

# DER IMMOBILIEN

FAKTEN ■ MEINUNGEN ■ TENDENZEN

# Brief

NR. 569 | 07. KW | 16.02.2024 | ISSN 1860-6369 | kostenlos per E-Mail

## Sehr geehrte Damen und Herren,

Gruß aus Südafrika. Entfernung schützt nicht vor Dämlichkeitswellen. Irgendein intellektuell mathematikresilienter Politik-Promi mit notorischen Gedächtnislücken seines politischen Vorlebens **attestiert Immobilienwirtschaft und Immobilienkäufern ein „psychologisches Problem“ mit Zinsen**. Ich habe Ihnen schon nach wenigen Monaten in Q3 2022 das „psychologische Problem“ der Nichtlinearität der Zinsmathematik bereits mit zu erwartenden 30 bis 40% Wertkorrektur bei renditeorientierten Portfolien ggü. Q1 2022 vorgerechnet. **Dr. Bernd Leutner**, Gründer F+B, hat zur Zinswirkung auf private Wohnungskäufer eine Studie erstellt (Zusammenfassung S. 24). Es mussten 30% runter. 10 bis 20% fehlen noch. **Finanzmathematik ist für alle da** – außer für Finanzpolitiker.

Das intellektuelle Ungeschick des Marktes, Ankaufsrenditen zu akzeptieren, die noch nicht einmal ein 5.000-jähriges Zinstief mit Lebenszykluskosten rechnen, habe ich Ihnen lange vor der Zinswende angeprangert. Auch der **JLL Victor** stellte frühzeitig die Veröffentlichung der bedenklich machenden Langfristcharts ein – war wohl nicht gut fürs Geschäft. **Natürlich wird sich ein neues Zinsniveau wieder in ein Gleichgewicht** mit Qualitäts- und Wohnflächenerwartungen, Baukosten, Mieten, Einkommensbelastbarkeit und Steuereffekten **einpendeln**. Eigentumswohnungen oder Mehrfamilienhäuser werden – wie übrigens in jeder Dekade der Nachkriegszeit vor dem Hype - keine Renditen mehr bringen, sondern werden wieder als **Steuerparadoxon zum generationenübergreifenden Sparvertrag werden. Den droht derzeit allerdings die Klimawandel-Regulierung außer Kraft zu setzen**.

Die Marktpsychologie der Krisenphase folgt dem Verlauf eines Bungee-Sprungs. Zunächst geht es im freien Fall bergab. Anders als in früheren Krisen, in denen sinkende Zinsen den Fall bremsen, kam diesmal der umgekehrte Effekt gleichzeitig stark steigender Zinsen hinzu. Der beschleunigte den Fall noch und **machte während der Sturzphase noch neue Berechnungen** zur Falltiefe und dem neuen Gleichgewichtspunkt **nötig**. Die Finanzmathematik rechneten wir Ihnen Mitte 2022 bereits vor. Dann beginnt das Gummiseil zu bremsen. Dennoch schwingt es durch die Marktpsychologie noch deutlich über den Gleichgewichtspunkt eines neuen Niveaus hinaus. **Das ist die aktuelle Bremsphase**, in der die Unternehmen vor der Frage stehen, ob die Flugphase im Vorfeld richtig berechnet war, ob das Seil in der Neuberechnungsphase noch schnell genug wieder zu verkürzen war oder ob Rechenfehler der Nullzins-Ära zum Aufschlag führen. Nach dem unteren Tiefpunkt, der der ideale Einstieg für Opportunisten ist, zieht sich das Seil wieder zusammen und schwingt sich auf einem neuen Gleichgewichtspunkt wieder ein – bis der nächste Boom oder die nächste Euphoriephase das Seil wieder hochzieht.

**Jetzt ballen sich die schlechten Nachrichten in allen Indizes. Das ist natürlich Quatsch**, denn die Wert-/Marktveränderung hat längst vor anderthalb Jahren stattgefunden. Das rechnete ich Ihnen vor. Die nachlaufenden Indizes und Bewertungen brauchen eben Deals. Die gab es nicht. **Was mich in der Immobilienwirtschaft immer wieder fasziniert**: Fallgeschwindigkeiten kann man z. B. aus Erdbeschleunigung, die aus alter Erfahrung ermittelt wurde, berechnen, oder eben durch „Springen“ ausprobieren. **Ich neige zum Rechnen, tut weniger weh. Die Immobilienwirtschaft wartet auf ein Sprungbrett.**

**Die Rasanz der Zinsexplosion legt die methodischen Probleme von Indizes, lediglich die Vergangenheit abzubilden, offen** (siehe **bulwiengesa-Index** (S. 4)). Frühere Zinsanpassungen mit Multiplikator-Wirkungen verliefen langsamer und auf höherer Zinsbasis. Sie hatten deshalb geringere Bewertungseffekte. Eine Kalkulations-Zinsveränderung von 4 auf 6% führt zu weit weniger Auswirkungen als von 1 auf 3%. „Der Immobilienbrief“ rechnete Ihnen das oft vor. **Voraussichtlich werden Indizes erst 2026 die Realität wirklich spiegeln können**. Hinzu kommt, Bankenindizes beruhen auf realisierten Transaktionen, andere Indizes auf Angebotswerten. Angebotswerte in Plattformen halten sich naturgemäß an die Berichterstattung. Selbstgenutztes Wohneigentum reagiert anders als „Rendite“-Immobilien, die der Zins-/Finanzmathematik unterliegen. Bei einer Umsatzdrittelung spielen längst zuvor verhandelte Deals zu alten oder leicht angepassten Preisen bei Gewerbe eine besondere Rolle. **Außerdem stehen jeden Morgen Menschen auf, die an die nachlaufenden Indizes glauben und in ihrem Erfahrungshorizont von meist weniger als den damals 17 Jahren ununterbrochenem Wachstum schon kleine Preiskorrekturen für Opportunities halten**. Außerdem befruchtet sich ein Markt, in dem Hunderte hochbezahlter Angestellter keine andere Aufgabe haben, als zu kaufen oder verkaufen, leicht selber. Das ist aber auch eine der großen Chancen der Immobilienwirtschaft, sich selber aus dem Sumpf zu ziehen. Allerdings ist aus „Der Immobilienbrief“-Sicht darüber zu diskutieren, was die oft diskutierte Wiederbelebung faktisch bedeutet.

**Apropos Generationenvergleich und in eigener Sache**: In unserer letzten Ausgabe ist bei dem Artikel von **Prof. Dr. Hanspeter Gondring** ein Fehler unseres Layouts passiert, den wir auf Seite 15 korrigieren. Sorry, lieber Hanspeter! Ach so, ein Interview mit **Axel Hölzer** beleuchtet Perspektiven der Pflegebetreiber (S. 23). **Christoph R. Kohl** entwirft nachdenklich Machendes zum Thema Homeoffice (S. 21). **JLL Victor** sieht bereits ohne ESG-Effekte „normaler“ Immobilien ein Bewertungsminus von 30% seit Q1 2022. Es geht weiter. **MSCI** (S. 11), **Savills** (S. 19), **vdp** (S. 8), **Scope/km-i** für Fonds (S. 16), **DVFA** für Immo-Aktien (S. 12) und eine **Catella-Befragung** (S. 9) machen auch wenig schnelle Hoffnung. **Unserem Verlag geht's auch besch... . Unsere ca. 10.000 Mailempfänger merken davon zum Glück nichts. Wir waren und bleiben unabhängig**.

**Apropos Neubau: Das aktuelle, intellektuelle Petitesen-PingPong zwischen Verbänden und Politik** zur Neubauankurbelung des Wohnungsbaus ist ziemlich nervig. Was sich nicht rechnet, wird auch bei Vereinfachung der Regularien nicht gebaut. Und **Bürokratieabbau bedeutet doch in Deutschland nichts anderes** als die Schaffung einer neuen Behörde zum Bürokratieabbau, die Regularien entwirft, die die betroffenen Behörden dazu zwingt, den Personalapparat aufzubauen, um diesen Anforderungen nachzukommen, während die Politik mit hoher Zeitbesetzung sich damit beschäftigt sich mit den angestoßenen Maßnahmen zu brüsten und sie schnell wieder anzupassen. **Es gibt nur eine einzige, wirklich wirksame Maßnahme, den Wohnungsbau schnell hochzuführen, aber das darf man nicht vorschlagen – oder doch?**

*Manfred Röhler*



## Inhaltsverzeichnis

<b>Editorial</b> von Werner Rohmert	1
<b>JLL-Prime Office:</b> Freier Fall geht leicht gebremst weiter (Rohmert)	3
<b>bulwiengesa Immobilienindex</b> leitet neue Phase ein (Rohmert)	4
<b>vdp:</b> Gewerbeimmobilienpreise gaben 2023 um 12,1% nach (Wrede)	8
<b>Catella:</b> Nur rund die Hälfte der Investoren rechnet nicht mit einer Marktbelebung vor 2025 (Wrede)	9
<b>MSCI:</b> Preisvorstellungen von Käufer und Verkäufer weichen bei Büros über 40% ab (Wrede)	11
<b>DVFA</b> erwartet ernüchternde Bilanzen bei Immo AGs (Wrede / Rohmert)	12
<b>Korrektur</b> aus Immobilienbrief Nr. 568, Seite 26 - Artikel von Prof. Dr. Hans-Peter Gondring	15
<b>ifo:</b> Keine Entspannung beim Wohnungsbau in Sicht (Wrede)	16
<b>Scope:</b> Emission und Absatz von Geschlossenen Fonds in 2023 eingebrochen (Wrede / Rohmert)	16
<b>Deutsche Hypo / bulwiengesa:</b> Immobilienklima mit Aufwärtstendenzen (Wrede)	18
<b>Savills:</b> Kein unmittelbarer Aufschwung am Transaktionsmarkt in Sicht (Wrede)	19
<b>Colliers:</b> Fremdkapitallücke steigt weiter auf 25,3 Mrd. Euro bis 2025 an (Wrede)	20
<b>Wohnquartiere</b> als Entwicklung-Booster für den Umbau der Städte (Wrede)	26
<b>Sotheby's:</b> Top-Villen verkaufen sich zu hohen Preisen (Götza)	27
<b>blackprint:</b> Erstmals Milliarden-Grenze bei Investitionen in PropTech-Start-ups geknackt (Wrede)	27
<b>Wohnimmobilienmarkt Hamburg</b> (Richter)	28
<b>MIPIM AWARDS 2024</b> – die Finalisten (Escher)	30
<b>Serie: Der*5*Minuten*Hospitality</b> <b>*Experte*:</b> „MS Deutschland“. Geht der Lotse von Bord?“ (Völcker)	32
<b>Impressum</b>	32

### Aus unserer Medienkooperation mit „immobilien intern“

ZDF berichtet einseitig über Wohnungsspekulation 20

### Fremdbeitrag

**Home-Offilia** oder **Home-Offobia?**  
(Christoph R. Kohl) 21

Wie werden sich die **Preise für Eigentumsimmobilien** im nächsten Jahr entwickeln?  
(Dr. Bernd Leutner) 24

### Interview

mit **Axel Hölzer: Pflegeheime** - nicht Immobilien, sondern Personal, Management und Zinsen sind das Problem 23

### Der Immobilienbrief Köln

**Steigende Zinsen** reduzieren Investments  
(Dr. Karina Junghanns) 33

### Autoren der heutigen Ausgabe:

**Dr. Gudrun Escher; Marion Götza; Prof. Dr. Hans-Peter Gondring; Axel Hölzer; Dr. Karina Junghanns; Christoph R. Kohl; Dr. Bernd Leutner; 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, Deko Immobilien Investment, Empira AG, Garbe Unternehmensgruppe, RAG Montan Immobilien, vdp Research GmbH sowie HypZert.

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.

## FREIER FALL DES JLL-PRIME OFFICE GEHT LEICHT GEBREMST WEITER

Topqualität mit minus 30% Indexpunkten ohne Berücksichtigung von ESG-Nachholbedarf

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

Der JLL-Victor Prime Office verdeutlicht den freien Fall. Der Immobilienmarkt gleicht in seinem Krisenverlauf dem Fall an einem Bungee-Seil (vgl. Editorial). Jetzt setzt zwar langsam die Bremswirkung ein, jedoch hat der Markt noch einen sich verlangsamenden, aber deutlich Fall vor sich, der am neuen Gleichgewichtspunkt vorbei erst noch den unteren Wendepunkt erreicht, bevor er wieder Richtung Gleichgewicht anzieht. Am unteren Wendepunkt stellt sich dann heraus, wer sich bei (Investitions-) Gewicht oder Seillänge bzw. Timing verrechnet hat.

**Bedenken Sie dabei:** JLL Prime Office als höchster Qualitätsstandard ist immer zu Marktmieten voll vermietet, immer neu und damit immer energetisch optimal auf aktuellem Anforderungsniveau. Beim Absturz des Prime Office Index muss also im Übertrag auf den Gesamtmarkt noch berücksichtigt werden, dass bei wohl zwei Dritteln der Büroimmobilien noch energetischer Nachholbedarf über den Werteffekt hinaus berücksichtigt werden muss. Und übrigens: Prime Office von vor 5 Jahren ist heute schon von gestern.

Mit Blick auf den Bungee-Zyklus beginnt auch aus „Der Immobilienbrief“-Sicht jetzt die Phase, in der sich liquide Investoren auf den neuen Einstiegszeitpunkt vorbereiten sollten. Je nach Zinsentscheidungen dürfte das Einstiegsfenster sich im 3. oder 4. Quartal öffnen, sofern der Markt bis dahin wieder liquide ist und Opportunities unterhalb des zinsadäquaten Gleichgewichtspreises möglich sind, die dann noch energetische Anpassungen und Risikomargen des konjunkturellen und digitalen Umfeldes beinhalten. Das ist die Chance der Opportunisten.

Gleichzeitig fängt allerdings der Überlebenskampf der Developer ohne validen Exit oder der sportlicheren Bestandshalter mit spätem Einstiegszeitpunkt oder optimistischen Bewertungen erst an. Über Sekundär-Effekte erreichen deutliche Bewertungskorrekturen auch in einem prinzipiell noch funktionierenden Geschäftsmodell die Liquidität der Unternehmen. Bei Gewerbe beunruhigt aber immer die Klippe des Mietvertragsauslaufs, die unaufhaltsam näher rückt. Bei Wohnen ist die Miete zumindest statistisch kontinuierlich. Wer aber nach Kosten nur 1 bis 2% Rendite erzielt, aber mit 4 bis 5% nachfinanzieren muss, kann

nur versuchen, irgendwie noch von Runde zu Runde zu kommen. Das führen uns die Immo AG's vor, vor denen inzwischen auch die DVFA-Analysten vorsichtig warnen (s. S. 12).

Wie für „Der Immobilienbrief“-Leser nicht anders zu erwarten, hat sich der JLL-Büroperformance-Indikator Victor Prime Office nach dem vorherigen, bereits beispiellosen Absturz in Q4 2023 weiter verschlechtert. Im Jahr 2023 betrug die Wertänderungsrendite bzw. Performance -19,6%. Für 2022, dem Zinswendejahr, war nach dem historischen Höhepunkt in Q1 2022 bereits ein Wertverlust von -11,2% zu verzeichnen. Das entspricht dann einem Bewertungsgesamtminus von -28,6% und nähert sich der anderthalb Jahre alten „Der Immobilienbrief“-Finanzmathematik-Erwartung 2022



von über 30% an. Abzüglich der Mieteinnahmen von 3,3% im Metropolendurchschnitt ergibt sich dann ein Minus beim Total Return von -16,3%. Zum Jahresende habe das Renditeniveau für Büroimmobilien im Schnitt bei 4,3% gelegen. Hieraus errechnet sich für „Der Immobilienbrief“ eine Bewertung in Höhe der gut 23-fachen Jahresmiete für Prime Office. Das nähert sich dann schon sehr gut der seit Herbst 2022 von „Der Immobilienbrief“ erwarteten Rückkehr zu 5% für gute, langfristig vermietete Büros mit Ausreißern für Landmarks nach oben und alternativ Abschlägen für Lage oder Qualität an. Dass die „Der Immobilienbrief“-Annahmen realistisch sind, bestätigt der Blick auf 2009, als nach der Finanzkrise der Markt wieder ansprang. Damals betrugten It. JLL die Nettospitzenrenditen zwischen 5,25% in München und 5,5% in Berlin.

Insgesamt notiert der Indikatorstand für die beobachteten Toplagen der deutschen Immobilienhochburgen Berlin,

**Personalien**

**Hamburg:** Die **HANSAINVEST Real Assets GmbH** beruft **Martina Averbek** zum 1. März zur Sprecherin der Geschäftsführung. Gleichzeitig steigt **Christoph Lüken** zum 1. März 2024 in die Geschäftsführung für den Bereich Infrastruktur und Erneuerbare Energien auf. **Nicholas Brinckmann** verlässt die HANSAINVEST Real Assets. Die Geschäftsführung besteht somit künftig aus Martina Averbek, Christoph Lüken und **Dr. Jörg Stotz**.

**Hamburg:** **Dirk Fabianke** hat die Leitung des Vertriebsgeschäfts bei der **mondial kapitalverwaltungsgesellschaft** übernommen. Fabianke kommt von der **Catella Real Estate**, wo er seit 2019 als Head of Client Capital and Client Relations den institutionellen Vertrieb leitete.

**Frankfurt:** **Christoph Charpentier** ist neues Vorstandsmitglied und Chief Financial Officer bei **Lübke Kelber**. Christoph Charpentier ist zertifizierter Risk Officer und verfügt über umfangreiches Fachwissen in den Bereichen Corporate Finance und Kapitalmarkt, dass er unter anderem als Chief Financial Officer eines mittelständischen, börsennotierten Unternehmens erworben hat.

**Frankfurt:** **Mario Ljubic** ist seit 1. Februar 2024 neuer Geschäftsführer der **CONREN Land Management GmbH**. In dieser Funktion übernimmt er die Verantwortung für das Resort Property Management und die Weiterentwicklung dieses Geschäftsbereichs. Zuletzt war Ljubic Geschäftsführer der **Lc² Real Estate**.

Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München Ende Dezember 2023 bei 166,6 Punkten, nach 207,1 Punkten im Vorjahr. Im Maximum in Q1 2022 waren es etwa 235 Punkte. Allerdings hätten sich die Quartalsrückgänge im Jahresverlauf 2023 verlangsamt, so JLL. Im vierten Quartal 2023 betrug die Wertänderung noch minus 2,7% (Q2: minus 4,8%; Q3: minus 7,8%). Alle Top 5 Städte wiesen in Q4 eine negative Quartals - Performance. Dabei erstreckt sich die Spanne von minus 1,2% in der Münchener Innenstadt bis minus 4,4% in der Frankfurter Bankenlage.

Die Wertverluste allein des letzten Jahres belaufen sich für Berlin auf -20,1%, für Düsseldorf auf -19%, für Frankfurt auf -19,5%, für Hamburg auf -19,2% und für München auf -19,9%. **Der Gleichlauf der Standorte erklärt sich für „Der Immobilienbrief“ aus der Zinsmathematik, die den gesamten Bereich der Renditeimmobilien, also der von der Mathematik abhängigen Investments, gleichermaßen betrifft. Es ist zu erwarten, dass sich z. B. Wohnportfolios ähnlich entwickeln werden.** Es hätten aber doch einige wenige Transaktionen auf überraschend hohem Preisniveau stattgefunden, kommentiert **Ralf Kemper**, Head of Value and Risk Advisory JLL Germany, die Zahlen. Er lässt aber of-

fen, ob es sich um ein Strohfeuer handele oder ob sich der seit langem ersehnte Preisfindungsprozess langsam einpendele. Das Investitionsvolumen am Büroimmobilienmarkt sei 2023 in den Immobilienhochburgen mit rund 2,9 Mrd. Euro bzw. fast -80% historisch niedrig gewesen. In Q4 hätten die Büroinvestitionen mit nur rund 0,6 Mrd. Euro gerade bei 14% des Quartalsdurchschnitt der vergangenen sechs Jahre von circa 4,4 Milliarden Euro gelegen.

