



NR. 566 | 51. KW | 22.12.2023 | ISSN 1860-6369 | kostenlos per E-Mail

### Sehr geehrte Damen und Herren,

**Frohe Weihnacht.** Seien wir ehrlich, uns geht es gut. Noch. Ich gönne mir dieses Jahr was Besonderes. Als ich kurz vor der Finanzkrise mir ein schönes Badezimmer bauen ließ, habe ich dann in der Finanzkrise nur noch einstellig in die Toilettengarnitur von **Aldi** investieren können. Jetzt geht es aber der Aldi-Garnitur an die schiefe Rollenhalterklappe. Es tut weh. Schließlich gibt es keinerlei Abnutzung. Und der 5.500-fache morgendliche Design-Ärger war mir viel näher als das längst vergessene Branchen-Research- und Zins-Gewäsch oder die bedeutungsschwangeren Webinar-Matadore, die der Markt längst weggespült hat.

**Frohe Weihnacht. Ehrlich, mir wäre diesmal eine Jahrhundert-Finanzkrise lieber gewesen.** Damals wurde einer voll funktionierenden Weltwirtschaft für ein paar Wochen der Stecker gezogen. Jeder war überrascht. Aber dann profitierte die Immobilien- und Bauwirtschaft in einer nie gesehenen Goldilock-Ära von der Renaissance der Immobilie als Kapitalanlage und der Zins- und Geldschwemme. Die Zins-Idiotie habe ich damals nicht erwartet, aber die Immobilien-Renaissance auf breiter Bevölkerungsebene habe ich Ihnen prognostiziert. 2024 stehen Multikrisen und Transformation an. Die **Multikrisen gehen** schnell in 2 bis 3 Jahren **vorbei**. **Die Transformation bleibt.** Und die ganze Branche hat nach 20 Jahren Prosperität fast nur noch Zins-Mitläufer-Manager der zinsgetunten „Goldlöckchen-Ära“. Was das für die vorlaufenden Indikatoren der Fachmedienbranche heißt, hat **Immobilien Zeitung** Chefredakteurin **Brigitte Mallmann-Bansa** diese Woche in ihrem Editorial zusammengefasst. Uns trifft es härter. Aber für mich ist es die 3. oder 4. Transformations-Krise. Den „Der Immobilienbrief“ wird es geben, solange es mich gibt.

**Frohe Weihnacht.** Mein Prognose-Editorial ist diesmal ganz einfach. **Schauen Sie sich das aus dem letzten Jahr an.** Eigentlich wollte ich, wie jedes Jahr, ein **erweitertes Editorial** mit „**Glaskugel 2030**“ für Volkswirtschaft und Immobilienwirtschaft schreiben. Um mich weniger zu wiederholen, **habe ich in mein letztjähriges Weihnachtseditorial geschaut. Ehrlich, es geht nicht besser. Es ist (fast) alles drin und alles richtig.** Lediglich die Grenzen der Farbenblindheit der Ampel habe ich unterschätzt. Immobilienwirtschaftlich werde ich vielleicht sogar noch rechts überholt. **Schauen Sie einfach mal rein.** Ohne den Weihnachts-Schmu können Sie auf Seite 2 einsteigen. Dann sehen sie am Realitätscheck, was man prognostizieren kann und wie die weitere Prognose ausgeht (<https://www.rohmert-medien.de/bestof/editorial-aus-immobilienbrief-nr-542-v-22-12-22,293853.html>).

**Frohe Weihnacht. Lindner** schrottet die FDP mit Verfassungsflexibilität. **Habeck** schrottet psychologisch die E-Mobilität und spart die Grünen weg. **Scholz** versenkt die SPD in die wählerische Unsichtbarkeit. **Ricarda Lang** sieht „sozialen Kahlschlag“ – und das bei einer Promille-Korrektur in einem auf fast 1,2 Billionen Euro explodierten Sozialbudget (Summe aller Zahlungen für soziale Leistungen = 30% des BIP). **Merz** hat das Charisma einer alternden Gurke. Es fühlt sich an, als hätten die alle ein **AfD-Parteibuch** und **setzen eine verdeckte Wahlkampfstrategie um.** Das Beharrungsvermögen einer reifen, sozialen Volkswirtschaft ist zum Glück viel größer als man glaubt, aber nicht unendlich. Die Lokführer streiken. Ich erinnere mich, wie wir in meiner Jugend vor **Maggie Thatcher** über

die Engländer lachten, deren Handvoll Lokführer das Land lähmten. Dann kam **Maggie**. Bei uns sieht die dann wie **Alice W.** aus. Das Schlimme sind noch nicht einmal die **Zahlen und Fakten, die kann man korrigieren.** Der **Weg in die Lächerlichkeit führt dagegen nur mit großen Umwegen zurück.** Der **Kampf gegen den globalen Klimawandel** bedeutet doch logisch, **dass jede energieintensive Produktion in Deutschland stattfinden muss.** Fast überall woanders ist die Produktion CO2-intensiver und fossiler. Der Stopp energieintensiver Produktion in Deutschland ist einfach nur dämlich. Wie teuer Energie ist, ist völlig egal. Sie muss nur über wettbewerbsfähig teuer bleiben. Das ist Staatsaufgabe. Forschen statt Verlagern ist die Devise.

**Frohe Weihnacht. „Wer nicht abwertet, lügt“,** sagte mir kürzlich ein prominenter Büro-Investor mit Blick auf aktuell bewertete IFRS-Büroportfolien. Ich ergänze das gerne um Wohnportfolien (vgl. „Der Immobilienbrief“ v. 31.3.2023). Der Pflegebranche muss es auch dreckiger gehen, als wir uns vorstellen können. Licht gibt es bei Handel und Logistik. Da haut nur die Mathematik rein. Der Weg des Geldes kann doch nicht so schwer zu verfolgen sein, wenn die einzige echte Geldquelle die Mieten sind. Aber die aktuelle **Signa**-Geschichte zeigt, dass auch Promi-Investoren, wenn sie „junge Talente“ fördern, für einfache Mathematik zu dämlich sind. **Denen und den Banken stehen da noch Überraschungen bevor.** Wie man aus den IZ-Recherchen von **Harald Thomeczek** erfährt, hat **Benko** die gesamte, uralte und auch neue Trick-Klavatur gespielt. Banken werden lernen, was gute „dinglich besicherte Projekte“ wert sind, wenn die neue Mathematik in der Fertigstellung nicht mehr aufgeht, aus teuer finanzierten Projekten Grundstücke ohne rechenbare Entwicklung werden und Kaufhäuser zu Ruinen mit Zwischenutzung werden.

**Frohe Weihnacht.** Gestern bei der Zusammenstellung dieses „Der Immobilienbrief“ habe ich mir gedacht – außer der ausführlichen Interpretation des **Catella-Weihnachtstrackers** am Anfang und dem Link auf das letztjährige Weihnachtseditorial – brauchen Sie das Weihnachten nicht zu lesen. Da sind noch nicht einmal alle schlechte Nachrichten wie Einstellung von Zinszahlungen bei **One Group** oder hausinterne Strafanzeigen bei **Project Gruppe** drin. **Benko** braucht sich sowieso niemand anzuschauen, der die Statik von Kartenhäusern kennt. **Rettungshoffnungen sind Blödsinn.** Frankfurter Hochhäuser gehen auch nicht, hören wir an Beispielen von **Monika Leykam, IZ.** Ich habe es Ihnen beim Trianon vorgerechnet und seit Jahrzehnten für Normalzins-Zeiten erzählt. Liebe IZ-Kollegen, ich höre jetzt auf mit dem Lob. Aber es ist Weihnachten! Und ich werde altersmild.

**Sehr geehrte Damen und Herren,** liebe Kollegen der Branche, liebe Kollegen aus unserem Haus, ich danke für Lesen und Unterstützung und wünsche Ihnen frohe Weihnachtstage. Wer nicht Weihnachten feiert, sollte die Tage dennoch genießen. Viel Erfolg in 2024. Da werden wir auf der Talsohle aufschlagen. Dann beginnen „Wunden lecken“ und ein schmerzhafter Aufstieg. Gleichzeitig startet aber die Zeit der neuen Matadore. ALLES GUTE für 2024. **Survive 2025!**

*Werner Rohmert*



Werner Rohmert

## Inhaltsverzeichnis

<b>Editorial</b> von Werner Rohmert	1
<b>Catella Research/ Der Immobilienbrief:</b> Glühwein-Inflation straft EZB- und Bundesbank-Statistik Lügen (Rohmert/ Wrede)	3
<b>JLL:</b> Büros trifft es mit minus 50% global (Rohmert)	6
<b>Personalkarussell</b> in der Immobilienwirtschaft dreht sich (Rohmert)	12
<b>ifo-Institut</b> mit düsteren Perspektiven für den Wohnungsbau (Wrede)	12
<b>Aengevelt:</b> Sorgen in der Wohnungswirtschaft mehren sich (Wrede)	13
<b>Deutsche Hypo/ bulwiengesa:</b> Immobilienklima lässt das Krisenjahr ruhig ausklingen (Wrede)	14
<b>Europace:</b> Hauspreise stabilisieren sich (Wrede)	14
<b>CBRE/ empirica:</b> Historisch hoher Leerstandsabbau in 2022 (Wrede)	15
<b>Baufi24:</b> Für jeden 4. ist Stadtwohnen zu teuer (Rohmert)	15
<b>HousingAnywhere:</b> Wien und Barcelona locken junge deutsche Talente an (Wrede)	16
<b>Savills:</b> Aspen ist und bleibt teuerstes Skigebiet weltweit (Wrede)	16
<b>JLL:</b> Luxusmarken zahlen in London und Paris die höchsten Ladenmieten (Wrede)	16
<b>Impressum</b>	19
<b>Editorial „Der Immobilienbrief“ Nr. 542</b> v. 21.12.2022	20

### Fremdbeitrag

<b>Navigieren</b> durch unruhige Gewässer ( <b>Christoph Wittkop</b> )	8
Zwischen „ <b>New Work</b> “ und „ <b>Working Next Level</b> “ - Die neue Rolle des Büros ( <b>Bernd Lönner</b> )	10

### Aus unserer Medienkooperation mit „immobilien intern“

<b>Länder</b> treten beim Wachstumschancengesetz auf die Bremse	17
--	----

### Interview

mit dem *5*Minuten*Hospitality*Experten*: <b>Rückblick</b> und <b>Ausblick</b> ( <b>Winfried D.E. Völcker</b> )	18
---	----

### Autoren der heutigen Ausgabe:

**Bernd Lönner**, Real I.A. AG; **Werner Rohmert**, „Der Immobilienbrief“, Immobilienspezialist „Der Platow Brief“; **Winfried D.E. Völcker**; **Christoph Wittkop**, Sonar Real Estate; **Constanze Wrede**, Chefredakteurin „Der Immobilienbrief“.

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

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



Liebe Leserinnen und Leser,

genießen Sie den Zauber der Weihnacht und die Magie der letzten Tage des Jahres.

Wir wünschen Ihnen und Ihren Familien besinnliche Festtage und einen guten Start in das neue, sicherlich sehr spannende Jahr 2024!

Ihnen alles erdenklich Liebe und Gute für das kommende Jahr,

Werner Rohmert  
und Ihr Team von „Der Immobilienbrief“.



## GLÜHWEIN-INFLATION STRAFT EZB- UND BUNDESBANK-STATISTIK LÜGEN

Straßenverkaufspreis zockt Glühwein-Junkies ab

Werner Rohmert, Hrg. "Der Immobilienbrief",  
Immobilienpezialist "Der Platow Brief"  
Constance Wrede, Chefredakteurin „Der Immobilienbrief“

Traditionell lassen Catella Research und „Der Immobilienbrief“ das Jahr mit einem kleinen Augenzwinkern ausklingen. Das mit schwedischen Wurzeln den weihnachtlichen Produktionsstätten besonders verbundene Catella Research bringt mit dem alljährlichen Weihnachtstracker die statistische Basis. Naturgemäß gibt das Denken über den Tellerrand hinaus auch „Der Immobilienbrief“ die Möglichkeiten, den Bogen größer zu spannen.

Den Jahresrückblick sparen wir uns hier aus Stimmungsgesichtspunkten. Nachdem aus „Der Immobilienbrief“-Sicht aus bis heute nicht nachvollziehbaren Gründen in der Corona-Krise anscheinend Millionen Menschen verschwunden sind, die zuvor noch den Anschein einer Dienstleistungsgesellschaft aufrecht erhielten, hat nach Recherchen von **Catella-Research** der Fachkräftemangel auch die Produktionsstätten am Nordpol erreicht. Es fehlen Fach-Elfen. Zum Glück sorgen Inflation, Energiekosten-Ankunft und Konjunktur für beruhigte Nachfrage. Allerdings trifft der Rentierfuttermangel die Distribution. Hier müssen **Amazon** und **DHL** einspringen. Catella berichtet im Tracker auch über eigene Erfahrungen mit regulatorischen Hürden und der Preisexplosion beim Bau des mit 100% Bio in modularer Bauweise hergestellten Catella Lebkuchenhauses, das zudem im Lebenszyklus von der Wiege bis zur Bahre recyclebar sein sollte (s.u.). Die Preisexplosion an den Glühweinständen ist jedoch das Hauptproblem der Catella-Researchabteilung um Vortrinker **Prof. Dr. Thomas Beyerle**.

Ausgangspunkt der Analyse von 32 Weihnachtsmärkten der Republik sind die Anschaffungs- und Herstellungskosten. Das ist natürlich ein in der IFRS-Immobilienwirtschaft mit Fair Value Bewertung völlig überholter Bewertungs- und Bilanzierungs-Ansatz. Die prominenten Maklerhäuser, deren Bewertungen von Wohnimmobilien von internationalen WP's anerkannt werden, würden sich über solche geschichtsträchtigen HGB-Bewertungen oder – noch schlimmer – über den im **IHK-Gesetz** beschriebenen „Ehrbaren Kaufmann“ totlachen. **Was bewertet wird, ist Gewinn. Wer gewinnt, wird finanziert.** Und solange das System geschlossen bleibt, gibt's Aktionäre, Anleihegläubiger und Banken, die die Gewinne finanzieren. „Solange die Zinsen“ unten bleiben war bis vor 18 Monaten der geflügelte Spruch. Bei **Signa** trifft es mit der Anleger-Prominenz, die immer wieder auf dieselben Typen und Methoden reinfallen, „gefühlte“ keine falschen. „Der Immobilienbrief“ wettet, dass die noch nicht einmal wissen, was Ihnen an den vermeintlichen Immobiliensicher-

heiten wirklich gehört. Die einfache Überlegung, den „**Weg des Geldes**“ nachzuvollziehen, die der „Der Immobilienbrief“-AR-Chef **Prof. Karl-Georg Loritz** regelmäßig fordert, ist zu einfach für hochfliegende Rendite-Geister. **Wo soll denn das Geld herkommen**, ist doch an sich keine zu hohe Überlegung bei der Beurteilung von Immobilien, Kaufhäusern und Wohnungsportfolien.

