

DER IMMOBILIEN

FAKTEN ■ MEINUNGEN ■ TENDENZEN

Brief

NR. 570 | 10. KW | 04.03.2024 | ISSN 1860-6369 | kostenlos per E-Mail

Sehr geehrte Damen und Herren,

Entschuldigung, unsere Verspätung ist der Rückreise aus Südafrika geschuldet. **Meine besondere Entschuldigung gilt aber den Delphinen vor meiner Homeoffice Terrasse am Indischen Ozean.** Es scheint, als hätten sie meine Abreisekritik eines Konservendosen-Verhaltens vor zwei Ausgaben ernst genommen. Große Delphin-Schulen begrüßten uns sofort bei Ankunft und übten fleißig surfen und springen. Es ist schon ganz lustig, wenn die in einer durchscheinenden 3m-Welle schwimmen. Am Tag der Abreise zeigten sie, was sie gelernt hatten, und surfen in absolut paralleler 4er Formation wie im Fiat-Logo eine besonders schöne Welle herunter. Das ist leider nur nichts für iPhone-Fotografen.

Delphine lernen. Die Immobilienwirtschaft auch und realisiert jetzt eher völlig überrascht, was ich ihr schon zu Beginn des neuen Zinszyklus prophezeite. Die Banken ziehen weltweit im Erkenntnisprozess nach. USA strahlen wieder aus. Verzögerte deutsche Bewertung und 17 Jahre Wertsteigerungsprägung bei insgesamt vernünftiger Vergabepolitik schienen die Sicherheiten auf die „sichere Seite“ zu rücken. Das wackelt jetzt. Durchschnittliche Büro-Wertverluste von 40 bis 60% in US-Metropolen berichteten wir schon (vgl. Nr. 569). Unterhalb Prime Office könnte Deutschland nachziehen. 30% macht die Finanzmathematik. Marktreaktionen bringen zusätzliche Volatilität. KI, Homeoffice und Konjunktur werden Mieten und Bedarf drücken. ESG setzt Werte runter. Das Deutschland-Industrie-Vertreibungsproblem durch politische Energiekostenschläge, Politik und Regulierung wird immer virulenter. Die Inflations-senkungsdiskussion ist Blödsinn. 20% Vermögens- und Konsum-Entwertung und Kosten-Aufwertung bleiben. Die Rücknahme erratischer Energiekosten hätte stärker wirken müssen. Jetzt konterkariert die „normale“ Lohn-/Preis-Spirale. 3% Kerninflation lassen längerfristig grinsen. Die Geopolitik droht im Superwahljahr. Apropos: Mit Blick auf die US-Alternativen **sind mir „Versprecher“ lieber als „Verbrecher“.** Versprecher häufen sich nicht allein mit dem Alter, sondern auch durch die altersbedingt zunehmende Menge vorhandener, Informationen und werden durch Erwartungshaltung auffälliger. Mögliche präsidiale Immunität stellt Handlungen lediglich straf-frei, ändert aber die Einordnung der Handlung nicht.

Das Immobilien-Zahlenwerk ist rückblickend grausam. Quo Vadis, Researcher und Frühjahrsgutachten sind jetzt auf einer Linie. Aber natürlich **kommt die Belebung im Herbst.** Wohnungsinvestitionen sind desaströs. Die Belebung kommt im Herbst. Wohnungsnot bleibt bis in die 30er Jahre (BNPPRE S. 3). Die Internationalen kommen wieder – zum halben Preis. Die weltweite Immobilienstimmung bleibt gedrückt. Die Belebung kommt im Herbst (RICS S. 7). Die JLL Immobilienuhr (S. 8). zeigt für die absoluten Topimmobilien, die naturgemäß auch keine ESG-Herausforderungen vor sich haben, schwache Zahlen, aber: Die Belebung kommt im Herbst. Mittelstädte zeigen sich schwach, aber etwas besser als A-Städte (DIP S. 9). Die Belebung kommt im Herbst. Die Insolvenzelle stoppt Projektentwicklungen (Colliers S. 10). Korrelationen sind nicht notwendig Kausalitäten (Catella S. 11), die Frühjahrsgutachter sehen überall Sondersituationen (S. 11), die Hauspreise stabilisieren sich langsam (Europace S. 13) und sogar **Klara** und **Christian** haben ihr Herz für die Immobilienwirtschaft (S. 13) geöffnet. Das ist alles nicht gut, aber, **Sie ahnen das schon: Die Belebung kommt im Herbst.**

