

DER IMMOBILIEN

FAKTEN ■ MEINUNGEN ■ TENDENZEN

Brief

NR. 565 | 49. KW | 08.12.2023 | ISSN 1860-6369 | kostenlos per E-Mail

Sehr geehrte Damen und Herren,

„in 30 Jahren Politik habe ich einen derartigen Vertrauensverlust nicht gesehen“, berichtete der ehemalige Bundesbank-Vorstand (bis 2022) und Staatsminister a. D. **Prof. Johannes Beermann** auf der **immpresseclub e.V.**-Tagung vor Immobilienjournalisten (ab Seite 21). Ich führte in den letzten beiden Wochen eine Reihe Gespräche. Aus anderen und mehreren Ministerialkontakten auf Arbeitsebene hören wir von einer **ideologischen Dominanz über Fach- und auch Rechtskompetenz**. Was wir hörten, erinnert an den französischen Sonnenkönig **Ludwig IV** mit der Grundaussage des Absolutismus „L'État, c'est moi! – Der Staat, das bin ich!“ Was verfassungsgemäß ist, bestimmt das Klima. Mein Patensohn, Partner bei einer der „Big Four“, berichtete, in seiner langjährigen Beratungserfahrung auf Vorstandsebene großer Konzerne und Unternehmen seien **politische Themen immer ein Tabu** gewesen. Aktuell dominiere in nahezu jedem Gespräch die Politik. Während die DAX-Konzerne zu über 80% unabhängig von Deutschland sind, sei die Stimmung im Mittelstand, der hier produziert, völlig am Boden.

Mehrere hohe Verbandsvertreter der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, die ich diese Woche sprach, bestätigten, dass **Angebote zur Zusammenarbeit von der Politik ignoriert** würden. Wohnungsbau-Ziele wie „400.000 Wohnungen“, würden von Anfang an **wider besseren Wissens** als optimistische Stimmungsmache in die Welt des Wahlbürgers gesetzt. **Bauen sei politisch sowieso Ländersache**. Ansonsten müssten Kommunen die Grundstücke ausweisen und Bauvorhaben genehmigen. Der Bund habe außer Geld beim Bau wenig Kompetenzen. Das bestätigte auch Beermann. **Außer Geld könne der Bund nichts bewegen** – und das sei nicht da. Er habe das Verfassungsgerichtsurteil, vielleicht anders als die Regierung, vollständig gelesen. Seine Zitate aus dem Urteil machten deutlich, dass der dann geschaffene **Lindner'sche Nachtragshaushalt auf Basis einer Notlage zum Aushebeln der Schuldenbremse definitiv NICHT der Definition einer Notlage der Verfassungsrechtler entspricht**. Tipp des Autors angelehnt an eine **WELT**-Glosse: Am besten wäre, **die Regierung definiert sich selber als Notlage**. Das lässt sich dann auch unterjährig mehrfach begründen. **Der Gipfel der gefühlten Missachtung, so die Verbandsvertreter, sei gewesen, dass die Pressekonferenz zu den „Ergebnissen“ des Kanzlergipfels morgens vor Beginn des gemeinsamen Zusammenarbeits-Gipfels mit Vertretern von Verbänden und Wirtschaft stattgefunden habe**.

Die Klima-Panik kommt jetzt im Markt an. Entweder dreht sich nichts oder zu opportunistischen Preisen. Ich hatte Sie schon vor einem Jahr darauf hingewiesen, dass die internationalen Opportunisten bei Rendite-Wohnungsportfolien auf eine Halbierung der Peak-Preise warten. Wie ich höre – das muss ich noch verifizieren – ist ein **rundherum anständiges Ruhrgebiets-Wohnungsportfolio** verkauft worden. Die Häuser sind seit einem halben Jahr für die 12- bis 14-fache am Markt. In jeder ehrlichen Bilanz Ende 2021 wären die die 20-fache „wert“ gewesen. Bei den von uns schon im März besprochenen Marktführern (vgl. „Der Immobilienbrief“ Nr. 548) hätten die sicherlich den Durchschnitt der 29,2-fachen Bewertung erreicht. Der aktuelle Verkaufspreis soll bei der **9-fachen Jahresmiete gelegen haben. Ist doch logisch**, was wollen Sie denn machen, wenn Sie ein anständiges Portfolio der 6 bis 9 Euro Mietkategorie, das in neuer Zinswelt vielleicht ehrliche „15-fach“ wert ist, um die **drohenden und für Institutionelle faktisch verbindlichen Sanierungskosten** korrigieren. Die neue Gebäudeenergierichtlinie der EU

verschiebt lt. **LEG-CEO Lars von Lackum** die Bewertungen: „**Der Sanierungszwang bedeutet ..., dass man zunächst einmal den gesamten Immobilienbestand noch mal neu bewertet.**“ (zitiert nach **The Pioneer** 6.12.2023). **Ca. 45% des Wohnungsbestandes müssten für kalkuliert 2,1 Billionen Euro bis 2033 saniert werden**.

Die Krise ist da und sie hat nächstes Jahr den Tiefpunkt, so die Erwartung von **BayernLB** Vorstand **Gero Bergmann**, des neuen Präsidenten des **vdp Verband Deutsche Pfandbriefbanken**. Danach kommt die Erholung. Die Wohnungsmarkt-Korrekturen lägen aber im letztjährig prognostizierten Bereich, so HGF **Jens Tolkmitt**. Das belege das vdp-Zahlenwerk (vgl. „Der Immobilienbrief“ Nr. 564). Im Bürobereich werde allerdings anders als früher, als jede Qualität durch Preisanpassung seinen Nutzer finden konnte, diesmal die Gefahr von unvermietbaren Stranded Assets real. Das bedürfe guter Transformationsideen. Die Situation der deutschen Pfandbriefbanken sei trotz angepasster Risikovorsorge komfortabel. **Wichtig sei die Stabilität des deutschen Pfandbriefes**. Der deutsche Pfandbrief sei über 100 Jahre stabil. Die **Wahrscheinlichkeit, dass ein deutscher Pfandbrief in Folge der aktuellen Krise notleidend würde sei: „Null“**.

Was ich „Rechnen“ kann, muss ich nicht „Meinen“. **Der Büroimmobilienmarkt steht an der Schwelle von der Zins- und Kostenkrise zur Immobilienkrise** mit Verwerfungen von Angebot und Nachfrage. Natürlich kommen die Transaktionen zurück. Vielleicht schon nächstes Jahr. Bei 30% niedrigeren Durchschnittspreisen und Wettbewerbsdruck auf die Courtagen bedeutet das für viele Maklerhäuser im good case eine Halbierung der Courtage-Umsätze. **Die Büroperspektiven habe ich in meinem Eröffnungs-Statement** als Vorsitzender des **immpresseclub** nochmal deutlich gemacht (Vgl. S. 21). Und anders als in den 90er Jahren, als ich viele Entwicklungen prognostizierte, aber einen Deutschland-Grundoptimismus zeigte, **zerlegen die vielen heutigen „D's“ eben diesen Optimismus. Jeder Einzelaspekt der kommenden Wellen ist beherrschbar**. Von allen Wellen bleibt aber ein Bodensatz (Vgl. S. 21). Die Summe der Bodensätze wird die Büroimmobilienwelt auf eine Dekade verändern. Natürlich resultieren auch daraus auch viele Chancen - für andere.

Den **fließenden Übergang vom Multispezialisten zum Universaldilettanten** wird uns wieder **Signa** aufzeigen. Das wird neue Perspektiven auf die Potentiale menschlicher Dämlichkeit aufzeigen. Mit vielen prominenten Geldgebern trifft es – gefühlt – nicht die Falschen. Nie belegte Gerüchte sprachen auch von russischen Geldgebern. Auch andere bekannte Institutionen, von denen der Empfänger gar nichts ahnt, suchen immer sichere Kapitalanlagen. **Benko** bleibt reich, aber als von Behörden und Freunden Gejagter wahrscheinlich nicht glücklich.

Wieder 30 Jahre: Die Immobilien Zeitung feiert dieses Jahr ihr 30-jähriges Bestehen mit einer Jubiläumsausgabe, die am 6. Dezember erschienen ist. Für Reportagen sind die Redakteurinnen und Redakteure auf der ganzen Welt unterwegs gewesen. **Liebe Kolleginnen und Kollegen, Ihr macht einen super Journalismus, auf den Ihr stolz sein könnt**. Herzlichen Glückwunsch an den verdienten Marktführer!



Werner Rohmert

Werner Rohmert

Inhaltsverzeichnis

Editorial von Werner Rohmert	1	Gondrings Immobilienmarktprognose 2024 (Prof. Dr. Hanspeter Gondring) 4
gif / CRES / vdp sehen Büromarkt weiter im Sturzflug (Rohmert)	3	
pbb : Büroimmobilienmarkt-Index fällt zum 4. Mal in Folge (Rohmert)	7	Fremdbeitrag Wie hoch waren Wertverluste bei Immobilien wirklich? (Sven Scherbetitsch) 10
Catella Research : Social Media verändert Immobilien-Kommunikation (Rohmert)	7	
KanAm wertet Offene Immobilienfonds ab (Rohmert)	9	Interview mit Dr. Stefan Fahrländer: „Automatisierte Bewertung von Gewerbeimmobilien“ 17
Savills Jahresausblick 2024 (Wrede)	13	
Savills : Bürokosten in Metropolen steigen weltweit (Götza)	14	Aus unserer Medienkooperation mit „immobilien intern“ „Umbuchungstrick“ trifft die Wohnungswirtschaft hart 9
US-Immobilienmarkt: Prof. Dr. Vornholz Analyse der sozio-demographischen Entwicklung und wirtschaftliche Rahmenbedingungen zeigen positive Effekte auf den Markt (Wrede)	15	
BF.direct/ bulwiengesa : Stimmung unter Immobilienfinanzierern hellt sich leicht auf (Wrede)	20	Der Immobilienbrief Köln Büromarkt Köln : Leerstand steigt (Dr. Karina Junghanns) 26
Wintertagung des <i>imm</i> presseclub e.V. (Rohmert / Wrede)	21	
Impressum	25	

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

Aurelis Real Estate, Branicks Group AG, Deka Immobilien Investment, Deutsche Bank Group, 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**, stellv. Chefredakteurin „Der Immobilienbrief“; **Werner Rohmert**, „Der Immobilienbrief“, Immobilienspezialist „Der Platow Brief“; **Sven Scherbetitsch**, Real I.S. AG; **Constanze Wrede**, Chefredakteurin „Der Immobilienbrief“.

rohmertmedien

www.rohmert-medien.de

tagesaktuell. kostenlos. informativ.

BÜROMARKT WEITER IM STURZFLUG SEHEN GIF/CRES

Tiefpunkt der Krise noch nicht erreicht, aber absehbar, meint vdp

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

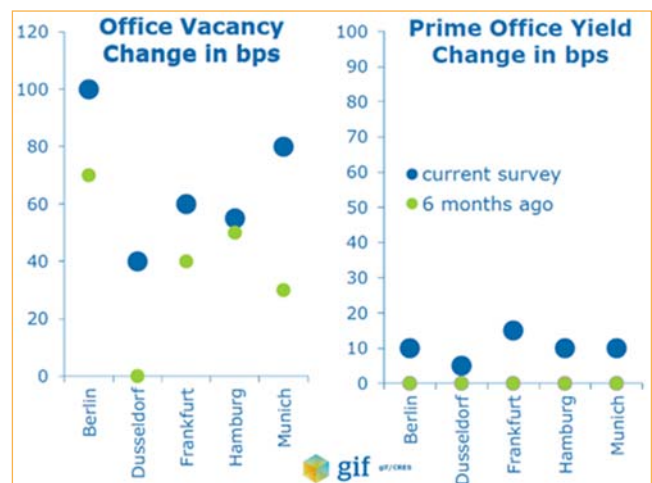
Relativ unisono äußern sich Marktresearcher, dass der Krisentiefpunkt im Bürobereich noch nicht erreicht sei. Beim Kamingespräch des vdp Verband Deutscher Pfandbriefbanken am Mittwoch Abend wurde klar, dass die Preisfindung noch nicht abgeschlossen ist. Der Tiefpunkt mit neuen Chancen insbesondere für Opportunisten und erfolgreiche Player der letzten Jahre, die Kapital gesammelt hätten, sei für das kommende Jahr zu erwarten. Auch die „gif/CRES-Consensus-Büromarktprognose II/2023“ sieht eine weitere Verschlechterung der Aussichten für die Büro-Immobilienmärkte.

Pfandbrief-Risiko „Null!“: Die Marktdaten des vdp Verband Deutscher Pfandbriefbanken hatten wir Ihnen in der letzten Ausgabe bereits zusammengefasst. Die offene Frage auch des Kamingesprächs war der Zeitpunkt der Talsohle. Zyklisch sei der Wendepunkt wohl im kommenden Jahr zu erwarten – spätestens, wenn sich die Zinswende andeute, so unisono der neue vdp Verbandspräsident **Gero Bergmann**, Vorstand **Bayerische Landesbank**, und **Jens Tolckmitt**, seit 2009 Hauptgeschäftsführer des vdp. Auf der Basis der Positivauslese der Verbandsmitglieder blieb Bergmann hinsichtlich der anstehenden Marktprobleme locker. Der Pfandbrief schlage sich insgesamt in der aktuellen Krisensituation und ob des Rückzugs der **EZB** aus den Pfandbriefankäufen gut. Die Real-Money-Investoren seien zurückgekehrt. Das Emissionsvolumen 2023 sei aufgrund des verhaltenen Finanzierungsgeschäfts zwar rückläufig, liege mit aktuell rd. 8 Mrd. Euro aber über der Prognose zu Jahresbeginn. Zwar hätten auch die Pfandbrief-Spreads nachgegeben, mit -15 BP aber deutlich geringer als Alternativanlagen.

Natürlich müsse die Risikovorsorge angepasst werden, so Bergmann, aber das bliebe beherrschbar. Andererseits werde die Gefahr von Stranded Assets bei Büro real. Es gebe aber hoch kreative Ansätze von Umnutzungspotentialen, die Chancen für neue Player eröffneten. „Der Immobilienbrief“ hat in den letzten Wochen auch viele Ideen dazu gehört, jedoch ergibt sich überschlägig kaum eine Umwidmungslösung, die auch nur annähernd ursprünglichen Einnahmeprognoesen entspricht. **Auf Objektebene steht damit aus „Der Immobilienbrief“-Sicht vor jeder Transformation eines Stranded Assets im Bürobereich das Hissen der weißen Flagge des Bestandshalters.** Für die vdp-Mitglieder seien aber derzeit die Probleme der anstehenden Bankenregulierung größer, so Tolckmitt (Das werten wir für Sie noch in der kommenden Ausgabe aus). Bei einem Beleihungsauslauf von 55% bleibe die deutsche Pfandbriefsituation wie seit über 100 Jahren krisenresilient, so der vdp. **Auf die Frage des Autors, wie groß die Wahrscheinlichkeit**

sei, dass im Zuge der aktuellen Krise ein deutscher Pfandbrief notleidend werden könnte, war die klare Antwort: „Null“.

