

DER IMMOBILIEN

FAKTEN ■ MEINUNGEN ■ TENDENZEN

Brief

NR. 567 | 03. KW | 19.01.2024 | ISSN 1860-6369 | kostenlos per E-Mail

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich hoffe, Sie sind gut ins neue Jahr gekommen. Ich liebe ja meine Familie, ab das muss ich auch. Ansonsten hätten zwei größere Weihnachtsveranstaltungen, Silvester und drei Geburtstage Abnutzungserscheinungen hinterlassen. **Das ist wie in der Immobilienwirtschaft. Die muss man auch in jeder Phase lieben**, um durchhalten zu können. Wenn man sie nicht lieben würde, wäre jetzt der Zeitpunkt zu gehen. „Pleiten, Pech und Pannen“ werden uns noch drei Jahre begleiten. Branchenoptimistisch daneben ist schon das **Immobilienwort des Jahres**, das diese Woche von der **Immobilien Zeitung** vorgestellt wurde: „**Survive 'til 25**“. Das muss auf jeden Fall heißen: „**Survive '25!**“ Meine Meinung zu undifferenziertem „Talsohle erreicht“ Gemeinplätzen lesen Sie aktuell bei **EXXEC News** oder in der nächsten Ausgabe ausführlich bei uns.

Natürlich kommen jetzt wieder Chancen und Opportunitäten. Aber jeder Opportunität geht ein Verlust oder sogar eine Pleite voran. **Projektentwickler, Bestandshalter, IFRS-Wahnsinnige, Schwärme** und auch **AIF** müssen zuvor die Zeche bezahlen. Mietausläufe, Anschlussfinanzierungen und ESG-Sanierungen sind Damoklesschwerter. **CBRE** ermittelt einen **nicht nachfinanzierbaren Betrag von 77 Mrd. Euro** aus absehbar auslaufenden Immobilienkrediten. Hunderte von „standstill agreements“ der Banken werden dieses Jahr 18 Monate alt und versprechen keine Aussicht auf nachhaltige Besserung. Die Banken werden sich noch wundern, was aus wertvollen Projektentwicklungen nach Skandalen und Stilllegungen an echten Grundstückswerten ohne Baugenehmigung übrigbleibt. Vielleicht werden prominente Milliardäre noch Landmarks als eigene Denkmäler fertigstellen. Aber die meisten Milliardäre können immer noch rechnen. „Weiße Ritter“ entpuppen sich meist als dann gut informierte „Rosinenpicker“. Ehrliche Investoren fliehen bei Feststellung von Intransparenz und Überkreuz-Verpflichtungen. Ich habe Ihnen einmal die Original-Pleitemeldung von **Omega** beigelegt, die aufzeigt, was ein Erwerber so feststellte. **Signa** setzt sowieso neue Maßstäbe von Investoren-Dämlichkeit.

Die Transaktionen gehen im Jahresverlauf wieder steil nach oben. Die derzeit von den „Maklerbuden“ (Bewerterjargon) propagierten kommenden und die Transaktionen lebenden Notverkäufe haben irgendwie das gleiche G'schmäckle wie früher die „gebrauchten Lebensversicherungen“. Aber so ist das Leben – oder das Ende. Insofern gehören Fehlkalkulationen ebenso zum Zyklus wie das Sehen von Chancen, die sich auch aus meiner Sicht ab der 2. Jahreshälfte ergeben werden. **Der Fehl-Investor braucht sich aber diesmal wenigstens nicht vor sich selber zu rechtfertigen.** Das ist wichtig beim Lebensabend-Verknallen des Beiseitegeschafften; denn keine Pleite ist schlimmer als die Erkenntnis eigener Dämlichkeit. **Wer den kranken Nullzins-Hype nicht mitgemacht hat, konnte kein Geschäft machen. Wer ihn mitgemacht hat, bekommt nun einmal jetzt Probleme.** Gute Gewinne der Erfolgsprojekte der Vorjahre, die reinvestiert wurden, sind einfach verdampft.

Bei **offenen Immobilienfonds**, die ich übrigens immer noch für eine eher risikoaverse Kleinanleger-Immobilieninvestition halte, wird sich, wenn die Fachjournalisten sich zurückziehen, schnell wieder eine „**Warnstimmung**“ mit **Erfahrungsblick auf 2008/9** breit machen und den Teufelskreis von mit Mittelabflüssen, Objektverkäufen, Bewertungsproblemen und Managementproblemen herausarbeiten. Im Alternativen-Vergleich ist vor Mietperformance- und Bewertungsrisiko-Hintergrund für Analysten sowieso viel

Phantasie notwendig, Investmentgründe zu finden. Die raten eher zur Flucht. Die **IZ** hat das diese Woche einmal analysiert. Ich habe Ihnen heute einmal im Original beigelegt, was unser „Lieblingsstatistiker“ als erfahrener Aktieninvestor von OIF hält (S. 16).

In eigener Sache: Unsere Welt hat sich geändert. Viele Fakten sind schon durch das Internet gesprudelt, bevor wir darüber nachgedacht haben. Viele Leser interessiert vor allem die Meinung, andere nur die Fakten. **Wir haben deshalb entschieden, Meinung oder Analyse von den Quellenzusammenfassungen optisch zu trennen und in blauer Schrift zu zeigen.** 100%ig geht die Trennschärfe natürlich nicht, da ja schon Auswahl, Kürzung und Zusammenfassung des PR-Geschwurbels subjektiv sind. **Aber wir geben uns Mühe. Sagen Sie uns doch, was Sie davon halten.** Diesmal haben die Artikel „Finanzierungslücke“ (S. 3), „Amnenmärchen der Büromarkt-Resilienz“ (S. 4), „Gewerbetransaktionsmarkt/Preise“ (S. 8) und „Wohninvestment-Absturz“ (S. 11) einen hohen Kommentierungsanteil – meist durch mich. **Das liegt einfach daran, dass ich die Entwicklung der letzten Jahre oft nicht verstanden habe. Ich bin arm geblieben. Was jetzt passiert, ist wieder MEINE WELT, die ich mehrfach mitmachte und die mir Spaß macht. Denken Sie doch einfach einmal mit.**

Generell müssen Sie sich sowieso einfach entscheiden, ob Sie nur lesen wollen, was Sie lesen wollen, oder ob Sie lesen wollen, was kommt und was verwendbaren Nutzwert bringt. Wenn Sie vor 18 Monaten auf mich gehört hätten, hätten Sie zu Preisen verkauft, die Sie Jahre nicht mehr sehen werden. Unsere Treffsicherheit der Prognosen zeigen wir seit über 30 Jahren. Alles ist in der **Deutschen Nationalbibliothek** hinterlegt. Und **auch Ihre Meinung im Interview** oder in Namensbeiträgen können Sie über uns in der Nationalbibliothek hinterlegen.

Wie die prominenten Makler und Bewerter jetzt Vertrauen zurückgewinnen wollen, weiß ich auch noch nicht. Zum einen haben sie die jetzt von ihnen selbst angekündigten Notverkäufe ja noch bis vor genau zwei Jahren als rentables Investment angeboten und verkauft. Zum zweiten ist die Frage, wieviel die überhaupt vom „Immobiliengeschäft“ mehrjähriger Quälerei in Verkauf und Vermietung und ausgewogener Preisfindung verstehen. Schließlich bestand das institutionelle Geschäft vor allem in Auftrags-Pitching, eventueller „Markt“-Bewertung und anschließend professioneller Datenraumbereitstellung für 100 bekannte Investoren.

Als vorläufigem Indikator geht der Markt natürlich nicht an uns vorbei. Schade eigentlich, wenn der **Weg der Branche direkt von der „Brauch ich nicht“-Arroganz in die „Kann ich nicht mehr bezahlen“-Agonie** mündet. **Aber journalistisch kommen gute Zeiten auf uns zu.** Die Bilanz- und Bewertungssaison läuft. Die Frage ist, wann Optimismus zum Untersuchungsgegenstand wird und inwieweit Cashflow vor Bewertungsnotwendigkeiten schützt. Wohnen ist dabei noch harmlos. Die Mieten laufen. Bei Gewerbe laufen Mietverträge aus, aber ESG kommt. Außerdem: Was passiert, wenn aus der „35-fach-Projektentwicklung“ mit 2% Bauträgerfinanzierung während der Bauphase bei gestiegenen Kosten die „Etwas über 20-fach“-Immobilie der neuen/alten 5%-Ära wird. Das gibt **leider** Content für die kommenden Jahre.



Werner Rohmert

Werner Rohmert

Inhaltsverzeichnis

Editorial von Werner Rohmert	1
JLL / CBRE: 77 Mrd. Euro Finanzierungslücke am gewerblichen Immobilienmarkt (Rohmert)	3
Büromarkt-Resilienz wird zum Ammenmärchen (Rohmert)	4
Gewerbetransaktionsmarkt 70% unter Vorkrisenzeiten (Rohmert / Wrede)	8
JLL / CBRE: Institutioneller Wohnimmobilien-Investmentmarkt mit -59% (Rohmert)	11
IFO Geschäftsklima im Wohnungsbau auf Allzeittief (Wrede)	13
Whitefield gibt Liquidation der Omega AG in Auftrag	14
In Offene Immobilienfonds investieren?	16
PGIM Real Estate gibt europäischen Immobilien-Ausblick (Rohmert)	18
Erhöhte Aktivität in Q4 rettet Hotelinvestmentmarkt vor katastrophalem Ergebnis 2023 (Wrede)	18
Healthcare Investments kränkeln weiter (Wrede)	20
Argetra: Zwangsversteigerungen nehmen zu (Rohmert)	22
Streifzug durch die Büromärkte	24
- Bürovermietungsmarkt Hamburg (Richter)	23
- Düsseldorfer Büromarkt fehlen die großen Anmietungen (Götza)	25
- Frankfurter Bürovermietungsmarkt 2023 nur leicht rückläufig (Wrede)	26
IS24: Neues Jahr - Neue Wohnung (Götza)	27
Serie: DER*5*MINUTEN*HOSPITALITY*EXPERTE* (Völcker)	27
PV-Strom könnte fossile Energie-Träger in Deutschland künftig weitgehend ersetzen	28
Impressum	29

Aus unserer Medienkooperation mit „immobilien intern“

Welche **Miet- und Pachtforderungen** haben sich in Luft aufgelöst?

23

Der Immobilienbrief Köln

Büroflächenumsatz sinkt dramatisch (Dr. Karina Junghanns)

30

Autoren der heutigen Ausgabe:

Marion Götza; Dr. **Karina Junghanns**, stellv. Chefredakteurin „Der Immobilienbrief“; **Sabine Richter;** **Werner Rohmert**, „Der Immobilienbrief“, Immobilien-spezialist „Der Platow Brief“; **Winfried D.E. Völcker;** **Constanze Wrede**, Chefredakteurin „Der Immobilienbrief“.

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

Aurelis Real Estate, Branicks Group AG, Deka Immobilien Investment, Empira AG, Garbe Unternehmensgruppe, RAG Montan Immobilien, vdp Research GmbH sowie HypZert.

rohmertmedien

www.rohmert-medien.de

tagesaktuell. kostenlos. informativ.

77 MRD. EURO FINANZIERUNGSLÜCKE AM GEWERBLICHEN IMMOBILIENMARKT

CBRE sieht in Drittel der Kredite der letzten 5 Jahre nicht refinanzierbar

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

„Faktor 30 werden wir viele Jahre nicht mehr sehen“, resümierte am Mittwoch JLL beim Office-Talk. Das müsste zu brutalen Korrekturen der Bewertungen in großen Portfolien führen. **Die Gesamtgemengelage im gewerblichen Finanzierungsbereich ist dramatisch. Zum Glück wird nichts so heiß gegessen wie gekocht. Banken und Kreditnehmer werden Überlebensstrategien suchen. Allerdings nimmt der Handlungsdruck der Banken durch die Doppel-Dämlichkeit (s. Editorial) Covenants bei Non-Recourse-Finanzierungen zu. Der JLL-10-Jahreschart zeigt die aktuellen Multiplikatoren/Renditen auf Niveau 2018. Ohne Änderung der Zinssituation dürfte das noch ein paar Jahre Richtung „5%-Immobilie“ auf Vergleichswerte damaliger Zinssituationen zurückgehen. Eine brandaktuelle CBRE-Analyse ermittelt für Deutschland eine Kreditaufnahme von 2019 bis 2022 von rd. 228 Mrd. Euro an gewerblichen Immobilienkrediten. Davon könnten über ein Drittel bzw. 77 Mrd. Euro auf der Grundlage der deutlich verminderten Kapitalwerte bzw. Bewertungen und der erhöhten Kreditzinsen sowie aufgrund der Beschränkungen beim Beleihungsauslauf und beim Zinsdeckungsgrad nicht refinanziert werden. (WR+)**

Diese Kredite der letzten 5 Jahre mit Faktoren jenseits heutiger Realitäten stünden größtenteils in den kommenden vier Jahren, also 2024 bis 2027, zur Refinanzierung an. Das wer-



de zu Verwertungen und Restrukturierungen führen, erwartet **CBRE. Das Wohnungssegment weist in absoluten Zahlen die größte Lücke auf.** Die größten Finanzierungslücken auf Basis der zugrunde gelegten Kapitalwerte und Kreditzinsen zeigen sich in den Segmenten „Mehrfamilienhäuser“ mit 35,6 Mrd. Euro, was 46,1% der Kredite entspräche.

„Büro“ komme danach mit 45,3% Anteil auf 34,9 Mrd. Euro nicht refinanzierbarer Kredite. „Logistikimmobilien“ und „Einzelhandelsimmobilien“ blieben mit jeweils 3,3 Mrd. Euro oder jeweils 4,3% unproblematisch. Lt. CBRE trifft es in Europa Deutschland sowohl relativ als auch absolut heftiger als den europäischen Durchschnitt mit „nur“ 27,5% schwieriger Anschlussfinanzierungen bzw. insgesamt 176 Mrd. Euro incl. der deutschen 77 Mrd. Euro. Lediglich mit Einsatz von zusätzlichem Eigenkapital, nachrangigen Darlehen oder Vorkapitalvereinbarungen könne es gelingen, die Kreditgeber von Verlängerungen zu überzeugen und so die Finanzierungslücken zu schließen.

Wie „Der Immobilienrief“ aus anderen Quellen hört, haben die großen Finanzierer derzeit jeweils Hunderte von halbjährigen Stillhaltevereinbarungen auf dem Tisch, die inzwischen in die erste oder zweite Verlängerungsperiode gehen. Vieles davon dürfte im Jahresverlauf auf die 18 Monate-Grenze zulaufen, bei der dann klar wird, dass die Situation nicht besser wird und die Banken handeln müssen. Wo in den kommenden Monaten eine Besserung herkommen soll, bleibt bei allem Zinsoptimismus schleierhaft.

Wenn die Lücke zu den „standstill agreements“ größer wird und kaum Aussicht auf eine Überbrückung besteht, können lt. CBRE die Kreditgeber stattdessen auf Immobilienverkäufe drängen. **Zwar gebe es leichte Entspannungssignale an der Zinsfront, jedoch seien viele Objekte nicht mehr marktgerecht. Grundsätzlich würden vielerorts weniger Büroflächen benötigt, erwartet zudem CBRE. „Der Immobilienbrief“ weist hier noch auf die anstehenden energetischen Sanierungen hin, gegen die sich gewerbliche Investoren kaum wehren können. Die wiederum dürften schon nach 5-Finger-Abakus oft weder rechenbar noch finanzierbar sein.** Da die Banken solide aufgestellt seien, sei **weder eine Gefahr für das deutsche Bankensystem noch für die allgemeine Wirtschaft abzusehen**, so CBRE. Da der Kreditmarkt immer mehr unter Druck gerate, die Beleihungswerte und -quoten gesunken seien und außerdem die Kreditgeber auch noch ein erhöhtes Kreditrisiko in ihren Kreditbüchern bewältigen müssten, dürfte die nähere Zukunft eine schwierige Gemengelage zeigen. Alternative Kreditgeber seien sehr selektiv und hätten teils sehr hohe Zinserwartungen von 7 bis 20%, relativiert **Jan Linsin**, Head of Research, manche Hoffnungen. **Nach „Der Immobilienbrief“-Recherchen dürften erfahrene Mezzanine-Geber im Moment sowieso noch ganz andere Probleme haben.** ■

Personalien

Essen: Jörg Kemna (41) ist neuer Geschäftsführer der **Business Metropole Ruhr GmbH (BMR)**. Kemna ist seit zehn Jahren in zentraler Funktion für die BMR tätig, in den vergangenen drei Jahren als Prokurist.

München: Matthias Leube, zuvor CEO bei **Colliers Deutschland**, verstärkt ab 1. Mai 2024 den Vorstand von **neoshare**, der marktführenden SaaS-Plattform für großvolumige Projekt- und Immobilienfinanzierungen. Als CRO wird er die Bereiche Marketing und Vertrieb des Fintechs verantworten.

Berlin: Prof. Dr. Rüdiger Grube löste zum 1. Januar 2024 **Dr. John von Freyend** als Vorsitzender des Aufsichtsrats der **EUREF AG** ab, der zukünftig dem Gremium als Ehrenmitglied angehören wird. Grube bringt über 30 Jahre deutsche und internationale Management Erfahrung mit, darunter als langjähriger Vorsitzender des Vorstands der **Deutschen Bahn**, Verwaltungsratspräsident der **EADS** und als Vorstand bei **Daimler**. John von Freyend war seit 2013 als Vorsitzender des Aufsichtsrats der **EUREF AG** tätig. **Dr. Andreas Mattner**, bislang stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender, scheidet nach zehnjähriger Amtstätigkeit planmäßig aus dem Gremium aus, wird der EUREF AG aber weiterhin eng verbunden bleiben.

Frankfurt: Dr. Alexandra Pabst hat bei **JLL** als Head die Leitung des Bereichs Workplace Management in der Region DACH übernommen.

