt. JLL nur mit einer gewissen Vorsicht von der Seitenlinie zurück und trauen sich hier derzeit nur mit höheren Renditen heran. Für das gesamte 1. HJ sieht BNPPRE den Anteil der Großtransaktionen oberhalb der 100-Mio.-Euro-Marke bei lediglich 10% und damit auf dem niedrigsten je registrierten Niveau. Mit einem Beitrag von 523 Mio. Euro entfiel der größte Umsatzanteil auf das Segment 50 bis 100 Mio. Euro, was einem Wert nur leicht unterhalb des langjährigen Schnitts entspricht.

Die **Käufergruppen** wurden lt. BNPPRE traditionell von Spezialfonds angeführt, die mit gut 700 Mio. Euro rund 45% zum Ergebnis beitrugen. Mit großem Abstand fol-

gen Projektentwickler mit 228 Mio. Euro, das entspricht knapp 15% des Gesamtumsatzes und Immobilien AGs/ REITs die knapp 9% des Umsatzes ausmachten. Mit 58% stammte die Mehrheit der Investoren lt. JLL aus Deutschland (BNPPRE: 61%), auf der Verkäuferseite lag deren Anteil mit 64% noch etwas höher. Ihren Fokus legten die Investoren auf Top-Produkte. Core- und Core-plus Investments machten rd. 80% des Investitionsvolumens aus, Value-add-Objekte lediglich 12%.

Lt. BNPPRE wurden im 1. HJ rd. 569 Mio. Euro in den bedeutenden **Standorten** investiert, rd. ein Drittel weniger als im langjährige Schnitt. Getrieben durch die bislang größte Transaktion des Jahres, die Veräußerung des Gewerbeparks „Areal Böhler“ für mehr als 150 Mio. Euro, liegt Düsseldorf im Ranking vor einem ebenfalls starken Stuttgart mit 112 Mio. Euro (+33%). München schneidet mit gut 108,5 Mio. Euro 45% schlechter ab als im Vorjahreszeitraum, Leipzig mit 81 Mio. Euro um 33%, Berlin mit 65 Mio. Euro und Frankfurt mit 30 Mio. Euro sogar um 88% bzw. 84% schlechter. Köln verbuchte 13,5 Mio. Euro (-25%) und Hamburg bislang noch keine einzige Transaktion.

Auf allen von JLL betrachteten 19 Märkten haben die **Mieten** für Flächen von mehr als 5.000 qm im Vorjahresvergleich teilweise deutlich zugelegt, im Vergleich zu Q1 wurde allerdings nur auf 6 Märkten ein leichtes Wachstum registriert. Die mit Abstand höchste Spitzenmiete in Q2 wurde in München mit 10,50 Euro/ qm aufgerufen, satte 35% mehr als im Vorjahresquartal. Dahinter lagen mit je 8,50 Eu-

ro/ qm Düsseldorf (+31%) und Stuttgart (+ 11%), gefolgt von Hamburg mit 8,25 Euro (+10%). In Essen schnellte die Spitzenmiete um 36% in Dortmund um 30% auf je 7,50 Euro in die Höhe. Im Vergleich zu Q1 konnte das größte Plus mit 6% auf 5,50 Euro Leipzig/ Halle verbuchen. In Kassel/ Bad Hersfeld und Erfurt stieg die Spitzenmiete je um 4% auf 5,95 Euro bzw. 5,00 Euro/ qm. Ebenfalls legten die Spitzenmieten in Frankfurt am Main (+3%) sowie in Bremen und Dresden (je +2%) zu. JLL rechnet mit weiteren Vermietungen im hochpreisigen Bereich auch nach der zweiten Jahreshälfte, sodass es in anderen Märkten ebenfalls wieder zu Anstiegen der Spitzenmieten kommen dürfte.

Lt. Colliers generierten die TOP-8 Industrie- und Logistikimmobilienmärkte im 1. HJ 2023 einen **Flächenumsatz** von rund 907.000 qm, 46% weniger als im VJ und 34% weniger als im Fünfjahresdurchschnitt. Den höchsten Umsatz der TOP-8 Märkte wies Leipzig mit 175.800 qm (-27%) auf, gefolgt von Hamburg mit 173.000 qm (-36%), Berlin mit 116.600 qm (-71%), Frankfurt mit 118.200 qm (-36%), Düsseldorf mit 106.800 qm (-23%), München mit 99.800 qm (-13%), Köln mit 62.200 qm (-64%) und Schlusslicht Stuttgart mit 54.400qm (-64%). Der Fokus der Nutzer lag vor allem auf dem kleinteiligen Flächensegment bis 3.000 qm, die 69% aller Abschlüsse ausmachten. In Q2 kam es zu einige Abschlüsse im großvolumigen Bereich ab 10.000 qm, die insgesamt für rund 42% des Flächenumsatzes, aber nur 8% der Abschlüsse verantwortlich waren. Die größte Anmietung fand in Bitterfeld-Wolfen statt, wo ein

TOP-PROJEKTE VERDIENEN TOP-FINANZIERUNGEN

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



REAL EXPERTS.
REAL VALUES.

Deals

Esselsbach: Palmira Capital Partners erwirbt den ca.

18.000 qm großen Logistikneubau Am Bärnth 7 von der **Westarp KG**. Nutzer des Objekts sind die **Waldaschaff Lingyun Industrial** sowie der Logistiker **Teamlog**. Palmira wurde juristisch von **Dentons**, technisch von **CBRE** und in Umweltfragen von **Nova Ambiente** beraten.

Berlin: **Townscape** hat im „SCALE“ an der Storkower Straße 142 – 146 insgesamt rund 1.500 qm Bürofläche an die **Schlothauer & Wauer Ingenieursgesellschaft für Straßenverkehr mbH** vermietet. Weitere 15.000 qm des Objekts wurden bereits an die **BASF Services Europe** vermietet. Damit ist der Großteil der rund 21.700 qm Gesamtmietsfläche des SCALE vor der Fertigstellung vergeben. Das SCALE verfügt zusätzlich über eine Tiefgarage mit PKW-Stellplätzen, E-Ladesäulen und Fahrradstellplätzen.

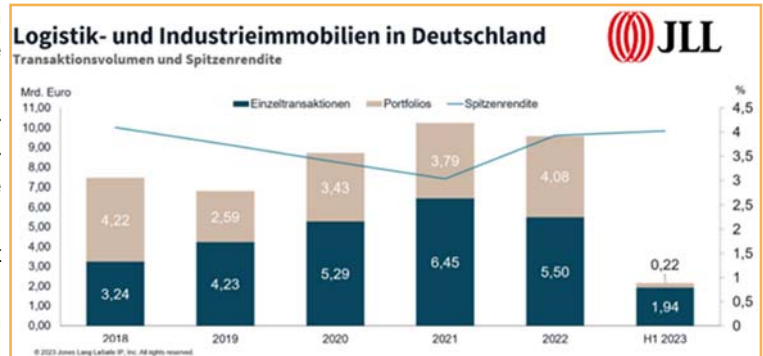
Leipzig: **AOC | Die Stadtentwickler GmbH** hat im Prager-RiebECK rund 3.000 qm Bürofläche inkl. Benutzung der Dachterrasse an **Arvato Systems** übergeben. Das IT-Unternehmen bezieht ab 01. August 2023 das 2. bis 4. OG des Mixed-Use-Objekts im Stadtteil Reudnitz-Thonberg. Neben 185 Mietwohnungen stehen auf insgesamt 5 Etagen Büro- und Einzelhandelsräume mit zusammen rund 4.550 qm Fläche im Stadtquartier zur Verfügung, die alle bereits vermietet sind. Eigentümer des Prager-RiebECK wird die **SOKA-Bau**.

Unternehmen aus dem Automotive-Bereich eine 80.000 qm große Logistikhalle anmietete, das entspricht allein 9% des gesamten Flächenumsatzes. Stärkste Nutzergruppe bildeten mit einem Anteil von rd. 32% am Flächenumsatz Unternehmen aus dem Produzierenden Gewerbe, die die Handelsunternehmen (28%) als stärkste Nutzergruppe ablösten und zusammen mit Logistikdienstleistern (28%) auf Platz 2 verwiesen.

Die **Spitzenrenditen** für Top-Produkte in den Top-7 Regionen stiegen lt. JLL in Q2 weiter um 10 Basispunkte auf zwischen 4,00 bzw. 4,05% an (BNPPRE: 4,00%, +5 BP). Auch Savills sieht die Spitzenrendite bei 4,00%, sobald eine Immobilie bestimmte Bewertungskriterien aber nicht vollumfänglich erfüllt, z.B. in puncto ESG,

müsste der Verkäufer aber mit deutlichen Abschlägen rechnen, so **Bertrand Ehm**, Director Industrial Investment bei Savills. Colliers spezifiziert für Core-Logistikimmobilien mit einer Fläche von mehr als 3.000 qm eine Spitzenrendite von 4,40%, 85 BP höher als in Q2 2022. Lt. JLL stiegen die Renditen auf Jahressicht sogar um 90 bis 95 Basispunkte und liegen jetzt lt. JLL und BNPPRE wieder auf dem Niveau von Q1/ Q2 2019.