Die Aussichten für Büro-Immobilienmärkte verschlechtern sich weiter, ist zentrales Ergebnis der aktuellen „gif/CRES-Consensus-Büromarktprognose II/2023“ der gif Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e. V. und des Center for Real Estate Studies



(CRES) an der **Steinbeis-Hochschule Berlin**. Der Leerstand werde durch Zusammenwirken von gesamtwirtschaftlicher Rezession und wachsendem Flächenbestand als fundamental wichtige Kennzahl voraussichtlich weiter zunehmen. Im Kontrast dazu sehen die Prognostiker eine Fortsetzung des Wachstums der Spitzenmieten.

Diesbezüglich ist „Der Immobilienbrief“ aus Erfahrung kritisch. Kurzfristig treiben zwar sowohl knappe New Work Flächen mit Potential zur Flächenhalbierung bei Neuvermietungen als auch Inflationsindexierung im Bestand die Mieten. Andererseits wird sich mit wachsenden Leerständen, auslaufenden Mietverträgen, Flächenfreisetzungen durch Umzüge, Stabilisierung des Homeoffice auf einen verbleibenden 10 bis 20%-Bodensatz, Antizipation von KI-Wirkungen, verzögerten konjunkturellen Wirkungen und bereits mittelfristig spürbaren Fluchtreaktionen der deutschen Wirtschaft Druck auf die Mieten auch in guten Objekten ergeben. Energetische Sanierungsanforderungen bleiben Damoklesschwert des Bestandes mit hohem dreistelligen Milliarden-Risikopotential und Stranded Asset Risiko. **Entweder wird die Spreizung zwischen ganz wenigen, knappen New Work Flächen und Bestand auch in der Miete immer größer. Oder, das entspräche der Erfahrung, der Mietdruck im Bestand wirkt sich auch auf die Spitzenmieten aus.** Auch kommunikative Highpotentials werden älter und

Personalien

Berlin / Düsseldorf: Das Institut für Corporate Governance in der deutschen Immobilienwirtschaft (ICG) hat bei seiner Mitgliederversammlung zwei neue Vorstandspositionen neu besetzt. Nicht mehr für den Vorstand kandidiert und die Staffelstäbe weitergegeben haben **Christiane Hager** und **Timo Tschammler**. Für sie wurden neu in den ICG-Vorstand gewählt: **Isabella Chacón Troidl** und **Steffen Szeidl**. Zudem wurde **Dr. Hans Volkert Volckens** von den ICG-Mitgliedern in den Vorstand wiedergewählt.

Berlin: **Boris Drigalski** (52) tritt zum 1. Januar 2024 in die Geschäftsführung der **talyo Property Services GmbH** ein. Er wird gemeinsam mit **Susanne Tattersall** und **Martin Henke** Talyo leiten. Vor seinem Wechsel zu Talyo war Drigalski Geschäftsführer der **Gewobag VB Vermögensverwaltungs- und Betriebsgesellschaft**.

München: **Michael Morgan** (48) übernimmt zum 1. Januar 2024 die Leitung der Münchener Niederlassung von **BNP Paribas Real Estate**. Er folgt auf **Stefan Bauer**, Managing Director, der die Position seit 2005 innehat und nach einer Übergabephase eine private Auszeit nehmen wird. Anschließend kehrt Bauer ins Unternehmen zurück und wird sich neuen Aufgaben widmen. Morgan ist bereits seit 2022 als Director im bundesweiten National Investment Team (NIT) von BNP Paribas Real Estate tätig. Er wechselte von der **CA Immo Deutschland GmbH**.

suchen dann bei der Arbeit Ruhe und Ausschlussprinzip im Einzelbüro statt Dauerkommunikation und spielende Kinder um sich.

Stabilisierung der Spitzenrenditen bis Ende 2024: Nach vorherigem Branchenoptimismus würden jetzt die Multiplikatoren auf Jahressicht deutlicher als erwartet fallen et vice versa die Spitzenrenditen ansteigen, so gif/CRES. Zum Jahresende 2023 würde das in allen Top-5-Märkten 70 Basispunkte (BP) in München und 90 BP in Berlin und Hamburg ausmachen. München werde wieder teuerster Markt. Das Berliner Intermezzo auf dem Spitzenplatz ende. Die Kapitalwerte würden überall sinken.

Für 2024 sei bei Optimismus von einer Seitwärtsbewegung auszugehen. Bei den Leerständen gäbe es deutliche Anstiege vor allem in Berlin, München und Frankfurt. Im Fazit sieht die wissenschaftliche Studie, dass von einzelnen Lichtblicken abgesehen, sich **die Schwächephase des Büroimmobilienmarktes in den Top-5-Regionen fortsetzen werde. Steigende Leerstände erhöhten den Druck auf die Vermieterseite. Energetischer Sanierungsdruck auf die Bestände ist dabei nicht berücksichtigt.** Gif/CRES sehen für die Spitzenmieten positive Signale. Das zeige, dass Spitzenobjekte auch in schwierigeren Marktphasen gute Ertragsperspektiven haben. Das sind aus „Der Immobilienbrief“-Sicht allerdings nur wenige Neubauten und bereits voll sanierte Bestandsgebäude. Dem dürften wohl 60 bis 80% des Bürobestandes nicht entsprechen. ■

GONDRINGS IMMOBILIENMARKTPROGNOSE 2024

Prof. Dr. Hanspeter Gondring, ADI-Gründer, Studiengangsleiter Immobilienwirtschaft, Studiendekan Studienzentrum Finanzwirtschaft der **DHBW Stuttgart**, **Chefvolkswirt „Der Immobilienbrief“**

Am Ende des Jahres legen die Wirtschaftsforschungsinstitute, der Sachverständigenrat, der Internationale Währungsfonds, die OECD und die Zentralbanken ihre Projektionen für das jeweils laufende sowie für das kommende Jahr vor. Die Ergebnisse im Kurzüberblick (Daten im Kasten): Dieser U-förmige Verlauf der Konjunktur besagt, dass sich die Wirtschaft fundamental in einer Seitwärtsbewegung auf niedrigem Niveau wahrscheinlich bis 2026 bewegen wird. Auch die Weltwirtschaft wird weiter im Jahr 2024 in einer konjunkturellen „Flaute“ bleiben, d.h. globale Impulse bleiben weitgehend aus.

Wirtschaftswachstum (BIP): 2023: -0,5/-0,3 % 2024: 0,5/0,7 %	Inflation (HVPI): 2023: 5,8/6,2 % 2024: 2,8/3,3 %	Kerninflation: 2023: 4,5/5,0 % 2024: 3,5/4,0 %
Anlagemarkt (10jährige Bundesanleihen): 2023: 3,0/3,1 % 2024: 3,1/3,2 %	Geldmarkt (3M-Euribor Sept. 2023): 2023: 3,4 % 2024: 3,5/3,7 %	Kreditmarkt (Bauzinsen): 11/2023 (10 J. Sollbindung): 3,80 % 2024 (10 J. Sollbindung): 3,5/4,0 %
Leitzins (EZB): 12/2023: 4,5 % 12/2024: 3,75/4,25 %	Weltwirtschaft (BIP): 2023: 3,0 % 2024: 2,5/2,7 %	Konsumausgaben (ggü. VJ): 2023: -1,0 % 2024: 1,0/1,3 %

Statistischer Hinweis: Die Sensitivitätsanalyse bezieht sich auf das 25 % - und 75 %- Perzentil.

Unter der Annahme, dass es im Jahr 2024 zu keinen außergewöhnlichen Ereignissen wie Epidemien, neue Kriege, Energiekrise als Störvariablen innerhalb des Projektionsraumes kommen wird, ändern sich die konjunkturellen Rahmenbedingungen für den Immobilienmarkt kaum. Der Hoffnung auf ein besseres „2024“ folgt jetzt mehr und mehr die Ernüchterung. ►

Was sind die Projektionen für den Immobilienmarkt im 1. Halbjahr 2024?

- Das Transaktionsvolumen wird weiter um 25 bis 30 % abnehmen (in den USA wird mit einem Rückgang des Transaktionsvolumens mit über 40 % im Jahr 2024 gerechnet).
- BASEL IV erhöht die Eigenkapitalanforderungen an die Kreditinstitute, was die Finanzierung von Immobilien weiter belastet.
- Die Allokation von Fremd- und Eigenkapital verschiebt sich mehr in die Finanzierung von Investitionen im Bestand, um die Liquidationseigenschaft (bzw. Marktgängigkeit) von Immobilien zu verbessern.
- Die Regulierungsdynamik durch ESG und die nationalen Energiegesetze einerseits und die schneller werdende wirtschaftliche Überalterung von Immobilien (sog. stranded assets) andererseits stehen in einem kausalen Zusammenhang, was zu erheblichen Wertverlusten in den Immobilienbeständen bereits geführt hat und führen wird.
- Der strategische Fokus des Asset Managements liegt darauf, Wertverluste der Immobilienportfolios durch Investitionen in Nachhaltigkeit (sog. Sustainable Refurbishments) zu minimieren.
- Der Häuserpreisindex ist in der 2. Jahreshälfte 2023 ggü. dem Vorjahr deutlich gefallen (bis zu 10 %), während der Baupreisindex um 7 % gestiegen ist. Im 1. Halbjahr werden die Preise für Wohnimmobilien sowohl im städtischen als auch im ländlichen Raum weiter leicht abnehmen, wengleich Mitte 2024 diese Korrekturphase des Marktes beendet und wieder mit steigenden Preisen zu rechnen ist.
- Die Flaute für die Bauwirtschaft geht im Jahr 2024 weiter.
- Die Zahl der Baugenehmigungen von Wohnimmobilien liegt gegen Ende des Jahres 2023 bei rund 197.000, d.h. die Zahl der Fertigstellungen im Jahr 2024 fällt auf 200.000 oder sogar darunter.
- Die Mieten und auch die „Warmkosten“ steigen weiter, was die privaten Haushalte auch im Jahr 2024 belasten wird.

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

Deal

Rottenburg am Neckar: In zentrumsnaher Lage realisiert **Instone Real Estate** die ganzheitliche Quartiersentwicklung „Neckar.Au Viertel“ mit insgesamt rd. 400 WE auf 5 Baufeldern. Nun hat die **Stadt Rottenburg** für die **Wohnbau Rottenburg am Neckar**, 105 Wohneinheiten auf dem 4. nordöstlichen Baufeld des Quartiers unter dem Projektnamen „Neckar.Sustain“ erworben. Davon sind 95 WE geförderte Sozialmietwohnungen.

Die Bundesregierung wird durch ein „Unterstützungspaket“ versuchen, die Haushalte (Unternehmen wie privat Haushalte) zu entlasten, um die Binnenkonjunktur weiter aufrechtzuerhalten. Dazu wird wahrscheinlich die Schuldenbremse mit Berufung auf eine Ausnahmesituation außer Kraft gesetzt. Der völlige Umstieg der Bundesregierung auf eine reine keynesianische Fiskalpolitik birgt auf mittlere Sicht große Risiken in sich. Wenn durch Erhöhung der Staatsverschuldung die Binnenkonjunktur zwar gestützt wird und wenn gleichzeitig Zukunftsinvestitionen in Bildung, Forschung, Infrastruktur oder Digitalisierung zurückgefahren werden, unterschreiben wir als Gesellschaft heute einen „Wechsel“, der uns in ein paar Jahren präsentiert und dessen Einlösung uns sehr teuer zu stehen kommen wird. Nicht nur, weil der Staat Milliarden Euro im zweistelligen Bereich Zinsen für die nicht steuergedeckte Refinanzierung ausgeben muss, sondern weil wir in den Zukunftsthemen immer mehr den Anschluss an die Weltwirtschaft verlieren könnten. Die OECD sieht den Sozialstaat Deutschland in den nächsten Jahren unter enormem Druck. ■

bvt

BVT Unternehmensgruppe
Sachwerte. Seit 1976.

Residential Real Estate:
Investitionen in Wohnimmobilien-
Projektentwicklungen im
US-Multi-Family Markt

Mehr erfahren:

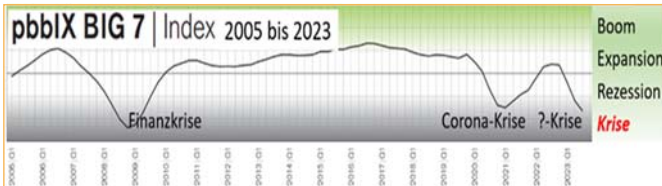


Mehr unter www.bvt.de | interesse@bvt.de | +49 89 38165-206

BÜROIMMOBILIENMARKT-INDEX PBBIX FÄLLT ZUM 4. MAL IN FOLGE

Investments auf Finanzkrisen-Niveau

Der pbbIX der pbb Deutsche Pfandbriefbank ging im Q3 2023 erneut auf den jetzt niedrigsten Wert seit dem Q2 2009 zurück. Die Wirtschaftsleistung schrumpfte, die Büroflächennachfrage verharrte in konjunktureller Schwäche auf niedrigem Niveau und auf den Investmentmärkten herrschte eine ausgeprägte Flaute. Wie die



deutsche Wirtschaft insgesamt, so leide auch der Büroflächenmarkt der BIG-7 seit Jahresbeginn unter einer schleppenden Nachfrage. (WR+)

Bis Ende Q3 wurden lediglich 1,8 Mio. qm ggü. 2,8 Mio. qm im schon schwachen Vorjahr vermietet. Die rezessive Entwicklung auf den Büroinvestmentmärkten halte unvermindert an. Der Preisanpassungsprozess sei noch nicht abgeschlossen. In den ersten 9 Monate habe das Transaktionsvolumen auf dem Niveau von 2008 und 2009 nur 3,1 Mrd. Euro betragen. In den letzten drei Jahren seien in den ersten drei Quartalen jeweils rund 14 Mrd. umgesetzt worden. Leerstände und Nettoanfangsrenditen stiegen überall. ■

SOCIAL MEDIA VERÄNDERT IMMOBILIEN-KOMMUNIKATION LinkedIn-Nutzung fast monopolistisch

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

Social Media habe die Sichtweise der Branche auf die Kommunikation verändert, so Catella Research in seiner



HypZert

Immobilien gutachten 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:



Untersuchung „Wie kommunizieren Immobilieninvestoren in 2023?“. Untersucht wurde die Aktivität der größten deutschen Immobilien-KVGs in den sozialen Medien. Lt. Group Head Catella Research Thomas Beyerle haben sich in den letzten 10 Jahren Kommunikationsformen und Kommunikationskanäle dramatisch verändert. Das gelte auch für die eher als konservativ geltende deutsche Immobilienlandschaft.

Besonders Projektentwickler und Immobilienberatungsunternehmen wären lange dem klassischen Marketingmix in der Kommunikation verbunden geblieben. Mit dem Aufkommen der Social-Media-Kanäle habe sich aber eine völlig neue Form der B2C und B2B Kommunikation ergeben. Schneller und schnelllebiger, zielgruppenspezifischer und reaktionsstärker sowie bunter beziehungsweise anarchischer sei die Kommunikation geworden. Die Zeiten als „Abdrucke“ in den deutschen Leitmedien das Ziel jeder Kommunikationsabteilung inklusive Pressespiegel gewesen seien, würden immer stärker durch Klicks, Downloadzahlen und Likes abgelöst, so **Beyerle**.