BÜROMARKT-RESILIENZ WIRD ZUM AMMENMÄRCHEN

Flächenumsatz fällt um 28% zu Vorjahr und 41% zu 2019

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

In Summe schließe der deutsche Büovermietungsmarkt in den 7 Top-Standorten mit einem Umsatz von etwas mehr als 2,5 Mio. qm bzw. -28% mit dem schwächsten Umsatzergebnis seit 2009 ab. Von einer Vermietungs-Resilienz von Büros gegen Konjunktur, Zinsen und Homeoffice und damit auch gegen den gesunden Menschenverstand spricht nach dem vorliegenden Jahresergebnis wohl kaum noch jemand. Büroinvestoren ziehen sich vor allem auch aus strukturellen Überlegungen zurück. Im Investmentzahlenwerk rutscht Büro hinter die Logistik-Nische (siehe Folgeartikel). Die Ausdifferenzierung der Qualitäten geht in der Vermietung weiter, bestätigte der JLL Office Talk von Mittwoch. Nur das Premium-Segment mache keine Sorgen. In der Summe fällt Vermietung auf das Niveau von 2009 zurück. (WR+)

Seit fast 30 Jahren weist der Autor mit einem leichten Augenzwinkern darauf hin, dass man zu Entwicklungen des Immobilienmarktes niemals Makler fragen sollte. Es gäbe nur zwei Antworten. In steigenden Marktphasen wird darauf hingewiesen, dass es aufgrund der strukturellen Rahmenbedingungen keinen Grund gäbe, warum es nicht weiter bergauf gehen sollte. In sinkenden Marktphasen ist zu Weihnachten immer die Talsohle erreicht, so dass es in spätestens zwei oder 3 Quartalen wieder bergauf gehen werde. Was sollen Makler auch anders sagen, wenn sie sich nicht einfrieren lassen wollen. In der letzten Dekade mit der Nullzins-Innovation der Weltgeschichte kam als Argument hinzu „solange die Zinsen unten bleiben“. Und die könnten wegen der Euro-Peripherie ja gar nicht mehr steigen. Natürlich ist das Immobilien-research in den letzten Dekaden besser und neutraler geworden. Der Tenor der beiden Antworten bleibt jedoch. Gleichzeitig werden überall her Argumente geholt, die für eine schnelle Wende sprechen. Im Moment sind das Rückkehr in die Büros, Zinswende, Arbeitsplatzstabilität, geringer Leerstand und Projektverschiebungen. Das stimmt sicherlich, wird aber aus Sicht des Autors die anstehende Konsolidierungsphase der wohl 90% „normaler“ Büros lediglich verkürzen – wenn es denn im volkswirtschaftlichen Umfeld überhaupt dabei bleibt. Gleichzeitig werden die Vergangenheitsentwicklungen immer weiter hochgerechnet. Aktuell hören wir trotz Büromarktabsturz von immer weiter steigenden Spitzenmieten. Auch die Multiplikatoren bzw. Renditen sind wie immer kurz vor der Talsohle.

Von einer Vermietungs-Resilienz von Büros gegen Konjunktur, Zinsen und Homeoffice und damit auch gegen den gesunden Menschenverstand spricht nach dem vorliegenden Jahresergebnis wohl kaum noch jemand. Büroinvestoren ziehen sich auch zurück. Und auch bei den Mieten weist „Der Immobilienbrief“ schon seit längerem auf die Ausdifferenzierung des Marktes hin. Aber auch da wird zum einen zu lernen sein, wie Preisbildung im Oligopol/ Oligopson stattfindet, und welche psychologischen und nachfragerlevanten Prozesse bei steigenden Leerständen stattfinden, wenn klar wird, dass sich jederzeit in den kommenden Jahren passende Flächen finden lassen. Dann verschwindet nicht nur aktuelle, sondern auch vorausschauende Nachfrage vom Markt. Faktisch wird die Resilienz der Büromärkte, von denen die Branche in den letzten Jahren trotz Corona und Zinsexplosion berichtete, zum jeweiligen Wintermärchen der Jahreswechsel.

„Der Immobilienbrief“ hat in der Analyse der Researchberichte den Durchschnitt der Maklerhäuser **BNPPRE**, **Colliers**, **Cushman & Wakefield**, **JLL** und **Savills** gebildet. JLL hat in unserem Archiv das konsistenteste Datenmaterial und sehr geringe Unterschiede zum Durchschnitt. Um über 41% ist der Büroflächenumsatz 2023 gegen-

über dem letzten „normalen“ Jahr 2019 vor Corona und Inflationsbekämpfung zurückgegangen. Hier spielen Home-office und Konjunktur Hand in Hand. Erwartete KI-Wirkungen finden eher noch nur Niederschlag in den Erwartungen der Investoren, die sich weitgehend zurückzogen.

In Summe schließe der deutsche Bürovermietungsmarkt in den 7 Top-Standorten mit einem Umsatz von etwa 2,4 Mio. qm bzw. -28% mit dem schwächsten Umsatzergebnis seit 2009 ab. Alle Immobilienmetropolen zeigten deutliche Umsatzrückgänge. Aber anders als auf dem Investmentmarkt sei das Tal im Vermietungsmarkt kürzer, erwartet JLL-Deutschlandchef Konstantin Kortmann optimistisch. 2024 würden die Büroflächenumsätze schon wieder um 10% zunehmen. Aus „Der Immobilienbrief“-Sicht sind dagegen die Auswirkungen von Home-office, KI und Konjunktur noch nicht voll

angekommen. Aber auch JLL weist darauf hin, dass ein stetiges Anpassen und Neu-Denken des Faktors Bürofläche notwendig werde. Die Ausdifferenzierung des Marktes werde mit weiter steigenden Spitzenmieten für Top-Flächen und Mietsenkungen für schwächere Büros weiter vorangetrieben. Auch der Trend zur Nachhaltigkeit sei nicht mehr umkehrbar. Sorgen gebe es bei Projektentwicklungen. ▶

Bürovermietungsmarkt Q4 2023: BNPPRE, JLL, Savills

	Umsatz Q1-Q4 (qm)						
	Ø der Makler	BNPPRE	JLL	+/- VJ	+/- 2019	Savills	+/- VJ
Berlin	538.567	541.000	528.600	-30,9%	-46,0%	546.100	-25,3%
Düsseldorf	275.033	280.000	302.000	-5,0%	-50,0%	243.100	-11,8%
Frankfurt	387.633	394.000	404.000	-6,2%	-33,0%	364.900	-4,4%
Hamburg	444.900	450.000	456.200	-23,7%	-16,0%	428.500	-24,6%
Köln	210.733	224.000	207.700	-36,4%	-28,0%	200.500	-37,9%
München	466.100	467.000	480.800	-36,7%	-39,0%	450.500	-39,5%
Stuttgart	157.400		157.400	-48,5%	-51,0%		
Gesamt	2.375.433	2.356.000	2.536.700	-27,6%	-41,0%	2.233.600	-26,2%

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

 **Real I.S.**

Personalien

Frankfurt: BNP Paribas (REIM) Germany hat **Britta Slater** (50) zur CCO ernannt. Das Management-Board besteht nun vollständig aus **Isabella Chacón Troidl** (CEO), **Silke Weber** (CFO/COO) und **Britta Slater** (CCO).

Berlin: Der Vorstand der **IMMOEBS e.V.** hat die langjährige Geschäftsführerin **Svetlana Gippert** zum Jahreswechsel von ihren Aufgaben freigestellt. Interimistisch ist die ehemalige Geschäftsführerin des Vereins, **Pamela Beitz**, mit der Übernahme der Geschäftsführungsaufgaben betraut.

Bürovermietungsmarkt Q4 2023: BNPPRE, JLL, Savills

Leerstand Q4				Leerstandsquote Q4				Bestand Q4 (Mio. qm)		Fertigstellungen (qm)		im Bau (qm)	
Ø der Makler	BNPPRE	JLL	+/- VJ	Ø der Makler	BNPPRE	JLL	Savills	+/- VJ	JLL	+/- VJ	JLL (Q1-4)	+/- VJ	BNPPRE
1.042.250	887.000	1.197.500	23,4%	4,63%	4,1%	5,4%	4,4%	+30Bp	21,80	1,5%	361.000	-49,6%	852.000
913.750	921.000	906.500	23,7%	9,10%	9,4%	9,7%	8,2%	+10Bp	9,33	0,3%	70.100	-32,4%	290.000
1.256.850	1.477.000	1.036.700	3,9%	9,33%	9,5%	8,8%	9,7%	+80Bp	11,76	0,5%	155.500	19,2%	650.000
670.850	597.000	744.700	15,7%	4,27%	4,1%	4,8%	3,9%	+10Bp	15,43	1,5%	226.900	-1,9%	354.000
296.150	332.000	260.300	10,8%	3,63%	4,1%	3,3%	3,5%	+20Bp	7,87	0,4%	84.300	-9,8%	181.000
1.281.500	1.432.000	1.131.000	26,6%	5,67%	6,3%	5,2%	5,5%	+40Bp	21,60	1,3%	309.500	-17,5%	765.000
364.200	364.200	364.200	54,5%	4,00%		4,0%			9,15	0,7%	82.600	-21,7%	
5.643.450	5.646.000	5.640.900	19,8%	5,88%	6,25%	5,8%	5,6%	+30Bp	96,94	1,1%	1.289.900	-26,5%	3.092.000

Insgesamt sind im Jahr 2023 rund 1,3 Mio. qm neue Flächen auf den Markt gekommen (-27%). Für 2024 werden nach den Stornierungen nur 1,9 Mio. qm und für 2025 ca. 1,7 Mio. qm erwartet. Mit 49% sei zudem fast die Hälfte bereits vermietet oder durch Eigennutzer belegt. Andererseits gingen neu errichtete Flächen direkt in den Leerstand. Im Q4 2023 seien das alleine mehr als 150.000 qm gewesen. Gleichzeitig verringern Umzügler ihre Flächen. Der Leerstand in den 7 Hochburgen liege bei 5,64 Mio. qm. bzw. bei einer Leerstandsquote von 5,8% (+0,3 Prozentpunkte ggü. Ende Q3). Die Quoten lägen zwischen 3,3% in Köln und 8,8% in Frankfurt oder 9,7% in Düsseldorf. Dagegen seien die Untermietflächen von 835.000 qm auf 808.000 qm zurückgegangen. ▶



BVT Unternehmensgruppe
Sachwerte. Seit 1976.

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

Mehr erfahren:



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

Bürovermietungsmarkt Q3 2023: BNPPRE, Colliers, C&W, JLL, Savills

	Spitzenmiete Q4 (Euro/qm)					Ø-Miete Q4 (Euro/qm)				
	Ø der Makler	BNPPRE	JLL	+/- VJ	Savills	Ø der Makler	Colliers	+/- VJ	C&W	Savills
Berlin	45,33	45,00	44,00	6,0%	47,00	28,93	29,00	-2,4%	29,25	28,55
Düsseldorf	40,00	40,00	40,00	5,3%	40,00	20,93	21,20	8,7%	20,30	21,30
Frankfurt	46,83	49,00	46,50	1,1%	45,00	23,42	22,80	-3,0%	23,70	23,75
Hamburg	34,83	36,00	34,50	1,5%	34,00	21,20	20,90		21,20	21,50
Köln	33,30	33,50	32,50	14,0%	33,90	19,40	19,30	15,6%		19,50
München	49,58	49,00	50,00	13,6%	49,75	23,90	23,85	-1,5%	23,35	24,50
Stuttgart	35,00		35,00	6,1%						

blieben konstant. Berlin mit 44,00 Euro, Düsseldorf mit 40,00 Euro und Stuttgart mit 35,00 Euro legten um etwa 6% zu. In der Durchschnittsmiete dürfte es bald anders aussehen. In Randlagen und in durchschnittlichen Objekten werde der Druck

Inzwischen stiegen die Büro-Spitzenmieten bereits seit 13 Jahren. Der JLL-Spitzenmietpreisindex sei in den vergangenen zwölf Monaten um 6,8% auf einen neuen Höchststand von 275 Punkten geklettert. In München wurde zum Jahresende die Marke von 50,00 Euro erreicht. Köln stieg auch noch zweistellig auf aktuell 32,50 Euro. Frankfurt mit 46,50 Euro in der Spitze und Hamburg mit 34,50 Euro

schnell zunehmen. Das führe zu weiter sinkenden Durchschnittsmieten, so JLL. ■

Unseren Streifzug durch die Büromarkte finden Sie ab Seite 24.



HypZert

**Immobiliengutachten
in höchster Qualität**

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



Unser Gütesiegel für Bewertungsgesellschaften

WIR GARANTIEREN

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

Durch HypZert ausgezeichnete Bewertungsgesellschaften:



GEWERBETRANSAKTIONSMARKT 70% UNTER VORKRISENZEITEN

**40% Preissturz bei Büro stabilisiert sich,
Logistik löst Büro von der Spitze ab**

Die Jahresendrallye auf dem deutschen Gewerbeinvest-
mentmarkt 2023 fiel aus. Das Drama der Vorquartale
setzt sich fort. Wie in allen Abstürzen zuvor ist auch jetzt
die Talsohle fast erreicht und es geht in der 2. Jahres-
hälfte wieder aufwärts, so der Tenor der meisten Resear-
cher. Mit einem Ergebnis von knapp 6,1 Mrd. Euro (-40%)
It. BNPPRE entfielen 26% des Transaktionsvolumens auf
Logistik-Investments. Büro brach mit rd. 6 Mrd. Euro um
über 70% auf den schwächsten Umsatz seit der Finanz-
krise ab. Auch Handel ging mit 5,7 Mrd. Euro bzw. rd.
-40% auf Finanzkrisenniveau zurück. (WR+/CW+)

Aus Sicht des Autors ist es gar nicht einmal das Zahlenwerk
auf Finanzkrisen-Niveau, das nervt, sondern die Unterschie-
de zur Finanzkrise. Damals zog jemand den Stecker und die
ansonsten voll funktionsfähigen Volkswirtschaften standen
für ein paar Monate still. Mit mehr oder weniger Verzögerun-
gen und ein paar Anpassungen drehten sich die Räder ins-
besondere in Deutschland schnell wieder. Die Renaissance
der Immobilie als Kapitalanlage und irre sinkende Zinsen
Richtung Null führten dann zu 15 Jahre Boom der Immobilie
mit den üblichen Übertreibungen zum Höhepunkt. **Heute ist
die Situation völlig anders.** Inflation mit Zinswende nach
oben führten zur heutigen Malaise. Davon bleibt auch nach
möglicher Zinskorrektur eine Niveautransformation. Das
Gleiche gilt für ESG-Anforderungen, die in der Bewertung
berücksichtigt werden müssen. New Work mit Homeoffice
oder KI mit gesellschaftlichen Änderungen führen ebenfalls

zu einer Transformation, auch wenn noch nicht klar ist,
mit welchen Konsequenzen. Eine zum Teil völlig realitätsfer-
ne Politik führt zu einer Transformation deutscher relativer
Wettbewerbsfähigkeit ins Nirwana, wenn nicht wieder eine
neue „AGENDA“ auf den Plan kommt. Aber wer sollte die
vorantreiben?

**Nicht die Zahlen auf Finanzkrisen-Niveau stim-
men „Der Immobilienbrief“ bedenklich, sondern das
Umfeld.** Alles, was in den letzten 2 Jahren nach dem Ukrai-
ne-Einmarsch und der Inflations-/Zinswende passierte,
war logisch. Den zu erwartenden Preissturz bei
„Renditeimmobilien“ von 30 bis 40% rechnete Ihnen „Der
Immobilienbrief“ schon im Herbst 2022 mathematisch vor.
**Wenn man etwas berechnen kann, macht das Makler-
Warten auf „sich findende Märkte“ wenig Sinn.** Der Ab-
sturz in der Projektentwicklung und auch im Wohnungsneu-
bau war für „Der Immobilienbrief“ ebenfalls unvermeidbar.
Das Team von „Der Immobilienbrief“ wies Sie schon **seit
2017 auf die Fehlentwicklungen von „Nullzins-
Immobilien“ bei 3% Ankaufsrendite hin. O-Ton: „Die rech-
nerische „Nullzins-Immobilie“ dürfte bei Büro bei einer durch-
schnittlichen „3“ vor dem Komma für Topimmobilien bei ehrli-
cher Kosten- und Lebensdauerbetrachtung längst Realität
sein.“** Danach stiegen die Preise noch Richtung 2,5% bis
2,7% Rendite.

Jetzt ruht die Hoffnung der Immobilienbranche auf
Rückkehr der Institutionellen und des Auslands. Bei 5%-
Rendite bzw. 20-fache Nettojahresmiete als neue Bench-
mark für gute, langfristig vermietete Immobilien könnte das
auch Sinn machen. **Vor dem 5%-Verkauf steht aber die
Abschreibung auf den 3%-Erwerb von rechnerisch 40%.**
Langfristig aufgebaute Portfolien sind da resilienter. Man-

TOP-PROJEKTE VERDIENEN TOP-FINANZIERUNGEN

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

EMPIRA

REAL EXPERTS.
REAL VALUES.

chen Frankfurter Core-Büroturm internationaler Investoren könnte es aber auch härter treffen. Das setzt ein großes Fragezeichen hinter die schnelle internationale Rückkehr. JLL warnt vor Abschreibungsbedarf bei Einkäufen der letzten Jahre zu Spitzenbewertungen. Das dürfte einige institutionelle Vorstände mit Blick auf ihre Immobilienquoten und jetzt wieder attraktive Alternativrenditen ausbremsen. **Dazu kommt im Vergleich zu Wertpapieren noch der überbordend hohe Managementaufwand. Dennoch ist ein antizyklische Positiv-Szenario mit dynamischen Investoren denkbar.** Dann könnten durchaus **über 2/3 der Transaktionen auf einem Preisniveau von 2/3 und für die Makler mit auf 2/3 gesunkenen Courtagen** gegenüber Vor-Corona um den nächsten Jahreswechsel zurückkommen. **Daraus multipliziert Immobilienresearch sicherlich 2/3-Rückkehr, was dann einen Jubel über Verdoppelung der Umsätze mit aktuell minus 70% gegenüber 2019 zur Folge hat. Die Hoffnung stirbt zuletzt. Makler-Mathematik macht's möglich.**

Das Makler-Investment-Zahlenwerk

Ein wenig optimistisch stimmt vielleicht, dass das 4. Quartal das umsatzstärkste Quartal des Jahres war. Im Gesamtjahr lag das gewerbliche Transaktionsvolumen ohne Wohnen nach Angaben der internationalen Research- und Maklerhäuser in der Spanne von 21,5 Mrd. Euro bei **Cushman & Wakefield (C&W)** und **Savills** bis 24,1 Mrd. Euro bei **Colliers**. **JLL** kommt unter Bereinigung um ca. 9 Mrd. Living auf etwa 22,6 Mrd. Euro. Das liegt damit fast 60% unter dem schon schwachen Vorjahreswert. Gegenüber dem Vor-Corona Jahr 2019, das mit rd. 72 Mrd. seinerzeit einen neuen Benchmark aufgestellt hatte, bedeutet das einen Einbruch von sogar über 70%. Es mangelt vor allem an Portfolio-Transaktionen, die 2023 lt. **BNP Paribas Real Estate (BNPPRE)** mit nur 5,66 Mrd. Euro um rd. zwei Drittel (-68%) ggü. Vorjahr wegbrachen.