Ausblick: JLL sieht sowohl die Zahl der Pitches als auch die Anzahl der aktuell bereits in Vermarktung befindlichen Einzelobjekte sowie größerer Portfolien aktuell deutlich gestiegen, so dass die Jahresprognose optimistisch auf 6 Mrd. Euro angehoben wurde. Colliers und BNPPRE rechnen mit weiteren Anhebungen des EZB-Leitzinssatzes und halten so einen weiteren Renditeanstieg bis Ende des Jahres für nicht ausgeschlossen. Entsprechend werde sich auch das Ende der Preisfindungsphase weiter hinauszögern, wodurch eine deutliche Belebung beim Transaktionsgeschehen innerhalb der kommenden sechs Monate nicht sehr wahrscheinlich sei, so **Christopher Raabe**, GF und Head of Logistics & Industrial bei BNPPRE. Auch wenn die aktuellen konjunkturellen Aussichten per se nicht für großen Rückenwind von Seiten der Nutzermärkte sprechen, dürfte der im Logistiksegment sehr geringe Leerstand nichtsdestotrotz zu einem weiteren Anstieg des Mietpreinsniveaus führen. Insbesondere eigenkapitalstarke Investoren dürften in der aktuellen Phase daher auch eine Chance sehen.□



HOTELMARKT GIBT IM 1. HALBJAHR ERNEUT 50% NACH Transaktionen an B-Standorten und Kleindeals dominieren den Markt

Zwar ist der Tourismus auf dem Vor-Corona-Niveau zurück, jedoch üben sich Investoren in Hotels lt. JLL aber weiterhin in hoher Selektivität und kritischer Zurückhaltung. Auf der Angebotsseite kam lt. Colliers wenig Produkt in den Markt, das zu Transaktionen hätte führen können. Viele Eigentümer hätten aufgrund der noch nicht abgeschlossenen Preisfindungsphase ihre Verkaufspläne verschoben. In der Gemengelage aus geringen Transaktionen, fehlenden Portfoliodeals und rückläufigen Verkaufspreisen schließt der Hotelinvestmentmarkt das 1. Halbjahr so mit einem Investmentvolumen von nur rd. 400 Mio. Euro ab (BNP Paribas Real Estate (BNPPRE) und Cushman & Wakefield (C&W): je 390 Mio. Euro; JLL: 384 Mio. Euro; Colliers: 369 Mio. Euro). Damit wurde nicht nur der bereits geringe Vorjahreswert um rd. 50% verfehlt, sondern auch der 10-jährige Schnitt um fast

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

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

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

„Deka
Immobilien



75% unterschritten und damit das schlechteste Ergebnis seit dem 1. Halbjahr 2012 erzielt. (CW)

Das erste Quartal des Jahres war dabei deutlich stärker als das zweite, in dem lt. **Colliers** nur rd. 128 Mio. Euro investiert wurden. Lt. **Heidi Schmidtke**, Managing Director der Hotels & Hospitality Group, hätten gerade die im deutschen



Markt sehr aktiven institutionellen Investoren einen strikt definierten **Kriterienkatalog, der derzeit nur A-Lagen, zukunftsfähige Immobilien und starke Bonität beinhaltet.** Dafür stünde besonders Kapital und Finanzierungen für Value-Add Opportunitäten zur Verfügung, allerdings befände sich hier die Preisfindung weiterhin in vollem Gang, sodass das Transaktionsergebnis insgesamt verhalten bleibt.

Die üblicherweise unterrepräsentierten offenen Fonds steuerten lt. **BNPPRE** mit 148 Mio. Euro etwas mehr als ein Drittel (38%) zum Marktgeschehen bei und lagen damit überraschend auf dem 1. Platz, gefolgt von den Corporates mit 82 Mio. Euro, hinter denen sich i.d.R. Hotelbetreiber bzw. Hotelunternehmen verstecken. Damit seien Corporates allerdings unterdurchschnittlich engagiert. Auf den weiteren Plätzen folgen die öffentliche Hand (7%), Projektentwickler (5,5%) sowie Spezialfonds (5,1%). Auf deutsche Anleger entfiel lt. **C&W** mit rund zwei Drittel bzw. etwa 250 Mio. das Gros des Transaktionsvolumens gefolgt von Investoren aus Großbritannien mit 18% und aus Israel mit 10%. Lt. Colliers entfiel im 1. HJ 2023 der Großteil des Kapitals (34%) in die Risikoklassen Value-Add und Opportunistic. Im gesamten Jahr 2022 lag der Anteil nur bei knapp 21%, in 2021 gar nur 14%.

Alle A-Städte zusammen konnten nur einen Anteil von 15% am gesamten Marktgeschehen auf sich vereinen, die B-Städte hingegen über 54%. Nicht nur, dass an den B-Standorten die Preisfindungsphase weiter fortgeschritten zu sein scheint, auch die schnellere Erholung der Gästezahlen hier überzeugt die Investoren. Unter den A-Standorten erzielte nur Berlin mit 51 Mio. Euro Investments die Höhe des Vorjahres. In den restlichen A-Standorten zusammen wurden nur knapp unter 30 Mio. Euro investiert, 74% weniger als im Vorjahreszeitraum.

Die Renditeerwartungen der Käufer, insbesondere im Core-Segment, hätten sich auf mindestens 5% erhöht, so **Josef Filser**, Head of Hospitality Germany & Austria bei Cushman & Wakefield. Lt. Colliers ist die durchschnittliche Bruttoanfangsrendite in den Top 7 in den vergangenen

3 Monaten nochmals um 25 Basispunkte angestiegen und lag zum Ende des 1. HJ bei 5,25%, in etwa dem Niveau des ersten Halbjahres 2016.

Mit einem durchschnittlichen Volumen von lt. BNPPRE nur 14 Mio. Euro pro Deal wurde der niedrigste Wert im Hotel-Investmentmarkt seit der Finanzkrise registriert (C&W: 16 Mio. Euro; JLL: 17 Mio. Euro, VJ.: knapp 23 Mio.). Wie bereits im Vorjahreszeitraum gab es keine Transaktionen über der 100-Mio.-Euro-Marke. Auf die Kategorie 50 bis 100 Mio. Euro entfielen 52 Mio. Mio. Euro, 84% weniger als der langjährige Schnitt, in der Kategorie 25 bis 50 Mio. Euro kumulierten sich Investments auf 68 Mio. Euro, 77% weniger als der Schnitt. Objekte zwischen 10-25 Mio. Euro machten mit einem Volumen von 212 Mio. Euro (54%) den größten Teil des aktuellen Marktgeschehens aus.

Zu den größten Transaktionen in Q2 2023 zählten der Verkauf des **Steigenberger** Hotel de Saxe in Dresden mit 185 Zimmern durch **Aroundtown** an den offenen Immobilienfonds Hausinvest der **Commerz Real**, das Sale & Leaseback des 120 Zimmer großen Grand Palais als Teil des Ferienhotelkomplexes Steigenberger Grandhotel & Spa Heringsdorf der **Resort Hotel Kaiserbad GmbH & Co. KG** an den offenen Immobilien-Publikumsfonds immofonds 1 der **Union Investment**, die Veräußerung des Seehotels Fleeensee mit 156 Zimmern inmitten der Mecklenburger Seenplatte an die **Dr. Lohbeck GmbH** durch die **Lloyd Fonds Am Alten Kalkwerk Fleeensee GmbH** und der Verkauf des Serviced Apartments Stayery in Bochum mit 90 Einheiten für 10,5 Mio. Euro an den Fonds **Catella Wohnen Europa** (CWE) durch **Kreer Development**.

Auch wenn an vielen Orten die Tourismusaktivitäten bereits über dem Niveau von 2019 liegen, konnte nicht jeder Betreiber die gestiegenen Kosten in vollem Umfang auf die Zimmerraten umlegen. Insbesondere die Auslastungszahlen und der daraus resultierende RevPAR unterstreichen die Heterogenität der unterschiedlichen Standorte. Städte mit einem hohen Anteil an inländischen Übernachtungsgästen, abseits von Geschäftsreisenden, sind die bisherigen Gewinner. Die diesjährige Urlaubssaison und solide aufgestellte Betreiber dürften Verkaufsobjekten an eben diesen Standorten investmentseitig einen Rückenwind verleihen.

Ausblick: In Anbetracht der sich zeitnah im Verkaufsprozess befindlichen Objekte rechnet BNPPRE bis zum Jahresende mit einer erhöhten Transaktionsaktivität. Heidi Schmidtke von JLL sieht, dass neben steigendem Interesse der Käufer auf der Gegenseite der Verkaufsdruck durch auslaufende Finanzierungen oder auslaufende Fondslaufzeiten sowie größere anstehende Renovierungsmaßnahmen zugunsten eines steigenden Transaktionsvolumens im 2. HJ verstärken könnten. Das dann aber wohl auf einen tieferen Preisniveau. Colliers erwartet auch eine hö-

here Dynamik im weiteren Jahresverlauf, rechnet aber nicht damit, dass die 1-Mrd.-Marke dieses Jahr geknackt wird. Für 2024 sei aber davon auszugehen, dass wieder mehr Aktivität seitens der Core-Investoren besteht, sollten sich die Kaufpreise wie erwartet dann endgültig auf dem neuen Niveau gefestigt haben. □

INTERVIEW MIT SEBASTIAN H. LOHMER

Sebastian H. Lohmer, Fondsexperte und Berater institutioneller Investoren, stellte sich den Fragen von „Der Immobilienbrief“ zu Immobilienpublikumsfonds als langfristiges Investment und im Vergleich zu anderen Anlageformen.