Lage	Cash Flow Rendite Q4 2022 - Q4 2023	Wertänderungs- rendite	Total Return Q4 2023
Berlin	3,2%	-20,1%	-16,9%
Düsseldorf	3,4%	-19,0%	-15,6%
Frankfurt	3,4%	-19,5%	-16,1%
Hamburg	3,3%	-19,2%	-15,9%
München	3,2%	-19,9%	-16,7%
TOP 5	3,3%	-19,6%	-16,3%

Insbesondere internationale Investoren hätten mit nur 10% Anteil sehr zurückhaltend agiert. Ihre Rückkehr könnte darunter leiden, dass die jüngsten Renditeanstiege in den deutschen Städten weniger stark ausfielen als in den meisten Nachbarländern. Das mache dortige Büroimmobilien für Investoren interessanter, so JLL. Es sei also durchaus möglich, dass die Renditen 2024 noch weiter steigen würden, wenngleich JLL mit einer Stabilisierung in der zweiten Jahreshälfte rechnet. Schließlich habe sich die wirtschaftliche Schwäche im Jahr 2023 auch auf das Vermietungsgeschehen ausgewirkt („Der Immobilienbrief“ berichtete).

**JLL bilanziert, der Victor befindet sich aktuell auf dem Stand des Jahresbeginns 2017.** „Fünf Jahre Wertzuwächse wurden in nur sieben Quartalen korrigiert.“ **Allein die Wortwahl „korrigieren“ (berichtigen) macht für „Der Immobilienbrief“ schon deutlich, dass auch die Fachleute von JLL die aktuelle Entwicklung als Fehlerbeseitigung ansehen.** ■

**BULWIENGESA IMMOBILIENINDEX LEITET NEUE PHASE EIN**  
**Gesamtindex 0,0%, Wohnen +1,0%, Gewerbe -2,4%**

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

**Über viele Jahrzehnte bildete der bulwiengesa Immobilienindex das Immobilienleben des Autors relativ repräsentativ ab. Diesmal führt er eher zu Kopfschütteln bzw. macht die Hilflosigkeit der Erhebungsmethoden deutlich. Die positiven**

**Ergebnisse des aktuellen bulwiengesa Immobilienindex bedürfen einer Erläuterung. Für 2023 sieht der Index Werte, die derzeit eher Ungläubigkeit hervorrufen. (WR+)**

Der Gesamtindex des **bulwiengesa Immobilienindex** sieht segmentübergreifend eine **nominale Seitwärtsbewegung mit 0,0%**. Im Vorjahr 2022 ermittelte **bulwiengesa** noch ein



nominales Preiswachstum von +4,6%. Der Teilindex Wohnen blieb auch 2023 bei +1,0% (2022: +5,3%). **Das bildet die Developer-Pleiteserie und Verbands- und Branchenaussagen nicht mehr möglichen Neubaus nicht ab.** Der Teilindex Gewerbe ist mit -2,4% (2022: +3,0%) noch positiv bewertet, **korrespondiert aber auch nicht mit Preiseinbrüchen zwischen 20 und 40%** (s. Artikel JLL, vdp u.v.m.).

Auch die Berücksichtigung der Inflation zeigt aus „Der Immobilienbrief“-Sicht nicht den aktuellen Markt. Das 18-jährige Wachstum des Index sei aber jetzt beendet. Der Bulwiengesa Immobilienindex erfasst **jetzt im 48. Jahr in Folge methodisch konsistent** die Marktentwicklung. Bis zum letztjährigen Index spiegelte er in den erkannten Zyklen nach wie vor den „Der Immobilienbrief“-



Erfahrungshorizont von 40 Jahren im Immobilienbereich am besten. Jetzt zeigen sich die methodischen Probleme in der aktuellen Sondersituation.

**Die Rasanz der Zinsexplosion legt die methodischen Probleme von Indizes, lediglich die Vergangenheit abzubilden, offen.** Frühere Zinsanpassungen



BVT Unternehmensgruppe  
Sachwerte. Seit 1976.

**Residential Real Estate:**

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

Mehr erfahren:



Mehr unter [www.bvt.de](http://www.bvt.de) | [interesse@bvt.de](mailto:interesse@bvt.de) | +49 89 38165-206

## Personalien

**Wien:** Hedwig Höfler (53) hat zum 1. Februar 2024 die neu geschaffene Position Group Head of Investment Management bei **CA Immo** angetreten und erweitert damit ihre bisherige Verantwortung für Österreich und CEE um die gesamte Transaktionstätigkeit in Deutschland. Sie übernimmt die Aufgaben von **Christof Altendorfer**, der das Unternehmen verlassen hat. Hedwig Höfler ist seit 2011 als Investment Manager für CA Immo tätig.

mit Multiplikatorwirkungen verliefen langsamer und auf höherer Zinsbasis. Sie hatten deshalb geringere Bewertungseffekte. Eine Kalkulations-Zinsveränderung von 4 auf 6% führt zu weit weniger Auswirkungen als von 1 auf 3%. „Der Immobilienbrief“ rechnete Ihnen das oft vor. **Voraussichtlich wird erst der Index 2026 die Realität wirklich spiegeln können**, sofern nicht zuvor Zinssenkungen die Effekte nivellieren. **Problem könnte werden**, dass der Index auch von der **Deutschen Bundesbank** für die europäische Berichterstattung verwendet wird, die damit automatisch den Nachlauf übernimmt und **in ihren Zinsentscheidungen die Realität nicht berücksichtigt**.

**Grundsätzlich haben alle Indizes allerdings das Problem des Vergangenheitsbezugs.** Das wurde im vergangenen Jahr so deutlich wie nie zuvor. Während der Transaktions-Markt mit minus 75% gefühlt zusammenbrach und sowohl PLATOW als auch „Der Immobilienbrief“ Ihnen bereits Mitte 2022 finanzmathematische Preis-einbrüche von durchaus 40% gegenüber dem Peak Q1 2022 vorrechnete, zeigten nahezu alle Indizes lediglich moderate Preistrückgänge und Optimismus einer schnellen Wende. Gleichzeitig hatten die berechenbar notwendigen Preiskorrekturen längst stattgefunden, wie uns auch **Aurelis** CEO **Joachim Wieland** und **Klaus Franken**, CEO **Catella Project Management** schon seit Herbst 2022 bestätigten. Es fanden nur kaum Deals zu korrigierten Preisen statt. Das gab dann den AGs und großen Kapitalsammelstellen mangels Vergleichswerten die Möglichkeit zum Hochhalten oder zumindest Strecken ihrer Bilanzwerte, wie die europäische Versicherungsaufsicht bereit monierte und „Der Immobilienbrief“ am Beispiel **Vonovia** anhand der Bilanzwerte zum Jahreswechsel

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



22/23 vorrechnete. Den Börsenkursen lagen da bereits Werte vergleichbar den „Der Immobilienbrief“-Berechnungen zu Grunde.

Das erklärt sich auch durch den Nachlauf der sicherlich korrekt ermittelten Indices. (vgl. Editorial). Außerdem **befruchtet sich ein Markt, in dem Hunderte hochbezahlter Angestellter keine andere Aufgabe haben, als zu kaufen oder verkaufen, leicht selber. Das ist auch eine der großen Chancen der Immobilienwirtschaft, sich selber aus dem Sumpf zu ziehen.**

Diese Nachlauf-Aspekte sind auch beim aktuellen bulwiengesa-Index zu berücksichtigen, der naturgemäß die brutale Realität der historisch rasanten Zinswende nicht abbilden kann. **Nachdem 18 Jahre in Folge die Steigerungsraten der Immobilienpreise publiziert werden konnten,**

**muss nun über Stagnation, Preisrückgang und kriselnde Projektentwicklermärkte berichtet werden, so bulwiengesa.** Trotz Krise seien aber Lichtblicke erkennbar. Es werde auch weiterhin gebaut. **Das dürfte allerdings ein geringeres Wunder sein, als bulwiengesa annimmt. Das Beharrungsvermögen einer Volkswirtschaft sorgt immer für Grundumsatz im Bau. Außerdem wird jede Immobilie, die wirklich gebraucht wird, auch immer und zu jeden Zinsen, auch über 10%, gebaut (1. Rohmert'sches Gesetz).** Trotz der relativ positiven Zahlen täusche die Betrachtung des Immobilienmarktes in nominalen Werten über den Ernst der Lage hinweg, so **Jan Finke**, Projektleiter Immobilienindex. Der Spread zwischen nominalem Wachstum des Immobilienindex und der Inflationsrate liege bei drastischen -5,9 Prozentpunkten. Das sei der niedrigste Wert seit 1996. Der Spread für Wohnen betrage real -4,9 und für Gewerbe -8,3 Prozentpunkte. ▶

### Mieten und Preise von Wohn- und Gewerbeimmobilien in Deutschland

(Euro/qm)	DEUTSCHLAND-WEST inkl. Berlin (West)				DEUTSCHLAND GESAMT					
	Absolutwerte		Veränderungsraten		Absolutwerte		Veränderungsraten			
	1975	1990	1975-1990		1990	2023	1990-2023		2022-2023	
			insgesamt	p. a.			insgesamt	p. a.		
Eigentumswohnungen	1.313	2.053	56,3 %	3,0 %	2.026	5.474	170,1 %	3,1 %	-1,9 %	
Reihenhäuser (Euro)	128.310	212.295	65,5 %	3,4 %	206.087	551.745	167,7 %	3,0 %	0,1 %	
Miete Erstbezug	4,12	6,81	65,3 %	3,4 %	6,79	14,20	109,1 %	2,3 %	5,3 %	
Wiedervermietung	2,54	5,17	103,5 %	4,9 %	4,49	11,08	146,8 %	2,8 %	5,3 %	
Eigenheimgrundstücke	106	235	121,5 %	5,4 %	152	434	184,8 %	3,2 %	-1,8 %	
Einzelhandel 1a-Lage	33,80	68,74	103,4 %	4,8 %	55,67	69,40	24,7 %	0,7 %	-2,4 %	
Einzelhandel Nebenlage	10,74	18,39	71,2 %	3,7 %	16,47	14,62	-11,2 %	-0,4 %	-0,3 %	
Büromieten City	6,21	10,99	77,0 %	3,9 %	12,33	16,12	30,7 %	0,8 %	1,8 %	
Gewerbegrundstück	69	123	79,3 %	4,0 %	106	202	91,0 %	2,0 %	-5,9 %	
<b>bulwiengesa-Immobilienindex gesamt</b>			<b>80,3 %</b>	<b>4,0 %</b>			<b>101,5 %</b>	<b>2,1 %</b>	<b>-0,0 %</b>	
			Wohnen	79,1 %	4,0 %			155,7 %	2,9 %	1,0 %
			Gewerbe	81,9 %	4,1 %			33,8 %	0,9 %	-2,4 %

© bulwiengesa infografik

## TOP-PROJEKTE VERDIENEN TOP-FINANZIERUNGEN

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



REAL EXPERTS.  
REAL VALUES.

Der Teilindex Wohnen sei nur noch um 1,0% gestiegen. Selbst in der **Lehman-Krise** 2007-2009 habe das Wachstum bei 1,1% bis 1,5% gelegen. Seit 1995 seien zwar niedrige oder sogar negative Wachstumsraten charakteristisch gewesen, jedoch habe das Wachstum seit 2010 mindestens 5,0% pro Jahr betragen. Nun gebe es eine Kehrtwende. **André Adami**, Bereichsleiter Wohnen begründet die große Not am Projektentwicklermarkt mit der geringen Investitionsneigung privater und institutioneller Investoren. „Weitere Preisanpassungen scheinen nötig“, so Adami.

Im Jahr 2023 stiegen die Büromieten um 1,8%. Diese Steigerung sei nicht nur auf die großen A-Märkte beschränkt, sondern betreffen auch die kleineren C- und D-Märkte, recherchiert **Oliver Rohr**, Bereichsleiter Büro. Es mangle an modernen und energieeffizienten Flächen in zentralen oder gut erreichbaren Lagen. Im Einzelhandel setzten die Einzelhandels-Spitzenmieten in den 1a-Lagen ihren Rückgang fort (-2,4%). Neben- und Stadtteillagen waren moderat betroffen (-0,3%). Die Preise für Gewerbegrundstücke seien 2023 deutlich um -5,9% gesunken. Damit seien sie das Schlusslicht unter den analysierten gewerblichen Variablen. **Zum einen seien die Bau- und Finanzierungskosten gestiegen. Zum anderen seien die erwarteten Verkaufserlöse der Gebäude stark gesunken. Allerdings spiegelt das aus**

„Der Immobilienbrief“-Sicht auch nicht die oft notwendige Halbierung der Preise von Projektentwicklungsgrundstücken, deren Wert ja schließlich ja nur Residualgröße des späteren Erlöses abzüglich aller Kosten sind. Auf der Logistik- und Gewerbeimmobilien führe, so bulwiengesa, der anhaltende Nachfrageüberhang zu deutlich steigenden Mieten. ■

## GEWERBEIMMOBILIENPREISE GABEN 2023 UM 12,1% NACH

vdp sieht noch keine Trendwende bei den Preisen

Die Aspekte nachlaufender Statistiken beleuchtete „Der Immobilienbrief“ bereits im Zusammenhang mit bulwiengesa (siehe oben und Editorial), die immer noch eine Seitwärtsbewegung konstatierten. Jetzt holen die Statistiken langsam auf, wobei „Der Immobilienbrief“ eher davon ausgeht, dass erst ab 2026 Statistik und Realität deckungsgleich werden. (CW+)

Lt. Analyse des **Verbands deutscher Pfandbriefbanken** (vdp) gaben die Preise weiter deutlich nach. Eine Belebung sei zudem noch nicht festzustellen, so vdp-Hauptgeschäftsführer **Jens Tolckmitt**. Der Preisrückgang



**30** VERTRAUEN. WERTSCHÖPFUNG. WEITBLICK.  
JAHRE

#aktiverImmobilienmanager

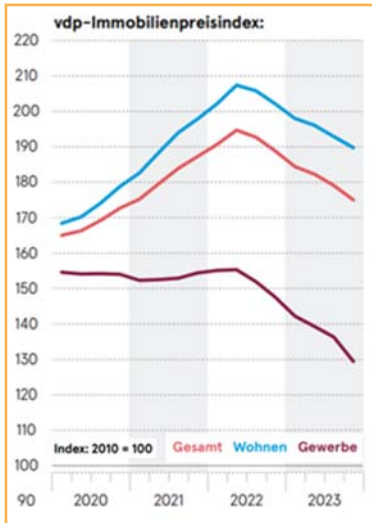
## Wir vereinen Immobilie mit Zukunft

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

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



allein in Q4 ggü. Q3 lag bei -1,6% für Wohnimmobilien und bei deutlichen -4,9% bei Gewerbeimmobilien. Auf Jahressicht gab Wohnen um 6,1% nach, Gewerbe um



12,1%. Das ist der bislang größte im vdp-Index gemessene Preisrückgang bei Gewerbeimmobilien, die nun 16,5% unter ihrem Höchststand von Q2 2022 notieren. Ursächlich für den Preiseinbruch sei vorwiegend die negative Entwicklung der Büroimmobilienpreise.

Die Renditen et vice versa die Multiplikatoren von Büroimmobilien hätten in der Breite noch nicht das Niveau erreicht, das Investoren erwarten, so Tolckmitt.

Im Einzelhandel wiesen die Neuvertragsmieten erstmals seit Q3 2019 im Jahresvergleich wieder einen Anstieg auf, der mit +2,5% gleich eine Bestmarke erzielte: Seit Aufzeichnungsbeginn des vdp-Index im Jahr 2003 gab es hier kein größeres Wachstum, was auf eine erhöhte Investorennachfrage schließen lässt. Darüber hinaus erreichten die Renditeanstiege von Einzelhandelsimmobilien in Q4 2023 mit 12,7% ihren mit Abstand höchsten Wert in der Historie des vdp-Index.

Bei Wohnimmobilienpreisen zeigten sich im Vorjahresvergleich leichte Differenzen zwischen den einzelnen Objektarten. Während selbst genutztes Wohneigentum, also Eigenheime und Eigentumswohnungen, im Vergleich zu Ende Q4 2022 um -5,8% nachgaben, sanken die Preise für Mehrfamilienhäuser mit -6,3% etwas stärker. Die Jahresveränderungsrate bei den Neuvertragsmieten in Mehrfamilienhäusern verharrte wie im Vorquartal bei 5,8%. In den Top 7-Städten sanken die Wohnimmobilienpreise am stärksten in München mit -6,3% und in Frankfurt mit -6,1%. Die geringsten Preisrückgänge verzeichneten Köln und Düsseldorf mit -4,4% und -4,8%. Insgesamt gaben die Preise in allen Top-Hochburgen um 5,1% nach und zeigten sich damit resilienter als die Preise im gesamten Bundesgebiet, wo die Veränderungsrate bei -6,1% lag.

**Ausblick:** Zu Beginn des Jahres 2024 befände sich der Immobilienmarkt weiter im Abschwung, Preisrückgänge hielten nach wie vor an. **Eine Trendwende bei den Immobilienpreisen ist lt. Tolckmitt derzeit noch nicht absehbar. Der Effekt wird aus „Der Immobilienbrief“-**

Sicht noch durch den Nachlauf verstärkt. Der führt allerdings auch dazu, dass der untere Wendepunkt für etwaige Prognosen auch eher zu spät erfasst wird. Mit einer Stabilisierung der Preise auf dem Wohnimmobilienmarkt könne im kommenden Sommer gerechnet werden, bei den Gewerbeimmobilienpreisen nicht vor Ende dieses Jahres, so Tolckmitt. Alles in allem dürfte das Immobilienjahr 2024 nach jetziger Erkenntnis zwar auch herausfordernd werden, doch die seit Mitte 2022 bestehenden Abwärtstendenzen sollten sich im Laufe dieses Jahres merklich abmildern. Darauf deuteten die Zinsstabilisierung, die steigenden Renditen sowie die anhaltenden Mietsteigerungen hin, durch die die Attraktivität von Immobilieninvestments wieder gesteigert werde. ■

## NUR RUND DIE HÄLFTE DER INVESTOREN RECHNET NICHT MIT EINER MARKTBELEBUNG VOR 2025

Wohnen und Logistik in der Catella Investorenbefragung auch 2024 im Fokus

Constance Wrede, Chefredakteurin „Der Immobilienbrief“

Darüber, was uns im Immobilienjahr 2024 bevorsteht, streiten die Geister. Man hört von „Entspannung ab dem Sommer“ bis „Survive `till 25“ oder gar noch länger. Um eine fundiertere Prognose treffen zu können, befragte Catella Research zum Jahreswechsel 250 Experten aus der Immobilienbranche, von denen 82 antworteten, zu ihrer Einschätzung über die Entwicklung der deutschen Volkswirtschaft und des Immobilienmarktes im Jahr 2024. (CW+)

Rund 94% der Befragten gehen davon aus, dass die deutsche Wirtschaftsleistung leicht rezessiv verlaufen, bzw. einen weiteren Abschwung erleben werde. Die Gefahr von weiteren exogenen Schocks wie z.B. kriegerischer Konflikte in Europa oder Asien oder extremer Wetterereignisse bewerten rd. 58% der Befragten für ihre Investments, Projektentwicklungen oder Asset Allokation als hoch bzw. sehr hoch. Rund 42% erwarten, dass zur Jahreshälfte 2024 die Fremdkapitalzinsen mit einer Zinsbindung von 10 Jahren bei rund 3,5% einzuordnen sein werden.

Bei der Frage nach der Wiederbelebung des Transaktionsmarktes bilden sich klar zwei Fraktionen: Rund 41% der Befragten rechnen mit einer Erholung des Transaktionsmarktes in der zweiten Hälfte des Jahres 2024, während die andere Fraktion mit rd. 47% erst an eine Wiederbelebung im Jahr 2025 glaubt. Trotz der aktuellen Gemengelage ist Deutschland lt. Catella Chefresearcher Prof. Dr. Thomas Beyerle weiterhin als ein robuster Wirtschaftsstandort zu betiteln. Diversifizierte wirtschaftliche Strukturen sowie ein grundsätzlich vorteilhaftes Investitionsklima erhöhten hierzulande

## Deals

**München:** Die **Catella Real Estate AG** konnte die **Qair Deutschland GmbH** als neuen Mieter für 1.350 qm Bürofläche im Büro- und Wohngebäude in der Schwanthalerstraße 75a in Ludwigsvorstadt gewinnen. Eigentümer der Immobilie ist das Sondervermögen „**Catella MAX**“. Das Objekt verfügt über eine Bruttomietfläche von 6.159 qm auf 7 Obergeschossen und eine Tiefgarage im Untergeschoss mit 74 Parkplätzen.

**Swisttal-Heimerzheim:** **GARBE Institutional Capital** hat als Asset Manager eine Immobilie für den mit der Service-KVG **IntReal International Real Estate** aufgelegten „**ENGA Handelsimmobilienfonds Nr. 1**“ erworben. Verkäufer ist eine Projektgesellschaft der **RN Beteiligungs GmbH**. Das vollvermietete Fachmarktzentrum im Metternicher Weg 1-7 verfügt über rund 4.700 qm Mietfläche. **GARBE** wurde durch die **Kanzlei Rotthege und Schuster Real Estate Consulting** beraten. **GBV Immobilien** vermittelte die Transaktion.