Catella Research hat die 42 größten, in Deutschland ansässigen Immobilien-KVGs und ihre Aktivität in den Social Media Kanälen analysiert. **LinkedIn** nehme einen fast mono-

polistischen 1. Platz ein. Mit großem Abstand folgen **Xing** mit 48% Nutzung und **YouTube** mit 45%. Knapp dahinter reihe sich **X** (vormals Twitter) mit 42% ein. Lediglich ein Viertel sei bei **Instagram** beziehungsweise **Facebook** aktiv. Instagram entwickle sich jedoch dynamischer als Facebook, das eher ruhig dahinschlummere. Interessant sei, dass keine Immobilien KVG auf **TikTok** und „im Metaverse“ vertreten sei. Es lasse sich exemplarisch am Beispiel Xing versus LinkedIn beobachten, dass auch die Kanäle sich schnell verändern. Noch schneller gehe es aktuell bei Twitter, heute „X“, mit dem Rückgang der Follower.

Andererseits stellt „**Der Immobilienbrief**“ regelmäßig die Frage, wer im professionellem Umfeld schon einmal damit Geld verdient habe. Die Antwort ist eher ernüchternd. Hier überwiegt eher die Einstellung „man muss das heute machen“. Das gilt im Prinzip auch im Publikumsbereich der Kapitalanlage und des Wohnungsverkaufs. Die Negativ-Gefahren eines Shitstorms bzw. negativer Kommentierungen und Bewertungen seien im Publikumsbereich beachtlicher. Gerade auch negative Bewertungen wirken sich ebenso wie negative Print-Berichterstattung schleichend aus und sind in ihrer Langfristwirkung nicht messbar, während positiver Aktivismus recht schnell verdampft. ▶

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](https://www.branicks.com)



Print oder pdf als elektronische Print-Form, die archiviert und im Internet ewig findbar ist, hat noch den Vorteil eines langfristigen Testimonial-Charakters mit allerdings vielfacher Wirkung bei negativer Berichterstattung. Hinzu kommen auch die Kosten und Belastungen einer konsequenten Social Media Betreuung, die im personalknappen Mittelstand eine erhebliche Rolle spielt. Kompetenz lässt sich nicht auslagern. Aus gesellschaftlicher Sicht stellt sich sicherlich die Frage, wer zukünftig in einer Welt, die dann überwiegend aus Marketing und Social Media-Selbstdarstellung bestehen könnte, noch eine Einordnung und Analyse vornehmen soll. Woher soll noch eine Orientierung eines meist weniger fachkundigen Lesers kommen? Sicherlich werden am Ende noch Medien übrigbleiben. Aktuell stellt sich die Frage, wie bei sinkenden Erträgen noch journalistische Qualität, die dem Leser oder der Branche, um deren Medien es sich handelt, Geld wert ist, gewährleistet werden soll.

Aus Catella-Sicht wird, um Investoren heute von Immobilieninvestments zu überzeugen, neben den klassischen Investmentzahlen das Storytelling immer wichtiger. Die reine Gegenüberstellung von Renditen und Total Returns erscheine Investoren zu ähnlich. Das hat bei Prognosen zukünftiger Erfolge in einem gemeinsamen Markt aus Sicht von „Der Immobilienbrief“ auch Logik. Hier hilft aber eine klassische, „haltbare“ Medienpräsenz zu Track-Record und bewiesener Problembewältigungskompetenz als Testimonial eher als eine Adhoc-Social Media-Präsenz. Optimal, aber auch aufwändig, ist sicherlich eine Kombination von Social Media und klassischer PR. Lt. Catella verwischen sich zudem auch die klaren Strukturen. Wer ist der „Zielkunde?“ sei die am häufigsten gestellte Frage. Streuverluste seien in der kanalisierten Denkweise, dass Leser von Fachmedien anders angesprochen werden sollten als LinkedIn-Kontakte, vorprogrammiert. Im Kern der Information gehe es um Glaubwürdigkeit und Authentizität. Es werde verkannt, dass Kommunikation und der Kommunikations-Wille das primäre Motto des Konzepts der sozialen Medien sei. Das Wachstum von Social Media habe die Sichtweise der Immobilienwelt auf die Kommunikation stark verändert. ■

KANAM WERTET OFFENE IMMOBILIENFONDS AB

Immobilienbewertung bewirke einen einmaligen Kursrückgang

Anhand der inzwischen die Realität anerkennenden Marktberichte der Makler mit drastischen negativen Wertänderungsrenditen hatte Ihnen „Der Immobilienbrief“ schon vorgerechnet, dass das an großen Port-

folien nicht vorbei gehen könne. Selbst vorsichtiges Nachziehen alter Einkäufe in der Bewertung schützt nicht vor Einbrüchen von 20 bis 40%. „Der Immobilienbrief“ hatte Ihnen das letztes Jahr vorgerechnet. Insofern fragten wir uns schon nach der Handelsblatt-Tagung, wie es Union Investment für seine Offenen Immobilienfonds als Ziel ausgeben könne, den Anlegern Stabilität zu signalisieren. Diese Einstellung habe schon 2004 in die Krise geführt (PLATOW v. 16.11.2023). (WR+)

Jetzt prescht KanAm, die sich in den beiden Schließungswellen 2004 und nach der Finanzkrise den Spitznamen „Sargnagel der Branche“ verdienten, wieder mit einer Abwertung voran. Diesmal aber freiwillig und auf guter immobilienwirtschaftlicher Basis. Im Immobilienfonds LEADING CITIES INVEST wurden die Verkehrswerte des Immobilienportfolios insgesamt um rund 10% reduziert. Die externen Bewerter hätten Zinswende und reduzierte Immobilienpreise berücksichtigt. Die Ertragslage der Immobilien sei unverändert gut. Die Ausschüttung erfolge wie gewohnt. Die Immobilienbewertung bewirke einen einmaligen Kursrückgang. Der Fonds sei in guten Lagen investiert und annähernd voll vermietet, Die hohen Inflationsraten hätten zwar die Mieten steigen lassen, jedoch hätte das Wertkorrekturen der Immobilien nicht vollständig kompensieren können.

Allerdings weist KanAm auch auf Risiken aus möglichen zukünftigen Anteilsrückgaben mit Verkaufszwängen hin. Aus Sicht von „Der Immobilienbrief“ setzt das sicherlich Zeichen. Die Abwertungsgründe sind diesmal völlig andere als 2004 aus sportlicher Politik resultierend oder nach dem kurzen Schock der Finanzkrise. Die notwendigen Bewertungskorrekturen sind diesmal nicht nur schockbedingt und konjunkturell zyklisch, sondern durch neue Arbeitswelten, ESG-Erfordernisse, KI-Vorzeichen und strukturelle Deutschland-Probleme mit den vielen mehrfach beschriebenen „D's“ nachhaltig.

Insgesamt gerät der Gesamtmarkt der Offenen Immobilienfonds leicht unter Druck. Das Ausmaß ist beherrschbar, aber als Zeichen einer Wende beachtenswert. Zwar ist das Nettofondsvermögen der offenen Immobilien-Publikumsfonds und der offenen Immobilien-Spezialfonds ist in den ersten neun Monaten 2023 lt. Analyse der Bundesbank weiter gewachsen, dies aber deutlich langsamer als im Vorjahreszeitraum. Das gesamte Nettofondsvermögen aller offenen Immobilien-Spezialfonds stieg von Ende 2022 bis Ende Q3 2023 um 4,5 Mrd. Euro auf aktuell 177,9 Mrd. Euro an. Die Nettomittelzuflüsse beliefen sich auf nur 6,5 Mrd. Euro, 40% weniger als im Vorjahreszeitraum mit 11,1 Mrd. Euro. Bei den offenen Immobilien-Publikumsfonds stieg das Nettovermögen in den ersten neun Monaten um nur rd. 1,2 Mrd. Euro auf 132,3 Mrd. Euro an, die Nettomittelzuflüsse fielen mit 1,3 Mrd. Euro signifikante 70% niedriger aus als im Vorjahreszeitraum (4,2 Mrd. Euro). ►

Deals

Lentförden: Die **IMMAC group** hat eine Pflegeeinrichtung im Landkreis Segeberg erworben. Der Übergang von Nutzen und Lasten fand am 1. Dezember 2023 statt.

Bei der Pflegeimmobilie handelt es sich um das „Alten- und Pflegeheim Zur Waldburg“, das versorgungsvertraglich über 90 vollstationäre Pflegeplätze verfügt. Der Betrieb der Einrichtungen wird auf Basis eines neu abgeschlossenen Pachtvertrages mit einer Grundlaufzeit von 20 Jahren durch die **inter pares Seniorenzentrum Lentförden GmbH** fortgeführt. Die Pflegeimmobilien wurden für die Emission eines geschlossenen Spezial-AIF mit einer Mindestzeichnungssumme von 200.000 Euro erworben. Vermittelnd tätig war die **Frank Hoffmann Immobilien GmbH & Co. KG**.

München: Die **Swietelsky Bau-gesellschaft m.b.H.** wird Single Tenant im Werkgebäude 2 des Triebwerk München. Das deutsche Tochterunternehmen des österreichischen Baukonzerns schloss dazu einen langfristigen Mietvertrag mit der **Aurelis Real Estate** über rund 1.900 qm für Büro- und 270 qm für Lagernutzung ab. Hinzu kommen 25 Stellplätze. Bei der Vermietung war die **Igenus Immobilien GmbH & Co. KG** vermittelnd tätig.

Starnberg: Die **Trei Real Estate GmbH** hat ein Nahversorgungszentrum an die **GRR Group**, die das Objekt in ihren Artikel-8-Fonds **GRR Future Retail Properties 1** einbringt, verkauft. Das dreigeschossige Nahversorgungszentrum in der Weilheimer Straße verfügt über eine Mietfläche von 4.432 qm. Ankermieter ist der Vollsortimenter **Edeka**.

Michael Schneider, Geschäftsführer der **INTREAL** sieht den Markt in einer Konsolidierungsphase. Wir würden die hohen Zufluss- und Wachstumsraten der letzten Jahre so schnell erst einmal nicht wieder sehen. Der Markt werde sich vorübergehend und aufgrund der aktuell bestehenden Alternativenanlagemöglichkeiten im Bereich der Zinsanlagen auf einem niedrigeren Level einpendeln. Im Jahr 2024 könnte es im Bereich Publikumsfonds höhere Rückgaben im Rahmen der vertraglichen Kündigungsfristen von 24 bzw. 12 Monaten geben. Die hohen Liquiditäts- und Vermietungsquoten sowie andererseits die niedrigen Fremdfinanzierungsquoten stimmten aber zuversichtlich. ■

WIE HOCH WAREN WERTVERLUSTE BEI IMMOBILIEN WIRKLICH?

Property-Return-Modell und Backtesting zeigen tatsächliche Performance

**Sven Scherbetitsch, Director Research & Investmentstrategy,
Real I.S. AG**

Die Immobilienpreise sind seit Ende 2021 zunehmend unter Druck geraten. Gründe dafür sind hohe Baukosten, die allgemein angespannte konjunkturelle Lage und vor allem der Zinsanstieg. Aber wie hoch waren die Wertrückgänge tatsächlich?

Im anhaltend herausfordernden Marktumfeld wird es für Investoren immer wichtiger, die Performance und das Risiko eines Immobilieninvestments zu messen. Ein Ansatz zur Messung von Marktpreisrisiken bei institutionellen Immobilienfonds ist das anerkannte Property-Return-Modell. MSCI bietet historische Performance-Zeitreihen von realen Immobilienportfolios institutioneller Investoren, die als Grundlage dienen. Dabei werden Immobilienportfolios hinsichtlich ihres Total Returns, also ihres historischen Gesamtanlegererfolgs, beziehungsweise ihrer Wertänderungsrendite analysiert.



Sven Scherbetitsch,
Real I.S. AG

Das Property-Return-Modell bietet den Vorteil, dass die verschiedenen Immobiliensegmente wie Büro, Handel, Logistik, Hotel und Wohnen getrennt betrachtet werden können. Zudem ist die Analyse länderübergreifend und die verwendeten Datenzeitreihen werden jährlich aktualisiert. Das Verfahren passt die Gewichtung der Datenreihen bei der Risikomessung nach Ländern und Nutzungsarten an die Allokation des Fonds an. Aus den zur Verfügung stehenden Zeitreihen können schließlich verschiedene gängige Kennzahlen wie das Ein-Prozent-Quantil der Wertänderungsrendite oder der Value-at-Risk mit einem Konfidenzniveau von 95 Prozent (VaR 95 %) zur Bestimmung der Immobilienmarktrisiken berechnet werden. Die Ergebnisse der Risikokennzahlen können dann mittels Backtesting mit den tatsächlichen Wertveränderungen der Fonds verglichen und plausibilisiert werden.

Anwendung in der Praxis – das Immobilienjahr 2022: Wendet man nun das Property-Rendite-Modell auf die MSCI-Daten für 2022 an, so zeigt sich, dass die meisten Marktsegmente (Länder und Nutzungsarten) in diesem Jahr tatsächlich moderate Wertrückgänge verzeichnet haben. In der Eurozone beträgt der Rückgang über alle Nutzungsarten hinweg 1,5%, während im Vorjahr noch ein Wachstum von +5,9% verzeichnet wurde. ►

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

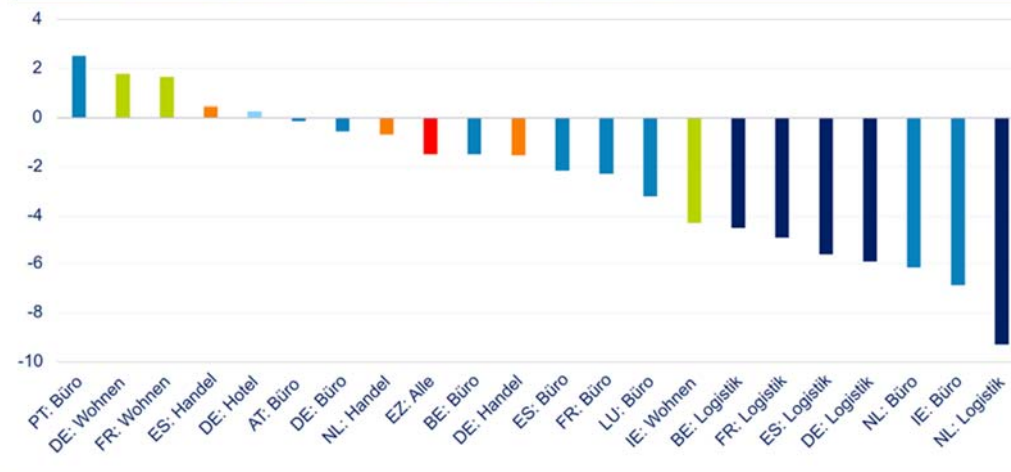
**Der Tower 185 in Frankfurt am Main – ausgezeichnet mit LEED Gold –
ist nur eines unserer Top-Objekte.**

- 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



Abbildung: Wertänderungsrenditen im Jahr 2022 nach Land und Nutzungsart, in %



Datenquelle: MSCI; Grafik: Real I.S.