Der Immobilienbrief: Herr Lohmer zunächst interessiert uns wie sich die Renditen von Immobilienpublikumsfonds im Vergleich zu anderen Assetklassen in den letzten 10, 20 und 30 Jahren entwickelt haben.

Sebastian H. Lohmer: Die Renditen von Immobilienpublikumsfonds waren lt. jüngster **BVI**-Statistik relativ stabil mit 2,7/3,0/3,7% über die letzten 10/20/30 Jahren. Das liegt an den relativ stabilen Mieteinnahmen, die die Fonds einnehmen, denn es wird in der Regel in langfristig vermietete Immobilien investiert. Rentenfonds schneiden über die gleichen Zeiträume mit 1,0/2,9/3,5% zwar etwas schlechter ab sind dafür aber liquider, falls man schnell an sein Geld muss. Besser schneiden Mischfonds mit 1,3/4,1/5,1%, Aktienfonds Deutschland mit 5,4/7,8/6,7% und Aktienfonds Global mit 7,1/6,7/7,1% ab.

Der Immobilienbrief: Woran liegen denn die teilweise erheblichen Renditeunterschiede?

Sebastian H. Lohmer: Die Unterschiede liegen natürlich im Risiko, denn sowohl die Erträge als auch Kurse von Aktien können erheblich schwanken. Das bringt die sogenannte Volatilität zum Ausdruck. Sie misst den Schwankungsbereich um einen Mittelwert in einem bestimmten Zeitraum, d.h. je niedriger die Volatilität, je niedriger sind die Kurschwankungen und das Risiko. So haben Immobilienpublikumsfonds eine sehr niedrige Volatilität von nur 0,6 über 10 Jahre während Mischfonds eine Volatilität von 8,5, Rentenfonds von 9,7, Aktienfonds Global von 12,8 und Aktienfonds Deutschland von 17,7 über den gleichen Zeitraum ausweisen. Dabei ist zu beachten, dass die Volatilität tendenziell abnimmt, je länger der Investitionszeitraum ist.

Der Immobilienbrief: Wie wirken sich Steuern und Inflation auf die Renditen aus?

Sebastian H. Lohmer: Da die Erträge der Immobilienpublikumsfonds vorwiegend aus Vermietung und Verpachtung stammen, sind die Ausschüttungen zu ca. 60% steuerfrei. Das erhöht die Bruttovergleichsrendite zu steuerpflichtigen Alternativfonds um ca. 20%. In den letzten 10/20/30 Jahren war die Inflation relativ niedrig mit durchschnittlich 1,9/2,0/2,3%. Mit Ausnahme des 10 Jahreszeitraums konnten die Renditen aller erwähnten Fonds die Inflation über 20 bzw. 30 Jahren schlagen. Nach Abzug der Inflation lag der bereinigte Vermögenszuwachs von Immobilienpublikumsfonds immerhin bei 42% über 30 Jahre bei Aktienfonds Global allerdings bei 144%.

Der Immobilienbrief: In welche Fonds sollte man denn investieren?

Sebastian H. Lohmer: Hier kommt es auf die Mischung an. Die Renditekennzahlen und Volatilitäten zeigen sehr anschaulich das Verhältnis zwischen Risiko und Ertrag. Es wäre sowohl falsch alles Geld in Immobilienpublikumsfonds zu legen als auch alles Geld in Aktienfonds Global zu investieren. Die Mischung hängt entscheidend vom Alter und Risikobereitschaft des Anlegers ab. Immobilienpublikumsfonds können dabei eine sehr solide Basisinvestition darstellen.

Der Immobilienbrief: Besten Dank für Ihre Zeit und Ihre Ausführungen, Herr Lohmer. □

AUS UNSERER KOOPERATION MIT „IMMOBILIEN-INTERN“:



Gefahr doppelter Grunderwerbsteuer bei Share Deals ■ Handwerkerbonus bei einer unentgeltlich überlassenen Wohnung ■ Aus der Praxis: Weniger Abstandsflächen für Wärmepumpen & Solar ■ Einheitlichkeit von Wohnungs- und Garagenvertrag ■ Beilagen: Die richtige Versicherungslösung für Ihre Photovoltaik-Anlage und Leserservice ■ Doch zuerst, liebe Leserin, lieber Leser, geht es um einen längst überfälligen Weckruf aus Karlsruhe an die Bundesregierung:

Klatsche vom BVerfG für übereiltes GEG-Gesetzgebungsverfahren

„Mit Beschluss vom heutigen Tage hat der II. Senat des BVerfG dem Deutschen Bundestag aufgegeben, die zweite und dritte Lesung zum Gesetzentwurf der Bundesregierung zum Gebäudeenergiegesetz nicht innerhalb der laufenden Sitzungswoche durchzuführen. Der Antragsteller, ein Mitglied der CDU/CSU-

Deals

Merseburg: **Verifort Capital** kauft eine im Jahr 1930 errichtete, vierstöckige Immobilie für seinen Publikumsfonds **Verifort Capital HC1**. Das Objekt gehört zu einem ehemaligen Kasernenareal. Nach einer Kernsanierung soll ein lokaler Pflegegedienst die Pflegeimmobilie beziehen. Mit diesem Kauf ist der AIF voll investiert.
GvW Graf von Westphalen hat Verifort Capital beraten.

Leipzig: Die **HIH Invest Real Estate** erwirbt für den offenen Spezialfonds „**HIH Zukunft Invest**“ die 1.638 qm große Kindertagesstätte in der Clara-Wieck-Straße 9. Das zweigeschossige Objekt bietet auf Raum für 165 Kinder. Der Außenbereich umfasst etwa 1.800 qm auf einem 3.134 qm großen Grundstück. Die Einrichtung wird von der **Johanniter-Unfall-Hilfe e.V.** betrieben. Die rechtliche und steuerliche Due Diligence wurde von der Anwaltskanzlei **Heuking Kühn Luer Wojtek** durchgeführt. Die technische Ankaufsprüfung verantwortete **Consulting Partners Hamburg**.

Ginsheim-Gustavsburg: **GPEP** hat für den Immobilienspezialfonds **GPEP Food Retail Deutschland II** ein Nahversorgungszentrum von einem Immobilien-Sondervermögen der **IntReal** erworben. Das Objekt verfügt über rd. 4.200 qm Mietfläche. Größter Einzelmietler ist **Tegut. BNPPRE** war vermittelnd tätig.

Dortmund: Ein Bedarfsträger der öffentlichen Hand mietet rd. 4.240 qm Bürofläche in der Projektentwicklung Büroquartier Sebrathweg von der Unternehmensgruppe **Markus Gerold. Ruhr Real** vermittelte.

Fraktion im Deutschen Bundestag, sieht sich durch das Gesetzgebungsverfahren in seinen Rechten als Mitglied des Deutschen Bundestages verletzt. Sein Antrag auf Erlass einer einstweiligen Anordnung hat in der Sache Erfolg“ (Beschluss vom 5.7.2023, Az. 2 BvE 4/23). Was Verfassungsexperten für wenig aussichtsreich eingeschätzt hatten, ist nun doch eingetreten. Karlsruhe ist der Kragen geplatzt angesichts der Terminierung von Gesetzesvorlagen (weitere Hintergrund-Infos im 'mi'-Blog unter <https://t1p.de/mi-blog-bverfg-kiptt-beschlussfassung>).

Wie der Kläger, der frühere Justizsenator von Berlin und MdB, **Thomas Heilmann**, CDU, bei der **Bundespressekonferenz** am 6.7. den anwesenden Pressevertretern erläuterte, sei es mittlerweile gang und gäbe, dass Abgeordneten z. B. 300-seitige Gesetzesvorlagen dienstagsabends um 23.00 Uhr vorgelegt werden, über die am Mittwoch um 9.00 Uhr dann im Bundestag abgestimmt werden soll. Zu Corona-Zeiten habe man dafür noch Verständnis gehabt, doch diese Ausnahmesituation greife bei der Novelle des Gebäudeenergiegesetzes nicht. Da sind wir voll auf Linie mit dem CDU-Mann. Es gibt schlicht keinen zwingenden Grund, das Gesetz holterdiepolter noch vor der Sommerpause durch den Bundestag zu peitschen, um es im Herbst aus den Köpfen der Wähler in Hessen und Bayern zu vertreiben.

