

DER IMMOBILIEN

FAKTEN ■ MEINUNGEN ■ TENDENZEN

Brief

NR. 561 | 41. KW | 13.10.2023 | ISSN 1860-6369 | kostenlos per E-Mail

Sehr geehrte Damen und Herren,

Homo homini lupus. Der Blick nach Israel macht mich erneut hilflos. Es ist zum Kotzen, was Menschen Menschen sinnlos antun.

„Survive 25“, „Mache nix bis 26“ und die üblichen „Risiko ist Chance“-Sprüche zeigten die Stimmung auf der **EXPO REAL**. Der Marktabbruch spiegelte sich weder in der Stimmung noch in der Teilnahme. **Neugier schlägt Kosten.** „Survive 25“ ist aus „Der Immobilienbrief“-Sicht eher etwas kurz gedacht. Wenn die Banken trotz EZB-Bewertungsverschärfung (S. 6) Zeit bekommen, ihre Risikovorsorge zu strecken, dauert die Agonie der bewertungsinduzierten Teufelsspirale länger. „Mache nix bis 26“ passt gar nicht. Das lässt für die, die noch Geld haben oder bekommen, Chancen aus, wenn das Bungee-Seil der Marktanpassung ab Herbst nächsten Jahres erst einmal nach unten durchschwingt. Auf der anderen Seite wird der, der vorher kein neues Geld hat, auch 2026 nichts mehr bekommen. Für uns stellte sich die **EXPO REAL als 2-Generationen-Messe** dar (S. 3). Die Generation „weniger als 20 Jahre Branchenerfahrung“ blieb optimistisch. Krisen habe es immer gegeben. Die Generation „30+ Branchenjahre“ meinte dagegen: „Die haben überhaupt noch nicht verstanden, was auf sie zukommt.“ Für die „Kinder des Marktes“ mit den Slogans „Mieten steigen immer“, „Immobilien werden immer nur teurer“ oder „Immobilien schützen vor Inflation“ habe ich einmal einen Blick auf das **TRIANON** geworfen, der sogar meine eigenen relativierenden Sprüche wie „Erst in 30 Jahren ist alles teurer“ als partiellen Blödsinn entlarvt (s.u.).

Der Absturz geht weiter. Unser Verlags-Sisyphus „Conny“ hat sich wieder der Makler-Quartalsberichte angenommen. Zusammengefasst: **Es geht weiter bergab – fast überall.** Mir fällt auch nicht ein, woher eine schnelle Erholung kommen soll. Der Blick auf das Umfeld lässt die Erfahrenen überlegen, „wie soll das gutgehen“ (S. 3). Das haben jetzt auch **EZB** und Versicherungsaufsicht kapiert (S. 6). **Cushman & Wakefield** ergänzte mit Blick auf das Gruseln auf dem gewerblichen Investmentmarkt (S. 10) und dem Vermietungsmarkt (S. 16) fröhlich, dass ein großer Teil deutscher Büros bald nicht mehr vermietbar sein könnte. Die Klimarevolution frisst ihre Kinder (S. 13). **Zur Einstimmung: Die Spitzen-Büromultiplikatoren werden lt. JLL bis Jahresende 2023 gegenüber Q1/2022 um 40% eingebrochen sein.**

Sind pauschale Miet-, Wertsteigerungs- und Inflationschutz-Thesen nur Geschwafel? M. E.: JA. Ich erinnere 4 Phasen. 1. Bis Anfang 90er Jahre mit Kriegs-Wiederaufbau, Prosperität und Wiedervereinigung passten mit Schwankungen Inflation und Wertentwicklung zusammen (→ **Inflationsschutz-These nicht widerlegt, ok**). 2. Dann kam das „Tote Dutzend“ bis ca. 2005 mit hoher Inflation und **gegenläufig** brutalem Wert- und Mietverfall (→ **These falsch**). 3. In Phase 3 bis Q1 2022 **explodierten die Immobilienpreise** in beispiellosem Umfang auf irre Fallhöhe, während wir die **Inflation für tot erklärten** (→ **These falsch**). 4. Seit 18 Monaten erleben wir eine **nie dagewesene Inflation bei gleichzeitig höchstem Immobilien-Wertverfall** der deutschen Geschichte (→ **These falsch**). **Fazit: Und selbst heute nach 30 Jahren ist auch im Frankfurter Core nicht „alles teurer“.**

Fällt mit dem TRIANON der erste Bürodominostein? Das TRIANON, das zuletzt **2018 für 670 Mio. Euro** verkauft worden war,

steht jetzt wieder zum Verkauf. Vorab: Von Schockgeboten unter 100 Mio. Euro hören wir unbestätigt. **TD berichtet von 150 Mio. Euro als „aktuelle Gebotslage“.** 2015 in „Der Immobilienbrief“ Nr. 350 habe ich Ihnen einmal die Geschichte zusammengestellt. Anfang der 90er Jahre kaufte die **Deutsche Bank** das Hochhaus als Projekt mit 61.304 qm Büro-, 4.345 qm Nebenflächen und 2.788 qm Wohnen für ca. 1,2 Mrd. DM (rd. 610 Mio. Euro). **Top-Bürokalkulationen lagen damals bei ca. 80 DM (41 Euro/qm) mal 18- bis 20-fache Jahresmiete.** 2001 nach ging es dann im Zwischenhoch der Internet-Euphorie nach kostspieligen Jahren an die **DGZ** für wohl ebenfalls 610 Mio. Euro. Im neuen Boom 2007 konnte **DGZ 57%** für 357,4 Mio. Euro an **MS P2 Value** und den Rest an **Morgan Stanley** in etwa wieder zum Einstand verkaufen. **Madison** kaufte dann 2012 den P2 Value-Anteil auf Basis eines neuen Immobilienwertes von nur noch **408 Mio. Euro. Zwischen den Boom-Verkäufen lagen jede Menge Sanierungen.** 540 Mio. Euro bezahlte 2015 **North Star**. 2018 kauften nach umfangreichen Maßnahmen die koreanischen Investoren **Igis AM** und **Hana** für 670 Mio. Euro das TRIANON. Ein Bankenkonsortium um **ING** finanzierte dies lt. **TD News** mit 375 Mio. Euro. Glückwunsch!

Was ist das TRIANON nach 30 Jahren Geldwechsell heute wert? Vergessen Sie einfach einmal Methodik und **denken Sie nach, wieviel Sie bezahlen würden.** Das 186 Meter Hochhaus muss wohl saniert werden. Problem 1: **Deka** zieht aus. **Deutsche Bundesbank** bleibt. Lösung: Vielleicht eine günstige Zwischenvermietung bis St. Nimmerlein. Problem 2: **Glasfassade.** Eine neue energetische Verglasung oder eine neue Fassade verschlingt ohne Nutzwert ein Vermögen. **Lassen Sie uns einmal rechnen: Wenn alles trotzdem klappt,** ist das TRIANON in 5 Jahren voll vermietet und saniert in neuer/alter Zinswelt vielleicht (!) **wieder mit 41 Euro Miete die 20-fache JM wert – soviel wie 1992!** Da liegen aber mindestens **70% Inflation und 5 Sanierungsjahre** zwischen. **Die Kalkulation ist in 1b-Lage auch nicht ohne Risiko.** Von den dann gut 600 Mio. Euro Kalkulationswert müssen 5 bis 8 Jahresmieten (S. 13) oder wahrscheinlich 3.000 Euro pro qm (ca. 200 Mio. + Kostensteigerung) für die Sanierung ausgegeben werden. Bauzeit, Mietausfall, Leerstandskosten, Organisationskosten und Vermarktungskosten dürften mit weiteren 3 bis 4 Jahresmieten eher vorsichtig kalkuliert sein. Gleichzeitig **bleibt das eine Hochrisiko-Spekulation** in einer neuen New Work- und KI-Welt. Mit viel Goodwill und Optimismus bleibt dann eine „3“ **am Anfang** über, die ich vor Ertrags- und Sanierungs-Risikohintergrund selber wohl nicht bezahlen würde. Bei „300“ sollen lt. TD auch die Verkäufervorstellungen liegen. Die **„aktuelle Gebotslage“ von 150 Mio. Euro** wird wohl noch nachjustiert werden, aber **näher bei 200 als bei 300** landen. Auf jeden Fall wird das zum symbolhaften **Groschengrab für Investoren und Banken.** Und jetzt nehmen Sie sich mal die Liste der Frankfurter Hochhäuser und deren Eigentumswechsel der letzten 5 Jahre vor. Niemand wird sagen können, er habe 2018 nichts von energetischen Sanierungsnotwendigkeiten gewusst. Mit Mieten auf dem nominalen Level von 1993 und Wertverlusten von eventuell der Hälfte **dürften für eine Dekade viele risikolose Core-Philosophien auf dem Abfall landen.**



Werner Rohmert

Werner Rohmert

Inhaltsverzeichnis

Editorial von Werner Rohmert	1
EXPO REAL 2023 - Die 2-Generationen-Messe: Messe zwischen Bangen und Hoffen (Rohmert)	3
EZB verschärft Prüfung von gewerblichen Immobilienkrediten (Rohmert)	6
Gewerblicher Investmentmarkt mit gruseligem Einbruch	10
Abschwächende Konjunktur dämpft Büromarkt deutlich (Wrede/ Rohmert)	10
C&W: Die Klimarevolution frisst ihre Kinder (Rohmert)	13
Handel mit umsatzstärkstem Quartal des laufenden Jahres (Wrede)	14
JLL / C&W: Wohninvestmentmarkt bleibt in Q3 auf Konsolidierungskurs (Wrede)	16
Catella Research: Wohnungsbaugenehmigung europaweit im Absturz (Rohmert)	18
BDF: Neubaufträge in der Fertigungsindustrie stark rückläufig (Wrede)	18
Focus: Wie viel Eigenheim bekäme man für seine Miete? (Wrede)	19
Universal-Investment: Doppelter Diversifizierungstrend setzt sich bei institutionellen Investoren fort (Wrede)	19
Herausforderungen der Wohnungswirtschaft im ländlichen Raum Sachsen-Anhalts (red.)	20
Frankfurter Büromarkt auch in Q3 impulslos (Wrede)	25
Büromarkt Düsseldorf: Solides drittes Quartal (Götza)	26
Hamburg: Büromarkt differenziert sich immer stärker aus (Richter)	27
JLL: In Berlin finden sich die eifrigsten Büronutzer (Götza)	28
Impressum	29

Aus unserer Medienkooperation mit „immobilien intern“

Chefsache Wohnungsbaugipfel im Kanzleramt 21

Stimmen zur Expo

Prof. Dr. Hanspeter Gondring, Duale Hochschule Baden-Württemberg Stuttgart / ADI Akademie der Immobilienwirtschaft GmbH; **Klaus Franken**, CEO der Catella Project Management; **Dr. Konstantin Kortmann**, Country Leader JLL Germany und Head of Markets; **Dr. Wulff Aengevelt**, Aengevelt Immobilien; **Dieter Becken**, Becken Holding; **Fabian Hellbusch**, Union Investment Real Estate; **Prof. Dr. Tobias Just**, IREBS Immobilienakademie; **Sascha Klaus**, Berlin hyp; **Dr. Gertrud R. Traud**, Helaba. 21

Der Immobilienbrief Köln

Bürovermietungsmarkt Köln: Wenig Aktivität (Dr. Karina Junghanns) 30

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

Aurelis Real Estate, Branicks Group AG, Deka Immobilien Investment, Empira AG, Fahrländer Partner AG, Garbe Unternehmensgruppe, Preos Global Office Real Estate & Technology AG, RAG Montan Immobilien, vdp Research GmbH sowie HypZert.

Autoren der heutigen Ausgabe:

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

EXPO REAL 2023 - MESSE ZWISCHEN BANGEN UND HOFFEN

Die 2-Generationen-Messe

Die EXPO REAL 2023, Europas größte Messe der Immobilienwirtschaft, die vom 4. bis 6. Oktober in München stattfand, entwickelte sich gefühlt in eine „2-Generationen-Messe“. Gute Stimmung, Hoffnung auf schnelle Zinssenkung zur „Normalität“, partielle Partylaune und Durchhalteparolen bis zur Normalisierung bestimmte die Grundeinstellung der Marktteilnehmer mit bis zu 20 Jahren Branchenerfahrung. Seit 2004 ging es mit kurzem Finanzkrisenschock immer bergauf, wobei die Finanzkrise der Immobilien-Renaissance sogar noch Schub verlieh (vgl. „Der Immobilienbrief“-Prognosen 2009). Krisen habe es in der Vergangenheit immer gegeben. Anders sieht es bei den Matadoren mit 30 bis 40 Jahren Branchenerfahrung aus. „Die wissen noch gar nicht, was auf die Branche zukommt“ war oft der Kommentar mit Blick auf die insgesamt gute Messestimmung. Auch aus „Der Immobilienbrief“-Sicht ist die Immobilienwirtschaft nicht in einer Krise, sondern in einer Strukturanpassung mit Niveaushöherung.



Expo Real 2023

© Messe München GmbH

Auch diesmal gab es beim Schlendern durch die Gänge Wetten, wer nächstes Mal nicht mehr dabei sei. „Der Immobilienbrief“ kann bei allen Risiken aber immer wieder auf das **Beharrungsvermögen der Branche** in einer reifen Volkswirtschaft verweisen. Die Nutzermärkte sind verglichen mit früheren Krisen stabil. Es muss fertig gebaut werden, was begonnen wurde. Die Konzerne und die großen Bestandshalter machen weiter. Wenn sich ESG-Vorschriften ändern, budgetieren Konzerne einfach neu und machen wichtiges Marketing daraus. Nur der Mittelstand geht pleite. Große Wohnungsbestandshalter sind systemrelevant und profitieren vom Wohnungsdefizit. Und für die Politik gilt: Selbst wenn es Investoren, Projektentwickler und Mittelständler zerreißt, ändern sich die Eigentumsverhältnisse,

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

aber die Wohnungen bleiben. **Aber bedenken Sie: In 30 Jahren ist alles teurer – und auch das gilt in Deutschland nur bedingt.** Das Trianon (Mieter: **Deka/Dt. Bundesbank**) in Frankfurt z.B. dürfte aktuell maximal die Hälfte des Verkaufspreises an die **Deutsche Bank** Anfang der 90er Jahre wert sein (vgl. Editorial).

Insgesamt 1.856 Aussteller aus 36 Ländern (2022: 1.887 / 33) und mehr als 40.000 Teilnehmer aus 70 Ländern



Expo Real 2023

© Messe München GmbH

(2022: 39.932 / 74) kamen zu Europas größter Messe für Immobilien und Investitionen nach München. Die Gesamtteilnehmerzahl unterteilte sich in knapp 20.000 Fachbesucher (2022: 19.434) und 20.312 Unternehmensvertreter (2022: 20.498). Im Messe-Schlussbericht fabulierte **Stefan Rummel**, CEO der Messe München, die diesjährige Expo



Expo Real 2023

Real in schwierigem Umfeld als Beweis, dass sie die Arbeitsmesse der Branche sei und die Plattform böte, über bestehende Herausforderungen, Lösungsansätze und Chancen zu diskutieren. Wie groß der Diskussionsbedarf war, zeigte sich

Personalien

Sydney: Désirée Bühler wird ab 2024 die Position der Geschäftsführerin der **Real I.S. Australia PTY Ltd.** in Sydney übernehmen.

Bühler ist seit August 2022 Teil des Real I.S. Teams in München und verantwortet im Investment Management die Märkte Australien und Großbritannien. Zuvor war sie im Investment Management der **Cattella Real Estate AG** und im Investment bei **Colliers International** tätig.

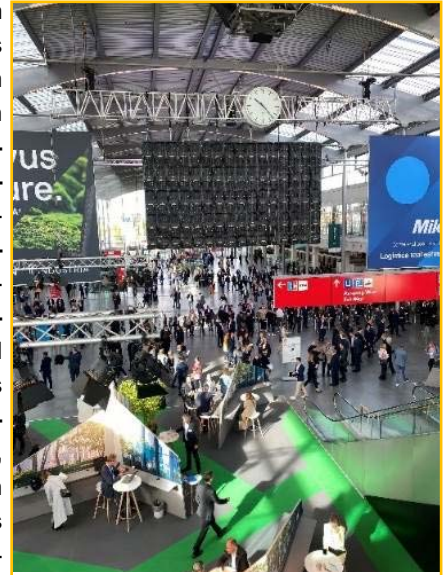
Wien: Der Aufsichtsrat der **CA Immobilien Anlagen AG** hat die Mandate der beiden Vorstände **Keegan Viscius** (CEO) und **Andreas Schillhofer** (CFO) bis 30.06.2028 verlängert.

USA: TSO hat den erfahrenen Vertriebsprofi **Bernhard Saß** mit ins Team geholt. Der zertifizierte Beteiligungs-Ökonom ist seit Beginn seiner beruflichen Karriere im Jahr 1997 in der Vermögensberatung und dem Immobilienbereich tätig, zuletzt mehr als zehn Jahre als Vertriebsdirektor.

Hamburg / Luxemburg: Die **IntReal Luxembourg S.A.** hat **Jan-Hauke Fast** (38) zum 02.10.2023 als weiteren Conducting Officer in die Geschäftsführung berufen. Künftig verantwortet er die Bereiche Fondsverwaltung, Fondsreporting, Register und Transferstelle, Corporate Services und IT. Er verstärkt das bisherige Führungsteam, bestehend aus **Rudolf Kömen**, **téphan Schilken** sowie **Camille Dufieux**.

auch im stark besuchten Konferenzprogramm, in dem nicht nur ESG, Digitalisierung, Städteentwicklung oder demographischer Wandel, sondern auch Themen wie Wohnungsbau oder (Re-)Finanzierung zum Teil kritisch diskutiert worden seien.