Mit einem Ergebnis von knapp 6,1 Mrd. Euro (-40%) lt. BNPPRE entfielen 26% des Transaktionsvolumens auf **Logistik-Investments**. Hohe Mietsteigerungspotenziale aufgrund der in den letzten Jahren gestiegenen Relevanz von Logistikimmobilien bei knappem Angebot beflügelten lt. Colliers die Attraktivität des Seg-

ments und sorgten für eine anhaltend hohe Investitionsbereitschaft auf der Käuferseite. Das belegt das Zahlenwerk von C&W, dass für das Q4 mit 2,23 Mrd. Euro das bereits positive Q3-Ergebnis von 1,89 Mrd. Euro übertraf.

Besonders hoch zeigte sich die Zurückhaltung im **Bürosegment**, für das im gesamten Jahresverlauf nahezu keine großvolumigen Portfolio- und Core-Transaktionen registriert werden konnten. Das Jahresergebnis brach mit rd. 6 Mrd. Euro lt. BNPPRE um rd. 73% gegenüber dem Vorjahresergebnis ein und stellt den schwächsten Umsatz seit der Finanzkrise dar. Büro fiel damit sogar hinter Logistik (6,1 Mrd. Euro) auf Platz 2 im BNPPRE Ranking und sogar auf Platz 3 im Savills-Ranking zurück. BNPPRE moniert bei Büro insbesondere den ausgeprägten und langatmigen Preisanpassungsprozess auf das notwendige Niveau. **Aus transaktionsorientierter Maklersicht mit Schmerzfreiheit hinsichtlich der vor 3 Jahren noch vermittelten Immobilien lässt sich das leicht sagen. Schließlich muss die Zeche kommender Opportunitäten der Vorbesitzer zahlen!**

Büromultiplikatoren fallen um fast 40%

Aktuell liegen die Bürorenditen je nach Makler zwischen 4,2% und 4,8%. JLL sieht die Spitzenrendite für Büros im Schnitt über die sieben Hochburgen bei sich langsam stabilisierenden 4,29%. **Im Vergleich zum Renditetiefpunkt von 2,63% in Q1 2022 ein Anstieg um 166 Basispunkte, der einem Rückgang der Spitzen-Multiplikatoren von 38-facher Nettojahresmiete um knapp 39% auf 23,3-fach entspricht.** Unterhalb des ganz knappen Spitzen-New Work-Segments muss man sich darüber hinaus noch über die Mieten Gedanken machen. Logistikimmobilien sind mit 4,3% inzwischen teurer. **Die Erwartung des strukturellen Wandels bei Büro könnte lt. Matthias Pink, Head of Research Savills, die institutionelle Nachfrage nach Büroimmobilien noch lange dämpfen.** Insbesondere Groß-Objekte würden kaum Käufer finden. „Der Immobilienbrief“ rechnete Ihnen das am Beispiel des **TRIANON** vor. Trianon, Silberturm, Westend Gate, **Commerzbank Tower** ermittelte die **Immobilien Zeitung** im Dezember als öffentlich zum Verkauf stehende vermeintliche Core-Immobilien. Darüber hinaus weist JLL darauf hin, dass 5 Jahre nach Erreichen des Investitionshöhepunkt 2019 viele, oft nicht erfolgversprechende, Refinanzierungen bei Büros anstünden. Finanzierungsobjekte könnten auf den Markt kommen. Das hat **CBRE** auf 77 Mrd. Euro nach heutigen Bedingungen nicht mehr nachfinanzierbare Immobilien quantifiziert. (s. Seite 3).

In **Retail Immobilien** wurden lt. BNPPRE 2023 knapp 5,7 Mrd. Euro investiert, rd. 40% weniger als 2022 und so wenig wie zuletzt in der Finanzkrise. Mit Abstand am meisten investiert wurde in Fach- und Supermärkte, die knapp 3,3 Mrd. Euro, bzw. 58% zum Umsatz beisteuern (-21% ggü. VJ.). ▶

Deals

Düsseldorf: Der Technologiekonzern **GEA** verlegt seine Firmenzentrale und mietet dafür ca. 8.700 qm Fläche in der Quartiersentwicklung "maxfrei" an der Ulmenstraße. **Hamburg Team** und **Interboden** realisieren gemeinsam das Objekt. Die Mietfläche in dem fünfgeschossigen Neubau soll Mitte 2025 zur Verfügung stehen. **Anteon** war vermittelnd tätig.

Das 3,3 ha große "maxfrei" umfasst noch ein weiteres Bürogebäude mit ca. 5.000 qm Mietfläche, dazu kommen etwa 530 Wohnungen, ca. 3.000 qm für Nahversorger, eine Kindertagesstätte sowie über 500 Pkw-Tiefgaragenstellplätze.

Bad Fallingbommel: **UBS Real Estate GmbH** vermietet eine Logistikimmobilie des **UBS (D) German Logistics Property Fund 2** an die **Schenker Deutschland AG**. Die 2020 erbaute Fondsimmobilie umfasst eine Gesamtfläche von rund 22.400 qm und 90 PKW- bzw. LKW-Stellplätze. **BNPPRE** und **S-Gewerbe-immobilien Vermittlung Hannover GmbH** waren vermittelnd tätig.

Köln: **Patron Capital** und **INBRIGHT** erwerben gemeinsam eine mehr als 14.000 qm Hallen- und Bürofläche umfassende Light Industrial-Immobilie an der Max-Planck-Str. 35 von der **MURA Deutschland GmbH**. Der Ankauf wurde vermittelt von **Greif & Contzen**. Als Berater unterstützten **KVL Bauconsult**, **NOERR**, **Samp Schilling & Partner**, **Landplus** und **Agradblue** die Käuferseite. **Oppenhoff** beriet die Verkäuferseite rechtlich. **INBRIGHT** übernimmt das Asset Management für das Mehrmieter-Objekt.

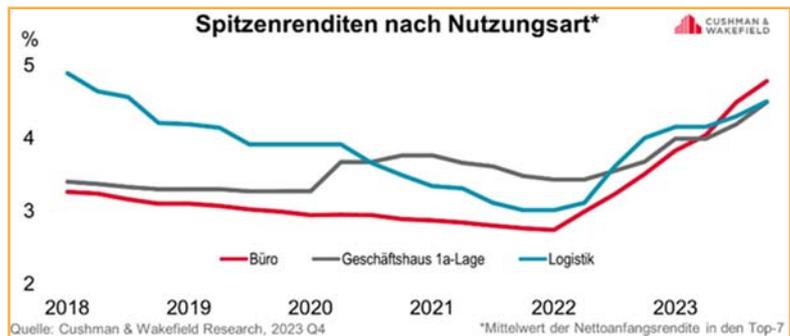
Mit **Hotels** wurden gut 1,3 Mrd. Euro und damit gut 29% weniger als im Vorjahr umgesetzt (siehe Hotel-Artikel Seite 18). Ihr Anteil am Gesamtumsatz liegt demzufolge bei fast 6%. Aufgrund der hohen Auslastungsraten, die teilweise schon wieder das Vor-Corona-Niveau erreicht hätten, sei in diesem Marktsegment eine deutliche Zunahme des Investoreninteresses zu verzeichnen, das sich allerdings noch nicht vollständig im Transaktionsvolumen niederschlägt. Mit 1,1 Mrd. Euro wurde rund zwei Drittel weniger in **Healthcare-Immobilien** investiert als 2022. (siehe Healthcare-Artikel Seite 20).

Das Investmentvolumen in den deutschen **Top-7 Standorten** (Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München, Stuttgart) fiel lt. BNPPRE mit rd. 9,26 Mrd. Euro um gut zwei Drittel niedriger aus als im Vorjahr und stellt das schwächste Ergebnis der letzten zehn Jahre dar. Mit Abstand am meisten investiert wurde mit gut 3,22 Mrd. Euro (-62%) erneut in Berlin, gefolgt von München mit 1,33 Mrd. Euro (-69%), Hamburg mit 1,27 Mrd. Euro (-74%) und Frankfurt mit 1,19 Mrd. Euro, das mit einem dicken Minus von 76% ggü. VJ. den größten Investitionseinbruch unter den Top-7 verzeichnen musste. In Düsseldorf wurden 882 Mio. Euro (-69%) umgesetzt, in Stuttgart 744 Mio. Euro (-48%) und in Köln 609 Mio. Euro (-46%).

Auch im Q4 sind die **Netto-Spitzenrenditen** wie erwartet noch einmal leicht gestiegen, da der Zinszyklus der großen Notenbanken noch nicht vollständig abgeschlossen war. Für Büros sind sie in Q4 im Schnitt der A-Standorte um weitere 23 Basispunkte gestiegen. Teuerster Standort bleibt München mit einer Spitzenrendite von 4,20%,

gefolgt von Berlin und Hamburg mit jeweils 4,25%, Köln und Stuttgart mit je 4,40% und Frankfurt und Düsseldorf mit je

4,50%. Für Logistikobjekte legte die Spitzenrendite um 15 Basispunkte auf jetzt 4,25% zu. Im Segment Handel erzielten Innerstädtische Geschäftshäuser aktuell im Durchschnitt 3,76% und zeigen sich nahezu unverändert. Bei Fachmarktzentren ging es um 5 Basispunkte auf 4,75% nach oben. Ein Anstieg um jeweils 10 Basispunkte verzeichneten Discounter/Supermärkte (4,90%) und Shoppingcenter (5,60%). Weil der Zinsgipfel erreicht zu sein scheint, rechnen alle Makler mit nur noch geringen Renditeanstiegen im neuen Jahr und, wegen der somit besseren Planbarkeit, mit einem höheren Investmentumsatz.



Ausblick

Die Makler sind ([wie immer](#)) vorsichtig optimistisch. BNP Paribas erwartet eine sukzessive Umkehrung des Trends im Laufe von 2024, Savills eine allmähliche Erholung im späteren Jahresverlauf. CBRE erwartet ebenfalls eine Vielzahl von größeren Transaktionen, die in den vergangenen Monaten aufgrund der ungewissen Marktlage noch aufgeschoben worden seien, gleichzeitig aber auch deutlich mehr notleidende Immobilieninvestments. Colliers hält für 2024 ein Transaktionsvolumen von 30 Mrd. Euro für erzielbar. JLL sieht aus der aktuellen Marktsituation heraus für das Jahr 2024 ein Transaktionsplus von 20 bis 30% gegenüber 2023 als realistisch. Darin enthalten seien aber auch eine Rückkehr institutioneller Anleger, die nahezu das gesamte Jahr 2023 im Beobachtungsmodus operiert haben. [Ob diese tatsächlich wieder zurückkehren, bezweifelt „Der Immobilienbrief“ - insbesondere bei Büro - kurz- bis mittelfristig. Die Aussicht auf steigende Wertschöpfung ist gering und es bieten sich weltweit andere Anlageoptionen, die mehr Rendite bei geringerem Risiko bieten.](#) ■

INSTITUTIONELLER WOHNIMMOBILIEN- INVESTMENTMARKT MIT -59%

Sturz auf 2011er-Niveau – schlimmer geht's immer

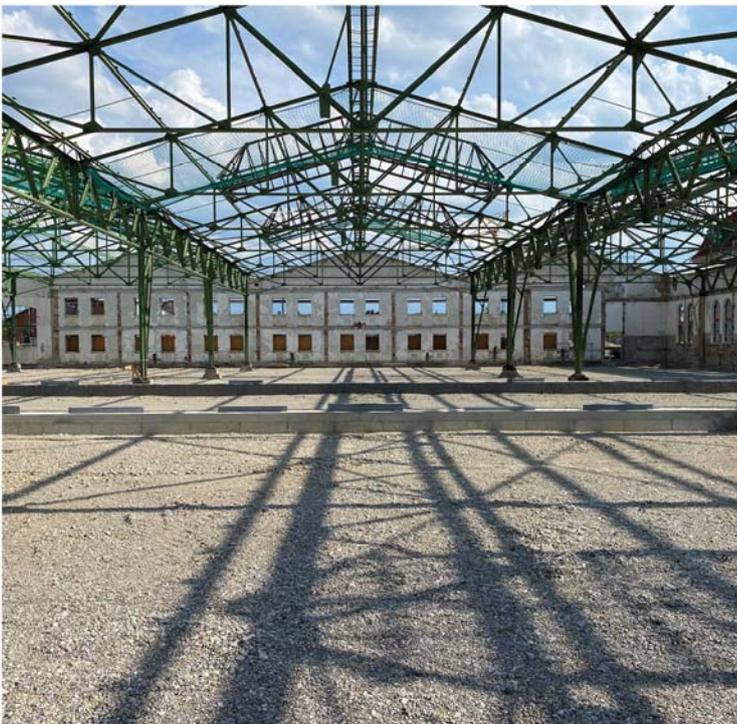
Das von „Der Immobilienbrief“ schon letztes Jahr im Frühjahr vorgerechnete Drama im professionellen Wohninvestmentmarkt setzt sich noch schlimmer fort als befürchtet. Hierzu ein paar Eckdaten vorab, die wir uns aus den bunten Bildern herausgeklaut haben. Im Text war davon weniger zu lesen.



Der Durchschnittspreis pro verkaufter Wohneinheit ist in den JLL-Charts von über 180.000 Euro im Jahr 2021 auf ca. 110.000 Euro um sage und schreibe knapp 40% abgestürzt. Das haben wir aus einem JLL-Chart heraus ermittelt. Be-

denken Sie aber auch, da sind viele Portfolioverkäufe werthaltiger Neubauten und sonstiger Tafelsilber-Verkäufe drin. Umgekehrt gab es 2021 noch viele teure Projektentwicklungen. Bei **CBRE** hat sich dagegen der Durchschnittspreis kaum verändert, was sicherlich Fragen aufwirft. 2023 fiel lt. CBRE das Transaktionsvolumen am deutschen institutionellen Wohnimmobilieninvestmentmarkt um fast 60% auf 5,7 Mrd. Euro bzw. 27.900 Wohneinheiten - das geringste Volumen seit 2011. Das Maximum lag bei CBRE 2021 bei 49 Mrd. Euro und einem langjährigen Durchschnitt von ca. 20 Mrd. Euro. JLL kommt auf 8,2 Mrd. Euro, bei einem 5-Jahresdurchschnitt von 24,5 Mrd. Euro und einem Peak in 2021 von 50 Mrd. Euro. Das entspräche dann einer Durchschnittsdrittung bzw. auf ein Sechstel des Spitzenwertes. Aus einem JLL-Chart lassen sich die o. g. Durchschnittswerte pro Einheit ermitteln. Der Durchschnitt lag überschlägig für 2021 bei 275.000 Wohnungen und 50 Mrd. Euro bei 182.000 Euro pro Einheit. Bei ca. 70.000 Whg. und 8,2 Mrd. Euro Volumen schmierte der Durchschnitt um 40% auf ca. 110.000 Euro im letzten Jahr ab.

Zwar wird der institutionelle Wohninvestmentmarkt in allen Umfragen nach wie vor als attraktivste Assetklasse gemeinsam mit Logistik gehypt, aber „Der Immobilienbrief“



WIE WIR IMMOBILIEN KAUFEN?

SUPERSCHNELL.

VERSPROCHEN IST VERSPROCHEN.

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

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

KLAR &
TRANSPARENT



VERLÄSSLICH &
FINANZSTARK



PERSÖNLICH &
BERATEND



AURELIS.DE

aurelis

Deals

Bremen: Für das Sondervermögen **Boulevard** erwirbt **Columbia Threadneedle Real Estate Partners** von **Justus Grosse Real Estate** einen sechsgeschossigen Büroneubau im Tabakquartier im Stadtteil Woltmershausen. Das Gebäude bietet auf insgesamt 8.906 qm Raum für sechs flexible Büroeinheiten. Ebenfalls erworben wird das angrenzende Parkhaus („Mobilitätshaus“) mit rund 230 Fahrrad- und 411 Pkw-Stellplätzen. Büro und Parkhaus sind voll vermietet, zu den Ankermietern gehören **Siemens** und die **IU Internationale Universität**, sowie die **Freie Hansestadt Bremen** mit dem Institut für **Qualitätsentwicklung im Land Bremen** (IQHB).

Rechtlich wurde die Transaktion auf Käuferseite durch **Jebens Mensching** begleitet. Als technischer Berater war **Kroll REAG** tätig, die Bewertung erfolgte durch **ENA Experts**.

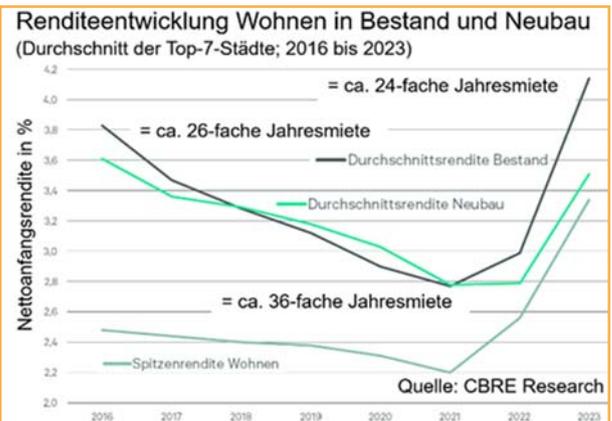
Vermittelt wurde die Transaktion durch **IC Project Consulting**.

Bielefeld: Die Privatbank **Hauck Aufhäuser Lampe** hat das Nahversorgungszentrum „Alte Weberei“ in der Teutoburger Straße für den Fonds „**H&A Lebensmittel Einzelhandel Deutschland**“ übernommen. Insgesamt verfügt das Objekt über rd. 12.500 qm Mietfläche. Ankermieter des Objekts sind **Kaufland** und **Lidl**. Weitere Mieter sind eine Apotheke und mehrere Dienstleister, Gastronomen und Einzelhändler. Das im 19. Jahrhundert als Weberei errichtete Gebäude wurde bereits 1979 zu einem Supermarkt umgewidmet und bis ins Jahr 2022 durch **real**-betrieben.

fragt sich seit vielen Jahren, was sich eigentlich außer den Zinsen und den damit verbundenen ewigen IFRS-Hochwertungsorgien seit der Dekade rund um die Jahrtausendwende, als alle traditionellen Wohnungsinvestoren den Markt aus Managementenerfahrung heraus verließen, wirklich geändert hat. Wir arbeiteten Ihnen die Bewertungsrisiken bereits Ende März letzten Jahres am Beispiel **Vonovia** heraus. Anders als bei Vonovia, bei der die Management-Risiken durch Professionalität weitgehend entfallen, ist sich „Der Immobilienbrief“ sicher, dass viele Erstinvestoren der letzten 5 Jahre vor dem Hintergrund der drohenden Zinsanpassungen, den Mieten vorlaufenden Kostensteigerungen, dem Personalaufwand, der Kleinteiligkeit des Managements, der Mietregulierung, der schwachen Rechtsposition im Streit, des hohen Instandhaltungsaufwandes bei älteren Gebäuden, der hohen ESG-Sanierungsdrohungen, konjunkturell drohenden Mietausfällen insbesondere bei gemischten Portfolios in die Lernkurve einfahren werden. Auf der Aktivseite gegenüber der Situation vor 25 Jahren steht allerdings die hohe Wohnungsnachfrage für die Dauer des Ukraine-Krieges, aktuelle Knappheitsmietsteigerungen in den Ballungsräumen und Schwarmstädten und die psychologische Verschiebung der Mietzahlungsnotwendigkeit bei den Mietern. Der zins- und regulierungsbedingte Neubau-Stopp sorgt dafür, dass die Knappheit durch den Neubau keine Entlastung findet. Allerdings stehen den angeblich 700.000 fehlenden Wohnungen in den Traumzielen wohl Millionen leerstehende Wohnungen auf dem Land gegenüber. Gibt es ein Menschenrecht auf Wohnen in der Innenstadt?