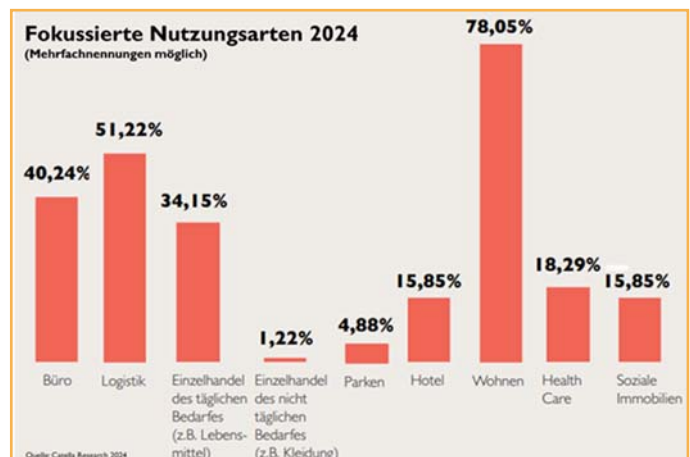
**Kassel:** **Realogis** hat **DB Schenker** einen Mietvertrag über 15.400 qm Hallen- und Bürofläche in der Gobietstraße 8 vermittelt. Vermieter ist **Mileway**. Mit dem kurzfristigen Bezug erhöht **DB Schenker** die Flächenkapazitäten der Niederlassung in Kassel auf insgesamt rund 65.000 qm Logistikfläche.

**Offenbach:** **Picnic** mietet auf Vermittlung von **Realogis** rd. 2.500 qm Hallen- und Freifläche im Sirius Business Park Offenbach-Waldhof. Vermieter ist die **Sirius Facilities GmbH**.

die Resilienz. Allerdings ist aus „Der Immobilienbrief“-Sicht darüber zu diskutieren, was Wiederbelebung faktisch bedeutet. Wenn „Wiederbelebung“ im positiven Fall zu 2/3 der Transaktionen, zu 2/3 des Preises zu 2/3 der unter Druck geratenen Courtagen führt, kommt auch dann rechnerisch noch eine Drittelung der Maklerumsätze heraus. Zum Glück wird das wohl nicht ganz so heiß gegessen wie gerechnet. Der inzwischen wohl branchenweit propagierte Preiseinbruch von deutlich über 20% an allen Fronten, dürfte wohl Projektentwickler und Bestandshalter, die Liquidität benötigen, deutlich herausfordern.

Laut den Ergebnissen der Umfrage fokussieren Investoren für Jahr 2024 vor allem die Assetklassen Wohnen, Logistik und, allem Abgesang zum Trotz, Büro. Knapp ein Drittel der Befragten ist noch am Einzelhandel des täglichen Bedarfs, zwischen 15- und 20% an Hotel, Health Care und Sozialimmobilien interessiert und nur unter 5% an Parken und dem Einzelhandel des nicht täglichen Bedarfs.

**Wohnraum**, vor allem in Ballungszentren, bleibt bei den aktuellen Finanzierungs- und Baukosten gepaart mit der rückläufigen Bautätigkeit weiterhin ein knappes Gut, was die Mieten weiter nach oben treibt. Für und 78% der **Catella** Befragten ist Wohnen deshalb 2024 eine spannende Assetklasse, insbesondere für Investoren mit genügend Eigenkapital für die sich bei weiter nachgebenden Preisen langsam wieder Opportunitäten ergeben.



Mehr als die Hälfte der Befragten (51,22%) interessieren sich für **Logistikobjekte**, bei denen die Preistalsole auch bald erreicht sein dürfte. Trotz oder gerade wegen der Herausforderungen der letzten Jahre, wie der Corona-Pandemie, dem Krieg in der Ukraine oder der hohen Inflationsraten kam es auf zahlreichen Teilmärkten des europäischen Marktes für Logistikimmobilien zu einem deutlichen Anstieg des Mietniveaus. Auch für die Zukunft sind die Aussichten für die Assetklasse Logistik lt. Beyerle als durchaus positiv einzuordnen. Die zurückliegenden Jahre hätten gezeigt, welche Risiken Just-in-Time-Produktionsstrategien und wirtschaftliche Abhängigkeiten beinhalten. Eine vermehrte Errichtung von Produktionsstätten sowie erhöhte Lagerbestände zur Absicherung der Produktion könnten die Nachfrage nach Logistikflächen in Deutschland und Europa weiter fördern.

Investitionen in **Büros** fokussieren nur – oder immer noch - rd. 40% der Befragten. Neben den gesamtwirtschaftlichen Unsicherheiten brachte in den Jahren seit Ausbruch von Corona die vermehrte Nutzung von Homeoffice Unsicherheit in den Markt. **Auf der Catella Roadshow „Road to Recovery 2024“ prophezeite Beyerle, dass es dieses Jahr „richtig knallen“ würde und viele Unternehmen ihre Angestellten zurück ins Büro zitieren werden**, denn das Büro bleibe auch weiterhin ein wichtiger Bestandteil der modernen Arbeitswelt. Von hoher Relevanz bei Investitionen sei aber, dass die Bürogebäude den aktuellen Anforderungen des Marktes entsprechen und mehr sind als ein Platz zum Arbeiten. Aspekte wie eine moderne Flächengestaltung, die zentrale Lage in einer großen Metropole und last but not least die Erfüllung von ESG-Standards seien so von hoher strategischer Bedeutung. ■

## PREISVORSTELLUNGEN VON KÄUFER UND VERKÄUFER WEICHEN BEI BÜROS ÜBER 40% AB

**MSCI sieht 55% aller deutschen Gewerbeimmobilien als Distressed Assets an**

Die Dramatik der nahezu weltweiten Entwicklung der Büroinvestmentmärkte macht der neueste Bericht „MSCI Capital Trends Europe“ von MSCI Real Assets 2023 deutlich. Die Investmentumsätze sind auf den niedrigsten Stand seit 2012 gesunken. Im Jahr 2023 seien in Europa weniger Büros gehandelt worden als jemals zuvor in einem Kalenderjahr, so MSCI. Das gelte auch für die großen Märkte wie London, Paris, Berlin und Stockholm. Die starke Verlangsamung in Europa werde aber durch die Ergebnisse des MSCI Price Expectations Gap für Q4 2023 am besten veranschaulicht. Der MSCI Price Expectations Gap verdeutlicht die unterschiedlichen Preisermwartungen auf Käufer- und Verkäuferseite. (CW+)

Der Abstand von -48% in Amsterdam, -41% in den deutschen A-Städten und -28% in Paris gehört zu den größten aller Weltstädte. Der einzige naheliegende Vergleich in den USA sei San Francisco, wo die Preislücke geringer

sei, weil die Preise in den letzten 12 Monaten bereits um 40% gefallen seien. Das Handelsblatt berichtete parallel mit Bezug auf Bloomberg bzw. das Analysehaus Green Street im Zusammenhang mit neuen US-Bankenrisiken einen Wertverlust von Büroflächen in USA zwischen Q2 2022 und Q3 2023 von 59% in San Francisco, 55% in Los Angeles, 54% in New York. Höhere Volatilität, höherer Homeoffice-Effekt und höhere Zinsen spielen die Hauptrollen. **Frankfurt kommt in der Handelsblatt-Tabelle auf -33%.** Quelle: Handelsblatt nach Green Street/ Bloomberg

### Wertverlust von Büroflächen in div. Städten in den USA und Europa

(Veränderung Q3. 2023 zu Q2. 2022 in Prozent)

Stadt	Land	+/-
San Francisco	USA	-59%
Los Angeles	USA	-55%
New York	USA	-54%
Seattle	USA	-52%
Miami	USA	-46%
Chicago	USA	-42%
Frankfurt	DE	-33%
Dublin	IRL	-31%
Paris	FR	-30%
London	GB	-30%
Madrid	ES	-30%
Stockholm	SW	-28%
Mailand	IT	-28%
Prag	CZ	-22%

**Paris folgt mit -31% vor London und Madrid mit -30%. Stockholm und Mailand landen bei -28%. ▶**



### 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**



## Fonds-News

**München:** Die **BVT Unternehmensgruppe** erweitert ihr Beteiligungsangebot um den **BVT Sustainable Energy Fund SCS SICAF-RAIF** ("BVT Sustainable Energy Fund"), der von der **VP Fund Solutions Luxembourg S.A.** verwaltet wird. Die Anlageberatung erfolgt über die **derigo GmbH & Co. KG als Kapitalverwaltungsgesellschaft**.

Der geschlossene EU-AIF investiert in Erneuerbare Energien und nachhaltige Energieprojekte und ermöglicht seinen Anlegern, Projekte zu finanzieren, die die Energiewende in Europa vorantreiben. Die Mindestbeteiligung beträgt 2 Mio. Euro. Angestrebt wird ein Fondseigenkapital von 200 Mio. Euro. Die Renditeprognose liegt bei 7 bis 9% IRR1 (nach Kosten und Steuern auf Fondsebene).

## Deals

**Bremen:** **BNP Paribas Real Estate Investment Management Germany** hat Ende Dezember 2023 den **Toom-Baumarkt** an der Schragestraße übernommen. Der Ankauf erfolgte im Auftrag eines französischen Immobilienfonds. Es ist der erste fertiggestellte Toom-Baumarkt mit KfW-40-EE-Standard in Deutschland. Die Mietfläche umfasst rund 11.130 qm, hinzu kommen rd. 260 Außenparkplätze – davon 2 mit E-Ladesäulen ausgestattet. BNP Paribas REIM Germany hatte das Projekt vor Baubeginn von **Ten Brinke** erworben.

**Berlin:** Die **ERIC Group** hat ca. 800 qm Bürofläche im ehemaligen Elektrizitätswerk am Paul-Lincke-Ufer angemietet. Vermieter ist **RFR**.

Lt. MSCI gingen die Immobilienverkäufe in Q4 ggü. Q4 2022 um 43% auf 41,1 Mrd. Euro zurück. Das Volumen des Gesamtjahres habe sich im Vergleich zu 2022 auf 166,1 Mrd. Euro halbiert. **Von dem Einbruch blieb dabei kein Markt und keine Branche verschont**, Büro traf es besonders hart mit einem Einbruch um rd. -60% ggü. VJ. auf 43,9 Mrd. Euro. Paris war 2023 Europas Top-Investitionsziel und überholte London. 7 der 10 größten Einzelimmobilienverkäufe fanden in der französischen Hauptstadt statt, angeführt vom 1 Mrd. Euro teurem Kauf ihres Flagship-Stores in der Avenue des Champs-Élysées 150 der Luxusgüterkette **LVMH**. Diese größeren Transaktionen begrenzten den Rückgang des gesamten französischen Marktes im vergangenen Jahr auf -38 %, was einem Gesamtumsatz von 26,7 Mrd. Euro entspricht.

Das Vereinigte Königreich blieb Europas größter Investmentmarkt, auch wenn die Herausforderungen für den Bürosektor zu einem Rückgang des Gesamttransaktionsvolumens um 42% führten. **In Deutschland war die Aktivität mit einem Rückgang um 54% auf 27,9 Milliarden Euro so niedrig wie seit 2010 nicht mehr. Das Bewertungssystem des Landes fördere keine schnelle Anpassung der Werte. Laut der MSCI Real Capital Analytics-Datenbank waren Ende 2023 auch 55% der deutschen Vermögenswerte distressed Assets mit Handlungsbedarf.** Anlass zur Sorge gäben insbesondere die Kennzahlen für den Beleihungswert und die Beleihungskosten, die von deutschen Banken während ihres Kreditbooms in der Niedrigzinsära nach der globalen Finanzkrise verwendet wurden.

Lt. **Tom Leahy**, Leiter EMEA Real Assets Research bei MSCI Daten, erwartet eine Fortsetzung der gedämpften Aktivität, wobei die Immobilienwerte größtenteils immer noch nachgeben würden. Am stärksten unter Druck blieben die Preise bei Büro, was auf die Auswirkungen von hybridem Arbeiten und die anstehenden energetischen Sanierungen zurückzuführen sei. **Die MSCI-Preiserwartungslücke, die zeigt, wieviel weitere Preisanpassungen erforderlich sein könnten, um zu einem normaleren Niveau der Transaktionsaktivität zurückzukehren, weist auf einen Preisunterschied von -41% für Büros in deutschen A-Städten, -28% für Paris und -48 % in Amsterdam hin.** Eine Senkung der Zinsen würde sicherlich eine willkommene Erleichterung bringen. **Es bleibe jedoch die grundlegendere Frage nach der Stellung von Immobilien in den Portfolios der Anleger** im Vergleich zu anderen Anlageklassen, insbesondere Anleihen, nachdem das **Rekordtiefzinsumfeld vorbei ist. Dies werde sich auf die Allokation in Immobilienvermögen auswirken** und die Erwartungen der Anleger an zukünftige Renditen bestimmen. ■

## DVFA ERWARTET ERNÜCHTERNDE IMMO AG-BILANZEN

**Druck aus Abwertung, anstehenden Prolongationen und ESG-Risiken wächst**

**Was die Börse längst vorweg genommen hatte und „Der Immobilienbrief“ Ihnen schon letztes Jahr vorrechnete, erreicht jetzt auch die DVFA-Analysten. (CW+/ WR+)**

Die **Deutsche Vereinigung für Finanzanalyse und Asset Management e. V. (DVFA)**-Kommission Immobilien erwartet eine ernüchternde Berichtssaison und verhaltene Ausblicke bei den börsennotierten Immobiliengesellschaften. **Während „Der Immobilienbrief“ Immobilien-Abwertungsbedarf durchaus von über 20% zur letzten Bilanz vorrechnete, erwarten die Aktienspezialisten trotz einer gewissen Entlastung durch Mietindexierungen und guter Vermietungsmärkte nur Abwertungen der Portfoliowerte zwischen 4% und 12%.** Das rezessive wirtschaftliche Umfeld könne die operative Performance zunehmend belasten. Handelsgewinne aus Immobilienverkäufen seien kaum zu erwarten. Bei allen Gesellschaften würden Dividendenausschüttungen gründlich überdacht. ►

# 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. m<sup>2</sup> 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



Auf der Passivseite steige der Prolongationsdruck bei höheren Eigenkapitalanforderungen der Banken in größerem Umfang. Nach jüngsten Aussagen von **CBRE** wird eine Finanzierungslücke auf dem deutschen Gewerbeimmobilienmarkt von rund 77 Mrd. Euro über die nächsten vier Jahre hinweg erwartet. Und die Refinanzierungen werden teuer. Die DVFA-Kommission geht von einem Anstieg der Cost of Debt im Gesamtportfolio der meisten Immobiliengesellschaften von 20 bis 60 Basispunkten für 2024 aus. Generell blieben die Banken restriktiv.

Transaktionen bleiben nach wie vor aus, da Käufer- und Verkäuferseite immer noch nicht zusammenfinden. **Die Immo AGs warten auf höhere Verkaufspreise, um keine Bewertungsverluste zu realisieren.** Potenzielle Käufer hingegen warten auf bessere Finanzierungsbedingungen, damit die erworbenen Liegenschaften auch wirklich „value accretive“ für die eigene Bilanz sind. **Der Bid-Ask-Spread ist damit in Deutschland weiterhin besonders hoch,** was sich wiederum negativ auf das Transaktionsvolumen auswirkt.

Die **Assetklasse Büro** werde weiterhin mit großer Skepsis betrachtet. **Marktteilnehmer, die ältere Büros mit minderem Standard oder in Randlage anbieten, werden**

**zunehmend unter Druck geraten,** sowohl bei der Bewertung als auch bei der Vermietung und erst recht bei anstehenden Refinanzierungen. Hinzu kommt die ESG-Problematik, die zunehmend an Bedeutung gewinnt. **Das dürfte nach „Der Immobilienbrief“-Erfahrungen aber ca. 60 bis 80% aller Bestandsbüros betreffen.** Zudem könnten vor dem Hintergrund der schwachen ökonomischen Verfassung und des langfristigen Trends zu geringerer Büroflächennachfrage weitere Renditeanstiege anstehen.

Die **Assetklasse Wohnen** wird von der DVFA-Kommission abhängig von Lage und Qualität des Wohnungsbestandes tendenziell stabiler eingeschätzt. Die großen Zentren und Metropolregionen werden durch die starke Wohnungsnachfrage und der Knappheit von Wohnraum gestützt. Der Beinahe-Stillstand bei Neubauprojekten verstärkt den Nachfrageüberhang und bedingt Mietwachstum. **Voraussetzung hierfür sei allerdings, dass die Mieter die erhöhten Mieten auch wirklich zahlen könnten.** Anderenfalls könnte es zu höheren Mietausfällen bzw. Leerständen kommen.

Die Bedeutung der **ESG-Konformität der Portfolios** nehme weiter zu. **Das gelte für die Anforderungen der finanzierenden Banken ebenso wie für den Anlei-**

## SEIEN SIE TEIL UNSERER ESG-KONFORMEN WACHSTUMSSTORY.



Mit 5 Mio. m<sup>2</sup> Mietfläche, einer Projektentwicklungspipeline von 1,9 Mio. m<sup>2</sup> und einem betreuten Immobilien- und Fondvermögen von 9,5 Mrd. Euro sind wir Ihr erster Ansprechpartner für Logistikimmobilien in Deutschland und Europa. Wir laden Sie ein, Teil unserer Erfolgsstory zu werden.  
[garbe-industrial.de](http://garbe-industrial.de)

**GARBE**  
Industrial Real Estate

## Deals

**München:** **Exotec** mietet rd. 2.600 qm Fläche bestehend aus Showroom- und Büroeinheiten im LAB 48 am Flughafen. Seinen deutschen Hauptsitz hatte das Unternehmen bisher in Landshut. Im Winter 2024 sollen die neuen Flächen bezogen werden. Vermieter des rd. 29.400 qm umfassenden Bürogebäudes ist **LabCampus**, eine 100%ige Tochter der **Flughafen München GmbH**. **JLL** hat die Anmietung vermittelt.

**Düsseldorf:** Die Anwaltskanzlei **Noerr** mietet eine 6.000 qm große Bürofläche im den im Bau befindlichen Komplex „Le Coeur“. Das "Le Coeur" soll mit insgesamt ca. 47.000 qm hochwertiger Büro- und Einzelhandelsflächen ein neues Herzstück der Düsseldorfer Innenstadt werden. Das Objekt, ehemals als „KOE37“ ein Gebäude der **Commerzbank**, wird umfassend revitalisiert. **Hines** – Miteigentümer und Asset Manager des Le Coeur - wurde von der **Kanzlei Rott-hege** unterstützt, während **Noerr** exklusiv von **CBRE Germany** und **HENN-Architecture** beraten wurde.

**Hamburg:** **Berenberg Real Estate Asset Management** hat für ein Individualmandat die Büroimmobilie Brooktorkai 20 in der HafenCity erworben. Das Büroobjekt besitzt rund 15.000 qm Mietfläche sowie 160 Tiefgaragenstellplätze. Der Käufer wurde von **Mayer Brown LLP**, **Drees & Sommer** sowie **Cushman & Wakefield** beraten. Vermittelt wurde das Gebäude durch **BNPPRE**.

**hemarkt.** Die Gewinne könnten sich in den kommenden 4 Jahren um 20% bis 30% pro Jahr reduzieren, so DVFA, **wobei sich „Der Immobilienbrief“ unter Bewertungsaspekten und dem zu erwartenden Nachlauf fragt, woher Gewinnen kommen sollen.** ■

## KORREKTUR AUS IMMOBILIENBRIEF NR. 568 – ARTIKEL VON PROF. DR. HANS-PETER GONDRING

Die zweite Tabelle aus folgendem Absatz fehlte in der letzten Ausgabe. Wir bitten dies zu entschuldigen.

### War der Erwerb von Wohnungseigentum „schwerer“ bzw. weniger erschwinglicher als heute?

Nach dem Erschwinglichkeitsindex sind die Voraussetzungen für den Eigentumserwerb heute deutlich besser als 1983, wenngleich in beiden Jahren - wenn auch aus unterschiedlichen Gründen - der Eigentumserwerb deutlich zurückgegangen ist. Eine Beispielrechnung zeigt den Unterschied:

Für einen rechnerischen Durchschnittshaushalt (Persona) wird die Anschaffung eines EFH-Reihenhauses jeweils in den Jahren 1983 und 2023 nachvollzogen. Unberücksichtigt bleiben die staatlichen Fördermöglichkeiten (Steuer-AfA, KfW-Kredite, Förderung der Bundesländer). Ebenso bleibt die Maklercourtage unberücksichtigt. Bei der monatlichen Berechnung der Annuität (Kapitaldienst) wird nicht von Sondertilgungen und einer Zinspreisbindung ausgegangen. In der Beispielsrechnung wird von Kaufpreisen in städtischen Gebieten ausgegangen.