Schon die vorgeschaltete zweistündige öffentliche Anhörung am 3.7. im **Ausschuss für Klima und Energie** war eine Farce. Die 14 Sachverständigen aus dem Mieter- und Hauseigentümerlager hatten zum Schluss jeweils nur zwei Minuten, um Fragen der Abgeordneten zu beantworten. Ganz zu schweigen davon, wie deren Statements noch in die ursprünglich geplante 2. und 3. Lesung am Freitag hätten einfließen sollen. Dass dieses Affentheater eine Verhöhnung des Bundestags und seiner Abgeordneten ist, versteht sich von selbst. Die Gefahr formell unwirksam zustande gekommener Gesetze nimmt damit exponentiell zu. Schlimm genug ist, dass es anscheinend keinerlei gesetzliche Grundlage oder Geschäftsordnung für einen geordneten Ablauf eines solchen Verfahrens gibt. Das einzig Gute, was es zu vermelden gibt, ist, dass sich die Ampel-Regierung darauf verständigen konnte, keine Sondersitzung des Deutschen Bundestags während der Sommerpause einzuberufen, sondern die weiteren Beratungen und hoffentlich eine neue Expertenanhörung in der ersten Septemberwoche zu starten. □

STREIFZUG DURCH DIE BÜROMÄRKTE:

DIE FETTEN BÜRO-JAHRE SIND AUCH IN FRANKFURT VORBEI

Steigender Leerstand verhindert größere Sprünge bei den Mietpreisen

Wrede/ Rohmert

Die grundlegenden Überlegungen der aktuellen McKinsey Studie (siehe Seite 3), die den Weltmetropolen Leerstände von 20% und mehr prophezeit, gehen natürlich auch an Frankfurt nicht vorbei. Im Moment sieht es bei aller Unkerei aber noch weit besser aus. Allerdings kennt Frankfurt Leerstand je nach Zurechnung der Untermietangebote von 15 bis 20% auch schon aus der jüngeren Geschichte nach der Jahrtausendwende-Flaute und der Finanzkrise. Es hat zwei Zyklen zum Abbau gebraucht. Obwohl es noch weit besser aussieht, macht auch das aktuelle Zahlenwerk jedenfalls keine Freude. Ohne Mietvertrag über 10.000 qm beendet der Frankfurter Büromarkt das 1. HJ 2023.

Der Flächenumsatz lag im Durchschnitt aller Makler bei rd. 183.500 qm. **blackolive** kommt auf rd. 194.000 qm, 11% weniger als im Vorjahr und deutlich unter dem Vor-

corona-Niveau. **BNP Paribas Real Estate** (BNPPRE) registrierte mit 190.000 qm einen Einbruch ggü. VJ von sogar einem Fünftel, **JLL** mit rd. 175.000 qm um -15%. Bei **Savills** und **Colliers** sieht das Zahlenwerk etwas rosiger aus. Colliers sieht das Halbjahresergebnis mit rd. 185.000 stabil auf Vorjahresniveau und Savills mit rd. 181.800 qm um nur -3,6% unter dem Vorjahreszeitraum. Man werde sich darauf einstellen müssen, dass die Hochjahre aus der vorpandemischen

Büromarkt Frankfurt 1. HJ 2023, diverse Makler

Makler	Umsatz	+/- VJ	Leerstandsquote	Miete in Q2 (Euro/qm)			
				Spitzen~	+/- VJ	Ø-	+/- VJ
Aengevelt	177.000	-8,0%	8,7%	46,00	n.a.	n.a.	n.a.
blackolive	194.200	-11,0%	9,2%	46,00	n.a.	23,70	n.a.
BNPPRE	190.000	-20,0%	8,7%	48,00	n.a.	23,70	2,0%
Colliers	185.300	-2,8%	9,5%	46,00	0,0%	24,00	5,3%
C&W	180.700	-4,0%	8,9%	48,00	1,0%	25,10	5,0%
JLL	174.900	-15,3%	8,5%	46,00	5,7%	25,26	n.a.
Savills	181.800	-3,6%	8,7%	44,00	-8,3%	24,17	4,2%
Ø der Makler	183.414	-9,2%	8,9%	46,29	-0,4%	24,32	4,1%

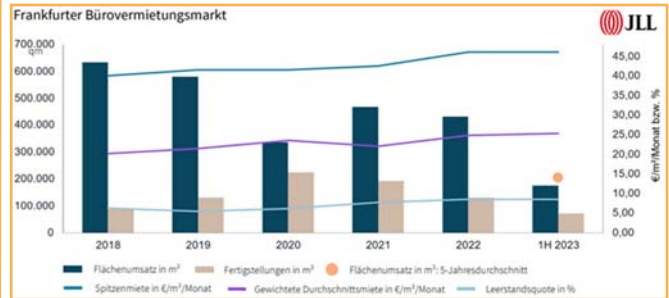
Zeit vorbei seien, so **Kevin T. Nguyen**, Geschäftsführer bei blackolive. Flächenumsätze von bis über 700.000 qm würden wir so schnell nicht wieder sehen. Zu schwer seien die Verwerfungen, die die Pandemie, der Ukraine Krieg und die Inflation angerichtet haben. Home-Office, New Work und das schwierige Finanzumfeld würden Flächenreduktionen in vielen Unternehmen unvermeidlich machen.

Wie bereits in den vergangenen Quartalen werden vor allem hochwertige Flächen im Bankenviertel und angrenzende City-Lagen nachgefragt, in erster Linie von Unternehmen aus dem Banken und Finanzdienstleistungssektor. Größte Anmietung des laufenden Jahres bleibt der Abschluss von **Universal Investment** mit ca. 9.600 qm im „Timber Pioneer“ in Q1. Der größte Deal in Q2 wurde durch die **Eintracht Frankfurt AG** mit rd. 8.800 qm in der Otto-Fleck-Schneise 7 getätigt, gefolgt von **American Express** mit rd. 5.100 qm in der Projektentwicklung „The Spin“ sowie **State Street** mit knapp 4.900 qm im „ONE“.

Im Segment 2.000 qm bis 10.000 qm wurden lt. blackolive mit 21 abgeschlossenen Mietverträgen über rd. 84.000 qm durchaus hohe Flächenumsätze erzielt. Im kleinteiligen Bereich unter 1.000 qm wurden wie üblich mit 266 die meisten Mietverträge geschlossen, der Umsatz lag mit rd. 89.500 qm aber etwa 11% unter dem Vorjahr. Den stärksten Umsatz verzeichnete der Central Business District (CBD), wo ein Drittel aller Quadratmeter umgesetzt wurden.

Stärkste Nachfrager waren auch im 1. HJ 2023 die Finanzdienstleister mit 20% des Gesamtflächenumsatzes, gefolgt von der Öffentliche Verwaltung mit 16%, Verbänden und sozialen Einrichtungen mit 12%. Der Wunsch nach mehr Nachhaltigkeit, mehr Qualität, perfekter Lage bei gleichzeitiger Flächenverkleinerung ermöglicht es vielen Unternehmen auch etwas mehr pro Quadratmeter zu bezahlen. Dies ist

aber angesichts der stark gestiegenen Baukosten auch notwendig, Die Frankfurter **Spitzenmiete** liegt aktuell bei



lt. blackolive, Colliers, JLL bei 46,00 Euro/qm (C&W: 48,00 Euro; Savills: 44,00 Euro) mit weiterem Steigerungspotential und hat damit ihr hohes Niveau über die letzten 12 Monate verfestigt. Die Durchschnittsmiete ist lt. blackolive um 1,10 Euro/ qm auf 23,70 Euro gestiegen, Savills sieht sie um -5,6% auf rund 24,20 Euro gesunken.

Der **Leerstand** stieg in Q2 weiter und hat mit lt. blackolive rd. 1,08 Mio. qm (C&W: 1,05 Mio. qm) nachhaltig die 1-Millionen-Grenze überschritten. Die Leerstandsquote liegt zum Halbjahr bei 9,22%, das sind 1,2 Prozentpunkte (15,3%) mehr als Mitte 2022. (Colliers: 9,5%, C&W: 8,9%, Savills: 8,7%; JLL: 8,5%). Die höchste Leerstandsquote von 39,5% weist blackolive für den Offenbacher Kaiserlei aus, die niedrigste im Westend mit 4%. Der Central Business District, bestehend aus Bankenviertel, Westend und City konnte das Leerstandsniveau von knapp über 5% halten. Der stärksten Anstieg mit einem Plus von 84% musste der kleinräumige Teilmarkt City West aufgrund 32.300 qm neuer freigezogener Flächen im Objekt Cielo und 10.000 qm im Goldenen Haus verzeichnen. Für das laufende Jahr und wohl auch darüber hinaus rechnet blackolive nicht mit einem Ende des Leerstandsanstiegs.