Ich frag mich nur, was das heißt. Wenn 2/3 der Transaktionen zu 2/3 der Preise mit 2/3 der Courtage-Sätze/Margen zurück-

kommen? „Belebung“ rechnet „Leben“ nicht. Was sind Developments oder Bürotürme wert, deren Fertigbau oder Sanierungskosten nicht weit vom späteren Wert entfernt sind? Manchmal frage ich mich, warum man das alles zusammenschreiben muss, aber irgendwie ist das **Chronistenpflicht.** Das „muss“ einfach archiviert werden. Das macht bei „Der Immobilienbrief“ und bei „Der Platow Brief“ – und damit für mich – seit über 30 Jahren und jetzt 570 Ausgaben „Der Immobilienbrief – und über 1.500 Immobilien-Ausgaben von „Der Platow Brief“ die **Deutsche Nationalbibliothek.** Internet-Geschreibsel ist alleine weder zitierfähig noch langlebig.

Letztes Mal verwies ich auf das **nervige Petitesse-PingPong zwischen Immobilienwirtschaft und Verbänden und eine einzige schnelle Möglichkeit,** den Wohnungsbau in Bewegung zu setzen. Das mehrheitsbildende, kleinkarierte Meinungs-geschiebe in politischem Pepita ist alles „nett“, richtig und wichtig, verweilt aber in der kommentierten Betrachtung des Gordischen Knotens in der Schockstarre. **Nur das Schwert und damit nur eine einzige Sache hilft und kostet kameralistisch keinen Pfennig: Nur der Steuerspartrieb bzw. das Steuerparadoxon aktiviert Privatkapital gegen den Taschenrechner! Das bedeutet eine brutale Rückkehr der Sonder-AfA auf Neubau mit sofortiger Steuerstundungsmöglichkeit nach Vertragsunterzeichnung, wie in den frühen NBL-90er Sonder-AfA-Jahren. ALLES ANDERE SIND NUR SCHMERZMITTEL!** Die Alternative sind 150.000 Wohnungen, die wir Ihnen schon 2022 vorhersagen.

Natürlich führt das zu **regionaler Fehlallokation, temporären Marktverwerfungen und sicherlich auch wieder Anleger-Pleiten.** Aber bedenken Sie, heute ist jede Sonder-AfA-Wohnung belegt und auch „wieder im Preis“. **Die Anleger gehen, die Wohnungen bleiben.** Stellen Sie sich das heutige Leipzig ohne Sonder-AfA vor! **25% Sonder-AfA-Steuerstundung refinanziert sich nach kurzem Timelag. Bei 37% staatlichem Anteil** an den Neubaukosten (Quelle ZIA) refinanziert sich der Steuerstundungseffekt **schon durch die Mehrwertsteuer und gesparte echte Förderkosten.** Insgesamt dürfte dadurch angestoßener, zusätzlicher **Neubau** schon in der Bauzeit und langfristig dann doppelt durch Steuernachzahlung den Effekt finanzieren.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß auf der Mipim. Zumindest dürften Sie da auf Opportunisten treffen, die sich überlegen, wann Ihre Banken Sie sturmreif geschossen haben. **Aber ehrlich, das ist alles völlig normal und auch notwendig.** Ich hatte für die volkswirtschaftlich notwendige Zinswende mit viel Schlimmerem gerechnet. Die Wirtschaft steckt das locker weg. Deren Probleme liegen nach Umfragen ganz woanders. **Wenn Sie aus dem BIP den Bau- bzw. Immobilieneffekt herausrechnen, haben wir auch keine Rezession.** Und nochmal ehrlich, **wen** – außer den Betroffenen und damit auch uns – **stört es,** wenn ein paar zinsgetunte Developer oder Bestandssportler pleite gehen, normale Bestände abgewertet werden, während gleichzeitig das Miet-Geschäftsmodell profitiert, und nur ein paar Jahre, bis sich das New Normal wieder eingespielt hat, weniger gebaut wird. **Wenn das Produkt knapp wird, wird es teurer und die Hersteller profitieren** – 1. Semester BWL.