Wie soll das „gutgehen“? Die Stimmung Matadore mit 30 bis 40 Jahren Branchenerfahrung war gedrückt. „Die wissen noch gar nicht, was auf sie zukommt“ war oft der Kommentar mit Blick auf die insgesamt gute Messestimmung. Zu schwer wiegen neben **zyklisch hohen Baufertigstellungen, Bau- und Management-Kostenexplosionen, Pleiten und Lieferkettenbrüchen** und die von „Der Immobilienbrief“ aufgezeigten, unaufhalt-samen Wellen, die die Immobilienwirtschaft in den Fundamenten treffen. **Konjunkturelle** Risiken sind dabei nur ein temporäres Problem. Sie sind zyklisch. Lästig ist nur, dass in der Vergangenheit fast allein die Zyklik aus Konjunktur und immobilienwirtschaftlichem **Schweinezyklus** die Schwankungsrisiken ausmachte. Dazu kommen heute die **Niveau-transformationen der Bewertung aus Finanzmathematik** mit 20 bis 30% Bewertungseffekt gegenüber Bewertungs-Peak, der **zinsbedingte Nachfrageabbruch**, neue und sichere **Alternativinvestitionen**, die **neue Arbeits- und Einkaufswelt** mit quantitativ und qualitativ veränderter Nachfrage z. B. aus Homeoffice und E-Commerce, die **Sanierungskosten aus ESG bzw. Klimaaspekten**, die ca. 60 bis 80% aller Gewerbe-Immobilien entwerten dürften (vgl. Platow 6.10.), das **Chance-/Risikoraster der KI**, das immobilienwirtschaftlich wohl auf die Risikoseite zeigt und natürlich der **volkswirtschaftliche Risikorahmen mit den vielen Ds**, die die relative



Expo Real 2023

Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands beeinträchtigen. Demographie, Deglobalisierung, Dekarbonisierung, Digitalisierung, Deindustrialisierung, Demobilisierung, Deflations-Irrtum (Inflation), Defizite der Staaten, Defense oder Demontage der Bildung und der Infrastruktur geben perspektivisch zu denken. **Deutschland wird nicht arm, verliert aber im weltweiten Wettbewerb.** Aber nahezu alles drückt auf die Immobilienwirtschaft. Und die Vergangenheit hat belegt, dass **nicht die Inflation die Preise treibt, sondern die Angebot-/Nachfragerelation.** Fazit: **Wir brauchen die nächste „Agenda X“.**

Bei aller durch Büro geprägten Skepsis macht die EXPO REAL klar, dass sich die Assetklassen spürbar in ihren Zukunftsperspektiven unterscheiden. Bei **Büro** fiel nur den wenigsten Gesprächspartnern Positives ein mit Ausnahme des Hinweises auf die knappen A-Immobilien mit energetischem Topstandard und Flächenzuschnitten des New Work. **Cushman & Wakefield** stellte auf der Expo Real dem breiten Publikum die Studie über die Obsoleszenz-Risiken bei älteren Bürobeständen vor (*siehe auch Artikel S. 13*). Demnach hätten bis 2030 mehr als 60% des deutschen Bürobestandes ein Alter von über 30 Jahren erreicht. Das Unvermietbarkeitsrisiko steige generell mit Alter und veränderten Nutzerbedürfnissen. Die Flächenreduktion neuer Mietverträge sei dramatisch. Alles, was älter als 15 Jahre sei, habe nicht A-Qualität. Das trifft nicht nur das Trianon (siehe Editorial), sondern eine Vielzahl von institutionellen Investitionen der letzten Jahre. Aber das hörten wir schon in den 90er Jahren.

Bei **Wohnen** seien Mieterhöhungen bei zunehmender Knappheit und riesigen Fehlbeständen unvermeidlich. Die Nachfrage wachse. Neu gebaut würde wenig. Das Defizit werde größer. Die Mieten stiegen. Bestandsbewertungen würden sich bei stabi-

lem bzw. steigendem Cashflow nur auf dem Papier auswirken. Lediglich auf Projektentwickler kämen Probleme zu. Die **Logistiker** waren insgesamt gut drauf. Der Markt habe die Bewertungskorrektur weggesteckt. Die immobilienwirtschaftlichen und volkswirtschaftlichen Rahmendaten gingen an Logistik bei stabiler und expandierender Nutzernachfrage vorbei. Bei **Handel** herrschte Optimismus, dass der Boden erreicht sei. Schließlich habe der Handel weitgehend hinter sich, was Büro noch vor sich habe.

Bei recht guter Stimmung nach dem Wohnungsgipfel sorgte Bundesbauministerin **Klara Geywitz** mit einem Plädoyer für „Mehr Mut zum Einfachen“ für Applaus beim Fachpublikum. Dabei stichelte sie lt. **IZ** gegen Dämm- und Hochstandardlobbyisten. Die Potentiale seriellen Baus müssten erschlossen werden. Das „gute, einfache Haus“ sei in der Regel ausreichend. Standards müssten auf Sicherheitsaspekte zurückgeschraubt werden. Es komme mehr auf den Bestand an als auf übersteigertes Engagement beim Neubau. Die öffentliche Hand müsse Vorbildcharakter einnehmen. Die Angst der Bürger vor Verboten und Zwängen müsse gelindert werden.

Der Branchen-Hoffnung auf eine schnelle Erholung und Zinswende machte der Vortrag von **Prof. Dr. Hanspeter Gondring** allerdings wenig Hoffnung. Aufgrund der volkswirtschaftlichen Wirkungsdauern sei selbst bei positiver Entwicklung kaum vor 2027 mit einer spürbaren Zinssenkung zu rechnen. Entsprechend werde die Erholung der Immobilienwirtschaft trotz insgesamt sich verkürzender Zyklen sicher noch eine Reihe von Jahren dauern. (Das vollständige Statement von Prof. Dr. Gondring finden Sie auf Seite 21). Anders als die Politik nimmt im Backgroundgespräch mit „Der Immobilienbrief“ **Klaus Franken**, CEO der **Catella Project Management** kein Blatt vor den Mund. Endlich sei die Zeit der Gesundbeter auf der Expo Real zu Ende. Realismus ziehe ein (siehe auch Seite 23).

Bleiben wir aber zunächst optimistisch. Die größte Chance der Immobilienwirtschaft ist zunächst einmal der Zusammenbruch des Neubaus bei Wohnen und Gewerbe. Die zweite große Chance insbesondere der Investmentmärkte liegt darin, dass ein großer Teil der Branche aus gleich ausgebildeten und gleich sozialisierten „Immobilienfachleuten“ der letzten 20 Jahre



HypZert

Immobiliengutachten in höchster Qualität

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

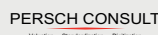


Unser Gütesiegel für
Bewertungsgesellschaften

WIR GARANTIEREN

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

Durch HypZert ausgezeichnete Bewertungsgesellschaften:



Personalien

Köln: Die **PANDION AG** hat **Klaus Küppers** (42) als neues Mitglied in die Geschäftsführung der **PANDION Real Estate GmbH** berufen. Küppers tritt ab sofort in der Doppelfunktion als Geschäftsführer und Niederlassungsleiter NRW auf. Der bisherige Geschäftsführer der PANDION Real Estate GmbH und Leiter der PANDION Niederlassungen in München und Stuttgart, **Reinhold Raster**, verbleibt in beiden Funktionen.

Wiesbaden/Düsseldorf: **Johannes Haas** wurde zum zweiten Geschäftsführer von **Heuer Dialog** berufen. Er tritt damit an die Seite von **Gitta Rometsch**, seit 1994 Geschäftsführerin und seit 1998 geschäftsführende Gesellschafterin und Syndikus. Haas wird die Bereiche Personalführung, Marketing und IT-Infrastruktur übernehmen. Damit hat Heuer Dialog nach dem altersbedingten Ausscheiden von Geschäftsführerin **Angela Rüter** im Jahr 2022 wieder eine Doppelspitze.

besteht, die zum einen nichts anderes zu tun haben als zu investieren und die zum anderen sich in gleicher Sprache, Ausbildung und Einstellung „ewigen Wertzuwachses“ vielleicht gegenseitig an den Haaren aus dem Sumpf ziehen und sich bei den Schwächeren abstützen können. ■

EZB VERSCHÄRFT PRÜFUNG VON GEWERBLICHEN IMMOBILIENKREDITEN

Gutachter sollen Methodik erläutern

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

Der aktuelle Vorstoß der EZB, den Bloomberg berichtete, und der europäischen Versicherungsaufsicht zu Bewertungen bei Kreditrisiken und institutionellen Portfolios kann dramatische Wirkung entfalten. Bislang vertritt die Branche die Meinung, dass Bewertungen lediglich auf dem Papier stattfinden und der Cash flow entscheidend sei. „Der Immobilienbrief“ hat Ihnen aber mehrfach aus alter Erfahrung den bewertungsbedingten Einstieg in die Teufelsspirale aufgezeigt. Bereits seit über einem Jahr greift „Der Immobilienbrief“ die Bewertungsproblematik in geändertem finanzmathematischem Umfeld auf. Schon zur letztjährigen Expo Real im Oktober 2022 waren wir in der Messezeitung der Immobilien Zeitung entsprechend zitiert worden.

Am Beispiel der **Vonovia**-Bilanzberichterstattung erläuterten wir Ihnen am Ende März Bewertungsrisiken von rund einem Drittel. Vonovia hatten wir gewählt, weil wir von dem Marktführer, der in Deutschland die Wohnungswirtschaft auf ein neues Niveau hob, sehr positiv in Bezug auf Seriosität, Strategie und operativer Umsetzung voreingenommen waren. In „Der Immobilienbrief“ in Nr. 548 v. 30.3.2023 begründeten wir Ihnen dabei die Bewertungsrisiken ausführlich in zwei Betrachtungsweisen, **wobei immobilienwirtschaftliche Betrachtung und Blick in die Historie eng mit der damals sehr niedrigen Börsenbewertung korrelierten**. Uns blieb völlig schleierhaft, wie die als Bewerter angegebenen Gesellschaften **CBRE, JLL und Savills** zu einer Bewertung in Höhe der 29,2-fachen Jahresmiete für ein historisch zusammengemixtes deutsches Werks- und Kommunal-Wohnungsportfolio zum Jahreswechsel 22/23 kommen konnten. Der Bestand enthält **neben einigen Perlen der Deutsche Wohnen** und einigen Neubauten u. a. überwiegend unsanierte Immobilien mit medienbekannter **Dt. Annington-**

TOP-PROJEKTE VERDIENEN TOP-FINANZIERUNGEN

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

EMPIRA

REAL EXPERTS.
REAL VALUES.

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



Gagfah-, GSW- oder Viterra-Historie. Aus rechtlicher Sicht war das sicher gedeckt. Aus betriebswirtschaftlicher Sicht war darüber sicher nachzudenken. Inzwischen wird scheinbar abgewertet. Gleichzeitig werden – nicht nur bei Vonovia - nach dem jedem Sanierer bekannten Motto „best out, worst in“ die Perlen verkauft, um die hohe Qualität des Rest-Bestandes Banken und Aktionären zu suggerieren.

Die Überlegungen trafen sicher nicht allein auf Vonovia zu. Insbesondere auch bei Gewerbeportfolios großer Institutioneller mussten je nach Kaufzeitpunkt und Bewertungsmethode mathematische Korrekturen erfolgen. Brandaktuell (s. Artikel S. 10) berichtet **JLL** von einem **Anstieg der Spitzenrenditen von 2,65% in Q1 2022 auf 4,4% zum Jahresende 2023. Damit sinken die Multiplikatoren von über 37-fach auf die 22,7-fache Nettajahresmiete. Das sind 40%, denen allerdings noch ein Mietanstieg von über 10% gegenübersteht. Der Spitzenmietanstieg resultiert vor allem aus noch knappem New Wok Neubau und Indizierung, die allerdings mit Auslauf der Mietverträge wertloser wird.** Der **JLL Prime Office Indicator Victor** zeigte zur Jahresmitte eine negative Wertänderungsrendite von 19,4% zum Vorjahr auf.

Die „Der Immobilienbrief“-Berechnungen wurden dabei teilweise noch unterboten. Der Markt hat zu dem seinen Boden noch nicht gefunden. Zu schwer wiegen die Argumente aus aktuellen Entwicklungen, Zyklisch, Niveau-transformationen und volkswirtschaftlichem Einbruch internationaler Wettbewerbsfähigkeit durch die vielen „Ds“ (siehe oben EXPO REAL Berichterstattung). neben hohen Baufertigstellungen, Kostenexplosionen, Pleiten und Lieferkettenbrüchen die von „Der Immobilienbrief“ aufgezeigten, unvermeidlichen Wellen, die die Immobilienwirtschaft in den Fundamenten treffen. Konjunkturelle Risiken sind dabei nur ein temporäres Problem. Sie sind zyklisch. Lästig ist nur, dass in der Vergangenheit die Zyklisch aus Konjunktur und immobilienwirtschaftlichem Schweinezyklus fast allein die Schwankungsrisiken ausmachte. Dazu kommen heute die Niveau-transformationen der Bewertung aus Finanzmathematik mit 20 bis 30% Bewertungseffekt gegenüber Bewertungs-Peak, die neue Arbeits- und Einkaufswelt mit quantitativ und qualitativ veränderter Nachfrage z.B. aus Homeoffice und E-Commerce, die Sanierungskosten aus ESG bzw. Klimaaspekten, die ca. 60 bis 80% aller Gewerbe-Immobilien entwerfen dürften (vgl. auch „Der Immobilienbrief“ Nr. 537 vom 14.10.22), das Chance-/ Risikoraster der KI, das immobilien-



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

wirtschaftlich wohl auf die Risikoseite zeigt und natürlich der volkswirtschaftliche Risikorahmen mit den vielen Ds, die die relative Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands beeinträchtigen. Demographie, Deglobalisierung, Dekarbonisierung, Digitalisierung, Deindustrialisierung, Demobilisierung, Deflations-Irrtum (Inflation), Defizite der Staaten, Defense oder Demontage der Bildung und der Infrastruktur geben perspektivisch zu denken. Deutschland wird nicht arm, verliert aber.

Jetzt springen die Aufsichtsbehörden auf die Warnungen, die „Der Immobilienbrief“ und **DER PLATOW Brief** lange recht einsam vortrugen, auf. Im August machte die europäische Versicherungsaufsicht **Eiopa** klar, dass sie deutliche Abwärtskorrekturen bei der Bewertung der Immobilienportfolios von Versicherern für wahrscheinlich hält. Die Branche habe im Einklang mit Schätzungen des Datenanbieters **MSCI** aufgewertet, aber den Rückweg nicht mitgemacht. Aktuell berichtet **Bloomberg**, dass nun auch die **Europäische Zentralbank** EZB die Prüfung von gewerblichen Immobilienkrediten der Banken verschärfe. In Backgroundgesprächen hören wir zudem – allerdings nicht zitierfähig, aber glaubwürdig - auf der Messe, dass die Gewerbeabteilungen der großen Banken und insbesondere spezialisierte Gewerbefinanzierer in Panik seien. Im Visier der EZB dürften da vor allem die internationalen Bewerter der großen Chartered Surveyors stehen, die auch **Vonovia** bewerteten.

Eingesessene deutsche Berater des Bewerterverbandes **BIIS** machen oft im Privatgespräch keinen Hehl daraus, was sie von den Bewertungen der „Maklerbuden“ halten, die in der Finanzkrise mangels Transaktionen irre Abwertungen vornahmen und jetzt bei gut zahlenden Kunden mangels Vergleichsdeals keine Korrekturen vornahmen. Die Europäische Zentralbank habe Immobilienbewerter aufgefordert, zu erklären, wie sie Schätzungen erstellen, da die Bedenken wachsen, dass die Banken in der Region den Wert ihrer Gewerbeimmobilienkredite zu langsam abschrieben, so Bloomberg. Die Besorgnis rühre zum Teil von der Flaute bei Immobiliengeschäften her, die einen Vergleich der Immobilienwerte mit den tatsächlichen Transaktionen erschwere. Ein EZB-Sprecher lehnte lt. Bloomberg eine Stellungnahme ab. Die Preise seien in den USA und im Vereinigten Königreich eingebrochen und hätten in den Märkten der Eurozone, einschließlich Deutschland, zu sinken begonnen, scheint jetzt auch die EZB zu bemerken. Fragilitäten im CRE-Sektor seien eine wichtige Quelle von Kreditrisiken für den Finanzsektor, berichtete der **IWF** und erwartet, dass die globalen Preise im nächsten Jahr in mehreren Segmenten um mehr als 10% sinken könnten. ■

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 zahlt sich auch für Sie aus.

garbe-industrial.de

GARBE ■
Industrial Real Estate

GEWERBLICHER INVESTMENTMARKT MIT GRUSELIGEM EINBRUCH

Multiplikatoren sinken von Q1 2022 zum
Jahresende 2023 um 40%

Die Investoren hielten sich weiter zurück, weil sie wohl mit weiter fallenden Preisen rechnen. „Preisfindung noch nicht abgeschlossen“ heißt das dann in den Maklermeldungen. Auch Verkäufer hielten sich zurück, monieren die Makler. „Was sollen sie denn sonst auch machen“, ist die klassische „Der Immobilienbrief“-Frage. Wenn Sie jetzt verkaufen, ist das oft mit dem Hissen der weißen Flagge verbunden. Eine Halbierung der Einkaufswerte der letzten 5 Jahre ist ja nach Sanierungsbedarf nicht aus der Welt. Sofern nicht ein Konzern oder anderweitiges Eigenkapital im Hintergrund steht, bleibt Käufern der letzten Jahre lediglich Hoffnung, Zeitgewinn und „solange wie möglich Gehalt und Fees kassieren“ als einzig sinnvolle Anpassungsstrategie. Wie sich der Markt tatsächlich entwickelt, macht der Blick auf das TRIANON in Frankfurt deutlich, das derzeit zum Verkauf steht. (siehe Editorial).

Entsprechend sieht das Zahlenwerk zum Investmentmarkt aus. Bis Ende September stehen lt. JLL so rund 23 Mrd. Euro bzw. -57% Transaktionsvolumen in der

Investmentmarktüberblick			
Stand: Oktober 2023			
*: Prozentuale Differenz Q3/Q1-3 2023 zu Q3/Q1-3 2022			
* inkl. Wohn-Portfolios, Mikro-Wohnen und Pflegeimmobilien			
	Transaktionsvolumen Big 7 (Mio. Euro)*		
	Q1-3 2022	Q1-3 2023	%
Berlin ¹⁾	8.840	3.690	-58%
Düsseldorf ²⁾	2.340	640	-73%
Frankfurt/M ³⁾	4.770	1.030	-78%
Hamburg ⁴⁾	5.520	1.170	-79%
Köln ⁵⁾	990	710	-28%
München Region ⁶⁾	3.260	1.600	-51%
Stuttgart ⁷⁾	960	960	0%
Gesamt	26.680	9.800	-63%

Statistik. Mittelfristig werde sich die Lage nur langsam entspannen können, so **Dr. Konstantin Kortmann**, Country Leader JLL Germany. Es gebe eigentlich nur zwei Möglichkeiten, damit der Markt wieder anspringt, so **Helge Scheunemann**, Head of Research JLL Germany. Entweder der Zins sinkt oder die Immobilienrenditen steigen. An eine Zinssenkung sei allerdings erst einmal nicht zu denken. Eine IWF Recherche gehe von durchschnittlich fast 4 Jahren aus, bis ein Markt nach einschneidenden Ereignissen sein Gleichgewicht wieder gefunden habe. Die Prognose für das Gesamtjahr sieht JLL nun zwischen 30 Mrd. bis 35 Mrd. Euro. Dafür müsse sich der Markt allerdings noch beleben. Das wäre dann das Niveau der Jahre 2011/ 2012 und läge mehr als die Hälfte unter dem 10-Jahres-Schnitt.