Ausreißer einkalkulieren mit der Backtesting-Methode: Da nicht immer alle Immobilien eines Fonds der allgemeinen Marktentwicklung folgen, ist es notwendig, auch diese Ausreißer zu berücksichtigen, um die tatsächlichen Wertschwankungen des gesamten Fonds analog zur Property-Return-Methode zu ermitteln. Daher wird das Modell um ein Backtesting-Verfahren ergänzt, bei dem überprüft wird, ob die Wert-

Das Marktsegment mit den größten Wertverlusten sind Logistikimmobilien. Die Rückgänge in diesem Segment sind jedoch eher als Marktkorrektur nach jahrelangen Phasen des Aufschwungs mit teilweise außergewöhnlich hohen Wachstumsraten zu werten. Wertzuwächse gab es zum Teil nur in wenigen Segmenten, zum Beispiel bei Wohnimmobilien in Deutschland und Frankreich. Das stärkste Wachstum erzielte der portugiesische Büroimmobilienmarkt.

schwankungen eines Fonds innerhalb vorgegebener Risikogrenzen liegen. Liegt der Fonds innerhalb der Risikogrenzen, so ist ein ausreichender Sicherheitspuffer vorhanden und die weitere Performancebeobachtung bleibt zunächst ausreichend. Falls ein Fonds die Risikogrenzen jedoch nicht einhält, können die Risikowerte beispielsweise durch Zuschläge korrigiert werden. ▶

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

Eschborn: Die **Deutsche WertpapierService Bank AG** hat einen Mietvertrag über rund 12.500 qm Mietfläche unterzeichnet. Das Unternehmen wird seinen aktuellen Standort an der Bockenheimer Warte in Frankfurt verlassen und im Sommer 2026 die Räume in der Kölner Str. 5 in Eschborn beziehen. Das **Gebäude wird aktuell von Indigo Invest** im Rahmen eines vollumfänglichen Refurbishments neu positioniert. Indigo Invest hatte das Gebäude im September 2022 von **Aroundtown** erworben. **Colliers** und **vitura** waren beratend tätig.

Frankfurt: Die **IG Bau** hat einen langfristigen Mietvertrag über 4.000 qm Bürofläche im Bestandsgebäude von **Aroundtown** in der Olof-Palme-Str. 35 abgeschlossen. **Colliers** hat die Anmietung vermittelt. Die insgesamt 27.000 qm große Büroimmobilie befindet sich in unmittelbarer Nähe zum Campus Riedberg der **Goethe-Universität**.

Hamburg: Die **Deutsche Finance International** entwickelt in Partnerschaft mit der **CELLS Group** das Büroprojekt „Am Holstenwall“. Der erste Mietvertrag wurde mit dem Pharma- und Gesundheitsunternehmen **Chiesi** über rd. 3.000 qm Bürofläche „Am Holstenwall 20–22“ geschlossen.

Berlin: Die **Gemeinde Schönefeld** mietet rd. 1.800 qm Bürofläche zzgl. 2.000 qm Außenfläche in den Sonnenhöfen für den Betrieb einer Kindertagesstätte mit voraussichtlich 168 Plätzen. Vermieter ist **Quantum**.

Das Backtesting zeigt somit, inwieweit der Fonds auch im Falle von Ausreißern die vorgegebenen Risikogrenzen einhält. Hierzu wird die tatsächliche Wertänderung des Fonds aus der Veränderung der aggregierten Verkehrswerte der Immobilien des Fonds ermittelt und mit den Risikokennzahlen verglichen.

Unterstützung der Investoren durch messbare Immobilienanalysen: In angespannten Zeiten wie diesen ist es für Immobilieninvestoren noch wichtiger geworden, die Risiken ihrer Fonds zu analysieren und zu bewerten. Das Property-Return-Modell ist hierfür ein hilfreiches Instrument, um Performance und Immobilienmarktrisiken von institutionellen Immobilienfonds zu bestimmen und mit dem Markt zu vergleichen. Dabei kann ein Backtesting die Angemessenheit der Risikomessung nachweisen. ■

SAVILLS JAHRESAUSBLICK 2024

Chancen bei Wohnen, Logistik und Real Estate Debt, Risiken bei Büro

Auch 2024 dürfte für den Immobilienmarkt ein herausforderndes Jahr werden. Das sieht nicht nur „Der Immobilienbrief“ so, sondern auch Savills Investment Management in dem aktuell veröffentlichten globalen Immobilien-Marktausblick 2024. Die größte Gefahr für das gesamtwirtschaftliche Umfeld stelle vor allem eine zu zögerliche Haltung der Zentralbanken dar. Auch wenn die Zinssätze ihren Höhenpunkt wohl erreicht haben dürften, würden sie wahrscheinlich noch länger auf diesem höheren Niveau verharren, was die Neukalkulation von Projekten erfordere und viele unrentierbar mache. Die Neubewertungen an den Märkten eröffneten aber auch Investmentchancen, vor allem in den Sektoren Wohnen, Logistik und Light Industrial und Real Estate Debt. (CW+)

Europaweit sieht **Savills IM** im Bereich bezahlbarer Wohnraum Chancen für institutionelle Investoren. Die Nachfrage übertrüfe das Angebot deutlich, was die Durchschnittsmieten pushe. Bis Ende Q3 2023 stiegen die Durchschnittsmieten in ganz Europa um 8,2%, in Großbritannien gar um 10%. Die Anlagestrategie sollte im Kern auf Erschwinglichkeit, stabile Erträge und Kostenreduzierung ausgelegt sein anstatt auf kurzfristiges Mietpreiswachstum. Deutsche Wohnimmobilien versprechen lt. des aktuellen Spotlights von **Savills** sichere und im Trend steigende Erträge und kämen somit nach wie vor als defensives Investment für Langfristinvestoren in Frage.

Mit Blick auf bisherige Preisabschwünge hält Savills es für unwahrscheinlich, dass die Preiskorrektur schon beendet ist. Der Einbruch beim Wohnungsbau und die Aussicht auf weiter sinkende Leerstandsdaten spräche allerdings für eine schnellere Erholung der Preise als im letzten Abschwung in den Nullerjahren. Während im unsanierten Bestand die Risiken für risikoaverse Investoren gestiegen seien, sprechen die Rahmenbedingungen mehr denn je für den Erwerb von Neubauten. Käufer von Wohnimmobilien können von langfristig stabilen Mieterträgen ausgehen. Im Durchschnitt der 127 **RIWIS**-Städte gab es seit 1997 keinen Mietrückgang bei den Neuvetragsmieten und die Leerstandsdaten seien an vielen Wohnungsmärkten auf deutlich unter 2% gefallen. Eine überschießende Neubautätigkeit, eine Voraussetzung für sinkende Mieten, ist laut Savills bis auf Weiteres so gut wie auszuschließen. Während sich die Fundamentaldaten als attraktiv für Investoren und Eigentümer darstellen, stellt eine weitere Regulierung des Mietmarktes einen Risikofaktor dar.

Steigerungspotenzial sieht Savills IM europaweit bei den Mieten für moderne **urbane Logistik und Light Industrial-Immobilien**, insbesondere für Gebäude innerhalb oder in der Nähe der großen Ballungsräume. In urbanen Gebieten befeuern niedri-

ge Leerstandsdaten und ein qualitativ veralteter Bestand den strukturellen Nachfragerüberhang.

Im **Einzelhandel** seien je nach Teilsegment im Vergleich zu anderen gewerblichen Sektoren aktuell hohe risiko-adjustierte Einkommensrenditen zu erzielen. Allerdings seien die Ziel-Investmentmärkte geschrumpft und es sollten keine Kompromisse bei Lagen und der Relevanz von Einzelhandelskonzepten gemacht werden. Moderne Nahversorgungsformate werden 2024 ihre Resilienz beweisen, insbesondere Supermärkte, Discounter sowie Fachmarktzentren mit Ankermietern im Lebensmittelsegment in wachstumsstarken urbanen Lagen.

Die Nachfrage nach **Büroflächen** hält sich im asiatisch-pazifischen Raum (APAC) robust, während Europa und noch stärker die USA mit den Auswirkungen hybrider Arbeitsmodelle und Flächenüberangebot zu kämpfen haben. Die Schlüsselfaktoren in Europa seien die strukturell schwächere Mieternachfrage, eine zunehmende Flexibilität der Mietverträge sowie Anforderungen an die Energieeffizienz und Nachhaltigkeit. Opportunitäten bestünden für Investoren im Erwerb oder der Schaffung von Top-Objekten in Bestlagen, auf die sich die Nachfrage konzentrierte.

Laut Savills IM ist jetzt ein guter Zeitpunkt für Investoren, um Investitionen im **Real Estate Debt**-Bereich zu erwägen. Das eingeschränkte Angebot an Fremdfinanzierungen, die Korrektur der Immobilienanfangsrenditen und steigende Zinssätze hätten ein günstiges Renditeumfeld mit überdurchschnittlichen Potenzial für alternative Kreditgeber geschaffen. ■

BÜROKOSTEN IN METROPOLEN STEIGEN WELTWEIT

Berlin und Frankfurt erst ab Platz 30 der teuersten Städte

Die deutschen Metropolen Berlin und Frankfurt befinden sich erst auf den Plätzen 30 und 33 der Weltrangliste der teuersten Bürometropolen der Welt. Die Liste der teuersten Bürostädte wird von London (West End), Hong Kong, New York (Midtown), London (City), Tokyo, Zürich, Singapore, Beijing, Dubai, Paris, San Francisco, Shanghai, Delhi, New York (Downtown) und Los Angeles (Westside) angeführt. Berlin mit knapp 63 US-Dollar pro Jahr pro sft oder Frankfurt mit gut 61 US-Dollar kosten dabei rund ein Viertel der Spitzenreiter im London West End mit 275 US-Dollar oder Hong Kong mit 235 US-Dollar. Zur Erinnerung, 100 US-Dollar pro Jahr pro sft sind aktuell knapp 82 Euro pro qm pro Monat. (MG+)

Laut Savills Report „Savills Prime Office Costs“ (SPOC) sind die durchschnittlichen effektiven Nettokosten einschließlich Ausbaurkosten, Mieten und sonstiger Kosten für Nutzer hochwertiger Büroflächen in Schlüsselmärkten weltweit im dritten Quartal 2023 um 0,8% bzw. seit dem Jahreswechsel um 2,6% gestiegen. Dies entspricht also nicht den klassischen Meldungen zur Mietentwicklung. So waren Haupttreiber in vielen Städten, insbesondere in den USA, die erhöhten Ausbaurkosten. Sie stiegen weltweit um durchschnittlich 3,2%. Hinzu kommt, dass viele Unternehmen aktuell Top-Flächen bevorzugen. Das habe im Durch-

TOP-PROJEKTE VERDIENEN TOP-FINANZIERUNGEN

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

EMPIRA

REAL EXPERTS.
REAL VALUES.

Deals

Niehl: Clifford Chance hat ein Joint Venture des von **Tristan Capital Partners** gemanagten "CCP 5-Core-Plus-Fonds" und **Investa Real Estate** beim Verkauf einer Gewerbeimmobilie an die **CAIROS Gruppe** beraten. Das Objekt mit einer Mietfläche von 6.900 qm befindet sich an der Amsterdamer Straße 172-174 und ist langfristig an die **VdS Schadenverhütung** vermietet. Die Immobilie gehörte zu einem Portfolio von acht Bürogebäuden, das Tristan Capital Partners Ende 2019 von der **Cording Real Estate Group** (heute: "**Edmond de Rothschild Real Estate**") erworben hatte.

Hamburg: **VALUES Real Estate** hat insgesamt rund 1.200 qm an den Sport-, Outdoor- und Modeausrüster **JD Sports** in Berlin und Oldenburg vermietet. Dabei handelt es sich um rund 500 qm im Geschäftshaus in Berlin-Neukölln, Karl-Marx-Straße 84-86, und um rd. 700 qm im Geschäftshaus in Oldenburg, Achternstraße 47/48. **storescouts** war bei beiden Vermietungen beratend und vermittelnd tätig.

Düsseldorf: Die **DFH ARE GmbH** konnte für die Fondsimobilie im Tiefenbroicher Weg vorzeitig eine Mietvertragsverlängerung erzielen. Das Objekt gehört zum Immobilienfonds **WestFonds 3**. Das Bürogebäude verfügt über eine Gesamtmietfläche von rund 11.980 qm. Alleiniger Mieter ist seit Fertigstellung das **Land Nordrhein-Westfalen**, das rund 6.550 qm Büro- und Serviceflächen sowie Kfz-Hallen von über 5.430 qm und 85 Außenstellplätze anmietet.

schnitt zu einem Anstieg der jährlichen Bruttomieten um 0,9% allein im Q3 geführt.

Zunehmende Mietanreize bzw. Zuschüsse der Vermieter in den schwächelnden Märkten der USA senkten demgegenüber die effektiven Nettokosten trotz leicht um 0,5% steigender Nominalmieten in den US-Märkten im Q3 um 0,7%. In den untersuchten Städten der EMEA-Region stiegen die effektiven Nettokosten im dritten Quartal um durchschnittlich 2,1%. Die größten Zunahmen im Vergleich zum Vorquartal gab es in London West End (5,9%), gefolgt von Frankfurt (5,1%) und Madrid (2,6%). Berlin verzeichnete keine Veränderung. Die jährigen Bruttomieten stiegen im Durchschnitt der EMEA-Region um 1,1% im Vergleich zum Vorquartal, vor allem durch Anstiege in Mailand, Frankfurt und Madrid. Asiatische Städte, in denen hybride Arbeitsmodelle tendenziell weniger verbreitet sind, wiesen laut Savills weiterhin relativ stabile Vermietungsmärkte auf. ■

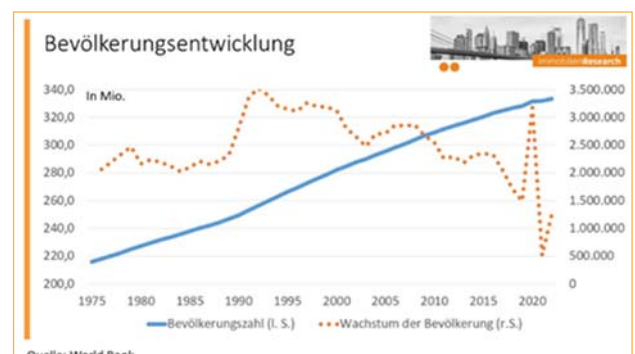
City / Submarket	Net Effective Cost to Occupier (Annual PSF)	Trend from previous quarter
London (West End)	\$275.32	5.9%
Hong Kong	\$234.87	-3.3%
New York (Midtown)	\$176.17	0.5%
London (City)	\$170.06	1.5%
Tokyo	\$158.04	-1.2%
Zürich	\$149.23	2.2%
Singapore	\$144.25	0.0%
Beijing	\$124.41	-1.5%
Dubai	\$123.17	2.0%
Paris	\$121.37	1.3%
San Francisco	\$117.25	-3.1%
Shanghai	\$114.55	-0.3%
Delhi	\$112.22	0.0%
New York (Downtown)	\$107.92	-2.9%
Los Angeles (Downtown)	\$95.00	-0.5%
... ab Platz 30		
Berlin	\$62.64	0.0%
Guangzhou	\$61.97	-0.5%
Houston	\$61.35	0.4%
Frankfurt	\$61.25	5.1%