Stefan Rohlfes



Inhaltsverzeichnis

Editorial von Werner Rohmert	1
BNPPRE: Wohnungsunterdeckung bis weit in die 2030er-Jahre (Rohmert)	3
QUO VADIS: Suche nach Orientierung in „moll“ (Wrede)	4
RICS: Immobilienstimmung bleibt vorsichtig (Rohmert)	7
JLL: Immobilienuhr vorsichtig optimistisch (Rohmert)	8
DIP: Büros in Mittelstädten resilienter (Wrede)	9
Colliers: Insolvenzwellen stoppt 48 Büroprojekte im Wert von 6,2 Mrd. Euro (Rohmert)	10
Catella: Zinsen, Transaktionen & Renditespreads (Wrede)	11
QUO VADIS: ZIA Büro- & Wohnungsgutachten (Wrede)	11
Europace: Hauspreise stabilisieren sich (Wrede)	13
Drooms: Transaktionen dauern im Schnitt 1 Jahr (Wrede)	13
HypZert: Nachhaltigkeit, KI und Lage am Immobilienmarkt	16
Savills: Berlin, München & Frankfurt unter Top-Standorten für Life-Science (Rohmert)	20
AENGEVELT: Keine KI-Revolution in der Immobilienwirtschaft? (Wrede)	20
JLL: KI-Boom & Energiewende stellen Rechenzentren vor Herausforderungen	20
Prof. Vornholz/ BVT: Büroflächennutzung 2023 trotz Homeoffice leicht gestiegen	21
Impressum	23

Aus unserer Medienkooperation mit „immobilien intern“

Wachstumschancengesetz geht in den Vermittlungsausschuss 15

Rubrik Steuer & Recht

Steuerfreiheit von Veräußerungsgewinnen des Erblassers beim Kauf von Anteilen an einer Erbengemeinschaft (Dr. Jur. habil Karl-Georg Loritz) 18

Der Immobilienbrief Ruhr (ab S. 24)

Logistik: Trotz Umsatzrückgang mit anhaltender Dynamik 1

Bilanzen: Hamborner Reit 2

Interview mit Prof. Dr. Torsten Bölting (Wissenschaftlicher Leiter des **Deutschen Instituts für Urbane Transformation** und Geschäftsführer der **InWIS Forschung und Beratung:** Urbane Transformation - Ein heißes Thema? 3

Zwangsversteigerungen in den Ruhrstädten 4

Interview mit Jörg Kemna (Geschäftsführer der **BMR**): Staffelübergabe bei der Wirtschaftsförderung Metropole Ruhr 6

Wie können Hochschulen Nachhaltigkeit in der Region fördern? Siegel, Dr. Terstriep 7

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

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

Autoren der heutigen Ausgabe:

Dr. Gudrun Escher; Werner Rohmert, Herausgeber „Der Immobilienbrief“, Immobilienspezialist „Der Platow Brief“; **Constanze Wrede**, Chefredakteurin „Der Immobilienbrief“.

rohmertmedien

www.rohmert-medien.de

tagesaktuell. kostenlos. informativ.

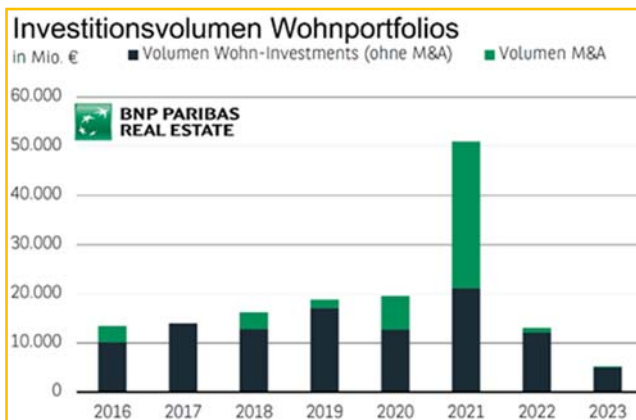
In eigener Sache: Unsere Welt hat sich geändert. Viele Fakten sind schon durch das Internet gesprudelt, bevor wir darüber nachgedacht haben. Viele Leser interessiert vor allem die Meinung, andere nur die Fakten. Wir haben deshalb unterschieden, Meinung oder Analyse von den Quellenzusammenfassungen optisch zu trennen und in blauer Schrift zu zeigen.