Nachdem 2022 lt. blackolive gerade mal rd. 121.000 qm fertiggestellt wurden, werden es bis Ende 2023 gut 206.400 qm sein, wovon rd. 46% bis jetzt vermietet sind. Für 2024 sind, Stand heute, rund 180.000 qm geplant, wovon 48% schon vorvermietet sind. In den Folgejahren ab sind mit 500.000 qm und mehr p.a. wieder deutlich mehr Flächen projektiert, der Großteil davon wird allerdings wegen der schwieriger zu erfüllenden Finanzierungsvorgaben der Banken erst nach Vorvermietung begonnen. Alte Krisenerfahrungen von „Der Immobilienbrief“ weisen aber darauf hin, dass wohl nicht alle Verträge zur Durchführung kommen. Mieter werden Ausstiegsmöglichkeiten suchen. Inwieweit die für die Folgejahre ab 2025 projektierten Flächen zur Durchführung kommen, steht deshalb in den Sternen. Sicherlich werden Finanzierer wieder immobilienwirtschaftliche Grundlagen einer hinreichenden, meist 50%igen Vorvermietung erwarten. Aber selbst positive Entwicklungen aus Maklersicht würden nichts am Trend kleiner oder sogar negativer Nettoabsorption ändern, so dass Druck auf den Markt aus den wachsenden Bestandsleerständen kommen muss. ►

Deals

Dettingen: Die **Arthur Eschenbach GmbH** erwirbt für einen mittleren einstelligen Millionen Euro Preis die Logistikimmobilie in der Kellmünzer Str. 62 von einer regionalen Investorengemeinschaft, die von der **Vogel Real Estate Advisors GmbH** beraten wurde. Das Objekt verfügt über ca. 7.300 qm Lager- und ca. 715 qm Bürofläche, die weitgehend an die **Dachser SE** vermietet sind. Auf dem ca. 21.500 qm Areal befinden sich noch rd. 20 Pkw-Stellplätze.

Hamburg: Der Shopping-Center-Betreiber **ECE Marketplaces** und die Handelskette **Pepco** haben insgesamt 17 langfristige Mietverträge für neue Pepco-Filialen in ECE-Shopping-Centern unterzeichnet. Die vermietete Fläche beträgt insgesamt rund 9.500 qm. Die Flächen für die zunächst neuen Pepco-Filialen in ECE-Centern sind zum Teil bereits übergeben, die Eröffnung erfolgt schrittweise in den nächsten Wochen. Ein wesentlicher Teil der Ladenflächen war zuvor vom inzwischen insolventen Schuhhändler **Reno** angemietet.

Ellerau: **PATRIZIA** hat einen langfristigen Mietvertrag mit **Alloheim** abgeschlossen. Zu dem 6.148 qm großen Grundstück am Finkenweg 1-3 gehört ein modernes Pflegeheim mit 86 Räumen für 92 Bewohner sowie eine Einrichtung für begleitetes Wohnen mit 25 Einheiten. Das Objekt ist Bestandteil des Fonds **PATRIZIA Pflege-Invest Deutschland I**.

Bis Jahresende erwarten die Maklerhäuser einen Flächenumsatz leicht unter dem Niveau von 2022, zwischen 370.000 bis 400.000 m. Die Mietpreise sind hoch und bleiben stabil - was sollen die Makler auch anders sagen? Der weiter leicht steigende Leerstand und das jetzt schon hohe Leerstandsniveau würden größere Preissprünge aber wohl verhindern. □

BÜROMARKT MÜNCHEN KANN SICH DEM NEGATIVEN SOG NICHT ENTZIEHEN

Spitzenmieten, Leerstände und Baufertigstellungen steigen

Obwohl der Münchner Vermietungsmarkt in Q2 lt. Cushman & Wakefield (C&W) wieder minimal anzog und mit 126.000 qm rd. 13.500 qm mehr umgesetzt wurden als in Q1 (JLL:128.200 qm, + 8.300 qm), verfehlte das Gesamthalbjahresergebnis mit rd. 236.200 qm (Durchschnitt aller Makler) das Vorjahresergebnis um deutliche 38,4%. Der deutliche Rückgang ist vor allem auf das Fehlen von großflächigen Vermietungen und Eigennutzertransaktionen zurückzuführen. (CW)

Im 1. Halbjahr konzentrierte sich das Gros der Anmietungen auf die kleineren Flächen. Rund 236 der von **C&W** registrierten 307 Abschlüsse, das entspricht deutlichen 77%, bezogen sich auf Flächen von unter 1.000 qm. Nur magere 3 Anmietungen erfolgten über der 5.000 qm-Marke, darunter der Eigennutzer-Deal des **DGB** über rd. 10.500 qm und die 6.400 qm - Anmietung der **Landeshauptstadt München** im Gustav-Heinemann-Ring 12. In der Größenklasse von 3.000 bis

Büromarkt München 1. HJ 2023, diverse Makler							
Makler	Umsatz	+/- VJ	Leerstandsquote	Miete in Q2 (Euro/qm)			
				Spitzen~	+/- VJ	Ø-	+/- VJ
BNPPRE	237.000	-39,0%	5,0%	47,00	9,0%	24,20	6,0%
Colliers	237.200	-39,0%	5,8%	45,00	5,9%	24,80	5,1%
C&W	238.100	-41,0%	5,6%	44,50	4,7%	24,70	4,0%
JLL	248.100	-37,4%	4,7%	48,00	12,9%		
Savills	220.700	-35,8%	4,9%	49,75	9,3%	25,00	6,8%
Ø der Makler	236.220	-38,4%	5,2%	46,85	8,4%	24,68	5,5%

unter 5.000 qm registrierte C&W ebenfalls nur 5 Anmietungen, darunter die Abschlüsse von **Mouser Electronics Inc.** über 4.200 qm im „Hybrid.M“ und dem **Bundesamt für Migration und Flüchtlinge** über 3.300 qm in der Barer Straße 24.

Die Münchner Innenstadt war im 1. HJ mit einer Vermietungsleistung von 62.500 qm, das entspricht rd. einem Viertel des Gesamtumsatzes, der stärkste Teilmarkt. Lt. **BNP Paribas Real Estate** (BNPPRE) entfiel auf die IuK-Technologien ein Umsatzanteil von knapp 17%, auf die Beratungsgesellschaften fast 16%, die öffentliche Verwaltung 12% und die Verwaltungen von Industrieunternehmen knapp 12%.

Die **Spitzenmiete** zog zwischen Ende Q1 und Ende Q2 lt. **JLL** weiter deutlich



um 3,50 Euro an und rangiert aktuell bei 48,00 Euro/qm. Sie ist damit 7,50 Euro oder 12,9% teurer als vor einem Jahr. (C&W: 44,50 Euro, +2,00

Euro ggü. VJ; **Colliers**: 45,00 Euro, +5,9%). Die erzielbare Spitzenmiete wird lt. C&W vornehmlich in den Teilmärkten Altstadt, Innenstadt Nord und Innenstadt West erreicht.

In besonders hochwertigen Objekten in Top-Lagen seien vereinzelt auch Preise jenseits der 50 Euro/ qm erreichbar. Auch die Durchschnittsmiete erreichte einen neuen Spitzenwert und liegt aktuell im Maklerschnitt bei rd. 24,70 Euro/ qm, etwa 5,5% über dem Vorjahresniveau.

Das **Leerstandsvolumen** ist lt. BNPPRE im Jahresvergleich um deutliche knapp 17% auf 1,11 Mio. qm gestiegen. Auch moderne Flächen stehen dabei leer. Ihr Leerstand hat lt. BNPPRE um gut 40% auf 475.000 qm zugenommen, das entspricht etwa 43% des gesamten Leerstandes. Die Leerstandsrate im Gesamtmarkt ist leicht auf rd. 5,2% (Maklerdurchschnitt) gestiegen. In der Altstadt und den umliegenden Lagen liegen die Quoten lt. Colliers aber weiterhin zwischen niedrigen 1,2 und 1,6%. Innerhalb des Mittleren Rings herrscht lt. Colliers mit 2,4% Leerstand Flächenknappheit, während in den Stadtteillagen der Leerstand gestiegen ist. Zwischen dem Mittleren Ring und der Stadtgrenze nähert sich das Flächenangebot so mit einer Leerstandsrate von 7,5% dem Umland an, in dem aktuell 8,2% des Flächenbestands zur Verfügung stehen. Untermietflächen steigen lt. Colliers weiterhin leicht an und machen derzeit rund 15% des gesamten Leerstands aus.

In den ersten 6 Monaten des Jahres wurden in München lt. C&W 410.600 qm Bürofläche fertiggestellt, fast fünf Mal so viel wie im Vorjahreszeitraum mit 87.500 qm. Colliers summiert die Neubaufertigstellungen sogar auf 580.000 qm, dem höchsten Wert seit 20 Jahren. Lt. C&W befinden sich aktuell weitere 785.000 qm im Bau und rd. 1,1 Mio. qm zusätzlich in Planung. JLL beziffert die Baupipeline zurzeit mit rd. 1,15 Mio. qm, davon 282.900 qm in der Innenstadt. Aufgrund der steigenden Risiken für Entwickler rechnet **Dr. Markus Trost**, Niederlassungsleiter JLL München und Nürnberg, aber mit einer rückläufigen Pipeline. Hinzu kämen mögliche Verschiebungen bei den Fertigstellungen. Beides könnte die Knappheit bei Core-Büroflächen weiter verschärfen.