Die **Sparda**-Studie ermittelte für 2023 einen durchschnittlichen Kaufpreis für ein Eigenheim von 388.000 €. 1983 lag der durchschnittliche Kaufpreis bei 310.000 DM (250.000 DM Gebäude und 60.000 DM Grundstück), d.h. 1983 betrug der Kaufpreis in Euro umgerechnet 158.500 Euro, aufgerundet 160.000 Euro.

#### Beispiel 1:

Einfamilienhaus (mittlerer Kaufpreis; 1983):	160.00,00
Grunderwerbsnebenkosten (ohne Makler):	4,50%
Eigenkapitalanteil:	20%
Kreditzinssatz	9,00%
Laufzeit:	35 Jahre

#### Rechnung:

Kaufpreis:	160.000,00
+ Kaufnebenkosten	7.200,00
Brutto-Kaufpreis	167.200,00
- EK	33.440,00
Finanzierungsbedarf	133.760,00
Annuität in Euro (bei Kreditsumme 135.000,00):	1.237,00

**Belastungsquote:  $1.237 \times 100/900 = 137,44\%$**

#### Beispiel 2:

Einfamilienhaus (mittlerer Kaufpreis; 2023):	470.000,00
Grunderwerbsnebenkosten (ohne Makler):	8,00%
Eigenkapitalanteil:	20%
Kreditzinssatz	3,50%
Laufzeit:	35 Jahre

#### Rechnung:

Kaufpreis:	470.000,00
+ Kaufnebenkosten	37.600,00
Brutto-Kaufpreis	507.600,00
- EK	101.520,00
Finanzierungsbedarf	406.080,00
Annuität in Euro (bei Kreditsumme 400.000,00):	2.154,17

**Belastungsquote:  $2.154,17 \times 100/3.830 = 56,20\%$**

Das Ergebnis zeigt, dass der Erwerb von Wohnungseigentum heute deutlich günstiger ist als 1983. Die Beispielrechnung zeigt, dass es für einen durchschnittlichen Haushalt 1983 nahezu unmöglich war, Wohnungseigentum zu erwerben. Auch wenn dazu im Vergleich im Jahre 2023 die Belastungsquote deutlich niedriger ist als 1983, so ist sie mit 56,2 % immer noch zu hoch. ■

## KEINE ENTSPANNUNG BEIM WOHNUNGSBAU IN SICHT

Ifo Geschäftsklima stellt erneut Allzeittief auf

Das Ifo Geschäftsklima im Wohnungsbau fällt kontinuierlich weiter und stellte im Januar mit -59,0 Punkten den Allzeittiefstand aus Dezember 2022 mit -56,9 deutlich ein. (CW+)

Von Dezember auf Januar trübten sich auch die Erwartungen von -64,7 auf -68,9 weiter ein. Der Ausblick auf die kommenden Monate seit düster, so **Klaus Wohlrabe**, Leiter der Ifo Umfragen. Die schwierigen Rahmenbedingungen hätten sich kaum geändert. Der Wohnungsbau sei weiterhin einer Doppelbelastung ausgesetzt. Während auf der einen Seite Neuaufträge ausblieben, würden auf der anderen Seite weiterhin Projekte storniert. ■

## EMISSION UND ABSATZ VON GESCHLOSSENEN FONDS IN 2023 EINGEBROCHEN

Immobilienfonds dominieren nach wie vor

Dem aktuellen wirtschaftlichen und geopolitischen Tohuwabohu können sich auch die geschlossenen alternativen Investmentfonds (AIF) nicht entziehen. Für die geschlossene Immobilienfonds könnten durchaus schwierige Zeiten anbrechen, wenn die Mietverträge im Laufe der nächsten Jahre auslaufen bzw. die refinanzierenden Banken den Mietvertragsauslauf antizipieren und mit Blick auf Nachvermietung und anstehende ESG-Investitionen vorsorglich Ausschüttungen stoppen oder um Eigenkapital-Nachschuss bitten. Viele der vor der Zinswende emittierten Fonds dürften Investitionsobjekte zu Marktpreisen eingekauft haben, die wir viele Jahre lang nicht mehr sehen werden. (CW+/ WR+) ►



HypZert

## Immobiliengutachten in höchster Qualität

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

Approved by  
**HypZert**

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:



PERSCH CONSULT  
Valuation - Standardization - Digitalization

WERITAS  
IMMOBILIENBEWERTUNG UND BERATUNG

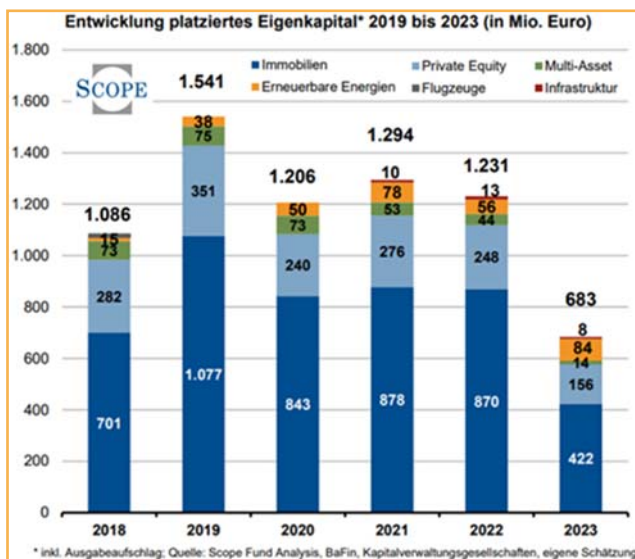
HIB  
Hetzabo Immobilienbewertung

AppCon



Aus Analystensicht ist die Beurteilung neuer Fonds schwierig, da der Preisbildungsprozess nach allgemeiner Ansicht nicht abgeschlossen ist und der Immobilieneinkauf durch die notwendigen Emissionszeiten entweder noch vor der Zinswende oder während der Absturzphase stattgefunden hat. **Für Blind Pools ergeben sich natürlich, wenn sie über eingesammeltes Eigenkapital verfügen können, Chancen. Das bedarf dann hohen Anlegervertrauens in das Assetmanagement.** Andererseits gibt es eine Reihe von Fonds-Assetklassen, die von der allgemeinen Entwicklung weniger betroffen sind oder sogar komplementär sind, wie evtl. US-Wohnungsentwicklungen. Die allgemeine Unsicherheit und die Möglichkeit besser rentierender Investitionsalternativen hat sich in den Neuemissions- und Platzierungsdaten, die wohl kommende Woche vorliegen werden, gespiegelt.

In Abwartehaltung hat It. **km-i** in 2023 eine höhere Zahl von Anbietern als sonst bei der Emission 'pausiert' bzw. hatte kein oder nur wenig Produktangebot. Und auch auf der Abnahmeseite hakt es. So investierten private Anleger It. **Scope** im vergangenen Jahr mit 683 Mio. Euro nur fast die Hälfte (-45%) wie 2022 mit 1,2 Mrd. Euro und so



wenig wie zuletzt 2014 in geschlossene Publikums-AIF. 'k-mi' kommt in seiner Branchenstatistik auf 1,12 Mrd. Euro Zeichnungskapital bei Retail-Kunden, was ggü. dem Vorjahr mit 1,82 Mrd. Euro ebenfalls einem signifikanten Rückgang von 38% entspricht. Gegenüber dem Rekordjahr 2021 mit 2,41 Mrd. Euro hat das Volumen sogar mehr als halbiert. **Die Zahlen sind aus Sicht von „Der Immobilienbrief“ aber alle nicht auf die Goldwaage zu legen, wie allein schon die Unterschiede aufzeigen. Große Unternehmen melden nicht. Doppelzählungen jahresübergreifender Platzierungen könnte es auch geben.**

Rund 74% des Platzierungsvolumens 2023 stammen It. Scope aus Angeboten der Jahre 2021 und 2022 und nur 21% aus dem Neuangebot 2023. **Das bestätigt noch**

**einmal unsere Unsicherheit in der Bewertung aktueller Fonds.** Gefragteste Assetklasse waren bei den Anlegern It. Scope Immobilien. 422 Mio. Euro bzw. rund 62% des platzierten EKs flossen (V.J.: 71%) in Immobilienfonds. In Private Equity wurden 156 Mio. Euro (rd. 23%) und in Erneuerbare Energien 84 Mio. Euro (rd. 12%) investiert.

Die Neuemissionszahlen fielen 2023 erwartbar deutlich niedriger aus als 2022. Das prospektierte Angebotsvolumen halbierte sich It. Scope nahezu von 1,26 Mrd. Euro in 2022 auf 720 Mio. Euro. Das ist so wenig wie zuletzt vor 6 Jahren. Vor allem fehlte es an großvolumigen Fonds, die das Zahlenwerk nach oben hätten pushen können. Insgesamt befanden sich unter dem Neuangebot 2023 nur 5 Produkte mit einem Eigenkapital inklusive Ausgabeaufschlag von mehr als 50 Mio. Euro. Größter neuemittierter Fonds war 2023 mit Abstand der **DF Deutsche Finance Investment Fund 23 - Club Deal UK Logistik** mit 121 Mio. Euro (prospektiert 105 Mio. GBP) gefolgt vom **MHREF Wohnen 1** mit einem prospektierten Volumen von 105 Mio. Euro.

Mit insgesamt 18 Publikums-AIF wurden 2023 drei Fonds weniger von der **BaFin** zum Vertrieb zugelassen als 2022. Auch bei den Neuemissionen liegt die Assetklassen Immobilien mit 14 Fonds und einem prospektierten EK-Volumen von 618 Mio. Euro vorne. Das entspricht rd. 86% des gesamten Neuangebotes 2023. Der Investitionsfokus liegt bei 11 der 14 Immobilienfonds bzw. 57% des prospektierten Eigenkapitals (408 Mio. Euro) auf deutschen Objekten unterschiedlicher Nutzungsarten. Der **DF Deutsche Finance Investment Fund 23 - Club Deal UK Logistik** investiert in gewerblich genutzte Logistikimmobilien in UK, der **DF Deutsche Finance Investment Fund 22** ist ein Portfoliofonds mit globalem Investitionshorizont und der **ProReal Europa 11** plant über Investitionen in verschiedene Zielgesellschaften ein Portfolio an Immobilien-Projektentwicklungen in Deutschland und Österreich aufzubauen. Das Neuangebot 2023 wird komplettiert durch jeweils einen Fonds aus den Assetklassen Erneuerbare Energien (**EURAMCO Clean Power GmbH**), Infrastruktur (**BVT Concentio Energie und Infrastruktur II**), Multi-Asset (**BVT Concentio Vermögensstrukturfonds IV**) und Private Equity (**RWB Direct Return 5**). Im Neuangebot 2023 befinden sich nur 5 Artikel-8- und ein Artikel-9-Fonds gemäß der Offenlegungsverordnung (SFDR), was bezogen auf die Anzahl rd. 33% des Neuangebots entspricht. Diese sechs Fonds machen rund 187 Mio. Euro bzw. 26% des prospektierten Eigenkapitals aus.

In der kommenden Woche wird das Branchenmedium **km-i**, das die Platzierungszahlen seit 10 Jahren erfasst, die Platzierungsrangliste der Initiatoren veröffentlichen. Die Zahlen von Scope, die hier schon vorliegen, weichen davon voraussichtlich deutlich ab. Die 5 platzierungsstärksten Publikums-Anbieter waren 2023 nach ersten Scope Informationen die **DF Deutsche Finance** mit 110 Mio. Euro verteilt auf

## Deals

**München:** Die **Catella Real Estate AG** erwirbt in Kooperation mit **Catella Investment Management Benelux** (CIMB) eine nachhaltige Logistikprojektentwicklung in Maasmechelen, Belgien, für den Spezial-AIF „**Catella Logistik Deutschland Plus**“ (CLD+). Das Bauprojekt mit geplanter Fertigstellung im Juli 2024 ist bereits vor Fertigstellung vollständig an den niederländischen Logistikdienstleister **De Klok Logistics BV** vermietet. Verkäufer ist der Projektentwickler **DC Oude Bunders BV** (Vestum BV). Die Neubauentwicklung umfasst eine vermietbare Fläche von rund 26.600 qm. Bei dem Ankauf wurde Catella von **Osborne Clarke, REIUS, Deloitte** und **PVM** beraten.

**Straubing:** Die **Garbe Industrial Real Estate GmbH** hat sich mit ihrem Joint-Venture-Partner **Logicenters (NREP-Gruppe)** im Hafen Straubing ein rund 47.000 qm großes, baureifes Grundstück gesichert. Dort soll als Leuchtturmprojekt die in Europa größte Logistikimmobilie in reiner Holzbauweise entstehen. Die Fertigstellung der insgesamt rund 27.000 qm großen Logistikhalle ist für das 3. Quartal 2025 vorgesehen. Insgesamt werden rund 31 Mio. Euro in den Standort investiert. Garbe plant eine moderne und drittverwendungsfähige Logistikimmobilie mit rd. 24.400 qm Hallenfläche, 1.480 qm Lagermezzanine und ca. 1.100 qm Büro- und Sozialfläche. Auf dem Außengelände entstehen Parkplätze für 70 PKWs und 12 LKWs sowie 42 Stellplätze für Fahrräder.

5 Fonds, der Private-Equity-Spezialist **RWB PrivateCapital** mit 87 Mio. Euro, US-Büroimmobilienspezialisten **Jamestown** mit 63 Mio. Euro, die **BVT Unternehmensgruppe** (siehe „Der Immobilienbrief“ Nr. 568 v. 2.2.24), spezialisiert auf den US-amerikanischen Class-A Multifamily Wohnimmobilienmarkt mit 52 Mio. Euro verteilt auf 5 geschlossene Publikums-AIF und **Wealthcap** mit 46 Mio. Euro. Diese Top 5 Anbieter vereinen ein platziertes Eigenkapitalvolumen von rd. 358 Mio. Euro verteilt auf 17 Fonds auf sich, was mehr als der Hälfte des Gesamtmarktes (52%) entspricht.

**Exkurs:** Den Vogel schoss die **BVT Unternehmensgruppe** ab, die sich nach eigenen Angaben mit ca. 125 Mio. Euro im klassischen Geschäft incl. institutionelle Anleger zwar seitwärts bewegte, aber als Kapitalverwaltungsgesellschaft zusätzlich das Mandat bekam, für das "Südwest Konsortium" als Service-KVG das Kapital für eine Beteiligung an der **EnBW-Tochter TransnetBW** in Höhe von 876,5 Mio. Euro zu betreuen. Damit knackte die BVT 2023 die Platzierungsmarke von 1 Milliarde Euro.

**Ausblick:** Für 2024 erwartet Scope Emissionsaktivitäten und ein Platzierungsvolumen leicht über dem Niveau von 2023. Im Emissionsgeschäft geht Scope davon aus, dass die Zinsen nicht so schnell sinken, wie sie gestiegen sind und sich das neue Marktpreisniveau für die Assets immer noch nicht eingependelt hat. **Für die Entwicklung langfristiger Anlagen in illiquide Vermögenswerte bestünden aktuell hohe Unsicherheiten für Bestandsinvestments, die auf einem hohen Marktpreisniveau erworben wurden.** Andererseits könnten sich aufgrund von Notverkäufen Dritter für die Emissionshäuser, insbesondere für Blind Pools, günstige Kaufgelegenheiten ergeben, was sich aus Sicht von Scope im Angebotsvolumen 2024 auswirken dürfte. Zu einer stärkeren Erholung beim Platzierungsvolumen dürfte es wohl nicht kommen, da potenzielle Anleger aufgrund der andauernden Unsicherheit und des gestiegenen Zinsniveaus ihr Geld lieber in alternativen Anlagen wie Festgeld oder Anleihen anlegen. ■

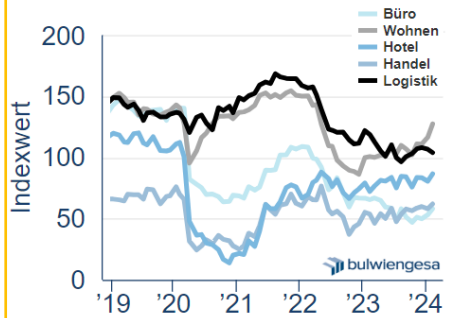
## IMMOBILIENKLIMA MIT AUFWÄRTSTENDENZEN

### Stimmung bei Büro hellt sich im Februar etwas auf

Dem positiven Jahresauftakt im Januar folgend, setzt auch die Februarbefragung von rd. 1.200 Immobilienexperten des Deutsche Hypo/ bulwiengesa Immobilienklimas deutlich den Aufwärtstendenz fort. Der Index steigt um 6,8% und notiert aktuell bei 77,2 Punkten, dem höchsten Wert seit August 2022. (CW+)

Positiver schätzen die Experten dabei insbesondere das Investmentklima ein, das im Februar um +9,6% deutlich anzog. Das Ertragsklima trägt mit einem Plus von 4,7% ebenfalls zu der deutlichen Stimmungsaufhellung bei. Die positive Stimmungstendenz trifft mit Ausnahme von Logistik (-2,5%) alle Segmente des Immobilienklimas. Das zuletzt eingebrochene Büroklima verzeichnete mit +9,4% die höchste Zunahme, bildet mit einem Zählerstand von 58,2 Punkten allerdings nach wie vor das Schlusslicht in der Experten-Einschätzung. Uneingeschränkter Spitzenreiter bleibt der Wohnimmobilienmarkt, der mit einem deutlichen Plus von +9,2% einem Zählerstand von 127,5 Punkte erreicht. Das Handelklima überschreitet mit einem Plus von 6,9% erstmals seit Mai 2022 wieder die 60-Punkte-Marke (62,1 Punkte). Auffällig sind Hotels. Nach der rückläufigen Entwicklung in den letzten zwei Monaten notiert das Hotelklima mit einem Plus von 7,6% nun bei 86,7 Punkten. ■

Immobilienklima nach Segmenten bis Februar 2024



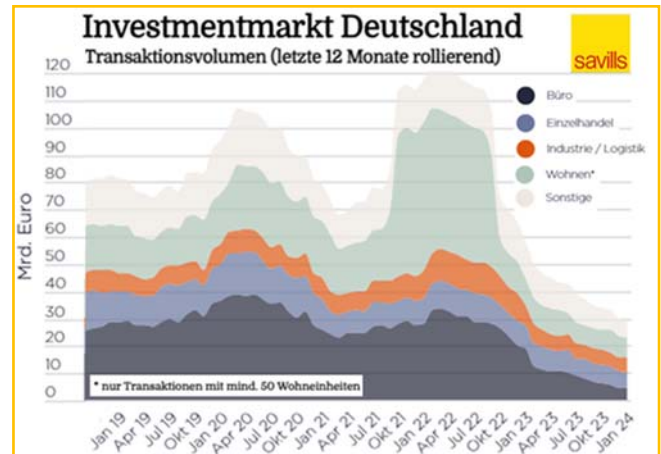
## KEIN UNMITTELBARER AUFSCHWUNG AM TRANSAKTIONSMARKT IN SICHT

Szenario einer harten Landung noch nicht vom Tisch

Auch wenn die langfristigen Finanzierungszinsen seit ihrem letzten Höchststand im Oktober 2023 um einiges nachgegeben haben, springt der Transaktionsmarkt noch nicht wieder an. (CW+)

So registrierte Savills im Januar mit einem Transaktionsvolumen von 1,3 Mrd. Euro verteilt auf 70 Deals nur etwa halb so viel Transaktionen wie im monatlichen Durchschnitt der vergangenen Jahre von ca. 2,5 Mrd. Euro. Ein unmittelbaren Aufschwung zeichnet sich lt. Savills nicht ab. **Trotz gesteigerter Verkaufsbereitschaft verschöben Eigentümer ihre geplanten Verkäufe in der Hoffnung auf höhere Preise aber weiterhin. Das könnte ein Trugschluss sein, denn Savills sieht basierend auf aktuell geführten Investorengesprächen mehr in den Startlöchern stehende Verkäufer als Käufer.** Das spräche zunächst noch für weiter fallende Preise. Das gelte vor allem für Büroimmobilien, da viele institutionelle Investoren den Büroanteil ihrer Portfolios redu-

zieren wollen. So ist das Volumen notleidender Gewerbeimmobilienkredite deutscher Banken nach Angaben der Euro-



päischen Bankenaufsichtsbehörde auch in Q3 2023 deutlich auf knapp 10 Mrd. Euro gestiegen. Damit hat sich das Volumen innerhalb von nur drei Quartalen etwa verdoppelt. Die weitere Entwicklung am Immobilieninvestmentmarkt dürfte eng daran geknüpft sein, wie die betroffenen Banken mit diesen Krediten umgehen. Das Szenario einer harten Landung auf dem Immobilienmarkt ist noch nicht gebannt. ■



Foto: Thomas Stachelhaus. © RAG Montan Immobilien  
Das **KreativQuartier Lohberg** in Dinslaken: Wohnen, Freizeit und Gewerbe auf einem ehemaligen Zechenstandort.