„Der Immobilienbrief“ rechnet damit, dass in den nächsten Jahren eine Reihe wenig professionell investierter Mitläufer-Portfolios unterhalb der kritischen Massen professioneller Verwaltung und eigener Handwerker-Kolonnen wieder auf den Markt kommen werden. Das gilt insbesondere auch vor Regulierungshintergrund und kleiner werdender Förderkassen des Staates. Bei 3% Zinsen oder 5% Annuität oder adäquater Eigenkapitalverzinsung bei pausierender Wertsteigerung rechnen sich ältere, zu zwei Drittel unsanierte Bestands-Portfolios eher rund um die 15-fache Jahresmiete als Marktpreis bzw. Bewertungsgrundlage und wohl nur noch in speziellen Lagen bei der 25-fachen Jahresmiete, die manche Gesellschaften immer noch pauschal vor sich her bilanzieren. Es wird interessant werden, wie sich die professionellen Bewerter, die z. B. Vonovia mit JLL, CBRE oder Savills angibt, in der 2023er Bilanz aus der Affäre ziehen werden; denn jetzt gibt es Vergleichswerte.

Den zu erwartenden Preissturz bei „Renditeimmobilien“ von durchaus einem Drittel gegenüber dem Peak in Q1 2022 rechnete Ihnen „Der Immobilienrief“ schon im Herbst 2022 mathematisch vor. Jetzt zeigt den Preisabsturz auch die CBRE-Grafik, auch wenn verbal und auch bei den Bewertungskonsequenzen Zurückhaltung gepflegt wird. **Aus 36-facher Jahresmiete 2021 wurde 2023 im Chart die 24-fache Jahresmiete.** Die durchschnittliche Spitzenrendite für Neubau der Top 7 Städte stieg 2023 gegenüber Ende 2022 um fast 80 Basispunkte auf 3,34%, so **Michael Schlatterer**, Head of CBRE Research. Der Anstieg der durchschnittlichen Rendite für Bestandsobjekte lag 2023 bei 115 Basispunkten. Hier werde die Abwertungsbewegung jedoch noch weiter andauern. JLL ermittelt Renditesteigerungen von 73 BP auf 3,7%. ▶



Berlin mit 1,8 Mrd. Euro wird gefolgt von München mit 700 Mio. Euro, Hamburg mit gut 240 Mio. Euro und Frankfurt mit gut 190 Mio. Euro. Parallel erhöhte sich der Anteil von Core- und Core-plus von 30% auf 75%. Das Gebäudeenergiegesetz habe zu einem massiven Vertrauensverlust bei Investoren geführt, erklärt **Konstantin Lüttger**, Head of Residential bei CBRE, den Abbruch. Bestände, die im Zuge der Hochphase des Wohnimmobilienbooms zwischen 2018 und 2021 erworben wurden, sind nicht am Markt, da bei einem Verkauf signifikante Buchwertverluste realisiert werden müssten. Notverkäufe stünden aktuell oft noch nicht zur Debatte. Das ändere sich aber. ■

IFO GESCHÄFTSKLIMA IM WOHNUNGS- BAU AUF ALLZEIT TIEF Düstere Perspektive für 2024

2023 war ein ausgesprochen schwieriges Jahr für den Wohnungsbau, das Neugeschäft blieb aufgrund drastisch gestiegener Bau- und Zinskosten sowie der schwä-

cheren Fördermöglichkeiten weit unter dem Niveau der Vorjahre zurück. Nur der hohe Auftragsbestand, mit dem die Betriebe in die Krise gestartet waren, sowie die langen Projektlaufzeiten hätten einen noch stärkeren Einbruch der Bautätigkeit verhindert, so **Klaus Wohlrabe**, Leiter der ifo-Umfragen. (CW+)

Kein Wunder, dass das Geschäftsklima im Wohnungsbau von minus 54,4 Punkten im November um weitere 2,2 Punkte im Dezember nachgab und mit minus 56,8 Punkten den tiefsten Stand seit Beginn der Erhebung 1991 markiert. Im Dezember klagten mit 22,1% der Befragten mehr über Auftragsstornierungen als noch im November mit 21,5%. Über zu niedrige Auftragsbestände klagten 56,9% der Unternehmen.

Obwohl die Zinsen für Baufinanzierungen zuletzt wieder gesunken seien, sei noch keine Entspannung in Sicht, so **Klaus Wohlrabe**. Die außergewöhnlich schwachen Erwartungen der Unternehmen zeigten, dass die Firmen aktuell keine Hoffnung hätten. Die Perspektiven für 2024 seien düster. ■

Branicks



DIC is now
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



Deals

Leverkusen: Die **DFMG Deutsche Funkturm GmbH** mietet rd. 1.000 qm Bürofläche im Bürogebäude „Cube Factory 577“ in der Werkstättenstr. 37. **Aengevelt** war vermittelnd tätig. Eigentümer ist **Cube Real Estate**, die mit diesem Abschluss die Vollvermietung der Liegenschaft mit insgesamt ca. 7.000 qm Mietfläche erzielt. Zu den weiteren Mietern zählen neben Cube Real Estate selbst **Ströer SE, Etteplan** und das **GRB Gemeinnütziges Rheinisches Bildungszentrum GmbH**.

Duisburg: **Realogis** hat den Online-Händler **Euziel International GmbH** bei der Anmietung einer Logistikhalle mit rund 28.500 qm Mietfläche in der Wörthstraße 171-173 beraten. Mitarbeitern und Dienstleistern stehen 72 Pkw- und 4 Lkw-Stellplätzen zur Verfügung. Mit diesem Vertragsabschluss ist die Immobilie, für die der Projektentwickler **Hillwood** verantwortlich zeichnet, vollständig vermietet.

Bad Cannstadt: Das **Kolping-Bildungswerk Württemberg** mietet für ein Bildungszentrum rd. 4.000 qm Fläche im Gebäude Q8.1 im Neckarpark von **Dibag Industriebau**. Das fünf- bzw. sechsgeschossige Gebäude Q8, das aus zwei durch eine Passage verbundenen Teilen besteht, wurde im Juli 2023 fertiggestellt und verfügt über eine BGF von ca. 20.500 qm.

Ratingen: Ein bundesweit tätiger Garten- und Landschaftspflege Betrieb mietete zum 01.12.23 ca. 2.000 qm Expansionsflächen von einem privaten Eigentümer. **Anteon** war vermittelnd tätig.

WHITEFIELD GIBT LIQUIDATION DER OMEGA AG IN AUFTRAG

Pressemitteilung im Original – Ein Desaster der Rettung

Schon Signa und Project-Gruppe machten klar, dass in den letzten Jahren der Expansion und der anschließenden Rettung viele Unternehmer in die Trickkiste zur Bonitätsverbesserung griffen. Sicherlich fällt auch überbordender Optimismus bei der Bewertung von Wohnungsportfolios in diese Kategorie, wenn auch juristisch nicht relevant. Eine Pressemitteilung zur Pleite der Omega AG, gegen die inzwischen wohl Insolvenzverwalter und Behörden ermitteln, macht deutlich, zu welchen Mitteln oft gegriffen wurde.

Lesen Sie die Pressemitteilung einmal in Ruhe im Original. Es ist selten, dass der „Depp in der Story“ so klare Worte findet (Fettungen durch die Redaktion):

„München, 02.01.2024 – Die **Whitefield Capital GmbH**, hat in ihrer Funktion als Mehrheitsgesellschafter der Omega AG mit Sitz in München beschlossen, die Liquidation der Gesellschaft in Auftrag zu geben.

Die Whitefield Capital GmbH war im Juli 2023 als Mehrheitsaktionär in die Omega AG eingestiegen und hatte im Anschluss ein Restrukturierungsprogramm veranlasst, das mit Hochdruck forciert und Ende September letzten Jahres als erfolgreich umgesetzt verkündet wurde. **Im weiteren Verlauf des Geschäftsbetriebs sind unerwartet komplexe Gegebenheiten und signifikante Defizite in der Dokumentation verschiedener Vorgänge aufgetreten**, sodass für den Mehrheitsaktionär eine Liquidation der Omega AG unumgänglich ist.

Bekräftigt wurde die Entscheidung zur Liquidation durch ein **außerordentlich undurchsichtiges Kreditgeschäft mit zwei tschechischen Banken und einer in den Niederlanden ansässigen Crowdfunding Plattform**, welche zusammen, neben weiteren lokalen Banken, das größte in der OMEGA Gruppe befindliche Wohnimmobilienportfolio in Rheinland-Pfalz mit knapp 900 Einheiten finanzieren. Trotz der abgeschlossenen Restrukturierung wurden in den letzten zwei Wochen **von den vorstehend genannten Finanzierern störende Maßnahmen ergriffen**, welche u.a. zu Ad-hoc-Sperrungen von Versorgerleistungen führten und schlussendlich die einzelnen Mieter als Endverbraucher darunter leiden.

Ergänzend hierzu **können die Jahresabschlüsse für das Geschäftsjahr 2022 nicht erstellt werden**, da zwingend notwendigen Steuerunterlagen abschließend fehlen und nicht beigebracht werden können. Aus diesem Grund haben die dafür beauftragten **Steuerberater und Wirtschaftsprüfer ihre Mandate niedergelegt**.

Zudem hat **der Voreigentümer verschiedene hochkomplexe Immobilien-transaktionen mit börsennotierten Unternehmen unterzeichnet**, bei welchen das einzelne Closing der Verträge nur dann eintritt, sofern die dafür untereinander festgelegten Bedingungen umgesetzt werden und **zwischen den Parteien sich bilanziell positiv auswirkende Verrechnungen erfolgen**. Da diese Art von Transaktionen durch den Mehrheitsgesellschafter nicht unterstützt werden, ist bereits ein Rücktritt der geschlossenen Verträge erfolgt oder in Aussicht gestellt worden.

Des Weiteren wurde festgestellt, dass gebundene **Gelder in der Vergangenheit vorsätzlich zweckentfremdet wurden**, sowie aufgrund bewusst zu positiv dargestellter Mietcashflows und folglich zu optimistisch gerechneten Businesspläne, die **wirtschaftliche Lage der gesamten Gruppe deutlich schlechter ist als zum Zeitpunkt der Übernahme angenommen und dokumentiert**. Hinzu kommt, dass durch den vorherigen Alleineigentümer eine Vielzahl an langfristigen Leasingverträgen im hohen sechsstelligen Bereich abgeschlossen wurden und die Omega AG hierdurch tiefer in eine verdeckte Überschuldung geraten ist.

Die sich in den letzten Wochen aufgedeckten und schwerwiegenden wirtschaftlichen Ereignisse, die abschließend nicht beizubringenden Dokumentationen in Verbin-

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

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

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

„Deka
Immobilien



derung mit der Überschuldung und die Zweckentfremdung gebundener Gelder sowie die unlösbaren, problembehafteten Kreditgeschäfte mit ausländischen Finanzierern, haben nunmehr abschließend zu der Entscheidung der Whitefield Capital GmbH geführt, die Liquidation der Omega AG in Auftrag zu geben.

Fazit der Redaktion: Das ist sicherlich auch das Drehbuch, das für bereits eingetretene und noch in den kommenden beiden Jahren anstehende Insolvenzen auch zu erwarten ist. Pleiten, Pech und Pannen werden die Branche die kommenden 3 Jahre begleiten. Nach der Immobilienwirtschaft kommt die „Schwarm“-Wirtschaft, dann Fondswirtschaft. ■

IN OFFENE IMMOBILIENFONDS INVESTIEREN?

Aktuell befassen sich Immobilienfachmedien mit der Anlage in Offene Immobilienfonds, wie z. B. am Mittwoch die **Immobilien Zeitung** an prominenter Stelle, die sich mit Schließungsrisiken auseinandersetzte. Ich möchte Ihnen nur einmal zeigen, wie sich fachfremde Journalisten bzw. Aktienspezialisten mit der Anlage in OIF, die ich noch für eine der

stabilsten in der Immobilienwirtschaft halte, auseinandersetzen werden. Der Text ist im Original übernommen: (WR+)

Lieblingsstatistiker O-Ton: „Liebe Freunde und Kollegen, schauen Sie mal in Ihr Depot, ob darin auch Anteile an offenen Immobilienfonds sind. Wenn ja, dann sollten Sie mal über eine Rückgabe nachsinnen, wenn ich Ihnen folgende Geschichte erzähle und Sie sich diese Grafik angeguckt haben. (Chart-Quelle: Quelle: <https://www.boerse-frankfurt.de/fonds/leading-cities-invest> und: <https://www.leading-cities-invest.de/>). Noch im aktuellen Halbjah-



resbericht des 2013 von der Fondsgesellschaft **KanAM Grund** gegründeten Fonds „Leading Cities Invest“ schien für den Leser die Immobilienwelt ziemlich in Ordnung. In 41 Objekte hatte das Anlagevehikel in Europa 1,2 Mrd. Euro investiert. Und wies für das erste Halbjahr 2023 nach der

QUO VADIS 2024

34. JAHRESAUFTAKT FÜR IMMOBILIENENTSCHEIDER

19. – 21. FEBRUAR 2024 | HOTEL ADLON BERLIN

QUO VADIS legt das Augenmerk darauf, welche Investmententscheidungen zu welchem Zeitpunkt auch langfristig performen werden. Willkommen auf dem Pfad des klarer Sehens!

ANMELDUNG +
INFORMATIONEN:



[heuer-dialog.de/
quovadis](https://heuer-dialog.de/quovadis)



Lukas Jeckel
Head of Region Central
Northern Europe,
Generali Real Estate S.p.A.



Dr. Matthias Schreier
Vorstand, CONREN Land AG
Quelle: CONREN Land



Victor Stoltenburg
Geschäftsführer,
Deka Immobilien
Investment GmbH

Exklusivpartner:

Premiumpartner:

Berechnungsmethode des Branchenverbands **BVI** einen Anlageerfolg von 2,2% aus. Per Ende November 2023 indes zeigt der BVI für den gleichen Fonds einen Rückgang des Anteilswerts von fast 10% an. Grund ist eine Abwertung auf den Immobilienbestand, den der Fonds vorgenommen hat. Das führte dann zum im ersten Schaubild gezeigten Verfall des Kurses.

Einsichtig, dass der Wert so eines Anteils nicht nur von Mieten abhängt, sondern auch von der Marktlage der gehaltenen Immobilien. Deren Wert kann schwanken. Wie schreibt die 1956 gegründete und zur **Deutsche Bank-Gruppe** gehörende Fondsgesellschaft **DWS** so schön: „Offene Immobilienfonds bieten Chancen, sind aber nicht ohne Risiken zu haben: Ihre Wertentwicklung ist abhängig von der Entwicklung der jeweiligen Immobilienmärkte.“ Und zählt noch andere Tücken auf: „Beispiele für mögliche Risiken sind: Vermietungs- und Bewertungsrisiken, Zinsänderungsrisiken (Fettung von mir), Währungskursrisiken und Risiken aus Währungskursabsicherungsgeschäften.“

Die meisten der 30 anderen Vertreter der offenen deutschen Immobilienfonds scheinen noch keine nennenswerten Bewertungsänderungen auf ihre Immobilienportefeuilles vorgenommen zu haben. So weisen 24 von ihnen per Ende November übers Jahr noch Wertsteigerungen von bis zu 3,2% (**UI German Re** der **Union Investment**) aus. Das ist aber wenig verständlich, denn die Schwäche am Immobilienmarkt - gerade auch bei Gewerbeobjekten -, vor allem aber die über Jahr gestiegenen Zinsen treffen alle, wenn die Sachverständigen die Immobilien zeitnah bewerten.

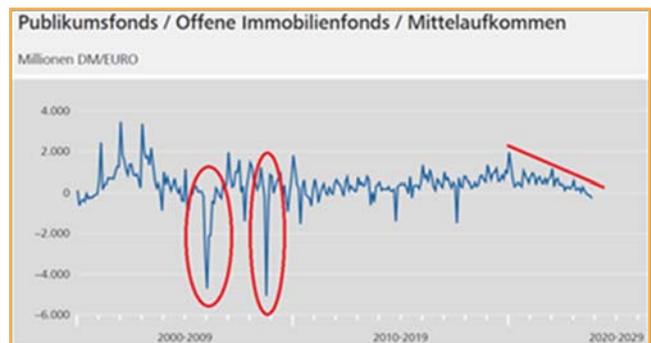
Dass die Gesellschaften solche Abschreibungen scheuen, ist verständlich, wenn man sich an die unselige Finanzkrise erinnert. Damals mussten die Fonds Wertminderungen eingestehen und hatten mit einer Rückgabewelle von Anteilen zu kämpfen, weil die Kunden weitere Rückschläge fürchteten. Sinkt im Zuge solcher Anteilsrückgaben die Liquiditätsreserve unter die vorgeschriebenen fünf Prozent, muss die Rücknahme der Anteile gestoppt werden. Der Anteilsbesitzer hat dann keinen sicheren Abnehmer zum Inventarwert mehr, sondern muss sich am Markt einen suchen.

Wie der Bundesverband BVI damals mitteilte, ging es bei den Fondsschließungen zunächst um ein Volumen von 15 Milliarden Euro. Ob weitere Schließungen bevorstünden, sei schwer zu sagen, erklärte BVI-Sprecher **Andreas Fink** im Oktober 2008 und unkte: „Es kann ansteckend werden, je nachdem wie nervös die Anleger werden.“ Verkauft hatten dazumal wohl nicht so sehr von den Banken beratene Kleinanleger, sondern Vermögensverwaltungen und Institutionelle.