SOZIO-DEMOGRAPHISCHE ENTWICKLUNG UND WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN WIRKEN POSITIV AUF US-IMMOBILIENMARKT

Prof. Dr. Vornholz untersucht den Zusammenhang von Demografie, Wirtschaft, Wirtschaftspolitik, Inflation und Geldpolitik auf die Immobilienmärkte in den USA

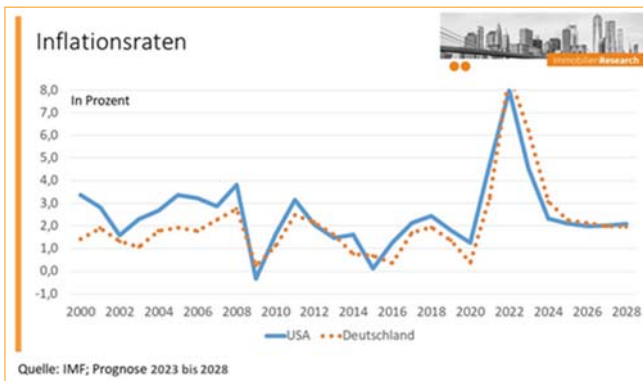
Das Thema des Jahres 2023 war wohl wie schon 2022 die Zinsrallye und die durch sie ausgelösten veränderten Finanzierungsrahmenbedingungen gepaart mit der Unsicherheit bezüglich des FED und EZB Überbietungswettbewerbes. Jetzt scheint ein Plateau erreicht, Experten rechnen mit leicht rückläufigen Zinsen im kommenden Jahr. An ein höheres Zinsniveau um die 3% werden wir uns wohl gewöhnen müssen. Rechenbar ist das auch, insbesondere wenn die soziodemografische Entwicklungen und die wirtschaftliche Rahmenbedingungen die stabilen Erträge auf dem Vermietungsmarkt mittel- bis langfristige absichern. Und diese Rahmenbedingungen sind insbesondere in den USA als perspektivisch positiv einzustufen, wie die aktuelle Ausarbeitung des Immobilienökonoms und unabhängigen Experten Prof. Dr. Günter Vornholz im Auftrag der BVT Unternehmensgruppe, München/Atlanta, zeigt. (CW+)

Die Vorzeichen bei der soziodemografischen Entwicklungen in den USA steht auf Wachstum. Die USA ist mit über 335 Mio. Einwohner nach Indien und China das Land mit der drittgrößten Bevölkerung der Welt. Gegenüber dem Jahr 2000 ist die Bevölkerung um fast 20% angestiegen und damit



stärker als in vergleichbaren Industrieländern. Die insbesondere für den Wohnungsmarkt bedeutende Zahl der Haushalte betrug zum Jahresbeginn 2022 über 131 Mio. im langjährigen Durchschnitt kam es zu über 1 Mio. Haushaltsneugründungen pro Jahr, was zu einer stetigen Nachfrage nach neuem Wohnraum führte.

2022 und 2023 belasten die hohen Inflationsraten die USA genau wie Europa. Die US-Notenbank **Fed** hat



aber stärker und schneller reagiert als die EZB. In Folge konnte die Inflationsrate schneller wieder eingefangen werden als im Euroraum. Rigidere als seine europäischen Kolle-

gen und seine Vorgänger zeigte sich in den vergangenen Jahren auch Präsident **Biden** in dem er stark auf staatliche Interventionsmaßnahmen setzte. Für diese Wirtschaftspolitik steht der Begriff „Bidenomics“.

Für die Wirtschaftskraft der USA sprechen die Indikatoren Bruttoinlandsprodukt (BIP) und die Kaufkraft. In diesem Jahrtausend wuchs das BIP trotz der Finanzkrise und der Corona-Pandemie um durchschnittlich real 2,0% und nominal um 4,2%. Keine der Industrienationen hat die Pandemie schneller hinter sich gelassen als die USA. Für die kommenden Jahre wird ein positives Wachstum im Schnitt der vergangenen Jahre erwartet, so Prof. Dr. Vornholz. Auch das kaufkraftbereinigte BIP steigt stetig. Im Jahr 2022 wies die USA mit geschätzten knapp 64.000 USD das zehnthöchste kaufkraftbereinigte Bruttoinlandsprodukt pro Kopf auf. Gemessen in nominalen USD beträgt es sogar 70.000 USD und hat sich in den letzten 20 Jahren fast verdoppelt.

Auf dem Arbeitsmarkt zeigte sich ein langfristiger Aufwärtstrend bei der Beschäftigung. Die Arbeitslosenquote lag im langjährigen Schnitt bei rund 5,5% und liegt aktuell auf einem relativ niedrigen Niveau. Auch in den USA fehlt



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



es an Fachkräften, was die Löhne treibt. Nach dem **U.S. Bureau of Labor Statistics** beträgt das durchschnittliche wöchentliche Gehalt aller Arbeitnehmer in den USA gut 1.150 USD zur Jahresmitte 2023. Im Vergleich zum Vorjahr war dies ein Anstieg von 3,5% und im Vergleich zum Jahresanfang 2020 (Pandemiebeginn) ein Zuwachs von knapp 20%. Der private Konsum wird in den USA seit der Pandemie durch den wieder steigenden Anteil von Erwerbstätigen an der Bevölkerung und die steigenden Löhne gestützt. Der Anteil der Exporte und Importe am BIP war langfristig relativ konstant.

Der Wohnimmobilienmarkt in den USA zeigt sich robust und zeichnet sich durch seine hohe Transparenz aus. Auf dem **JLL Transparency Index**, der Performance-Messung, Fundamentaldaten des Marktes sowie gesetzliche Rahmenbedingungen bewertet, nimmt die USA nach Großbritannien den 2. Platz ein, während Deutschland es nur auf Rang 9 schafft.

"Auch die BVT schätzt die demografische und wirtschaftliche Entwicklung in den USA perspektivisch als positiv ein" kommentiert **Martin Stoß**, Leiter des Geschäftsbereichs Immobilien USA, die Ergebnisse der Vornhol-Auswertung und sieht in ihr die Investitionsstrategien der BVT bestätigt. Kurzfristig gelte es, das aktuelle Zinsniveau in den Unternehmens-Kalkulationen und Verhandlungen einzupreisen. Den über die vergangenen circa zwei Jahre gestiegenen Bau- und Finanzierungskosten stehen auf der Ertragsseite jedoch gestiegene Mieteinnahmen gegenüber, relativiert Stoß. Darüber hinaus verzeichne der US-Mietwohnungsmarkt eine konstant hohe Nachfrage nach Mietwohnraum. So sei zum Beispiel der Eigentumserwerb für viele Amerikaner, insbesondere Erstkäufer von Wohneigentum, derzeit kaum noch finanzierbar. Entsprechend zöge es immer mehr Menschen in den Mietmarkt. Und gutvermietete Class-A-Apartmentanlagen blieben für viele, insbesondere institutionelle Investoren, eine gesuchte Analooption, resümiert Stoß. ■

AUTOMATISIERTE BEWERTUNG VON GEWERBEIMMOBILIEN

Der Immobilienbrief im Interview mit Dr. Stefan Fahrländer zum Thema wie DCF-Modelle die Immobilienanalyse unterstützen

Asset Manager und Investoren werden künftig wohl weit aus weniger Ressourcen für die Datenerfassung und -strukturierung verwenden und sich stattdessen auf ihre



Dr. Stefan Fahrländer,
Fahrländer Partner
Raumentwicklung

Kernaufgaben der Objektanalyse und -optimierung konzentrieren. Expertise anstelle von händischer Erfassung ist gefragt. Für die Immobilienanalyse steht mittlerweile auch in Deutschland eine Vielzahl automatisierter Bewertungsmodelle zur Verfügung. Entscheidungen nach dem Bauchgefühl oder auf Basis lückenhafter und veralteter Daten sind deshalb nicht mehr zeitgemäß. Stattdessen machen künstliche Intelligenz und automatisierte Modelle die Immobilienanalyse schneller, verbessern ihre Qualität und verringern das Risiko von Fehlallokationen. Im Interview mit „Der Immobilienbrief“ erläutert Dr. Stefan Fahrländer, Gründer und Partner der Fahrländer Partner Raumentwicklung, kurz FPRE, die Bedeutung automatisierter Bewertungsmodelle in der Immobilienwirtschaft und die Potenziale insbesondere der Discounted Cash Flow-Methode.

Der Immobilienbrief: Herr Dr. Fahrländer, welche Rolle spielen automatisierte Bewertungsmodelle in der Immobilienanalyse?

Dr. Stefan Fahrländer: Für die Immobilienanalyse steht mittlerweile auch in Deutschland eine Vielzahl automatisierter Bewertungsmodelle zur Verfügung. Entscheidungen nach dem Bauchgefühl oder auf Basis lückenhafter und veralteter Daten sind deshalb nicht mehr zeitgemäß. Stattdessen machen künstliche Intelligenz und automatisierte Modelle die Immobilienanalyse schneller, verbessern ihre Qualität und verringern das Risiko von Fehlallokationen. Obwohl sich die Immobilienanalyse automatisieren, objektivieren und ressourcenschonend beschleunigen lässt, geschieht dies momentan noch zu selten. Viele Investoren und Asset Manager beziehen automatisierte Bewertungs- und Mietpreismodelle kaum oder gar nicht in ihre Entscheidungsfindung ein.

Der Immobilienbrief: Gibt es hierbei Unterschiede zwischen Wohn- und Gewerbeimmobilien?

Dr. Stefan Fahrländer: Die zurückhaltende Nutzung von Modellen trifft in besonderem Maße auf Gewerbeimmobilien zu. Fast alle in Deutschland verfügbaren Bewertungsmodelle erlauben nur die Bewertung von Wohnimmobilien. Automatisierte Bewertungsmodelle, die mit der Discounted Cash Flow-Methode, kurz: DCF-Methode, arbeiten, sind auf dem deutschen Markt hingegen selten. Gleichzeitig sind sie für die Bewertung und Analyse von Renditeimmobilien unerlässlich. Verfügbare DCF-Modelle sind mitunter äußerst komplex, dementsprechend wenig bedienungsfreundlich und zudem kostspielig. Viele Anwender aus den Bereichen Investment und Asset Management haben deshalb individuelle Berechnungsformeln auf Excel-Basis entwickelt, um ihre Transaktionsentscheidungen abzusichern. Es braucht eine Lösung dazwischen, die anwenderfreundlich, praxiserprobt und kostengünstig ist. ►

Deals

Leipzig: **FAY Projects** hat 4.283 qm Bürofläche in der Büroprojektentwicklung MITZ-SCH in der Maximilianstraße 1 an die **WISAG Facility Service Holding** vermietet. Der Immobiliendienstleister mietet das gesamte Erdgeschoss und das erste Obergeschoss für 10 Jahre zzgl. Optionen an. Dabei war **Colliers** beratend tätig.

San Francisco: **Jamestown** vermietet für seinen Fonds **Jamestown 31** rd. 5.000 qm Fläche an die **Snap Inc.** und den Spielehersteller **Supercell** in der Immobilie Levi's Plaza. Insgesamt umfasst das Objekt rd. 85.000 qm.

Dreieich: **P3** hat die Verlängerung eines Mietvertrags mit **DHL** über eine Logistikimmobilie mit einer Gesamtfläche von rund 32.250 qm abgeschlossen.

Warstein: **DLA Piper** hat **Garbe Institutional Capital** beim Erwerb eines von der **Infineon Technologies AG** angemieteten Forschungs- und Entwicklungsgebäudes sowie eines benachbarten, dem High-tech-Unternehmen gehörenden Grundstücks beraten. Der Erwerb erfolgte gemeinsam mit **BC Partners Real Estate**. Die Partner werden ab dem kommenden Jahr einen Neubau in Holzhybridbauweise nach KfW 40-Standard entwickeln. Sowohl das Bestandsgebäude als auch das Entwicklungsprojekt werden von Infineon für 25 Jahre angemietet, beginnend mit der Fertigstellung der Entwicklung. Veräußerer des Bestandsgebäudes ist **W.P.Carey**.

Der Immobilienbrief: Erfüllen individuelle Excel-Lösungen nicht auch ihren Zweck?

Dr. Stefan Fahrländer: Derartige Excel-Lösungen erfüllen durchaus ihren Zweck. Im Vergleich zu vollautomatisierten Bewertungsmodellen fehlt es aber an vielen Eigenschaften und Systemvorschlägen, die für eine zeitgemäße Immobilienanalyse wünschenswert und über professionelle Modelle längst verfügbar sind. Es ist deshalb kein Zufall, dass die Suche nach automatisierten DCF-Modellen erkennbar zunimmt. Bestandshalter möchten Ihr Investment-Portfolio unkompliziert und für interne Zwecke bewerten, ohne jedes Mal teure externe Gutachter beauftragen zu müssen. Asset Manager möchten für Ihre Immobilienanalyse praxiserprobte Modelle mit nützlichen Systemvorschlägen nutzen. Investoren wollen ihre Transaktionsentscheidungen mit Erkenntnissen aus der Big Data-Analyse absichern.

Der Immobilienbrief: Was müssen automatisierte DCF-Modelle können?

Dr. Stefan Fahrländer: Automatisierte Bewertungsmodelle für Gewerbe- bzw. Renditeimmobilien sollen anwenderfreundlich, preisgünstig und reversionssicher sein. Entscheidungshilfen und Systemvorschläge sollen die Anwendung vereinfachen und unterstützen. So bieten zeitgemäße Modelle nutzungsartenabhängige Systemvorschläge für Marktmieten, Inflationsraten, Diskontierungssätze, Mikrolagequalitäten sowie Verwaltungs-, Instandhaltungs- und Modernisierungskosten. Zudem braucht es in Marktumbruchphasen integrierte Sensitivitätsanalysen für die Berücksichtigung unterschiedlicher Szenarien. Wichtig sind zudem die Nutzbarkeit von Mieterlisten und die webbasierte Verwendbarkeit bzw. API-Fähigkeit. Letzteres dient der Integrationsfähigkeit in gängige Asset Management-Systeme oder eigene technische Infrastrukturen.

Der Immobilienbrief: Welche Ziele können Asset Manager und Investoren mit DCF-Modellen erreichen?

Dr. Stefan Fahrländer: Zunächst geht es um Qualitätssicherung, denn das individuelle Bauchgefühl wird um objektive wertrelevante Parameter und eine intentionsfreie Wertermittlung ergänzt. Ein weiterer Punkt ist die Datenverfügbarkeit. Gute Modelle schlagen auch bei unzureichender Informationslage bundesweit Marktmieten vor und liefern marktrelevante Bewertungsergebnisse. Zudem ermöglichen Szenarioanalysen einen Quick-Check im Rahmen interner Abstimmungsprozesse. Insgesamt bedeutet die Plausibilisierung mit aktuellen Daten und hohem Qualitätsstandard Zeitersparnis. Last but not least helfen individualisierbare Bewertungsberichte auf Knopfdruck beim Reporting.

Der Immobilienbrief: Klingt überzeugend - warum zögern die Anwender?