## FLÄCHEN ENTWICKELN, ZUKUNFT GESTALTEN.

Attraktiv, sicher, zukunftsfähig! Wir bieten attraktive Baugrundstücke in NRW und im Saarland sowie ein besonderes Dienstleistungsangebot:

- ➔ **Flächenentwicklung** – aus industriellen Brachen werden begehrte Standorte für Wohnen, Büros, Industrie oder Gewerbe.
- ➔ **Bodenmanagement** – wir entsorgen oder beschaffen den Rohstoff Boden.
- ➔ **Ökologischer Ausgleich** – über unsere Tochter, die Landschaftsagentur Plus, bieten wir Ausgleichs- und Ersatzmaßnahmen für Bauvorhaben.



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

## Deals

**Augsburg:** Die **Branicks Group** hat rd. 1.400 qm Fläche im Geschäftshaus "Helio" an das Gastronomieunternehmen **KoKoNo** vermietet. Der Mietvertrag hat eine Laufzeit von über 10 Jahren. **IPH** hat Branicks beraten.

Das "Helio" umfasst rund 37.000 qm, die sich auf Einzelhandel-, Büro-, Gastronomie-, Unterhaltungs- und Dienstleistungsflächen verteilen.

**Nürnberg:** Das Nürnberger Güterwerk, ein Büroneubau im Business Campus Kohlenhof, ist 6 Monate vor Fertigstellung vollvermietet. Ankermieter wird das Pharmaunternehmen **Novartis**. Weitere Mieter werden die **KKH Kaufmännische Krankenkasse** und das **SAE Institute**. Die Übergabe der Mietflächen soll im 2. Halbjahr 2024 stattfinden.

Das Güterwerk ist ein Teilprojekt der Revitalisierung des Nürnberger Kohlenhofs. Er umfasst eine Bruttogrundfläche von 13.500 qm und eine Gesamtmietfläche von 8.200 qm. Aufgewertet wird der Kohlenhof zudem durch den Steinbühler Park, der im Zentrum des Büroquartiers geplant ist.

**London:** **Deka Immobilien** hat für das Portfolio des Offenen Immobilien-Publikumsfonds **Deka-ImmobilienMetropolen** für umgerechnet rd. 62 Mio. Euro das **Hotel Ruby Zoe** im Stadtteil Notting Hill erworben. Der Immobilieninvestor **Frogmore** entwickelte das Hotel. Das im Mai 2023 fertig gestellte 4 Sterne-Hotel umfasst 173 Zimmer auf 7 Etagen sowie 6 Parkplätze. Es ist langfristig an **Ruby Hospitality UK Ltd.** verpachtet.

## FREMDKAPITALLÜCKE STEIGT AUF 25,3 MILLIARDEN EURO BIS 2030 AN

Büro hat 70% Anteil, Restrukturierungsdruck nimmt zu

Im Mai 2023 prognostizierte Colliers für den Zeitraum von 2024 bis 2030 eine Fremdkapitallücke von 24 Mrd. Euro zur Refinanzierung von Gewerbeimmobilien in Deutschland. Jetzt muss das Makler- und Researchhaus die Prognose der Finanzierungslücke um 1,3 Mrd. Euro (+5%) auf 25,3 Mrd. Euro korrigieren. (CW+/ WR+)

Die Anpassung sei zum einen dem Verlauf des EZB-Zinszyklus geschuldet, der länger anhält und höher ausfiel als Colliers im Mai angenommen habe. Zum anderen fiel auch der Preiseinbruch in den meisten Gewerbeimmobiliensektoren stärker aus als unter den damaligen Bedingungen „prognostiziert werden konnte“. Hier dürfte „Der Immobilienbrief“ mit seinen Prognosen abgeleitet aus der Finanzmathematik und den realistischen Zinserwartungen allerdings weit besser gelegen haben als die professionellen Researcher. Zur Berechnung der Finanzlücke legt Colliers jeweils die registrierten Spitzenrenditen pro Jahrgang sowie die damals geltenden Finanzierungsbedingungen zugrunde. Bei der Kalkulation der Laufzeit wurde eine historisch marktübliche Verteilung angesetzt, nach der 40% aller Finanzierungen über 5 Jahre, 30% über 7 Jahre und weitere 30% über 10 Jahre laufen. Rund 60% der aufklaffenden Finanzierungslücke müssen bereits bis 2026 gedeckt werden. Rund 70% fallen auf Büroimmobilien. Die Wahrscheinlichkeit der deutlichen Zunahme von Verkaufsaktivitäten steigt damit deutlich, so Colliers. ■

## AUS UNSERER MEDIENKOOPERATION MIT „IMMOBILIEN INTERN“

**immobilien intern**

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

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

Ausgabe Nr. immo 03/24 | Düsseldorf, 7. Februar 2024 | 34. Jahrgang | ISSN 1431-1275

immo  
03  
2024

Neues zur Steuerbefreiung von Veräußerungsgewinnen □ (Schwieger-)Mutter und Garten bringen keinen Steuervorteil □ Aus der Praxis: Gelöschte Grundbucheinträge bleiben sichtbar □ Notarielle Pflichten bei zweifelhafter Verbrauchereigenschaft □ Wann kommen Bauunternehmen in Verzug? □ Beilage: Praxisbeispiel zur vorweggenommenen Erbfolge einer Immobilie □ Doch zunächst, liebe Leserinnen und Leser, setzen wir uns kritisch mit einem Beitrag des Fernsehmagazins 'frontal' auseinander:

### ZDF berichtet einseitig über Wohnungsspekulation

Das ZDF-Magazin 'frontal' berichtete am 23.1.2024 unter dem Titel „Spekulieren statt vermieten“ u. a. zum Wohnungsleerstand in Berlin. Zu Wort kam im Wesentlichen nur die Mieterseite, wie **Sebastian Bartels**, Geschäftsführer des dortigen Mietervereins, und Mieter, die sich schikaniert fühlen. Stellungnahmen der Vermieterseite wie **des Bundesverbandes Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen (BFW)** wurden gar nicht erst eingeholt. Dafür durfte sich **Florian Schmidt** (Bündnis 90/DIE GRÜNEN), Baustadtrat von Friedrichshain-Kreuzberg, mit dem Vorwurf in Szene setzen, Vermieter würden durch sogenanntes „Fristensurfen“ Sanierungsvorhaben auf die lange Bank schieben. Dabei ist es gerade die Verwaltung, die durch bürokratische Auflagen des Denkmal- und Milieuschutzes Sanierungsvorhaben in die Länge zieht. Kein Wort auch über die Probleme der Vermieter, für sanierungsbedürftige Wohnungen kompetente

Handwerksbetriebe zu finden und neben den Mietausfällen auch noch die Kreditkosten vorzustrecken. Lediglich die Aussage eines namentlich nicht genannten Vermieters, dass seine Wohnung „aufgrund der massiven Abnutzung durch die Vormieter umfangreich instand-gesetzt werden muss, wofür aber bisher leider die Kapazitäten fehlten“, wurde ein-geblendet. Dahinter vermutet **Christoph Trautvetter** vom Netzwerk Steuergerechtigkeit spekulativen Leerstand.

Dabei verfügt die Wohnungsverwaltung über ein scharfes Schwert: Seit 2006 gibt es ein eigenes Gesetz, das dem Leerstands-Problem mit einem Zweckentfremdungsverbot entgegenwirken soll. So verbietet Art. 6 des Mietrechtsver-besserungsgesetzes den dauerhaften Leerstand aus speku-lativen Gründen. Das Nähere regeln die Landesgesetze. Gemäß § 2 Abs. 1 des Berliner Zweckentfremdungsverbotsgesetzes (ZwVbG) liegt eine Zweckentfremdung vor, wenn Wohnraum zu anderen Zwecken als Wohnraum genutzt wird. Dazu zählen auch bauliche Veränderungen, die den Wohn-raum zweckentfremden, ein Leerstand von mehr als drei Mo-naten (bei Instandsetzung bis zu zwölf Monaten) sowie der Abbruch.

Florian Schmidt beklagt allerdings die Rechtslage: „Wir müs-sen nachweisen, dass der Eigentümer sich weigert. Wir müs-sen Detektivarbeit leisten, das ist sehr aufwendig. Das erfor-dert viel Personal, das wir nicht unbedingt haben.“ Als schwer-wiegender Eingriff in das Eigentum ist dies jedoch unumgäng-lich und kann nicht auf Kosten der Betroffenen abgemildert werden. Und selbst wenn ein Verstoß nachgewiesen wird, ist seine Verwaltung nicht in der Lage, das ihr nach § 4b ZwVbG eingeräumte „Treuhand-Modell“ anzuwenden. Danach kann das zuständige Bezirksamt einen Treuhänder einsetzen, um die Wohnung wieder Wohnzwecken zuzuführen, falls der Eigentümer bestimmte Auflagen nicht fristgerecht eingeleitet und umgesetzt hat. Bisher gebe es allerdings erst zwei Pilot-projekte, räumt Schmidt ein. Allein das zeigt uns, wie schwie-rig es ist, Mietshäuser wirtschaftlich zu sanieren und zu betrei-ben. Und auch das Bundesinnenministerium (BMI) bleibt untä-tig, wenn es darum geht, das lange angekündigte Wohnungs- und Gebäuderegister auf den Weg zu bringen, das Leerstän-de transparent machen soll. Laut 'frontal' fühlt sich das BMI nicht mehr zuständig. Armes Deutschland, kann man da nur sagen! ■

## HOME-OFFILIA ODER HOME-OFFOBIA? Nachhilfe in »Neurobürologie« für Immobilien- entwickler

**Christoph R. Kohl,**  
Inhaber der Real Estate Branding & Marketing  
Agentur Vanderlicht



Christoph R. Kohl,  
vanderlicht.de

**Brauchen wir in Zukunft noch Büros? Gegenfrage: Brauchen wir in Zukunft noch Kinderzim-mer? Im Ernst, was ist eigentlich armseliger: Sich die Arbeit mit nach Hause zu nehmen oder die Kinder mit ins Büro? Für beides gibt es ja heute »tolle Lösungen«, wobei vor allem das Homeoffice vielleicht doch mehr Probleme verursacht als löst. Im Folgenden möchte ich aus der Perspektive des Immobilienmarketingprofis**

**eine Bresche schlagen für das gute, neue Büro – und unsere heimliche Sehnsucht danach ...**

Dass das Homeoffice dem klassischen Office niemals be-drohlich werden kann, sollte auch dem größten Remote-Work-Fan langsam dämmern. Es genügt uns Menschen nun mal nicht, dass Dinge einfach möglich sind oder funktionie-ren. Dinge müssen auch Bedeutung haben, sinnvoll sein, Spaß machen. Und während die Autonomie im eigenen Heim oder der gesparte Weg zur Arbeit noch spaßig klingen, schmeckt das Nebenbei-auf-krank-Kinder-aufpassen-Argument schon fad. Warum? Weil sich hier Dinge vermischen, die zusammen nicht wirklich funktionieren. Es scheint fast so wie mit dem Gendern in der Sprache: ein glückloser Versuch, Polarität aufzuheben, Grenzen zu verwischen und es allen irgendwie Recht zu machen. Nun ist Polarität aber die Essenz des Lebens. Und dass es besser ist, die gegen-sätzlichen Enden eines Spektrums eher zu schärfen als sie zu verschmelzen, das wissen z. B. Quartiersentwickler schon lange: Diversität ja, Mischmasch nein!

**Früher wurde nach Hause geschickt, wer nicht ge-braucht wurde, oder? Äh, eh ...**

Fragen Sie Menschen doch mal nach ihren Vorlieben: Kalt oder warm? Bier oder Wein? Trubel oder Stille? Selbst wenn es keine Präferenzen gibt, ist die Antwort allenfalls: »Mal so, mal so!« Aber niemals: »Gemischt!« Schon mal von ge-mischten Gefühlen gehört? Eben! Und das Bedürfnis, Dinge klar zu unterscheiden und voneinander zu trennen, ist viel älter und plausibler als die Idee, alles Mögliche unter einen Hut zu bringen. Wie zum Beispiel HOME und OFFICE. Mit ein wenig Gespür für die eigene »Bürochemie« merkt jeder, was hier nicht stimmt: ►

**rohmert**medien

tagesaktuell.

kostenlos.

informativ.

[www.rohmert-medien.de](http://www.rohmert-medien.de)

## Deals

### **Frankfurt:** Die **Invesco Asset Management Deutschland GmbH** sichert sich 1.500 qm Büroflächen im FOUR – T1, Große Gallusstraße 10-14.

Beraten wurde das Unternehmen von **blackolive**. Die vier Türme des FOUR fußen auf einem gemeinsamen Sockel, der mit einer rund 3.000 qm großen Foodhall und Geschäften belebt wird. Die Fertigstellung ist für das erste Halbjahr 2025 geplant.

**Rellingen:** Die Privatbank **Hauck Aufhäuser Lampe** hat ein Colocation-Rechenzentrum für den Fonds „**HAL Digitale Infrastruktur Deutschland 1**“ erworben. Das Rechenzentrum entsteht auf einem 9.300 qm großen Grundstück an der Stadtgrenze zu Hamburg und wird eine Gesamtnutzfläche von rund 4.900 qm umfassen. Als Projektgesellschaft agiert die **rz.hamburg GmbH**. Die Fertigstellung ist für Ende 2025 avisiert. Das Investitionsvolumen liegt im hohen zweistelligen Millionenbereich.

**Berlin:** Das Software-Unternehmen **LucaNet AG** hat rd. 1.900 qm Bürofläche im Bürogebäude „C1 – The Midtown Office Club“ angemietet. Das C1 ist eine Projektentwicklung der Kooperationspartner **DVI Gruppe, Formac Consult Real Estate GmbH (F.C.R.E.)** und **Sascha Gechter Management GmbH**. Insgesamt wird das Gebäude rund 12.000 qm multifunktional nutzbare Büroflächen bieten. In der Tiefgarage sind 100 Fahrradstellplätze, Ladepunkte für E-Bikes und 11 Pkw-Stellplätze nebst Ladestationen vorgesehen. Als Vermittler fungierte **CBRE**.

## Die sieben Schatten des Homeoffice

- fehlende Abgrenzung: Ich weiß nicht, wo ich gerade bin – bei der Arbeit/in der Freizeit
- fehlende zeitliche/organisatorische Struktur + fehlende emotionale/sinnliche Anregung
- drohende soziale Isolation + mangelndes Zugehörigkeitsgefühl: zum Unternehmen, zum Team, zu Kollegen, ...
- Gefahr, übersehen oder übergangen zu werden – Stichwort: (Be)Förderung
- weniger lernen, weniger mitbekommen, weniger wissen – fachlich/klimatisch/praktisch ...
- schwelender Unmut im Kollegium: »DIE dürfen zu Hause bleiben, ICH muss zur Arbeit!«
- Belastung der Privatsphäre durch Geschäftliches: Ich kann schlecht abschalten!

## My Office my Castle – die Vanderlicht'sche Sicht

Als eine der erfahrensten Branding- und Inszenierungsexperten für Immobilien sind wir bei Vanderlicht ein Riesenfan der Assetklasse Büro. Nein, nicht die Art von Büro, die – im Nebenberuf sozusagen – auch Wellnessoase, Hotel, Designmöbelausstellung oder Cafébar sein will. Sondern für Büros, die Unternehmen dazu anregen, einen Raum so für sich einzunehmen und auszufüllen, dass ihre Mitarbeitenden sich darin auf eine Weise entwickeln können wie sie es weder zu Hause noch von unterwegs aus je könnten. So wie es für alles die richtige Zeit gibt, gibt es für alles den richtigen Ort. Und es ist für Menschen wie für Unternehmen essenziell, diesen Platz im Leben zu finden und dort buchstäblich »Stellung zu beziehen«. Ist nicht allein dieser Ausdruck ein Plädoyer für Firmensitze im Vollbetrieb? Und eine schöne Metapher dafür, wozu sich moderne Büros bitte NICHT entwickeln sollten, nämlich zu Vergnügungsparks, Spielkonsolen oder »Google-Hupfs«?

## Mobilisieren statt Möblieren: Vorreiterbüro Rossmarkt 10 in Frankfurt am Main

Wir Menschen sehnen uns räumlich immer nach Orten, die (uns) etwas bedeuten, die uns anziehen, nähren und inspirieren, und die uns mit anderen Menschen verbinden. Aus diesem Grund werden bei Vanderlicht vor allem auch Büroimmobilien so positioniert und inszeniert, dass sie all diese Bedürfnisse triggern. Für Räume mit einzigartiger Identität und Story. Wunderbar aufgeladen statt gefällig möbliert. Räume, die begeistern und mit uns sprechen. Räume, die wirken und in Erinnerung bleiben. So wie das Objekt **ROSSMARKT 10** in Frankfurt/M, das mit so viel Charme bedeutet, bespielt und beseelt wurde, dass es niemand vergessen hat, der je damit in Berührung kam. »Nachhaltig« beeindruckt? Ganz genau! Nochmal: Wir sind weder Avatare im luftleeren Raum noch Entertainment-Junkies auf der Suche nach dem neuesten Co-Working-Shit. Wir sind und bleiben Höhlenmenschen, die Nähe und Geborgenheit suchen, und die schöne Geschichten und Räume miteinander teilen wollen. Erst recht den allergrößten Raum, den »Arbeit« im Leben nun mal einnimmt. Diesen mit Freude, Sinn und Faszination zu füllen – nur das stillt unsere »bürologischen« Grundbedürfnisse wirklich. Und darauf können Projektentwickler auch in Zukunft getrost bauen. Und Homeoffices getrost vergessen ... ■



Reviermarkierung à la Vanderlicht am Rossmarkt in Frankfurt/M © Vanderlicht GmbH &

## INTERVIEW ZU PFLEGEHEIMEN MIT AXEL HÖLZER:

**Nicht Immobilien, sondern Personal, Management und Zinsen sind das Problem**

Axel Hölzer im Gespräch mit  
Werner Rohmert



Axel Hölzer gehört zu den erfahrensten Experten im Thema der Pflegeimmobilien, den Werner Rohmert von „Der Immobilienbrief“ bereits seit über 20 Jahren kennt. Hölzer sammelte Erfahrungen als Manager, als Berater und als Gründer und Unternehmer von Unternehmen der Pflege.

„Der Immobilienbrief“: Herr Hölzer, das erste Halbjahr 2023 überraschte mit einer Flut an Pflegeheimbetreiber-Insolvenzen. Auf der Handelsblatt-Jahrestagung hörten wir, dass Pflegeheime für Finanzinvestoren interessante Zukunftsperspektiven böten. Sind denn wirklich Immobilien das große Problem der Pflege oder liegen die zu lösenden Probleme nicht vielleicht ganz woanders?

**Axel Hölzer:** Derzeit wird in Veranstaltungen viel über Demographie, den grundsätzlichen langfristigen Bedarf an Pflegeheimen, über Sanierungstau und Renditeperspektiven gesprochen. Seien wir ehrlich, die Immobilie ist im Moment nicht das generelle Problem. Wir haben eine hochprofessionelle Bauwirtschaft für Pflegeheime. Sicherlich liegt bei der Bereitstellung von Grundstücken einiges im Argen. Aber Gebäude lassen sich relativ schnell bauen, wenn die Finanzierung darstellbar ist. Vorab: Reine Immobilienrenditen durch einfaches Hinstellen und Vermieten einer Immobilie sind mit Pflegeheimen nicht zu erzielen. Auswahl und Unterstützung des Betreibers und die grundsätzliche Bereitschaft die menschlichen und sozialen Probleme anzuerkennen sind existentiell.

„Der Immobilienbrief“: Wo sind denn die entscheidenden Engpässe der Pflegewirtschaft. Personal, Regulierung, Inflation mit vorlaufenden Kosten und nachlaufenden Erträgen oder Belegungsquoten?