So eine Kettenreaktion aus „Abwertungen, Mittelrückfüßen, Fondsschließungen“ kann auch heute nicht

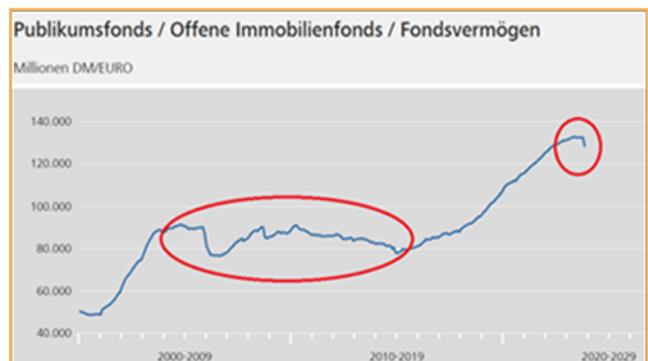
völlig ausgeschlossen werden. Rüdiger Sälzle, Geschäftsführer des Analysehauses **FondsConsult** antwortete auf die Frage, ob es zu einer Welle von Neubewertungen kommen werde, schon vor einem Monat: „Davon gehen wir aus. Die Intensität möglicher Bewertungsanpassungen ist jedoch stark abhängig von der sektoralen und regionalen Portfolioallokation: Gewerbeimmobilien und hier im Speziellen der Büromarkt werden aller Voraussicht nach stärker betroffen sein. Anpassungen jenseits der 10 Prozent halten wir für die kommenden Monate daher für durchaus realistisch.“

Jenseits der Expertenmeinungen wird wie 2008 viel davon abhängen, ob die Anteilseigner an ihren Zertifikaten festhalten oder nicht doch lieber auf Nummer sicher gehen. Bis November hielten sich die Abflüsse eher in Grenzen und erreichten nicht annähernd die Werte aus den Katastrophenjahren 2005 und 2008. Aber immerhin wurden in den vier Monaten von August bis November für 570 Millionen Euro



mehr Anteile an die Fonds zurück- als von ihnen neu ausgegeben, über die Hälfte allein im letzten Berichtsmonat (276 Millionen). (Quelle: Bundesbank)

Bei einem Fondsvolumen von zuletzt fast 128 Milliarden Euro klingt das eigentlich nach den berühmten Peanuts. Aber offenbar stecken in den Berechnungen des Fondsvolumens auch einige Abwertungen, denn mit einem Rückgang von 4,4 Milliarden Euro von August bis November ging das Volumen weit stärker zurück, als die Abflüsse vermuten lassen. (Quelle: Bundesbank). Natürlich können Sie als Anteilsbesitzer so eine Krise aussitzen, denn sehr langfristig sind die Wertsteigerungen irgendwann bislang immer zurückge-



kommen. Aber eine müde Phase kann lange dauern, wie die erste Markierung in der letzten Grafik von 2000 bis 2015 erahnen lässt. ■

Deals

Offenbach: Die HT Group hat den Bauteil A der Büroentwicklung LEIQ für seinen offenen Spezial-AIF „HT Top 8 Invest“ erworben. Alleiniger Mieter ist das dänische Unternehmen

Danfoss, das für seine EU-Zentrale einen langfristigen Mietvertrag über 15 Jahre abgeschlossen hat. Die rund 13.800 qm große Mietfläche im Bauteil A wurde im Frühjahr 2023 an den Mieter übergeben. Der Bauteil umfasst außerdem eine Tiefgarage mit 135 Stellplätzen, von denen jeder vierte mit einer E-Ladestation ausgestattet ist. Der Bauteil B bietet eine Gesamtmietfläche von rund 13.600 qm.

Der Entwurf der insgesamt 42.500 qm BGF großen Büroentwicklung LEIQ stammt vom Architekturbüro **holger meyer architektur** und soll im 2. Quartal 2024 fertiggestellt werden.

Wolfsburg: Primus Valor erwirbt für ihren Fonds **ImmoChance Deutschland 11 Renovation Plus** (kurz: ICD 11 R+) eine Liegenschaft mit 40 Wohneinheiten, verteilt auf über 2.100 qm. Auf den Fonds **ImmoChance Deutschland 12 Renovation Plus** (kurz: ICD 12 R+) entfallen im Zuge der Investition in Wolfsburg 87 WE mit einer Gesamtnutzfläche von ca. 4.300 qm.

Bondorf: Invesco Real Estate hat eine Logistikimmobilie an die **REWE Group** verkauft. REWE ist zurzeit einer der Mieter der Immobilie. Der Verkauf wurde i.A. eines der europäischen Mandate von Invesco abgeschlossen. Die hochwertige Sonderimmobilie umfasst ca. 84.500 qm Gesamtfläche.

PGIM REAL ESTATE GIBT EUROPÄISCHEN IMMOBILIEN-AUSBLICK 2024

Core-Objekte erst 2025 als Kapitalanlage wettbewerbsfähig

Die Zinsentwicklung belastet die europäische Immobilienrendite auch in 2024. Core-Objekte könnten erst 2025 als Kapitalanlage wettbewerbsfähig werden, resümiert Greg Kane, Head of Europe Investment Research bei PGIM Real Estate. (WR+)

Die durchschnittlichen Gesamtrenditen europäischer Immobilieninvestitionen würden 2024 schwach bleiben. Bis 2025 dürften sich die Renditen jedoch wieder erholen, so dass Core-Immobilien im Vergleich zu anderen Anlageklassen wieder wettbewerbsfähig würden. Bei höheren Zinsen als Spitzenrenditen entstehe ein anhaltender Preisdruck. Positiv sei, dass etwas mehr als 80% der erforderlichen Korrektur abgeschlossen sei, um ein langfristig stabiles Renditeniveau wiederherzustellen, so **Kane**. Es könne allerdings bei Kapitalknappheit zu einer überzogenen Anpassung kommen. Kurzfristig böten sich Investitionsmöglichkeiten in Märkten mit dem größten strukturellen Wachstum und dort, wo eine Neubewertung stattgefunden habe. Sobald die Wertkorrektur in eine Erholungs- und Wachstumsphase übergeht, dürften sich die Zahl an Opportunitäten spürbar erhöhen. Die Korrektur der Marktrenditen sei bisher in allen Immobiliensektoren und -märkten relativ gleichmäßig verlaufen.

Die Preisanpassung im Logistiksektor komme aber einem angemessenen Marktwert (Fair Value) am nächsten und biete einen attraktiven Einstiegspunkt. **PGIM** rechnet mit einem anhaltenden, branchenübergreifenden Mietwachstum in allen Logistik-Subsektoren. Im Zuge der digitalen Transformation steige die Nachfrage nach mehr Rechenzentrumsfläche. Das Angebot an Immobilien könne nicht mit der wachsenden Nachfrage mithalten. Die Preise hätten sich bereits deutlich korrigiert und würden voraussichtlich ab 2024/2025 wieder attraktiv sein, so Kane. Die starke Erholung der Reisenachfrage nach der Corona-Krise spiegele sich in einem raschen Umsatzwachstum pro verfügbarem Zimmer (RevPAR) im Hotel- und Gaststättengewerbe. Das Angebot an Hotelzimmern nehme aber nur langsam zu. Darüber mache die Preisentwicklung Hotels attraktiv. Der Abschwung habe bei Hotels bereits 2020 eingesetzt. Die gesamte Renditekorrektur sei deutlich stärker ausgefallen als in anderen wichtigen Immobiliensektoren.

Der Wohnungsbau habe auf den europäischen Märkten zugenommen, aber das Angebotsdefizit bleibe mit rund 500.000 Einheiten in 13 Großstädten nach wie vor erheblich. Interessant ist aus „Der Immobilienbrief“-Sicht, dass der Zentralverband **ZIA** allein für Deutschland von 700.000 fehlenden Wohnungen ausgeht. Niedrige Leerstandsquoten und steigende Nachfrage nach Mietwohnungen sprächen weiter für solide Einkommensaussichten bei Wohnen, so PGIM. Aber auch hier hingen die Transaktionen vom Erreichen angemessener Marktpreise ab. Bei Büro entsprächen ESG-Nutzerpräferenzen nicht dem Angebot. **Der europäische Büroimmobilienbestand sei größtenteils veraltet und werde ohne erhebliche Investitionen nicht einmal in Jahr 2050 den modernen ESG-Standards entsprechen.** ■

ERHÖHTE AKTIVITÄT IN Q4 RETTET HOTELINVESTMENT-MARKT VOR KATASTROPHALEM ERGEBNIS 2023

Wenn schon investieren, dann derzeit in einzelne Value-add Projekte

Constanze Wrede, Chefredakteurin „Der Immobilienbrief“

Die gestiegenen Zinsen und die stark eingeschränkte Bereitschaft der Banken, Hotels im aktuellen Umfeld zu finanzieren, hinterließen 2023 deutliche Spuren auf

dem Hotelinvestmentmarkt. Mit zwischen 1,3 Mrd. Euro lt. Zahlenwerk von BNP Paribas Real Estate (BNPPRE) und 1,5 Mrd. Euro lt. Cushman& Wakefield (C&W) wurde noch einmal rund ein Viertel (C&W: -23%, JLL: -24,5%; BNPPRE: -29%) weniger investiert als im schon sehr verhaltenen Jahr 2022. (CW+)

Damit markierte 2023 das schwächsten Jahr seit 2012. Das fünfjährige Mittel wurde lt. JLL um rd. 44% das zehnjährige Mittel um sogar rd. 60% unterschritten. Gepusht wurde das Zahlenwerk durch ein starkes 4. Quartal, auf das allein lt. BNPPRE rd. 770 Mio. Euro und lt. JLL sogar knapp 1 Mrd. Euro entfiel. Gründe dafür dürften insbesondere die wieder sehr hohen Auslastungsquoten sowie das deutlich gesunkene Kaufpreisniveau darstellen. Zu den größten Transaktionen in Q4 zählten der europaweite Verkauf des Hostelbetreibers **A&O** von **TPG Real Estate** an ein Joint Venture der **StepStone Group** und **Proprium Capital Partners** für umgerechnet 800 Mio. mit 10 deutschen Häusern, die 9.280 Betten zählten, die Veräußerung des **Center Parks Allgäu** an die **TwentyTwo Real Estate** durch **Batipart**, der Ankauf der russischen **Azimut Hotels** in Dresden und in Erding durch die **Trescher Verwaltungsgesellschaft** sowie der Verkauf des Relaxa Hotels mit 134 Zimmern in Ratingen der **LEG-Gruppe** an **Westgard**.

Portfolio- und Großdeals blieben wie schon 2022 aus. Nur 3 der von JLL insgesamt ermittelten 46 Transaktionen 2023 fielen in diese Kategorie. Lt. BNPPRE entfielen rd.



980 Mio. Investmentvolumen bzw. gut 73% des Investmentumsatzes auf Einzeldeals, was dem Langzeitdurchschnitt entspricht. Das durchschnittliche Volumen bei den Einzeldeals lag lt. C&W bei etwa 20 Mio. Euro.

Institutionelle Investoren waren mit einem Marktanteil von gut 38% lt. C&W die aktivste **Anlegergruppe**. Jedoch liegt ihre Umsatzbeteiligung weit unterhalb des Niveaus von vor der Zinswende. Auf Private-Equity-Investoren entfielen rund ein Drittel der Investitionen (C&W: 36%, JLL: 30%). Alle sonstigen Anleger wie Hotelbetreiber mit lt. JLL 15%, Privatinvestoren, Entwickler erreichten lt. C&W in Summe 26%. Ausländische Investoren haben 2023 lt. BNPPRE rd.

MIT IHRER INVESTITION EINE BESSERE ZUKUNFT GESTALTEN.

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

garbe-industrial.de

GARBE.

Industrial Real Estate

Deals

Köln: Die **BS Grundbesitz Unternehmensgruppe** hat einen Light-Industrial-Park im Gewerbegebiet Butzweilerhof erworben. Das Objekt verfügt über rund 11.300 qm Grundstücksfläche, davon etwa 5.800 qm Nutzfläche. Zum Logistikpark gehören eine Produktions- sowie eine Lagerhalle, zwei kleine Bürogebäude, 52 Stellplätze und zwei Garagen, zudem verfügt das Dach der Produktionshalle über eine Photovoltaikanlage. Bisheriger Eigentümer war der Dax-Konzern **Henkel**, der **JLL** exklusiv mit dem Verkauf der Liegenschaft beauftragt hat.

Eschborn / Freiburg: Die **DEMIRE Deutsche Mittelstand Real Estate AG** hat in ihren Objekten in Eschborn und Freiburg Mietverträge über zusammen rund 28.000 qm unterzeichnet.

In Eschborn verlängerte die **Bundesanstalt für Immobilienaufgaben** (BlmA) ihre Mietfläche über die gesamten rd. 18.900 qm um 5 Jahre.

Der **Landkreis Breisgau-Hochschwarzwald** erweitert seine Mietflächen in Freiburg auf insgesamt rund 9.100 qm. Zusätzlich zu einer Mietvertragsverlängerung über rund 4.400 qm hat die DEMIRE dem Landkreis rund 4.700 qm neu vermietet. Beide Mietverträge laufen über 11 Jahre. Das denkmalgeschützte Gebäude aus den 1970er Jahren, eine ehemalige **Telekom**-Immobilie, ist mit seinen rund 22.600 qm ausschließlich an öffentliche Mieter vergeben.

810 Mio. Euro im deutschen Markt platziert, gut 36% mehr als im VJ. Sie kommen damit auf einen Marktanteil von knapp 61%. Mit einem Anteil von rund 60% am Transaktionsvolumen bildeten Investoren aus Großbritannien lt. C&W die größte Anlegergruppe, gefolgt von deutschen Investoren mit 35% und die israelischen mit 5%.

Gesucht wurden hauptsächlich **Value-Add Objekte**, in die in 21 Transaktionen lt. JLL rd. 669 Mio. Euro investiert wurden. Diese Value-Add-Investoren konzentrierten sich dabei auf betreiberfreie Hotels mit Repositionierungspotential sowie das Budget- und Luxussegment, während Core-Käufer, die 2023 rd. 559 Mio. bzw. 43% des Gesamtvolumens auf sich vereinten, äußerst selektiv agierten. Die Inaktivität der institutionellen Anleger habe in diesem Bereich ein großes Vakuum hinterlassen und letztendlich zu diesem geringen Umsatz geführt, so **Josef Filser**, Head of Hospitality Germany & Austria bei C&W.

In den deutschen **A-Standorten** wurden lt. BNPPRE rd. 582 Mio. Euro investiert, rd. 28% weniger als 2022. Der Anteil der Investments in A-Standorte beläuft sich damit auf niedrige 44%. Hier scheint die Preisfindungsphase noch nicht komplett abgeschlossen, was einige Investoren weiter abwarten lässt oder in deutsche Tourismus- bzw. Ferienregionen abwandern lässt, die vor allem in Pandemiezeiten ihre Resilienz erfolgreich unter Beweis gestellt haben. Unter den A-Standorten war Berlin 2023 mit weitem Abstand der führende Investmentstandort mit einem registrierten Volumen von rund 235 Mio. Euro € (+58% ggü. VJ), gefolgt von Hamburg mit rd. 141 Mio. Euro (+35%). Für alle anderen Top-Standorte werden zweistellige Umsatzwerte registriert.

Ausblick: Mit der gestiegenen Dynamik im 4. Quartal zeigen sich lt. der Maklerhäuser Anzeichen, die etwas Hoffnung für 2024 machen könnten. Die Preissole bei Hotels, die zu einer erhöhten Sicherheit am Transaktionsmarkt führen wird, dürfte fast erreicht sein. Die Entwicklung der Hotel-Performance ist robust, die Fußball-Europameisterschaft im Sommer dürfte zu einer positiven Entwicklung der Tourismus- und Geschäftsreisenzahlen beitragen. Zinsen und Inflation dürften sich stabilisieren. C&W erwartet, dass Portfoliobereinigungen einiger institutioneller Anleger als Katalysatoren für eine Belebung des Transaktionsmarktes wirken werden. Hinzukäme die in Anbetracht der Herausforderungen im Bürosektor zunehmende Bereitschaft in alternative Assetklassen wie Hotels zu investieren. Das Gros der Käufer sieht C&W dabei unter opportunistischen Private-Equity-Investoren. Aber auch kapitalstarke Family Offices und Hotelbetreiber könnten sich bietende attraktive Einstiegsmöglichkeiten nutzen. ■

HEALTHCARE INVESTMENTS KRÄNKELN WEITER

Betreiber bereiten auch noch Sorgen

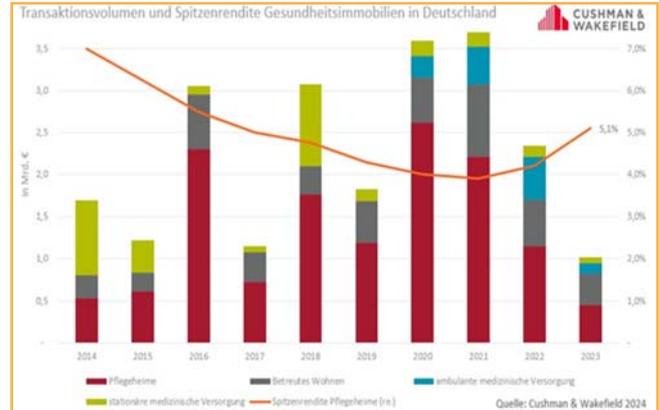
Investments und demographische Daten klaffen im Healthcare-Markt weit auseinander. Während der Bedarf an betreutem Wohnen und Pflegeeinrichtungen einer alternden Gesellschaft stetig steigt, wird derzeit so wenig in unser aller Zukunft investiert wie zuletzt vor 6 Jahren. So wurden 2023 in Deutschland Gesundheitsimmobilien zwischen 1 Mrd. Euro lt. Cushman & Wakefield (C&W) und 1,2 Mrd. Euro lt. Savills. Das sind 40% weniger als im Vorjahr und im 5-Jahresmittel. (CW+)

Gegenüber den Boomjahren 2020 und 2021 drittelte sich das Volumen. Das Transaktionsvolumen von Pflegeheimen sank um 59% auf 515 Mio. Euro und bei Anlagen des betreuten Wohnens um 53% auf 283 Mio. Euro. Ärztehäuser und medizinische Versorgungszentren verzeichneten den stärksten Einbruch mit rd. 133 Mio. Euro bzw. -72%. ►

Größere Transaktionen gab es 2023 nur sehr wenige, Transaktion im dreistelligen Millionenbereich blieben komplett aus. Entfielen 2022 noch rd. 43% auf Portfoliodeals, sank die Quote 2023 auf nur rd. 27%, dem niedrigste Portfolioanteil seit 2012. Gerade bei größeren Portfolios sei die Käufersuche derzeit herausfordernd, denn es gäbe nur wenige Investoren, die großvolumige Transaktionen ohne die Unterstützung der derzeit sehr restriktive handelnden Banken stemmen können, so **Max Eiting**, Associate Director Operational Capital Markets – Healthcare bei **Savills Germany**. Erschwerend käme hinzu, dass viele verfügbare Portfolios heterogene Objektstandards und unterschiedliche Betreiberqualitäten aufweisen. Da die meisten Investoren sehr vorsichtig agierten, dünnten solche Konstellationen das potenzielle Bieterfeld aus. Value-Add-Strategien hingegen rechnen sich angesichts der hohen Modernisierungs- und Baukosten bei älteren Bestandsobjekten nur bei sehr geringen Einkaufspreisen. Solche Preise akzeptierten bislang aber nur wenige Verkäufer.