**Zurück zum Glühwein-Index.** Mit billigem Rotwein entsprechend aktuellen Transaktions- und Maklerumsätzen, Zucker, Zimt, Nelken und Energie kommt Catella auf

Glühwein-Weihnachtsmarkt-Preisexplosion		2022	2023	Veränd.
1	Frankfurt a.M. Frankfurter Weihnachtsmarkt	3,50 €	5,00 €	42,0%
2	Dortmund Dortmunder Weihnachtsstadt	3,00 €	4,00 €	33,0%
3	Münster Christmas Garden	3,00 €	4,00 €	33,0%
4	Hamburg Hamburger Weihnachtsmarkt	4,00 €	5,00 €	25,0%
5	Nürnberg Christkindesmarkt Nürnberg	4,00 €	5,00 €	25,0%
6	Düsseldorf Almhütte an der Eisbahn	4,00 €	5,00 €	25,0%
7	Düsseldorf Kö-Bogen Markt	4,00 €	5,00 €	25,0%
8	Münster Lichtermarkt Münster	4,00 €	5,00 €	25,0%
9	Bonn Bonner Weihnachtsmarkt	4,00 €	5,00 €	25,0%
10	Berlin Gendarmenmarkt und Potsd. Pl.	4,50 €	5,50 €	22,0%
12	Köln Weihnachtsmarkt am Kölner Dom	4,50 €	5,50 €	22,0%
13	Münster Rund ums Rathaus	4,00 €	5,00 €	20,0%
14	Wuppertal Eiberfeld Weihnachtsmarkt	4,00 €	4,50 €	20,0%
15	Stuttgart Stuttgarter Weihnachtsmarkt	3,80 €	4,50 €	18,0%
17	München Christkindmarkt Marienplatz	5,00 €	6,50 €	18,0%
<b>Durchschnitt über 32 untersuchte Märkte</b>		3,98 €	4,78 €	18,0%

Quelle: Catella Research, eigene Berechnungen, ohne Pfand

einen Wareneinsatz von ca. 3 Euro pro Liter. Bei der üblichen Gastronomie-Kalkulation von 30% Wareneinsatz bei Getränken – der Glühwein wird ja in Kanistern angeliefert – erklärt sich damit ein Verkaufspreis von 10 Euro pro Liter, also maximal 2,50 Euro pro Becher. Aber bereits in der letzten Dekade hat sich die Preisentwicklung im boomenden Nullzins-Besäufnis von der klassischen Realität gelöst. Das macht die Catella Marktanalyse wieder deutlich. Schon der letztjährige Ausgangspreis von 3,98 Euro im Durchschnitt der 32 Märkte liegt jenseits von Kalkulationsrealitäten. Um sage und schreibe 18%, also weit über der erwarteten Inflationsrate von gut 6%, hat sich im Untersuchungszeitraum der Durchschnittspreis auf 4,78 Euro erhöht. Dabei hatte sich durch den Akustikboykott wegen erhöhter **Gema**-Gebühren mit Gema-befreiten mindestens 70 Jahre alten Weihnachtsliedern das Leistungsumfeld eher verringert.

Auch die Immobilienwirtschaft bildet sich im Glühwein-Index recht gut ab. München, Berlin und Köln sind mit

## Personalien

**München:** **Jörg Vocke** (55) wird ab März 2024 neuer CEO der **Siemens Real Estate** und berichtet in dieser Funktion direkt an **Ralf P. Thomas**, CFO und Mitglied des Vorstands der **Siemens AG**. Der Jurist Vocke folgt auf **Zsolt Sluitner** (65), der nach verschiedenen Leitungspositionen bei Siemens seit 2006 die Geschäfte von SRE leitete und nun in den Ruhestand verabschiedet wird.

**München:** Die **DEUTSCHE FINANCE GROUP** erweitert ab Januar 2024 ihren Vorstand. **Daniel Milleg**, zuletzt Senior Partner in einer internationalen Unternehmensberatung, wurde zum neuen COO, **Symon Hardy Godl** zum CIO ernannt. Godl verantwortet bereits langjährig das Asset Management der Gruppe, zuletzt als Group Asset Management Officer. Neuer CFO wird **Christoph Falk**, der zuvor langjährig in der Geschäftsführung der KVG der Gruppe tätig war. Neue CPO wird **Bobana Prosic**, die über langjährige Erfahrung im Bereich Projekt- und Produktmanagement bei der DEUTSCHE FINANCE GROUP verfügt und zuvor als Geschäftsführerin im Asset Management tätig war.

Mit **Mirjam Ludwig** als neuer Group Communication Officer erweitert die DEUTSCHE FINANCE GROUP zum 01. Januar auch die strategische Führungsebene. Ludwig, die seit 2020 als Head of Corporate Communication tätig ist, wird neben der neuen Position auch die Geschäftsführung der **Deutsche Finance Marketing GmbH** verantworten.

5,50 Euro am teuersten, gefolgt von der 5 Euro-Gruppe Frankfurt, Hamburg, Nürnberg mit Christkindbonus, Düsseldorf, Münster und Bonn. Mit 4,50 bis 4 Euro folgt dann die weihnachtliche Diaspora. **Interessant ist aber das Inflationsranking.** In München scheint das Preisentwicklungspotenzial begrenzt. Im Inflationsranking liegen die Bayern mit 18% nur im Mittelfeld noch hinter Wuppertal mit 20%. **Den Vogel mit unvorstellbaren 42% schießt Frankfurt ab.** Der Weihnachtsmarkt des EZB- und Bundesbank-Sitzes macht deren Statistiken zu Makulatur. **Mit Realitätsblick auf Preisentwicklungspotentiale und die Transformation der Büromärkte** hatte die Bundesbank bereits zum Jahresanfang ihren Neubau gestoppt.

**Auch in der Preisfindungs- bzw. Bewertungspraxis ähneln sich die Märkte.** Der Unterschied besteht allerdings darin, dass es auf den Weihnachtsmärkten mangels Alternativinvestitionen zum Angebotspreis noch Käufer gibt, während die Preisentwicklung in der Immobilienwirtschaft eher Richtung Wareneinsatz geht. Bei noch nicht verkauften Neubauten, dürfte aber oft noch nicht einmal der Wareneinsatz, geschweige denn der kalkulierte Gewinn erzielt werden. Bei Glühwein sind wir aber noch nicht so weit. Im Moment sieht die Relation Wareneinsatz zu Preisfindung noch ein wenig so aus, **als hätten die Glühweinstandbetreiber zum letzten Jahreswechsel im Vorfeld-Research die prominenten „Red Book“ Bewerter der großen Wohnimmobilien AGs mit der Preisfindung beauftragt.** Das Red Book ist eigentlich die Seriositäts-Bibel, auf die die international anerkannten Bewerter schwören. Noch in der letzten Krise, der Finanzkrise, hatten sie dramatisch, oft jenseits der „1 Jahr später“-Realität nach dem Motto „wo kein Markt ist, ist kein Wert“ brutal abgewertet. Mit möglichem Blick auf Millionen-Honorare hat sich zum letzten Jahreswechsel dann **eher die durch das Bilanzrecht aber abgesicherte Devise** durchgesetzt, „wo es keine Vergleichsdeals gibt, kann man die alten Wertansätze beibehalten“. Mal sehen, was der Weihnachtsmann diesmal den Bilanzen bringt.

Die Bewerter hatten Ende 2022, als die Finanzmathematik schon dieselbe war wie dieses Jahr, z. B. für eine marktführende Wohnungsgesellschaft noch einen Fair Value über der durchschnittlich 29-fachen Jahresmiete für ein deutsches, zu 75% unsaniertes Wohnungssammelsurium ermittelt (vgl. „**Der Platow Brief**“, „Der Immobilienbrief“ v. 31.3.2023). Nach den seit der Expo Real propagierten Markt-Leitlinien „**Survive '25**“, „**Mach nix bis '26**“ reimt sich nun „**An der Ruhr geht nix über double six**“, wobei der Mietmultiplikator „12-fach“ als aktuelle Preisobergrenze gemeint ist. „Der Immobilienbrief“ hört von kleineren Portfolien, möglicherweise mit Verkaufserfordernis, die vor 24 Monaten noch ehrliche „20-fach“ wert gewesen wären, die unter 10-fach über die Theke gingen. Die ist dieses Jahr noch durch die wenigen freiwilligen „gemachten Deals“ geprägt. Ab 2024 werden dann aber unfreiwillige Deals den Markt stärker prägen können.

Sicherlich hätten die Red Book-Promis für die Glühweinstände ebenso wie für AGs **auch eine Folgestrategie entwerfen können.** Eine kleine Tranche **Château Lafite** Glühwein, der zu Herstellungskosten verkauft würde, hätte den Durchschnittspreis getunt und Analysten von Großbanken überzeugt. Der Erfolg einer solchen Strategie wurde auf einem **Deutsche Bank** Vortrag vor einigen Wochen deutlich. Bereits im **Juni 1996** wunderte sich der Autor in „Der Platow Brief“ über die **Fähigkeit von Immo- AGs, „selbst die langweiligsten Bestände als ‚Phantasie‘ zu verkaufen“** und den Trend **„gute Objekte kurzfristig abzustoßen, die schlechteren zu halten, Gewinne zu tunen und den Kurs zu beeinflussen.“** (PLATOW Special Juni 1996). Aber wenigsten einige himmlische Transaktionen gab es trotz desaströsen Umfeldes auch dieses Jahr: So wurde z.B. im November das **TANNENbusch-Center** in Bonn und im Oktober das Baufeld 14 im **HEILIG**kreuzviertel in Mainz verkauft. Die Weihnachtszeit hat noch einen Vorteil. Sie erhöht den Glauben an die Statistik. ▶

Welchen Herausforderungen sich Projektentwickler 2023 stellen durften, zeigt die kleine **Catella Lebkuchenhaus-Investitionsgeschichte**: In der Weihnachtszeit



beschloss Catella in ein ganz besonderes Projekt zu investieren, in ein Lebkuchenhaus. Dieses Haus sollte aus 100% nachhaltigen, zertifizierten Bio-Zutaten bestehen und preisgedämpften, sozialen Wohnraum für fleißige Elfen bieten. Mit seinem hohen ESG-Score soll es nicht nur das Herz, sondern auch das umweltbewusste Portfolio erwärmen. Der

Bau eines Lebkuchenhauses ist traditionell modular und die Bauzeit auf 4 Adventssonntage angesetzt. Zunächst wurden die Fertigbauwände aus nachhaltig angebautem Mehl, Honig, Gewürzen und Nüssen gefertigt. Zum 2. Advent stand der Rohbau. Doch wie in der realen Welt, kam es auch bei dieser Baustelle zu unerwarteten Komplikationen. Am 3. Advent nagte eine Maus ein Loch ins Dach. Zum Glück fielen auch „Bisschäden“ in den Deckungsumfang der Allgefahren-Absicherung und stellten keine höhere Gewalt dar. Für das kommende Jahr kündigte die Versicherung aber eine Beitragserhöhung an, denn dieses Verzehr-Risiko war im Tarif bisher nicht einkalkuliert. Dann kam die Finanzierung ins Spiel. Die skandinavische „Rum-Rentier Bank AG“ verlangte einen astronomisch hohen Zinssatz von 60 Promille/ p.a. und einen Eigenkapitaleinsatz von 50%. Der Grund? Die dramatisch gestiegenen Preise für Mehl, Honig, Zucker, und Co. ließen das Kreditausfallrisiko in die Höhe schnellen. Kurz nach der Fertigstellung am 4. Advent kam der Bankgutachter zur Bewertung. Zu seiner Überraschung hatte sich bereits eine kleine Hexe dort eingenistet, **was den Beleihungswert um satte 40% reduzierte**. Dies zwang Catella, unerwartet EK nachzuschießen. Glücklicherweise hatten die Fonds genügend liquide Mittel, um die Finanzierungslücke zu schließen. Sonst hätte man sich an das „Bankhaus Krampus“ wenden müssen, bekannt für seine horrenden Zinssätze von 200 Promille pro Jahr. ■

## Automatisierte Bewertung für Renditeimmobilien

Sie möchten Ihr Investment-Portfolio automatisiert bewerten?  
In der Praxis bewährte Modelle für Ihre Immobilienanalyse nutzen?  
Von Big Data im Bestandsmanagement sowie beim Kauf profitieren?

Unser automatisiertes DCF-Bewertungsmodell bietet Ihnen:

- Mieterlisten mit vollumfänglicher inhaltlicher Flexibilität
- Systemvorschläge zur nutzungsabhängigen Mikrolagequalität
- Systemvorschläge für die Diskontierung der Erträge und Kosten
- Systemvorschläge zum Mietpotenzial (Wohnen / Büro / EH)
- Systemvorschläge zu Teuerungsraten
- Systemvorschläge zu relevanten Kostenpunkten
- Szenarioanalysen absolut und relativ
- Ergänzend Ertragswertberechnung gemäß ImmoWertV

**Voll API-fähig oder webbasiert nutzbar. Jetzt testen!**

**FP  
RE**

Fahrländer Partner  
Raumentwicklung  
Barckhausstraße 1  
60325 Frankfurt am Main

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

## Personalien

**Berlin:** Mit Wirkung zum 31.12.23 wird Co-CEO **Tobias Barten** aus dem Vorstand der **Digital Invest AG**, Betreiber der Investmentplattformen „Engel & Völkers Digital Invest“ sowie „Digital Invest Assets“, ausscheiden. Barten wechselt in den Vorstand der **Engel & Völkers Capital AG**. Der bisherige Co-CEO **Marc Laubheimer** wird zum alleinigen CEO sowie Vorstandsvorsitzenden der Gesellschaft ernannt. Zudem wird **Karl Poerschke**, bisher Prokurist und Leiter des Teams Operations-, Finance-, Strategy- & Product zum 1. Januar als COO in den Vorstand berufen.

## BÜROS TRIFFT ES MIT MINUS 50% GLOBAL

### Deutscher Rückspiegel-Blick lenkt vom Gesamtblick ab

Der Blick in den deutschen Rückspiegel lenkt oft vom Gesamtblick ab. Die deutsche immobilienwirtschaftliche Perspektive hatten wir Ihnen schon zu Beginn der Zinswende vor 15 Monaten prognostiziert. Der Blick auf Europa oder sogar global ist auch eher ernüchternd. Darauf wies bereits **Susanne Eickermann-Riepe**, **RICS Europa Board**, bei der Verleihung der **PLATOW-Awards** im September hin, deren **Jury-Auswahl** der „Der Immobilienbrief“-Herausgeber organisiert. Das könnte auch noch auf Deutschland ausstrahlen. Hier waren wir mit **Skepsis-Blick** auf Büro eher noch zu zurückhaltend. Büros befinden sich jetzt weltweit im Sturzflug berichtet **JLL** aktuell. (WR+)

Bei Büro sehen wir jetzt den Übergang von der Zins-, Kosten- und Konjunktur-Krise hin zur Immobilienkrise mit längerfristigen Verwerfungen bei Angebot und Nachfrage. Allerdings handelt es sich beim reinen Immobilienblick eher um eine Segmentkrise, da z. B. der professionelle Wohnungsmarkt mit hoher Abhängigkeit von der Zins-/ Renditesituation von brutalen Bewertungsaspekten betroffen wird, aber trotz Konjunkturschwäche von Verwerfungen auf der Nachfrageseite nicht nur verschont bleibt, sondern eher profitiert.

Der globale Immobilienmarkt büße 2023 stark an Transaktionsvolumen ein. In den ersten drei Quartalen stürzte das Gesamttransaktionsvolumen um rund 50%



**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](http://www.realisag.de) 

auf 423 Mrd. US-Dollar nach 851 Mrd. US-Dollar im Vorjahresvergleich. Das sei der niedrigste Wert seit mehr als einem Jahrzehnt, so **JLL**. Der Trend habe sich im Q3 mit nur noch 131 Mrd. US-Dollar (-46%) fortgesetzt. Die Wirtschaftskrise käme weltweit auch in der Büovermietung an, so **Hela Hinrichs**, Director EMEA Research.

Insgesamt wurden in den ersten drei Quartalen 23,4 Mio. qm Bürofläche nach 26,7 Mio. qm (-12,3%) im Vorjahr weltweit angemietet. **Die weltweite Leerstandsquote ist binnen eines Jahres um 140 Basispunkte auf jetzt 15,9% deutlich gestiegen.** Vergleichsweise mild schnitt mit Erhöhung des Leerstandes von 7,2% auf 7,8% die EMEA-Region ab. **In Nordamerika stieg dagegen die Quote von 18,7% auf aktuell 20,5% an.** San Francisco mit aktuell 30,4% (VJ: von 24,1%), Dallas mit 23% (VJ: 23,9%), Atlanta mit 21% auf 23% und Washington D.C. mit 20,7% auf 21,2% liegen hier vorne. In Europa blieb der Leerstand moderat. Stockholm führt mit 11,6% vor London mit 9,6%, Paris mit 8,3%, Amsterdam mit 6,7% und Berlin mit 5%.