Dr. Stefan Fahrländer: Insgesamt steht und fällt die Akzeptanz digitaler Bewertungsmodelle mit ihrer Zuverlässigkeit, Effizienz und Skalierbarkeit. Eine wesentliche Herausforderung ist die Abkehr von der „Haben wir schon immer so gemacht“-Mentalität. Bewertungsmodelle müssen deshalb bei den Anwendern durch qualitativ hochwertige Ergebnisse überzeugen und einen Zusatznutzen stiften. Es braucht Vertrauen in die angewendeten Methoden. Die Modelle müssen webbasiert anwendbar und vollumfänglich API-fähig sein, um die Sorge vor Abhängigkeiten zu entkräften. Zudem muss die Kollaboration entlang der Silos im Betriebsmodell funktionieren. Der Zusatznutzen im Vergleich zu bestehenden Lösungen muss also in vielerlei Hinsicht überzeugend nachgewiesen und erklärt werden können.

Der Immobilienbrief: Was könnte die Nutzung automatisierter DCF-Modelle fördern? ►

Dr. Stefan Fahrländer: Die Arbeitsweise im Asset Management und Investment wird sich künftig stark verändern. Digitale Vermietungsprozesse funktionieren nicht ohne auf Knopfdruck verfügbare und jederzeit aktuelle Daten. Expertise in allen Assetklassen und auch außerhalb der BIG 7-Standorte wird für Investitionsentscheidungen immer wichtiger. Big Data-Analysen funktionieren nicht ohne digitale Modelle. Insgesamt ist es nur eine Frage der Zeit, bis Asset Manager und Investoren über webbasierte Managementsysteme jederzeit Cashflow-Prognosen, die Wertentwicklung, vergleichende Marktmieten, Kosten und Zinssätze, die Risiken und den Nachhaltigkeitsstatus sowie die mittelfristige Planung ihrer Objekte und Portfolios in Echtzeit verfolgen können.

Der Immobilienbrief: Gibt es technische Hürden?

Dr. Stefan Fahrländer: Der Immobilien-Transaktionsprozess ist zwar komplex, bietet aber zahlreiche Ansatzpunkte für digitale Hilfsmittel. Zukunftsorientierte Asset Manager und institutionelle Investoren fordern ihre Softwareanbieter bereits auf, notwendige Zusatzmodule an ihre bestehenden Systeme anzudocken. Dies ist heutzutage keine technische, sondern nur noch eine prozessuale Herausforderung. Unsere Modelle sind deshalb grundsätzlich webbasiert nutzbar und voll API-fähig.

Der Immobilienbrief: Kann man nicht einfach auf herkömmliche Gutachten zurückgreifen?

Dr. Stefan Fahrländer: Immobilienbewertungen sind bei externer Vergabe zeitaufwändig und teuer. In der Bestandssteuerung und Transaktionsvorbereitung werden zudem nicht immer sofort vollumfängliche Bewertungen benötigt. Häufig geht es einfach nur um eine schnelle Plausibilisierung. Hier stellt ein automatisiertes Bewertungsmodell eine optimale Lösung dar. Es ist vergleichsweise kostengünstig und liefert sofort zuverlässige, aussagekräftige Ergebnisse für eine Ersteinschätzung.

Der Immobilienbrief: Ihr Ausblick?

Dr. Stefan Fahrländer: Asset Manager und Investoren werden künftig weitaus weniger Ressourcen für die Datenerfassung und -strukturierung verwenden und sich stattdessen auf ihre Kernaufgaben der Objektanalyse und -optimierung konzentrieren. Expertise anstelle von händischer Erfassung ist gefragt. Zeitgemäße DCF-Bewertungsmodelle greifen diesen Trend auf und bieten den Nutzer(innen) mit zahlreichen Systemvorschlägen sofort nützliche Arbeitserleichterungen. Entscheidungen im Asset Management und der Transaktionsvorbereitung werden so objektiver, datenbasierter und zuverlässiger. Die Immobilienanalyse und -bewertung von Gewerbe- und Renditeimmobilien wird immer stärker mit automatisierten Modellen und auf Basis digitaler Daten erfolgen.

Der Immobilienbrief: Besten Dank für Ihre anschauliche Erklärung, Herr Dr. Fahrländer. Wir sind gespannt auf die weitere Entwicklungen der automatisierten Bewertungsmodelle. ■

Fahrländer Partner Raumentwicklung ist ein privates, unabhängiges Beratungs- und Forschungsunternehmen. Seit der Gründung im Jahr 2006 befasst sich FPRE als digitaler Daten- und Modellprovider schwerpunktmäßig mit der automatisierten Immobilienbewertung und -analyse von Wohn- und Gewerbeimmobilien. Einen Schwerpunkt bilden dabei automatisierte hedonische und DCF-Bewertungsmodelle. Ein weiterer Fokus liegt auf der digitalen Bereitstellung von Standortdaten und Lageratings. Neben dem Hauptsitz in Zürich bietet FPRE seit 2018 auch für Deutschland flächendeckende Services aus seiner Niederlassung in Frankfurt am Main.

AUS UNSERER MEDIENKOOPERATION MIT „IMMOBILIEN INTERN“



Die Salami-Taktik des BMF bei der Gebäude-AfA ■ Aus der Praxis: Fristloser Rauswurf für virtuelle „Scheiß“-Weihnachtsgrüße ■ Luxusimmobilien: Verlustabzug endet bei 250 m² ■ Wohnflächenberechnung im Grenzbereich des Möglichen ■ Rosenkrieg bis aufs Blut: Wer bekommt die Ehwohnung? ■ Als Beilagen: 'Vorsicht bei Änderung der Gebäude-AfA' und 'Was ist (m)ein Unternehmen wert?' ■ Doch zuerst, liebe Leserin, lieber Leser, geht es mal wieder um die Berliner Chaoten-Ampel:

„Umbuchungstrick“ trifft die Wohnungswirtschaft hart

Der II. Senat des BVerfG hat mit seinem „Nichtigkeits“-Urteil vom 15.11.2023, Az. 2 BvF 1/22 (→ [ii 24/23-01](#)), der Förderpolitik der Ampel-Regierung eine schwere Breitseite verpasst. Dabei kamen die Warnungen aus der Union so exakt wie 1912 beim Titanic-Unglück. Nur hören wollte man sie in der Koalition nicht. Die Karlsruher Richter entschieden vorletzte Woche, dass 60 Mrd. € an ungenutzten Kreditermächtigungen für den Kampf gegen die Corona-Pandemie nicht in den Klima- und Transformationsfonds (KTF) verschoben werden durften. Gegen den unzulässigen „Umbuchungstrick“ der Bundesregierung hatten die 197 Abgeordneten der Unionsfraktion erfolgreich geklagt. Das Fatale daran: Der Karlsruher Spruch hat nicht nur für die

Deals

Schweden: **Savills Investment Management** hat für seinen **Nordic Logistics Club Deal Fonds** ein Logistikportfolio mit drei Objekten in Borås, Ljungby und Halmstad veräußert. Käufer ist **Niam**, der die Objekte für den Aufbau seines neuen skandinavischen Logistikportfolios erworben hat. Die Objekte sind vollständig vermietet an renommierte Logistikunternehmen und öffentlich finanzierte Mieter. Die zwischen 2009 und 2015 errichteten Gebäude verfügen über eine Gesamtmietfläche von ca. 93.000 qm. Savills IM wurde von **DLA Piper** und **CBRE** beraten.

Düsseldorf: Der Baustoffhersteller **James Hardie Europe** verlängert den bestehenden Mietvertrag über rund 2.300 qm im Bürogebäude B1 am Benningen-Platz 1. **Anteon** war begleitend tätig. Eigentümer und Vermieter ist die **CONREN Land**.

Langenau: Die **winkler Logistik GmbH** hat auf Beratung von **Realogis** einen Mietvertrag mit 20 Jahre Laufzeit für einen 63.400 qm Nutzfläche umfassenden, nachhaltig errichteten Neubau-Logistikimmobilie der **Dietz AG** in der Magirusstr. 2 gezeichnet. Hinzu kommen 266 Pkw- und 16 Lkw-Stellplätze.

Werdau: Die **FCR Immobilien AG** hat ein vollvermietetes Fachmarktzentrum erworben. Bei dem Zukauf handelt es sich um ein Einzelhandelsobjekt mit einer Mietfläche von über 13.000 qm. Langfristiger Ankermieter ist **Kaufland**.

Vergangenheit, sondern für alle aktuellen und künftigen Wirtschaftsförderungsmaßnahmen Konsequenzen. Vor wenigen Monaten erst hatte das Kabinett den Wirtschaftsplan des KTF für 2024 beschlossen. Daraus sollten im kommenden Jahr insgesamt 57,6 Mrd. € Finanzhilfen fließen. Mehr als 80 % davon waren für Maßnahmen aus dem Habeckschen Wirtschaftsministerium (BMWK) vorgesehen. Darunter auch knapp 19 Mrd. € Fördermaßnahmen für effiziente Gebäude inklusive der sozialen Abfederung zum Austausch neuer klimafreundlicher Heizungen.

Finanzminister Christian Lindner (FDP) hat gem. § 41 BHO vorsorglich eine umfangreiche Ausgabensperre für jedes Ressort – einschließlich des BMWK – verhängt, die das Handwerk und die Wohnungswirtschaft hart treffen wird. So hat die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) am vergangenen Mittwoch einen vorläufigen Antrags- und Zusage-Stopp für sechs Programme aus dem Bereich Wohnen und Bauen verhängt. Darunter das Programm „*Altersgerecht-Umbauen (455)*“, das kommunale Förderprogramm „*Energetische Stadtsanierung*“ (201 und 202), die Förderung genossenschaftlichen Wohnens (134) sowie das BMWSB-Härtefallprogramm für Wohnungsunternehmen infolge der gestiegenen Energiekosten (805). Damit können bis auf Weiteres keine Anträge mehr gestellt sowie alle vorliegenden Anträge nicht mehr zugesagt werden, teilte die KfW auf ihrer Homepage mit.

'immo'-Fazit: Nur bereits zugesagte Förderdarlehen und Investitionszuschüsse sind von der Haushaltssperre nicht betroffen. Laut BAFA werden auch keine Anträge in den Programmen zur Förderung von Energieberatungen (EBN und EBW), der Bundesförderung für effiziente Wärmenetze (BEW) und der Energieeffizienz in der Wirtschaft (EEW) bewilligt. Nicht davon betroffen ist das Förderkonzept für erneuerbares Heizen ab 1.1.2024. Für Anträge ist die KfW zuständig. Die maximal mögliche Förderung soll weiter bis zu 70 % der Investitionskosten betragen. ■

STIMMUNG UNTER IMMOBILIENFINANZIEREN HELLT SICH LEICHT AUF

Wohnungsbaufinanzierung im Bauträgergeschäft bricht ein

Das **BF.direkt AG/ bulwiengesa BF.Quartalsbarometer** steigt im **Q4 2023 leicht auf -17,98 Zähler**, nachdem im Vorquartal mit **-20,22 Punkten** ein neuer Tiefstwert erreicht war. Gründe für die leichte Erholung sind zum einen die zunehmend als stagnierend statt ansteigend wahrgenommenen zusätzlichen Liquiditätskosten. Zum anderen fällt die Diskrepanz zwischen den Bestands- und Projektentwicklungsmargen weniger deutlich aus als zuvor. Die durchschnittliche Marge für Bestandsfinanzierungen beträgt nun **262,3 Basispunkte (Q3 2023: 220,5 bp)**, die für Projektentwicklungsfinanzierungen **359,8 bp (Q3 2023: 306,6 bp)**. (CW+)

Mittlerweile sehen 88,6% der Finanzierungsexperten restriktivere Bedingungen am Finanzierungsmarkt, 8,2 Prozentpunkte mehr als im Vorquartal. Als Gründe haben die Umfrageteilnehmer die gestiegenen Zinsen, das erhöhte Risikoniveau, das geringe Transaktionsvolumen und die allgemeine Marktlage genannt. Lt. **Prof. Dr. Steffen Sebastian, IREBS** erwartet die Mehrheit der Marktteilnehmer aber sinkende Zinsen. Absehbar sei auch, dass die Zinsen für variable Finanzierungen wieder günstiger werden als langfristige Zinsfestschreibungen. Das werde für eine gewisse Normalisierung sorgen, auch wenn das Marktumfeld schwierig bleibe.

Bei der Frage, welche Immobilientypen derzeit finanziert werden, sieht **Sven Carstensen**, Vorstand der **bulwiengesa AG**, dass es kaum noch Wohnungsbaufinan-

zierung im Bauträgergeschäft gibt. Nur noch die Hälfte der befragten Experten hätten entsprechende Kredite in den Büchern.

Gaben in Q1 2020 noch fast alle Umfrageteilnehmer an, **Büroimmobilien** im Bestand zu finanzieren, sank die Zahl auf aktuell nur noch 71 Prozent. Bei Büro-Entwicklungen sank dieser Wert von 87 auf 60%. ■

WINTERTAGUNG 2023 DES **IMMPRESSECLUB E.V.**

Top-Immobilienjournalisten diskutieren über Journalismus und Branche in herausfordernden Zeiten

Wrede / Rohmert

Vergangene Woche trafen sich zur Winter-Tagung des **imm**presseclub e.V. über 50 Teilnehmer - Journalisten der Immobilienszene, Immobilien-Ressortleiter einiger Publikumsmedien und einzeln geladene Gäste. Der **imm**presseclub e.V. nennt sich als inoffizieller Verband der Immobilienjournalisten „Arbeitsgemeinschaft deutschsprachiger Immobilienjournalisten“. Das vermeidet, dass, wie bei vielen Verbänden üblich, der oft zu große Verbandshut den Trägern über die Augen rutscht.

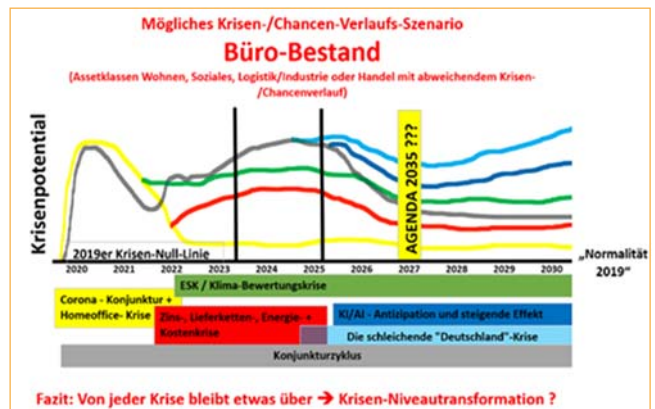
In seiner Begrüßungsansprache thematisierte **imm**presseclub e.V. Vorstandsvorsitzender **Werner Rohmert** in 10 Minuten Historie, Gegenwart und Zukunft der Immobilien-

wirtschaft. Zur Einstimmung blickte Rohmert kurz auf seine 25 Jahre alten Thesen, die sich in den letzten Jahren manifestierten, zurück. Aus aktuellem Anlass des laufenden Jahres wunderte sich Rohmert bereits **im Juni 1996**: „Bewundernswert ist die Fähigkeit mancher AG's, selbst die langweiligsten Immobilienbestände als ‚Phantasie‘ zu verkaufen, obwohl sie nach Analysen von Fachleuten bereits pleite sind.“ ... „Was liegt da näher als gute Objekte kurzfristig abzustoßen, die schlechteren zu halten, Gewinne zu tunen und den Kurs zu beeinflussen.“ – Ein Schelm, wer dabei an „Wohnungen und Büros mit Phantasie“ in AG-Bilanzen denkt. Zum Thema Homeoffice stellte Rohmert schon im **Mai 1996** fest, als Bildschirme noch 12 Zoll maßen und 1 m tief waren: „Bei jedem Dienstleister brauchen ca. 50% der Mitarbeiter kein Präsenzbüro. Dazu kommt, dass Flächensparnisse zwischen 10 und 25% durch organisato-



rische Maßnahmen möglich sind. Die Ansprüche bei Büros werden sich in puncto Qualität, Quantität und Lage dramatisch ändern.“ 25 Jahre dauerte es, bis der Katalysator Corona Visionen Wirklichkeit werden ließ. Auch ein weiteres Potpourri von Prognosesprüchen erheiterte. Allerdings feiern auch die dümmsten Fehler der Projektentwicklung heute ein Revival. Am dümmsten ist es, eine teure Immobilie auf ein billiges Grundstück zu setzen.