Der Blick auf die Assetklassen zeigt eine aktuelle massive Verschiebung. Living bleibt mit 6,6 Mrd. Euro bzw. 29% Anteil vorne. Dahinter platzieren sich Logistik mit 21% und Einzelhandel mit 20%. Büroimmobilien bleiben mit 4,1 Mrd. Euro bzw. 18% Sorgenkind. Klar sei, dass die Renditen noch deutlich steigen müssten, um wieder attraktive

Spitzenrendite in 1A-Lagen (Aggregierte Nettoanfangsrendite in den Big 7 in %)		
	Q3 2022	Q3 2023
Büro	2,84	4,12
Einzelhandel: Shopping Center	4,85	5,28
Einzelhandel: Fachmarktzentren	3,65	4,60
Einzelhandel: einzelne Fachmärkte	4,70	5,88
Einzelhandel: Geschäftshäuser	2,91	3,48
Wohnen: Mehrfamilienhäuser	2,69	3,58
Lager/Logistik	3,43	4,18

Einstiegsoptionen zu ermöglichen, so Scheunemann. Aktuell sieht JLL die Spitzenrendite für Büroimmobilien im Schnitt über die 7 Hochburgen bei 4,12%. Bis Ende dieses Jahres seien rund 4,4% zu erwarten. Das sei dann seit Q1 2022 mit 2,65% ein Anstieg um 175 Basispunkte bzw. lockere

Büro-Spitzenrendite in % (JLL)		
	Q3 2022	Q3 2023
Berlin ¹⁾	2,70	4,05
Düsseldorf ²⁾	2,95	4,25
Frankfurt/M ³⁾	2,85	4,25
Hamburg ⁴⁾	2,80	4,05
Köln ⁵⁾	2,85	4,25
München Region ⁶⁾	2,75	4,05
Stuttgart ⁷⁾	2,95	3,95

66%. Nach „Der Immobilienbrief“ sind die Spitzen-Multiplikatoren damit von über 37-fach auf die 22,7-fache Net-

tojahresmiete gesunken. Das sind 40%, denen allerdings aktuell Mieterhöhungen aus Indexierung und New Work-Neubauvermietungen gegenüberstehen. ■

ABSCHWÄCHENDE KONJUNKTUR DÄMPFT BÜROMARKT DEUTLICH

Bürovermietung über ein Drittel unter Vorjahresniveau, Erholung nicht vor 2024 zu erwarten

Wrede / Rohmert

Die konjunkturelle Schwächephase hat nun auch die Bürovermietungsmärkte voll erwischt. Die schon länger andauernde „Der Immobilienbrief“-Skepsis wird eingeholt. Sorgen bislang noch Nachholeffekte aus der Coronazeit und ein vor allem bei den Dienstleistern starker Arbeitsmarkt für eine gute Nachfrage nach Büroflächen, so sind diese treibenden Kräfte mit Ende des dritten Quartals aufgebraucht. Für jede hochwertige Neuvermietung werden mehr Flächen frei. In der Vermietung schlagen jetzt vor allem Konjunktur und flexible Arbeitsmodelle zu. Die anderen Wellen bauen sich erst auf. Um jegliche Diskussion zu regionaler und zeitlicher Erfassung auszuschließen, haben wir den Durchschnitt der großen Research-Häuser gebildet. Das dürfte die Trends der Realität spiegeln.

Insgesamt erzielen die deutschen Immobilienhochburgen im Durchschnitt der von „Der Immobilienbrief“ analysierten Maklerhäuser BNP Paribas Real Estate (BNPPRE), Colliers,

Deals

Gremersdorf: Die **Catella Real Estate AG** (CREAG) erwirbt eine Logistik-Projektentwicklung mit über 31.523 qm Fläche im „Unternehmenspark im Hansebelt“ für den Spezial-AIF „**Catella Logistik Deutschland Plus**“ (CLD+) von der **Eurovia Oldenburg GmbH**.

Die Fläche des seit Juni 2023 im Bau befindlichen Objektes verteilt sich auf 3 autarke Halleinheiten mit insgesamt 26.335 qm Hallen-, 3.119 qm Mezzanine-Lager-, 1.282 qm Bürofläche und ein separates Außenlager mit 785 qm. Der Außenbereich des insgesamt rd. 62.000 qm großen Grundstücks verfügt über 36 Lkw- und 58 Pkw-Stellplätze sowie überdachte Fahrradstellplätze. Hauptmieter ist die **Delticom AG**. CREAG wurde von **DLA Piper** sowie **Arcadis Germany GmbH** beraten. **Condor Immobilien GmbH** hat die Transaktion vermittelt.

Köln: Die **Commerzbank AG**, langjähriger Bestandsmieter im Ring Karree, verlängert den Mietvertrag um weitere 10 Jahre und weitet zusätzlich die Mietfläche auf nunmehr 5.130 qm aus. Eigentümerin der Immobilie ist eine Gesellschaft der **Talanx AG**, sie wird vertreten und beraten durch die **Ampega Asset Management GmbH**.

Worms: **Union Investment** hat ein Logistikobjekt mit der Adresse Langgewann 2 verkauft. Die rund 32.177 qm Mietfläche umfassende Logistikimmobilie gehörte seit 2007 zum Portfolio des institutionellen Publikumsfonds **UniInstitutional European Real Estate**. UI wurde von **KFR** und **Pöllath + Partner** beraten.

Cushman & Wakefield (C&W), German Property Partners (GPP), JLL und Savills einen **Umsatz in den ersten 9 Monaten von rd. 1,69 Mio. qm**, was im Zahlenwerk von JLL einem Einbruch ggü. dem Vorjahreszeitraum von 36% entspricht. Lt. BNPPRE liegt das Q3 Ergebnis rd. 24% unter dem 10-Jahresdurchschnitt. Im Vergleich zu Q2 registrierte BNPPRE jedoch ein Umsatzplus von rd. 5%, Savills in den 6 analysierten Savills-Märkten von rd. 100 000 qm.

Der Absturz betraf alle Hochburgen. Brutal traf es Stuttgart (-57,2%), Köln (-52,9%), München (-43,6%) und Berlin (-34,4%). Hamburg (-31,7%), Düsseldorf (-17,3%) und insbesondere Frankfurt (-16,1%) zeigten sich trotz mieser Zahlen auf der

	Umsatz Q1-Q3 (qm)							+/- VJ	Savills
	Ø der Makler	BNPPRE	Colliers	C&W	GPP	JLL			
Berlin	406.783	426.000	434.000	429.600	320.000	406.200	-34,4%	424.900	
Düsseldorf	182.600	188.000	174.200	183.400	173.700	200.700	-17,3%	175.600	
Frankfurt	276.950	285.000	274.500	270.700	289.000	272.000	-16,1%	270.500	
Hamburg	326.250	321.000	334.200	327.000	325.000	328.600	-31,7%	321.700	
Köln	136.860	150.000	135.000		128.000	138.900	-52,9%	132.400	
München	326.067	324.000	324.500	325.800	319.500	339.100	-43,6%	323.500	
Stuttgart	107.233		106.700		108.000	107.000	-57,2%		
Gesamt	1.686.317	1.694.000	1.783.100	1.536.500	1.663.200	1.792.500	-36,3%	1.648.600	

Sonnenseite des Marktes. Während in Hamburg und München lt. JLL in Q3 die niedrigsten Quartalsergebnisse des Jahres 2023 eingefahren wurden, war das Q3 in Berlin, Frankfurt, Düsseldorf und Köln das umsatzstärkste des laufenden Jahres. In der kumulierten Gesamtbetrachtung bleiben die Top-7 Bürohochburgen zwischen 16% in Frankfurt und 57% in Stuttgart unter den Ergebnissen des Vorjahreszeitraums. Einer der Gründe für den teils signifikanten Rückgang ist lt. C&W die niedrige Zahl großflächiger Vermietungen, während kleinere Vermietungen stabil bis zunehmend seien.

Der Leerstand in den Metropolen stieg um 17% auf etwa 5,5 Mio. qm, was einer Quote von 5,5% entspricht. Der oftmals als Krisenindikator herangezogene Teil der Untermietflächen hielt sich auch in Q3 stabil bei rd. 835.000 qm, bzw. knapp 16% des

	Leerstand Q3				Leerstandsquote Q3				
	Ø der Makler	Colliers	JLL	+/- VJ	Ø	BNPPRE	C&W	JLL	Savills
Berlin	1.099.933	1.048.000	1.101.800	28,3%	4,78%	4,0%	6,1%	5,0%	4,1%
Düsseldorf	732.867	652.500	883.100	16,4%	9,00%	9,7%	9,7%	9,4%	8,1%
Frankfurt	1.051.550	1.097.350	981.900	-4,1%	9,04%	9,2%	9,3%	8,3%	8,9%
Hamburg	612.433	520.000	722.300	36,3%	4,12%	3,9%	4,6%	4,6%	3,8%
Köln	275.867	249.600	255.000	6,3%	3,45%	4,3%		3,2%	3,3%
München	1.277.133	1.458.800	1.053.800	20,6%	5,50%	5,7%	5,6%	4,8%	5,1%
Stuttgart	407.000	433.400	350.600	21,7%	4,45%			3,8%	
Gesamt	5.456.783	5.459.650	5.348.500	17,0%	5,50%			5,5%	

gesamten Leerstandes. **Da die Entwicklung aber bereits seit Corona-Beginn andauert, dürften die Restlaufzeiten vieler Verträge den Aufwand für Untervermietung nicht mehr rechnen.** Physische Umzüge von Unternehmen in neue Flächen, für die Mietverträge Ende 2022 unterschrieben wurden, werden lt. JLL jetzt realisiert und zurück bleiben oftmals ältere, nicht mehr funktionale Flächen. Alles, was älter als 15 Jahre ist, ist nicht mehr „A“, berichtete Cushman & Wakefield offiziell auf der Expo Real (siehe S. 13). Hier werde sich ein Leerstand aufbauen, dessen Nachvermietung immer schwieriger wird. JLL geht davon aus, dass der Anteil der Vermietungen von Topflächen am gesamten Flächenumsatz bis 2025 auf 80% ansteigen wird, so **Miguel Rodriguez Thielen**, seit Anfang Oktober Head of Office Leasing JLL Germany. Der Handlungsdruck für Eigentümer zur Sanierung, Modernisierung oder auch zur Umnutzung nehme so weiter zu. Lt. BNPPRE variiert die Dynamik des Leerstand-Anstiegs zwischen den

Märkten erheblich. Während in Düsseldorf und Essen die Zahlen erstmals wieder nach unten tendieren, ist der Leerstand in Köln, Frankfurt und allen voran München in den Sommermonaten noch deutlich gestiegen. Die niedrigste Leerstandsquote im Marktgebiet wird aktuell für Hamburg notiert (3,9%), gefolgt von Berlin (4,0%), Leipzig (4,2%) und Köln (4,3%). Für das Münchener Marktgebiet wird mittlerweile eine Leerstandsquote von 5,7% ausgewiesen, in Frankfurt von 9,2% und in Düsseldorf von 9,7%.

Auf der anderen Seite verzeichnen die Maklerhäuser einen Rückgang des **Neubauvolumens**. Bis Ende Q3 wur-

Bürovermietungsmarkt Q3 2023: GPP und JLL						
	Bestand Q3 in Mio. qm			Fertigstellungen (qm)		
	GPP	JLL	+/- VJ	GPP (23 +24)	JLL (Q1-3)	+/- VJ
Berlin	21,70	22,06	2,1%	1.115.000	281.000	-46,2%
Düsseldorf	7,52	9,36	0,6%	199.700	34.000	-42,2%
Frankfurt	11,68	11,82	0,9%	372.900	95.300	2,1%
Hamburg	14,20	15,57	1,4%	365.000	133.000	-14,5%
Köln	8,14	7,88	0,3%	180.000	62.100	-15,4%
München	23,40	21,82	1,4%	600.000	233.500	-19,3%
Stuttgart	8,47	9,16	0,7%	219.100	23.600	-54,4%
Gesamt	95,26	97,67	1,3%	3.052.000	862.500	-30,7%

den lt. JLL knapp 863.000 qm fertiggestellt, mehr als 30% weniger als in den ersten neun Monaten 2022. Die sich ma-

nifestierende Krise bei Projektentwicklern und die Zurückhaltung der Banken bei der Finanzierung von spekulativen Büroprojekten drückt die zukünftigen Volumina. Für 2024 erwartet JLL 2 Mio. qm, 2023 rd. 2,5 Mio. qm neuer Büroflächen – vor 3 Monaten lagen diese Kalkulationen noch um je 500.000 qm höher.

Bei den **Spitzenmieten** im Topsegment hielt der Aufwärtstrend auch im September weiter an. Der JLL-Spitzenmietpreisindex liegt um knapp 14% über dem Vorjahreswert. In allen Städten stiegen die Spitzenmieten im Jahresvergleich zwischen 4,5% in Hamburg und Frankfurt und

Bürovermietungsmarkt Q3 2023: JLL, BNPPRE, C&W, GPP, Savills										
	Spitzenmiete Q3 (Euro/qm)					Ø-Miete Q3 (Euro/qm)				
	Ø Makler	BNPPRE	JLL	+/- VJ	Savills	Ø Makler	Colliers	+/- VJ	C&W	GPP
Düsseldorf	39,90	40,00	40,00	33,3%	40,00	21,10	21,20	14,6%	20,50	21,50
Frankfurt	46,90	49,00	46,50	4,5%	45,00	24,01	23,70	3,9%	24,80	23,80
Hamburg	34,40	36,00	34,50	4,5%	34,00	20,80	20,50	-1,9%	20,70	20,50
Köln	33,13	33,00	32,50	18,2%	35,00	18,83	18,50	14,2%		19,30
München	48,70	48,00	49,00	12,6%	49,75	24,00	23,50	-3,9%	23,35	24,65
Stuttgart	35,00		35,00	18,6%		18,10	18,10	5,2%		18,10

über 33% in Düsseldorf, analysiert **Helge Scheunemann**, Head of Research JLL Germany. Bis Ende 2023 erwartet JLL weitere leichte Steigerungen, der Index sollte dann auf



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

Hamburg: In der Gemeinde Kupferzell in Baden-Württemberg hat die **Garbe Industrial Real Estate GmbH** ein 54.000 qm großes, baureifes Grundstück erworben. Darauf will der Hamburger Projektentwickler eine Gewerbeimmobilie mit einer Gesamtfläche von ca. 30.000 qm errichten. Geplanter Baubeginn ist im zweiten Quartal 2024. Das Investitionsvolumen beläuft sich auf rund 45 Mio. Euro. **InProReal** war vermittelnd tätig.

Trebur: **CBRE IM** hat für eine 100.000 qm große Logistikimmobilie in der Hessener Straße 2 - 4 die **Mercedes Benz AG** für ca. 21.000 qm Fläche als Mieter gewonnen. Außerdem hat die **Nagel-Group** ihre Bestandsflächen auf nunmehr 65.000 qm erweitert.

Damit ist das Objekt, das für eine paneuropäischen Logistikstrategie gehalten wird, langfristig voll vermietet.

Niederlande: Die **Deka Immobilien** hat für mehr als 80 Mio. Euro ein Logistikprojekt nahe Rotterdam von Dudok Real Estate erworben.. Sie soll in das Portfolio des Offenen Immobilien-Publikumsfonds **Deka-ImmobilienEuropa** eingebracht werden.

Der fast 37.000 qm umfassende Neubau beinhaltet eine Logistikhalle und ein Bürogebäude, die mit einer oberirdischen Brücke miteinander verbunden sind. Zudem stehen 150 Parkplätze zur Verfügung. Das Projekt ist im 4. Quartal 2023 fertiggestellt worden und langfristig sowie vollständig an **Peute Recycling B.V.** vermietet.

Gesamtjahressicht um 7,3% im Plus liegen. Bei den Incentives gibt es aktuell noch keine Veränderung, diese werden aber künftig insbesondere für diejenigen Büros gewährt werden müssen, für die die Nachfrage seitens der Nutzer aufgrund der Lage und Ausstattung bereits zurückgegangen ist. Die Mietanreize umgerechnet in mietfreie Zeiten dürften sich lt. JLL hier zwischen 5 und 15% einpendeln.

Mit Ausnahme von Hamburg und Frankfurt, wo die **Durchschnittsmiete** lt. BNPPRE minimal um rd. -1% bzw. -2% ggü. September 2022 gesunken ist, notiert die Durchschnittsmiete in den großen deutschen Bürostandorten weiterhin über Vorjahresniveau auf einem Niveau zwischen 28,90 Euro /qm in Berlin und 12,00 Euro/qm in Leipzig. Jenseits der 20-Euro-Marke notieren die Durchschnittsmieten in München (24,20 Euro), Frankfurt (22,80 Euro), Hamburg (21,50 Euro) und Düsseldorf (20,30 Euro).

Ausblick: Bei einem aktuell noch niedrigen Leerstand von 5,5% in Höhe einer anständigen Fluktuationsreserve wirkt sich noch kein Überangebot auf die Mieten aus. „Der Immobilienbrief“ erwartet einen negativen Mieteffekt ab dem kommenden Jahr, wobei **die Auswirkung dann unvermietbarer Stranded Assets auf die noch vermietungsfähigen Flächen schwer kalkulierbar** ist. Die typische Jahresendrallye erwartet BNPPRE angesichts der weiterhin herausfordernden Rahmenbedingungen nicht, rechnet aber mit einem wesentlichen Anstieg des Flächenumsatzes bis zum Jahresende. Die Nachfrage nach absoluten Premiumflächen in den Top-Lagen sei ungebrochen. ■

Unseren traditionellen Streifzug über die Büromärkte finden Sie ab Seite 25

DIE KLIMAREVOLUTION FRISST IHRE KINDER

Im deutschen Bürobestand entsprechen nur 38% modernen Standards

Bis 2030 hätten mehr als 60% des deutschen Bürobestandes ein Alter von über 30 Jahren erreicht. Das Risiko, dass sie dann unvermietbar würden, steige generell mit dem Alter und veralteter Technik. Gleichzeitig änderten sich im Zeitalter von Homeoffice und Desk Sharing die Nutzerbedürfnisse, mahnt Cushman & Wakefield (C&W). (WR+)

Steigende Nachhaltigkeitsansprüche und ESG-Kriterien würden zu einem großen **Obsoleszenz-Risiko bei älteren Bürobeständen führen**. Gegenwärtig verfügten nur 13% des gesamten Büroflächenbestands über ein Nachhaltigkeitszertifikat. Lediglich bei Neubauten hätten sich Zertifizierungen durchgesetzt. Von den zwischen 2018 und 2022 in den Top-5 errichteten Neubauten hätten rund 45% eine Zertifizierung. Bei den Projekten, die zwischen 2023 und 2027 fertiggestellt werden sollen, seien es bereits 70%. „Der Immobilienbrief“ machte in damaliger Diskussion bereits vor vielen Jahren deutlich, dass es bei **Zertifizierung nicht um eine Sinnhaftigkeits- und Methoden-Diskussion ginge, sondern eine anerkannte Zertifizierung sei zukünftig eine absolute Nebenbedingung** eines erfolgreichen Exits.