**Axel Hölzer:** Unsere Probleme heute, die die Branche in eine desolante Ausgangsposition bringen, liegen weniger in der Immobilie, sondern in den Grundstrukturen der Finanzierung, dem inflationierten Kostenvorlauf vor den Erträgen und vor allem im fehlendem Personalstock, der auch nicht so schnell wieder aufzubauen ist.

Um kostendeckend zu arbeiten, braucht man eine Belegung von mindestens 90% - möglichst ohne signifikanten Einsatz von Leiharbeit. Leiharbeit verursacht das Zwei-

einhalbfache der Kosten für eine normale Fachkraft. Bei schlechter Führung der Betriebe werden oft nicht mehr im ausreichenden Maße eigene Mitarbeiter vorgehalten. Leiharbeit führt wiederum häufig zu Auflagen der Heimaufsichten wg. eintretender qualitativer Mängel. Das macht rentables Wirtschaften unmöglich. Somit löst letztlich schlechte Führung und unzureichendes Qualitätsmanagement einen wirtschaftlichen Teufelskreis aus.

„Der Immobilienbrief“: Hat sich der Investmentmarkt für Pflegeimmobilien durch die Zins- und Kostensituation vom Anbietermarkt zum Nachfragermarkt gewandelt? Wie entwickeln sich die Preise und Mieten? Müssen Bestandshalter neu bewerten?

**Axel Hölzer:** Die Betreiber/Eigentümer verhandeln mit den Pflege-Sozialkassen die sogenannten „Investitionskosten“. Hierin werden angemessene Herstellkosten und Finanzierungskosten mitberücksichtigt. Ein Problem ergibt sich derzeit bei Neubauten in einzelnen Bundesländern, die die gestiegenen Kosten nicht angemessen berücksichtigen. Daher ist hier es wichtig, die Politik der einzelnen Bundesländer bei der Planung der Projekte adäquat zu berücksichtigen. Bei laufenden Projekten ergeben sich Probleme vor allem dort, wo zuvor nicht fristengerecht langfristig refinanziert wurde.

„Der Immobilienbrief“: Haben reine Immobilieninvestoren ohne spezifisches Pflege Knowhow überhaupt eine Chance in schwierigem Marktumfeld?

**Axel Hölzer:** Die Pflegeimmobilie ist eine Management-Immobilie in einem staatlich stark beeinflussten Markt. Deshalb ist meines Erachtens ein angemessenes Know-how zur adäquaten Risikobeurteilung der Projekte zwingend notwendig.

„Der Immobilienbrief“: Die Demographie und die Pflegemathematik der Alterskohorten sind trotz sich verändernder Lebenszyklen unbestechlich. Welche Lösungsansätze gibt es, den Zukunftsbedarf zu decken?

**Axel Hölzer:** Die Nachfrageentwicklung steht außer Frage. Entscheidend ist aber, dass sich die Betreiber weiter professionalisieren, um eine maximale Belegung permanent zu ermöglichen und sicherzustellen. Parallel wäre es sehr wünschenswert, dass die Rahmenbedingungen für die Anerkennung ausländischer Arbeitskräfte von 6-9 Monaten massiv beschleunigt würden, um unnötige Kosten für Leiharbeit zu vermeiden. Zusätzlich ist das Thema der Ausbildung eigener Fachkräfte von entscheidender Bedeutung für den langfristigen Fortbestand der Betriebe. Das ist unumgänglich, um sich von der Volatilität des Arbeitsmarktes unabhängiger zu machen.

„Der Immobilienbrief“: Reicht das, oder müssen wir weiterdenken z.B. an KI/AI. Können Sie sich wie in Japan KI-Roboter in der Pflege vorstellen? Oder ist KI zur Entlastung

## Valentinstag: Die besten deutschen Städte für ein Date

### Immobilienhochburgen sind die teuersten Städte für ein Valentinsdate

Die steigenden Lebenshaltungskosten könnten den Valentinstag dieses Jahr bei einigen Paaren etwas sparsamer ausfallen lassen, insbesondere in den deutschen Top-Immobilienhochburgen. Denn wie bei den Mieten liegen die Top-Standorte auch bei den Kosten für ein romantisches Date mit Restaurant- und Kinobesuch am oberen Rande der Preisskala.

Laut einer Analyse von [spielbank.com.de](https://www.spielbank.com.de) wird das Date in **Hamburg** am teuersten. Das Drei-Gänge-Menü in einem Mittelklasse Restaurant liegt hier bei rund 80 Euro.

Nur unwesentlich günstiger wird das Valentinsdate in **Frankfurt**, **München** oder **Düsseldorf**.

Mit **Trier** auf Platz 3 liegt nur eine der Nicht-Immobilienhochburgen in den Top-5 der teuersten Valentinsstädten.

Für bayerische Sparfüchse bietet sich ein Trip in **Schweinfurt** an. Neben einer malerischen Altstadt bietet die Stadt in Bayern mit 40 Euro für ein Drei-Gänge-Menü.

Rheinländer sind in **Koblenz** mit rund 50 Euro für das Menü gut aufgehoben.

der Pflegekräfte bei der Dokumentation und Planung der Organisation sinnvoller?

**Axel Hölzer:** Eine Entlastung der Mitarbeiter durch moderne Technologien ist vor allem in allen unterstützenden Bereichen sinnvoll und wäre heute schon möglich. Damit würden die Mitarbeiter mehr Zeit für persönliche Zuwendung gewinnen. Entscheidend ist hier vor allem die Bereitschaft der Aufsichtsbehörden, diese neuen Wege – natürlich nach angemessener Pilotierung – in der Praxis auch wirklich mit umzusetzen. Hier sehe allerdings derzeit noch deutlichen Raum für Verbesserung.

„**Der Immobilienbrief**“: Wenn KI in die Pflege Einzug hält, wie ist dann die Sicherheit gewährleistet. Besteht nicht die Gefahr, dass ein irrer Hacker lebenserhaltende Maßnahmen von außen abschaltet?

**Axel Hölzer:** Nach meiner Einschätzung wird der Mensch weiterhin die Verantwortung tragen und diese nicht an Maschinen übergeben. Parallel hierzu ist es eine Tatsache, dass die Pflege technologisch betrachtet heute noch mit den Tools des 20sten Jahrhunderts arbeitet, so dass hier – auch mittelfristig - nicht der geringste Anlass zur Sorge besteht.

„**Der Immobilienbrief**“: Danke für Ihre Zeit und die aufgezeigten Perspektiven. ■

## WIE WERDEN SICH DIE PREISE FÜR EIGENTUMSIMMOBILIEN IM NÄCHSTEN JAHR ENTWICKELN?

### Kritische Anmerkungen zu den Datengrundlagen aktueller Marktstudien und Ergebnisse einer Szenario-Analyse

**Dr. Bernd Leutner;**  
Senior Consultant LC Leutner-Consulting, Hamburg

„**Der Immobilienbrief**“: *Im Vorgespräch mit Dr. Bernd Leutner, Gründer des bekannten F+B Beratungsinstitutes, das einen der umfangreichsten Wohnimmobilienindizes ermittelt und oft zu relativierenden Ergebnisse der medialen „Mietexplosionen“ kam, wurde deutlich, dass diesem Jahrzehnte erfahrenen Marktanalysten die Berichterstattung der relativen Preiskonstanz genauso auf die Nerven geht, wie Werner Rohmert, „Der Immobilienbrief“, der über einen vergleichbaren Horizont verfügt, und seit dem Q3 2022 schon die Notwendigkeit der aktuellen Rendite- bzw. Preisentwicklung vorrechnet.*

**1. Marktunsicherheiten:** Der Markt für Eigentumsimmobilien steht nach wie vor unter Schock. Angesichts der gegenüber dem vorvergangenen Jahr vervierfachen Zinsen können sich immer weniger Haushalte Neubau- und Bestandsobjekte leisten. Das Transaktionsvolumen ist nach übereinstimmenden Quellen um bis zu 2/3 eingebrochenen.

Wenig überraschend herrscht deshalb große Unsicherheit darüber wie es mit dem Immobilienpreisen und den Transaktionen in diesem und im nächsten Jahr weitergeht. Stabilisieren sich die Preise oder ist mit einem weiteren Preisrückgang zu rechnen?

**2. Widersprüchliche Marktdaten:** Die Verringerung der Transaktionsvolumina und deren Strukturveränderungen beeinträchtigen entscheidend die Aussagefähigkeit unserer Markt- und Preisanalysen, denn diese beziehen sich sowohl bei den Angebots- wie



aus die Transaktionsdaten auf strukturell veränderte Informationen über das Marktgeschehen.

Entsprechend widersprüchlich sind die Aussagen der Datenanbieter. Während die Bundesbank oder das Institut für Weltwirtschaft in Kiel, basierend auf Transaktionsdaten der Gutachterausschüsse, von Preiseinbußen bei Eigentumsimmobilien von rund 10% ausgehen, behaupten andere Informanten, dass die Preisreduktion deutlich geringer ausgefallen sei oder sich jüngst sogar eine Stagnation der Preise abgezeichnet hätte.

**Angesichts der unsicheren Datenbasis dürfte es sich dabei aber eher um ein „Gesundbeten“ handeln.**

**3. Unsichere Prognosen:** Wenn schon die Daten über die Entwicklung der Vergangenheit eine große Streuung aufweist, so muss auch deren Nutzung für Vorausschätzungen infrage gestellt werden. Angesichts unsicherer Datengrundlagen und veränderter Transaktionsstrukturen können wir bei der Bewertung von Immobilien nicht mehr von einer „Modellkonformität“ ausgehen. Die volatilen Ergebnisse müssen deshalb mit Skepsis betrachtet werden.

**4. Was tun?** Eine gefestigte Vorstellung über die zu erwartende Entwicklung kann mit einer vergleichenden Belastungsrechnung vermittelt werden.

Die Untersuchungsfrage lautet: Wie müssen sich die Immobilienpreise entwickeln, wenn bei unverändertem Marktumfeld, konstantem Einkommen und unveränderten Präferenzen der Nachfrager die Nachfragenden bei höheren Zinsen mit derselben monatlichen Belastung aus dem Immobilien-erwerb rechnen können wie vor der Zinsexplosion?

**5. Ausgangslage:** Betrachten wir die Situation vor dem Zinsanstieg: Eine Eigentumsimmobilie habe Mitte 2022 in einer typischen Großstadt insgesamt (ohne Kaufnebenkosten) 600.000€ gekostet. Bei einem Eigenkapital von 120.000 Euro war somit ein Kreditbetrag von 480.000 Euro erforderlich. Bei einem Hypothekenzinssatz von rd. 1% und einer Tilgung von 3% hatte sich für Zins und Tilgung eine Belastung der Käufer in Höhe von 1.600 Euro im Monat ergeben (Regeltilgung in 30 Jahren).

Die monatliche Belastung lag dann, bezogen auf das Haushaltseinkommen eines typischen Käufers (netto 6.000 Euro pro Monat), bei 27%.

**6. Situation nach der Zinserhöhung:** Dasselbe Objekt hätte Ende 2023 bei dem zwischenzeitlich auf rund 4% angestiegenen Hypothekenzins und unverändertem Immobilienpreis für unseren Modellhaushalt unter den getroffenen

Annahmen eine Belastung von 2.400 Euro im Monat ausgelöst, 40% des monatlichen Einkommens.

Diese um 13%-Punkte, bzw. gegenüber der Niedrigzinsphase um 50% höhere Belastung kann die Kaufzurückhaltung der Mehrheit der Nachfrager im vergangenen Jahr plausibel erklären.

**7. Szenario 2024:** Im Rahmen einer Szenario-Rechnung kann überschlägig ermittelt werden, wie stark der Kaufpreis unter den getroffenen Annahmen bei einem nunmehr leicht geringeren Zinssatz von 3,5% reduziert werden muss, wenn die Belastung des Modellhaushalts genauso hoch sein soll, wie im zinsgünstigen Vergleichsmonat.

**Das Ergebnis: Der Kaufpreis vergleichbarer Objekte müsste sich um rund 30% verringern, wenn die Belastung der Nachfrager konstant bleiben soll.**

Geht man davon aus, dass sich die Kaufpreise in den vorangegangenen Monaten seit dem harschen Anstieg der Zinsen bereits um 10-15% nach unten bewegt haben, **so wäre eine weitere Kaufpreisverringern um 15-20% erforderlich**, um die Nachfragenden so zu stellen, wie in der zinsgünstigen Anfangssituation, sie sich also wieder für einen Immobilienkauf entscheiden.

**8. Diskussion:** In unserer Modellrechnung haben wir eine Reihe von Annahmen getroffen, deren Plausibilität zu prüfen ist.

Einkommen und Einkommenserwartungen der Haushalte dürfen sich nicht reduziert haben. Die Nachfrager müssten trotz des wirtschaftlich unsicheren Umfeldes nennenswerte Teile ihres Einkommens als langfristig gesichert ansehen, um mit dem Eigentumserwerb langfristige Konsumentscheidungen zu treffen. Dieser „Permanent Income Hypothese“ des US-amerikanischen Ökonomen **Milton Friedman** ordnen wir aktuell eine hohe Plausibilität zu.

Zudem muss angenommen werden, dass die sich die Präferenzen der Nachfragenden bezüglich des Erwerbs von Eigentumsimmobilien nicht verändern. Denn bei höheren Preisen ist mit einer Nachfrageanpassung („Anspruchsanpassung“) zu rechnen, also - je nach Marktlage und Präferenzstruktur - etwa die veränderte Nachfrage nach kleineren Häusern und Wohnungen in einfacheren Lagen. Da sich auch die Preise für die Alternativobjekte erhöht haben, dürfte der kurzfristige Effekt dieser Anspruchsanpassung überschaubar bleiben.

Es müsste zudem davon ausgegangen werden, dass sich keine Verschärfung der Kriterien für die Kreditvergabe ergeben. Angesichts der anstehenden Veränderungen der Regulatorik kann dies zwar nicht als sicher gelten,

die Chancen auf ein attraktives Neugeschäft würden sich die Institute aber wohl nicht entgehen lassen.

Manch einer gründet seine positivere Einschätzung der Marktentwicklung (also die Erwartung stabilerer Preise) auf die, angesichts der Wohnungsknappheit steigenden Preise in den Mietwohnungsmärkten. Wenn die Nachfrager wegen veränderter Wohnwünsche oder -zwänge zum Wechsel gezwungen sind, würden sie die Mietkosten mit dem Kapitaldienst für eine Eigentumsimmobilie abwägen. Trotz hoher Preise (und entsprechender hoher Belastung) könnten sie zur Eigentumsbildung gezwungen sein, wenn die Banken bei der Kreditvergabe „mitspielen“, was zu zweifeln ist.

**9. Ausblick:** Die Ergebnisse unserer Szenario-Rechnung mögen manchem pessimistisch erscheinen, unter den getroffenen Annahmen sollten Sie aber die Erwartungen der Marktbeobachter prägen.

Andererseits können sich die Rahmenbedingungen auf den Märkten verbessern. Wenn also etwa die Zinsen weiter fallen und die Realeinkommen sich erhöhen, könnte die Preisanpassung auch geringer ausfallen. Mit stabilen oder gar wieder steigenden Preisen, die sich mancher Anbieter erträumt, ist allerdings erst einmal nicht zu rechnen. ■

## WOHNQUARTIERE ALS ENTWICKLUNGS-BOOSTER FÜR DEN UMBAU DER STÄDTE

### 80% sehen Quartiere und Quartiersentwicklungen als Megatrend

**Die Strukturkrise in den deutschen Innenstädten gepaart mit der Wohnungsknappheit insbesondere in den bedeutenden Großstädten könnten Quartiersentwicklungen zu einem regelrechten Booster für den erforderlichen Umbau unserer Städte und zur Entspannung am Wohnungsmarkt machen. Lt. Thomas Beyerle, Catella Chef-Researcher, helfen gut gemachte Quartiere zudem bei der Reduzierung des Verkehrs und bei der Schaffung attraktiver und dabei zugleich höher verdichteter Lebensräume. Quartiere seien die richtige Antwort auf das Bedürfnis nach urbanen Nutzungsmischungen und nach kurzen Wegen. (CW+)**

Doch was zeichnet ein Quartier eigentlich aus? Ende 2023 befragte **Apleona Real Estate Management** zusammen mit **Rueckerconsult** 94 Immobilienexperten über ihre Einschätzungen zu Quartieren. Bei der Frage danach, was ein Quartier überhaupt zum Quartier macht, stehen für 90% der

Befragten der Nutzungsmix, für 69% die Begegnungsräume und Aufenthaltsbereiche, für 62% ein urbaner Charakter und für 58% die Konnektivität der Objekte sowie der Community-Gedanke im Vordergrund. Ein Branding oder eine großflächige Dimensionierung eines Quartiers werden von den Befragten als weniger relevant bei der Definition eines Quartiers eingeschätzt.

Mit 80% geht die große Mehrheit der Befragten davon aus, dass es sich bei Quartieren und Quartiersentwicklungen um einen Megatrend handelt. Nur 5% erwarten, dass die Relevanz der Quartiere abnehmen wird. Die Mehrheit der Befragten (61%) schätzt das Potenzial von Quartieren zur Lösung aktueller Herausforderungen in der Stadtentwicklung, wie etwa Wohnraummangel, Mobilitätswende, Nachhaltigkeit oder 15-Minuten-Stadt, als hoch ein.

Der Erfolg eines Quartiers hängt aus Sicht der Befragten sehr stark von der Fokussierung auf die Bedürfnisse der Nutzer ab. 69% der Befragten nennen eine hohe Aufenthaltsqualität als wichtigste Eigenschaft eines erfolgreichen Quartiers (69%), gefolgt von zufriedenen Nutzern (66%), der Akzeptanz des Quartiers in der Nachbarschaft und die Einbettung in den Umgebungskontext (57%) sowie der Konnektivität und dem Austausch zwischen den Nutzergruppen (53%). Die wichtigsten Erfolgsfaktoren werden von den Befragten zeitlich vor allem in der Planungsphase verortet. Auf einer Skala zur Bewertung der Erfolgsfaktoren von -3 („völlig unwichtig“) bis +3 („sehr wichtig“) wurde einer hohen Aufenthaltsqualität (2,52), der Projektvision bzw. dem Konzept (2,24), Nachhaltigkeitsaspekten (2,14), einer eigenen Identität (2,02) und der richtigen Mieterauswahl (2,00) die höchste Relevanz zugeschrieben.

Auch die Bedeutung eines übergeordneten Quartiersmanagements in der Betriebsphase wird mit einem Durchschnittswert von 1,75 als wichtig erachtet. Denn das Quartiersmanagement trägt einen großen Teil zu einem funktionierenden Quartier bei, gerade in Bezug auf die zuvor genannten Erfolgsfaktoren Aufenthaltsqualität, Nutzerzufriedenheit, Konnektivität und Austausch.

Dass Quartiere besondere Anforderungen an das Property Management stellen, sehen 92% der Umfrageteilnehmer. Dabei steht das Interessenmanagement mit 60% im Vordergrund, wichtig sind aber auch die Vernetzung zwischen den Nutzern / das Herstellen von Interaktion und Identität (30%) und die Präsenz des Quartiersmanagers vor Ort als lokaler Ansprechpartner (23%). Als vordringlichstes Konfliktpotenzial schätzen die Befragten mögliche Lärmemissionen ein (77%), gefolgt von Verkehr (48%), die Betriebskostenabrechnung (38%) sowie Abfall und das Thema Sicherheit (jeweils 37%). ■

## Deal

**Herten:** Phoenix Development hat ca. 3.000 qm Fläche in den Hertener Höfen langfristig an Betreiber aus dem Gesundheitssektor vermietet: Neben dem **Sanitätshaus Edelmann** und einer Apotheke konnten ein Hörgeräteakustiker, eine Psychologin, eine HNO-Praxis, eine kardiologische Praxis, eine zahnärztlich-implantologische Praxis mit eigenem Dentallabor sowie ein im Ruhrgebiet und Rheinland sehr bekanntes orthopädisches und sportmedizinisches Facharztzentrum gewonnen werden.

**Kitzingen:** DLA Piper hat **Aviva Investors** beim Erwerb eines neu entwickelten Logistikzentrums im ConneKT Logistics Park von **Scannell Properties** beraten. Das Gebäude bietet rd. 12.000 qm Lagerfläche.

## Dies und Das

**Hamburg:** Die **GARBE Industrial Real Estate** etabliert das neue Geschäftsfeld „Light Industrial“. Die bereits unter GARBE etablierte Marke „**IndustrialQuarter**“, welche bisher im Neubausegment umgesetzt wurde, wird im Zuge des neuen Geschäftsfeldes auf Bestandsimmobilien in diesem Bereich ausgeweitet. Mit der neuen Einheit erwirbt das Unternehmen innerstädtische Bestandsimmobilien aus den Bereichen Light Industrial und Gewerbeparks und verantwortet die umfängliche Wertschöpfung sowie Optimierung der Immobilien. **Henning Reusch**, zuletzt Head of Real Estate Management und Mitglied der Geschäftsleitung, wird den Bereich als neuer Head of Light Industrial übernehmen.