Aber bei aller damaligen Kritik an der eher zeitgeistigen Prognosefähigkeit der Immobilienwirtschaft ergab sich ein wesentlicher Unterschied zu heute. **Die Grundstimmung zu Volkswirtschaft und Rahmenbedingungen war positiv. Was uns heute Sorgen macht, gab es nicht.** Der Wegfall der Sonder-AfA war das größte Problem. Die heute schon oft beschriebenen großen, deutschen „D's“, die das Leben schwer machen, gab es nicht. Demographie profitierte in den 90ern von der Wiedervereinigung. Globalisierung war angesagt, nicht Deglobalisierung. Dekarbonisierung war kein Thema. Statt Defense-Sonderschulden im dreistelligen Milli-



ardenbereich zu planen, wurde die Friedensdividende abgeholt. Deutschland war führende Industrienation und stolz darauf. Deindustrialisierung war „irre“. Die Infrastruktur in den neuen Bundesländern explodierte. Der Westen hielt den weltbesten Status Quo. Und trotzdem wurde in den folgenden Jahren Deutschland der kranke Mann Europas.

Und wenn wir voraus schauen, statt uns an der Vergangenheit hochzuziehen, wird klar, **dass die großen kommenden Entwicklungen strukturelle und keine zyklischen Probleme darstellen.** Natürlich werden wir uns gewöhnen und Übertreibungen gehen zurück. Der Corona-Homeoffice-Boom bildet sich auf ein noch zu definierendes Niveau zwischen 10 und 20% des Flächenbedarfs zurück, aber ein Bodensatz bleibt. Private und institutionelle Käufer und auch Banken geraten immer mehr in **Klimapanik**. Das lähmt den Markt und zerlegt **Bewertungen** (vgl. Editorial). Die Zwänge bleiben aber, auch wenn sie nicht so heiß gegessen wie geplant werden. Die **Zinskrise** erreicht bald den Höhepunkt und wird kalkulierbar. Die Zinsen bleiben aber. **Inflation, Lieferkettenbruch, sowie Energie- und Kostenkrise** bilden sich allein durch den Basiseffekt zurück. Es

Deals

Westerstede: M7 Real Estate

verkauft ein 42.000 qm großes Gewerbegebäude mit Lager- und Büroflächen sowie einem Entwicklungsgrundstück an die **Molkerei Ammerland**. Der Verkauf wurde im Namen von **Azure**, einem Mandat für getrennte Konten, abgeschlossen, das kurz vor dem vollständigen Exit steht.

M7 wurde von **Jolas Consulting** und **Luther Rechtsanwälte** beraten.

Grevesmühlen: DEFAMA

kauft ein Fachmarktzentrum mit einer vermietbaren Fläche von rund 4.200 qm. Mieter des Objekts sind unter anderem **Netto**, **KiK**, eine Apotheke und ein Medizinisches Versorgungszentrum (MVZ). Daneben sind weitere Arztpraxen, ein Solarium, ein Bäcker und ein Imbiss am Standort vertreten. Verkäufer ist **Verifort Capital**.

Fonds-News

Hamburg: Die **IMMAC Immobilienfonds GmbH** gibt die

Platzierung ihres Publikums-AIF „**DFV Hotel Kaiserslautern GmbH & Co. geschlossene Investmentkommanditgesellschaft**“ bekannt. Die Platzierung konnte in diesem Monat mit 9.390.000,00 Euro Eigenkapital abgeschlossen werden. IMMAC bietet derzeit einen weiteren Hotelfonds mit einer laufenden Ausschüttung von 4,5% p.a. und einem erb- und schenkungssteuerlichen Wert von 51,51% an. Die Platzierung wird voraussichtlich noch in diesem Jahr, spätestens Anfang des nächsten Jahres abgeschlossen werden.

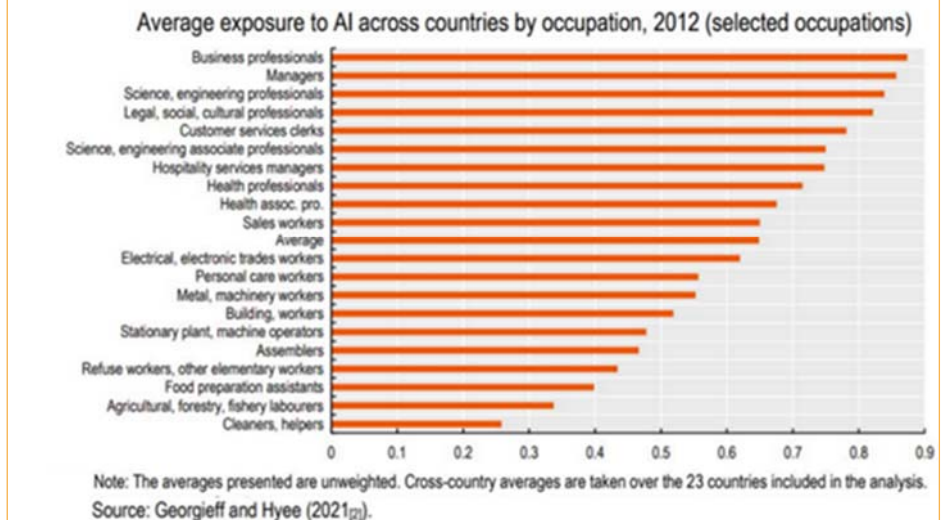
bleibt trotzdem alles teurer. Der **Konjunkturzyklus** trifft mit Verzögerung und ist zyklisch. Das Wachstum bleibt auch nach Erholung bloß undynamisch. **KI/AI** werden viel schneller sein als das Internet. Es braucht am Anfang wenig Hardware und funktioniert sofort. Die Bürowirkungen können hässlich werden. Im Fazit **führen viele kleine Boudensätze aller einzeln zu beherrschenden Entwicklungen in der Addition zu einem Krisen-Potential**, das zu einer Niveaurensformation zumindest bei Büro führen wird. **Die größte Büro-Krise der deutschen Industriegeschichte steht uns bevor!**

Im ersten Vortrag ging **Prof. Dr. Michael Voigtländer**, Leiter des Clusters Internationale Wirtschaftspolitik, Finanz- und Immobilienmärkte des **Instituts der deutschen Wirtschaft Köln e.V.**, eingehend auf die aktuelle Lage und Zukunft der Büromärkte ein.



Noch stiegen die Spitzenmieten, die konjunkturelle Eintrübung belastete die Büromärkte aber zunehmend. So hänge die Zahlungsbereitschaft von den Gewinnen der Unternehmen ab und die makroökonomische Unsicherheit induziere Kosteneinsparungen. Das Mobile Arbeiten ermögliche Einsparungen bei Flächen, was zu einer Konzentration auf essentiell wichtige Flächen führe. Als multiple Krisen für den Büroimmobilienmarkt identifiziert Voigtländer so die konjunkturelle Entwicklung, das mobile Arbeiten und die sich beschleunigende Entwicklung der Künstlichen Intelligenz. Profitierten die Büromärkte in den letzten Jahrzehnten von dem starkem Beschäftigungsaufbau könnten sie zukünftig durch das mobile Arbeiten und durch einen deutlichen Stellenabbau aufgrund des Arbeitseinsatzes von KI unter Druck geraten. Das mobile Arbeiten schafft It. Voigtländer Potenziale für Flächeneinsparungen insbesondere in den Bereichen der freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Berater, Werbung und Marktfor-

Die KI Revolution wird den Büromarkt ebenfalls treffen



schung, Dienstleistungen und Unternehmensberatung. Die KI könnte auf mittel- bis langfristige Sicht viele Aufgaben im Wirtschafts-/ Geschäftsbereich, im Management und in den Wissenschaften übernehmen und entsprechende Arbeitsplätze obsolet machen. Lediglich die Berufe mit hohen emotiven und sozialen Komponenten dürften von der KI langfristig verschont bleiben.

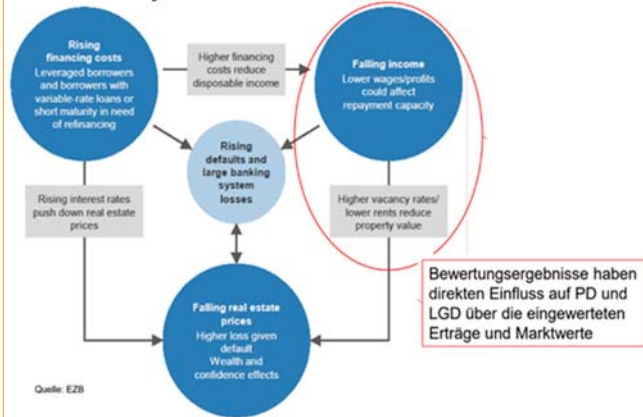
Um die Glut am Büroimmobilienmarkt am Glühen zu halten, bedarf es folglich einiger Anstrengungen. Entscheidend sind It. Voigtländer Konzepte, die für den Nutzer attraktiv sind (Co-Working, Satellitenbüros). Aus Nachhaltigkeitsgründen sollte der

Fokus dabei auf Umbau und nicht auf Neubau liegen. Hilfreich könnten hier politische Anreize sein, „alte Kästen“ zu kaufen anstelle von bereits vollständig sanierten und zertifizierten Objekten. Insgesamt sieht Voigtländer keinen schnellen, harten Crash am Markt, aber allenfalls moderate Preisentwicklung. Unter den Vermietern werde sich der Konkurrenzdruck verstärken.

„Der Gutachter soll den Markt beschreiben, nicht machen“ lautet die Devise von **Piet Kok**, Head of Valuation bei der **Berlin Hyp** in seinem Vortrag „Immobilienbewertung und Einfluss auf Bankenverhalten“. Doch was bleibt zu bewerten, wenn kaum Markt stattfindet? Wo liegt der Vergleichswert eines Objektes, wenn die Preisvorstellung des Verkäufers nicht erreicht wird? Und ist er tatsächlich höher, sollte ein Käufer mehr bereit sein zu zahlen, als der Verkäufer aufruft? Und wie bemessen und unterscheiden sich eigentlich Marktwert und Verkehrswert? Eine Bewertung sollte kontinuierlich erfolgen, das Überschreiten der 10%-Wertschwelle ist lt. Kok Anlass für eine Neubewertung. Und diese Neubewertung werde deutliche Effekte auf die Kundengespräche haben, die die Banken über kurz- oder



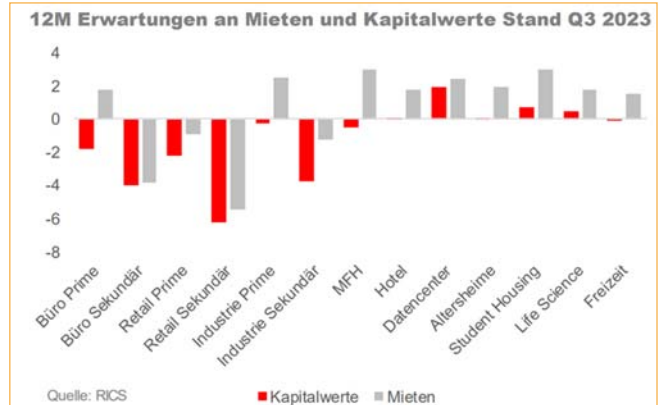
Direkte Auswirkungen der Immobilienbewertung auf die Risikosysteme



langführen werden. Und die Preise geraten derzeit sowohl auf der Finanzierungsseite als auch auf der Ertragsseite unter Druck. Beim Einzelhandel bleiben die Fußläuferfrequenzen in den Innenstädten immer noch deutlich unter den Vor-Corona-Werten zurück, auch hochwertige Flächen werden zu günstigeren Konditionen vermietet. Die Kapitalwert- und Mietentwicklungserwartung im primären und sekundären Handel sehen die **RICS** für die nächsten 12 Monate negativ. (siehe Chart rechte Spalte)

Lediglich die Mieterwartung im Prime Office Markt sehen die RICS positiv, alle übrigen Parameter stehen auf „negativ“. Wie sich die neue Arbeitswelt gestalten wird, wird

sich zeigen. Klar sei aufgrund bisheriger Studien nur, dass Diensttags um 11 Uhr Büroflächen am stärksten gebraucht



werden. Tendenziell prognostiziert Kok einen rückläufigen Bedarf. Doch was tun mit den Flächen? Lt. Kok eigneten sich nur rd. 10% der obsoleten Flächen zum Umbau. Und wie schnell Büroflächen obsolet werden können verdeutlichte Kok am Beispiel Warschau. In kaum einer anderen europäischen Stadt werde derzeit so viel gebaut, kaum eine andere Stadt sei so dynamisch. Kurze Mietlaufzeiten und der Wunsch der Mieter nach immer aktuellen Flächen führten dazu, dass in Warschau Büroobjekte auch schon mal nach 25 Jahren wieder abgerissen würden.

Auch sieht Kok den Attraktivitätsverlust von Immobilienanlagen gegenüber alternativen Investments. Der Renditevorteil vor Corona sei beispielsweise hoch gewesen, trotz höherer Renditen. Der Spread von 300 bps gegenüber Unternehmensanleihen während der Niedrigzinsphase sei historisch hoch gewesen. Die Erwartung ist, dass wir da nicht wieder hinkommen und nach Kok auch nicht müssen, um einen liquiden Immobilienmarkt zu sichern.