Büronutzer hätten im Schnitt 22% weniger Fläche bei C&W-Neuabschlüssen der letzten 1,5 Jahre angemietet. Die Flächenreduktion pro Beschäftigtem betrage im Durchschnitt rund 30%. Diese Entwicklung resultiere aus der Zunahme von hybriden Arbeitsplatzmodellen. Die Home-Office-Quote in Deutschland sei von 10% im Jahr 2019 vor Corona auf 40% in 2022 hochgeschneit. C&W schätzt,

dass sich die Home-Office-Quote bei 25% einpendeln werde. Die **Immobilien Zeitung** recherchierte bei C&W weiter, dass **18% der Büros in den Top 5 ein „hohes Vermietungsrisiko“ hätten. Manche Immobilien würden wirtschaftlich oder technisch gar nicht mehr repositionierbar sein**, sagt C&W-Deutschlandchef **Yvo Postleb**. Das träfe insbesondere Gebäude, die früher sehr effizient gebaut worden seien und in denen sich nur schwer desksharingtaugliche Arbeitswelten unterbringen ließen.

Zwar spiegele die Ausstattungsqualität wie z. B. Deckenhöhe, Klimatisierung oder Verkabelung sich nicht zwingend in der Altersklasse wider, **aber in der Regel gelte, alles, was älter als 15 Jahre sei, habe nicht A-Qualität, sofern es nicht kernsaniert worden sei.** Wenn das so eintritt, dürfte das für „Der Immobilienbrief“ eine Vielzahl von Investitionen der letzten Jahre treffen **und insgesamt die Attraktivität von Büroimmobilien als Investment zerlegen. In 15 Jahren rechnet sich kein Investment ohne dramatische Wertsteigerung.** Für eine Generalsanierung seien 5 bis 8 Jahresmieten zu veranschlagen, so **Piet Kok**, Head of Valuation bei BerlinHyp. Dazu kommen aber noch die Organisations-, Vermietung- und Leerstandskosten und die späteren Mietrisiken. **Allerdings kennt „Der Immobilienbrief“ solche Obsoleszenz-Drohungen seit 40 Jahren**

aus jeder Krise. Was „Der Immobilienbrief“ aber immer feststellte, war die **Abwechslung der Wertschöpfungsphasen in Neubau und Sanierung mit den Wertverbrauchsphasen des Immobilienbesitzes bzw. der Nutzung.** Dieser Turnus war lediglich durch die irren Wertentwicklungen der letzten Jahre mit nie dagewesener neuer Fallhöhe unterbrochen. Jetzt ist er zurück, und wird sich im kommenden Turnus drastischer auswirken als je zuvor. ■

HANDEL MIT UMSATZSTÄRKSTEM QUARTAL DES LAUFENDEN JAHRES

Nahversorger boomen – Fachmarktzentren und Geschäftshäuser lösen

Constanze Wrede

Ähnlich wie in den Vorquartalen wurde das Investitionsvolumen auch in Q3 von großvolumigen Transaktionen gepusht. Die milliardenschwere Übernahme sämtlicher 188 Nahversorgungsimmobilien durch Slate Asset Management von X+bricks und der Royal-Blue-Portfolio-Deal, bei dem Aldi Süd über 70 seiner eige-

Branicks

Der Spezialist für Büro- und Logistikimmobilien.

25 Jahre Erfahrung am deutschen Immobilienmarkt

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

branicks.com

DIC is now
Branicks



Deals

Meppen: LIP Invest erwirbt in der Warschauer Straße ein gerade fertiggestelltes Logistikzentrum für seinen **Logistik Fonds IV** mit rd. 30.100 qm Gesamtfläche. Verkäufer ist die **Adcubo GmbH**, Mieter das Familienunternehmen und Warehousing Spezialist **Cella GmbH**.

LIP wurde von **Simmons & Simmons, Mazars** und **ES EnviroSustain** unterstützt. **Stane Consulting** war für die technische Due Diligence zuständig und übernahm das fortlaufende Baucontrolling.

München: **VALUES Real Estate** hat ein Büro- und Geschäftshaus in der Landsberger Straße 290 für seinen Fonds **VALUES Prime Locations** erworben. Verkäuferin ist **LaSalle Investment Management**. Das Objekt verfügt über 10.657 qm Mietfläche mit 77 Stellplätzen. Sie wird von zehn Mietern genutzt. **CBRE** hat den Verkauf vermittelt.

VALUES wurde rechtlich durch **Loscheder** begleitet. Die Technische Due-Diligence realisierte **Cushman & Wakefield**. LaSalle wurde rechtlich von **Advant Beiten** und technisch von **BrandBerger** beraten.

Berlin: **Cresco Real Estate** hat ein Büroobjekt mit einer Gesamtfläche von etwa 4.200 qm in Lichtenberg für 10 Jahre an einen bonitätsstarken Großmieter aus dem Automobilsegment vermietet.

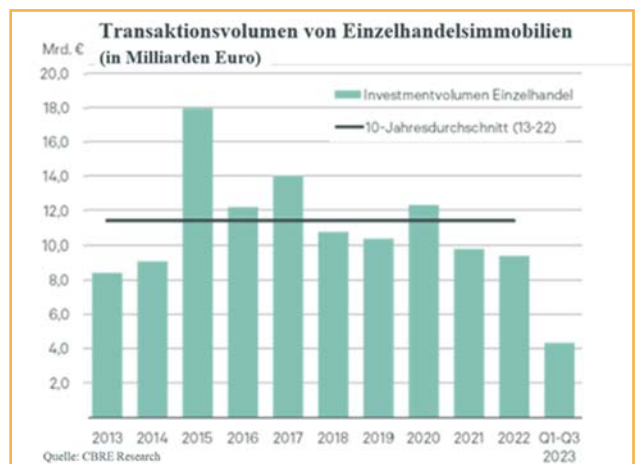
Nach dem Auszug des bisherigen Hauptmieters wird es nun repositioniert und umfassend modernisiert.

Knight Frank begleitete die Vermietung als Lead Makler.

nen Märkte von der Allianz gekauft hat, trugen maßgeblich zu dem Quartalstransaktionsvolumen von zwischen rd. 1,8 Mrd. Euro (**Colliers** und **Savills**) und 1,9 Mrd. Euro (**BNPPRE**) bei und machten Q3 zum umsatzstärksten Quartal des laufenden Jahres.

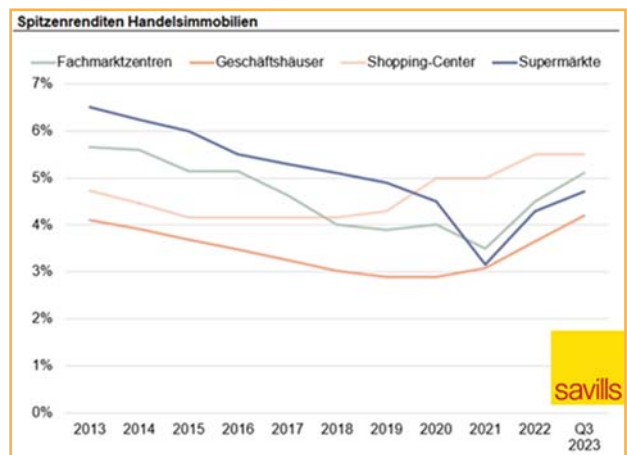
Mit einem kumulierten Transaktionsvolumen von irgendwo zwischen 4,3 Mrd. Euro (**CBRE**) und 4,7 Mrd. Euro (**Colliers** und **Savills**) bleiben Retail-Investments aber lt. **BNPPRE** weiterhin deutlich hinter ihrem Vorjahresergebnis (-42%) als auch dem langjährigen Durchschnitt (-45%) zurück. Im Vergleich zu anderen Segmenten am Investmentmarkt verzeichnete der Handelsimmobilienmarkt damit aber den geringsten Rückgang und behauptet sich nach den Wohnimmobilieninvestments auf dem 2. Rang des deutschen Immobilieninvestmentmarktes.

Innerhalb des Handelssegmentes setzt sich die Fragmentierung dabei weiter fort. Während Fachmarktzentren lt. Savills mit 588 Mio. Euro, Geschäftshäuser mit 464 Mio. Euro und Shopping-Center mit 504 Mio. Euro Transaktionsvolumen einen Umsatzrückgang von etwa 60% bis 80% hinnehmen mussten, verzeichnen Supermärkte und Discounter ein deutliches Umsatzplus von +80%. Das mache lt. **Rebecca Hummel**, Senior Consultant Research bei Savills Germany, das Nahversorgungssegment neben Logistik derzeit scheinbar zum einzigen Segment am Gewerbeinvestmentmarkt, das für großvolumige Portfolio-transaktionen noch liquide sei.



Mit einem Umsatzanteil in den ersten 9 Monaten von lt. **BNPPRE** rund 1,4 Mrd. Euro bleiben die A-Standorte fast 44% hinter ihrem Vorjahresresultat von gut 2,6 Mrd. Euro zurück. Neben dem Teilverkauf des **KaDeWe** in Berlin im 1. HJ fanden bislang nur kleinere Transaktionen statt.

Die Preise für Handelsimmobilien gaben auch in Q3 weiter nach, so dass die Spitzenrendite lt. Savills in nahezu allen Segmenten um weitere 20 Basispunkte zulegte. Für Ende Q3 notierte Savills für Supermärkte und Discounter eine Spitzenrendite von 4,7% (**BNPPRE**: 4,8%), für Fachmarktzentren von 5,1% (**CBRE**: 5%; **BNPPRE**: 4,7%), für Geschäftshäuser zwischen 4,0% und 4,4% und für Shopping-Center zwischen 5,3% und 5,7% (**BNPPRE** und **CBRE**: 5,5%). Gegenüber dem Vorjahresquartal fiel der Renditeanstieg bei Shopping-Centern, deren Preiskorrektur sich bereits seit Jahren hinzieht, mit maxi-



mal 40 Basispunkten am geringsten aus, während sie bei Supermärkten und Discounter bei 90 Bp, und bei Fachmarktzentren sogar bei 100 Bp. lag. Bereits seit dem 2. HJ 2022 sinken aufgrund der deutlich veränderten Finanzierungsbedingungen lt. BNPPRE auch die Preise im Premium-Highstreet-Sektor. Im Ranking der A-Standorte positioniert sich München mit einer Netto-Spitzenrendite von 3,45% aktuell vor Berlin mit 3,65%, Hamburg und Frankfurt mit je 3,75%, Köln (3,80%), Stuttgart (3,85%) und Düsseldorf mit 3,95%.

Ausblick: Neben der generellen Dynamik in der Portfoliosparte käme dem Retail-Sektor die diversifizierte Struktur und vor allem auch die Krisenresilienz des Food-Sektors zugute. Auch wenn der langjährige Durchschnitt von rund 8,2 Mrd. Euro dieses Jahr voraussichtlich verfehlt werde und weitere Anstiege der Netto-Spitzenrenditen nicht auszuschließen seien, sei insgesamt davon auszugehen, dass sich das Marktsentiment im letzten Quartal weiter aufhellen dürfte, so **Christoph Scharf**, Geschäftsführer und Head of Retail Services der BNP Paribas Real Estate GmbH. Lt. **Jörg Krechky**, Head of Retail Investment Services Savills Germany, befänden sich aktuell zahlreiche Bestandhalter noch in einer komfortablen Situation ohne hohen Verkaufsdruck. Mit einem regeren Transaktionsmarkt dürfte deutlich werden, wie stark sich die Käuferstruktur am Handelsimmobilienmarkt geändert hat. So werde der Sektor

künftig wohl die Spielwiese für wertsteigerungsorientierte Investoren, während sich konservative Kapitalgeber weitgehend aus dem Markt zurückziehen würden. CBRE und Colliers rechnen damit, dass das Gesamtjahr mit einem Transaktionsvolumen von rd. 6 Mrd. Euro abschließen werde. Insolvenzanmeldungen wie aktuell der SB-Warenhauskette **Mein Real** erhöhten lt. Colliers aber den Druck bei anstehenden Refinanzierungen, so dass vermehrt Verkäufe zu weiterhin steigenden Bruttoanfangsrenditen zu erwarten seien. Für das nächste Jahr geht Colliers daher von einem anziehendem Transaktionsgeschehen aus. ■

WOHNINVESTMENTMARKT BLEIBT IN Q3 AUF KONSOLIDIERUNGSKURS

Preisfindungsphase noch nicht abgeschlossen

Constanze Wrede

Der deutsche Wohninvestmentmarkt hat in Q3 weiter an Dynamik eingebüßt. Das Transaktionsvolumen summiert sich lt. Cushman & Wakefield (C&W) und JLL auf 1,4 Mrd. Euro und liegt damit lt. JLL um mehr als die Hälfte unter dem Vorjahresquartal (3,14 Mrd. Euro) und drei Viertel unterhalb des Fünfjahresschnitts. ►



WIE WIR IMMOBILIEN KAUFEN?

SUPERSCHNELL.

VERSprochen ist versprochen.

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

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

KLAR &
TRANSPARENT



VERLÄSSLICH &
FINANZSTARK



PERSÖNLICH &
BERATEND



AURELIS.DE



Zwischen Juli und September wurden lt. JLL nur 10.100 Wohneinheiten gehandelt, in Q2 waren es noch knapp 13.000. Da hatte **Vonovia** durch 2 großvolumige Verkäufe von zusammen rd. 1,5 Mrd. Euro noch für eine spürbare Marktbelegung gesorgt. In Q3 prägten vor allem die Übernahme der **Omega Gruppe** durch **Whitefield** und der Verkauf der „Wasserstadt Mitte“ in Berlin mit 711 Wohnungen und einer Mietfläche von 47.000 qm von der **Adler Real Estate AG** an die **Quantum Immobilien KVG** das Marktgeschehen. Der noch nicht abgeschlossene neue Preisfindungsprozess zwischen Käufern und Verkäufern hemmt den Markt und resultiert in nur wenigen und kleineren Transaktionen. Daran dürfte sich bis Jahresende lt. **Michael Bender**, Head of Residential **JLL** Germany, auch nicht viel ändern. **Jan-Bastian Knod**, Head of Residential Investment Germany, C&W, sieht den Preisanpassungsprozess ebenfalls noch nicht als abgeschlossen an, erste Stabilisierungstendenzen zeichneten sich aber ab.

Das kumulierte Transaktionsvolumen Q1 bis Q3 2023 liegt bei lt. JLL rund 5,9 Mrd. Euro, ein Minus von 42% ggü. dem Vorjahreszeitraum. **Savills** notierte ein



Transaktionsvolumen von 4,95 Mrd. Euro (- 51% ggü. VJ.) C&W von 4,45 Mrd. Euro und BNPPRE sogar nur von 3,92 Mrd. Euro, wobei die Maklerwerte auf unterschiedlichen Erfassungsgrößen variieren. Im Zahlenwerk von BNPPRE ergibt sich ein noch deutlicheres Minus ggü. dem Vorjahresquartal als bei JLL von -62%, ggü. dem langjährigen Durchschnitt sogar um -68%. Lag der Anteil der Forward-Deals am deutschen Wohninvestmentmarkt in den letzten 5 Jahren bei rund 25%, brach er Ende Q3 auf nur noch 7,3% ein. Die Ursache für die wenigen Forward-Deals liegt in der Krise des Wohnungsneubaus in Deutschland.

Das Marktgeschehen wird aktuell von eigenkapitalstarken und damit weniger zinssensitiven sowie langfristig agierenden deutschen Marktteilnehmern dominiert. So hatten Asset- und Fondsmanager, zu denen auch Family-Offices zählen, in Q3 einen Anteil am Transaktionsvolumen von 56%. In den vergangenen 5 Jahren lag ihr Anteil lediglich bei 22%. Typischerweise kauft diese Investorengruppe kleinere bis mittelgroße Assets und/ oder Portfolios in guten Lagen, die einen Renditehebel bei überschaubarem Aufwand aufweisen. Die durchschnittliche Größe der registrier-

ten Transaktionen liegt lt. JLL mit rd. 32 Mio. Euro pro Deal um etwa die Hälfte unter dem Durchschnitt der Vergleichs quartale der Vorjahre. Insgesamt entfallen knapp 60% der Abschlüsse auf das Segment unterhalb von 20 Mio. Euro.

Lt. BNPPRE sendet die Rückkehr von US-amerikanischem Kapital, das mit rd. 23% auf einen weit überdurchschnittlichen Anteil kommt, ein positives Zeichen für neue attraktive Opportunitäten auf den deutschen Wohn-Investmentmärkten. Käufer aus dem europäischen Ausland bleiben mit einem Anteil von knapp 5% deutlich unter dem langjährigen Durchschnitt. Deutsches Kapital dominiert damit mit knapp 70% klar den Markt.

Im Zeitraum von Januar bis Juli 2023 wurden lt. C&W mit 156.200 rd. 60.000 Wohnungen bzw. 28% weniger genehmigt als im Vorjahreszeitraum. Nicht nur steigende Baukosten und schlechtere Finanzierungsbedingungen erschweren Transaktionen, sondern auch die zunehmend verfallenden Kaufpreiskriterien, die vieles nicht mehr rechenbar machen. JLL erwartet für 2024 weniger als 200.000 Wohnungen. **Die Preise geben jedoch derzeit weiter nach bzw. vice versa stiegen die Spitzenrenditen von Ende Q2 auf Ende Q2 um lt. C&W 10 Basispunkte auf nun 3,90%. C&W geht von einer weiteren Erhöhung der Spitzenrendite bis zum Jahresende aus.** Einen deutlicheren Anstieg der Spitzenrenditen von 20 Bp. registrierte Savills für die untersuchten Top-6 Märkte. Lt. **Karsten Nemecek**, Managing Director Corporate Finance – Valuation bei Savills Germany, gibt es vereinzelt immer noch Transaktionen mit Bruttomultiplikatoren vom 26-Fachen. Oftmals würden diese Transaktionen nur mit Eigenkapital getätigt oder die Investoren hätten noch Zugriff auf eine günstige Kreditlinie. **Viele Investoren seien indes sehr zurückhaltend und geben für Core-Objekte entweder gar keine oder teilweise Gebote von unter dem 22-Fachen ab.** Lt. BNPPRE bleibt München der teuerste Standort mit einer Spitzenrendite von 3,45%, gefolgt von Berlin und Frankfurt mit je 3,50% sowie Hamburg und Stuttgart mit je 3,55%. Für Düsseldorf und Köln, die beiden günstigsten A-Standorte, werden aktuell 3,65% angesetzt.