## TOP-VILLEN VERKAUFEN SICH ZU HOHEN PREISEN

### Erhöhte Nachfrage nach Mietwohnungen im Luxus-Segment

**Auf dem Markt für Premium- und Luxusimmobilien verkaufen sich Top-Villen – wie schon in 2023 – weiterhin zu hohen Preisen. (MG+)**

**Olivier Peters** von **Sotheby’s International Realty**: „Wenn aber Häuser in einem mäßigen Zustand sind, sehen wir Preisabschläge von bis zu 20%. Zudem verzeichnen wir aktuell eine sehr verhaltene Nachfrage nach Eigentumswohnungen. Im Gegensatz dazu stellen wir eine erhöhte Nachfrage nach Mietwohnungen im Luxus-Segment fest.“

**Tobias Schulze** von Sotheby’s International Realty ergänzt: „Auch rücken die Themen Klimawandel und -risiken im Premiumsegment in den Fokus der Anleger. Ohne Nachhaltigkeitsattribute verkaufen sich Immobilien nicht mehr gut.“ Demnach bewerten Immobilienakteure Klimarisiken neu und integrieren sie in ihre Kapitalallokations- und Auswahlprozesse. Sie wählen Vermögenswerte in widerstandsfähigen Bereichen aus und meiden Segmente, die zunehmenden Risiken ausgesetzt sind. Damit steht die Widerstandsfähigkeit der Vermögenswerte durch Maßnahmen wie Energieeffizienz, innovatives Design und Betriebsplanung im Mittelpunkt.

Die Partner von Sotheby’s International Realty beobachten zudem eine Annäherung der Preisvorstellungen bei Verkäufern und Käufern, was zu einer Erholung der Nachfrage und einer Belebung des Marktes generell führt. Schulze: „Die Käufer sind zwar weiterhin sehr preissensibel, aber wir erwarten bei der Aussicht auf sinkende Zinsen im Jahresverlauf eher eine Stabilisierung der Preise. In NRW haben wir derzeit ein Volumen von 260 Mio. Euro in Beauftragung, was uns sehr positiv für dieses Jahr stimmt.“

„Eigentümer nehmen mittlerweile die Preisabschläge für Immobilien mit Modernisierungs- oder Sanierungsbedarf an, oder sie investieren noch vor der Vermarktung in die Immobilie, sofern sich dies lohnt, um doch noch einen höheren Preis zu erzielen“, erläutert Peters abschließend. ■

## ERSTMALS MILLIARDEN-GRENZE BEI INVESTITIONEN IN PROPTECH-START-UPS GEKNACKT

### Doppelt so viele Neugründungen wie Pleiten in 2023

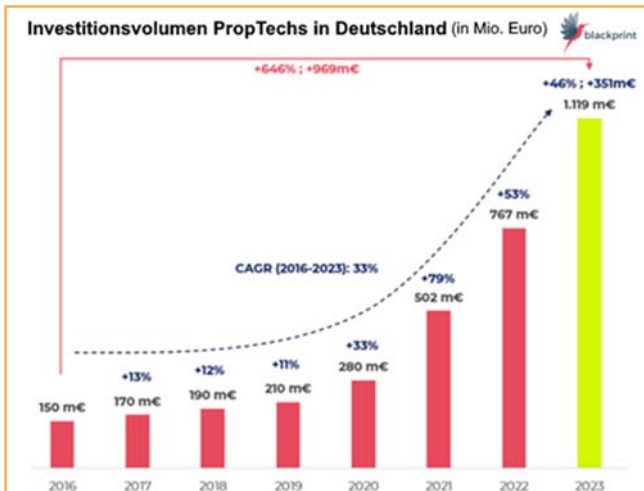
**Die Immobilienwirtschaft steht vor einem historischen Umbruch. Es braucht Druck und Not, um Bedarf und Notwendigkeit für Veränderung zu triggern, so Sarah Schlesinger, Managing Partner von blackprint. (CW+)**

Und der Druck und die Not ist hoch, was innovative Konzepte bedarf. Das sieht auch die PropTech-Start-up Szene. Lt. des aktuellen „**blackprint PropTech Report**“ zur Entwicklung des deutschen PropTech Start-Up und Wagniskapitalsektors ist die Anzahl der PropTechs zum Stichtag 31.12.2023 um +111 (+14%) gegenüber 2022 erneut auf ein Rekordhoch gestiegen. Dabei kompensierte die hohe Anzahl an 143 Neugründungen (VJ: 87) den Wegfall wirtschaftlich nicht mehr aktiver PropTechs durch Insolvenzen & Co.. 28,7% aller Neugründungen fokussieren auf Energieeffizienz, 25,2% auf Bauen und Sanieren.

2023 sind 52 Start-Ups den Schritt in Richtung bzw. in die Insolvenz gegangen, was 5,4% der bekannten Start-Ups zum Stichtag ausmacht. Die Anzahl der Start-Ups in wirtschaftlich offiziell neu gemeldeter Schieflage von 38 verdoppelte sich im Vergleich zu 2022 (18). Eine überdurchschnittliche Insolvenz- bzw. Schwebendquote wiesen die

Segmente Konzepte & Services für Mieter & Nutzer, Planen & BIM sowie Vermarktung, Vermietung & Verkauf auf, was It. **blackprint** auf eine hohe Sättigung und Selbstbereinigung dieser Innovationscluster hinweist. Die Wertschöpfungsstufe Projektentwicklung & Smart City hingegen wiesen im Verhältnis die geringste Insolvenz- bzw. Schwebendquote auf, gefolgt von Energieeffizienz sowie Asset & Portfolio Management. Da die Passiv- den Schwebendmeldungen nachlaufen, darf von einer Erhöhung der Marktabgangsquote im Jahr 2024 und folgend ausgegangen werden.

Die deutlich skalierte Zunahme des Wagniskapitalvolumens seit der Corona-Zeit setzt sich in einem erneuten Rekordhoch auch 2023 fort. Mit einem Finanzierungsvolu-



men von rd. 1,2 Mrd. Euro (+45,8% ggü. 2022) wurde 2023 erstmals die Milliardengrenze geknackt.

Die 10 größten Finanzierungsrunden, zu denen u.a. **Enpal**, **1KOMMA5**, **Schüttflix**, die **Numa Group**, **Habyt** und **ecoworks** zählen, umfassten allein 872 Mio. Euro und machten 78% aller PropTech Investments aus.

In der Analyse nach Wertschöpfungsstufen zeigt sich die Spitzenposition der Kategorie „Energieeffizienz“ mit 67% des Gesamtfinanzierungsvolumens, die 2022 nur einen Anteil von 3,8% ausmachte. Es folgt mit rd. 160 Mio. Euro die Kategorie „Bauen & Sanieren“, in der sich gleichzeitig auch die meisten aktiven PropTechs befinden. Smarte Gebäudeeffizienz konnte mit einem Plus von 13,8 Mio. Euro (+162,4%) ein deutliches Wachstum verzeichnen. Das Finanzierungsvolumen im Bereich Finanzieren, Bewerten & Investieren ist hingegen um rd. 421 Mio. Euro (-98%) massiv eingebrochen. Ebenfalls mussten die Segment Konzepte & Services für Mieter & Nutzer (-44,4 Mio. Euro; -83,5%) und das Asset- & Portfoliomanagement (-31,2 Mio. Euro; -87,4%) herbe Rückgänge gegenüber 2022 hinnehmen.

An den 63 Finanzierungsrunden im Jahr 2023 waren in Summe 189 unterschiedliche Investoren beteiligt. Die aktivsten Investoren waren dabei allgemeine VCs (41%)

sowie Business Angels (21%) und Strategen (19%). Die meisten PropTech-Investoren für deutsche PropTechs haben – wie bereits in den Vorjahren – ihren Hauptsitz in Deutschland (2023: 70,3% vs. 2022: 64,7%). Der Top-Standort, in dem Investoren deutscher PropTechs ansässig sind, ist Berlin (43 Investoren bzw. 20,6%), gefolgt von München (9,6%) und Köln (4,8%).

**Malte Westphal**, Head of Scouting & Market sowie blackprint Experte für den PropTech- und Start-Up Finanzierungsbereich, findet zahlreiche Indikatoren für die steigende Relevanz des deutschen PropTech-Sektors: „Gründende und Geldgeber erkennen gleichermaßen: PropTech, Digitalisierung und Innovation sind endlich essenziell nachgefragte Bausteine der Immobilienbranche und werden diese zunehmend bestimmen und gestalten. Spannend ist der steigende Marktbedarf, der sich in hohen Gründungsquoten ausdrückt sowie dem Wagniskapitalzufluss. Dieser beweist, dass Kapitalgeber kurz- und mittelfristig auf gleichlautende Investmentthesen setzen. Insbesondere der hohe Bedarf an Lösungen rund um den Gebäudebestand, besonders Energieeffizienz sowie Sanieren, sind voll im Fokus von PropTechs, Corporates und Wagniskapitalgebern. Die Rekordzahlen hinsichtlich der PropTechs, sowie des Finanzierungsvolumen im Jahr 2023 unterstreichen das.“ ■

## WOHNIMMOBILIENMARKT HAMBURG

**Maklerumfragen zeichnen düsteres Bild. Kaufpreise sinken weiter, Mieten steigen**

Sabine Richter

**Zum Jahresende wurde noch einmal deutlich, wie tiefgreifend die Krise am Immobilienmarkt ist. Das Statistische Bundesamt meldete den stärksten Rückgang der Kaufpreise seit zwei Jahrzehnten. Ähnlich das IfW: „Die Geschwindigkeit und das Ausmaß des gegenwärtigen Preisverfalls bei Immobilien in Deutschland sind historisch einmalig“. Seit die Kaufpreise in den 1960er-Jahren systematisch erfasst werden, fielen die Immobilienpreise demnach noch nie „so schnell so stark“.**

In Hamburg sanken die Preise im dritten Quartal für Einfamilienhäuser um 12,7%, für Eigentumswohnungen um 9,1% gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Die Daten für das vierte Quartal stehen noch aus, aber es spricht vieles dafür, dass sich der Preisrückgang fortsetzt, auch wenn verschiedene Portale wieder konstante oder leicht steigende Preise ausgemacht haben. Das betrifft ohnehin die Angebotspreise. Aber selbst bei diesen registriert **Immoscout** noch einmal minus 1,5% für Eigentumswohnungen gegenüber dem Vorquartal. Bei Einfamilienhäusern sind es minus 3,7%. Damit schneidet Hamburg unter den sieben größten Metropolen am schwächsten ab. ►

## Möblierung und Airbnb treiben Wohnungsmieten nach oben

### Jedes dritte Mietangebot ist möbliert

### Nicht nur die Wohnknappheit in den Großstädten, auch neue Nutzungskonzepte verändern den Wohnungsmarkt. (CW+)

Nach einer Analyse von **BlockBuilders.de** stieg der Anteil inserierter möblierter Wohnungen deutschlandweit von 8% im Jahr 2019 um rd. 40% auf aktuell 11% an.

In den 5 größten deutschen Städten ist lt. **ImmobilienScout 24** bereits jedes dritte Mietobjekt möbliert. So ist der Quadratmeterpreis für ein möbliertes Objekt in Berlin mit 36,82 Euro fast doppelt so teuer wie die unmöblierte Variante mit durchschnittlich 19,12 Euro/qm.

In München zahlt man etwa 8,75 Euro/qm mehr für die Möblierung.

Ein weiterer Kostentreiber für den Wohnungsmarkt sind Plattformen wie **Airbnb**, die weltweit im Aufwind sind. Unterschiedliche Studien belegen, dass Airbnb-Wohnungen die Durchschnittsmieten in der näheren Umgebung erhöhen.

Gemäß einer **DIW**-Studie steigen in Berlin durch jede zusätzliche Airbnb-Unterkunft die Durchschnittsmieten um 13 Cent/qm in der näheren Umgebung der neuen Herberge.

Selbst die meist optimistischen Makler schauen pessimistisch auf den Immobilienmarkt. Stark gefallene Preise, ein Übergang bei Angeboten, lange Vermarktungszeiten, geringe Zahl von Abschlüssen. Das ist, zusammengefasst, das Ergebnis einer Umfrage des **IVD Nord** unter 70 Maklern.

Bei Einfamilienhäusern schätzen 33% der Makler das Marktgeschehen als kritisch ein. 78% sprechen von großen Angebotsüberhängen. Eine Eigentumswohnung zu verkaufen, dauert inzwischen mehr als sechs Monate sagen 46% der Makler. 96% sehen fallende Preise bei Eigentumswohnungen und Einfamilienhäusern voraus. Rund 50% der Befragten verzeichneten allein in den vergangenen sechs Monaten Preisrückgänge von bis zu 20% bei beiden Immobilienarten.

„Käufer und Verkäufer finden derzeit nur schwer zusammen, die Vorstellungen vieler Verkäufer sind noch weit vom Markt entfernt“, sagt **Anika Schönfeldt-Schulz**, Vorstandsvorsitzende des IVD. Selbst Bewertungsprogramme der Makler und Banken hängen noch an den hohen Preisen der Vergangenheit. Die Situation auf dem Immobilienmarkt ist den Verkäufern immer noch nicht bewusst, die Preisfindung sei äußerst beratungsintensiv.

Ähnlich äußern sich die Immobilienfinanzierer. Die spürbar gesunkene Nachfrage auf dem Immobilienmarkt sei weniger dem sinkenden Interesse am Eigenheim, als den schwierigeren Umständen geschuldet, sagt **Robert Annabrunner** aus dem Vertrieb der **Deutschen Bank**. der Verkaufsprozess sei langwieriger und aufwändiger geworden. Preise, die noch vor zwei Jahren erzielt werden konnten, seien nicht mehr annähernd zu erzielen.

### Die Berichte der Maklerhäuser ähneln sich:

**Von Poll Immobilien** aus Hamburg kommt zu dem Schluss, dass über alle Bezirke hinweg die Angebotspreise für Eigentumswohnungen vom Halbjahr 2022 bis zum 1. Halbjahr 2023 um 10,8% gesunken sind. Tendenz weiter abwärts.

**Grossmann & Berger** rechnet in Hamburg bei Eigentumswohnungen aus dem Bestand mit guter Bausubstanz mit einem Preisrückgang von 4.200 auf 4100 Euro. Energieineffiziente Immobilien müssten mit einer Preiskorrektur von 25% rechnen.

### Preiskorrektur hält noch an

Auch für **Jörg Krämer**, Chefvolkswirt der **Commerzbank**, ist die Preiskorrektur noch nicht zu Ende, auch weil viele Verkäufer noch überzogene Preisvorstellungen hätten. Rein rechnerisch erwartet er ein Korrekturpotential von 15 bis 25%. Das sei noch nicht ausgeschöpft.

Die **Bundesbank** warnt schon seit Jahren von einer Überwertung von Immobilien. In Hamburg ging sie von einer Überbewertung von 35 bis 40% aus. Davon sei jetzt maximal die Hälfte abgebaut. „In der derzeitigen Situation dürften Preisrückgänge vor allem zum Abbau der im langjährigen Aufschwung aufgebauten Überbewertungen beitragen und damit das Risiko künftig stärkerer Preisrückgänge reduzieren“, schreibt die Bundesbank aktuell.

Vielen Käufern ist das Preisniveau angesichts der hohen Zinsen immer noch zu hoch. Immoscout kommt auf einen Angebotspreis von 5.024 Euro pro qm Wohnfläche, **JLL** geht von 5.571 Euro aus. 19% der Eigentümer finden es schwierig“ oder „sehr schwierig“ ihre Finanzierungskosten zu tragen, geht aus einer neuen Umfrage der **ING** hervor. Damit liefert die Befragung den höchsten Wert, seit die Frage 2013 zum ersten Mal gestellt wurde. ►

Viele Käufer reagieren darauf, indem sie kleinere Immobilien nachfragen oder Abstriche an Lage oder Ausstattung machen.

### Energieeffizienz wichtiges Kriterium

Bezüglich der Gebäudeklasse hat sich ein deutlicher Wandel ergeben. 80% der befragten Makler berichten, dass für Kunden der sanierungs- und energetische Zustand das wichtigste Kriterium ist. „Somit sind auch hier der Energieausweis sowie die Betriebs- und Unterhaltskosten eines Hauses in den Fokus der Kunden gerückt“, kommentiert Schönfeldt-Schulz. Damit dürften Eigentümer energetisch schlechter Immobilien immer größere Schwierigkeiten bei Verkauf und Vermietung haben.

Die Daten von Verkaufsofferten des Portals **Immowelt** übertreffen fast noch die Befürchtungen: Danach ist jedes zweite Haus in Hamburg ein Sanierungsfall - gemessen an der Energieeffizienzklasse. 49,2% fallen in die schlechtesten Energieeffizienzklassen F, G und H. Zu den Einfamilienhäusern werden auch Doppel- und Reihenhäuser gezählt. Bei Eigentumswohnungen fallen nur 19,1% auf die unteren drei Effizienzklassen.

Das Beratungsunternehmen **EY** schätzt, dass bundesweit 80% aller Gebäude noch einmal saniert werden müssen, um die ehrgeizigen Klimaschutzziele zu erreichen. Nach der Studie von EY sind Kosten in Höhe von 800 bis 1.500 Euro pro qm Wohnfläche für neue Fenster, Dächer, Fassadendämmung und eventuell eine neue Heizung üblich. Für die Hamburger Immobilienbesitzer hat die Stadtentwicklungsbehörde die Kosten mit einem Gutachten beziffert: 33 Mrd. Euro.

### Mieten weiter im Aufwärtstrend

Auch der Mietwohnungsmarkt in Hamburg entwickelt sich erwartungsgemäß. Die Hamburger müssen sich auf weiter steigende Mieten einstellen. Nach der Umfrage des IVD registrieren 76% steigende Preise, nur 24% sprechen von konstanten Mieten. 48% berichten von Anstiegen von bis zu zehn Prozent. Anders als bei Kaufimmobilien sehen 92 Prozent der Makler einen Nachfrageüberhang. „Der Wohnungsneubau und die Projektentwicklung sind quasi zum Erliegen gekommen“, so Anika Schönfeldt-Schulz.

Die Umzugsquote liegt laut Statista bei nur 7,2%. Der **BFW** geht davon aus, dass in Hamburg lediglich zehn Prozent aller Mietverträge auf Neuvertragsmieten entfallen.

Laut JLL-Marktstudie zahlten die Hamburger im 2. Halbjahr 2023 im Schnitt 14,19 Euro kalt. 2017 waren es noch 10,97 Euro – eine Steigerung von 29,3%. Um 35% verteuerten sich in diesem Zeitraum die Mieten für Neubauten. Bei Neuabschluss müssen 18,50 Euro bezahlt werden.

Innerhalb eines Jahres liegt der Anstieg laut JLL im Bestand bei rund 5%, bei Neubauten bei 7,6%. Deutliche Unterschiede gibt es zwischen den Bezirken bei Bestandsbauten. Die teuerste Neuvertragsmiete gab es in Altona mit 14,90 Euro, in Hamburg-Nord mit 14,74 und Eimsbüttel mit 14,23 Euro. In Harburg waren es nur 10,88 Euro und in Bergedorf 11,76 Euro.

Gefragt sind laut IVD-Studie vor allem Wohnungen mittlerer Größe von rund 70 qm mit drei Zimmern. Größere Wohnungen sind weniger gesucht, hier spielen die gestiegen Heiz- und Nebenkosten eine große Rolle, so der IVD. So wie Kaufinteressenten suchen auch immer mehr Mieter nach energieeffizienten Wohnungen. Auch das IW kommt in einer aktuellen Studie zu der Einschätzung, dass die Mietpreisdynamik in 2023 weiter anhalten wird.

Grund ist der sich immer weiter auftürmende Wohnungsmangel. **BFW** und **VNW** sprechen von einem Negativrekord beim Wohnungsbau. In Hamburg wurden im vergangenen Jahr 5.404 Wohnungen genehmigt - 4.973 weniger als im Jahr zuvor. Das gab die Behörde für Stadtentwicklung und Wohnen Ende Januar bekannt. Eine gute Nachricht kam vom Markt für Sozialwohnungen. 2023 wurden 2.380, fast 500 günstige Wohnungen mehr genehmigt als im Vorjahr.