**Die Region Amerika traf es bei den Transaktionsvolumina mit -55%** bzw. mit 237 Mrd. US-Dollar bis Ende September, nach 526 Mrd. US-Dollar im Vorjahresver-

gleich **besonders hart**, blieb aber dominante Weltregion. Auch hier setzte sich mit 75 Mrd. US-Dollar (-52%) der schwache Trend im Q3 fort. Ebenfalls gut die Hälfte des Vorjahresvolumens verlor mit 111 Mrd. US-Dollar nach 226 Mrd. US-Dollar im Vorjahr die Region EMEA mit Europa, Afrika und dem Mittleren Osten. Auch hier blieb mit nur noch 35 Mrd. US-Dollar die erhoffte Marktbelebung im Q3 aus. Einer Jahresendrallye werde es nicht geben. Vergleichsweise mild fiel mit -24% bzw. 75 Mrd. US-Dollar der Rückgang in Asien-Pazifik aus. Allerdings sei die Region äußerst heterogen. China legte um 43% zu. Auch Japan steigerte sich um 29%. Das Gegenteil erlebten Australien (-47%) und Südkorea (-35%).

Das grenzüberschreitende Transaktionsvolumen ging um 56% auf knapp 68 Mrd. US-Dollar zurück. In der Rangliste der Städte mit den größten Direktinvestments dominieren die US-Metropolen. Unter den Top 20 finden sich 13 US-Großstädte. An der Spitze steht erneut Los Angeles mit 17 Mrd. US-Dollar vor New York mit 13 Mrd. US-Dollar. Im inneramerikanischen Wettbewerb folgen Dallas/ Fort Worth mit 11 Mrd. US-Dollar auf Rang 5 und Washington D.C. mit 7,5 Mrd. US-Dollar auf dem 7. Rang. Auch Boston schafft es mit 7,4 Mrd. US-Dollar in die Top Ten. Die US-

vdpResearch



## TAXO TOOL

Ihre automatisierte Taxonomie-Konformitätsprüfung

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



Effizient



Kostensparend



Aktuell



Leicht in der Handhabung

In Kooperation mit:

**DYDON AI**



Jetzt mehr erfahren unter: [www.vdpResearch.de/taxo-tool](http://www.vdpResearch.de/taxo-tool)

Phalanx wird in den Top Ten durch Paris auf Rang 4 mit 11,6 Mrd. US-Dollar, Tokio auf Rang 5 mit 11,4 Mrd. US-Dollar auf Platz 6 von London mit 9,8 Mrd. US-Dollar durchbrochen. Schanghai mit 7,4 Mrd. US-Dollar auf Rang 8 und Seoul mit 7,3 Mrd. US-Dollar auf Rang 10 komplettieren die Top Ten.

Der Bereich Living („Alles mit Bett“) stürzte mit -58% bzw. 115 Mrd. US-Dollar dramatisch ab, blieb aber mit 27% Anteil am Transaktionsvolumen stärkste Assetklasse. Auf Rang zwei schoben sich Industrie und Logistik mit 100 Mrd. US-Dollar (-40%) und einem Marktanteil von 24%. Die Aktivität im Logistiksektor habe sich aber abgeschwächt, so Hinrichs. Büro rangiert nur noch auf Platz drei mit minus 56% und 88 Mrd. US-Dollar nach 202 Mrd. US-Dollar im Vorjahresvergleich und 21% Marktanteil. Große US-Firmen holten ihre Mitarbeiter aber aktiv ins Büro zurück, in Europa sei zugleich der Trend zu hochqualitativen Flächen in zentralen Lagen nicht zu übersehen, sagt Hinrichs. Auch Einzelhandel gab jetzt wieder um 46% auf 15% Marktanteil nach. ■

## NAVIGIEREN DURCH UNRUHIGE GEWÄSSER

Erwartungen an den deutschen  
Immobilienmarkt 2024

Christoph Wittkop, CEO Sonar Real Estate

Als CEO eines der deutschen Immobilien-Asset- und Investment-Management-Unternehmen blicke ich auf das Jahr 2024 mit einer Mischung aus Vorsicht und Optimismus. Der Immobilienmarkt steht vor signifikanten Herausforderungen, die durch steigenden Druck auf die Banken, veränderte Investorenlandschaften und makroökonomische Entwicklungen geprägt sind.



Christoph Wittkop,  
CEO Sonar Real  
Estate

**1. Verschärfte Bankenaufsicht und dessen Auswirkungen:** Durch die verstärkte aufsichtsrechtliche Kontrolle der EZB und der BaFin wird der Druck auf die Banken deutlich

Branicks

# Der Spezialist für Büro- und Logistik- immobilien.

25 Jahre Erfahrung am  
deutschen Immobilienmarkt

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

branicks.com

DIC is now  
Branicks



## Personalien

**Köln:** **Jörg Hennebach** ist neben **Jan Dührkoop** und **Philipp Henkels** seit dem 15.11. neuer Geschäftsführer von **Art-Invest Real Estate Funds**. Hennebach wird die Aufgabenbereiche Tax, Operations & Business Support, Corporate Controlling, Internal Audit sowie den Aufgabenbereich Fondsrechnungswesen verantworten.

## Deals

**Hamburg/ Fehrbellin:** Die **Garbe Industrial Real Estate GmbH** erwirbt in Brandenburg ein 420.000 qm großes Grundstück. Auf dem Areal soll ein rd. 270.000 qm großes Logistikzentrum entstehen. Baubeginn wird voraussichtlich nach Baurechtschaffung und medialer Erschließung in Q4 2027 sein. Das Investitionsvolumen beläuft sich auf ca. 290 Mio. Euro.

Garbe wurde rechtlich von **REIUS**, steuerlich von **HLB Stückmann** und technisch vom Ingenieurbüro **Bockermann Fritze** beraten. Zudem unterstützte **BPN Paribas Real Estate** beim Kauf.

**Duisburg:** Die **Quadoro Investment GmbH** hat als Asset Manager des 16.000 qm großen Bürogebäudes „ICC Business Center“ eine Fläche von ca. 10.700 qm an die **Stadt Duisburg** vermietet. Die Büroräume werden künftig vom Sozial- und Ordnungsamts genutzt. Das im November 2020 erworbene Objekt ist Teil des Immobilienportfolios des nachhaltigen Spezialfonds **Quadoro Sustainable Real Estate Europe**.

**RUHR REAL GmbH** begleitete die Vermietung als Makler.

zunehmen. Ich erwarte, dass diese Entwicklung zu stärkeren Abwertungen führen wird, was wiederum eine Zunahme von Covenant-Verletzungen zur Folge haben könnte.

**2. Fragliche Effektivität von Verlängerungsvereinbarungen:** Die im Jahr 2023 getroffenen Verlängerungsvereinbarungen und Stand-Still-Agreements werden sich in vielen Fällen als unzureichend erweisen. Dies könnte zu erneuten Problemen bei der Lösungsfindung führen.

**3. Rückgang der Eigenkapitalzuschüsse:** Im Vergleich zu 2023 wird es 2024 weniger Investoren und Entwickler geben, die bereit sind, zusätzliches Eigenkapital bereitzustellen. In vielen Fällen könnte dieses zusätzliche Kapital wirtschaftlich verloren sein. Entwickler und Investoren stehen somit vor der schwierigen Entscheidung, ob sie ihre Reputation bei den Banken oder ihr Kapital höher gewichten.

**4. Hoher Finanzierungsbedarf:** Es wird einen anhaltend hohen Bedarf an Finanzierungen geben, insbesondere für Rekapitalisierungen auf der Basis neuer Preisgefüge.

**5. Zunahme alternativer Kreditgeber:** Ich rechne mit einem Anstieg des Angebots von alternativen Kreditgebern aus dem Ausland. Diese werden jedoch höhere Verzinsungserwartungen haben, insbesondere in Form von Whole Loans, Preferred Equity und Mezzanine-Finanzierungen mit laufender Verzinsung und Erfolgsbeteiligung.

**6. Rückkehr opportunistischer Fonds:** Zwischen 2024 und 2026 ist mit einer Rückkehr opportunistischer Fonds mit Eigenkapital zu rechnen. Ab 2024 dürften die Angelsachsen vor allem auch stärker auf der Debt-Seite stehen.

**7. Mögliche Zinssenkungen:** Ich prognostiziere erste leichte Absenkungen der Leitzinsen in den kommenden zwölf Monaten.

**8. Bodenbildung der Preise:** Eine Bodenbildung bei den Preisen in allen Asset-Klassen sollte im Laufe des Jahres 2024 erreicht werden, obwohl sich dieser Prozess teilweise bis ins Jahr 2025 hinziehen könnte.

**9. Zunahme der Objektangebote:** Ab 2024 wird die Zahl der Objektangebote zu neuen Marktpreisen steigen.

**10. Offene Fragen zur Transaktionstätigkeit:** Es bleibt abzuwarten, wann auf der neuen Preisbasis wieder eine normale Transaktionstätigkeit stattfinden wird.

**11. Differenzierung im Büroimmobilienmarkt:** Im Bereich der Büroimmobilien erwarte ich eine starke Differenzierung zwischen Core- und Non-Core-Lagen. Nach neuer Definition wird es deutlich mehr Non-Core-Lagen als zuvor geben.

**Zusammenfassend steht der deutsche Immobilienmarkt 2024 vor erheblichen Herausforderungen**, bietet aber auch Chancen für strategisch denkende Akteure. Eine sorgfältige Marktbeobachtung und flexible Anpassung an die dynamischen Veränderungen werden entscheidend sein. ■



## Deals

**Langen:** Die **BEOS AG** kauft das 20.000 qm große Gewerbeareal der **Schaeffler Automotive Aftermarket GmbH & Co. KG** in der Paul-Ehrlich-Str. 21 bei Frankfurt. Das Areal umfasst rund 9.500 qm Lager- und 4.500 qm Bürofläche.

Begleitet wurde der Ankauf von **MH-Gewerbe-Immobilien, Mayer Brown LLP**, der **Zenk Kemsat Steuerberatungskanzlei** sowie der **BMP Baumanagement GmbH**.

**Nürnberg:** **Aurelis Real Estate** veräußert ein rd. 4.700 qm großes Wohnbaufeld in Lichtenreuth an einen Nürnberger Projektentwickler. Das Areal liegt im nordwestlichen Teil des Moduls 1 und grenzt direkt an den künftigen Stadtteilpark. Der Bebauungsplan sieht hier die Realisierung von rd. 110 Wohnungen vor. Aktuell sind damit 13 von 21 Baufeldern verkauft.

**Magdeburg:** Die **HIH Invest Real Estate** verkauft das Büro- und Geschäftshaus in der Halberstädter Straße 32 an die **GETEC Immobilien GmbH**. Das Objekt verfügt über 7.656 qm Einzelhandels- und Hallenflächen, die als Autohaus genutzt werden sowie 3.409 qm Büroflächen und gehörte zu einem Immobilien-Sondervermögen. Die HIH Invest wurde rechtlich von **Ashurst** beraten. Als Makler agierte **BNPPRE**.

**Berlin:** Die **Aachener Grundvermögen Kapitalverwaltungsgesellschaft** erwirbt eine rd. 4.000 qm große Wohnanlage mit 29 Wohneinheiten nahe dem Weißen See von einer privaten Investorengruppe. **Angermann Investment Advisory AG** vermittelte exklusiv.

## ZWISCHEN „NEW WORK“ UND „WORKING NEXT LEVEL“ Die neue Rolle des Büros

Bernd Lönner, Stellvertretender Vorsitzender  
des Vorstandes der Real I.S. AG

Die Arbeitswelt und die Unternehmenskulturen befinden sich seit geraumer Zeit im Wandel. Konzepte wie „New Work“ und damit verbundene Aspekte wie hybrides Arbeiten sind bereits zur neuen Normalität geworden. Das Gebot der Stunde fassen wir bei der Real I.S. unter der Überschrift „Working next level“ zusammen, was einen Ansatz beschreibt, sich mit Hilfe neuer Strukturen und Lösungen resilient aufzustellen und anzupassen, um letztlich sicher durch das sich schnell verändernde Marktumfeld von heute navigieren zu können.



Bernd Lönner,  
Vorstand Real I.S.

Mit all diesen neuen Arbeits- und auch Denkweisen müssen auch Büroimmobilien Schritt halten, um zukunftsfähig zu sein. Konkret bedeutet dies, dass die Räumlichkeiten eines jeden Unternehmens so flexibel und bedarfsgerecht gestaltet sein sollten, wie das Unternehmen um sie herum aufgestellt ist. Dabei gibt es nicht die eine Lösung oder das eine Bürokonzept, sondern die Gestaltung der Flächen richtet sich nach der jeweiligen Arbeitsweise, den Arbeitsprozessen und vor allem nach den Bedürfnissen der Mitarbeiter.

**Das Büro als modernes Lagerfeuer:** Längst besteht die Aufgabe des Büros nicht mehr darin, den Mitarbeitern einen gut ausgestatteten physischen Arbeitsplatz zur Verfügung zu stellen, sondern einen Ort der Begegnung zu schaffen, der den Bedürfnissen der Mitarbeiter gerecht wird. Das Büro nimmt eine neue Rolle als Fixpunkt für Austausch und Geselligkeit am Arbeitsplatz ein - quasi ein modernes Lagerfeuer.

Der Trend im modernen Büro geht zu großzügigen, offenen Flächen mit flexiblen Arbeitsplätzen. Eine Vielzahl an Raumvarianten erwarten die Mitarbeiter und vereinen dabei die Ansprüche an Kommunikation, Kollaboration und Konzentration. Die flexiblen Flächen fördern den Austausch, stärken das Teamgefühl und sorgen dafür, dass die Mitarbeiter gerne ins Büro kommen. In einem modernen Büro geht es um Begegnung und damit auch um eine offene Raumgestaltung nach dem Prinzip „Form follows function“. Dies steht im Gegensatz zu veralteten Konzepten, in denen kleine Räume aneinandergereiht sind, die weder junge Talente anziehen noch zum Wohlbefinden der Mitarbeiter beitragen.

Mitarbeiter müssen heute mehr denn je aktiv gewonnen werden. Um als attraktiver Arbeitgeber wahrgenommen zu werden, sind neue Ansätze und moderne Räume unerlässlich. So sollte bei der Realisierung eines modernen Büros auch an die heutigen Anforderungen an Nachhaltigkeit gedacht werden, denn immer mehr Mitarbeiter fordern auch von ihrem Arbeitgeber ein verantwortungsbewusstes Wirtschaften im Einklang mit unserer Umwelt. Gerade für neue Bewerber sind die Büroräume und die Werte, die sie repräsentieren, ein wesentlicher Faktor, um sich mit dem Unternehmen zu identifizieren.

**Praxisbeispiel – Transformation der Real I.S. und Headquarter-Umbau:** Als einer der führenden Dienstleister für Immobilieninvestments wollen wir von der Real I.S. zeigen, welche Potenziale in einer neuen Herangehensweise an das Thema Büro stecken. Und wir dachten uns, wie könnte man das besser präsentieren als mit einer umfassenden Transformation unserer eigenen Büroflächen. So haben wir unter dem Motto „Wir verbinden Immobilien und Zukunft“ die Unternehmenszentrale der Real I.S. in München-Haidhausen durch einen umfassenden und inzwischen preisgekrönten Umbau neu gestaltet, bei dem sich nicht nur die Flächen an sich, sondern auch die gesamt-

te Unternehmenskultur verändert hat. Ein Umbau bedeutet mehr als „nur“ ein neues Büro. Unsere neuen Arbeitswelten spiegeln die Unternehmenskultur wider und betonen durch das Design unsere Werte: offen, aktiv und solide.

Die neuen Büroflächen der **Real I.S. AG** sind im Sinne eines Open-Space-Büros konzipiert. Durch das Aufbrechen des alten Grundrisses konnte die tatsächlich zur Verfügung stehende Fläche verdoppelt werden und bietet nun eine große Auswahl an Nutzungskonzepten, die den Anforderungen an modernes Arbeiten gerecht werden. So gibt es Meeting-Points und Begegnungszonen für den produktiven Austausch und das gesellige Miteinander der Kolleginnen und Kollegen, aber auch Bereiche für ungestörtes Arbeiten bleiben Bestandteil des Büros. Spezielle Raumkonzepte wie Creative Labs für Projektarbeiten und eine Bibliothek sind ebenfalls Teil der neuen Arbeitskultur. Darüber hinaus wurde die klassische räumliche Hierarchiestruktur aufgelöst: Die Büros der Führungskräfte können nun auch als Besprechungsräume gebucht und genutzt werden. So werden Barrieren zwischen Team und Teamleitung weiter abgebaut und das Gemeinschaftsgefühl gestärkt.