Im Juli 2023 durchbrachen die durchschnittlichen Angebotsmieten für Neubauwohnungen im Mittel der Top-6-Städte lt. Savills erstmals die Marke von 20 Euro/ qm und ein Ende der Mietpreistrallie ist lt. **Matti Schenk**, Associate Director Research bei Savills, vorerst nicht in Sicht.

Ausblick: Savills sieht, dass die Trendwende am Markt noch nicht vollzogen ist, erwartet über kurz oder lang aber wieder eine Belebung des Wohninvestmentmarktes. In Q4 erwartet Savills bereits mehr Transaktionen, weil viele der im Frühjahr gestarteten Verkaufsprozesse dann zum Abschluss kämen. Das Transaktionsvolumen dürfte aber zum Jahresende dennoch bei deutlich unter 10 Mrd. Euro

Deals

Berlin: Der Coliving-Betreiber **The Base** hat einen Mietvertrag für einen Neubau im OT Ober-schöneweide unterzeichnet. The Base Berlin FUNKY umfasst rund 5.100 qm (BGF) und ist Teil des Quartiers Funkytown, welches der Projektentwickler **Trockland** an der Rummelsburger Landstraße entwickelt. Die Eröffnung ist für Q4 2027 geplant. Der Mietvertrag läuft 20 Jahre.

Lyon: Die **Real I.S. AG** hat Büroflächen in dem Multi-Tenant-Objekt „Anthémis“ vermietet: Das französische CAC40-Unternehmen **Téléperformance** mietet langfristig eine gesamte Etage, die rund 965 qm umfasst. Der zweiteilige Bürokomplex erstreckt sich über eine Gesamtmietfläche von 18.800 qm. Außerdem umfasst die Liegenschaft auch ein Restaurant mit rund 700 qm Fläche wird. Für Pkws sind 223 Parkplätze vorhanden. Die Beratung erfolgte durch **JLL**, **BNP** sowie **CBRE**, das die Transaktionen durchführte.

Wittenburg: Die **Deutsche Logistik Holding (DLH)** hat den ersten Mietvertrag für Flächen ihres Logistikcampus abgeschlossen. Mieter ist die **Mecklenburger Kartoffelveredelung GmbH**.

Die Fläche umfasst neben einer Hallenfläche von ca. 10.130 qm auch Büro- und Sozialräume sowie eine Mezzaninebene. Der unterzeichnete Mietvertrag hat eine Laufzeit von fünf Jahren mit Verlängerungsoptionen. Der Mietbeginn ist für den 01.04.2024 vorgesehen. Mit der Vermietung waren **BNPPRE** und **CBRE** exklusiv mandatiert.

liegen und den niedrigsten Wert seit 2011 markieren. CBRE rechnet Ende Q4 mit einem Investitionsvolumen von zwischen 5 bis 6 Mrd. Euro. Der zu erwartende Mietanstieg werde aber nicht ausreichen, um den Anstiegsdruck auf die Renditen vollständig auszugleichen, so **Konstantin Lüttger**, Head of Residential Investment bei CBRE Deutschland. In Erwartung eines Finanzierungsumfelds mit höherer Planungssicherheit und einer konjunkturellen Erholung dürften die Umsätze lt. BNPPRE im 1. HJ 2024 zunächst wieder leicht zulegen, bevor es in der zweiten Jahreshälfte 2024 zu einer deutlichen Belebung am deutschen Wohn-Investmentmarkt käme, ermutigt **Christoph Meszelsky**, GF und Head of Residential Investment bei BNPPRE. ■

WOHNUNGSBAUGENEHMIGUNGEN EUROPaweIT IM ABSTURZ

Nordeuropa besonders gebeutet

Finanzmathematik ist für alle da, postuliert „Der Immobilienbrief“ seit Beginn der Zinswende. Dennoch hinterließ die Berichterstattung regelmäßig den Eindruck, als träfe die Zeitenwende vor allem Deutschland. (WR+)

Susanne Eickermann-Riepe vom europäischen **RICS**-Board, deutete auf der **PLATOW**-Finanztagung schon an, dass die Situation auch bei unseren Nachbarn eher bedenklich sei. **Catella Research** hat die Entwicklung der Baugenehmigungen bei unseren europäischen Nachbarn untersucht. Die Dramatik des Absturzes ist durchaus mit Deutschland vergleichbar. Europa befände sich gegenwärtig volkswirtschaftlich in einem turbulenten Umfeld. Es lasse sich traditionell eine hohe Korrelation zwischen Gesamtwirtschaft und Immobilienmärkten feststellen. Für den europäischen Wohnungsbau sehe es dabei in der Gesamtbetrachtung düster aus.

In der EU sind die Baugenehmigungen für Wohnungen um fast 25% eingebrochen. Besonders hart hat es den Norden getroffen. Dänemark und Schweden bilanzieren -52,4% bzw. -56,3%. Finnland kommt auf -41,8%, Norwegen auf -25,3%. Frankreich (-37%), Polen (35,7%), Deutschland mit -30,9% und Österreich (-38,9%) dürften wohl die quantitative Hauptlast tragen. Spanien (-2,9%) und Italien (-8,3%) stabilisieren da eher. Gestiegene Finanzierungskosten wirkten nicht nur negativ auf das gegenwärtige Transaktionsgeschehen, so **Thomas Beyerle**, Group Head of Catella Research, auch erhöhten sich Kosten von Projektentwicklungen in Bau und Projektierung und drückten durch gestiegene Finanzierungskosten die Nachfrage. Zwar sei die strukturelle Nachfrage nach Wohnraum in den europäischen Ballungsräumen grundsätzlich da, es sei jedoch fraglich, ob in naher Zukunft eine deutliche Angebotserweiterung zu bilanzieren sein werde. ■

NEUBAUAUFTRÄGE IN DER FERTIGUNGSINDUSTRIE STARK RÜCKLÄUFIG

Hersteller aber nicht unzufrieden

Nach dem Rekordjahr 2022 mit einem Umsatz von 3,74 Mrd. Euro rechnet die deutsche Fertigbauindustrie lt. einer aktuellen Umfrage des Bundesverbandes Deutscher Fertigbau (BDF) unter seinen 50 Mitgliedsunternehmen im laufenden Jahr mit einem Umsatzrückgang von über 3% auf 3,62 Mrd. Euro. Die Neuaufträge gingen binnen eines Jahres um etwa 45% zurück. (CW+)

Im Schnitt geben die BDF-Unternehmen an, mit ihrem Auftragsbestand noch bis etwa Mitte 2024 ausgelastet zu sein. Daher sprechen 57% der Fertighaushersteller von einer

aktuell befriedigenden Geschäftslage. Immerhin 17% ordnen die Lage als „gut“, aber auch 27% als „schlecht“ ein. Bei der Prognose für die nächsten sechs Monate erwarten 50% eine schlechtere Geschäftslage, 47% erwarten eine gleichbleibende und 3% eine bessere Geschäftslage.

Immer mehr Fertighaushersteller setzen neben der Planung und Errichtung individueller und besonders energieeffizienter Ein- und Zweifamilienhäuser verstärkt auf neue Geschäftsfelder innerhalb des Bausektors, wie etwa den Geschosswohnungs- und Objektbau, die Quartiersentwicklung sowie das Bauen im Bestand mit Aufstockungen, Sanierungen und Nachverdichtungen. Knapp 10 des kumulierten Umsatzes der BDF-Unternehmen entfiel bereits 2022 auf diese Geschäftsfelder. ■

WIE VIEL EIGENHEIM BEKÄME MAN FÜR SEINE MIETE?

Für eine Rate von 500 Euro bekommt man in München 11 qm

Das Magazin Focus untersuchte für 400 deutsche Städte und Landkreise, wie viel Wohnfläche mit dem Geld, das aktuell für Miete aufgebracht wird, gekauft werden könnte. Dazu hat Focus u.a. die maximale Kreditsumme für eine Monatsrate von 500 Euro berechnet, mit 4% Zinsen und anfänglichen 2% Tilgung. Von der maximalen Kreditsumme wurde die maximale Kaufsumme inklusive Nebenkosten berechnet und ein Eigenkapitalanteil des Käufers von 20% des Kaufpreises veranschlagt. (CW+)

Bei einer monatlichen Tilgungsrate von 500 Euro wäre die Kaufimmobilie in München gerade mal eine 11 qm groß, in Köln 21 qm, die anderen Top-7 liegen dazwischen. In den Mittel-Städten wie Salzgitter, Bremerhaven, Gelsenkirchen und Chemnitz können mit 500 Euro immerhin mehr als 60 qm finanziert werden. Im sächsischen Vogtlandkreis könnte man für dieselbe Zahlung sogar eine 116 qm große Eigentumswohnung finanzieren. ■

DOPPELTER DIVERSIFIZIERUNGSTREND SETZT SICH BEI INSTITUTIONELLEN INVESTOREN FORT

Außereuropäisches Ausland und Wohnen gewinnen weiter an Gewicht

Institutionelle Investoren suchen verstärkt sowohl eine stärkere Streuung nach geografischen Zielmärkten als

auch nach Nutzungsarten. Das ergab eine Befragung von Universal Investment unter institutionellen Investoren mit einem verwalteten Vermögen von rd. 55 Mrd. Euro. Insgesamt streben die Befragten durchschnittlich eine Portfolio-Allokation von 21% in Immobilien an. Speziell im aktuellen Marktumfeld mit den erhöhten Inflationsraten profitiere die Asset-Klasse zudem von ihrer weit verbreiteten Reputation als Hedge gegen inflationäre Wertverluste. Drei Viertel der Investoren messen Immobilien deshalb eine wichtige Rolle als Inflationsabsicherung für ihr Portfolio zu. (CW+)

Befinden sich in den Bestandsportfolios der befragten Institutionellen aktuell 69% der Immobilien in Deutschland, soll der Anteil künftiger Investitionen in Deutschland recht deutlich um 12 Prozentpunkte auf 57% sinken. Der Anteil im europäischen Ausland soll von aktuell 23% auf im Schnitt 26% ansteigen. Verhältnismäßig noch stärker soll die Allokation künftig zugunsten Nordamerikas von aktuelle 5% auf 9% und in Asien/ Pazifik ausgerichtet werden.

In der Segmentanalyse dominiert weiterhin das Bürosegment mit 40% (VJ.: 41,4%), gefolgt von der Einzelhandel (18%), Wohnen (16,3%), Logistik (13%), Sonstiges (10%) und Hotels (2%). Bei den Plänen für zukünftige Investitionen zeigen sich signifikante Verschiebungen zugunsten des Wohnsegments (+7,7 Prozentpunkte) und der sonstigen Segmente, wie z. B. Ärztehäuser oder industrielle Liegenschaften (+7 Pp). Dies geht primär zu Lasten von Büroobjekten (-12 Pp) und Einzelhandelsimmobilien (-4 Pp).

Bezüglich der Risikoallokation gaben die Befragten an, knapp 60% ihrer Investments in die besonders sichere Risikoklasse Core allokieren zu wollen. Am zweitbeliebtesten ist Core+ mit 29%, gefolgt von Value-Add mit 8% und opportunistischen Strategien mit 4%. Diese Entwicklung passt zur stark nachgefragten laufenden Cashflow-Rendite. Nach einer durchschnittlich erwarteten Rendite von 3,85% im Jahr 2022 fordern Institutionelle nämlich heute im Mittel bereits 4,1%. Für 61% der Umfrageteilnehmer ist dabei die laufende Cashflow-Rendite die wichtigste Kennzahl. 30% der Befragten priorisieren dagegen die unrealisierte Gesamtrendite z. B. nach BVI-Methode. Die Implementierung von ESG-Maßnahmen wirkt sich nach Meinung der institutionellen Anleger tendenziell positiv auf den Wert einer Immobilie, aber eher negativ auf den unmittelbar erzielbaren Cashflow aus. Lediglich 11% der Befragten prognostizieren hier einen positiven Einfluss. Die am häufigsten umgesetzte ESG-Maßnahmen sind die ESG-konforme Ausrichtung der Ankaufkriterien (50%) und der Beginn der Umstellung auf grüne Mietverträge (39%). Knapp 10% der Befragten geben an, die regulatorischen ESG-Vorgaben bereits vollständig implementiert zu haben. ■

Deals

Walsrode: Die **KanAm Grund Group** hat im Rahmen eines institutionellen Mandates ein Logistikprojekt im A27park erworben. Verkäufer ist ein Joint Venture, bestehend aus dem Logistikspezialisten **KELLER-GROUP**, der **Ruppmann Investment GmbH** und der **Tobias Fischer Grundstück und Beteiligungs GmbH** in Zusammenarbeit mit der **Schwäbische Wohnungs AG**. Auf einem rund 9 Hektar großen Grundstück mit rund 60.000 qm BGF soll ein Waren- und Dienstleistungszentrum mit mehreren Gebäudeabschnitten entstehen. Die Errichtungsdauer wird ca. 2 Jahre betragen. Ein Mieter der öffentlichen Hand wird das Objekt nach Fertigstellung langfristig beziehen.

Köln: Der **UBS (D) Euroinvest Immobilien** hat eine Wohnanlage im Peter-Kütter-Weg erworben. Das Gebäude bietet eine Wohnfläche von rund 6.400 qm.

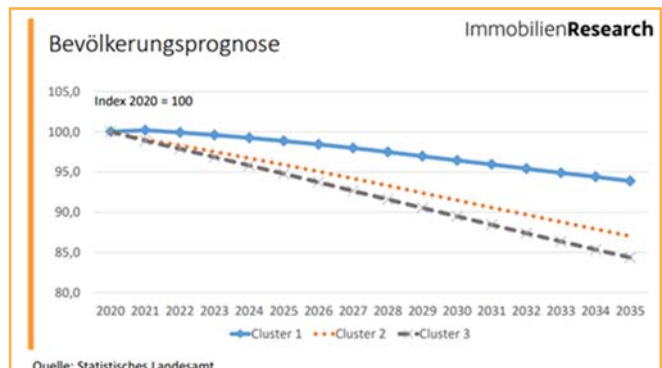
Hodenhagen: **Fidelity International** hat für den **Eurozone Select Real Estate Fund SICAV** eine 36.500 qm große Logistikimmobilie vom inhabergeführten Projektentwickler und Bestandhalter **SCHEWE Immobilien** erworben. Das Objekt ist langfristig an **Kühne+Nagel** vermietet. Die Immobilie umfasst rund 31.000 qm Lager-, 4.400 qm Mezzanine- und 1.100 qm Büroflächen. SCHEWE wurde bei der Transaktion von **TwainTowers**, **CBRE** und **Noerr** beraten. Für Fidelity waren **Friedrich Graf von Westphalen**, **Drees & Sommer**, **PwC** sowie **EnviroSustain** tätig.

HERAUSFORDERUNGEN DER WOHNUNGSWIRTSCHAFT IM LÄNDLICHEN RAUM SACHSEN-ANHALTS

Es gibt gegensätzliche Wohnungsmärkte in Deutschland. Auf der einen Seite existiert aufgrund eines starken Nachfrageanstiegs Wohnungsknappheit, über die in der Öffentlichkeit viel gesprochen wird. Auf der anderen Seite bestehen die Wohnungsmärkte mit hohen und wachsenden Leerständen, die selten in der öffentlichen Diskussion stehen. Auch in Sachsen-Anhalt gibt es in ähnlicher Form unterschiedliche Wohnungsmärkte. Einerseits die zwei Großstädte und andererseits der ländliche Raum, der unter massiven demografischen Problemen leidet. In der aktuellen Studie „Herausforderungen für Wohnungsunternehmen in ländlichen und schrumpfenden Räumen von Sachsen-Anhalt“ analysierte Prof. Dr. Günter Vornholz, ImmobilienResearch GmbH, im Auftrag der beiden Verbände der Wohnungswirtschaft Sachsen-Anhalts (VdW und VdWg) die bisherigen Entwicklungen und die Perspektiven der Wohnungsmärkte und Wohnungswirtschaft im ländlichen und schrumpfenden Raum Sachsen-Anhalts. (red.)

Nach der Analyse von Prof. Dr. Günter Vornholz gab es schon in den letzten Jahren im ländlichen Raum Sachsen-Anhalts aufgrund sinkender Haushaltszahlen einen Nachfragerückgang, der aber von den Wohnungsunternehmen kompensiert werden konnte. Die Unternehmen weisen teilweise noch ein auskömmliches Finanzergebnis auf, was aber nur eine Momentaufnahme ist. Zukünftig werden sich die Rahmenbedingungen verändern und die Abwärtsbewegung im ländlichen Gebiet wird weiter anhalten.

Bei den Veränderungen der Rahmenbedingungen im ländlichen Raum sind die demografischen Trends hervorzuheben. Es ist von anhaltenden Bevölkerungsverlusten auszugehen, die zu einem Einbruch bei den Haushaltszahlen führen, was gleichbedeutend mit einem Rückgang der Nachfrage nach Wohnungen ist. Hinzu kommen mehr Alternativen aufgrund des Neubaus von Wohnungen, auch in Mehrfamilienhäusern. Schon heute ist der



Leerstand in den ländlichen Kreisen überdurchschnittlich hoch, der zukünftig ohne Gegenmaßnahmen noch weiter zunehmen wird. Die Leerstände sind überaus nachhaltig und lassen sich nur äußerst schwer beheben. Dieser Trend bedroht die wirtschaftlichen Grundlagen der Wohnungsunternehmen. Die Vermeidung und der Abbau von Leerstand sind daher von großem gesellschaftlichem Interesse.

Neben der demografischen Entwicklung kommen neue Herausforderungen auf die Unternehmen zu: politische, gesellschaftliche und ökonomische Veränderungen. Wohnungsunternehmen in ländlichen Regionen stehen vor komplexen Herausforderungen, die sich sowohl aus den besonderen Merkmalen der ländlichen Regionen als auch aus den allgemeinen Trends des Wohnungsmarkts ergeben. Die betriebswirtschaftlichen Risiken durch hohe Leerstände sowie schwierige Perspektiven gefährden die Unternehmen in ihrer Existenz.

Aus eigenem Interesse sind die Wohnungsunternehmen daran interessiert, einen attraktiven und an die Bedürfnisse der Mieter angepassten Wohnungsbestand anzubieten. Die dafür notwendigen Investitionen können angesichts der derzeitigen

finanziellen Lage viele Wohnungsunternehmen noch selbst finanzieren. Die hohen und zunehmenden Leerstände gefährden aber die Handlungsfähigkeit der Wohnungsunternehmen, sodass staatliche Maßnahmen notwendig sind. Lösungen für die anstehenden Probleme können nicht ohne die Unterstützung von Politik und Gesellschaft erreicht werden; notwendig ist u. a. ein Umbauprogramm „Wohnen im ländlichen Raum“.