JLL registrierte im 1. HJ 2023 erstmals seit Jahren eine Nettoabsorption von null qm. Das zeige in welche Richtung sich der Markt bewege. Colliers geht davon aus, dass auch der weitere Jahresverlauf von Zurückhaltung geprägt sein wird und frühestens ab Jahresende wieder mehr Aktivität, insbesondere im Großflächensegment, erwartet werden kann. Einen Jahresumsatz von bis zu 500.000 qm hält Colliers für erzielbar. □

AUCH BERLINER BÜROMARKT MUSS WEITER FEDERN LASSEN

30% weniger Umsatz als im 1. Halbjahr 2022 und steigender Leerstand bei konstanten Mieten

Wie in den anderen deutschen Bürometropolen mangelt es auch in Berlin an Großabschlüssen, die den Umsatz

in die Höhe pushen könnten. Das erste Halbjahr schließt der Berliner Büromarkt so mit einem Umsatz von im Maklerdurchschnitt rd. 258.000 qm ab, rund 30% schwächer als den Vorjahreszeitraum und etwa auf dem tiefsten Niveau eines ersten Halbjahres seit 10 Jahren. (CW)

Viele Großnutzer seien in der Findungs- und Prüfungsphase, wie sie hybrides Arbeiten umsetzen und ihre Flächen daraufhin adäquat ausgestalten sollen. Derzeit schein „small is beautiful“, insbesondere in Top-Lagen und Top-Objekten. Da

Büromarkt Berlin 1. HJ 2023, diverse Makler

Makler	Umsatz	+/- VJ	Leerstandsquote	Miete in Q2 (Euro/qm)			
				Spitzen~	+/- VJ	Ø-	+/- VJ
BNPPRE	262.000	-28,0%	3,9%	45,00	5,0%	29,20	3,5%
Colliers	265.000	-25,8%	4,1%	43,90	3,8%	29,10	-0,7%
C&W	243.800	-34,0%	5,4%	44,50	6,0%	28,55	2,0%
JLL	254.200	-32,6%	4,8%	43,00	4,9%		
Savills	264.200	-25,9%	3,9%	45,00	0,0%	28,00	1,1%
Ø der Makler	257.840	-29,3%	4,4%	44,28	3,9%	28,71	1,5%

darf der Quadratmeter dann auch etwas mehr kosten. In diesem Kontext verzeichneten die Untermietflächen lt. **Savills** im Vergleich zu Q1 2023 erneut einen deutlichen Wachstumsschub um 38,7% auf aktuell rd. 263.000 qm zu. Das spiegelt sich in der Leerstandsquote wider, die im Vergleich zum Vorquartal um 60 Basispunkte, im Vergleich zum VJ. sogar um 110 BP, auf aktuell 3,9% anzog. Auffällig sei dabei der hohe Anteil an modernen Flächen, der sich auf fast 57% beläuft. **BNP Paribas Real Estate** (BNPPRE) sieht den Leerstand mit 825.000 qm (ohne Untermietflächen) ebenfalls auf 3,9% gestiegen, ein Niveau, das zuletzt 2014 im Berliner Markt registriert wurde. Das setzt lt. Savills die Eigentümer unter Druck und macht sie kompromissbereit. Savills sieht bei der wachsenden Anzahl an Mietvertragsverlängerungen so ein deutlicheres Entgegenkommen bzgl. Preis und Laufzeit und den Incentives.

Lt. **JLL** kam es nur in Q1 2023 zu 2 Deals von über 10.000 qm. In Q2 schafften es sogar nur 2 Vermietungen knapp über die 5.000 qm-Schwelle: Dabei handelte es sich um die Anmietung von 5.500 qm eines Finanzdienstleisters in der Markgrafenstraße 19a-20 und die **Enpal** Anmietung von 5.200 qm in der Koppenstraße 8. Von den 334 Abschlüssen im 1. HJ waren lt. JLL zwei Drittel kleiner als 500 qm. Die höchsten Umsätze verzeichneten die Teilmärkte Mitte mit 36.600 qm, Kreuzberg-Tempelhof mit 35.400 qm und Charlottenburg-Tiergarten mit 34.400 qm. Die traditionell starken sonstigen Dienstleistungen fragten lt. BNPPRE 24% der Fläche nach, die Anmietungstätigkeit der öffentlichen Verwaltung fiel deutlich unterdurchschnittlich aus, allerdings ist sie immer noch drittstärkste Branche mit einem Umsatz von gut 40.000 qm.

Die **Fertigstellungen** von Neubau- und Kernsanierungsflächen erreichten lt. **Cushman & Wakefield** (C&W) bis zur Jahresmitte mit 257.700 ein Volumen, welches 52% über

Deals

Monheim: Die **Comfort Office M.B.C. GmbH** mietet rd. 1.000 qm Bürofläche im Gebäudekomplex "Rheinpromenade 2" von einem Wirtschafts- und Arbeitgeberverband, der **Aengevelt** exklusiv beauftragt hat.

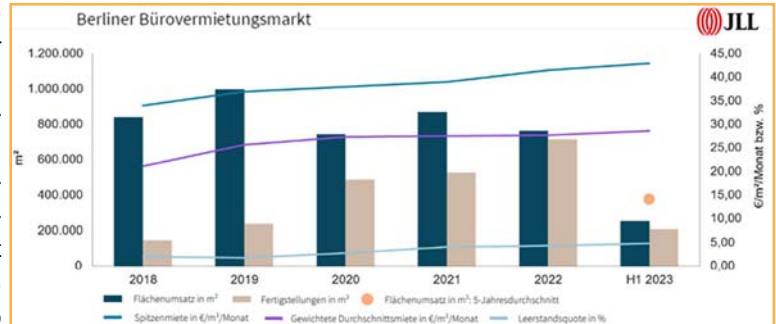
Hamburg: **Offtrack Camper** mietet rd. 3.600 qm Hallen- und Freifläche am Standort Hamburg. **Avison Young** war vermittelnd tätig.

Stephanskirchen: **TGW Robotics** hat seinen ehemaligen Unternehmenssitz in der Hofmühlstraße 32-34 veräußert. Erworben wurde das Objekt von mehreren Privatinvestoren aus dem Raum Rosenheim. Ein Nachnutzer wurde bereits gefunden und wird den Großteil der Flächen in Kürze beziehen. **JLL** hat die Transaktion exklusiv im Auftrag der **TGW Robotics** begleitet. Die Transaktion umfasst rund 10.000 qm Gewerbegrundstück und etwa 5.300 qm Mietfläche, überwiegend in kleinteiliger Hallenstruktur.

München: Die **Deutsche Finance International** hat im Rahmen eines Joint-Venture mit **Argo Real Estate** ein Portfolio an Logistikimmobilien in Großbritannien in Höhe von 177 Mio. GBP (rd. 205 Mio. Euro) erworben. Das Portfolio besteht aus 11 Logistikimmobilien in den Räumen London und Manchester sowie weiteren nachfragestarken Regionen. Das Portfolio bildet die Basis der Investmentplattform für Logistikimmobilien der Deutsche Finance Group in Großbritannien.

dem 5-Jahresdurchschnitt liegt. 121.900 qm beziehungsweise 47% der Flächen waren zum Zeitpunkt der Fertigstellung noch ohne Nutzer. Bis zum Jahresende sei ein Gesamtvolumen von ca. 740.000 qm an Fertigstellungen zu erwarten.

Die **Spitzenmiete** siedeln die Makler im Vergleich zum Vorquartal nahezu konstant zwischen 43,00 Euro/ qm (JLL) und 45,00 Euro (BNPPRE und Savills) an, und damit rd. 4% höher als vor einem Jahr. Die Durchschnittsmiete zog im Maklerschnitt dagegen nur leicht um rd. 1,5% auf irgendwo zwischen 28,00 Euro (Savills) und 29,20 Euro (BNPPRE) an. Colliers sieht die durchschnittlichen Mieten dabei als einziges Maklerhaus im Jahresvergleich um -0,7% auf aktuell 29,10 Euro/qm rückläufig.



Ausblick: Nach Colliers Prognosen befinden sich die Berliner Spitzenmieten aufgrund der hohen Nachfrage nach modernen und ESG-konformen Flächen weiter auf Wachstumskurs. Die Leerstandsquote werde aber aufgrund der aktuell eher verhaltenen Büronachfrage weiter moderat steigen. Ein Jahresumsatzergebnis von etwa 600.000 qm hält Colliers für realistisch. JLL erwarte aufgrund einiger größerer Gesuche im Markt, dass der Umsatz an Dynamik gewinnt, jedoch weiter auf niedrigem Niveau. Der Leerstand dürfte leicht sinken, die Spitzenmiete konstant bleiben. □

BÜROMARKT HAMBURG 1. HALBJAHR 2023

Flächenumsatz verliert an Schwung

Sabine Richter

Auch in Hamburg hat der Büromarkt deutlich an Schwung verloren. Laut Grossmann & Berger wurden im 1. Halbjahr 230.000 qm umgesetzt, etwa ein Viertel weniger als im Vorjahreszeitraum. Die Zahlen der anderen Maklerunternehmen sind ähnlich: BNP Paribas Real Estate ermittelten 223.000 qm, Colliers 229.400 qm, Engel & Völkers 233.000 qm, JLL 233.100 qm und Savills 220.400 qm.