Oberste Priorität bei diesem Projekt hat der Aspekt der Nachhaltigkeit, und zwar im doppelten Sinne. Denn so-

wohl bei der Immobilie selbst als auch bei der Veränderung unseres Mindsets wollten wir eine nachhaltige Veränderung erreichen. Deshalb wurden alle Mitarbeiter konsequent in die Umgestaltung der insgesamt knapp 5.000 Quadratmeter Bürofläche einbezogen. Von Anfang an wurde transparent



Meeting-Point Küche

©Real I.S. AG

und vor allem im Dialog über mögliche Veränderungen gesprochen, um das Zugehörigkeitsgefühl zum Standort und zu unserem Unternehmen zu stärken. Ziel des Umbaus unserer Unternehmenszentrale war es, nicht nur die Flächen zu verändern, sondern auch die Denk- und Arbeitsweise. Mit diesen neu geschaffenen Werten lassen sich neue Prozesse und Strukturen etablieren, in denen eine veränderte und zukunftsfähige Unternehmenskultur bestehen kann. ■

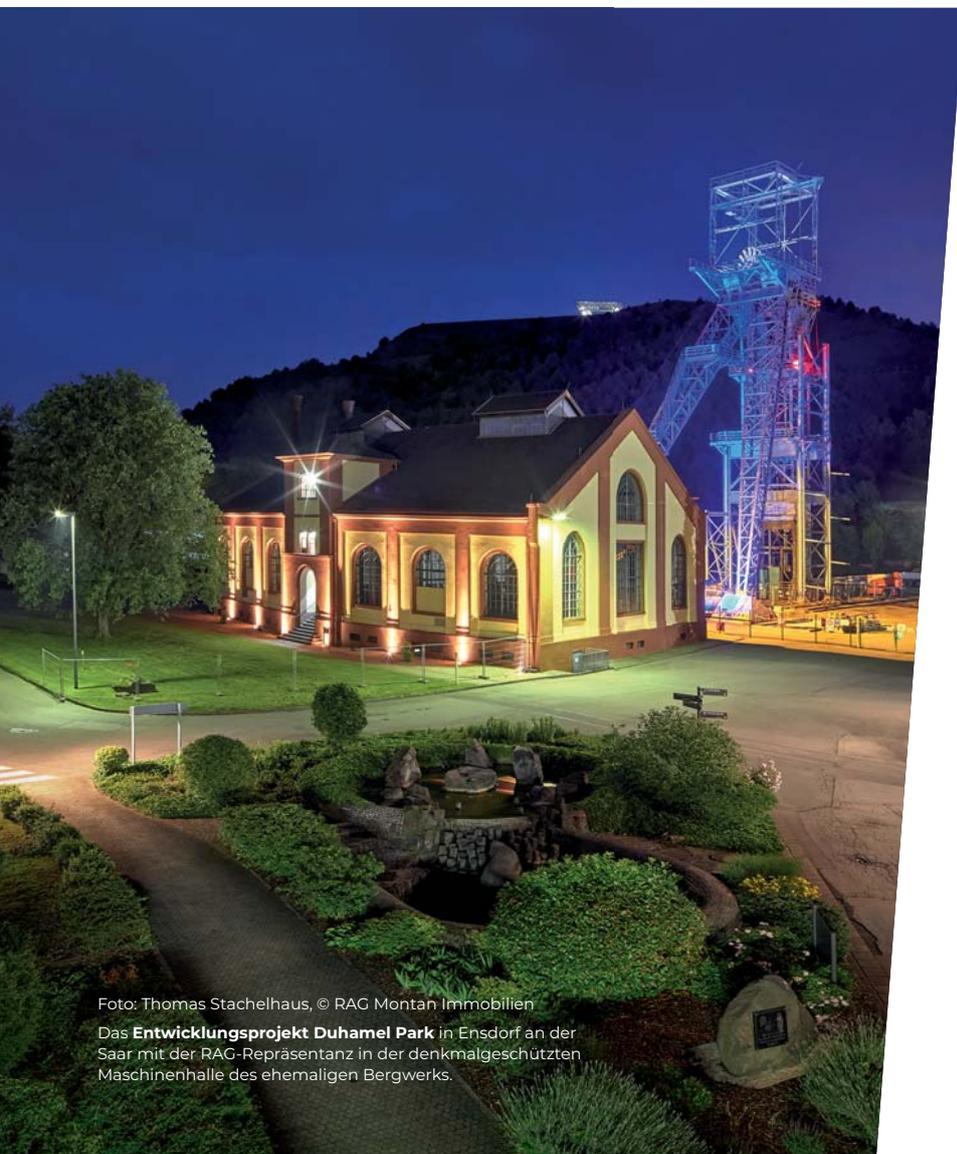


Foto: Thomas Stachelhaus, © RAG Montan Immobilien

Das **Entwicklungsprojekt Duhamel Park** in Ensdorf an der Saar mit der RAG-Repräsentanz in der denkmalgeschützten Maschinenhalle des ehemaligen Bergwerks.



## FLÄCHEN ENTWICKELN, ZUKUNFT GESTALTEN.

Wir entwickeln industriell vorgegenutzte Flächen und machen sie baureif. Damit tragen wir zur Bewältigung der Knappheit an Wohnbau- und Gewerbeflächen bei.

- **Seit mehr als vier Jahrzehnten im Verbund des RAG-Konzerns**
- **Kompetenz in der Flächen- und Quartiersentwicklung**
- **Schutz der Ressource Boden durch Revitalisierung vorgegenutzter Flächen**

Gebündelte Kompetenz hat einen Namen:



**RAG Montan Immobilien GmbH**  
Im Welterbe 1-8 · 45141 Essen  
[www.rag-montan-immobilien.de](http://www.rag-montan-immobilien.de)

## Deals

**Japan:** Die **Deka Immobilien** hat ein Einzelhandelsobjekt in Tokio verkauft. Die **Don Quijote Co. Ltd.** hat das Objekt aus dem Bestand des Offenen Immobilien-Publikumsfonds **Deka-ImmobilienGlobal** erworben. Das 1984 errichtete Don Quijote Building umfasst ca. 7.400 qm Einzelhandelsfläche und 36 Parkplätze.

**Eschbach:** **Ixocon** verkauft die 18.800 qm große Produktions- und Logistikimmobilie **Fresch23** im Gewerbepark Breisgau an **Avnet Embedded**. Das Objekt umfasst einen zweigeschossigen Produktionsbereich mit 8.300 qm, eine Logistikhalle mit 7.500 qm sowie ein vorgelagertes Bürogebäude mit 3.000 qm und ist seit Fertigstellung im Juni 2023 vollständig durch Avnet Embedded selbst genutzt. **Logi-vest** beriet den Verkäufer.

**Augsburg:** Die **TQ-Group** ist erster Mieter im Tech-Loft **THE ONE** im **WALTER Technology Campus** der **WALTER Beteiligungen und Immobilien AG**. Infolge ihres Unternehmenszuwachses hat die TQ-Group damit ihre bisherigen Flächen von ca. 3.000 qm auf aktuell knapp 5.000 qm erweitert.

**Düsseldorf:** **Klöckner & Co** wird seine Konzernzentrale von Duisburg nach Düsseldorf verlegen und mietet dazu rund 4.000 qm Fläche im **Airport Garden** in der Peter-Müller-Str. 24-26 an. Der Einzug soll spätestens im Sommer 2025 erfolgen. Eigentümer der insgesamt 12.000 qm großen und nahezu vollvermieteten Immobilien ist die **Union Investment Real Estate GmbH**. **JLL** vermittelte.

## PERSONALKARUSSEL IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT DREHT SICH

### Signa-AR feuert CEO, Chefs von CBRE, Colliers und C&W verschwinden

Gesundbeten ist vorbei. Mit selten klaren Worten, die in Deutschland sicherlich in Zusammenhang mit Pleite und Milliarden Schaden ein ernstes Signal an die Behörden zum Nachforschen gesendet hätten, entließ der österreichische Ex-Kanzler und Chefkontrolleur der wichtigsten Signa-Gesellschaften, **Alfred Gusenbauer**, den bisherigen CEO **Timo Herzberg**. Grund für die Entlassungen sei „ein dringender Verdacht auf grobe Verletzungen der Pflichten als Vorstandsmitglied“. **O-Ton Gusenbauer:** „Leider mussten wir diese Entscheidung treffen und diesen harten Schritt setzen. Die Verdachtslage war eindeutig ...“. Demgegenüber äußerte sich **Herzberg** gegenüber Medien, dass an den Anschuldigungen nichts dran sei. **Erhard Grossnigg**, der vor kurzem als Restrukturierer eingestiegen war, übernimmt das Amt des Vorstandssprechers bei **Signa Prime Selection AG** und der **Signa Development Selection**. (WR+)

**Auch in der Makler-Szene rumpelt es.** Bedenken Sie, selbst wenn im Best Case nächstes Jahr die Transaktionen zurück kommen, dürften sie wohl mit sicherlich 30% Preisrückgang und verschärftem Courtage-Wettbewerb leicht zu einer Halbierung des Transaktionsumsatzes gegenüber dem Peak vor 2 Jahren führen. 2022 und 2023 dürften sowieso dramatisch gelaufen sein.

Nach Recherche von **Thomas Daily** verlässt der **CBRE-Deutschlandchef Alexander von Erdély** das Unternehmen. Zu den Gründen für seinen Abgang machte **CBRE** keine Angaben. Sein Vorgänger **Peter Schreppel** wird vorübergehend als Interims-CEO fungieren. **Erdély** kam 2007 zu **CBRE** und hatte den CEO-Posten im Frühjahr 2016 übernommen. Anfang Dezember wurde außerdem der Rückzug von **Cushman & Wakefield-Deutschlandchef Yvo Postleb** bekannt. Er werde für einen längeren Zeitraum abwesend sein, teilte das Unternehmen mit. In dieser Zeit übernehme **Tina Reuter**, Head of Asset Services EMEA, die Verantwortung für das Deutschlandgeschäft.

Zuvor hatte **"React News"** über diese Personalien berichtet. Mitte November schied bereits **Matthias Leube**, seit 7 Jahren CEO bei **Colliers** Deutschland im gegenseitigen Einvernehmen aus dem Unternehmen aus „um sich anderen Aufgaben zu widmen“. **Achim Degen**, zuvor Managing Director in München, wurde mit sofortiger Wirkung zum CEO ernannt. Ebenfalls im November berichtete **Savills** über die Umstrukturierung der Investmentberatung in Deutschland. Die Teams für die Regionalmärkte und die einzelnen Assetklassen werden ins nationale Team überführt. Die betreffenden Teamleitungsfunktionen würden gestrichen. **Jörg Krechky**, bisher Leiter für das bundesweite Retail-Investment, der Frankfurter Niederlassungsleiter **Jan Stadelmann** und **Marcel Wolter**, in München für die Investmentberatung verantwortlich, quittierten in diesem Zusammenhang ihren Dienst. ■

## IFO-INSTITUT MIT DÜSTEREN PERSPEKTIVEN FÜR DEN WOHNUNGSBAU

### Auftragsstornierungen häufen sich, Neugeschäft bricht ein

Die Situation im Wohnungsbau spitzt sich nach Angaben des ifo Instituts immer weiter zu. Klagten im Oktober bereits 48,7% der Unternehmen über Auftragsmangel, stieg die Zahl im November weiter auf 49,1% an. Dies stellt bereits den achten Anstieg in Folge dar. Auftragsstornierungen liegen dabei mit 21,5% der Meldungen auf demselben Niveau wie im Oktober mit 22,2%. (CW+) ►

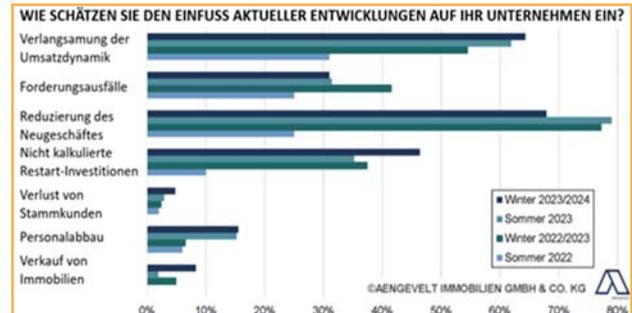
Für einige Unternehmen wird nun das schwache Neugeschäft gefährlich. So meldeten 11,1% der Teilnehmenden Finanzierungsschwierigkeiten, nach 9,9% im Oktober. Das Geschäftsklima notiere mit außerordentlich schwachen minus 54,6 Punkten auf dem niedrigsten Stand seit Beginn der Erhebung 1991. Die Stimmung unter den befragten Betrieben bleibe eisig, so **Klaus Wohlrabe**, Leiter der ifo Umfragen. Besserung sei im Moment nicht in Sicht. Die aktuellen Meldungen zur Haushaltskrise und zur Insolvenz der **Signal Holding** sind bei dem Stimmungsdiesaster noch nicht berücksichtigt, da der Großteil der Antworten in der ersten Novemberhälfte eingegangen ist. ■

## SORGEN IN DER WOHNUNGS- WIRTSCHAFT MEHREN SICH

### Personalabbau und Vermögensverlust drohen

„Der Immobilienbrief“ schätzt Umfragen, da diese eher als die oftmals noch sehr positiv und wohlwollend formulierten Pressemitteilungen und Ausblicke der Makler- und Researchhäuser die wahre Stimmung am Markt wiedergeben. Und diese ist mies, wie die aktuelle Halbjahresbefragung von Aengevelt belegt. Die größten Sorgen der befragten Experten aus allen Bereichen der Wohnungswirtschaft bestehen hinsichtlich der Reduzierung des Neugeschäfts (68%) und einer abgeschwächten Umsatzdynamik (64%). Und die Folgen eines rückläufigen bis einbrechenden Geschäfts bedingen nun verstärkt unternehmerisches Handeln, z.B. in Form von Kosteneinsparungen beim Personal. (CW+)

Gaben im Sommer 2021 nur 2% an, sich bzgl. des **Personals** zu sorgen, sind es aktuell 16%. Auch der Anteil der Befragungsteilnehmer, die von einem erhöhten Kostenauf-



wand durch bislang nicht kalkulierte Restart-Investitionen ausgehen, stieg im vergangenen halben Jahr deutlich um 11% auf 46% und erreicht damit einen neuen Höchstwert.

In der Krise kommt nun auch vermehrt das **Tafel Silber auf den Prüfstand**. Lag die Einschätzung bzgl. eines Verkaufs bisher betriebsnotwendiger Immobilien u.a. zur Stärkung des Eigenkapitals in der Sommerbefragung 2023 bei rd. 2% stieg sie binnen 6 Monate auf 8% an. Befragt über **befürchtete Vermögensverluste** ihrer Unternehmen verschlechterte sich das Bild in der aktuellen Umfrage. Nur 21% der Befragten geben an, keine Vermögensverluste zu erwarten, im Sommer waren es noch 28%. Der Anteil der Befragungsteilnehmer, die mit geringen Verlusten rechnen, ist gegenüber der Sommerbefragung 2023 deutlich von 48% auf 38% gesunken, **der Anteil, der erhebliche Verluste erwartet, zeitgleich von 21% auf nun rd. 25% gestiegen.** ►

## TOP-PROJEKTE VERDIENEN TOP-FINANZIERUNGEN

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



REAL EXPERTS.  
REAL VALUES.

## Deals

**Rüsselsheim:** Die **Norkon GmbH** erwirbt im Rahmen einer Sale-&-Lease-Back-Transaktion die Deutschlandzentrale von **Segula** für die französische Investmentgesellschaft **Iroko Zen**. Das über 54.000 qm Büro-, F&E- sowie Logistikflächen umfassende Objekt liegt am Rande des **Opel Areals**. **Arkos Property Management** übernimmt das Property Management.