(Anmerkung: Die vollständige Studie steht unter www.immobilienresearch-vornholz.de zum kostenlosen Download zur Verfügung.) ■

Wann unterliegen Erschließungskosten der Grunder-AUS UNSERER MEDIENKOOPERATION MIT „IMMOBILIEN INTERN“



werbsteuer? | Wie viele Grundstücke sind als Familienheim -begünstigt? | Aus der Praxis: Auch Mini-Wohnungen können untervermietet werden | BGH konkretisiert Due Diligence-Aufklärungspflichten | Verweis auf Modernisierungsankündigung genügt für Mieterhöhung | Beilage: Abgekürzte Zahlungs- und Vertragswege bei Immobilien | Doch zuerst, liebe Leserin, lieber Leser, werfen wir einen Blick auf ein eilig anberaumtes Gipfeltreffen der Wohnungswirtschaft mit Olaf Scholz:

Chefsache Wohnungsbau-gipfel im Kanzleramt

„Vonovia legt Bau von 60.000 Wohnungen auf Eis.“ Diese -Medienschlagzeile vom 20.9. hat bei Kanzler **Olaf Scholz** alle Warnlampen in Rot leuchten lassen. Wenn Deutschlands größter Wohnkonzern sein Kerngeschäft einfrieren will, ist Matthäi am Letzten. Das hat auch der Kanzler erkannt und -seinen Intimus **Wolfgang Schmidt**, SPD, Chef des Bundeskanzleramts, und **Klara Geywitz**, SPD-Bauministerin, aufgefordert, eiligst einen „Wohnungsbaugipfel“ im Kanzleramt einzuberufen und das Thema zur Chefsache zu machen. Das geschieht nur höchst selten und in Zeiten größter Krisenlagen bei Scholz. Die Vorbereitungszeit für den Gipfel vergangenen Montag war so knapp bemessen, dass den eingeladenen Wirtschaftsverbänden noch nicht einmal eine Tagesordnung zugeleitet werden konnte. Daher witterten sowohl der Eigentümerverband **Haus & Grund** als auch der **GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen** eine reine Showveranstaltung und blieben dem Termin aus Protest fern. Ein Fehler, wie sich im Nachhinein herausgestellt hat.

Denn **Rolf Buch**, Chef des **VONOVIA**-Wohnungsunternehmens, bewertete das von der Bundesregierung verabschiedete 14-Punkte-Papier („Maßnahmen der Bundesregierung für -zusätzliche Investitionen in den Bau von bezahlbarem und klimagerechtem Wohnraum und zur wirtschaftlichen Stabilisierung der Bau- und Immobilienwirtschaft“ → [ii 20/23-01](#)) auf seinem LinkedIn-Kanal durchaus positiv: „Der Ansatz, auf eine Verschärfung des EH 40-Standards für Neubauten in dieser Legislaturperiode zu verzichten, ist der richtige Weg (...) Auch die Ankündigung, den geplanten Sanierungszwang einzelner Gebäude auf europäischer Ebene nicht mittragen zu wollen, ist vor diesem Hintergrund sinnvoll (...) Wir sollten den Fokus nun auf den Abbau von bürokratischen Hürden und die Beschleunigung des Bauens setzen (...) Auch die geplanten Anreize für die energetische Modernisierung des Gebäudebestands begrüße ich. Dafür will die Bundesregierung den Geschwindigkeits-Bonus der Bundesförderung für energieeffiziente Gebäude aufstocken und ausweiten, sodass auch Wohnungsunternehmen diesen in Anspruch nehmen können. Ein wichtiges Signal für unsere Mieterinnen und Mieter, die von der Förderung profitieren.“ Wie die Gastronomiebranche für Speisen fordert auch Buch, dass „die Mehrwertsteuer für Baustoffe auf 7 % abgesenkt werden“ muss.

Und was sagt der GdW? Auch er verlangt die MwSt.-Absenkung auf 7 %, sieht für seine Mitglieder aber keine erkennbaren Steuervorteile: „Die degressive AfA können die sozial orientierten Wohnungsunternehmen überhaupt nicht nutzen. Zum einen dürfen Vermietungsgenossenschaften dies rechtlich überhaupt nicht zur Anwendung bringen, zum anderen sind die Verlustvorträge bei einem Großteil der Unternehmen so hoch, dass die AfA ins Leere läuft.“

'immo'-Fazit: Erst absagen, aber dann loben, geht halt nicht. ■

STIMMEN ZUR EXPO

Prof. Dr. Hanspeter Gondring, Duale Hochschule Baden-Württemberg Stuttgart / Geschäftsführender Gesell-



schafter und wissenschaftlicher Leiter der **ADI Akademie der Immobilienwirtschaft GmbH**: „Die Expo Real als Stimmungsbarometer hat in diesem Jahr die verhaltene und trübe Stimmung der Immobilienbranche sehr gut wiedergespiegelt, wenngleich von einer Krise noch nicht gesprochen werden kann. Das Jahr 2023 markiert für die nächsten zwei bis drei Jahre

den Beginn einer konjunkturellen Abkühlungsphase besonders in Deutschland und verstärkt damit zusätzlich die globalen Verwerfungen auf den Energie-, Rohstoff- und internationalen Absatzmärkten. In diesen Sog gerät nun auch die Im-

Deals

Ludwigshafen: NAI apollo hat den Verkauf des rd. 10.700 qm großen Bürogebäudes "Walzmühle" an **Family Value** vermittelt. Die Mieterschaft besteht u.a. aus Mietern der öffentlichen Hand sowie aus dem Bildungsbereich. Der Leerstand liegt bei unter 5%. Die Vermittlung wurde unterstützt durch die **Strategpro Real Estate GmbH**.

Düsseldorf: Ein Anlagevehikel der **Salmen Real Estate GmbH** hat von mehreren privaten Verkäufern ein ca. 38.700 qm Grundstück in D-Gerresheim erworben. Das Areal soll revitalisiert und in ein gemischtgenutztes Quartier umgewandelt werden. **Anteon Immobilien** hat den Käufer exklusiv beraten.

Leingarten: Die **BEOS AG** vermietet 15.180 qm Gewerbefläche an die **thyssenkrupp Automotive Body Solutions GmbH**. Auf dem 26.000 qm großen Grundstück mietet das Unternehmen ab September 2023 langfristig 10.200 qm Bestandsfläche. Nach Fertigstellung im März 2024 bezieht thyssenkrupp zudem eine noch im Bau befindliche 4.980 qm große Lager- und Produktionshalle auf demselben Areal. Durch diesen Vermietungserfolg ist die Gewerbeimmobilie nun fast vollständig vermietet.

Rotterdam: **Odin Warehousing & Logistics B.V.**, Bestandsmieter in der Logistikimmobilie in der Sielikowstraat 3+9 und Makassarstraat 4+10, verlängert den Mietvertrag über die 46.520 qm Fläche mit **HANSAINVEST Real Assets**.

mobilienvirtschaft, die, ohne großen Widerstand zu leisten, bemerkenswert in weiten Teilen sehr schnell ins Trudeln geraten ist. **Diese geringe Resilienz offenbart die unzureichende Risikoprävention vergangener Jahre.** Zehn Jahre Wachstum und „sprudelnde Cashflows“ verführen zu einer Einstellung, dass es immer weiter so gehen werde. In einer solchen Stimmungslage denkt kaum jemand an Krisen. Projektentwickler konnten fast schon spekulativ bauen, denn der Exit war „sicher“. Steigende Immobilienpreise signalisieren Gewinnchancen und durch Transaktionen konnten Wertänderungsrenditen realisiert werden. Nun ist die „Stimmung“ gekippt und es trifft immer die zuerst, die kaum eine Risikovorsorge getroffen haben. Bei den noch am Markt tätigen Unternehmen steigt die Insolvenzwahrscheinlichkeit mit zunehmendem Verbrauch der Reserven sowie der schwindenden Aussichten auf „gute Geschäftsabschlüsse“. Das heißt: je länger dieser Zustand anhält, umso höher ist das Insolvenzrisiko. **Dieser Vorgang wird in der Volkswirtschaftslehre als Marktbereinigung bezeichnet. Genau an diesem Punkt steht die Immobilienbranche.**

Einen Trost gibt es. Die Gaußsche Normalverteilung lehrt uns: wo Risiken eintreten, muss es auch Chancen geben! Der Risikofall ist nun eingetreten und ist Fakt; die Uhren können auch nicht mehr zurückgedreht werden. Die Chancen beziehen sich logischerweise auf die nahe Zukunft (das Risiko ist die Gegenwart) und besteht aus drei Dimensionen:

1. Marktbereinigung bedeutet zunächst Neuordnung des Wettbewerbs und eröffnet die Chance zur Neupositionierung im Markt
2. Erhöhung der Anpassungsdynamik durch Flexibilität, d.h. Geschäftsmodelle, Prozesse und Ziele müssen neu justiert werden (die Strategie „Risikozeit aussitzen“ und dann „ein weiter so“ geht nie auf)
3. Die durch die Krise sichtbar gewordenen Schwächen im Unternehmen beseitigen (betrifft vor allem die Managementebene)

Aber das allein reicht nicht aus. Wir brauchen in Deutschland eine „konzertierte Aktion“ zwischen Politik (Bund und Länder) und der Immobilienwirtschaft, in der gemeinsame Lösungsansätze erarbeitet und umgesetzt werden.

Die Politik muss - wenn sie etwas ändern will - die rechtlichen Rahmenbedingungen grundlegend ändern. So wäre das BauGB insbesondere § 34 zu ändern, indem Nutzungsumwidmungen (Art und Maß der baulichen Nutzung) unkomplizierter durchgeführt werden können. Diese auf die in den 1930er Jahren verabschiedete Charta von Athen zurückzuführende Funktionstrennung und starre Ansiedlungsordnung muss endlich aufgegeben werden. Ebenso sollten die Landesbauordnungen grundlegend entschlackt werden, um ein flexibles Bauen zu ermöglichen. Insgesamt müssen die Baugenehmigungsverfahren voll digitalisiert und beschleunigt werden. Diese Maßnahmen haben größere Wirkungen auf das Marktgeschehen als das ideologisch geprägte Regulierungsdenken in Mietpreisbremsen, Mietdeckelungen und anderen Reglementierungen, die mehr Investitionen verhindern als Probleme lösen. Der derzeitige Aktionismus der Politik läuft völlig ins Leere und stellt einer der größten strukturellen Hindernisse für Immobilieninvestitionen dar. Auch die Kommunen müssen umdenken, indem die Stadt neu gedacht wird. Es reicht nicht, die Innenstädte ohne Mobilitätsalternativen autofrei zu machen. Ebenso muss sich die Kommunen von dem in den 1970er Jahren aus den USA übernommenen öden CBD-Modell mit den längst überholten Mixed-Use-Immobilien verabschieden und stärker den Quartiersgedanken in den Fokus stellen, um nur einige Beispiele zu nennen.

Insgesamt steht die Immobilienwirtschaft vor großen Veränderungen, die insgesamt mehr Chancen als Risiken bieten.“ ▶



Klaus Franken, CEO der Catella Project Management GmbH: „Endlich ist die Zeit der Gesundbeter auf der Expo Real zu Ende, Realismus zieht ein, wenn auch viele immer noch nach Orientierung suchen. Das Zinsplateau wird Ende des Jahres erreicht sein, aber die Fokussierung allein auf die

Zinsentwicklung versperrt den Blick auf das Wesentliche – nicht die EZB wird uns retten, bergen oder den Wiederaufbau leisten, das müssen wir aus eigener Kraft angehen.

Bei einem Vulkanausbruch ist man gut beraten, zunächst das Weite zu suchen. Aber in der nächsten Phase gilt es zu retten, was zu retten ist. Irgendwann stellt man fest, wo nichts mehr zu retten ist, dann beginnt die Bergung und Schadensanalyse. Schließlich ist es Zeit zum Wiederaufbau. Dabei mag das Bild des Vulkans Hoffnung vermitteln, denn bekanntlich ist die Vulkanerde sehr fruchtbar und nach Ende der Eruption lässt die Natur (und der Markt) Früchte wieder wachsen und gedeihen.

Nach der Eruption gilt es schnell die Ärmel hochzukrempeln und anzupacken. Leder ergeben sich noch zu viele der Traumabewältigung und mitunter mag die eigene Kraft nicht ausreichen. Demzufolge gilt es Kooperationen zu starten, Kräfte zu bündeln, den Blick nach vorne zu richten. Diese Chance wurde auf der Expo Real noch zu wenig in den Vordergrund gestellt.

Die **Catella Group** hat dazu in den letzten Monaten ein Programm aufgelegt, um mit der eigenen Expertise in Investment-, Asset- und Projektmanagement sowie der eigenen Kapitalstärke den Dreiklang von Retten, Bergen, Wiederaufbau in Angriff zu nehmen. Viele Produkte und Projekte sind in Mitleidenschaft gezogen, können aber durchaus wieder fit für den Markt gemacht werden. Vollbeschäftigung sichert Kaufkraft, Kaufkraft bietet Mietertragspotential und damit die Grundlage für die Wirtschaftlichkeit von Immobilien.

Banken und Finanzpartner stehen vor der Herausforderung, dass „die Schlüssel“ abgegeben werden oder der bisherige Projektträger nicht mehr leistungsfähig erscheint. Wie damit umgehen? Aus früheren Zeiten kennt man Instrumente bis hin zu „Bad-Bank Vehikeln“, die beim Aufräumen und Wiederaufbau helfen. Notwendig ist ein ganzheitlicher und verlässlicher Ansatz. Dienstleistungsangebot gibt es wie Sand am Meer, wichtig sind aber Kooperationen auf Augenhöhe, mit echten Commitments. Die Kenntnis von Investmentanforderungen, Möglichkeiten von Optimierungen im Asset Management bis hin zur eigenen Kompetenz in Immobilienentwicklung bieten die Grundlage, um letztlich nicht nur Wiederaufbau zu betreiben, sondern am Ende ein besseres Produkt zu generieren als vor der Eruption vorhanden war.“



Dr. Konstantin Kortmann, Country Leader JLL Germany und Head of Markets: „Die Expo Real war 2023 von großer Nüchternheit geprägt. Die Herausforderungen der Immobilienwirtschaft wie zum Beispiel der Anstieg der Zinsen, der konjunkturelle Einbruch in Deutschland und das Thema Nachhaltigkeit prägten die Debatten. Als positiv empfand ich in den Gesprächen eine breite Anerkennung der Tatsachen und die grundsätzliche Bereitschaft, konstruktive Lösungen zu finden.“

Als positiv empfand ich in den Gesprächen eine breite Anerkennung der Tatsachen und die grundsätzliche Bereitschaft, konstruktive Lösungen zu finden.“



Dr. Wulff Aengevelt, Geschäftsführer der Gesellschafter Aengevelt Immobilien: Mit 1.850 Ausstellern erreicht die diesjährige gut besuchte Immobilienmesse EXPO REAL in München wieder das Vorjahresniveau. Stand man im letzten Jahr noch am Anfang der Krise, befindet sich die Branche nun mittendrin. Entsprechend groß war der Orientierungs- und Gesprächsbedarf.

Entsprechend groß war der Orientierungs- und Gesprächsbedarf.

Im Bürosegment kristallisieren sich hinsichtlich der Nachfrage zunehmende Vermietungsprobleme heraus für energetisch noch nicht optimierte Immobilien, insbesondere außerhalb der City-Lagen. Dahinter stehen grundsätzlich weiter deutlich wachsende Nutzeransprüche, vor allem hinsichtlich Nachhaltigkeits- und ESG-Kriterien, Standortqualität, z.B. mit Blick auf die Infrastrukturausstattung, sowie flexibler Nutzungsmöglichkeiten gemäß den steigenden Anforderungen moderner New Work-Konzepte. Vor diesem Hintergrund prognostizieren wir eine qualitätsinduzierte Umzugsdynamik.

Entsprechend sind insbesondere für betroffene Büroobjekte jenseits der Top-Bürostandorte entsprechende Nachrüstungen notwendig. Sind diese technisch und wirtschaftlich nicht sinnvoll darstellbar, bietet zunehmend die Umnutzung zu dringend benötigtem Wohnraum angesichts der steigenden Nachfrage nach Mikroapartments etc. eine neue Perspektive.

Im Wohnungssegment wurde intensiv das Maßnahmenpaket der Bundesregierung diskutiert. Es herrschte Einigkeit darüber, dass zwar in einigen Punkten die Richtung stimmt, die Bemühungen aber für die überfällige Wende nicht ausreichen, um den Wohnungsneubau in ausreichendem Maße nachhaltig anzukurbeln. Zumal bei vielen Investoren eine große Unsicherheit herrscht, welche kostentreibenden Maßnahmen sich die Politik möglicherweise noch ausdenkt. Mittelfristig wird hier deshalb keine Entspannung erwartet, sondern vielmehr eine weitere Verschärfung befürchtet. ►

Deals

Schlitz: VALUES Real Estate hat im Rahmen einer Sale-and-Lease-Back-Transaktion das Objekt Am Eichberg 1 bei Fulda für seinen **VALUES Logistikkimmobilienfonds** erworben. Das Objekt verfügt über eine Gesamtmietfläche von 11.000 qm, die Grundstücksgröße beträgt 42.000 qm. Verkäufer und langfristiger Mieter ist die **Lampenwelt**. Sie hatte in den Jahren 2012 und 2017 das Gebäudeensemble in zwei Bauabschnitten errichtet und ist bis heute der alleinige Nutzer des Objektes. Der Kauf wurde von **Logivest** vermittelt. **VALUES RE** wurde von **Enviro-Sustain** und **Taylor Wessing** begleitet, die Verkäuferin von **Lupp + Partner**.

Köln: Das Joint Venture aus **PROXIMUS** und **Quantum** vermieten ca. 4.000 qm Bürofläche an die Anwaltskanzlei **YPOG**. Der Bezug ist für Mitte 2025 geplant. Der Mietvertrag wurde von **BNPPRE** vermittelt.

Berlin: Sonar Real Estate hat in der Hallerstraße 1-6/ Pascalstraße 15 einen bestehenden Vertrag über rund 4.500 qm Bürofläche mit der **4flow AG** verlängert. Die Immobilien gehört zum Portfolio eines österreichischen Family Offices. Das fünfgeschossige Gebäude besteht aus einem Altbau- sowie einem Neubauteil und umfasst rund 14.000 qm Mietfläche. Sonar wurde von **BRL BOEGE ROHDE LUEBBEHUESEN Partnerschaft von Rechtsanwälten** beraten, die 4flow AG von **lindenpartners Partnerschaft von Rechtsanwältinnen**.