BNPPRE ANALYSE SIEHT WOHNUNGSUNTERDECKUNG BIS WEIT IN DIE 2030ER JAHRE

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

Die Zinswende brachte die Wohnungswende. Aktuell sieht das Investment-Zahlenwerk im BNPPRE Residential Report grausam aus und relativiert die in jeder Umfrage noch ganz oben stehende Investitionsabsicht in Wohnraum. Bundesweit wurden lt. BNPPRE im vergangenen Jahr 5,23 Mrd. Euro in größere Wohnungsbestände ab 30 Wohneinheiten investiert. Damit wurde der langjährige Durchschnitt um 72% unterschritten. Für „Der Immobilienbrief“ bleibt es seit einer Reihe von Jahren ein Rätsel, wieso immer mehr Investoren sich auf Wohnportfolios insbesondere auch unsanierter Bestände fokussierten. (WR+)

Bereits bis ca. 2018 waren die Preise so stark gestiegenen, dass Wohnungsrenditen oft kaum noch den laufenden Auf-



wand unter Berücksichtigung etwaiger Sanierungsdrohungen rechneten. Wir fragten uns oft, was sich denn außer Zinsen geändert habe, seit sich in den 90ern bis weit in die 00er Jahre fast alle Institutionellen, Kommunen oder Unternehmen mangels Rechenbarkeit von ihren Wohnungsbeständen trennten. Management und Risiken waren weder günstiger noch einfacher geworden. Juristische Risiken, Mietausfallrisiken und Verwaltungsaufwand strafte jede Kalkulation mit roten Zahlen. Wir wiesen zur Jahrtausendwende oft auf die Chancen damals noch unterbewerteter Bestände und positiver Entwicklungen auch im Fondsbereich hin. Wir erhielten immer nur zur Antwort: „Es rechnet sich nicht. Marktadäquate Ausschüttungen sind nicht darstellbar.“ Nach der Finanzkrise entwickelte sich die Renaissance der Immobilie als Kapitalanlage. Die Preise explodierten – und schon hypten Investments, obwohl sich argumentativ nichts änderte außer der durch sinkende Zinsen verursach-

ten Wertsteigerungserwartung. Null-Zinsen, Nachfrage und die Hoffnung auf Bewertungsänderungen bis zu negativen Renditen nach Instandhaltung und Verwaltung beflügelten den Markt. Das Handwerker-Problem sprengte für kleinere Portfolios ohne eigene Kolonnen insbesondere auch durch den Mehrwertsteuer-Aspekt alle Kalkulationen. Dennoch blieb der Markt gegen den „Der Immobilienbrief“-Taschenrechner bullish.

Die offene Frage für „Der Immobilienbrief“ bleibt, ob die Zinswende lediglich eine neue Bewertungseinschätzung eingeleitet hat und Investoren lediglich auf stark sinkende Preise warten oder ob nun auch Marktnewcomer lernen mussten, das ältere Bestände kaum rechenbar sind. Profi-Erfahrungen von Investoren der 90er Jahre zeigten schon deutliche Rechenschwierigkeiten bei der 15-fachen Jahresmiete auf. 11 bis 13-fach war eher die Regel. Zwei Jahresmieten wurden dann ab Mitte der 00er