**Düsseldorf:** **AEW** erwirbt die Büro- und Einzelhandelsimmobilie Vertikum in der Innenstadt für ein institutionelles Spezialfonds-Mandat. Verkäufer ist ein Joint Venture zwischen **CONVALOR** und **Freudlieb**. Das Vertikum bietet Büroflächen von ca. 3.700 qm. Die Einzelhandelsfläche im EG wurde von **Minotti** angemietet. **AEW** wurde von **Hogan Lovells**, **Nova Ambiente** und **Drees & Sommer** beraten. Der Verkäufer wurde von **ROTTHEGE** und **Anteon** unterstützt.

**Leipzig:** Der Coworkinganbieter **ABC Workspaces GmbH** mietet von **Values Prime Locations GmbH** rd. 1.600 qm Bürofläche im denkmalgeschützten Lipsia Haus im Barfußgässchen 12. Die Eröffnung des mittlerweile 10. Standorts in Deutschland ist für April 2024 vorgesehen. **JLL** war bei dem Abschluss für den Mieter beratend und vermittelnd tätig.

**Essen:** Die **Jugendhilfe Essen gGmbH** mietet rd. 3.300 qm Fläche in der Max-Keith-Str. 66. von einem Family Office. **Ruhr Real** war vermittelnd tätig, die **Brockhoff GmbH** beriet den Eigentümer.

Bedenklich stimmt **Dr. Wulff Aengevelt**, geschäftsführender Gesellschafter **Aengevelt Immobilien**, vor allem die wachsende Sorge vor Personalabbau und signifikanten Vermögensverlusten. Dahinter stünden weiter abschmelzende Unternehmensreserven und rückläufige Geldumsätze bzw. Margen. Je nach Dauer der Krise sei hier mit einer zunehmenden Freisetzung von Mitarbeitern zu rechnen. Betroffen seien davon u.a. Projektentwickler, was sich an zahlreichen zurückgestellten bzw. sogar komplett abgesagten Wohnprojekten und einer wachsenden Zahl an Insolvenzen ablesen ließe. ■

## IMMOBILIENKLIMA LÄSST DAS KRISENJAHR RUHIG AUSKLINGEN

**Büros brachen 2023 ein, Handel und Wohnen berappelten sich wieder**

Auch wenn der Zinshöchststand im Geldmarkt lt. **Frank Schrader**, Leiter Real Estate Finance bei der **NORD/LB**, mittlerweile wohl erreicht und die Inflation deutlich zurückgegangen sei, seien schnelle **EZB-Zinssenkungen** vorerst nicht zu erwarten. Allerdings seien mit den Inflationserwartungen bereits die **Kapitalmarktzinsen in den letzten Wochen rückläufig**. Langsam stellten sich die Marktteilnehmer auf die geänderten Realitäten ein. Im Rahmen der **Deutsche Hypo/ bulwiengesa Monatsbefragung** bewerteten die rund 1.200 befragten Immobilienexperten im **Dezember das Immobilienklima noch einmal um 0,3% schlechter als noch im Vormonat**. Das basiere ausschließlich auf dem Rückgang des Ertragsklimas. (CW+)

Das Investmentklima habe sich, allerdings auf niedrigem Niveau, gegenüber dem Vormonat deutlich aufgehellt. Im Jahresvergleich steigt das Immobilienklima leicht um 1,6%. Verglichen mit dem Höchststand von 75,7 Zählerpunkten zu Beginn dieses Jahres erlebte der Jahresverlauf 2023 allerdings ein deutliches Stimmungsfälle von -6,3%.

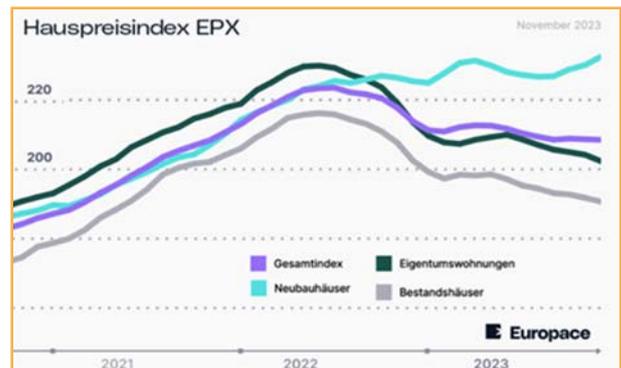
Das Büroklima verzeichnet nicht nur im Dezember die deutlichste Abnahme mit -2,6% auf 49,9 Punkte, sondern ist mit einem Minus von 25,5% auch der große Verlierer des Jahres 2023. Wohnen und Handel sind im Jahresvergleich die klaren Stimmungsgewinner. Positiv entwickelte sich auch das Logistikklima, das mit 108,1 Punkten zum Jahresende nur knapp hinter den 111,0 Punkten beim Wohnklima liegt. ■

## HAUSPREISE STABILISIEREN SICH

**Steigende Preise ab dem 1. Halbjahr 2024 zu erwarten**

Weihnachtlich optimistisch zeigt sich der **Europace Hauspreisindex für November**. Er zeige sich weitgehend stabil mit einem leichten Preisrückgang ggü. dem Vormonat von **-0,89% für Eigentumswohnungen und -0,56% für bestehende Ein- und Zweifamilienhäuser**. **Neue Ein- und Zweifamilienhäuser stiegen im Preis um 1,03%**. (CW+)

Im Jahresvergleich zu **November 2022** gaben ETWs damit um 5,25% und Be-



standshäuser um 5,84% nach. Die Preise für neue Ein- und Zweifamilienhäuser stiegen zeitgleich um 3,12%. Das entspricht dann im Chart dem Preisniveau von 2021. **Stefan Münter**, Co-CEO und Vorstand von **Europace**, betont, dass sich die Hauspreise selbst in Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit stabil hielten. Bei Erholung der Zinsmärkte erwartet Europace ab dem 1. HJ. 2024 wieder steigende Immobilienpreise. „Der Immobilienbrief“ kann in diesem Zusammenhang immer nur auf die unterschiedliche Entwicklung selbst genutzten Eigentums und durch die Zinsmathematik geprägten Rendite-Immobilien hinweisen. ■

## HISTORISCH HOHER WOHNUNGS-LEERSTANDSABBAU IN 2022

**Praktisch kein Leerstand in München, Frankfurt, Münster und Freiburg**

Hohe Nutzernachfrage trägt den Wohnungsmarkt durch die Krise. Die Zuwanderung von gut 1 Mio. Ukraine-Flüchtlingen prägte den Wohnungsmarkt 2022. Die hohe Nachfrage pusht die Neuvertragsmieten und lässt die Kaufpreise bislang weniger einbrechen als es der historisch rasante Zinsanstieg eigentlich hätte erwarten lassen können. Der marktaktive Leerstand, also unmittelbar vermietbare oder mittelfristig aktivierbare Geschosswohnungen, sank lt. CBRE-empirica-Leerstandsindex Ende 2022 auf 2,5% oder absolut rd. 554 Tsd. Einheiten (VJ: 607 Tsd.). Der Leerstands-Rückgang um etwa 53 Tsd. Einheiten im Jahresvergleich ist die größte Angebotsverknappung in der 22-jährigen Historie des Index. Erstmals gab es im Vorjahresvergleich auch in keinem der 400 ausgewerteten Kreise einen Anstieg des Leerstandes zu vermelden. (CW+)

Traditionell ist eine Angebotsreserve von 5% als normal akzeptiert. Der marktaktive Leerstand liegt in Ostdeutschland (ohne Berlin) mit 5,8% immer noch deutlich höher als im Westen mit 1,9%. In den Wachstumsregionen beträgt der Leerstand unterdurchschnittliche 1,6%. In Schrumpfungregionen sinke der Leerstand zwar auch, betrage aber immer noch hohe 8,3%, so **Michael Schlatterer**, Managing Director Residential Valuation bei **CBRE** in Deutschland.

Praktisch keinen Leerstand gibt es aktuell in München mit 0,1%, gefolgt von Frankfurt, Münster und Freiburg mit je 0,2% sowie Erlangen mit 0,3%. Am anderen Ende der Skala stehen Pirmasens (8,6%) sowie Frankfurt/ Oder (8,4%) und Dessau-Roßlau (8,3%). Lt. **Reiner Braun**, Vorstand **empirica ag**, ist die Dynamik der Entwicklung in einigen Städten beeindruckend. So ist die Quote in Leipzig in

den letzten 5 Jahren um -1,9 Prozentpunkte geschrumpft, in Schwerin um -1,4 Punkte und in Kaufbeuren um -1,3 Punkte. Bis 2025 könnte sich die Lage nach Einschätzung von empirica und CBRE weiter verschärfen. Zwar hätten sich sowohl Außenzuwanderung als auch Binnenwanderung beruhigt, jedoch werde die Zahl der fertiggestellten Wohnungen zeitverzögert zum Zins- und Kostenschock immer weiter einbrechen. ■

## FÜR JEDEN 4. IST STADTWOHNEN ZU TEUER

**In 70% der Großstädte fallen die Preise**

Für fast jeden vierten Deutschen ist das Wohnen in der Stadt zu teuer geworden. Der Trend gehe raus aufs Land, berichtet die Studie „Stadt- Land-Vorstadt: Wie die Neubewertung der Urbanität das Wohnen verändert“ der Technischen Universität Darmstadt in Kooperation mit BauFi24. Ca. 75% der privaten Haushalte in Deutschland gäben an, aufgrund finanzieller Aspekte ihre Wohnsituation zu überdenken. Ein zentraler Grund für die neue Landleibe seien die gestiegenen Kosten in Innenstadtlagen. Dies und weitere Treiber wie Ökologie oder der soziodemografischer Wandel führen dazu, dass sich die Wohnpräferenzen der Deutschen stark verändern. Verlierer sind die Innenstädte. Gewinner sind Lagen im Grünen, im Dorf oder Stadtrandlagen. In urbanen Lagen sei der Wohnkostenanteil am frei verfügbaren Nettohaushaltseinkommen besonders stark gestiegen. Jeder vierte Haushalte gäbe mehr als 40% des Nettohaushaltseinkommens fürs Wohnen aus. (WR+)

Dazu passt die Studie von **Immowelt**. In 71 von 75 deutschen Großstädten seien die Preise für Wohneigentum gefallen. Die Zinswende habe den Immobilienboom in Deutschland beendet. In der Spitze sackte das Preisniveau um 15,8% ab. Immowelt hat die durchschnittlichen Angebotspreise von Bestandswohnungen (75 qm, 3 Zimmer, erster Stock, Baujahr 1990er Jahre) in ausgewählten deutschen Großstädten miteinander verglichen. Die Auswirkungen der höheren Bauzinsen seien nun ganz deutlich auf dem Markt sichtbar, sagt Immowelt-GF **Felix Kusch**. Die Angebotspreise für Eigentumswohnungen in den teuersten deutschen Großstädten hätten seit Dezember 2022 merklich nachgegeben. In München sank der qm-Preis von 8.775 auf derzeit 8.191 Euro (-6,7%). In Hamburg ging das Niveau um -2,5% von 6.204 Euro auf 6.047 Euro zurück. Frankfurt gab von 5.841 Euro auf 5.550 Euro (-5,0%) nach. Nur Berlin blieb mit derzeit 5.004 Euro stabil. ■

## WIEN UND BARCELONA LOCKEN JUNGE DEUTSCHE TALENTE AN

Interesse an Amsterdam sinkt leicht

In den vergangenen Jahren hat die Zahl derjenigen in Deutschland, die sich für einen Umzug ins Ausland interessieren, stetig zugenommen. Laut dem Migrationsbericht des Bundesamts für Migration und Flüchtlinge wanderten 2021 knapp eine Million Menschen aus Deutschland aus. Unter diesen waren auch viele Studierende und junge Berufstätige, die im europäischen Ausland neue Studien- und Karrierechancen wahrnehmen wollen. (CW+)

Aktuell untersuchte **HousingAnywhere**, eine Plattform für mittelfristige Mietunterkünfte in ganz Europa, die Suchpräferenzen der jungen deutschen Talente 2023. Mit 8,8% aller Suchanfragen ist Wien die erste Wahl für ein neues Zuhause, gefolgt von Barcelona mit 7,2%, Amsterdam (6,3%) fiel aufgrund der geänderten Zugangsberechtigungen ausländischer Studenten von Platz 1 auf Platz 3 zurück. Für Paris interessierten sich 4,8%, für Lissabon 4,6% und für Rotterdam 4%. Brüssel, Madrid, London und Mailand komplettieren mit je rd. 3% das Ranking der Top-Ten. ■

## ASPEN IST UND BLEIBT TEUERSTES SKIGEBIET WELTWEIT

Im Premiumsegment werden im Kultort über 83.000 Euro/qm gezahlt

Alle Jahre wieder untersucht Savills für alle betuchten Winterbegeisterten die Preise für erstklassige Top- und Premium Wohnimmobilien in den zwanzig gefragtesten Skigebieten der Welt. Die Angebotspreise für die Top-Objekte gaben in der letzten Saison zwar leicht um 4% gegenüber den Höchstständen von 2022 nach, sind im Durchschnitt aber immer noch 20% höher als 2021 und deutliche 41% höher als vor Beginn der Pandemie. (CW+)

Aspen in den Rocky Mountains belegt sowohl in der Top- als auch in der Premium-Kategorie den unangefochtenen Platz 1 des **Savills**-Rankings. Die Angebotspreise für Top-Wohnimmobilien stiegen hier gegen den Trend im Jahresvergleich leicht um 2,3% auf im Durchschnitt über 36.000 Euro/qm. Der Quadratmeter im absoluten Premiumsegment kostet hier im Schnitt mit 83.500 Euro sogar mehr als doppelt so viel. **Val d'Isère** in den französischen Alpen rückt mit durchschnittlichen Spitzenpreisen im Top-Segment von 27.700 Euro gegenüber 2021/2022 vom 4. auf den 2. Platz auf. Im Premium-Preissegment kostet ein Quadratmeter im Schnitt rd. 37.000 Euro. **Jeremy Rollason**, Head of Savills Ski, sieht für Val d'Isère das größte Potenzial für

Wertsteigerungen im kommenden Jahr. Der Markt sei stark unterversorgt und stehe ausländischen Käufern offen. **Verbier** im Schweizer Kanton Wallis verteidigt mit 26 800 Euro



Vivaldi, Auron New Development

© Savills

den dritten Platz, dicht gefolgt von **Vail** in Colorado mit 26.700 Euro. Der einzige italienische Skort, der es in die Top 20 geschafft hat, ist **Cortina D'Ampezzo** in den Dolomiten. Das Dorf, in dem 2026 die Olympischen Winterspiele stattfinden werden, verzeichnete im Vorjahresvergleich einen Preisanstieg von 6%. ■

## LUXUSMARKEN ZAHLEN IN LONDON UND PARIS DIE HÖCHSTEN LADENMIETEN

München, Düsseldorf und Berlin liegen mit rd. 300 Euro/qm im oberen Mittelfeld

Londons **New Bond Street**, die Pariser **Avenue Montaigne** und die Züricher **Bahnhofstraße** sind die von Luxusmarken gefragtesten Handelslagen Europas. Neben der limitierten Flächenverfügbarkeit, der hohen lokalen Kaufkraft und dem Vorteil als weltweiter Tourismusmagnet sind diese Luxuslagen historisch etabliert und waren praktisch schon immer eine Klasse für sich, so **Josefine Ulrich**, JLL EMEA Retail Leasing. (CW+)

JLL ermittelte aktuell für die britische **New Bond Street** eine Spitzenmiete von umgerechnet bis zu 1.550 Euro/qm, für die Pariser **Avenue Montaigne** bis zu 1.125 Euro und für Zürich umgerechnet etwas mehr als 800 Euro. Während sich die Mieten in London und Paris dabei in den vergangenen 6 Monaten nahezu stabil hielten, stiegen sie in Zürich leicht um 2,7%. Einen deutlicheren Anstieg von +6,3% auf rd. 700 Euro/qm registrierte JLL für die viertplatzierte **Via Montenapoleone** in Mailand.