Logistikkimmobilien erfreuen sich weiter großer Beliebtheit. Indessen bleibt auch hier das nachfragegerechte Angebot knapp. Hinzu kommt die steigende Nachfrage nach innerstädtischen Logistik-Standorten für Zustellbasen und Last Mile-Hubs. Angesichts der Konkurrenz mit anderen Nutzern wie Discountern und Fachmärkten und dem in den Städten höheren Miet- und Kaufpreinsniveau, der geringen Flächenverfügbarkeit bei gleichzeitig ausreichend großen Außenflächen, der notwendigen Energieversorgung für Elektromobilität und oftmals hohen Genehmigungshürden seitens der Kommunen sehen sich in diesem Bereich tätige Logistik- und Dienstleistungsunternehmen mit massiven Herausforderungen konfrontiert.

Auch am Investmentmarkt sind die Kriterienklassiker ausschlaggebend für die Transaktionsfähigkeit einer Immobilie. Dabei werden die erzielbaren Kaufpreismultiplikatoren stark von Nachhaltigkeitsaspekten bzw. der Möglichkeit einer entsprechenden Nachrüstung, Standortqualität & Co. bestimmt.

Grundsätzlich bleiben angesichts wieder hoher Inflationsraten anspruchsgerechte Immobilien in den Metropolen im Fokus der Kaufkrafterhaltung. Allerdings ist – vor allem auch aufgrund der Entwicklung der Kreditzinsen – die Preisfindungsphase in allen Assetklassen noch (lange?) nicht abgeschlossen. Das bremst nach wie vor signifikant das Transaktionsgeschehen.

Allerdings gibt es insbesondere internationale Investoren, die als erste in Deutschland antizyklisch agieren. Das liegt nicht an einer anderen Markteinschätzung, sondern an global längerer Markterfahrung: Wenn der deutsche Immobilienmarkt wieder anspringt, wollen sie mit intelligenten Ankäufen die ersten beim Re-start sein.

Die EXPO REAL hat deutlich gezeigt: Die Krise ist noch nicht überwunden. Aber sie macht Mut, denn die große Mehrheit der Teilnehmer verströmte ungeachtet der schwierigen Rahmenbedingungen Optimismus und zeigte sich lösungsorientiert, statt zu jammern. Das reflektiert Potential.



Dieter Becken, Geschäftsführender Gesellschafter, Becken Holding GmbH: „Die Immobilienbranche steht derzeit vor großen Herausforderungen, die auch Chancen bieten. Indem wir in bezahlbaren Wohnraum, Nachhaltigkeit, digitale Transformation und Inklusion investieren, können wir nicht nur die aktuelle Krise bewältigen, sondern auch eine solide Basis für zukünftigen Erfolg schaffen. Mit meiner persönlichen Erfahrung aus den vergangenen vier Krisen, bin ich zuversichtlich, dass wir diese Herausforderungen gemeinsam meistern können und stehe bereit, einen konstruktiven Beitrag dazu zu leisten. Die EXPO REAL ist für mich persönlich und für meine Mitarbeiter die geeignete Plattform, um in den konstruktiven Austausch mit anderen Marktteilnehmern zu kommen und Lösungsansätze voranzutreiben.“



Fabian Hellbusch, Kommunikationsleiter, Union Investment Real Estate GmbH: „Die EXPO REAL 2023 hat ein klares Signal gesendet. Der neue Immobilienzyklus wird vor allem grün sein. Das bedeutet für alle Akteure, künftig noch mehr in kreativen Lösungen zu denken. Der grüne Zyklus erfordert ein Umlernen auf allen Ebenen – von den Hochschulen über den Handwerker bis zum Investmententscheider – nicht mehr der Neubau, sondern die wertschöpfende Entwicklung in den Beständen und die intelligente Nutzung vorhandener Ressourcen muss ab sofort auf den Lehrplänen stehen.“ ►



Prof. Dr. Tobias Just, Geschäftsführer/Wissenschaftlicher Leiter, IREBS Immobilienakademie GmbH „Ein Cocktail aus steigenden Zinsen, hohen Baukosten und politischem Hin und Her haben einen langen Aufschwung der Branche jäh beendet. Und dennoch ist das Bild des ‚perfekten Sturms‘ falsch, denn die Nutzernachfrage ist in vielen Segmenten intakt, die Bau- und Grundstückskosten werden wieder nachgeben und der Gesetzgeber rudert zumindest etwas zurück. Ob dies schon 2024 für eine Erholung reicht, bleibt unsicher, aber es gibt eben nicht nur schlechte Nachrichten, und darauf darf eine Arbeitsmesse wie die EXPO REAL ebenfalls hinweisen.“



Sascha Klaus, CEO, Berlin hyp AG „Die diesjährige EXPO REAL war ein Gradmesser für die aktuellen Herausforderungen unserer Branche. Es hat sich wieder einmal gezeigt, wie wichtig Austausch und Vernetzung gerade in schwierigen Zeiten ist. Denn nur so können wir gemeinsam nach Lösungen suchen und Chancen nutzen.“



Dr. Gertrud R. Traud, Managing Director, Chefvolkswirtin, Helaba „Zinsen, Nachhaltigkeit, Demographie und Digitalisierung waren die diesjährigen Themen. Die EXPO REAL hat gezeigt, dass die Marktteilnehmer sich diesen Herausforderungen bewusst sind und sich diesen auch stellen.“

FRANKFURTER BÜROMARKT AUCH IN Q3 IMPULSLOS

Spitzenmieten steigen, Durchschnittsmieten geben nach

Constanze Wrede

Der Frankfurter Büroflächenmarkt ist auch in Q3 von einer schwachen Marktdynamik gekennzeichnet. Mit einem Flächenumsatz durch Vermietungen und Eigennutzer von 87.000 qm lt. NAI apollo, (Colliers und Cushman & Wakefield (C&W) je 90.000 qm) setzt das 3. Quartal die Serie der schwachen ersten zwei Quartale von 82.800 qm und 91.300 qm fort und markiert gleichzeitig das schlechteste 3. Quartal seit 2011. Deutlich abgekühlter zeigt sich mit 76.000 qm lt. NAI apollo auch

das Geschehen bei Mietvertragsverlängerungen nach aktiver Marktsondierung. Nach einem zwischenzeitlichen Anstieg in Q2 haben sich die Unternehmen in den letzten drei Monaten spürbar zurückgehalten.

Größter Neuabschluss in Q3 und gleichzeitig der bislang einzige Abschluss über 10.000 qm im Jahresverlauf war die Anmietung von rd. 12.400 qm in „The Move Orange“ am Frankfurter Flughafen durch ein Industrieunternehmen. Der nächstgrößere Vermietungsabschluss in Q3 war die Anmie-

Bürovermietungsmarkt Frankfurt Q3 2023					
Makler	Umsatz Q1-Q3	Leerstand Ende Q3		Miete Ende Q3 (Euro/qm)	
	(qm)	in qm	Quote	Spitze	Ø-Miete
Ø der Makler	274.686	1.114.108	9,1%	46,64	23,94
BNPPRE	285.000	1.400.000	9,2%	49,00	22,80
Colliers	274.500	1.097.350	9,5%	46,00	23,70
C&W	270.700	1.090.000	9,3%	48,00	24,80
GPP	289.000	1.075.400	9,2%	46,00	23,80
JLL	272.000	981.900	8,3%	46,50	n.a.
NAI apollo	261.100	1.040.000	9,0%	46,00	24,80
Savills	270.500	n.a.	8,9%	45,00	23,75

tung von rd. 5.500 qm in der Projektentwicklung „Matchbox“ in Eschborn durch die **LG Electronics Vehicle Components Europe** gefolgt von der **Sweco**- Anmietung von rd. 4.500 qm im „Oval am Baseler Platz“ im Bahnhofsviertel. Auch in Q3 hat sich lt. C&W die Nachfrage nach Flächen mit hoher Qualität fortgesetzt. Insgesamt betrug der Flächenumsatz in Objekten der Gebäudequalität „A“ im Jahresverlauf 131.700 qm, was einem Anteil von 49% der insgesamt 270.700 qm neu vermieteten Flächen entspricht. Colliers kommt für den bisherigen Jahresverlauf auf 274.500 qm, BNPPRE auf 285.000 qm und NAI apollo auf 261.100 qm. Abgesehen vom Corona-Jahr 2020 mit lt. NAI apollo 207.500 qm in den ersten drei Quartalen war in der jüngeren Vergangenheit nur das Umsatzresultat 2014 mit 258.200 Quadratmetern in den ersten neun Monaten niedriger. Dementsprechend ordnet sich das aktuelle Ergebnis bei 17% bzw. 19% unter dem Schnitt der letzten 5 bzw. 10 Jahre ein. Einhergehend mit dem gesunkenen Umsatz befindet sich die Deal-Anzahl ebenfalls unter dem Vorjahresniveau. Diese ist von 365 in den ersten neun Monaten 2022 auf nun 334 gesunken. Wer aktuell nicht anmieten müsse, fährt seine Marktaktivitäten herunter, so **Michael Preuße**, Head of Office and Retail Letting bei NAI apollo. Wie bereits zum Ende des Halbjahres ist der Markt bei Betrachtung der Abschlussgrößen aktuell zweigeteilt. Während kleinere Abschlüsse unterhalb der 2.500-qm-Marke sowie oberhalb von 10.000 qm unter dem Vorjahr rangieren, bewegen sich mittelgroße Abschlüsse in den Clustern von 2.501 bis 10.000 qm mit zusammen 91.000 qm deutlich über dem Vorjahresniveau.

Stärkster Nachfrager sind mit kumuliert 51.800 qm in den ersten 9 Monaten lt. NAI apollo traditionell die

„Banken, Finanzdienstleistern und Versicherungen“, gefolgt von der Branche „industrielle Produktion und verarbeitendes Gewerbe“ mit 32.300 qm, „Kommunikation, IT und EDV“ mit 27.000 qm und „Bau- und Immobiliengewerbe“ mit 25.700 qm.

Innerhalb des Frankfurter Büromarktgebiets entfällt der höchste Umsatz unverändert auf den **Teilmarkt** „Bankenlage“ mit 36.100 qm. Getrieben durch die im Jahresverlauf erfassten Abschlüsse im „The Spin“, „ONE“, „Meandris“ sowie „Timber Pioneer“ verzeichnet der Teilmarkt „Messe/ Europaviertel“ mit 32.300 qm das zweithöchste Umsatzvolumen, gefolgt vom Teilmarkt „Flughafen“ mit 25.300 qm.

Der **Büroflächenbestand** belief sich lt. NAI apollo Ende Q3 auf 11,52 Mio. qm. Innerhalb der letzten drei Monate sind Büroobjekte mit insgesamt 36.500 qm fertiggestellt worden, während sich die Flächenabgänge auf insgesamt 56.900 qm summieren. Das Fertigstellungsvolumen des gesamten Jahres wird sich zum aktuellen Stand auf 163.000 qm belaufen, wovon noch rd. 39% verfügbar sind. In den stark nachgefragten zentralen Lagen sei das Angebot an freien Flächen in Neubauprojekten aber gering. Insgesamt hat sich die Leerstandszunahme auf dem Frankfurter Büromarkt in Q3 fortgesetzt. Der marktaktive **Leerstand** betrug Ende September lt. NAI apollo rd. 1,04 Mio. qm 157.000 qm bzw. 1,4 Prozent-Punkte mehr als im Vorjahreszeitraum. Die Leerstandsquote liegt lt. NAI apollo aktuell bei 9,0%, BNPPRE sieht sie bei 9,2% C&W bei 9,3% und Colliers bei 9,5%. Mit der wirtschaftlichen Ungewissheit werde die Anzahl an Untermietangeboten weiter zunehmen, so NAI apollo, daneben werden Flächenreduktionen bei Umzügen das Umsatzgeschehen prägen. Zudem werden nicht alle Flächen in derzeitigen Projekten bis zur Fertigstellung vom Markt absorbiert sein. Eine weitere Zunahme von freien Flächenverfügbarkeiten sei somit absehbar.

In Q3 haben Premiumanmietungen in der Bankenlage die **Spitzenmiete** lt. Colliers und NAI apollo stabil bei 46 Euro/ qm gehalten (BNPPRE: 49 Euro, C&W 48 Euro). Die Bereitschaft höhere Mieten in neuen bzw. neuwertigen, ESG-konformen Objekten, vorzugsweise in zentralen Lagen zu bezahlen, ist lt. NAI apollo vorhanden, so dass die Spitzenmiete im Schlussquartal weiter ansteigen könnte. Allerdings werde teilweise durch Flächenreduzierungen Einsparpotenzial genutzt, was steigende Kosten kompensiere. Die **Durchschnittsmiete** hat in den letzten drei Monaten infolge von größeren Abschlüssen in weniger zentralen Lagen lt. NAI apollo um 10 Cent, lt. C&W um 30 Cent gegenüber dem Vorquartal auf 24,80 Euro/qm nachgegeben. Im Vergleich zum Vorjahr steht hier jedoch ein Plus von 7,8% lt. NAI apollo bzw. 1,50 Euro lt. C&W.

Ausblick mit gedämpfter Stimmung: Weder Colliers noch NAI apollo erwarten für den weiteren Jahresverlauf mit einem übermäßigen Jahresendspurt und sehen den Gesamtjahresflächenumsatz bei rd. 380.000 qm bzw. 350.000 qm. BNPPRE zeigt sich in seiner Prognose mit 450.000 qm etwas optimistischer. Stütze des Vermietungsgeschehens dürfte die öffentliche Hand sein, die mit einigen Gesuchen im Markt ist und konjunkturabhängiger agiert als die freie Wirtschaft. C&W rechnet im Zuge der erwarteten Anmietungen in Projekten und Büroflächen mit guter Qualität mit einer Steigerung der Spitzenmiete. ■

BÜROMARKT DÜSSELDORF

Solides drittes Quartal

Marion Götz

Der Bürovermietungsmarkt im Stadtgebiet Düsseldorf hat in den ersten neun Monaten 2023 nach Angaben von Colliers einen Flächenumsatz von 174.200 qm erzielt. Damit wurde das Umsatzergebnis des vergleichbaren Vorjahreszeitraumes um 13% unterschritten. CBRE ermittelte einen Flächenumsatz von 175.100 qm. Der Bürovermietungsmarkt zusammen mit den Städten Düsseldorf, Ratingen, Hilden, Erkrath und Neuss erreichte in den ersten drei Quartalen einen Flächenumsatz von 190.800 qm. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum ist das ein Rückgang um 11%. Savills kommt zu einem ähnlichen Ergebnis mit 175.600 qm Gesamtumsatz.

Cem Ergüney, Head of Office Letting bei **Colliers** in Nordrhein-Westfalen & Frankfurt: „Festzuhalten bleibt, dass das dritte Quartal im Vergleich zur ersten Jahreshälfte zwar eine zunehmende Dynamik in allen Flächensegmenten gezeigt hat, diese aber nicht genügen wird, um die ursprüngliche Prognose des Flächenumsatzes zu erreichen.“

Dennis Meyerhoff, Director und Teamleader Office Agency bei **Savills** in Düsseldorf, berichtet: „Konjunkturelle Sorgen und teilweise auch Hinterfragung des Flächenbedarfs aufgrund vermehrt auftretender hybrider Arbeitsmodelle sorgen weiterhin dafür, dass die Mieter zurückhaltend agierten, wobei es deutliche Unterschiede in Abhängigkeit der Flächengrößen gibt.“

In Summe entfallen 44% des Gesamtumsatzes im Stadtgebiet auf die beiden kleinsten Flächensegmente bis 1.000 qm. Drei Abschlüsse von über 5.000 qm summierten sich auf rund 42.300 qm Flächenumsatz; einer davon entfällt auf den Baustart des großflächigen Eigennutzers **ÖRAG / Deutsche Rück**. 11 weitere Abschlüsse waren zudem im Segment 2.001 bis 5.000 qm zu vermelden. Bei

der räumlichen Verteilung der Mietverträge ist die Innenstadt mit knapp 24% Umsatz an der Spitze zu finden, gefolgt vom CBD mit einem Anteil von rund 16%.

„Die verhaltene Marktdynamik am Düsseldorfer Büovermietungsmarkt hat sich weiter fortgesetzt, wengleich im dritten Quartal mehrere größere Abschlüsse zu verzeichnen waren“, sagt **Simon Herlitz**, Head of Office Leasing bei **CBRE** in Düsseldorf. Das dritte Quartal übertraf das Vorquartal um das Dreifache.

Bei der Branchenverteilung auf dem Gesamtmarkt positionieren sich Beratungsunternehmen mit einem Anteil von gut 21% wieder als deutlich stärkste Branche. Dahinter folgen die Branchen Versicherungen sowie Handel mit 18 bzw. 13% Anteil am Flächenumsatz.

Im Verlauf der letzten Quartale haben sich die kurzfristig verfügbaren Flächenüberhänge im Stadtgebiet Düsseldorf erwartungsgemäß erhöht. „Während in der ersten Jahreshälfte 2023 eine Seitwärtsbewegung zu beobachten war, erhöhten sich die Leerstände im dritten Quartal in erster Linie durch neue Untermietflächenangebote. Als Ergebnis notiert die Leerstandsquote inklusive Untermietflächen derzeit bei 8,1% und damit auf dem Niveau der Jahresmitte 2016“, erläutert **Herwig Lieb**, Regional Manager bei Colliers in Nordrhein-Westfalen.

Das Neubauvolumen für das Gesamtjahr 2023 ist mit knapp 56.000 qm und einer Belegungsquote von rund 70% zu beziffern, sodass hier im Schlussquartal keine großen Auswirkungen auf die Leerstandssituation im Markt zu erwarten sind. Im Folgejahr 2024 verdoppelt sich dann die Flächenpipeline in der Landeshauptstadt auf rund 105.000 qm – die Vorvermietungsquote liegt hier derzeit bei etwas mehr als 50%.

Die gewichtete Durchschnittsmiete im Stadtgebiet konnte sich im Jahresvergleich um 15% erhöhen auf 21,20 Euro pro Quadratmeter (Colliers). Die realisierte Spitzenmiete konnte nach dem deutlichen Anstieg bis zur Jahresmitte 2023 auf 38,00 Euro pro Quadratmeter im dritten Quartal durch weitere hochpreisige Vermietungen im CBD nochmals leicht zulegen. Lt. CBRE und Savills stieg die nachhaltig erzielbare Spitzenmiete gegenüber der Jahresmitte erneut an – auf nunmehr 40,00 Euro pro Quadratmeter. Im Vorjahresvergleich ist das ein Anstieg um 33%. Die gewichtete Durchschnittsmiete erhöhte sich im selben Zeitraum um knapp 16% auf 20,54 Euro pro Quadratmeter pro Monat. Betrachtet man nur das Stadtgebiet von Düsseldorf, lag die Durchschnittsmiete bei 21,14 Euro (CBRE). Die Durchschnittsmiete legte um 0,7% zu und erreichte 21,20 Euro/qm (Savills).