Der pandemiebedingte Nachholeffekt aus dem vergangenen Jahr ebbe ab, erklärt **G&B**. Im Flächensegment über 5.000 qm habe sich der Umsatz halbiert und die Zahl der Gesuche sei überschaubar, während die Vermietungen unter 1.000 qm um knapp 10% zugelegt hätten. Auch größere Eigennutzerbaustarts seien ausgeblieben. In der ersten Jahreshälfte waren vor allem mittelständische Unternehmen aktiv, so G&B.

Für den größten Abschluss mit 17.200 qm zeichnet **RTL Deutschland** nach der Übernahme von **Gruner + Jahr** in der HafenCity verantwortlich. In der City, am Alten Wall, mietete die **Hamburgische Bürgerschaft** rund 9.800 qm und die **Deutsche Gigantnetz** 7.300 qm im Bürohaus TRIIIIO, dem ehemaligen Sitz von **Hamburg Süd**. Im Moment fehlten große positive Signale für Aufbruch und Wachstum, wie **BNPPRE** kommentiert. Unternehmen seien vorsichtiger geworden und agierten sehr selektiv dabei, Flächen auch auf Zuwachs anzumieten. ►

Spitzenmiete unverändert: Die Spitzenmiete sehen G&B und E&V bei unverändert 34,50 bzw. 35 Euro pro Quadratmeter. Auch BNPPRE nennt 35 Euro, JLL und Savills 34 Euro. Als (leicht nachgebende) Durchschnittsmiete geben BNPPRE 22,30 Euro an, G&B 20,90 Euro, E&V 20,80 Euro und Savills 21,50 Euro.

41,35% des Flächenumsatzes in Hamburg entfielen im 1. Halbjahr auf Objekte in der City und der HafenCity, errechnete E&V. Die Gründe seien vor allem am Arbeitsmarkt zu finden: Für gesuchte Fachkräfte sei eine attraktive Lage ein wichtiges Entscheidungskriterium für einen Arbeitgeber. Angestellte wiederum motiviere ein hochwertiges Umfeld, aus dem Homeoffice ins Büro zurückzukehren. Außer den Toplagen City und HafenCity erfreuten sich auch gut angebundene Stadtteillagen einer hohen Nachfrage.

Zunehmende Spreizung des Marktes: Dieser Trend sei stabil, meinen die Maklerunternehmen. Deshalb werde in den kommenden Monaten mit einer weitgehenden Stabilisierung der Mieten auf dem gegenwärtigen Niveau gerechnet. Das führe zu einer weiteren Spreizung des Marktes, so JLL. Während der Wettbewerb um Qualität hoch sei, schwäche sich die Nachfrage in B-Lagen ab. Zugleich würden die Gesuche kleinteiliger und die Unternehmen gingen bei der Anmietung nicht mehr jeden Preis mit.

Savills hat beobachtet, dass einige Vermieter höhere Ausbaukostenzuschüsse gewähren, um passgenauer auf die Wünsche ihrer Mieter einzugehen, etwa für zusätzliche Angebote wie Fahrradkeller, Duschen, Fitness- und Umkleideräume.

Das kurzfristig zur Verfügung stehende Flächenangebot hat sich im Vorjahresvergleich um rund 9% auf ein Volumen von 575.000 qm erhöht, so G&B. Die Pipeline für Neubauprojekte sei gut gefüllt. Ende Juni betrug das Fertigstellungsvolumen für 2024 rund 218.000 qm bei 20 Projekten. Die Vorvermietungsquote lag bei 72%. In 2025 werde das Projektvolumen voraussichtlich auf 266.000 qm anwachsen. Knapp die Hälfte der Bürofläche wird spekulativ gebaut. Den aktuellen Leerstand verorten die Makler zwischen 3,4 und 4%. (BNPPRE 3,9%, G&B 4%, E&V 3,4%, JLL 4,5% und Savills 3,7%.)

Ausblick: Aufgrund der sich abkühlenden Konjunktur werde die Nachfrage nach Büroflächen verhalten bleiben, meint G&B. Aller Voraussicht nach werde der Hamburger Flächenumsatz bis zum Jahresende ein Ergebnis unterhalb der Marke von 500.000 qm erreichen, eine Einschätzung, die die anderen Maklerunternehmen teilen. Der Leerstand könnte bis Mitte 2024 deutlich zunehmen, vor allem an den Backoffice-Standorten. □

BÜROMARKT DÜSSELDORF

Sehr verhaltener Flächenumsatz im 1. Halbjahr

Marion Götza

Der Büovermietungsmarkt im Stadtgebiet Düsseldorf hat im ersten Halbjahr 2023 nach Angaben von Colliers einen Flächenumsatz von 84.300 qm erzielt. Damit wurde das Umsatzergebnis des vergleichbaren Vorjahreszeitraumes um 48% unterschritten. Cushman & Wakefield kommt auf einen Flächenumsatz von 93.000 qm und BNP Paribas Real Estate auf 95.000 qm. JLL ermittelte einen Gesamtflächenumsatz von 104.200 qm, davon 90.500 qm im Stadtgebiet.

„Spürbar ist die eher vorsichtige Haltung der Mieter insbesondere bei der Nachfrage im großflächigen Marktsegment“, erläutert **Philip Bellenbaum**, Düsseldorfer Niederlassungsleiter der **BNP Paribas Real Estate GmbH** (BNPPRE). Vor diesem Hintergrund überrascht es nicht, dass bisher noch kein Vertrag über 10.000 qm registriert werden konnte. **Cem Ergüney**, Head of Office Letting bei **Colliers** in Nordrhein-Westfalen: „Für das Gesamtjahr 2023 ist bereits jetzt abzu-sehen, dass die ursprüngliche Prognose des Flächenumsatzes nicht erreicht wird.“

Der Büroflächenleerstand ist lt. **Cushman & Wakefield** (C&W) weiter gestiegen und liegt zum Ende des 2. Quartals bei 923.200 qm. Die Leerstandsquote notiert damit bei aktuell 9,9%. Im Vergleich zum Vorjahr hat sich das verfügbare Flächenangebot um knapp 29% erhöht. Das kurzfristig verfügbare Flächenangebot notiert mit einer Leerstandsquote von 7,6% leicht über dem Vorjahresniveau, so **Colliers**.

Marcel Abel, Geschäftsführender Direktor und Niederlassungsleiter **JLL Düsseldorf**: „Während einige Unternehmen gezielt nach modernen, klimaneutralen Flächen in Toplage suchen und dabei auch die zuletzt sehr schnell gestiegene Spitzenmiete in Kauf nehmen, haben andere ihre Entscheidungen über neue Büroflächen zurückgestellt oder die Gesuche verkleinert.“ So wurde im 2. Quartal keine Anmietung von mehr als 5.000 qm verzeichnet. **So bleibt der Vertragsabschluss von Hengeler Müller im „Trinkhaus Karree“ aus dem 1. Quartal im Teilmarkt CBD mit rund 9.600 qm die größte Anmietung im bisherigen Jahresverlauf. Die nächstgrößte Anmietung mit 5.600 qm war diejenige des Automobilzulieferers NGK Spark Plug im „Schwarzbach Quartier“ im Teilmarkt Ratingen-Ost.** In Summe entfallen gut 55% des Gesamtumsatzes im Stadtgebiet auf die beiden kleinsten Flächensegmente bis 1.000 qm. Drei Abschlüsse über 4.000 qm summierten sich auf rund 18.000 qm Flächenumsatz. Zwei weitere Abschlüsse waren zudem im Segment 2.001 bis 4.000 qm zu vermelden. Bei

Dies und Das

Rom: Die **ECE** investiert in ein weiteres Projekt in Italien und realisiert dort mit einer Wohnanlage erstmals ein Wohnungsentwicklungsprojekt: Auf einem rund 45.000 qm großen Grundstück im Westen der italienischen Hauptstadt entwickelt, plant und realisiert die **ECE Work & Live** gemeinsam mit lokalen Partnern eine exklusive Wohnanlage in parkähnlicher Lage mit insgesamt rund 160 Wohnungen in sechs Gebäuden. Das Investitionsvolumen beträgt mehr als 65 Mio. Euro. Der Baustart ist für 2024, die Fertigstellung für 2026 geplant.

Fonds-News

Bergisch Gladbach: Die **Hahn Gruppe** hat ihren Publikums-AIF **Pluswertfonds 178** Ende Juni erfolgreich platziert. Der Immobilienfonds investiert mit einem Gesamtvolumen von 30,5 Mio. Euro in ein Nahversorgungszentrum in Voerde. Das Zeichnungsvolumen in Höhe von rund 19,5 Mio. Euro wurde von insgesamt rund 300 qualifizierten Privatanlegern eingeworben, die jeweils durchschnittlich rund 60.000 Euro Eigenkapital einzahlen. Das Nahversorgungszentrum Voerde weist eine Gesamtmietfläche von rd. 11.500 qm auf. Ein **EDEKA**-Markt fungiert als Hauptmieter. Zahlreiche Konzessionäre, darunter ein **dm** Drogeriemarkt, **Jeans Fritz**, **Takko**, **Deichmann**, **Ernsting's family**, **Action**, ein von EDEKA betriebener Getränkemarkt sowie ein Food-Court und weitere Dienstleistungsbetriebe, ergänzen das Angebot des E-Centers.

der räumlichen Verteilung des Flächenumsatzes ist der CBD mit knapp 23% Umsatz an der Spitze zu finden, gefolgt vom Kennedydamm mit einem Anteil von gut 15%. Zu diesem Ergebnis kommt Colliers.