Die deutschen Luxuslagen wie die Münchener **Maximilianstraße** mit 330 Euro/qm, die Düsseldorfer **Königsallee** und der Berliner **Kurfürstendamm** mit je rd. 270 Euro und der Hamburger **Neuer Wall** und die Frankfurter **Goethestraße**

## Korrektur Immobilienbrief Ruhr Nr. 158 v. 19.12.23

Leider ist uns im **Immobilienbrief Ruhr** bei den Bildquellen auf Seite 8 ein Fehler unterlaufen. Es muss heißen:  
**Servus Maria**; Copyright:  
**CPA Tourismus GmbH  
Haus des Wissens**; Copyright:  
**cross architecture**

## Unternehmens-News

**Hamburg/ Hannover:** Die **IMMAC group**, führendes Investment- und Assetmanagement-Unternehmen mit Fokus auf Healthcare-Immobilien, startet die Zusammenarbeit mit der **Fondsbörse Deutschland** im Bereich des Vertriebs von Beteiligungsangeboten an Gesundheitsimmobilien.

Für **Alex Gadeberg**, Vorstand der Fondsbörse Deutschland, markiert die neue Partnerschaft einen bedeutenden Schritt, um den Fondsbörse-Kunden erstklassige Investmentmöglichkeiten im Bereich Gesundheitsimmobilien anzubieten. **Florian M. Bormann**, Geschäftsführer der IMMAC Immobilienfonds GmbH, sieht mit diesem strategischen Schulterschluss die IMMA group Präsenz im Vertrieb von Beteiligungsangeboten verstärkt.

**Hamburg: Garbe Immobilien-Projekte** übergibt nach fristgerechter Fertigstellung ca. 2.000 qm Fläche innerhalb des roots an die **Deutsche Wildtier Stiftung** als neue Eigentümerin. Im Erd- und Warftgeschoss des Holzhochhauses in der Hafencity wird zukünftig die Botschaft der Wildtiere zu finden sein. Inkludiert sind eine interaktive Ausstellung, ein Naturfilmkino, eine Lernwerkstatt und eine hochwertige Gastronomie mit Loggia und Terrasse.

ße mit je 250 Euro rangieren etwas abgeschlagen im oberen Mittelfeld. Die Stuttgarter Stiftstraße landet mit 185 Euro auf Platz 17 der europäischen Top 20 Liste. **Aniko Korsos**, Head of Retail Leasing JLL Germany beobachtete auch in den vergangenen Jahren in den deutschen Top-Lagen stabile Frequenzen und Umsätze. Luxuslagen wie die Goethestraße, die Maximilianstraße und der Topteil der Königsallee seien räumlich sehr begrenzt, so dass die Flächennachfrage hier immer höher sei als das Angebot. Dieses führe zu konstanten bis steigenden Mieten. ■

## AUS UNSERER MEDIENKOOPERATION MIT „IMMOBILIEN INTERN“

**immobilien intern**

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

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

Ausgabe Nr. Immo 25/23 | Düsseldorf, 13. Dezember 2023 | 33. Jahrgang | ISSN 1431-1275

immo  
25  
2023

**Erfolgreiche Eilanträge gegen Grundsteuerwertbescheide ■ Neues BMF-Schreiben zu PV-Anlagen ■ Aus der Praxis: BGH stärkt Anspruch auf Untervermietung ■ Verbotene Gewinnmaximierung durch rechtswidrige Untermiete ■ Spendengeld-Modell mit Tücken ■ Als Beilage: Die steuerlichen Immobilienurteile der jüngsten Vergangenheit ■ Doch zuerst, liebe Leserin, lieber Leser, geht es um Blockadepolitik:**

## Länder treten beim Wachstumschancen-gesetz auf die Bremse

Bau- und Wohnungswirtschaft gehen derzeit am 'Krückstock'. Hohe Baustoff- und Finanzierungskosten sowie der Fachkräftemangel sind Gift für die Branche. Statt der von der Bundesregierung utopisch geplanten 400.000 neuen Wohnungen pro Jahr werden es in diesem Jahr wohl nur 245.000 Wohnungen werden. Eine Konkurswelle und ein Kahlschlag bei mittelständischen Betrieben wird von Experten befürchtet. Einziger Lichtblick am Horizont ist das vom Bundestag am 17.11.2023 beschlossene Wachstumschancengesetz mit folgenden Steuererleichterungen und Rechtsfortschreibungen im Immobiliensektor:

■ Anhebung der Freigrenze für Einnahmen aus VuV (§ 3 Nr. 73 EStG-E) auf 1.000 € ■ Befristete Einführung einer degressiven AfA in Höhe von 6 % für Wohngebäude (§ 7 Abs. 5a EStG-E), sofern mit der Herstellung nach dem 30.9.2023 und vor dem 1.10.2029 begonnen wird. Bei Anschaffungsfällen muss der obligatorische Vertrag in diesem Zeitfenster rechtswirksam abgeschlossen werden ■ Verlängerung der Anwendung der Sonder-AfA für Mietwohnungsneubauten (§ 7b EStG) bei Herstellung vor dem 1.10.2029 und Anwendung neben neuer degressiver AfA (§ 7 Abs. 5a EStG-E). Anschaffungs- oder Herstellungskosten sind auf 5.200 € je m<sup>2</sup> Wohnfläche gedeckelt ■ Anhebung der Steuerermäßigung für energetische Maßnahmen bei zu eigenen Wohnzwecken genutzten Gebäuden, die vor dem 1.1.2026 abgeschlossen sind (§ 35c Abs. 1a EStG-E) ■ Fiktion einer Gesamthand und von Gesamthandsvermögen einer rechtsfähigen Personengesellschaft in 2024 für grunderwerbsteuerliche Zwecke als Folge des MoPeG (§ 24 GrEStG-E) ■ Erhöhung der Unschädlichkeitsgrenze (§ 5 Abs. 1 Nr. 10 Satz 3 KStG-E) für Wohnungsgenossenschaften und -vereine, falls die übrigen Einnahmen nur wegen der Stromlieferung aus Mieterstromanlagen zwar die Unschädlichkeitsgrenze von 10 % der Gesamteinnahmen übersteigen, die Einnahmen aus diesen Stromlieferungen aber nicht 30 % der Gesamteinnahmen übersteigen. Die Änderung gilt auch für die Gewerbesteuer (§ 3 Nr. 15 GewStG-E). ►

**Doch die Steuerträume der Branche** sind geplatzt, weil der Bundesrat das zustimmungspflichtige Gesetz einen Monat vor Heiligabend gestoppt und in den Vermittlungsausschuss überwiesen hat. Die Länder begründen ihre Ablehnung damit, dass ihre Änderungsvorschläge (Drucksache 20/8628) „im weiteren Gesetzgebungsverfahren allenfalls punktuell übernommen“ worden seien. Zusätzlich sei der Gesetzentwurf durch eine Vielzahl von Umdrucken kurzfristig ergänzt worden. „Vor diesem Hintergrund sieht der Bundesrat grundlegenden Überarbeitungsbedarf.“

**'immo'-Fazit:** Angesichts der Haushaltskrise der Bundesregierung, die auch Einfluss auf die Länderhaushalte hat, ist das Schicksal dieser Steuererleichterungen aktuell schwer vorhersehbar. Ein Termin für die Behandlung des Gesetzes im Vermittlungsausschuss steht noch nicht fest. Das Jahr endet mit keinen guten Nachrichten aus Berlin. ■

## EXKLUSIV-INTERVIEW VON WINFRIED D.E. VÖLCKER mit dem **\*5\*Minuten\*Hospitality\*Experten\***

**WDEV:** Seit 20 Jahren kommen aus dem Hause der „Völcker Family of Hospitality“ Branchen-Kolumnen. Es fing es an mit „Heute schon geführstücker?“ in der **hotelbau**. Dann gastronomisch mit „Genuss ohne Reue“ in **Die Deutsche Wirtschaft** gefolgt von „Völ(c)ker hört die Signale“, und seit geraumer Zeit meldest Du dich als der **\*5\*Minuten\*Hospitality\*Experte\***, in **Werner Rohmerts Der Immobilienbrief**. Arbeitest Du auch noch?



Winfried D. E. Völcker,  
Hotelier & Gastronom

**\*5\*Minuten\*Hotel\*Experte:** Milliardär **Große Broermann (Asklepios Kliniken, Vier Jahreszeiten Hamburg)** sagte anlässlich seines 80. Geburtstages in einem **FAZ** Interview: „Ich arbeite nur noch 7 Stunden am Tag...“. So weit bin ich noch nicht. Bin ja auch noch keine 80 und verglichen mit Große Broermann, eine arme Kirchenmaus. Ich darf noch jeden Tag 12 Stunden ran. Zwei davon lese oder schreibe ich. Mein „Alter Herr“ sagte früher zu mir: „Junge, wer schreibt, der bleibt!“ Meine Eltern hatten Feinkosthäuser in Lübeck – meinten wohl eher das „Anschreiben“...

**WDEV:** Bleiben wir bei Hotels. In bald 200 Kolumnen drehst Du meist Schleifen zur Erlebnisgastronomie, zu Deinen Bühnen der Hoteltheaterwelt. Markt-Halle statt Hotel-Halle. Food & Fun für jedermann. Sprichst von Deinen Mitarbeitern als Ensemble, also einer verschworenen Truppe zum Wohle der Gäste. Planst „Gute-Laune-Gastronomie“ und bist überzeugt von der Inszenierung des Erfolges. Steckt ein Schauspieler in Dir?

**\*5\*Minuten\*Hotel\*Experte:** US-Präsident **Ronald Reagan** war Schauspieler, der Gouverneur von Kalifornien, **Arnold Schwarzenegger** war einer, Präsident **Wolodymyr Selenskyj** auch. Gute Selbstvermarktung gehört zum Geschäft. Als ich einmal bei der **Depfa Bank** in Wiesbaden vorstellig wurde und mein Hotelbetriebskonzept vortragen durfte, um das Hotel „Schwarzer Bock“ zu kaufen, beschied der Vorstandsvorsitzende **Müller:** Das finanzieren wir. Kaufpreis DM 27 Mio. plus DM 15 Mio. für den dezidiert geplanten Turnaround. Begründung Müller: „Wer sich selbst und sein Konzept so gut verkaufen kann, wird auch sein Hotel gut verkaufen. Ergebnis: Umsatzsteigerung in drei Jahren plus 100%. Profit von Breakeven auf DM 3,6 Mio. Bruttogewinn. Erfolg hat man nicht, man muss ihm entgegen gehen, klare Ziele haben und ein smartes Ensemble um sich versammeln. Im Neuen steckt die Gefahr des Scheiterns. Nur wer Mut hat, wird reich belohnt werden.“

Doch zurück zu Deiner Frage, **WDEV:** Ja, ein Hoteldirektor sollte schon eine „Rampensau“ sein. Hoteldirektor ist nichts für Buchhalter. Sie gehören in den Laden, zum Ensemble, an die Front zu den Gästen, da wo der Umsatz gemacht wird: Vierzig Prozent mehr pro Tag ist nur der Anfang, gibst Du Deinen Gästen, was die wirklich wollen. Hotelleute und Gastronomen sind keine Pizza-Bäcker, sondern smarte Kaufleute, Marketing Experten und sie sind auch mit der Schwester des Marketings zutiefst vertraut. Sie heißt Controlling. Marketing & Controlling sind Zwillingsschwestern. Soweit zum Backstage. Auf der Bühne der Hoteltheaterwelt sind wir dann „Händler in Sachen des Glücks“. Wie schon gesagt, verkaufst Du Deinen Gästen, was die wirklich wollen, ist der „Laden“ voll und der Erfolg nicht zu verhindern. Händler handeln mit Kunden. Patrons ohne Kundennähe sind für mich wie PC´s ohne Software.

**WDEV:** Das klingt plausibel und scheint die Lösung für viele Branchenprobleme: Mitarbeiterknappheit. Umsatzrückgang. Motivation. Investitionsstau. Neue Konzepte. Warum machen das nicht alle so? Lust am Niedergang? Gar keine Lust mehr? Was ist los im Gastgewerbe?

**\*5\*Minuten\*Hotel\*Experte:** Gegenfrage: Was macht **Audi**? Audi baut Autos. Was macht **McDonalds**? McDonalds macht Hamburger und was machen Hoteliers, Gastronomen und Küchenchefs? Wir machen Menschen glücklich! Die Inszenierung des Erfolges spielt dabei eine entscheidende Rolle, will man die Potentiale der Wertschöpfungsquellen voll ausschöpfen. Es hat ganz oft bis zu 100% Luft nach oben. Wie gesagt: Umsatz rauf, Kosten runter. Das dazwischen nenne ich Zukunft. Das hier ist der Stoff der jeden angeht, (Immobilien-Experten, Banker, Hoteliers, Gastronomen etc.). Jeden, der mit der Hospitality Branche „unter die Bettdecke“ will - aber dabei nicht sein Hemd verlieren möchte.

Lieber **WDEV**, nach Hands-on-Erfahrungen mit 60 Restaurant und 19 Hotels auf drei Kontinenten weiß ich,

## Impressum

Rheda-Wiedenbrück,  
T: 0 52 42 - 90 12 50  
F: 0 52 42 - 90 12 51  
[info@rohmert.de](mailto:info@rohmert.de)  
[www.rohmert-medien.de](http://www.rohmert-medien.de)

### Chefredaktion:

Constanze Wrede

Dr. Karina Junghanns  
(stellv. Chefredaktion)

### Immobilienredaktion:

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

Hrsg.: Werner Rohmert

### Recht / Anlegerschutzrecht:

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.*

wovon ich rede. Bin kein „Out-of-Business-Berater“ der Not leidende Kollegen klug-schnack, um selber über die Runden zu kommen. Ich bin ein aktiver „Macher“ aus der Nachkriegsgeneration. Schnacken iss easy. Machen aber ist Hochleistungssport in geselligem Ambiente ohne auf die Uhr zu schauen. „I am still going strong“. Halleluja!

**WDEV:** Noch 10 Tage und wir schreiben 2024. Was kommt da auf uns zu, Mr.\*5\*Minuten\*Hospitality\*Experte\*?

**5\*Minuten\*Hotel\*Experte:** Insgesamt gibt die Branche ein gutes Bild ab. Das gilt für die Konzerne, wie für die Privaten. Es wird also sehr viel richtig gemacht. Wer nicht mit der Zeit gegangen ist, wird mit der Zeit gehen. Ein paar tausend werden es sein.

Konzerne punkten mit Effizienz, Effektivität, Normen auf hohem Niveau, Zuverlässigkeit und globaler Präsenz. Hohe Stückzahlen bei relativ hoher Qualität zu auskömmlichen und bezahlbaren Preisen. Das ist eine Symbiose aus „Henry Ford & McDonalds“. Allerdings fehlen ihnen die lokale Relevanz. Das kostet sie Umsatz und Sympathie. Hier könnten Privaten reingrätschen und Honig ziehen.

**WDEV:** Bist Du jetzt für oder gegen Investitionen ins Asset Hotel?

**5\*Minuten\*Hotel\*Experte:** Ein vermöglicher Schweizer sagte mir einmal: „Ich habe so viel Geld in Hotels verdient, dass ich es mit Hotels nicht wieder verlieren möchte...“

**WDEV:** Also gegen Investitionen in Hotels? Das verstehe ich jetzt nicht.

**5\*Minuten\*Hotel\*Experte:** Nein! So ist das ganz und gar nicht. Ich glaube 100 Pro an die herausragende Zukunft der Hospitality Branche. Sie ist die Zukunftsbranche des 21. Jahrhundert. In zehn Jahren werden wir die Nöte dieser Tage belächeln. Das behaupte ich nicht, weil ich nur Hotel kann, sondern weil ich über sieben Jahrzehnte erleben durfte, dass die Menschen in diesem Lande immer alle Probleme gelöst haben. Meist besser als alle anderen. Um es Dir klar zu sagen: Ich rate zu Investitionen in Hotels jetzt. Überlasse Bewertung, die Planung, die Entwicklung, das Konzept und das Betreiben aber bitte den Experten. Nur weil Du schon oft in Hotels gewohnt hat, bist du noch kein Experte. Als Vielflieger setzt Du Dich ja auch nicht ins Cockpit und fliegst den Airbus selber, oder?

Geld und Erfahrung werden oft unkritisch mit „weitem Horizont“ und „Erfolg“ gleichgestellt. Ergo: Wer Geld hat ist auch erfolgreich und Geld regiert die Welt. Das Problem, bezogen auf unsere Branche ist, dass der Hotel-Horizont vieler reicher Investoren nicht selten ein Kreis mit Radius Null ist – der eigene Standpunkt. (**Albert Einstein**.) Dieser Standpunkt ist der Grund für die unglaubliche Beratungsresistenz „Not leidender“ Hoteliers - nebst Gattin und Familienrat.