Jahre für die Portfoliozusammenstellung draufgelegt, damit die Volumina für Investoren passten. Das wird aus den Kaufpreismultiplikatoren der prominenten Nullerjahre-Portfolios deutlich, die Morgan Stanley damals zusammenstellte (vgl. auch „Der Immobilienbrief“ Nr. 548 mit Vonovia-Analyse). Aktuell bleibt für „Der Immobilienbrief“ lediglich unklar, ob sich der Markt NUR im Bewertungsniveau ändert. Die Chance auf eine kurzfristige Rückkehr der Portfoliomultiplikatoren besteht ohne Nullzinswende NICHT. Oder ob sich die Investoren-Stimmung mit Blick auf den Taschenrechner länger zurückdrehen wird. Lt. BNPPRE Report sind in Q4 2023 die Netto-Spitzenrenditen für Neubaubjekte weiter angezogen et vice versa die Multiplikatoren zurückgegangen. Für München nennt BNPPRE Höchstmultiplikatoren in Höhe der 25-fachen Nettojahresmiete, für Berlin 24,5-fach, für Stuttgart und Frankfurt 24-fach, für Düsseldorf 23-fach und Köln die 22-fache Jahresmiete (Chart siehe nächste Seite). Was das - und auch die Vergleichszahlen früherer Portfoliodeals - für Bewertungen in Portfolios bedeu-

Personalien

Hamburg: **Gerald Kremer** wird ab April neuer Geschäftsführer der **Union Investment Real Estate GmbH**. Als neuer COO ist er insbesondere für die Bereiche Digitalisierung, Immobilien-Operations/ Prozesse, Datenmanagement und Tax zuständig. Kremer kommt von **Credit Suisse Asset Management**. Er folgt auf **Christoph Holzmann**, der zum 1. April seine Mandate aus persönlichen Gründen niederlegt und Ende Juni aus dem Unternehmen ausscheidet.

Hamburg: **Claudia Pauls** tritt zum 1. April in die Geschäftsführung der **HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH** ein. Pauls ist seit 2008 im Unternehmen tätig, zuletzt als Generalbevollmächtigte und Geschäftsbereichsleitung.

Augsburg: **Stefan Huber** und **Klaus Weber** traten der Geschäftsführung der **PATRIZIA GrundInvest** zum 1. März bei. Huber folgt auf **Joachim Fritz**, der Ende März 2024 aus der Geschäftsführung ausscheidet, Weber übernimmt den Staffstab von **Andreas Heibroock**, der Ende Dezember aus dem Unternehmen ausscheidet. Huber und Weber sind seit Gründung der **PATRIZIA GrundInvest** im Jahr 2015 an Bord.

Erlangen: **Elke Riedel** ist neue Office Leasing Managerin bei **S&P Commercial Development**. Die Immobilienfachwirtin verfügt über 25 Jahre Erfahrung im Asset Management mit Schwerpunkt Gewerbevermietung und ist seit über 30 Jahren in der Immobilienbranche tätig, zuletzt bei **Pegasus Capital Partners**.

tet, macht der Blick in AG-Bilanzen deutlich, die sicherlich nicht zu den dümmsten Einkäufern gehörten. Hier sind zum Jahreswechsel 2022 auf 2023 noch die 29-fache (vgl. „Der Immobilienbrief“ Nr. 548) oder auch 25fache Jahresmiete für zu 75% unsanierte alte Werkwohnungsbestände zu finden gewesen. Bislang dürften davon noch kaum 10% abgewertet sein. Wir sind auf die nächsten Bilanzen gespannt. **PREA** und auch der **F+B-Gründer Bernd Leutner** gehen von weiteren spürbaren Preissenkungen für Bestandswohnungen aus.

Allerdings hat sich seit Beginn des Ukraine-Krieges die Nachfragesituation geändert. Auf der positiven Seite ist jetzt unbestritten, dass der Neubau weiter zurückgeht, dass notwendiger günstiger Wohnraum kaum noch zu bauen ist und dass die Nachfrage zumindest bis zur Klärung der Zuwanderung eher zunehmen wird. Grenzen setzt die Mietbelastbarkeit. Daraus ergibt sich für den privaten Wohnungsbau unterhalb des gehobenen Segmentes eine Quadratur des Kreises.