Neben der Zurückhaltung vieler Investoren haben auch die gefallenene Kapitalwerte zum niedrigeren Transaktionsvolumen beigetragen. Seit Beginn der Zinswende im Frühjahr 2022 ist die Spitzenrendite für Pflegeheime lt. Savills um 130 Basispunkte auf aktuell 5,2% angestiegen. Der Renditeanstieg habe sich zuletzt aber verlangsamt und betrug in Q4 nur noch 10 Basispunkte, was drauf hindeuten

könnte, dass die Kaufpreisvorstellungen von Verkäufern und Käufern sich fast angenähert haben. Bei den Mieteinnahmen erhöhen sich durch prominente Betreiberpleiten die Unsi-



cherheiten. Damit sind allein die Multiplikatoren um ein Drittel gesunken. Die Mietunsicherheiten ändern noch die Risikoklasse bei vielen Häusern.

Zwar konnte für einen Großteil der von Insolvenzen betroffenen Pflegeheime im vergangenen Jahr rasch ein Nachfolgerbetrieb gefunden werden, kommentiert **Matti Schenk**, Associate Director Research bei Savills Germany. Sollte es jedoch zu weiteren größeren Insolvenzen kommen, dürfte das Finden von Nachfolgern wohl schwieriger werden, da viele in Frage kommende Betreiber noch mit den vorheri-

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

Dies und Das

Berlin: Für einen institutionellen Fonds übertrug **Real I.S.** sowohl das Center-, Property- und Vermietungsmanagement als auch die technische Objektleitung und Haustechnik des „Forum Steglitz“ zum 01. Januar an die **Jagdfeld Real Estate**. Das 1970 eröffnete „Forum Steglitz“ ist ca. 35.000 qm groß, wovon ca. ein Drittel Büroflächen sind. Es verfügt über 578 Stellplätze in 2 Parkhäusern. Größte Büromieter sind die **HISolutions AG** und die **Freie Universität Berlin**. Größte Handelsmieter sind **Edeka**, **Bauhaus** und **Lidl**.

Frankfurt: Mit **Deka-Connect+** erweitert die **Deka-Gruppe** ihr Angebot um eine multikanal-fähige und digitale fondsgebundene Vermögensverwaltung für Sparkassenkunden. Dabei stehen den Anlegerinnen und Anlegern mehrere Varianten und vier Portfolios mit unterschiedlicher Aktienquote (30 bis 100%) zur Auswahl.

Miami: Die **Empira Group** gibt die Eröffnung seines neuen nordamerikanischen Hauptsitzes in Miami, Florida, bekannt. Am 200 S. Biscayne Boulevard in der Innenstadt, die auch als "Wall Street des Südens" bezeichnet wird, belegt die Empira Group nun mehr als 900 qm im 46. Stock des Southeast Financial Centers. Unter der Leitung von **Rafael Aregger**, Head of Investments US, bietet der neue Hauptsitz ein modernes Arbeitsumfeld mit Platz für bis zu 50 Mitarbeiter. Das neue Büro wurde von **OTJ Architects** entworfen.

gen Übernahmen befasst seien. Die Investoren reagierten hierauf, indem sie umfangreiche Berichtspflichten von den Betreibern verlangen, um wirtschaftliche Schieflagen frühzeitig zu erkennen, oder machten derzeit gänzlich einen Bogen um das Segment.

Die **Spitzenrendite** für Betreutes Wohnen liegt lt. C&W bei stabilen 4,50%, für ambulante medizinische Versorgungseinrichtungen (MVZ) zwischen 4,50 und 4,75% und für stationäre medizinische Versorgungseinrichtungen (Kliniken) zwischen 5,50 und 6,00%. Insbesondere die Nachfrage nach betreutem Wohnen und Ärzthäusern sei lt. Savills recht hoch, da viele Investoren ihre Gesundheitsimmobilienportfolios diversifizieren wollten. Die geplante Krankenhausreform werde vermutlich zu einer Schließung von Krankenhäusern und einer Reduzierung des Leistungsangebots vieler Häuser führen, was zu einer steigenden Nutzernachfrage bei Ärzthäusern und medizinischen Versorgungszentren führen dürfte. Hinderlich hierbei sei vor allem das mangelnde Angebot hochqualitativer Ärzthäuser.

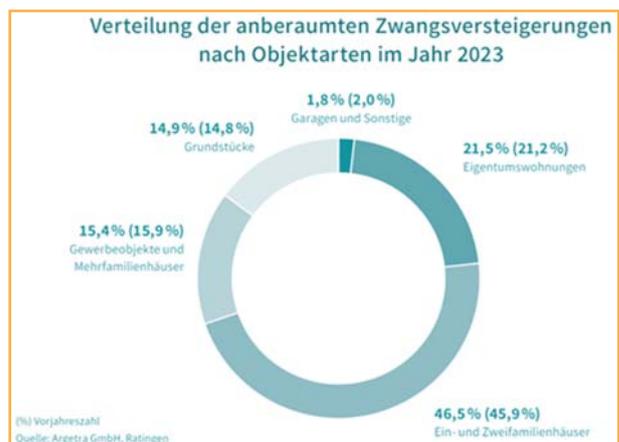
Ausblick: Savills sieht in der Summe momentan keine Anzeichen für eine baldige Erholung des Healthcare-Investmentmarktes. Zwar stiege die Aktivität wieder leicht, die Mehrzahl der potenziellen Käufer werde aber zu keinen Abstrichen bei der Objekt- und Betreiberqualität bereit sein, sodass die Zahl in Frage kommender Objekte gering bleiben dürfte. Sektorspezialisten mit langjähriger Erfahrung und Asset-Management-Kompetenz werden im Vorteil bleiben. Im liquidesten Segment, den Pflegeheimen, dürften sich die Herausforderungen bei den Betreibern weiterhin transaktionshemmend auswirken. Insgesamt geht Savills davon aus, dass das Transaktionsvolumen auch 2024 hinter den Werten aus Jahren 2018 bis 2022 zurückbleibt. ■

ZWANGSVERSTEIGERUNGEN NEHMEN ZU Insolvenzwirkung kommt aber mit Verzögerung

Die **toxische Mischung aus schwacher Konjunktur, hoher Inflation und einem schwachen Immobilienmarkt zeigte auch Auswirkungen bei den Bürgern, resümiert Zwangsversteigerungsspezialist Argetra aus Ratingen. (WR+)**

Die Zahl der Insolvenzen sei 2023 um 6% über 100.000 Fälle gestiegen. Das führe mit der üblichen Verzögerung wieder zu einer deutlichen Zunahme von Zwangsversteigerungen. Im Jahr 2023 wurden lt. **Argetra** 12.332 Immobilien (Vj.: 12.077 Einheiten) mit einem Verkehrswert von insgesamt 3,87 Mrd. Euro aufgerufen (Vj.: 3,36 Mrd. Euro). Nur 50% der eröffneten Zwangsversteigerungsverfahren landen im Gerichtssaal. Der Rest werde vor der Versteigerung freihändig verkauft.

Die Rater Argetra erfasst regelmäßig die Daten des Zwangsversteigerungsmarktes und wertet dafür die Termine von allen fast 500 deutschen Amtsgerichten aus. Arbeitsmarkt, Stundungsverfahren oder freihändiger Verkauf ohne Insolvenz hätten bislang einen kräftigeren Anstieg der Zwangsversteigerungen verhindert. Zwangsversteigert werden zu ca. 68% Wohnimmobilien mit dem Löwenanteil bei Ein- und Zweifamilienhäusern, gefolgt von Eigentumswohnungen. Den Rest von 32% teilen sich die Gewerbegrundstücke, Wohn- und Geschäftshäuser, Grundstücke und sonstige



Immobilien. Die aktuell ausgewerteten Verfahren zeigen, dass die Teilungsversteigerungen, also Versteigerungen zwecks Auflösung der Eigentümergemeinschaft aus Ehe- und Erbengemeinschaften, mit über 2,0 Mrd. Euro Verkehrswerten stark zunehmen. Das betraf 53% (Vj.: 49%) aller Termine und 59% aller Grundstücke und 43 % aller EFH/ZFH. ■

AUS UNSERER MEDIENKOOPERATION MIT „IMMOBILIEN INTERN“



■ **Neue Herausforderungen in 2024 für die Wohnungswirtschaft** ■ **Aus der Praxis: Vorfälligkeitsentschädigung als Werbungskosten** ■ **OLG stärkt transmortale Vollmacht beim Grundstücksverkauf** ■ **Als Beilage: Übersicht über anhängige BFH-Verfahren rund um die Immobilie** ■ **Doch zunächst, liebe Leserinnen und Leser, geht mit jedem Jahresanfang auch ein Jahr zu Ende:**

Welche Miet- und Pachtforderungen haben sich in Luft aufgelöst?

Mit den besten Wünschen für Ihr privates und berufliches Wohlergehen starten wir gemeinsam mit Ihnen in das Jahr 2024. Auch wir sind gespannt, wann das angekündigte Wachstumschancengesetz (siehe 'immo' 24/23) die parlamentarischen Hürden (s.Seite 2) nehmen wird. Bis dahin gilt es, das Tagesgeschäft im Auge zu behalten. Dazu gehört auch die Fristenkontrolle bei Mietforderungen. Auch in diesem Jahr haben sich zum Jahreswechsel wieder zahlreiche Ansprüche von Mietern (aber auch Vermietern) in Luft aufgelöst. Nach § 195 BGB beträgt die regelmäßige Verjährungsfrist drei Jahre. Sie beginnt mit dem Schluss des Jahres, in dem der Anspruch entstanden ist und der Mieter davon Kenntnis erlangt (§ 199 Abs. 1 Nr. 1 und 2 BGB). Hierunter fallen z. B. Ansprüche wegen zu viel gezahlter Miete oder zu Unrecht gezahlter Maklerprovision oder Ansprüche auf Auszahlung eines Guthabens aus einer Betriebskostenabrechnung. Soweit diese im Laufe des Jahres 2020 entstanden sind, verjähren sie am 31.12.2023. Ansprüche auf Rückzahlung der Mietkaution verjähren ebenfalls nach drei Jahren. Hier beginnt die Verjährung nach Beendigung des Mietverhältnisses und Ablauf einer Abrechnungsfrist von mindestens sechs Monaten.

Es gibt aber auch kürzere Verjährungsfristen. Hat der Mieter aufgrund einer unwirksamen Vertragsklausel beim Auszug Schönheitsreparaturen durchgeführt oder bezahlt, so verjährt der Rückforderungs- oder Rückzahlungsanspruch sechs Monate nach Beendigung des Mietverhältnisses.

So müssen Sie rechnen:

- Ende des Mietverhältnisses 31.10.2019
- Rückzahlungsansprüche
sechs Monate später fällig 30.04.2020
- Verjährungsbeginn Ende des Jahres 31.12.2020
- Verjährung des Mieteranspruchs 31.12.2023

Beispiel: Ende des Mietverhältnisses 30.6.2023. Verjährung des Anspruchs am 31.12.2023. Dagegen verjähren Ansprüche des Mieters auf Beseitigung von Mängeln während der Mietzeit überhaupt nicht (BGH, Urteil vom 17.2.2010, Az. VIII ZR 104/09). Wichtig: Schweben „Verhandlungen“ über den Anspruch oder die den Anspruch begründenden Umstände, so ist die Verjährungsuhr so lange gehemmt, bis die eine oder andere Partei die Fortsetzung der Verhandlungen verweigert. Danach läuft die Verjährungsfrist weiter (§ 209 BGB). Hierunter fällt jede Art von „Prüfung“ der Ansprüche, sofern nicht erkennbar ist, dass die Verhandlungen über die Ersatzpflicht sofort abgelehnt werden. Auch in der Erklärung des Schuldners, er wolle dem Gläubiger seine Auffassung erläutern, warum der Anspruch verjährt sei, kann der Beginn von Verhandlungen gesehen werden (BGH, Urteil vom 13.5.1997, Az. VI ZR 181/96).

'immo'-Hinweis: Zu beachten ist, dass bei einer Hemmung die Verjährung frühestens drei Monate nach dem Ende der Hemmung eintreten kann (§ 203 Satz 2 BGB), was faktisch zu einer Verlängerung der Verjährungsfrist führt. ■

STREIFZUG ÜBER DIE BÜROMÄRKTE:

BÜROVERMIETUNGSMARKT HAMBURG 2023

Flächenumsatz kräftig gesunken

Sabine Richter

Auch das mit rund 130.000 qm umsatzstarke 4. Quartal brachte für 2023 nicht mehr die Wende. Der Gesamtjahresflächenumsatz auf dem Bürovermietungsmarkt Hamburg erreichte laut Grossmann & Berger 455.000 qm - ein Minus von 19% gegenüber dem starken Vorjahr. Das Fünf-Jahres-Mittel von 479.000 qm wurde um 5% verfehlt. ►

ESPG: Erfolgreiches Jahr 2023 und optimistischer Ausblick für 2024

Köln: Die **European Science Park Group (ESPG)**, ein auf Wissenschaftsparks spezialisiertes Immobilienunternehmen, blickt auf ein außerordentlich erfolgreiches Geschäftsjahr in einem anspruchsvollen Marktumfeld zurück.



ESPG hat im Jahresverlauf 2023 eine Nettomietfläche von rund 14.800 qm vermietet. Die annualisierte Nettokaltmiete des Monats Dezember stieg gegenüber dem Vorjahreszeitraum aufgrund von Neuvermietungen und der Inflationssicherung um insgesamt mehr als 20% auf rd. 12,7 Mio. Euro. Die durchschnittliche Nettokaltmiete stieg von 9,16 Euro/qm im Dezember 2022 auf 9,89 Euro/qm im Dezember 2023.

Bei den Mietvertragsabschlüssen gewann ESGP bspw. einen innovativen Mieter aus dem Bereich der Luft- und Raumfahrt als Mieter für den Science Park BlueCircle. Zudem unterzeichnete mit **Alaxo**, ein stark wachsendes Medizintechnikunternehmen, einen langfristigen Mietvertrag. Außerdem wurde ein nationaler Betreiber von Kurzaufenthalts- und möblierten Wohnungen gewonnen, der in Neuss 54 Mikroapartments mit einer Gesamtfläche von rund 1.730 qm betreiben wird.

Wie immer weichen die Umsatzzahlen leicht voneinander ab: **BNP Paribas Real Estate** errechneten 450.000 qm, **Colliers** 452.500 qm, **Engel & Völkers** 450.000 qm, **JLL**: 456.200 qm sowie **Savills**: 428.500 qm.

Das dynamische Abschlussgeschehen aus dem Vorjahr setzte sich somit 2023 nicht fort. Vielmehr ließ die Entscheidungsfreudigkeit der Nutzer deutlich nach, was sich häufig auf die Länge der Anmietungsprozesse auswirkte, merkt **G&B** an. Eine Entwicklung, die anzuhalten scheint. Im Flächensegment ab 5.000 qm sank das Umsatzvolumen gegenüber dem Vorjahr um 28% auf 144.000 qm. Die Zahl der Großabschlüsse ging von 19 auf 16 zurück.

Die größten Abschlüsse 2023: Die **Fielmann Group** mietete 15.300 qm in den Q21 Offices im Stadtteil Barmbek, **RTL** (Gruner & Jahr) schlossen 17.200 qm in der Koreastraße ab. Der Eigennutzerkauf Hamburg Port Authority war mit rund 22.200 qm der größte Abschluss im letzten Jahr. Mit Ausnahme der Polizeizentrale am Bruno-Georges-Platz 2 in der City Nord mit rund 7.100 qm gab es keine Eigennutzerbaustarts in diesem Größensegment.

Auffällig sei erneut der hohe Umsatzanteil in der City und HafenCity von zusammen 40,1%, so E&V. Unternehmen setzten auf hochwertige Büros in besten Lagen, um ihren Mitarbeitern ein attraktives Umfeld zu bieten.

Durchschnittsmiete mit leichtem Minus

Die Durchschnittsmiete lag am Jahresende laut G&B bei 20,60 Euro. Mit 1,9% gab sie gegenüber dem Vorjahr leicht nach, auch weil mehr als die Hälfte der Großvermietungen außerhalb der City und HafenCity registriert wurden. Die Durchschnittsmiete nur für die zentralen Teilmärkte City und HafenCity legte nach Berechnung von G&B dagegen mit plus 1,5% leicht zu und belief sich auf 27,50 Euro. BNPPRE errechneten eine Durchschnittsmiete von 21,10 Euro, Colliers von 20,90 Euro, E&V von 20,55 Euro und Savills von 21,50 Euro.

„Der Trend zu mehr Qualität habe sich 2023 bestätigt, was der Anstieg der Spitzenmiete um 3% im Jahresvergleich zeige, so Grossmann & Berger. Insgesamt sei das Marktumfeld jedoch deutlich schwieriger geworden. BNPPRE melden eine Spitzenmiete von 36,00 Euro, Colliers und G&B sowie JLL 34,50 Euro, E&V 35,50 Euro und Savills 34,00 Euro. ▶

Leerstand kräftig gestiegen

Das kurzfristige Flächenangebot erhöhte sich im Vorjahresvergleich laut G&B signifikant um 17% auf 657.000 qm. Entsprechend machte die Leerstandquote einen Sprung von 4,0% auf 4,6%. G&B hält das noch für ein „gesundes Niveau, das Nutzern eine wirkliche Auswahl ermöglicht“. BNPPRE nennen eine Quote von 4,1%, Colliers 3,7%, E&V 3,9%, JLL 4,8% und Savills von 3,9%.

Dabei habe sich die Zweiteilung des Marktes verstärkt, sagt E&V. Der Leerstand in der Peripherie steige insbesondere in veralteten Gebäuden und schlecht angelegenen Lagen kräftig an, während das Angebot in den besten Lagen deutlich knapper werde.