**WDEV:** Kurzfristig Heilung in Sicht? Oder bis zum Sonnenschein ständig vom Regen in die Traufe?

**5\*Minuten\*Hotel\*Experte:** „Sanus per Aquam“ lautet meine rhetorische Antwort.

**WDEV:** Ein mutiger Gedankensprung vom Regen zum heilenden Wasser. ►

**5\*Minuten\*Hotel\*Experte:** Ein treffender, wie ich finde. Wasser kann heilen. Ein SPA mit Wellness-Angebot wirkt sich zudem „heilend“ auf die vier Wertschöpfungsquellen eines Hotels aus. Zum Besten des Großen Ganzen. ■

Gesegnete Weihnacht und ein erfolgreiches, gesundes 2024 wünschen die Völcker Family of Hospitality, der \*5\*Minuten\*Hospitality\*Experte\* und Winfried D. E..



NR. 542 | 51. KW | 21.12.2022 | ISSN 1860-6369 | kostenlos per E-Mail

## Sehr geehrte Damen und Herren,

es weihnachtet. Ich war am Wochenende 1 Stunde spazieren. Nach einer halben Stunde wurde mir kalt. Das machte mich mit Blick auf die gezielte Zerstörung der zivilen Infrastruktur in der Ukraine sehr nachdenklich. Als Bundeswehr-Soldat habe ich auch Übungsächte im Harz bei minus 10 Grad im offenen Unimog-Führerhaus verbracht und die Offiziers-Idioten verflucht, die vergessen hatten, uns mitzuteilen, dass die Übung in der Nacht neutralisiert war. Ich bin nun wirklich kein Pazifist und halte eine schlagkräftige Armee für den besten Friedensgaranten. Aber anders als damals, als wir noch Statistik-Witze über unsere Überlebenschance der Täuschungseinsätze unserer kleinen Spezialtruppe der Psychologischen Verteidigung machten, vergeht mir heute schon das Lächeln, wenn ich kleine Panzer im Technikmuseum sehe und mir vorstelle, daneben her zu laufen.

Ich schrieb Ihnen schon länger vor der Ukraine-Krise, dass ich in unserem Gutmenschen, der unbelehrbaren Welt klare Kante zu zeigen, den Eindruck hätte, unsere Schwarm-Erinnerung an die Leiden des Weltkrieges seien in Vergessenheit geraten. Bei aller Logik, dass der Ukraine-Krieg keinen Gewinner sehen kann und sich irgendwo in einer Bundesrepublik-/DDR- oder Nord-/Südkorea-Lösung totlaufen wird, darf es eigentlich nicht sein, dass personifizierbare Willkür ungestraft davonkommt. Die Ukraine führt uns neben den anderen Konflikten, die weiter weg sind, wieder vor Augen, dass Geschichte, Leid und genozidiales Gedankengut sich immer wiederholen wird, solange Menschen Gruppen bilden. Dennoch müssen wir den Völkern, die heute ins Unrecht geleitet werden, irgendwann wieder die gleichen Chancen geben, die Deutschland nach dem 2. Weltkrieg hatte.

**Sehr geehrte Damen und Herren, zurück zu Weihnachten:** Unsere gefühlten Welten spalten sich in der Zeitenwende. Wenn wir ehrlich sind, ist es den meisten von uns im letzten Jahr gut gegangen. Ausnahmen, wie **Adler**, die gerade doch wieder huddeln müssen, **Corestate** oder **Vonovia** bestätigen die Regel. Sie werden nicht die einzigen bleiben. Die meisten ökonomischen Verluste, die wir persönlich erlitten haben, sind Verluste unseres Wohlvermögens des letzten Jahreswechsels auf der Basis von nicht realisierten Wohlvermögensgewinnen. Das ist besonders für Leute wie mich ärgerlich, die den Wahnsinn der Bewertungen erkannten, altersbedingt in der Realisierungsphase sind und sich dann auf Leute verließen, die der Prägung des Goldi-

locks-Zyklus unterlagen. **Vorab:** Anlageimmobilien sind heute bereits deutlich weniger wert als vor einem Jahr. Ich will Ihnen nicht schon wieder Mathematik vorkauen. Zinsmathematik bleibt unbestechlich. „Normalisierungshoffnungen“ ohne Zinsreduktion sind nur Zeitgewinn bis belastbare Marktentwicklungen die Bewertungen erreichen.

„**Friede auf Erden**“ ist die Weihnachtsbotschaft **schlechthin**. Das bleibt eine Utopie. **Wir können uns nur ehrlich freuen, dass es uns besser geht als fast allen anderen.** Wir leben in der besten Gesellschaftsform der Welt, der Demokratie, die nur den Nachteil hat, dass man sich in ihr im Kooptationsprinzip („gleich zu gleich gesellt sich gern“) hochnetzwerken kann. Vielleicht wird mancher auch aus Mitleid gewählt. Selbstergänzung politischer Parteien führt fast nie zur Wahl der Besten. Ökonomisch geht es uns gut. Über Krisen, die sicherlich lästig sind, lässt sich auf hohem Niveau gut jammern. Bedenken Sie auch, wir sind die ersten Generationen, die vollständig ohne Kriegserfahrungen leben. Die Utopie der **Modern Monetary Theory**, dass der Staat unseren Wohlstand drücken kann, überholt sich allerdings im Moment durch die **EZB-Entscheidungen**. **Der Beweis, dass sie nicht funktioniert, ist gerade deshalb aber empirisch noch nicht erbracht worden.** Entsprechend wird sie irgendwann wieder aus der Kiste springen.

**Wo wir gerade bei Utopien sind, zurück zur Immobilienwirtschaft.** Wir werden derzeit von mehr oder minder berufenen Prognosen und Rückblicken erschlagen, die meist einzyklische PR-Berater für ihre meist einzyklischen Kunden mit hoffnungsvollem Blick auf Herausforderungen, die meist andere betreffen, da man selber sehr gut aufgestellt sei, erstellen. Es folgt meist der positive Blick auf eine Repricing-Findungsphase, die neue Chancen böte. Aber es finde alles im beherrschbaren Rahmen statt. Die professionellen Kollegen machen dann noch eine „Wenn ... /Dann ... Analyse“ auf, dass wohl alles gut gehen werde, wenn es nicht doch schlechter kommen sollte. Und manche Kollegen kennen die Zukunft auf die Kommastelle genau. Sie kennen das: Herausforderungen sind Chancen. Die Zukunft bietet viele Chancen – und weiß es auch besser. Natürlich bietet jede neue Situation neue Möglichkeiten. Auf den Opfern der früherer Angriffswellen lassen sich Gräben überwinden. Problem ist nur, die frühere Welle sind WIR. Paradigmenwechsel wie die Rückkehr des Zinses als wichtigstes volks-

## Adler Group News

Teile der Anleihegläubiger der **Adler Group** haben gegen die Vorschläge des Adler-Vorstands zur Refinanzierung des angeschlagenen Konzerns gestimmt. Damit ist die geplante Einigung mit den Gläubigern zunächst vom Tisch. Das Unternehmen will die vorgesehenen Änderungen „auf einem alternativen Weg“ umsetzen.

Das Adler-Rettungspaket sah vor, dass die Anleihegläubiger im Tausch gegen einen höheren Zinskupon eine spätere Rückzahlung der Gelder akzeptieren. Wie das Magazin **Juve** berichtet, ist eine Ad-hoc-Gruppe von Gläubigern, die an einer 2029 auslaufenden Adler-Anleihe beteiligt sind, mit dem Konzept aber nicht einverstanden. Begründung: Die Inhaber von Anleihen mit kürzerer Laufzeit würden dabei bevorzugt. Gestern Nacht endeten die Abstimmungsrunden der diversen Gläubigergruppen über die Änderung der Anleihebedingungen. Adler zufolge wurde bei einer Anleihe die erforderliche Mindest-Zustimmungsschwelle nicht erreicht. Dadurch kann die mit den Anleihegläubigern ausgehandelte Änderung der Anleihebedingungen nicht umgesetzt werden.

Der Adler-Vorstand will trotzdem weiter für das Konzept kämpfen. Wie genau, teilt er nicht mit. Als Grundlage für einen neuen Anlauf dient ihm aber offenbar die Mehrheit der übrigen Anleihegläubiger, die zu über 78% den Vorschlägen zugestimmt haben. Mit ihnen werde man die Pläne nun „auf einem alternativen Weg umsetzen“, heißt es in der Adhoc-Meldung.

wirtschaftliches Steuerungsinstrument sind nicht nur richtig und alternativlos, sondern sie werden auch Opfer finden. Dafür boomen dann NPL's.

Die fließenden Grenzen zwischen **Genie und Wahnsinn** bzw. **Multispezialist und Universaldilettant** führt uns gerade **Elon Musk** vor. Überraschend ist das eigentlich nicht. Was ich schon früh in meiner wenig überzeugenden Karriere in der Bearbeitung notleidender Immobilienengagements lernte, war: **„Dieselben Eigenschaften, die Leute reich machen, machen sie am Ende wieder arm“** – wenn sie nicht früh genug aufhören. In klassischer Selbstüberschätzung versuche ich es auch einmal mit einer zweigeteilten Prognose. Diesmal denke ich ganz einfach volkswirtschaftlich über das nach, was uns bestimmt und was davon bleibt. Das ist natürlich Hybris, aber ich habe mit PLATOW über eine Dekade Konjunkturprognosen gemacht, die sich über ein Jahrzehnt jedes Jahr auf der Goldwaage der Realität bewähren mussten. Bis heute sehe ich aus dieser Erfahrung **keinen Anlass, meine Überlegungen nicht ernst zu nehmen**. Ihr gutes Recht und Ihre Verpflichtung ist, die Überlegungen aus Ihrer Sicht zu justieren. **Und wenn Sie Recht und ich Pech habe, geht's uns gut und wir haben ein paar Jahre wieder was zu lachen**.

## Die volkswirtschaftlichen Trends - ROHMERT's Glaskugel 2023 bis 2030

### Das Imperium der Hoffnungswerte bricht zusammen

**Ehrlich gesagt, mir steht eine Menge Neusprech-Geschwafel ebenso im Hals wie Scheingenaugigkeit**. Über viele Prognose-Jahre kann ich meistens die Vergangenheit erfassen, Trends herausbilden und dann hochrechnen. Das hilft regelmäßig ganz gut weiter. Paradigmenwechsel bzw. „Zeitenwenden“ kommen nicht so oft, sind meistens sowieso nicht vorhersehbar und sind deshalb auch entschuldbar. Mangels Editorial- **Platz teile ich die Vorausschau zum Jahreswechsel in Volkswirtschaft und immobilienwirtschaftliche Generalaussagen und steige zum Jahresbeginn noch einmal intensiver in die immobilienwirtschaftlichen Trends ein**.

Vor einem Jahr hätte ich Ihnen mit Blick auf die Immobilie sicher geschrieben: **Die Wende kommt bestimmt. Aber ich kenne weder den Auslöser noch den Zeitpunkt. Aber wenn sie kommt, kommt sie schneller, als man vorher sieht**. Dass der Schwarze Schwan nur Wochen später aus der Ukraine einfliegen würde und im Schlepptau die ganzen eingesperrten Geister vergangener Weihnachten mitbringen würde, hätte ich auch nicht erwartet, ebenso wenig wie die Geschwindigkeit des Anflugs. Das ist auch entschuldbar. **Blöd wird es allerdings, wenn die Zeitenwende dann da ist, immer noch in die Vergangenheit zu schauen**, Trends festzustellen und weiter in die Zukunft zu extrapolieren. **Genauso blöd ist es**, aus einer Krisensituation auf eine langfristige und schwere Zukunft zu schließen.

Das aktuelle Krisenpotpourri brauche ich Ihnen nicht mehr vorzustellen. **Alles ist einzeln beherrschbar. In der Summe wird es zur Herausforderung**. Die Frage ist, was davon eine Krise ist, was uns langfristig begleiten wird und **was davon für uns und was gegen uns** ist. Gleichzeitig basiert jede Prognose, die sich messen lassen will auf Prämissen. Aber ich will mich nicht auf die Komma-Stelle messen lassen. Die Frage, ob wir alle Wohnungsbestände der großen AG's, der Genossenschaften oder von Family Offices **im Vergleich zu den realistischen Werten des Herbstes vergangenen Jahres um 20% oder 30% abwerten müssen**, ist müßig. PE Fonds stehen an der Seitenlinie und erwarten manche Übertreibungen in NPL-Portfolios auch für wenig mehr als die Hälfte kaufen zu können.

Ansonsten werden wir das bestenfalls bei den AG's, die in den letzten Jahren noch kräftig Bewertungsluft geatmet haben, überhaupt nur ansatzweise sehen. Vieles wird im Beharrungsvermögen der Bewertungen, die in weiten Bereichen das letzte Aufbäumen der Welle nicht mehr mitgenommen haben, wie auch im Nachlauf der Abwärtsbewegungen verschwinden. Korrekturen im nicht bilanzierten Wohlfühlvermögen des letzten privaten Status interessieren auch niemanden. Was man vor

10 oder 15 Jahren für die 13-fache gekauft hat, sich mit der 22-fachen zum Jahreswechsel in der Tasche gehofft hat und jetzt realistisch für die 16-fache verkauft oder neu einwertet, macht noch kein immobilienwirtschaftliches Drama. **Die Bewertung alleine macht auch noch kein Geschäftsmodell kaputt. Das ist eher „Aufgabe“ der Zinsen, der Banken und der Nutzer.**

#### DIE VOLKSWIRTSCHAFTLICHEN PRÄMISSEN

**Wie hart wird die Rezession?** Die Volkswirte geben derzeit eher Entwarnung. Die rote Null mit Wintertendenz nach unten ist Mainstream. Das überrascht auch nur wenig. Warum sollte eine Volkswirtschaft, die vor 2 Jahren noch 3 Monate mit hohem Zusatzsparen von über 1.000,- Euro pro Kopf stillgelegt war und nur ein BIP-Minus von 5% zeigte, jetzt bei voller Funktion dramatisch abstürzen? **Das Beharrungsvermögen einer reifen Volkswirtschaft wird immer unterschätzt.** Das gilt übrigens auch für den Bau und teilweise für die Immobilienwirtschaft. **Wahrscheinlich 80% der Bevölkerung geht Konjunktur am Rücken vorbei.** Das sind nicht nur Beamte, Rentner und Transferempfänger, sondern in einer Vollbeschäftigungssituation auch Angestellte, Arbeiter und Dienstleister.

**Außerdem überschätzen Medien und Politik immer die BIP-Schwankungen.** Wenn wir im Vergleich zum Vorjahr 102% machen, schwelgen wir im Boom. Wenn wir zwei Quartale nur 99,8% machen, haben wir Rezessionspanik und Zukunftsängste. In beiden Fällen geht es uns aber gut. Problematisch ist die Hebelwirkung. Mit Blick auf den Staatsanteil hatte ich Ihnen letztes Jahr ausgerechnet, dass der Corona-BIP-Einbruch von 5% de facto je nach Zurechnung der Fördermaßnahmen einen Einbruch der privaten Wirtschaft um 15 bis 20% ausmachte. **Der Staat lebt aber nur und ausschließlich von den Steuern und sonstigen Abgaben der Privatwirtschaft.** Er zieht sich nur in Sondersituationen durch Unterstützungsmaßnahmen an Private mit an den eigenen Haaren aus dem Sumpf. Geld, das der Staat vorher verteilt und sich dann in Teilen wieder als Steuern zurückholt, bringt keinen wirtschaftlichen Erfolg. **Der Staat hat am Ende nur zwei Geldquellen: Die Steuern der Privatwirtschaft und Verschuldung.**

**Die volkswirtschaftlichen Prämissen:** Die Inflation sinkt über Basiseffekt sowie über Energie- und Rohstoffpreise zum kommenden Jahresende 2023 Richtung 4%. Über Zweitrundeneffekte und die vielen „D's“ bleibt der Inflationsdruck über längere Zeit weit über 2%. „3 bis

**Top-Sollzins  
für morgen sichern**

Mehr Wohnräume  
wahr machen.