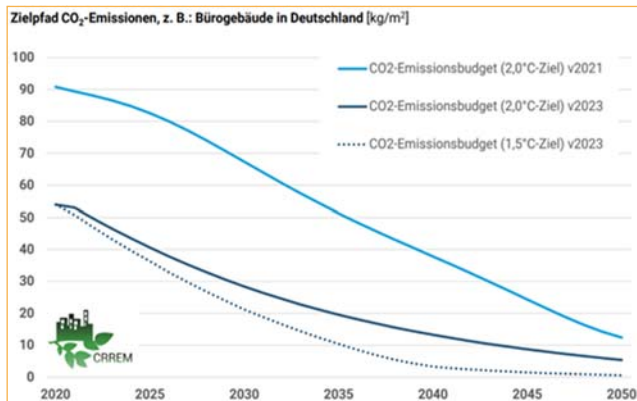
Aus dem Kreis der Fördermitglieder stellte **Michael Denk**, Geschäftsführer **Quadoro Investment GmbH**, die



Neuerungen des Carbon Risk Real Estate Monitor (CRREM) vor, der der Immobilienbranche transparente, wissenschaftsbasierte Dekarbonisierungspfade vorgibt, die an den Pariser Klimazielen ausgerichtet sind, den globalen Temperaturanstieg auf 2° C zu begrenzen und 1,5°C

anzustreben. Mithilfe des Tools können Verantwortliche den CO2-Fußabdruck eines Gebäudes während der Nutzungsphase messen und gegen die Reduktionsziele benchmarken. Für jedes Gebäude wird eine exakte Position auf dem Dekarbonisierungspfad und der voraussichtliche Stranding Zeitpunkt ermittelt. Das neue CRREM-Update führt nun zur Verschärfung der Zielpfade und setzt die Immobilienbesitzer unter noch höheren Handlungsdruck und vor große Heraus-

forderungen. Außerdem steigt zusätzlich die Verunsicherung, denn grundsätzlich gelte, dass die CRREM-Pfade



jederzeit erneut angepasst werden können. Folglich müssen Immobilienbesitzer flexibel reagieren und ihr ESG-Reporting an entsprechende Updates zu Zielen und Methodik anpassen können.

„Denk ich an Deutschland in der Nacht...“ eröffnete **Prof. Dr. Johannes Beermann**, Vorstand **Deutsche Bundesbank** a.D., Staatsminister a.D., seinen Impulsvortrag zum Thema Finanzierung mit anschließender Plenumsdiskussion und summierte damit gleich die Aussichten und Perspektiven. Zwar zeige sich die Inflation nach den Rekordständen Ende 2022/ Anfang 2023 wieder rückläufig auf im November rd. +3,2% und die Zinsrallye scheint zunächst beendet, die Auswirkungen der beiden Parameter auf die Geldwirtschaft seien aber nach wie vor nicht abschließend absehbar, da diese zeitverzögert reagiere. Der Zinspeak sei wohl erreicht, Zinssenkungen seien im Verlauf des 1. Halbjahres denkbar. Dass der Zins aber je wieder auf den Rekordtiefstand der letzten Jahre sinke, sei unwahrscheinlich. Das Zinsinstrumentarium ließe sich die **EZB** nicht wieder aus der Hand nehmen. Und mit einem Zinssatz zwischen 3 und 4% ließe sich leben und arbeiten. Beermann erinnerte sich an die Expo Real Messen der Jahre 2010 und 2011, wo das Erreichen der 4%-Marke von den Investoren fröhlich gefeiert worden ist. Die Feierlaune ist jetzt verëbbt, Beermann rechnet mit einer Fortsetzung des negativen Trends in der Bauwirtschaft.



Die Preise am Gewerbemarkt verliefen historisch gesehen synchron zur wirtschaftlichen Entwicklung, was einen Ausblick auf die wirtschaftliche Entwicklung der nächsten Quartale geben dürfet. Neben der wirtschaftlichen Eintrübung identifizierte Beermann auch die hohe Unsicher-

heit als limitierenden Faktor. Er könne sich an keine Situation erinnern, in der die Unsicherheit je so hoch und zudem eine Regierung so uneins gewesen sei. Neuwahlen sieht Beermann derzeit nicht, wie die Deutschen 2025 wählen werden, werde spannend. Ministerialdirektor a.D. **Robert Scholl** bestätigte die gedrückte Stimmung in den Ministerien. Es würde zwar viel gearbeitet aber sich auch viel gegenseitig abgearbeitet. Das Engagement der Bundesbauministerin **Klara Geywitz** lobten sowohl Scholz als auch Beermann. Sie versuche viel, oft seien ihr aber die Hände gebunden.

In der abschließenden Panel-Diskussion: „Wohnimmobilien – Chancen, Bewertungen, Trends und Pleiten“ diskutierten **Werner Rohmert**, **Klaus Franken**, GF Catella Project Management, Geschäftsführer), **Nicola Halder-Hass** vom Verband für Bauen im Bestand e.V., sowie **Prof. Dr. Johannes Beermann** und **Frank Peter Unterreiner**, Herausgeber Immobilienbrief Stuttgart und selbst am Stuttgarter Wohnimmobilienmarkt Aktiver, über



die Lage am Wohnimmobilienmarkt. Unzweifelhaft sei, dass ein hoher Bedarf an Wohnraum bestehe, die Nachfrage übersteige das Angebot und stelle weiteres Mietsteigerungspotenzial in Aussicht. Die kontinuierliche Cashflow-Kalkulation stellt **Klaus Franken** ins Zentrum der Betrachtung. Die Zeiten, in denen Gewinne allein durch Preissteigerungen in die Kasse gespült wurden, seien vorbei. Bei einem Vulkanausbruch sei man gut beraten, zunächst das Weite zu suchen. Aber in der nächsten Phase gelte es zu retten, was zu retten ist. Dann beginne 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 gelte es schnell die Ärmel hochzukrempeln und anzupacken. Auch Franken sieht den Zinspeak erreicht und deshalb könne jetzt wieder gerechnet werden und das hauptsächlich auf Basis des Cashflows. Ohne das Eingreifen der Politik werde es aber schwierig. Zum einen bedarf es einer Entbürokrati-

Impressum

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

Chefredaktion:

Constanze Wrede
Dr. Karina Junghanns
(stellv. Chefredaktion)

Immobilienredaktion:

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

Hrsg.: Werner Rohmert

Recht / Anlegerschutzrecht:

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

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

Chefvolkswirt:

Prof. Dr. Hanspeter Gondring
FRICS (Studiendekan,
Duale Hochschule Baden-
Württemberg Stuttgart)

Wissenschaftliche Partner:

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.*

sierung, die sich negativ auf die Kosten niederschlägt. Ziel müsse es sein, den Quadratmeter wieder für 2.500 Euro errichten zu können.

Eine Lanze für die Bestandssanierung brach **Nicola Halder-Hass** vom Verband für Bauen im Bestand e.V.. Frank Peter Unterreiner sieht die Zeit für Investments in Wohnen bereits gekommen. Der Markt werde wieder anziehen und die Preise hätten bereits so nachgegeben, dass sich antizyklisches Investieren jetzt lohnen könnte.

Auf der diesjährigen **Mitgliederversammlung** wurden der Vorstand, bestehend aus dem langjährigen Vorsitzenden **Werner Rohmert**, **Brigitte Mallmann-Bansa**, Chefredak-

teurin **Immobilienzeitung** und **Frank Peter Unterreiner**, Herausgeber „**Immobilienbrief Stuttgart**“, entlastet und mit großer Mehrheit wiedergewählt. Ebenfalls entlastet und im Amt bestätigt wurde der langjährige Schatzmeister und Co-Gründer des **immpresseclub e.V.**, Ministerialdirektor a.D. **Robert Scholl**.

Alle im Tagesverlauf neu gewonnen Informationen, gehörte Meinungen



und aufgezeigte Perspektiven wurden, ebenso wie geschäftlicher und privater Klatsch- und Tratsch bei einem gemütlichen gemeinsamen Abendessen bis spät in den Abend herein weiter ausführlich diskutiert und kommentiert. Die Prognosen der Vereinsmitglieder für das kommende Jahr fielen dabei unterschiedlich aus. Sicher ist nur, dass das nächste Treffen des **immpresseclub**

e.V. im Juni stattfinden wird und das 20-jährige Bestehen des Verbandes im Dezember 2024 feierlich zelebriert werden soll. ■



 **SOS
KINDERDORF**

**Verschenken Sie ein
Lächeln zu Weihnachten.**

Auch in Deutschland brauchen Kinder unsere Hilfe. Mit einer Geschenkspende unterstützen Sie Familien und Kinder in Not.

Jetzt helfen: sos-kinderdorf.de



Kurz berichtet**Koelnmesse verkauft Grundstück in Deutz**

Die **Koelnmesse GmbH** hat im Stadtteil Deutz ein Grundstück mitsamt dem Bestandsgebäude „Messehochhaus 2“ an **Flossbach von Storch** verkauft. Das Grundstück an der Deutz-Mülheimer Straße 30 ist rund 11.250 qm groß, das 1972 errichtete Gebäude verfügt über knapp 8.200 qm Bürofläche. Der Käufer plant auf dem Grundstück ein neues Büroensemble mit einem markanten Hochpunkt und einer potenziellen Fläche von rund 45.000 qm zu errichten.

DEVK mietet 14.000 qm in ehemaligen Kölner Messehallen

Der Versicherungskonzern **DEVK** mietet rund 14.000 qm Bürofläche in der Rheinpark-Metropole in Köln-Deutz. Während der Sanierung der Konzernzentrale im Kölner Stadtteil Riehl sollen rund 1.650 Beschäftigte in den ehemaligen Messehallen unterkommen. Geplant ist der Umzug zwischen Juli und September 2024. Vermieter der Flächen in der Rheinpark-Metropole ist die **HDI AG** für eine Versicherungsgesellschaft des **Talanx**-Konzerns.

Branicks Group AG verkauft ehemaligen Kaufhof in Leverkusen

Die **Branicks Group AG** gibt den Verkauf einer Immobilie in der Innenstadt von Leverkusen bekannt. Es handelt sich dabei um rund 20.400 qm voll vermietete Einzelhandelsfläche des ehemaligen **Kaufhof**-Arealen in zentraler City-Lage von Leverkusen. Heutiger Mieter ist die **Dortmunder TEH Textilhandel GmbH** (Modehaus aachener). Käufer ist eine Tochtergesellschaft der **Stadtteilentwicklungs- und Projektgesellschaft Leverkusen mbH** im Besitz der **Stadt Leverkusen**. Branicks hat damit seit Jahresbeginn segmentübergreifend Verkäufe im Umfang von rund 145 Mio. Euro beurkundet.

Büromarkt Köln: Leerstand steigt

Mit einem Flächenumsatz von 150.000 qm erzielt der Kölner Büromarkt am Ende des dritten Quartals ein vergleichsweise schwaches Resultat. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum bedeutet dieses Ergebnis, das auf dem Niveau von 2020 liegt, ein Minus von 49%. Auch der langjährige Durchschnitt wird um knapp ein Drittel unterschritten. Dies ergibt die Analyse von BNP Paribas Real Estate.

„Wie in den vergangenen Monaten macht sich die gesamtwirtschaftlich schwierige Situation auf dem Vermietungsmarkt der Domstadt deutlich bemerkbar. Erfreulich ist allerdings, dass sich der Markt im dritten Quartal belebt hat. Mit einem Umsatz von 55.000 qm wurde das Ergebnis des Vorquartals um knapp 53% übertroffen. Hintergrund für das insgesamt schwache Resultat ist, dass viele Verträge im Bereich der kleinen und mittleren Größenklassen abgeschlossen wurden. So entfielen gut 56% des aktuellen Ergebnisses auf Abschlüsse unter 1.000 qm. Dieses Phänomen ist, wenn auch nicht so ausgeprägt, auch an anderen Standorten zu beobachten und resultiert unter anderem aus aktuell wieder längeren Entscheidungsprozessen der Großnutzer. Viele Unternehmen agieren auf Grund der gedämpften Konjunktur mit deutlich mehr Vorsicht und Zurückhaltung. Bis Ende September wurde daher noch kein Abschluss oberhalb der 10.000-qm-Marke registriert“, so **Jens Hoppe**, Geschäftsführer der **BNP Paribas Real Estate GmbH** und Kölner Niederlassungsleiter.

Die Branchenverteilung gestaltet sich bislang relativ ausgewogen, was insgesamt für eine stabile Marktstruktur spricht. Gleich fünf Branchengruppen tragen mit zweistelligen Umsatzanteilen zum Resultat bei. Mit 19% platzieren sich die sonstigen Dienstleistungen auf Platz eins der Verteilung. Knapp dahinter rangieren die Beratungsgesellschaften mit gut 18% und einem überdurchschnittlichen Umsatz von knapp 27.500 qm. Auch die Versicherungen schneiden mit 13% und gut 19.500 qm überdurchschnittlich ab. Nicht zuletzt kann hier der bisher größte Abschluss des laufenden Jahres, die Anmietung der **KZVK** über 9.200 qm in der City, registriert werden.

Das Leerstandsvolumen ist in den vergangenen drei Monaten noch einmal gestiegen und notiert aktuell bei 350.000 qm. Gegenüber dem Vorjahr ist ein Wachstum von knapp 26% zu verzeichnen. Die Leerstandsrate notiert dennoch bei geringen 4,3% und somit weiter unter der Fluktuationsreserve. Aktuell verfügen rund 31% aller leer stehenden Flächen über einen modernen Ausstattungsstandard. Allerdings sind hochwertige Flächen in den von Mietern präferierten Citylagen weiterhin Mangelware. Hier stehen aktuell weniger als 40.000 qm kurzfristig zur Verfügung.

Das moderate Anmietungsgeschehen und das aktuell schwierige Finanzierungsumfeld zeigen sich auch in der Entwicklung der Bauaktivität. Auf dem Kölner Büromarkt befinden sich aktuell 182.000 qm Flächen im Bau. Dies entspricht einem Rückgang von 18% gegenüber dem Vorjahreszeitpunkt. Die Bautätigkeit konzentriert sich dabei hauptsächlich auf die City (129.000 qm) sowie vereinzelt auf Lagen im Cityrand. In den letzten drei Monaten hat der Anteil der davon noch verfügbaren Flächen leicht zugenommen. Aktuell sind 78.000 qm und damit knapp 43% der Neubauflächen noch nicht vergeben. Mit 33.000 qm befindet sich der Großteil (43%) dieser Flächen in der Teilmarktlage City.

In sehr guten Citylagen wird für moderne Flächen eine Spitzenmiete von 33 Euro/qm erzielt, was verglichen mit dem Vorjahreszeitraum einem Anstieg um 20% entspricht. Auch die traditionell volatilere Durchschnittsmiete hat ihren Wachstumskurs in den letzten 12 Monaten fortgesetzt. Sie liegt aktuell bei 18 Euro/qm und damit gut 9% über dem vergleichbaren Vorjahresniveau.

„Trotz des insgesamt schwierigen konjunkturellen Umfelds konnte der Kölner Markt im dritten Quartal eine leichte Belebung verzeichnen. Dieser leichte Aufwärtstrend beim Umsatz dürfte sich im Schlussquartal fortsetzen. Vor diesem Hintergrund stellt ein Flächenumsatz zum Jahresende im Bereich der 200.000-qm-Marke aus heutiger Sicht ein durchaus realistisches Szenario dar. Ein weiterer Leerstandsanstieg ist nicht ausgeschlossen. Aufgrund der hohen Nachfrage nach insbesondere hochwertigen modernen Flächen dürfte die Bautätigkeit wieder steigen, sobald auch die deutsche Wirtschaft mehr Aufwind erfährt. Ein moderater Anstieg der Spitzenmiete ist bei gleichbleibend hoher Nachfrage nach Premiumflächen durchaus nicht unwahrscheinlich“, so Jens Hoppe. □