Bei den Projektfertigstellungen habe es Verzögerungen gegeben, so G&B. Zum Jahresende ergab sich so ein Fertigstellungsvolumen von 432.000 qm für die Jahre 2024 und 2025 mit insgesamt 44 Projekten. Davon werden derzeit rund 155.000 qm Bürofläche spekulativ gebaut. ▶

Ausblick: Aufgrund der unsicheren konjunkturellen Lage wird sich das Umsatzgeschehen in diesem Jahr voraussichtlich auf dem Niveau von 2023, also um 450.000 qm, bewegen, meinen die Großmakler. Colliers ist bezüglich der wirtschaftlichen Entwicklung optimistischer und hofft auf 475.000 qm Umsatz.

Der Trend, dass bei auslaufenden Mietverträgen vielfach Neuvermietungen von kleineren, aber qualitativ deutlich hochwertigeren Büroflächen vorgenommen werden, dürfte Bestand haben. Hier geht es vor allem um die Optimierung der Flächenaufteilung in Zeiten von Homeoffice und Desksharing. Auch der energetische Zustand spielt eine größer werdende Rolle. Damit dürften die Mieten in den besten Lagen auf hohem Niveau bleiben. Insgesamt werde das Flächenangebot weiter zunehmen, vor allem in der City und HafenCity.

Eigentümer dürften weiterhin bemüht sein, langfristige Nutzer zu gewinnen und Bestandsmieter zu halten, merkt Savills an. Dazu seien sie vermehrt zu Zugeständnissen in Form von Ausbaurückstellungen oder mietfreien Zeiten bereit. Sonderkündigungsrechte würden deutlich intensiver verhandelt, stellt Colliers fest, Flexibilität sei für viele Nutzer von großer Bedeutung.

BNPPRE erwähnt in ihrem Bericht die Probleme der **Signa**-Gruppe. Allein durch den Baustopp am Elbtower kämen 70.000 qm weniger Büroflächen auf den Hamburger Markt. ■

DÜSSELDORFER BÜROMARKT FEHLEN DIE GROSSEN ANMIETUNGEN

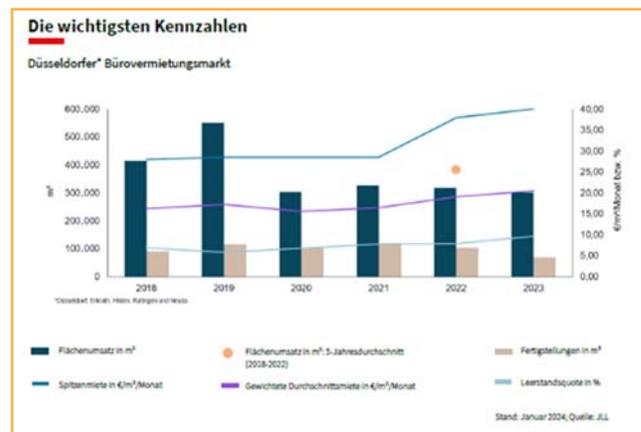
2023 war das schlechteste Jahr seit 2009

Marion Götz, „Der Immobilienbrief“

Der **Düsseldorfer Bürovermietungsmarkt** hat das Jahr **2023** mit einem Flächenumsatz von **302.000 qm** und somit dem niedrigsten Wert seit **2009** abgeschlossen. Zu diesem Ergebnis kommt **JLL**. Hierdurch wurde selbst das **Pandemiejahr 2020** knapp unterboten. Ausschlaggebend war das erste Halbjahr, das nur knapp ein Drittel des Gesamtjahresumsatzes beitrug. Traditionell entfiel das Gros auf das **Düsseldorfer Stadtgebiet** mit **260.700 qm**. Insgesamt ging die Zahl der Abschlüsse von **477** auf **446** zurück. **Cushman & Wakefield (C&W)** ermittelte einen Flächenumsatz von rd. **263.000 qm**, das sind **8%** weniger als im Jahr zuvor und **22%** weniger als der **5-Jahresdurchschnitt (2018 – 2022)**; während **BNP Paribas Real Estate (BNPPRE)** auf einen Flächenumsatz von **280.000 qm** kam.

Marcel Abel, Geschäftsführender Direktor und Niederlassungsleiter **JLL Düsseldorf**: „Mit nur zwei Anmietungen von mehr als 10.000 qm fehlten der NRW-Landeshauptstadt die großen Abschlüsse, um aus dem Umsatztal herauszukommen.“ Im dritten Quartal hatte die **Deutsche Rückversicherung AG** **27.100 qm** als Eigennutzer verbucht, im Folgequartal sicherte sich die **Anwaltskanzlei Freshfields Bruckhaus Deringer** **10.500 qm** im künftigen Le Coeur. Mit **9.600 qm** im neuen Trinkaus Karree verpasst **Hengeler Mueller** den fünfstelligen Bereich nur knapp. Für das kommende Jahr erwartet Abel keinen Befreiungsschlag: „JLL geht von einem Jahresumsatz von rund **325.000 qm** aus.“

Vergleichsweise ausgeglichen präsentieren sich derweil die **Düsseldorfer Teilmärkte** im Vergleich: Der **CBD** holt sich mit **43.200 qm** seine Spitzenposition zurück, hat aber mit **Linksrheinisch (39.700 qm)** und dem **Flughafen (39.400 qm)** zwei direkte Verfolger. „Vor allem der Teilmarkt **Flughafen** machte kürzlich mit der Ansiedlung von **Klöckner & Co** über **4.000 qm** auf sich aufmerksam.“



Signifikant stieg derweil die **Leerstandsquote** binnen Jahresfrist lt. **JLL** von **7,9%** auf **9,7%**. **C&W** kommt sogar auf einen Leerstand von **10,4%** und **BNPPRE** auf **9,4%**. Unter den sieben Immobilienmetropolen ist das aktuell der höchste Wert. Im Jahresverlauf **2024** wird sich der Leerstand voraussichtlich weiter erhöhen. Das **Leerstandsvolumen** beläuft sich auf rund **921.000 qm** und befindet sich damit im Bereich des zehnjährigen Durchschnitts. Jedoch ist im modernen Flächensegment ein Zuwachs von **35.000 qm** auf aktuell rund **317.000 qm** kurzfristig zur Verfügung stehender Fläche zu verzeichnen. Gerade im nachgefragtem Teilmarkt **CBD/Bankenviertel** wird eine sehr angespannte Angebotssituation beobachtet, was durch die sehr geringe **Leerstandsquote** von **3%** gestützt wird.

Die **Mietpreisschraube** bremst das kaum. Erneut zog die **Bürospitzenmiete** um zwei Euro auf nun **40,00 Euro/qm** an, ermittelten alle **3 Maklerhäuser**. Im Vergleich zum Vorjahr entspricht das einem Anstieg um **14%**. Angesichts der anhaltend hohen Nachfrage nach hochwertigen Flächen wird die **Spitzenmiete** voraussichtlich auch im Jahr **2024**

ansteigen, allerdings nicht mehr mit einer gleich hohen Wachstumsrate.

Weiterhin ist das Büroflächenangebot lt. C&W in Form von Untermietflächen hoch. Zum Ende des 4. Quartals 2023 sind insgesamt 155.000 qm Untermietflächen verfügbar. Im Vorjahr lag das Untermietflächenangebot bei rund 86.000 qm. Die in Düsseldorf fertiggestellten Büroflächen summierten sich im Gesamtjahr 2023 auf lediglich 34.500 qm. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum entspricht dies einem Rückgang von 70%. Davon waren 73% zum Zeitpunkt der jeweiligen Fertigstellung bereits vermietet oder durch Eigennutzer belegt. Das Bauvolumen (Büroflächen im Bau) liegt Ende 2023 bei 403.500 qm. Die Vorvermietungsquote in diesen Projekten liegt bei rund 42%. Ende 2022 befanden sich knapp 377.000 qm Büroflächen im Bau. Insgesamt sind in Düsseldorf zum aktuellen Zeitpunkt Bürovorhaben mit einem potenziellen Bauvolumen von 268.000 qm gestoppt oder abgebrochen worden. Davon entfallen rund 147.000 qm allein auf das 4. Quartal.

Perspektiven: „Im neuen Jahr dürfte die deutsche Konjunktur wieder merklich an Fahrt aufnehmen und mit ihr die Flächenumsätze auf dem Düsseldorfer Büromarkt. Die jüngsten Premiumabschlüsse bzw. die deutlich gestiegene Spitzenmiete unterstreichen eindrucksvoll das große Interesse der Unternehmen am Standort Düsseldorf. Durch die zu erwartende robuste Nachfrage nach modernen Flächen dürfte auch die Durchschnittsmiete ansteigen“, so **Philip Bellenbaum**, Düsseldorfer Niederlassungsleiter der **BNP Paribas Real Estate GmbH**. ■

FRANKFURTER BÜROVERMIETUNGSMARKT 2023 NUR LEICHT RÜCKKLÄUFIG Spitzenmieten stabil

Mit einem Vermietungsergebnis von im Durchschnitt aller ausgewerteten Makler rd. 375.000 qm hat der Frankfurter Büromarkt 2023 das Vorjahresergebnis um rd. 7,1% verfehlt. Im Vergleich zu anderen Top-7 Märkten hält Frankfurt sich damit noch relativ stabil. Q4 war mit einem Umsatz von rd. 100.000 qm zwar das stärkste Quartal und deutet eine positive Tendenz an, von einer für Frankfurt üblichen Jahresendrallye ist aber nicht zu sprechen gewesen. (CW+)

Blacklive registrierte im vergangenen Jahr 603 Deals, 80 weniger als 2022. Die Verkleinerungstendenzen der Unternehmen schlagen sich in der gestiegenen Nachfrage im mittleren Segment von 2.000 qm bis 10.000 qm nieder, das ein Umsatzplus von rd. 25% verzeichnete, während fast alle anderen Flächenklassen. Einbußen hinnehmen mussten. Lt. **CBRE** verteilte sich der Flächenumsatz zu knapp 38% auf kleine Flächen bis 1.000 qm, zu rd. 42% auf Flächen im mittelgroßen Segment von 1.000 bis 5.000 qm und zu 21% auf Flächen über 5.000 qm. Mit der Anmietung der **Stadt Frankfurt** von 46.000 qm in den „Lateral Towers“ im Stadtteil Hausen (Teilmarkt West), in denen künftig zwei Gymnasien untergebracht werden sollen, der Anmietung von 11.900 qm eines Industriedienstleisters im „the Move“ in Gateway Gardens und der 12.500-qm-Anmietung der **Deutsche Wertpapierservice Bank** in der Kölner Straße 5 in Eschborn konnten nur 3 Vermietungen die 10.000 qm-Marke knacken. Der Flächenumsatzanteil dieses Segmentes lag mit 7% lt. **Savills** deutlich unter dem Durchschnitt der letzten fünf Jahre von 21%.

Gesucht werden insbesondere hochwertige Flächen in zentralen Lagen. Der Anteil des Flächenumsatzes in Bürogebäuden der Objektqualität A betrug lt. **Cushman & Wakefield** (C&W) so rd. 42%. Bei Großnutzern ab 5.000 qm seien es sogar 73%. Die Teilmärkte Bankenviertel, Westend und City (CBD) zeigten sich lt. **Colliers** als die drei bevorzugten Standorte hinsichtlich der Anzahl der Abschlüsse und vereinen gemeinsam etwa 40% aller unterzeichneten Mietverträge. Der Anteil des Flächenumsatzes an der Gesamtmarktaktivität liegt jedoch mit 31% deutlich darunter, da 8 der 9 Großabschlüsse über 5.000 qm in City-Rand- und peripheren Lagen getätigt wurden. Das zeigt, dass Immobilien mit herausragender Flächenqualität, insbesondere Neubauten oder umfassend sanierte Gebäude, auch in City-Rand- und peripheren Lagen derzeit eine hohe Anziehungskraft auf Nutzer ausüben oder Alternativen fehlen..

Die **aktivste Branche** war lt. Savills die Finanz- und Versicherungsbranche mit einem Anteil von 17% am Flächenumsatz, gefolgt von Handel und Logistik sowie Unternehmensberatungen (je 9 %).

Die **Mietpreise** entwickelten sich in Frankfurt gegenläufig. Während die Spitzenmiete lt. **blackolive** und **BNP Paribas Real Estate** (BNPPRE) seit Ende 2022 um 1,00 Euro auf 47,00 bzw. 49,00 Euro/qm anstieg, sank die Durchschnittsmiete lt. **blackolive** leicht um 90 Cent auf 22,90 Euro/qm. JLL und Savills sehen die Spitzenmiete zum Jahresende stabil bei 46,50 bzw. 45,00 Euro/qm. Ein Absinken der Durchschnittsmiete registrierten auch **CBRE** (23,24 Euro, -5%) und **C&W** (23,70, -4,4%). Das zeigt, dass

Büromarkt Frankfurt 2023: blackolive, BNPPRE, CBRE, C&W, Colliers, JLL, Savills

Makler	Umsatz (Q1-4)		Q4	Leerstand Ende Q4		Quote	Miete (qm)	
	qm	+/- VJ		qm	in qm		+/- VJ	Spitze-
blackolive	387.000	-10,0%		1.100.000	23,0%	9,7%	47,00 €	22,90 €
BNPPRE	394.000	-17,0%	109.000	1.477.000		9,5%	49,00 €	
CBRE	348.100	-6,0%			n.a.	8,9%	47,50 €	23,24 €
C&W	363.200	-3,0%	92.500	1.090.000		8,1%	48,00 €	23,70 €
Colliers	366.800	-3,0%	93.700	1.100.000		9,6%	47,00 €	22,80 €
JLL	404.000	-6,2%	132.000	1.036.700	3,9%	8,8%	46,50 €	
Savills	364.900	-4,4%	94.400		5,0%	9,7%	45,00 €	23,75 €
Ø aller Makler	375.429	-7,1%	104.320	1.160.740		9,2%	47,14 €	23,28 €

viele Mieter im aktuellen wirtschaftlichen Umfeld preis-sensibler agieren.

Der **Leerstand** stieg im Verlauf des Jahres leicht auf im Durchschnitt aller Makler 1,15 Mio. qm an. Eine der treibenden Kräfte hinter dem steigenden Leerstand ist lt. Colliers das zunehmende Angebot von Untermietflächen, das im Jahresverlauf um etwa 45.000 qm angewachsen ist und mit insgesamt rund 146.300 qm etwa 13% des gesamten Leerstands ausmache. Deutlich geringere Leerstandsquoten als der Gesamtmarkt von im Maklerschnitt 09,7% weist lt. blackolive neben dem CBD mit 6,3% nur Frankfurt Süd mit 5,7% auf. Die höchsten Leerstandsraten weisen lt. JLL die Teilmärkte West (17,1 %) und Eschborn (14,4) auf.

Ausblick: Eine weiterhin erkennbare Polarisierung des Marktes unterstreicht die Präferenzen für hochwertige Flächen, was im Maklerkonsens zu einem Anstieg der Spitzenmiete führen dürfte. Blackolive sieht, dass die zum Teil sehr hohen Flächenumsätze in den Jahren bis 2020 der Vergangenheit angehören. Der Büromarkt werde sich aufgrund der remote work-Bewegung und den angestiegenen ESG-Erwartungen verändern und müsse sich neu erfinden. Für die ersten Jahreshälfte 2024 geht Colliers noch von einer konjunkturell bedingten Zurückhaltung auf dem Büromarkt aus, erwartet für das zweite Halbjahr aber eine einsetzende Marktdynamik. JLL geht für 2024 von einem ähnlichen Umsatzniveau wie 2023 aus, der Leerstand dürfte leicht zurückgehen und die Spitzenmiete leicht auf 47,50 Euro/qm steigen. ■

NEUES JAHR – NEUE WOHNUNG

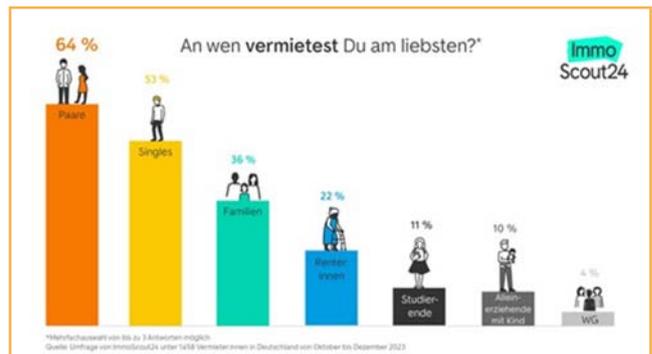
Wie Wohnungsvermieter entscheiden

Eine aktuelle Umfrage von ImmoScout24 unter mehr als 1.400 Vermietern in Deutschland zeigt, an wen Vermieter am liebsten vermieten, worauf sie bei der Mieterauswahl achten, womit potenzielle Mieter bei ihnen punkten können und was Bewerber lieber vermeiden sollten. (MG+)

Im Januar ist die Nachfrage nach Mietwohnungen auf **ImmoScout24** besonders hoch. Für Mietsuchende bedeutet das: Auf dem ohnehin angespannten Mietmarkt ist die Konkurrenz um eine freie Mietwohnung zu Beginn des neuen Jahres noch größer. Umso wichtiger ist es, bei der Bewerbung für eine freie Mietwohnung aus der Masse der Interessenten positiv hervorstechen.

In Deutschland sind etwa 41% aller Haushalte Singles. Auf die Frage, an wen Vermieter am liebsten vermie-

ten, nennen mehr als die Hälfte Singles. Noch beliebter sind Paare mit knapp zwei Drittel der Stimmen. Mit etwa einem Drittel der Stimmen landen Familien auf Platz 3. Rentner haben bei rund 22% eine gute Chance, Studierende hingegen liegen bei 11%. Schwieriger haben es Alleinerziehende mit Kind und Wohngemeinschaften (WG), für die sich nur 10 bzw. 4% der Vermieter am liebsten entscheiden. 60% aller befragten Vermieter geben sogar an, dass sie gar nicht an eine WG vermieten würden. 22% sagen, dass sie nur an



eine WG vermieten, wenn sich alle Bewohner in den Mietvertrag aufnehmen lassen.

Bei der Auswahl von Mietern achten 85% der befragten Vermieter am meisten auf den persönlichen Eindruck, dicht gefolgt von einem nachweisbaren, geregelten Einkommen, das für 82% ausschlaggebend ist. 37% interessieren sich zudem für die ausgefüllte Mieterselbstauskunft und 35% für einen Bonitätsnachweis. Eine Mietzahlungsbestätigung (13 %) und eine Bürgschaft (6%) sind hingegen von nicht so großer Bedeutung.