Möglich mit unserem WohnBausparen, das die zurzeit niedrigen Bauzinsen für Ihren Hausbau garantiert.

**#PositiverBeitrag**

[deutsche-bank.de/wohnbausparen](https://deutsche-bank.de/wohnbausparen)

Es handelt sich um ein Produkt der BHW Bausparkasse AG, Lubahnstraße 2, 31789 Hameln.

**150  
JAHRE**

**Deutsche Bank**

## Personalien

**Frankfurt: Jan Jescow Stoehr** (41) wird mit Wirkung zum 01.01.2023 in die Geschäftsführung der **KanAm Grund Institutional Kapitalverwaltungsgesellschaft** berufen. Stoehr ist bereits seit 2006 für die KanAm Grund Group tätig.

**Luxemburg: Stephan Götschel** wurde als Chief Restructuring Officer (CRO) in den Konzernvorstand der **Corestate Capital Holding S.A.** bestellt. Der Jurist und Betriebswirt war zuletzt im Vorstand der **Pfisterer AG** tätig.

**Frankfurt: Nico Keller** (46) wird zum 1. Januar 2023 zum Deputy CEO der **BNP Paribas Real Estate Holding GmbH** ernannt. Keller ist seit 2012 im Unternehmen beschäftigt. Darüber hinaus wird **Philipp Benseler** (37) zum 1. Januar 2023 als Chief HR, MarCom, Digital & Innovation Officer in die Geschäftsführung berufen. Benseler ist seit 2018 im Unternehmen. **Franc Gockeln** (46), Head of National Investment-Team (NIT), wird ebenfalls zum 1. Januar 2023 in die Geschäftsführung eintreten. Er ist seit 2019 bei BNP.

**München: Dr. Pamela Hoerr** scheidet zum 15.03.2023 aus dem Vorstand der **Real I.S. AG** aus. Die Vorstandsmitglieder **Jochen Schenk** und **Bernd Lönner** werden bis auf weiteres ihre Aufgaben im Vorstand übernehmen. **Stephan Mühlbauer** wurde zum 01.01.2023 zum Generalbevollmächtigten der Real I.S. AG und Geschäftsführer der **Real I.S. Investment GmbH** bestellt. **Katharina Hanselmann** wird als Neuzugang in Kürze die Verantwortung für diesen Geschäftsbereich übernehmen.

4% Inflation“ könnte für eine Dekade die Richtlinie werden. + + + Eine leichte Rezession wird wohl unvermeidbar. Die große **Gefahr ist einfach eine tote Dekade auf der „Nulllinie plus Potentialpfad“**. Wir haben, wie schon oft dargestellt, keine Schockkrise, sondern eine langjährige Anpassungsphase an neue Realitäten vor uns. + + + **Die Verschuldungskrise geht weiter. Die versprochene Einhaltung der Schuldenbremse ist Betrug.** Von Pensionsverpflichtungen und Renten- und Sozialversicherungsgefahren will ich gar nicht sprechen. Wirtschaftsstabilisierungsfonds (WSF) bzw. Sondervermögen wurden im laufenden Jahr mit Notlagenkrediten für die Energiekrise um 200 Mrd. Euro aufgefüllt. Die Sondervermögen Bundeswehr, Klima und Fluthilfe verfügen zusammen über Defizitspielräume von weiteren rund 200 Mrd. Euro. **Damit belaufen sich die Defizitspielräume der genannten Sondervermögen für die kommenden Jahre auf eine Größenordnung von insgesamt 400 Mrd. Euro oder rund 10% des BIP. Dies entspricht gut vier Fünfteln des gesamten Bundeshaushalts** im kommenden Jahr. Die Bundesfinanzen werden zunehmend intransparent. (Quelle: Bundesbank Monatsbericht November 2022) → **In der Folge der Verschuldungsspielräume federt der Nanny-Staat konjunkturelle Risiken weitgehend ab.** Die Volkswirte werden von „überraschend positiver“ Entwicklung sprechen.

### Die Frage ist aber: Was geht und was bleibt?

Krisen kommen und gehen. Das hat für den Blick voraus positive Effekte. Der Ukraine-Krieg läuft sich in den nächsten 18 Monaten wahrscheinlich tot. Der Wiederaufbau wird Europas Industrie und Bau pushen. Offen ist nur, wer bezahlt. Die Erfahrung sagt: WIR. Die Dramatik der Energiekrise ist Mitte des Jahres heraus. Was bleibt, ist eine stabile Verdoppelung der Energiekosten der Haushalte und der Industrie, wobei ich da eher Spielräume nach unten sehe. Inwieweit das Geschäftsmodelle obsolet macht, weiß ich nicht. Im Umfeld der Klimakrise macht das aber nachdenklich. Kurzfristig dürfte es nach einem kleinen Absturz, wenn die Kriseneffekte im Winter wirksam werden, wieder leicht auf Erholungskurs gehen.

**Der Zins ist gekommen, um zu bleiben.** Das wird die Volkswirtschaft neu aufstellen und das volkswirtschaftliche Vermögen neu bewerten. Die Folgen der unbestechlichen Mathematik habe ich Ihnen schon mehrfach vorgerechnet. „Excel-Kapitalanlagen“ bei Gewerbe und Wohnen werden sich sicherlich mit 15 bis 30% Korrekturbedarf auseinandersetzen müssen. Im Privatbereich passiert immer vergleichsweise wenig. Der Deutsche zahlt und hofft. Allerdings werden viele Greenhaushalte der Niedrigzinsphase ausfallen. Bauen in klimaregulatorischem Umfeld geht erstmal nur noch in geförderten oder regionalen Sonderfällen. Die Immobilienwirtschaft ist in der Zeitenwende. Dazu auf Basis der Prämissen im Januar mehr. Der Nutzer wird es retten, oder?

### Die Zukunfts-„D’s“: Deglobalisierung, Demographie, Dekarbonisierung, Digitalisierung, Defense, Demobilisierung, Deindustrialisierung sowie Demontage von Infrastruktur und Bildung

**Unsere Zukunft wird durch viele „D’s“ bestimmt:** Demographie, Deglobalisierung, Dekarbonisierung, Digitalisierung, Defense, Demobilisierung, Deindustrialisierung und Demontage der Infrastruktur und des Bildungssystems.

**Demographie:** Das sind **Wohn-Demographie, Infrastruktur-Demographie, Büro-Demographie, Einkaufs-Demographie, Bildungs-Demographie und Sozial-Demographie.** Das lässt sich nicht über einen Kamm scheren. **Über Demographie schreibe ich seit 30 Jahren. Es kam nie so schlimm wie befürchtet.** Beachten Sie aber: **Gelebt und gewohnt wird länger als eingekauft und länger als gearbeitet.** Immobilienwirtschaftlich interessiert uns im Schwerpunkt die Büro-Demographie. Im Handel sind Digitalisierung und Demographie lästig, aber weitgehend eingepreist. Alters- und Sozialimmobilien haben Rückenwind. Bildungsnivellierung ist ein separates Thema. Über den Wohnungsbedarf am unteren Ende der Mietskala wird seit langem und mit zunehmender Vehemenz philosophiert. **Lästig wird die mittelfristige Entwicklung der Büro-Demographie.** Die Baby-Boomer gehen ab nächstes Jahr in Rente. Bestehende Zuwanderung geht am Bürobedarf vorbei. Nachfrage-Effekte dauern

Jahrzehnte. Die gewünschte Zuwanderung Hochqualifizierter wird es nicht geben. Die sind englischsprachig und ziehen in anglophile Länder. Außerdem ist Deutschland viel zu bürokratisch. **Büros werden ab jetzt unvermeidbar demographisch leiden. Neue Nischen braucht die Kapitalanlage. → Demographie ist gegen uns!**

**Deglobalisierung:** Deutschland ist das international vernetzteste bzw. abhängigste Land der Welt – weit vor Südkorea, Japan, China oder den USA. Ich beschrieb Ihnen das vor wenigen Wochen nach der **Handelsblatt**-Tagung auf Basis eines Vortrages von **Prof. Rürup**. Von Moralexport können wir nicht leben. Viele ethisch sicherlich schätzenswerte Entwicklungen in Jugend, Gutbürgern und Politik sind nicht geeignet, unsere Stärken zu betonen. Manches ist einfach krank. **→ Deglobalisierung wird die Inflation pushen und ist im Wettbewerb gegen uns!**

**Dekarbonisierung:** Dekarbonisierung ist unvermeidlich. An der Verringerung des deutschen CO<sub>2</sub>-Ausstoßes im kleinsten Prozent-Bereich wird die Welt aber nicht genesen. **Forschen statt Dämmen und Regulieren kann nur die Devise sein.** In den kommenden Jahren wird si-

cherlich eine Neuorientierung vieler illusorischer Politik-Einfälle stattfinden. Unser derzeitig angestrebtes Vorbild-Ziel wird unsere Wettbewerbsfähigkeit beeinträchtigen. Wenn wir nicht auf Forschung umschwenken gilt **→ Dekarbonisierung wird die Inflation pushen und ist gegen uns!**

**Digitalisierung:** Davon verstehe ich zu wenig. Digitalisierung wird aber zur unabweichlichen Nebenbedingung des Erfolgs. Wir hängen hier sichtbar zurück. Die Frage ist, ob es einen Aufhol Schub geben kann oder ob die Schere immer größer wird. Immobilienwirtschaftlich beschäftigen uns eher die Nachfragewirkungen durch neue oder wohnungfeldnähere Arbeitsformen. Das hatte ich Ihnen schon vor 25 Jahren vorhergesagt. Jetzt kommt es. Nicht dramatisch, aber sicher. Die Mühlen des gesunden Menschenverstandes mahlen manchmal langsam. **→ Digitalisierung spricht im Moment nicht für uns!**

**Defense:** Verteidigungsausgaben werden die Nachfrage ankurbeln und damit aber auch die Inflation treiben. Im neuen geopolitischen Umfeld ist eine schlagkräftige Verteidigung unvermeidbar. **Die Friedensdividende steht zur Rückzahlung an. → Defense wird die Inflation pushen,**

## The spirit to create return on investment

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

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

[www.dic-asset.de](http://www.dic-asset.de)

**DIC** ■

**20 Jahre**

Erfahrung am deutschen  
Immobilienmarkt



**ist aber bei global gleichgelagerten Problemen neutral. Profitieren werden die USA.**

**Demobilisierung und Deindustrialisierung:** Hier geht alles ineinander über und trifft unsere Gesellschaft im Kern. Demobilisierung mit der vorlaufenden Stufe der Elektrifizierung der Mobilität trifft unseren industriellen Kern. Das Gespenst der Deindustrialisierung wird derzeit überall an die Wand gemalt. Irgendjemand muss aber Dinge produzieren, die konsumiert werden. Dafür braucht man Maschinen. Die kann niemand besser bauen als wir. Aber wir brauchen eine neue Agenda. Wenn sich die aktuellen gesellschaftlichen Trends fortsetzen müssen wir einkalkulieren: → **Demobilisierung und Deindustrialisierung sind richtig gegen uns!**

**Demontage von Infrastruktur und Bildung:** Die Stärken Deutschlands sind Geschichte. In der Nullzins-Ära haben wir die Infrastruktur vergammeln lassen. Wie dämlich kann man sein? Zum Bildungsthema möchte ich mich eigentlich mit Rücksicht auf Jüngere nicht äußern. **Ovid** hatte da schon seine Probleme. Ich habe nur das Gefühl, als würden wir im Wettbewerb derzeit von anderen Nationen insbesondere in Asien im Bildungsbereich überholt. Gleichzeitig verschiebt sich Bildung bei uns in Bereiche, deren volkswirtschaftliche Relevanz sich im internationalen Wettbewerb noch beweisen muss. Ich befürchte: → **Demontage von Infrastruktur und Bildung sprechen im Moment auch nicht für uns!**

**Zusammenfassend** ist die aktuelle Polykrise sicherlich nicht gerade für uns, wird sich aber in ein oder zwei Jahren ausbrennen. Problematischer ist der längerfristige Blick nach vorne. Das wird nicht an der Immobilienwirtschaft vorbeigehen. Schlimmer als ein aktuell durchaus zu befürchtender Einbruch – den bestätigen auch die Vielzahl der Stimmungsbilder hier in diesem eher stimmungsinversen Weihnachtsbrief, sind die längerfristigen Perspektiven.

**Wenn wir uns nicht zu einer neuen „AGENDA 2040“ entscheiden,** die über Dekarbonisierung hinaus geht, wird Deutschland Durchschnitt. Andererseits bin ich nicht pessimistisch. Selbst wenn wir Deutschland derzeit als „Safe Haven“ in der Pfeife rauchen können, die Politik derzeit keinen Anlass zur Hoffnung auf Rückkehr zu einer wirtschafts- und immobilienfreundlichen Haltung gibt, und die Friedensdividende Kredit und kein Verdienst war, bleibt immer noch die Sicherheit der deutschen Tugenden. Wenn es eng wird, gibt es wieder eine Agenda. Wir haben einfach nur 20 Jahre auf volkswirtschaftlichem Friedenskredit gelebt und marktwirtschaftliche Steuerungen u.a. durch den Zins, durch planwirtschaftliche, vielleicht importierte Regulierungskaskaden ersetzt. .

**Sehr geehrte Damen und Herren,** meine Kollegen bremsen mich jetzt aus. Ich muss Schluss machen. Richtig weihnachtlich ist die Stimmung der Immobilienwirtschaft nicht. Die Zeitenwende kommt an, ist aber noch nicht da.

Machen Sie sich ein schönes Weihnachten. Es kommt nicht so schlimm, wie die Branche denkt. Es kommt schlimmer und tut länger weh, als wir glauben. Die meisten von uns haben sich aber trotz der Verführungen des Niedrigzinses auf dem Boden der Realität gehalten. Die werden das durchstehen. Andererseits wird es eine Reihe Leistungssportler der Nullzinsphase zerreißen. Dafür werden neue Heuschreckenschwärme einfallen. Die stabile Nutzernachfrage ist auf unserer Seite. Der „neue“ Neubau pausiert. Jetzt wird aber noch fertig gebaut, was den ökonomischen point of no return überschritten hat. Das hält uns anständig über Wasser. Das ist aber alles nur gesund und macht uns härter – nur nicht lustig.

Ich möchte mich aber an dieser Stelle bei unseren langjährigen, treuen Partnern bedanken, die unser kostenloses Erscheinen und damit unsere große Reichweite ermöglichen. Der Umgang auch mit unseren kleinen Turbulenzen im immobilienwirtschaftlichen Mainstream bestätigt für uns immer wieder eindrucksvoll, dass die Immobilienwirtschaft inzwischen professionell, selbstbewusst und weit besser als ihr Ruf ist. Ich bedanke mich auch bei meinen Kollegen, unseren externen Autoren, unserem Aufsichtsrat und Freunden.

Persönlich wünsche ich Ihnen schöne Weihnachtstage, einen guten Rutsch und viel Erfolg im neuen Jahr. Ich freue mich auf 2023.

**Ein erfolgreiches Neues Jahr wünschen Ihnen**

**Werner Rohmert**



**Werner Rohmert**

*Werner Rohmert*

**und das Team der Research Medien AG**

„Der Immobilienbrief“

(**Constanze Wrede** (Chefred.), **Dr. Karina Junghanns** (stv. Chefred.), **Werner Rohmert** (Hrsg.), **Marion Götza**, u. a.

„Handelsimmobilien Report“  
(Chefredaktion **Dr. Ruth Vierbuchen**)

„Der Fondsbrief“ (Chefredaktion **Markus Gotzi**)

„ZfiFP Zeitschrift für immobilienwirtschaftliche Forschung und Praxis“ (Hrsg.: **Prof. Dr. Hanspeter Gondring**)

„Immobilienbrief Ruhr“  
(Chefredaktion **Dr. Gudrun Escher**)

„Immobilienbrief Hamburg“  
(Chefredaktion **Susanne Osadnik**)

**Prof. Dr. Karl-Georg Loritz, Prof. Dr. Thomas Beyerle und Prof. Dr. Jens Kleine** als Aufsichtsräte