Laut monatlicher Umfrage des **Ifo-Instituts** bleibt der Auftragsmangel unter Betrieben im Wohnungsbau hoch. Im Januar beklagten 52,5% der Unternehmen fehlende Aufträge. 17,4% der Umfrageteilnehmer ist von Projektabsagen betroffen. Das Geschäftsklima und die Erwartungen im Wohnungsbau seien so negativ wie noch nie seit Beginn der Messungen, teilt das Ifo-Institut mit. Dass die Sonder-AfA für Wohnungsbau kleiner als versprochen wird, dürfte die Stimmung nicht heben. ■

## MIPIM AWARDS 2024 – DIE FINALISTEN

Ist im Jahr 2024, in dem sich die Immobilienwirtschaft vor ganz neuen Herausforderungen sieht, bei den MIPIM Awards etwas anders als im Jahr zuvor? Die jetzt veröffentlichte Liste der Anwärterprojekte auf einen Award lässt maßgebliche Veränderungen erkennen. Nicht nur die zehn Kategorien und sechs Bewertungskriterien blieben gleich, auch ein Großteil der Jury unter dem Vorsitz von **François Trausch**, er allerdings nicht mehr als CEO der **Allianz Real Estate**, sondern der umfirmierten **PIMCO Prime Real Estate**. Auch **Véronique Bedague** von **Nexity** ist wieder dabei und als Vertreter der Architektenschaft **Kai-Uwe Bergmann**, Partner der **Bjarke Ingels Group BIG**. Das dänische Großbüro ist wie im Vorjahr auch mit einem Projekt auf der Shortlist vertreten: dem Bürokomplex „1550 on the Green“ in Houston, Texas, als „grüner“ Neubau mit Bäumen auf abgestuften Dachterrassen. Ebenso bewirbt sich Nexity wieder, diesmal mit dem „Confluence Campus“ in Lyon nach Entwurf

des deutschen Architekturbüros **Baumschlager Eberle** statt im vorigen Jahr dem Teilprojekt am selben Standort „Confluence – B1 C1 Nord“. Außerdem ist Nexity als Developer beteiligt an dem Olympischen Dorf in Saint-Denis / Saint-Ouen-sur-Seine nahe Paris, das in der Kategorie der „Urban Regeneration Projekts“ nominiert wurde und sich nach den Olympischen und Paralympischen Sommerspielen in ein „normales“ Stadtquartier verwandeln soll. In derselben Kategorie ist „Msheireb Down Town“ in Doha, Katar, nominiert. Die Verwandlung dort ist etwas anderer Art, denn bis auf ein aufgehübschtes „historisches Quartier“ wurde die Bestandsbebauung auf 31 ha Fläche abgerissen und deren Bewohnerschaft zwangsvertrieben, um eine neue glanzvollere Stadt für Büros und Kommerz zu bauen. Verantwortlicher Entwickler ist **Msheireb Properties**, eine Tochter des Staatsfonds von Katar, die sich rühmt, dort die weltweit erste CO2-neutrale Stadt mit der größten Dichte an LEED zertifizierten Gebäuden zu errichten. 2010 war das Projekt Msheireb an den Start gegangen und ist noch nicht abgeschlossen. Der Verlust an „grauer Energie“ durch den großflächigen Abriss wurde damals und wird heute nicht mit kalkuliert, von den zu vermutenden sozialen Verwerfungen ganz abgesehen. Ein Vorbild für die Welt? Nach meiner Meinung eher nicht. Der Ersatzneubau ist keine „nachhaltige“, sondern eher eine kurzfristige Lösung des Klimaproblems. Aus den Bewertungskriterien für die MIPIM Awards dürfte „Integration des Projektes in seine Umgebung und in die Gesellschaft“ hier kaum zutreffen.

Welchem Proporz ist es zu verdanken, dass ein und dasselbe Projekt gleich in zwei Kategorien die Shortlist schmückt, als erneuerte Bestandsimmobilie und als Mix Use Objekt, angepriesen mit demselben Foto und demselben Erläuterungstext? Royal Belge, die ehemalige und unter Denkmalschutz stehende Hauptverwaltung der **Royal Belge** Versicherung aus den 1960er Jahren wurde zum Mix Use



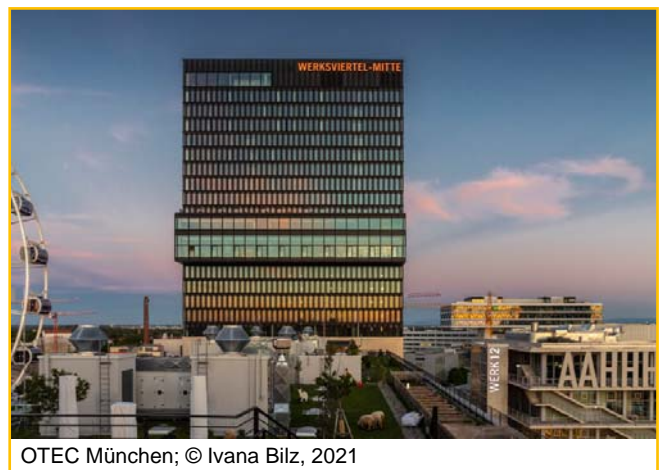
Trojena Saudi Arabien; © DR - MIPIM 2024

Komplex umgemodelt für Hotel-, Fitness- und Gastronomienutzungen mit Büroteil und Coworking, ein Rundumschlag im Sinne von New York auf einer Teichinsel in einem Waldstück vor den Toren von Brüssel. Oder liegt da ein Versehen vor wie in der letzten Kategorie der Besten neuen Mega-Entwicklungen? Da zeigt die Fotogalerie ein Strandidyll in Brasilien, das auf eine Idee von Oscar Niemeyer zurückgeht, aber in der Auflistung wird stattdessen eine Mega-Mall in

Athen genannt. Die anderen Mega-Projekte verteilen sich von Ägypten bis Sydney (für einen Logistikpark, der in der Kategorie Logistik nicht nochmal genannt ist) und Saudi Arabien, dort für eine geschwungene Brückenlandschaft als künstliches Skipisten-Paradies in Vorbereitung auf die asiatische Winterolympiade 2029 im staubtrockenen Berggebiet „Trojena“ und Teil der noch zu errichtenden 170 km langen Planstadt „Neom“ entlang des Roten Meeres, Kosten 2022 geschätzt auf 500 Mrd. USD. [Wie steht es dabei wohl mit dem Bewertungskriterium der Wirtschaftlichkeit, von der behaupteten Umweltneutralität ganz zu schweigen?](#)

In der Kategorie Logistik konkurrieren die Brownfieldentwicklung eines mehrgeschossigen Logistik-HUBs im Hafen von Amsterdam (**Larendael Development**) mit dem Großprojekt „e-Valley“ eines CO2-neutralen Logistikparks bei Cambrai mit Nutzung des neuen Schifffahrtskanals Seine-Nord und Verbindung nach Benelux, das der Entwickler **Quartus** schon vor einigen Jahren auf der MIPIM vorgestellt hat. Dritter Finalist für Logistik ist das „ESR Higashi Ogishima“ Verteilzentrum auf dem Gelände einer früheren Lkw- und Busfabrik zwischen Kawasaki und Yokohama, das nicht nur diverse Lagermöglichkeiten aufweist, sondern auch öffentlich zugängliche Freizeitangebote bis hin zu einem Zentrum für Tagespflege. Dagegen beschränkt sich der deutsche Beitrag des „Positive Footprint Warehouse“ für **Levi's** in Dorsten auf die Funktion als firmengebundenes Verteilzentrum für Europas Jeans-Versorgung – auch dies ein Brownfield auf ehemaligem Zechengelände, entwickelt von **Delta Developer** aus den Niederlanden, Projektsteuerer u.a. **Dress & Sommer**.

Die zweite Nominierung aus deutscher Sicht ist das Hochhaus „OTEC Werksviertel-Mitte WERK4“ in der Kategorie der Umnutzungen, obgleich die Aufstockung der früheren Silos für Kartoffelchips von Pfanni in München zum 85 m



OTEC München; © Ivana Bilz, 2021

hohen Hotel nach Entwurf von **steidle architekten** ein ergänzender Neubau ist. Dennoch keine Doppelnominierung auch als Hotel. Spannend ist das Projekt deshalb, weil eine Zwischennutzung der Silos als Sport- und Kletterhalle nicht aufgegeben, sondern darauf aufgebaut wurde. Wie die ersten beiden betrifft auch die dritte Nominierung einen Neubau, diesmal in Berlin-Charlottenburg. Dort haben **Grüntuch Ernst**

## Impressum

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

**Chefredaktion:**  
Constanze Wrede

Dr. Karina Junghanns  
(stellv. Chefredaktion)

**Immobilienredaktion:**  
Prof. Dr. Thomas Beyerle, Thomas Döbel, Dr. Gudrun Escher, Marion 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.*

**Architekten mit capattistaubach** Landschaftsarchitekten und der Objektgesellschaft **PE Darwin 1 GmbH** das Bürohaus AERA entwickelt mit fließenden Übergängen zwischen drinnen und draußen und öffentlich zugänglichen Dachgärten, nach eigenen Angaben in der Balance von Technik und Natur ein Beispiel für Nachverdichtung in der Stadt mit mehr Biodiversität und Lebensqualität. ■

## Serie: DER\*5\*MINUTEN\*HOSPITALITY\*EXPERTE\*

„MS Deutschland“. Geht der Lotse von Bord?“

„MS Deutschland“. Geht der Lotse der von Bord?“ Wer soll das sein? Wo gehts hin?

**Wende, Halse oder weiter so? Wirtschaftswende mit Sektierern und Wendehälsen bei Orkanwarnungen aus West und Ost? Schlagseite vor unsichtbaren Eisbergen? Höchste Zeit Kapitän samt Mannschaft auszufliegen bevor es heißt: „Der Lotse geht von Bord...“?**



**Winfried D. E. Völcker**, Hotelier & Gastronom

Da spricht offensichtlich ein Nordlicht. Als LSV 'ler (Lübecker Segler Verein von 1885) einmal Deutscher Jugendmeister auf der Travemünder Woche. Vorschoter im Piraten. Ein wunderschöner Sport, den ich leider, leider der Karriere opferte.

Ohne Ziel kein Weg, keine Strategie. Passend zur momentanen Malaise in deutschen Landen, erlauben Sie mir bitte ein Segler-Zitat von **Seneca**: „Wer seinen Heimathafen nicht kennt, für den ist kein Wind ein günstiger.“ Schon bei dem Begriff „Heimat-Hafen“ sollen ja selbsternannte Kapitäne (ohne Kapitänspatent) sich schütteln. Für mich sind Heimat und Heimkommen wohlthuende und sinnstiftende Begriffe. Man muss kein Segler sein, um zu wissen: „Wir können den Wind nicht ändern, aber wir können die Segel anders setzen, um sicher anzukommen... Dazu sagte ein anderer kluger Mensch: „Anpassung ist der Maßstab für Intelligenz...“

Gestern noch Big Data, Digitale Innovation, RE-Engineering, Transformation, Zeitenwende. Heute KI, „Künstliche Intelligenz“. Die Herausforderungen sind groß in der Tat.

Was heißt das für jeden von uns ganz persönlich? Was bedeutet das für unsere Unternehmen? Alles auf links? Bewahre. Ein bisschen links, ein bisschen rechts aber dazwischen gaaanz viel Mitte, bitte.

„Die neuartigen Herausforderungen und die Wandlungsgeschwindigkeit im neuen Jahrtausend provozieren Veränderungen des Denkens und Handelns auch im Dienstleistungs-Marketing, der Hospitality Industrie: Hotels, Gasthöfe, Pensionen und Hotels garnis. 1999, vor 25 Jahren, gab es über 40.000 solcher Betriebe – auch klassisches Beherbergungsgewerbe genannt. 2022 waren es etwa 32.000. Ende 2024 sehe ich eine Zwei vorne. Mit Blick auf Milliarden Menschen rund um den Globus, gebildet, wohlhabend, neugierig und anspruchsvoll, braucht Deutschland viele neue marktgerechte Hotels. Hätte ich doch nur mehr Geld, ich würde kaufen, sanieren, erweitern, bauen. Die Hospitality Branche ist DIE Zukunftsbranche des 21. Jahrhunderts. Europa die attraktivste Destination. Deutschland in Europa unter den 10 beliebtesten Zielen. Da beißt die Maus keinen Faden von ab. Versprochen.

Vom Schicksal der Betroffenen einmal abgesehen, sind für mich, im internationalen Vergleich, ein Drittel dieser Häuser „Kasperlbuden“. Nicht mehr konkurrenzfähig. Outdated. Wer so spät erwacht, den bestraft der Markt, denn der Markt ist ein fordernder Tyrann. Solch Betriebe sind nichts mehr wert. Der Ertragswert bestimmt den Preis. Minus Investitionsstau. Alles andere ist Wunschdenken, es sei denn, man kann umwidmen.

Es gab immer wieder revolutionierende Veränderungen. Vorletztes Mal beim Customer Service. Heute bei der Technik. Aber es geht immer auch um Qualität. High Touch und High-Tech. Auch wenn ich mich wiederhole: Me too lebt nicht lange und Mittelmaß ist der Tod...

**Ken Blenhard** beschreibt das in seinem Buch „Raving Fans“: Zufriedene Kunden zu haben ist nicht genug. Wollen wir jeden Tag ein volles Haus, Repeat Business ohne Ende, dann müssen wir Kunden zu „Raving Fans“ machen und die Klaviatur des allheilenden Marketing-Mixes mit seinen 5-Forces beherrschen und spielen. Mit anderen Worten: Die Segel richtig setzten. Erfolg hat man nicht, man schafft ihn sich.

Lange verpönt aber nun, angesichts neuer Freund-Feind Rhetorik wieder angesagt: Auf Einzelschicksale kann nur bedingt Rücksicht genommen werden. Das WIR, das große Ganze zählt.

Also Vorwärts, zurück in die Zukunft. We shall overcome, da bin ich mir sicher! ■



## Kurz berichtet

**Teile des Clouth.Tor2 gehen an die Kölner Wohnungsgenossenschaft eG**

Der Kölner Projektentwickler **SiebersPartner** hat einen Teil seines Projekts Clouth.Tor2 im Stadtteil Nippes an die **Kölner Wohnungsgenossenschaft eG** veräußert. Der Verkauf umfasst ein 3.334 qm großes Grundstück an der Josefine-Clouth-Straße inklusive entsprechender Baugenehmigung. Hier sollen 71 Wohnungen entstehen, die zu rund 50% durch das Land Nordrhein-Westfalen gefördert werden. Die Kölner Wohnungsgenossenschaft eG plant die Wohnungen nach dem Bau im Bestand zu halten und langfristig an ihre Mitglieder zu vermieten.

**BS erwirbt Light-Industrial-Park**

Die **BS Grundbesitz Unternehmensgruppe** hat einen Light-Industrial-Park in Köln-Ossendorf erworben. Das Objekt im Gewerbegebiet Butzweilerhof verfügt über rund 11.300 qm Grundstücksfläche, davon etwa 5.800 qm Nutzfläche. Zum Logistikpark gehören außerdem 52 Stellplätze und zwei Garagen. Bisheriger Eigentümer des Objekts war der Dax-Konzern **Henkel**.

**LTN zieht in das „Ossendorf Technologie Center“**

**LTN**, Anbieter transformativer Medientechnologie und Video-Transportlösungen, mietet rd. 580 qm Bürofläche im Ossendorf Technologie Center. Bezug wird voraussichtlich im April 2024 sein. Assetmanager und Projektentwickler ist **BEOS**.

**Westgard erwirbt Gewerbequartier „Calor Carré“**

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

**Köln: Steigende Zinsen reduzieren Investments**

Im vergangenen Jahr 2023 sind die Immobilieninvestmentmarkt im Segment der Gewerbeimmobilien eingebrochen. Mit einem Volumen von rund 800 Mio. Euro lagen sie deutlich unter dem der Vorjahre (2022: 1,2 Mrd. Euro, 2021 3,8 Mrd. Euro). Die Hauptursache für den Rückgang sehen die Immobilienexperten von **Greif & Contzen**, die den Markt in ihrer aktuellen Kurzanalyse aufschlüsseln, im geänderten Finanzierungsumfeld.

„Bereits 2022 veränderten die Zinssatzsteigerungen der Europäischen Zentralbank das Finanzierungsumfeld grundlegend“, schildert **Thorsten Neugebauer**, der bei der Greif & Contzen Immobilienmakler GmbH den Bereich Investment leitet. „Die Entwicklung setzte sich bis ins dritte Quartal 2023 fort und bestimmte die Handlungen der Marktakteure.“

Das steigende Zinsniveau senkte bei Investoren die Rentabilität vieler Ankaufsobjekte. Im Vergleich scheinen andere Anlagemöglichkeiten jetzt oft vorteilhafter. Wurden Immobilien 2021 angesichts fehlender Investment-Alternativen noch als sehr sichere und lukrative Anlagen erachtet, so verloren sie 2023 zu Gunsten anderer Möglichkeiten an Bedeutung. Hinzu kommt, dass sich auf der Nachfrage-Seite die Finanzierungsmöglichkeiten für Kaufinteressenten erschwerten, hauptsächlich durch eine Verteuerung der Kredite.

Auf der Seite der Verkäufer führte die Gemengelage 2023 dazu, dass viele in der Hoffnung auf eine bessere Marktlage in naher Zukunft von ihren eigentlichen Verkaufsplänen angesichts der niedrigeren Preise zurücktraten. Die Zahl der angebotenen Objekte ging also nach unten. Sinkende Nachfrage, sinkendes Angebot – in der Folge wurde 2023 für den Immobilieninvestmentmarkt der Domstadt das schwächste Jahr seit langem.

Jahrelang stand der Bereich Logistikimmobilien im Schatten der Bürogebäude, die als wesentlich sicherere Assetklasse galten. Logistikimmobilien dagegen wurden viele Jahre lang aufgrund ihrer leichten Bauweise, ihrer oft peripheren Lagen außerhalb der Stadtzentren und ihrer über Jahre hinweg konjunkturabhängigen Nutzernachfrage als riskanter eingestuft. Spätestens seit der Corona-Pandemie hat hier ein Umdenken stattgefunden. Immer mehr Bürogebäude sind nicht voll ausgelastet, viele Großunternehmen setzen bereits flexible Arbeitsmodelle ein, weitere werden folgen. Um und Neugestaltungen stehen an, da modernere Bürokonzepte gefordert sind. Zugleich haben Online-Handel und Transformationsprozesse in der Industrie dazu geführt, dass die Nachfrage nach Logistikimmobilien ebenso wie die Logistikierten deutlich gestiegen ist und auch in konjunkturellen Schwächephasen stabil bleiben.

In der Region Köln/Bonn herrscht zudem bei Logistikimmobilien Angebotsmangel. Baulandausweisungen fehlen, so dass in den kommenden Jahren gar nicht genug gebaut werden kann, um diesen Mangel zu beheben. Die Anfangsrenditen bei Logistikimmobilien sind für die Käufer im vergangenen Jahr aufgrund fallender Kaufpreise zwar gestiegen, aber nicht so stark wie bei Büroimmobilien, bei denen die Kaufpreise stärker nachgaben. Die Logistik-Spitzenrendite liegt jetzt mit rund 4,4% gleichauf mit Büro und Geschäftshäusern. Ende 2022 lag Bürorendite noch 0,5 Prozentpunkte unter der Logistikiendite.

Gleichwohl sprechen einige Faktoren für eine leichte Belebung im weiteren Jahresverlauf: Die Inflation ist gesunken, und die Zinsen scheinen nicht weiter nach oben zu gehen. Einige Marktteilnehmer sehen eine realistische Chance, dass schon im ersten Halbjahr die Leitzinsen wieder gesenkt werden. Dies spiegeln auch die 10-Jahres-Swap-Sätze wider, die seit ihrem Hochpunkt im Oktober gesunken sind“, Das aktuelle Geschehen, so Neugebauer, zieht wieder etwas an: „Eine kleine Belebung war in den letzten Wochen bereits erkennbar, es wurden wieder mehrere Bürogebäude verkauft, darunter auch zwei für Kaufpreise über 50 Mio. Euro.“

Insgesamt erwarten die Immobilienexperten von Greif & Contzen 2024 Transaktionsaktivitäten mindestens auf dem aktuellen Niveau, eher etwas mehr. Voraussetzung für eine Belebung, so Greif & Contzen, wäre allerdings, dass die Inflation nicht wieder ansteigt und dass die geopolitischen Krisen nicht weiter eskalieren und dadurch neue Unsicherheiten für die Investoren entstehen. □