Neben den Fakten wie Einkommen und Beruf sowie dem persönlichen Eindruck können Mietinteressierte mit weiteren Dingen punkten. Für 63% der Vermieter ist es entscheidend, dass zukünftige Mieter in die bestehende Hausgemeinschaft passen. Wer seine Mitarbeit bei Reparaturen anbietet und die Gegend der Wohnung kennt, punktet bei 14 bzw. 4% der Vermieter.

Mehr als drei Viertel der Befragten geben an, dass Mieter keine Umbauten in der Wohnung einfordern sollten. Für 68% kommt die gewerbliche Nutzung der Wohnung nicht in Frage. Das Einfordern von Übungszeiten für ein Musikinstrument lehnen 39% der Vermieter ab. Hingegen begrüßen es etwas mehr als die Hälfte der Vermieter, wenn Mieter Schönheitsreparaturen, wie das Streichen der Wände, übernehmen. 20% sehen den Einbau der Küche als Eigenleistung der Mieter an und 5% die Verlegung von Bodenbelag. ■

SERIE:

DER*5*MINUTEN*HOSPITALITY*EXPERTE*

Hotel zu verkaufen. Kasperlbude oder Aschenbrödel?

Winfried D. E. Völcker

Hotel zu verkaufen. Standort, Lage, Raumprogramm, Kapazitäten, Erreichbarkeit, Sichtbarkeit, alles passt. Aber vor Ort dann die Erkenntnis: Das Objekt ist auf Talfahrt. Der Lebenszyklus „isch over“. Alles jenseits von „Hier und Heute“. Kasperlbude - oder doch ein Aschenbrödel?



Mit Ausdauer, oder wie **Ignaz Bubis** mir mal sagte: „Schnelles Geld ist gutes Geld“, findet jeder Topf seinen Deckel. 2024 könnten zig Transaktionen laufen, wären Verkäufer bereit, jetzt zu dem Preis zu protokollieren, den sie in ein, zwei Jahren nicht mehr bekommen werden. Wunschpreise vs. branchenüblicher Wertberechnung offenbaren meist ein Delta, so breit wie der Grand Canyon, 6 bis 30 km... Viele Verhandlungen laufen so ins Leere, besonders wenn der Verkäufer am Ende meint, man müsse ja gar nicht verkaufen...

Der Kaufpreis errechnet sich aus nackten Fakten:

- **Erstens** aus der Ertragskraft (GOP/USALI) über 5 Jahre x Faktor 12 bis 18. Basis: Qualität, MPI, FMS, SGB und aktueller Invest-Stau lt. TDD.
- **Zweitens** aus der Netto-Netto-Zimmerdurchschnittsrate (ohne eingemogeltem Frühstücksanteil) multipliziert mit 1.000 x Anzahl der verkauften Zimmer. Kosten für neue Konzepte á cto. Käufer. Investitionsstau á cto. Verkäufer, weil bereits über Jahre durch unterlassene Instandhaltung, Renovierungen und Sanierungen entnommen. Das ist eine teure Arbeitsbeschaffungsmaßnahme, die mit einem Aufschlag von 20 % zu kalkulieren ist.

VHC verhandelte in 2023 19 Hotelobjekte, quer durchs Land. TDD, KDD, LOI, MoU, Konzept- und Budgetplanungen, Bankpräsentationen. Jedes Mal Minimum 5 MT plus jede Menge Kosten. Kollegen aus der Gruppen-Hotellerie sind schlauer. Sie fordern Up-Front T 10 als Service-Fee, die beim Kauf verrechnet wird, oder kümmern sich um ihre eigenen Betriebe.

In 2019 gab es noch 50.000 Beherbergungsbetreiber. Jede Hütte brummt. Nach der Flut kam die Corona-Ebbe und offenbarte schonungslos, wer die letzten zehn Boomjahre ohne Badehose geschwommen ist. Viele haben zugehört. Zum Verkauf stehen 2.000 von 13.000 Vollhotels,

7.000 Gasthäuser, 7.000 Garni- und 5.000 Pensionsbetriebe. Höre ich den Markt richtig und rechne hoch, werden es nochmal so viele werden, nachdem der Steuerberater die 2023 er Bilanz vorgelegt hat. Einmal insolvent ist die Luft raus. Wertverfall 60%+. Warum sich mit diesem Quatsch noch länger beschäftigen? Nun, es gibt einen guten Grund, den manche nicht erkennen können. In vielen „Hotels for Sale“ steckt nämlich ein „Aschenbrödel“

Aschenbrödel-Turnaround-Potentiale kommen mit guten Wertschöpfungen. Einmal aufgespürt braucht es kreative Sanierungs- und Turnaround-Erfahrungen. Vergessen Sie „Smiley Consultants“. Das zu wuppen braucht Macher, die wissen was wie zu tun ist, es nachweislich können und machen, Der Gewinn wird siebenstellig sein, Afa nicht mitgerechnet. Banken zu überzeugen mitzugehen, und stille Partner zu finden, die von der Sofort-Afa profitieren, bevor es überhaupt losgeht, sind durchaus noch Hürden. Renovierung, Sanierung und Neu-Konzeptionierung kosten nämlich schnell noch mal so viel wie der Erwerb. Hotels gehören zu den schwierigeren Assets der Immobilienbranche. Das ist nichts Neues. Dennoch, die Zeit zum Einkaufen ist jetzt. In allem Neuen liegt die Gefahr des Scheiterns. Wer Kapital, Mut und Können mitbringt, wird reich belohnt werden. ■

ACHTUNG: Bitte beachten Sie, dass für jede Installation von Solar und Wind eine vollständige doppelte Infrastruktur durch Gaswerke gebaut und gewartet werden muss. Speichern geht (noch) nicht. Insofern handelt es sich bei den üblichen Erfolgsmeldungen (s.o.) meist um Milchmädchenrechnungen. Um Unsinn zu erkennen, bedarf es meist einer Übertreibung: Rechnerisch reicht ein Solarfeld in Größe einer Briefmarke auf der Sahara eines normalen Haushaltsglobus aus, um den Strombedarf der Welt zu decken. Es klappt nur nicht so einfach.

PV-STROM KÖNNTE FOSSILE ENERGIE-TRÄGER IN DEUTSCHLAND KÜNFTIG WEITGEHED ERSETZEN

PV-Anlagen ein Meilenstein auf dem Weg zur Energiewende

Potenziell stehen hierzulande so viele Dachflächen für die Produktion von Solarstrom zur Verfügung, dass sie problemlos die Leistung von beispielsweise 36 hypothetischen Kernkraftwerken (1 GW) oder 121 Gas- bzw. Kohlekraftwerken (300 MW) ersetzen könnten. (MG+)

Aktuell sind im Schnitt nicht einmal 10% der Dächer von Gewerbegebäuden in Deutschland mit entsprechenden Anlagen ausgestattet. Für professionelle Betreiber großer Anlagen rechnen sich Dachflächen ab 5.000 qm. Dass die Resonanz

Impressum

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

Chefredaktion:
Constanze Wrede

Dr. Karina Junghanns
(stellv. Chefredaktion)

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

Hrsg.: Werner Rohmert

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

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

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

Wissenschaftliche Partner:
Prof. Dr. Dieter Rebitzer
(Studiendekan/FRICS;
Hochschule für Wirtschaft
und Umwelt Nürtingen -Geislingen)

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

Vorstand: Werner Rohmert
Aufsichtsrat: Prof. Dr.
Karl-Georg Loritz, Geisenfeld

**Unsere Bankverbindung
erhalten Sie auf Anfrage.**

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

von Projektentwicklern, Finanzierern und Eigentümer bislang noch verhalten ist, basiert nicht auf Desinteresse, sondern ist auf eine Vielzahl von Hürden zurückzuführen. Das sind die Ergebnisse des OnlinePanels „**PV-Potenzial von Dachflächen: Wird die Logistikbranche einen erheblichen Beitrag zur Energiewende leisten?**“, an dem **Tobias Kassner**, Head of Research **GARBE Industrial Real Estate**, **Dr. Manuel Schrapers**, Geschäftsführer **Metroplan**; **Moritz Wickert**, Geschäftsführer **GARBE Renewable Energy** sowie **Inka Klinger**, Head of Project Finance **Hamburg Commercial Bank** teilnahmen.

Die Photovoltaik-Strategie des Bundes sieht bis 2030 eine Leistung von 215 Gigawatt (GW) allein aus Sonnenenergie vor. Aktuell kommen zu den 60 GW im Jahr 2022 jährlich rund 7 Gigawatt aus neuen PV-Anlagen hinzu – viel zu wenig, um das Ziel einer kompletten Umstellung der Stromversorgung zu erreichen. Vielmehr müsste der Zuwachs um das Dreifache auf rund 22 GW steigen. Das entspräche der rechnerischen Leistung von rund 22 Kernkraftwerken (1 GW).

Ein ehrgeiziges Unterfangen, aber durchaus zu bewerkstelligen. Denn hierzu-lande verfügen wir über ein kommerziell nutzbares Potenzial von 362,8 Mio. qm Dachfläche von Industrie- und Gewerbeliegenschaften ab 5.000 qm, auf denen über 36 Gigawatt Strom durch PV Anlagen erzielt werden könnten, so eine aktuelle Analyse von Garbe Industrial Real Estate.

Mit den großen Dachflächen von Logistik- und Industriegebäuden steht in Deutschland ein kommerziell nutzbares Dachflächenpotenzial von 362,8 Mio. qm zur Verfügung, auf denen mehrere Gigawatt Strom durch PV-Anlagen erzielt werden können. Aktuell sind weniger als 10% der Dächer mit PV-Modulen ausgestattet. Neue Hallen werden nicht standardmäßig mit PV-Modulen versehen, obwohl jedes Jahr 5 bis 6 Mio. qm neue Dachflächen hinzukommen.

Rund 32.500 potenzielle Logistik- und Industrieimmobilien hat GARBE im Rahmen einer Untersuchung ausfindig gemacht. Allerdings eignen sich nicht alle dieser Immobilien für die Erzeugung von Solarstrom. Der häufigste Grund ist der schlechte bauliche Zustand. „Aber 80% der Dächer nutzbar zu machen, wäre schon erstrebenswert“, sagt Kassner. „Das entspräche einer Kapazität von 29 Gigawatt bei Investitionskosten von 24,6 Mrd. Euro.“

Rund 40 bis 50% der Dachflächen von Bestandsobjekten werden zurzeit nicht genutzt, weil beispielsweise veraltete Stromverteilnetze zu ungewisser Stromabnahme und mangelnder Planbarkeit führen. Das vorrangige Ziel in naher Zukunft: Nutzbare Dachflächen auf 65 bis 80% steigern. „Eine wichtige Maßnahme wäre die Mindestvergütung für den Investor zu sichern“, so Kassner.

Bei GARBE seien PV-Anlagen bei Neubauprojekten inzwischen Standard, erklärte Moritz Wickert, Geschäftsführer von GARBE Renewable Energy. Aber bei Bestandsimmobilien stünde bisweilen erst einmal eine Dachsanierung an.

In vielen Fällen wird der erzeugte Strom nicht in der Immobilie selbst verbraucht, sondern weitergeleitet – zumindest theoretisch. Denn häufig stellt sich die Frage, wo der Strom eingespeist werden kann. Für Banken sei ein vorhandener Netzzugang bei der Prüfung von Projektfinanzierungen entscheidend. „Um die in 2023 gebauten etwa 9.000 Megawattpeak auf die künftig geplanten 22.000 Megawattpeak pro Jahr auszuweiten, ist ein beschleunigter Netzausbau dringend erforderlich“, sagt Inka Klinger, Head of Project Finance bei der Hamburg Commercial Bank. „Wenn die Netze an ihre Kapazitätsgrenzen stoßen, drückt das auf die Strompreise und kann vermehrt zu negativen Marktpreisen führen.“ ■

Kurz berichtet

Kölner Wohnungsgenossenschaft eG erwirbt Teil des Projekts Clouth.Tor2

Die **Kölner Wohnungsgenossenschaft eG** erwirbt Teil des Projekts Clouth.Tor2. Der Kauf umfasst ein 3.334 qm großes Grundstück an der Josefine-Clouth-Straße. Hier sollen 71 Wohnungen entstehen, die zu rund 50% durch das Land Nordrhein-Westfalen gefördert werden. Die Fertigstellung der 96 Wohnungen ist für Ende 2026 geplant. Das gesamte Areal wurde 2020 von der Entwicklungsgesellschaft **moderne stadt** erworben.

LTN zieht ins Ossendorf Technologie Center

LTN zieht in das Ossendorf Technologie Center (37.300 qm) und mietet dort etwa 580 qm Bürofläche.

Westgard erwirbt Gewerbequartier „Calor Carré“

Die **Westgard GmbH** hat vier Gebäudekomplexe und ein Baugrundstück in Ratingen, das sog. Calor Carré erworben. Verkäufer ist die **LEG Immobilien SE**. Die Gewerbeimmobilien umfassen 21.743 qm Mietfläche.

AEW erwirbt das „Vertikum“

AEW erwirbt das „Vertikum“ in der Düsseldorfer Innenstadt. Die ca. 3.700 qm umfassende Büroimmobilie wurde für einen Spezialfonds erworben.

Klößner & Co verlegt Konzernzentrale

Klößner & Co wird seine Konzernzentrale von Duisburg nach Düsseldorf verlegen. Dazu hat Klößner & Co rund 4.000 qm im Airport Garden im Teilmarkt Flughafen angemietet. Der Einzug der rund 250 Mitarbeiter soll im Sommer 2025 erfolgen. Eigentümer der insgesamt 12.000 qm großen Immobilien ist die **Union Investment Real Estate GmbH**.

Köln: Büroflächenumsatz sinkt dramatisch

Der Büromarkt in Köln hat im vergangenen Jahr heftig unter den gestiegenen Zinsen und der schwächelnden Konjunktur gelitten. Die Folge in Zahlen: Der Flächenumsatz ist 2023 mit 207.700 qm um rund 36% gesunken. Aufgrund der hohen Baukosten und infolge einer geringeren Risikobereitschaft der Entwickler wurden im vergangenen Jahr folgerichtig viele Bauprojekte in Köln gestoppt. „Das Gesamtjahr 2023 bleibt rund 29% unter dem Fünf- und rund 32% unter dem Zehnjahresschnitt“, teilt **Knut Kirchhoff**, Niederlassungsleiter **JLL** Köln, mit.

Andererseits habe der Druck auf den Markt nicht nachgelassen: „Die Nachfrage nach modernen Neubauflächen hält an, Unternehmen wollen, ihre Beschäftigten wieder zurück ins Büro holen“, sagt Kirchhoff. Gerade in der Innenstadt mangelt es an modernen Flächen. „Unternehmen ziehen deshalb ihre Verlängerungsoptionen und warten auf neue Angebote oder ziehen andere attraktive Teilmärkte wie Ehrenfeld/Braunsfeld oder Deutz/Messe in Betracht“, Trotzdem dominiert die City das Geschehen: Mit 74.600 qm wurde dort mehr als ein Drittel des Gesamtflächenumsatzes getätigt.

Im Schlussquartal fanden mit zwei Großanmietungen die größten Deals des Jahres statt: In der Rheinpark-Metropole im Teilmarkt Deutz/Messe mietet die **DEVK** 14.100 qm, die als Zwischennutzung während der Sanierung ihrer Zentrale dienen. Unweit ihres Stammsitzes in der City mietet die **IHK Köln** in der Komödienstraße 18-24 eine Fläche von 13.700 qm. Auch die weiteren Anmietungen von mehr als 5.000 qm wurden in der City getätigt, beide im ersten Quartal: Die **Kirchliche Zusatzversorgungskasse** des **Verbandes der Diözesen Deutschlands** (KZVK) hat sich rund 9.200 qm im „Gerling Garden: The Gate & The Hall“ gesichert, im **Laurenz Carré** wird die **Boston Consulting Group** Flächen von 7.300 qm beziehen. Vordergrund stehen aber die Neubauflächen, die 2024 und 2025 auf den Markt kommen werden und mit hohen ESG-Standards die angespannte Situation auf dem Markt entzerren dürften.“ Für eine anhaltend lebendige Nachfrage spreche auch die um vier Euro auf 32,50 Euro/qm gestiegene Spitzenmiete.

Zu einem ähnlichen Ergebnis kommen die Analysten der **BNP Paribas Real Estate**, die für Köln einen Flächenumsatz von rund 224.000 qm (-33%) melden. „Abseits vereinzelter Großverträge sind in der Domstadt wie auch in anderen Top-Standorten allerdings eher kleinflächigere Vermietungen als wichtigste Treiber auf den Büromärkten zu nennen“, so **Jens Hoppe**, Geschäftsführer der BNP Paribas Real Estate GmbH und Kölner Niederlassungsleiter. Gestützt wird diese Beobachtung dadurch, dass über 60% des Flächenumsatzes durch Abschlüsse in den Kategorien bis 2.000 qm generiert wurden.

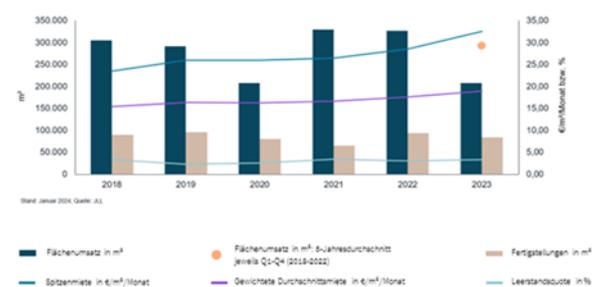
Insgesamt fiel das Leerstandsvolumen vor allem von Bestandsflächen zum Jahresende mit rund 332.000 qm knapp 24% höher aus als im Vorjahr – die Leerstandsrate sank indes von 4,1% auf nur 2,6% in der City.

Mit Blick auf die gestiegenen Zinsen sind auch die Bauaktivitäten rückläufig: Auf dem Kölner Büromarkt befinden sich aktuell 181.000 qm Flächen im Bau. Dies entspricht einem Rückgang um 24% gegenüber dem Vorjahreszeitpunkt.

In sehr guten Citylagen wird für moderne Flächen mittlerweile eine Spitzenmiete von 33,50 Euro/qm erzielt, was im Vergleich zum Vorjahr einem Anstieg um 20% entspricht. Die Durchschnittsmiete liegt aktuell bei 18,20 Euro/qm und damit gut 10% über dem Niveau zum Jahresende 2022, berichtet Hoppe. □

Die wichtigsten Kennzahlen

Kölner Bürovermietungsmarkt



Flächenumsatz 2023
207.700 m²

Dynamischster Teilmarkt
City (74.600 m²)

Aktivste Branche
Unternehmensbezogene Dienstleistungen (41.100 m²)

Fertigstellungen 2023
84.300 m²

Spitzenmiete
32,50 Euro

Leerstandsquote
3,3 Prozent