Das kurzfristig verfügbare Flächenangebot hat im Jahresvergleich um 59.300 qm auf nun 652.500 qm zugenommen, stellten sowohl Colliers als auch Savills fest. Damit notiert die Leerstandsquote für das Stadtgebiet aktuell bei 8,1%. CBRE ermittelte einen Leerstand von 9,8% – davon allein 0,3 Prozentpunkte im Verlauf des vergangenen Quartals. Im Stadtgebiet Düsseldorf stieg der Leerstand in den vergangenen 12 Monaten hingegen nur um 0,7 Prozentpunkte auf 8,7% an. Außerdem erhöhte sich das Volumen der zur Untervermietung offerierten Flächen zuletzt wieder. Insgesamt umfasst dieses Angebotssegment nun mehr als 100.000 qm, wovon der Großteil in den Teilmärkten Seestern, Kennedydamm, Grafenberg/Ost und Linksrheinisch lokalisiert ist. ■

HAMBURG: BÜROMARKT DIFFERENZIIERT SICH IMMER STÄRKER AUS

Sabine Richter

Auch Hamburg liegt aufgrund der wirtschaftlichen Herausforderungen im Abwärtstrend. Mit einem Gesamtflächenumsatz von nur 328.000 qm liegt der Büromarkt zum Ablauf des dritten Quartals 32% unter dem Umsatz des Vorjahreszeitraums, schreibt Engel & Völkers (E&V).

Wie immer weichen die Umsatzergebnisse leicht voneinander ab: So melden **Angermann** 326.000 qm, **BNP Paribas Real Estate** 321.000 qm, **Grossmann & Berger (G&B)** 325.000 qm, Colliers 334.200 qm, **JLL** 328.600 qm und **Savills** 321.700 qm.

Großabschlüsse waren weitgehend ausgeblieben. Im Hamburger Stadtgebiet gab es nur acht Abschlüsse im Segment über 5.000 qm. Die drei größten Anmietungen waren: **RTL (Gruner + Jahr)** mit 17.200 qm an der Koreastraße, ein Unternehmen der Branche Industrieverwaltung mit 12.528 qm am Kapstadtring sowie die **Stadt Hamburg** (Hamburgische Bürgerschaft) mit 9.850 qm am Alten Wall.

Kaum Großabschlüsse: G&B ergänzt, dass die Zahl der Großabschlüsse über 5.000 qm gegenüber dem Vorjahr von 18 auf acht gesunken ist. Das Segment 501 bis 1.000 qm legte um 10% am stärksten zu auf 67.000 qm. Hauptakteure blieben also Mittelständler. Eigennutzer hätten mit einem Volumen von 20.000 qm nur eine marginale Rolle gespielt, größere Baustarts seien ausgeblieben. Eigenkapitalstarke Entwickler führten ihre Projekte aber weiter, allerdings meist nicht spekulativ, meint G&B. Die Begründungen für die schlechte Performance des Büromarkts: Neue Arbeitswelten, darunter die Diskussion in den Unternehmen-

setagen über die Rückkehr ins Büro sowie wachsende Nachhaltigkeitsanforderungen. Angesichts der unsicheren politischen und wirtschaftlichen Lage seien Unternehmen momentan wieder deutlich zurückhaltender, heißt es unter anderem bei G&B.

Die Verteilung des Flächenumsatzes belegt den Trend in die Toplagen. Mit 25,9 und 13,1% Umsatzanteil liegen die Teilmärkte City und HafenCity wie schon in den vergangenen Jahren klar vorn, so E&V. Wichtigste Motivation für die Anmietung eines Büros in Toplage sei das Werben um Talente.

Die durchschnittliche Büromiete ist laut E&V auf 20,40 Euro (2022: 21 Euro) gesunken. Angermann melden eine Durchschnittsmiete von 21,10 Euro, BNPPRE 21,50 Euro, Colliers und G&B 20,50 Euro und Savills 21,50 Euro. In den zentralen Teilmärkten City und HafenCity kletterte die Durchschnittsmiete allerdings um 2,3% auf 27,10 Euro pro, relativiert G&B. In diesen beiden Teilmärkten betrage die Spitzenmiete laut E&V 35,50 Euro. Angermann nennt 35,00 Euro, BNPPRE 36,00 Euro, Colliers, G&B und JLL 34,50 Euro und Savills 34,00 Euro.

Alle Unternehmen weisen auf die deutlicher werdende Fragmentierung des Büromarkts hin: „Büroimmobilien außerhalb der zentralen Teilmärkte und beliebten Stadtteillagen, die zudem noch energetische Defizite aufweisen, werden aktuell kaum nachgefragt“, heißt es bei G&B. Dort steige der Leerstand, was entsprechenden Druck auf die Mieten ausübe. Aufgrund des starken Zuzugs in die Toplagen und der gut angebotenen attraktiven Stadtteillagen verknappe sich das Angebot dort mit der Folge sinkenden Leerstands und steigender Spitzenmieten. Dass zu wenige Neuentwicklungen auf den Markt kämen, heize den Wettbewerb bereits jetzt an.

Leerstand steigt – aber lageabhängig: Der Leerstand hat sich laut G&B mit 595.000 qm gegenüber dem Vorjahreszeitraum um knapp 10% erhöht. Zum Quartalsende lag die Quote bei 4,2% und dürfte in den kommenden zwölf Monaten die Marke von 5% überschreiten, so G&B. In der City und HafenCity liegt der Leerstand deutlich unter dem Durchschnitt, während er in der Peripherie teilweise einen Anteil von mehr als zehn Prozent erreicht. Leerstandsquote laut Angermann: 3,8%. BNPPRE 3,9%, Colliers 3,7% E&V 3,7%, JLL 4,6%, Savills 3,8%.

Die Fertigstellungen in 2023 und 2024 werden laut G&B voraussichtlich ein Volumen von 365.000 qm erreichen. Bei einer Vorvermietungsquote von 80% kämen rund 72.000 qm Neubaufäche spekulativ auf den Markt. Mit rund 45.000 qm Bürofläche ist die im September eröffnete neue Konzern-

zentrale von **Beiersdorf** das größte in 2023 fertiggestellte Projekt. Zweitgrößtes Projekt mit rund 31.000 qm wird das Deutschlandhaus mit der **Haspa**-Unternehmenszentrale, das im 4. Quartal fertig gestellt sein soll.

Ausblick aufs vierte Quartal 2023 : Für das Gesamtjahr 2023 gehen die Immobilienunternehmen von einem Umsatzvolumen in Höhe von etwa 450.000 bis 500.000 qm aus. 2022 waren es noch 595.000 qm. Größte Herausforderung bleibe der zu geringe Neubau, aufgrund der hohen Baukosten und des gestiegenen Zinsniveaus erwarten die Experten vorerst keine Entspannung am Markt für Büroimmobilien. Die Spreizung des Marktes werde sich verstärken, der Handlungsdruck für Eigentümer zur Sanierung, Modernisierung oder auch zur Umnutzung nehme weiter zu. ■

IN BERLIN FINDEN SICH DIE EIFRIGSTEN BÜRONUTZER

Drei-Tage-Woche etabliert sich in Deutschland

In den deutschen Bürohochburgen hat sich die Drei-Tage-Woche etabliert. An durchschnittlich 3,2 Tagen pro Woche suchen Bürobeschäftigte in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München und Stuttgart für die Arbeit das Unternehmensbüro auf. Vor der Coronapandemie lag die durchschnittliche Anwesenheitsquote im Büro bei vier Tagen. Die eifrigsten Büroarbeiter finden sich in Berlin: Dort liegt die Anwesenheitsquote bei 3,55 Tagen, in Düsseldorf und Frankfurt dagegen nur bei knapp unter drei Tagen. Das sind Ergebnisse einer von JLL durchgeführten, repräsentativen Onlinebefragung von 1.540 Bürobeschäftigten im Juli und August 2023. (MG+)

Berlin weist mit 84% auch die höchste Return-to-Office-Rate (RTO) auf, die die aktuelle Büroanwesenheit in Tagen ins Verhältnis zur Zeit vor der Coronapandemie setzt. Im Schnitt der sieben Bürohochburgen liegt die Rate bei 79%. Unterdurchschnittliche RTO-Raten weisen Frankfurt (7%), Düsseldorf (76%) und München (77%) auf.

Beim Vergleich der einzelnen Bürostandorte fällt auf, dass kleine Standorte mit einem bis neun Beschäftigten mit 93% eine deutlich höhere Rückkehrate aufweisen als große Unternehmen mit mehr als 250 Beschäftigten (69%). Auch die Zugehörigkeit zu einem internationalen Konzern scheint eine wesentliche Rolle bei der Büroanwesenheit zu spielen. So liegt die RTO-Rate in Unternehmen mit Hauptsitz in Deutschland mit 81% wesentlich höher als in Unternehmen mit Hauptsitz im Ausland (67%). ►

Impressum

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

Chefredaktion:
Constanze Wrede

Dr. Karina Junghanns
(stellv. Chefredaktion)

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

Hrsg.: Werner Rohmert

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

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

Wissenschaftliche Partner:

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

Verlag:

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

Vorstand: Werner Rohmert

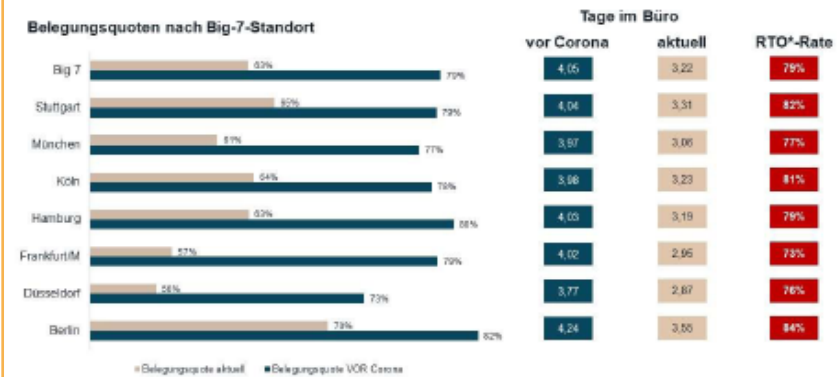
Aufsichtsrat: Prof. Dr. Karl-Georg Loritz, Geisenfeld

Unsere Bankverbindung erhalten Sie auf Anfrage.

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

Die Lage des Büros sowie die Entfernung zum Wohnort scheinen dagegen kaum eine Rolle zu spielen. Nur in Berlin liegt die Rückkehrquote bei Bürobeschäftigten, die im Umland wohnen, wesentlich unter jener von Angestellten mit städtischem Wohnsitz. Für **Helge Scheunemann**, Head of Research JLL Germany, ein überraschendes Ergebnis: „Das bedeutet, dass der Effekt der Pendelzeiten für die Entscheidung des Arbeitsorts weniger ausschlaggebend ist als häufig angenommen.“

Büros in den Metropolen sind im Schnitt zu 63 Prozent belegt



Allerdings scheint die Wahl des Arbeitsplatzes stark von der Branchenzugehörigkeit abzuhängen. So ist die Rückkehr ins Büro in den Branchen Marketing/Kultur/Medien (86%), Dienste/Erziehung/Gesundheit (85%) sowie Bau-, Grundstücks- und Wohnungswesen (85%) relativ stark ausgeprägt, während die Rate bei Angestellten der Telekommunikations- und IT-Branche nur bei 53% liegt. Beschäftigte dieser Branche suchen ihr Büro aktuell an nicht einmal zwei Tagen pro Woche auf. „Interessanterweise sind es gerade diese Tech-Unternehmen, die in den USA ihre Angestellten vermehrt zurück ins Büro rufen, und erste Anzeichen für eine Wiederbelebung der Belegungsquoten deuten darauf hin, dass diese Appelle wirken. Es bleibt abzuwarten, ob sich dieser Trend auch in den deutschen Büroetagen dieser Branche zeigen wird“, so Scheunemann. ■

SOS-KINDERDORF STIFTUNG

WERDEN SIE CHANCENSTIFTER!

Mit der Zustiftung einer Immobilie können Sie Kinder und Jugendliche nachhaltig fördern. Unterstützen Sie junge Menschen und werden Sie Teil der SOS-Stiftungsfamilie!

Mehr Infos unter www.sos-kinderdorf-stiftung.de

Kurz berichtet

Guido Stracke geht Dave

Guido Stracke, vormalis Geschäftsführer der **KSK Immobilien Köln**, löst **Peter Schürer** (**Schürer & Fleischer Immobilien**) als Geschäftsführer bei **Dave** ab. Dave ist ein Zusammenschluss von 12 Immobiliendienstleistungsunternehmen.

New Era Cap geht ins Leitrad Loft

Die **New Era Cap GmbH** zieht innerhalb von Köln-Ehrenfeld um und wird neuer Mieter in den Leitrad Lofts. In dem restaurierten Industriegebäude in der Lichtstraße 25, entfallen ab dem 01.11.2023 rund 480 qm auf die künftigen Büroräumlichkeiten der amerikanischen Cap- und Bekleidungsmarke. Insgesamt umfasst der Gebäudekomplex, der sich im Eigentum der **Gruhl & Söhne GbR** befindet, rund 9.000 qm verteilt auf fünf Etagen.



Foto: New Era Cap

7280 IA nutzt aedifion

Die **7280 Improving Assets GmbH & Co. KG** hat gemeinsam mit dem Kölner Prop-Tech **aedifion** eine Partnerschaft zur Optimierung ihres Immobilienportfolios gestartet. Mit der aedifion Cloud-Plattform hofft das Unternehmen den Energieverbrauch des technischen Gebäudebetriebs zu optimieren sowie die CO₂-Emissionen und Betriebskosten zu senken.

Pirtek verlagert Deutschlandzentrale

Pirtek verlegt seine Deutschlandzentrale ab Januar 2024 innerhalb Kölns von Braunsfeld nach Marsdorf. Dazu hat der Hydraulikschlauchdienstleister etwa 1.020 qm Logistik- sowie rund 850 qm Bürofläche angemietet. Eigentümer der alleinstehenden Büro- und Hallenflächenkombination ist ein Privatinvestor.

Bürovermietungsmarkt Köln: Wenig Aktivität

In den ersten drei Quartalen des laufenden Jahres wurde am Kölner Büromarkt ein Flächenumsatz von rund 132.400 qm Bürofläche verzeichnet. Dies entspricht einem Umsatzrückgang von etwa 53% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Im 3. Quartal wurden rund 55.000 qm Bürofläche umgesetzt und damit etwa doppelt so viel wie im äußerst schwachen Vorquartal. Nach wie vor ist das Geschehen am Kölner Büromarkt sehr kleinteilig. So gab es im dritten Quartal keinen einzigen Abschluss über 5.000 qm und lediglich sieben Abschlüsse von jeweils mindestens 2.000 qm. Darunter waren drei Eigennutzertransaktionen. Während im kleineren Flächensegment eine rege Nachfrage verzeichnet wird, sind Flächen oberhalb von 1.500 qm kaum gefragt. Weil sich viele Nutzer auf moderne Flächen in guten Lagen fokussieren, steigen die Mieten am Kölner Markt weiter. Im dritten Quartal stiegen die Spitzen- und Durchschnittsmiete gegenüber dem Vorquartal um jeweils 1,4% auf 35,00 Euro/qm bzw. 18,70 Euro/qm an. Die Medianmiete legte sogar um 3,1% auf nunmehr 16,50 Euro/qm zu. Für Spitzenmieten müssen Nutzer in der Regel mehr als 24,00 Euro/qm einplanen.

Während in zentralen Lagen und bei modernen Flächen Angebotsknappheit herrscht, steigt der Leerstand in Nebenlagen und in älteren Objekten. Insgesamt stieg die Leerstandsquote am Kölner Büromarkt im dritten Quartal um 10 Basispunkte auf 3,3%. **Savills** geht davon aus, dass der Leerstand sukzessive weiter steigt.

Investments: Hohe Fremdkosten – geringe Renditen

Am Kölner Investmentmarkt für Gewerbeimmobilien belief sich das Transaktionsvolumen in den ersten drei Quartalen des laufenden Jahres auf 400 Mio. Euro. Das waren 59% weniger als im gleichen Vorjahreszeitraum. Mit einem Volumen von 183 Mio. Euro war das 3. Quartal immerhin das zweitumsatzstärkste seit Beginn der Zinswende. Der Vergleich zum Quartalsdurchschnitt der vergangenen fünf Jahre in Höhe von 543 Mio. Euro verdeutlicht aber die nach wie vor verhaltene Aktivität am Investmentmarkt.

Insbesondere im Core-Bereich gilt, dass kaum jemand verkauft, der nicht verkaufen muss. Die Preisvorstellungen der Bieter und Eigentümer liegen noch sehr weit auseinander, sodass hier so gut wie keine Aktivität zu beobachten ist. Von einer spürbaren Belebung des Marktes kann daher nicht die Rede sein. Grundsätzlich sind viele Investoren zu Ankäufen bereit, allerdings haben sie angesichts deutlich erhöhter Fremdkapitalkosten und Renditeerwartungen ihrer Anleger nur einen begrenzten Spielraum bei ihren Geboten. Es fehlt aus Käufersicht folglich Produkt zu marktadäquaten Preisen.

Im bisherigen Jahresverlauf entfielen rund 39% des Transaktionsvolumens auf Büroimmobilien. Durch die Beteiligung an einem Warenhausportfolio durch Signa Prime, aber auch durch Verkäufe von Geschäftshäusern und eines Einkaufszentrums entfielen rund 37% des Volumens auf Einzelhandelsimmobilien und damit deutlich mehr als im Mittel der vergangenen fünf Jahre (11%). Gesundheitsimmobilien nahmen mit rund 17% des Volumens Rang 3 ein. Dem allgemeinen Markttrend folgend, stieg die Bürospitzenrendite im dritten Quartal um weitere 20 Basispunkte an und lag zum Quartalsende bei 4,2%.

Weil bei Core-Objekten das Preisniveau noch nicht zu den Erwartungen vieler Investoren passt, dürfte die Zahl der Core-Transaktionen auch in den kommenden Quartalen überschaubar bleiben. Stattdessen dürften überwiegend Core-Plus- und Value-Add-Produkte gehandelt werden, zumal die Nachfrage in diesen Risikoklassen größer ist. Objekte, die aufgrund ihrer Lage oder Beschaffenheit nicht wirtschaftlich ertüchtigt werden können, finden perspektivisch kaum Abnehmer am Investmentmarkt.