Im Verlauf der letzten Quartale haben sich die kurzfristig verfügbaren Flächenüberhänge im Stadtgebiet Düsseldorf erwartungsgemäß erhöht. Der Leerstand ist im zweiten Quartal weiter gestiegen. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum hat das Gesamtvolumen der Leerstände um 13% auf jetzt 1,07 Mio. qm (BNPPRE) zugenommen. Colliers beobachtet seit Jahresbeginn 2023 eine Seitwärtsbewegung. Als Ergebnis notiert die Leerstandsquote inklusive Untermietflächen derzeit bei 7,6% und damit auf dem Niveau von 2016. „Dabei ist anzumerken, dass in den vergangenen drei Monaten eine leichte Verringerung bei den Untermietflächen zu beobachten war, auf die derzeit ein Anteil von etwa 7% am Gesamtleerstand entfällt“, ergänzt **Herwig Lieb**, Regional Manager bei Colliers in Nordrhein-Westfalen.

Die Leerstände mit moderner Flächenqualität haben im gleichen Zeitraum sogar um knapp 54% zugelegt und erreichen aktuell 387.000 qm. Die Leerstandsquote liegt mit 10,9% (Colliers) weiter im zweistelligen Bereich, während JLL eine Leerstandsquote von 8,7% ermittelte. Zu berücksichtigen ist aber, dass im besonders stark nachgefragten CBD lediglich eine Leerstandsrate von 3,8% zu verzeichnen ist.

Die gewichtete Durchschnittsmiete im Stadtgebiet hat sich im Jahresvergleich lt. Colliers um 18% erhöht auf 21,00 Euro/ qm, lt. BNPPRE auf 20,20 Euro/ qm. C&W ermittelte 20,35 Euro/qm gewichtete Durchschnittsmiete, die in den vergangenen 12 Monaten deutlich um 15% gestiegen ist. Die realisierte Spitzenmiete konnte nach dem deutlichen Sprung zum Jahresende 2022 auch im ersten Quartal 2023 lt. Colliers durch großflächige, hochpreisige Vermietungen im CBD auf 38,00 Euro pro Quadratmeter zulegen. Zu diesem Ergebnis kommen auch C&W und BNPPRE. Damit verfügt die Landeshauptstadt weiterhin über das höchste Mietpreisniveau in Nordrhein-Westfalen.

Im bisherigen Jahresverlauf 2023 gab es kaum Fertigstellungen von Büroflächen in Düsseldorf. Das Volumen von lediglich rund 8.500 qm ist knapp 51.000 qm geringer als ein Jahr zuvor. Aktuell sind rund 62.500 qm Bürofläche kurz vor Fertigstellung noch im Jahr 2023, so dass das Fertigstellungsvolumen für das Gesamtjahr auf knapp 71.000 qm ansteigen wird (C&W). Insgesamt sind aber zum Ende des 2. Quartals 395.000 qm Büroflächen im Bau, von denen allein 145.200 qm im Jahr 2025 auf den Markt kommen werden, lt. JLL sind es rd. 307.000 qm Bürofläche, der Großteildavon mit 97.800 qm im Teilmarkt Flughafen. Insgesamt liegt die Vorvermietungsquote für Projekte der Jahre 2023-2026 bei rund 36% und damit niedriger als im Vorjahreszeitraum (knapp 43%). □

LEICHTER PREISDRUCK BEI FERIENIMMOBILIEN IM NORDEN

Ab 500 000 Euro wird der Markt enger

Das Interesse nach Ferienimmobilien an der deutschen Ostseeküste zwischen Flensburg und Usedom steht bei Urlaubern hoch im Kurs. Allerdings führt das herausfordernde Marktumfeld mittlerweile zu mehr Kaufzurückhaltung, vielerorts gibt es mehr Angebot und Verhandlungsspielraum, meint Grossmann & Berger. Das sieht auch Sotheby's an Nord- und Ostsee ähnlich. (MG)

Der Tourismus an der deutschen Ostseeküste boomt. Die Zahl der Gästeankünfte verzeichnete 2022 gegenüber dem Vorjahr ein Plus von +36%, die Zahl der Übernachtun-

Impressum

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

Chefredaktion:

Constanze Wrede

Dr. Karina Junghanns
(stellv. Chefredaktion)

Immobilienredaktion:

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

Hrsg.: Werner Rohmert

Recht / Anlegerschutzrecht:

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

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

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.

gen stieg bei angezogenen Übernachtungspreisen um 18%. Trotzdem blieben die Preise für Ferienimmobilien in guten und sehr guten Lagen 2023 stabil. Preisabschläge sähe man hingegen bei Bestands-Ferienimmobilien in mittleren Lagen, wenn das Mikroumfeld nicht passe, ebenso wie bei Defiziten hinsichtlich der Energieeffizienz und Ausstattungsqualität, erläutert **Andreas Gnielka**, GFWohnen von **Grossmann & Berger**. Wenig Spielraum für Preisnachlässe gebe es weiterhin bei Neubau-Ferienwohnungen. Insgesamt blieben Schnäppchen an der Ostsee die Ausnahme.

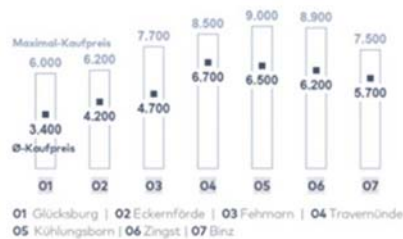
Lt. **Sotheby's International Realty** wird es bei Ferienimmobilien an Nord- und Ostsee ab 500 000 Euro spürbar enger. Bei Objekten bis 500 000 Euro sei dagegen ausreichend Bewegung im Markt, meint **Kathrin Lange** von Sotheby's. Generell beherrsche auch bei Ferienimmobilien das Thema Preisfindung den Markt. Zudem sei das Energiethema auch bei den Ferienimmobilien angekommen. Dies sei jetzt Teil des Verkaufsprozesses geworden. Auch Denkmalschutzobjekte stünden bei Anlegern derzeit hoch im Kurs. Insgesamt sei weiterhin viel Liquidität im Markt für Core-Produkte.

Grossmann & Berger gliedert in dem Marktbericht 'Ferienimmobilien Deutsche Ostseeküste' die Küste in die sieben Regionen Flensburger Förde, Kiel-Eckernförde, Fehmarn, Lübecker Bucht, Mecklenburger Bucht, Fischland-Darß-Zingst und Rügen-Usedom.

Für deren Ferien-Hot-Spots führt der Immobiliendienstleister durchschnittliche

G&B Preistrend | Ferienwohnungen

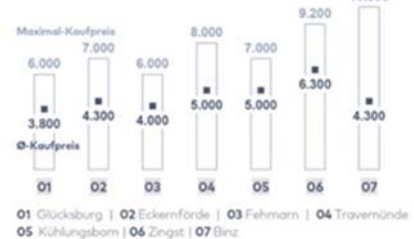
2023 | Hot Spots Ostseeküste | **KP BESTAND** | in €/m² Wfl.



Quelle: Grossmann & Berger GmbH | Stand: 2023/Mai
G&B Preistrend: Einschätzung der erzielbaren Kaufpreise für Standard-Immobilien mit guter Bausubstanz und Ausstattung in guter Wohnlage | Standard-Ferienwohnung | Zimmer: rund 50 m² Wfl., Balkon/Terrasse, ohne Aufzug, Durchlauf, inkl. Einbaus Küche, inkl. Parkplatz | *Erlaubnis für die Ferienvermietung

G&B Preistrend | Ferienhäuser

2023 | Hot Spots Ostseeküste | **KP BESTAND** | in €/m² Wfl.



Quelle: Grossmann & Berger GmbH | Stand: 2023/Mai
G&B Preistrend: Einschätzung der erzielbaren Kaufpreise für Standard-Immobilien mit guter Bausubstanz und Ausstattung in guter Wohnlage | Standard-Ferienhaus | Erdgeschoss: mind. 100 m² Wfl., typische Grundstücksgröße, Terrasse/Garten, Vollbad, separates WC, inkl. Einbaus Küche, inkl. Parkplatz | *Erlaubnis für die Ferienvermietung

und maximal erzielbare Kaufpreise für 2023 auf. Sie beziehen sich auf definierte Standard-Immobilien in guter Wohnlage mit guter Bausubstanz, guter Ausstattung und einer Erlaubnis für die Ferienvermietung. Potenzielle Käufer hätten lt. Grossmann & Berger mittlerweile zwar gute Chancen, eine geeignete Immobilie zu finden, da sich das Angebot in den letzten Monaten deutlich erweitert habe, auf Schnäppchen dürften sie dabei aber nicht hoffen. Die Preise seien weitgehend stabil. Aufgrund des erhöhten Angebots habe sich jedoch der Verhandlungsspielraum erhöht. □



Foto: M. Götz