Der **BNPPRE Residential Report** macht die Wirkung der aktuellen Gemengelage aus stark verteuerten Fremdkapitalkosten und dem Baukosten-Preisschock im Neubau deutlich. Bis mindestens 2027 bleibe der Wohnungsbau absehbar schwach. Für 2023 sei mit einem deutlichen Rückgang der Baugenehmigungen und Fertigstellungen in der Größenordnung von rund 260.000 genehmigten und rund 240.000 fertiggestellten Wohneinheiten zu rechnen. 2024 erwartet BNPPRE nur noch 200.000 Wohneinheiten, **womit die Marke von 150.000 Fertigstellungen, die „Der Immobilienbrief“ im Herbst 2022 in die Diskussion brachte, näher rückt.** BNPPRE erwartet noch 160.000 Fertigstellungen für 2026. Ein kompletter Ausgleich der Neubaulücke dürfte damit in den 2020er Jahren und auch in den 2030er Jahren kaum realisierbar sein, so BNPPRE. Für „Der Immobilienbrief“ bleibt aber wie immer offen, was ein ausgeglichener Markt ist, bzw. ob es ein Menschenrecht auf preisgünstiges Wohnen am gewünschten Topstandort gibt. **(Anmerkung: Brandaktuell ging laut Statistischem Bundesamt die Zahl genehmigter Wohnungen 2023 gegenüber dem Vorjahr um 94.100 auf nun 260.100 Wohnungen – den tiefsten Stand seit 2012 – zurück.)**

Die schwache Investmentstimmung schlägt sich auch im niedrigen Investmentvolumen bei Projektentwicklungen mit nur noch rund 1 Mrd. Euro nieder. Die A-Städte kommen auf einen deutlich überdurchschnittlichen Anteil von knapp 59% bei einem 10-Jahresdurchschnitt von 45%. Berlin zeichnet mit einem Umsatz von 1,81 Mrd. Euro für 35% des Gesamtvolumens verantwortlich. Mit 716 Mio. Euro 14% kommt München auf den zweithöchsten Umsatzanteil. ■

QUO VADIS 2024 MIT WEITEREN MOLL-TÖNEN Gesamtwirtschaftliche strukturelle Krise drückt Erwartungen im ZIA-Frühjahresgutachten

Reloading – die Stunde der Wegbereiter!“ lautete das Motto der „QUO VADIS 2024“, dem 34. Jahresauftakt für Immobilienentscheider des Heuer Dialogs vorletzte Woche im Berliner Adlon. Rund 400 Teilnehmer aus Politik, Wissenschaft und Branche fanden sich auf der traditionellen Jahresauftaktstagung wie schon im Vorjahr auf der Suche nach einer neuen Orientierung zusammen. Eine klare Antwort konnten trotz ausführlicher Analysen vieler wirtschaftlicher Parameter auch die Immobilienweisen nicht bieten. (CW+) ►

Spitzenmultiplikatoren in A-Städten (Q4 2023)



Langsam öffnet sich die Branche der Erkenntnis, dass die Marktkorrektur der Mathematik, den ESG-Regularien und der schwierigen Gesamtgemengelage folgend, bereits mit der Zinswende ab Q3 2022 stattgefunden hat. 2023 gab es nur sehr wenige Deals, die meist noch auf Sonderfaktoren zurückzuführen waren. **Verkäufer hatten keine Lust, die weiße Flagge zu hissen, Käufer warten immer noch auf den Realitätseinbruch.** Internationale Investoren warten opportunistisch auf einen weiteren Absturz. **Portfolien und Renditeimmobilien unterliegen der Finanz- und Alternativen-Mathematik, die eine mindestens 30%ige Korrektur erfordert.**

Private Wohnungskäufer können sich nur noch ein Drittel weniger leisten. Also kaufen sie derzeit bis zur Eingewöhnung gar nicht. Oder sie können nur ein Drittel weniger kaufen oder die Preise müssen ein Drittel herunter. Das gibt aber keine Kalkulation viel zu teuer oder zu groß geplanter Projekte her. **Insofern blieb der „Tschakka“-Selbstmotivationsmoment“ bei Quo Vadis logischerweise aus.** Die Referenten, die auch das Frühjahrsgutachten vorstellten, blieben in Molltönen.

Mit „wer in dieser Lage Wohnraum baut, geht bankrott“ sprach **ZIA-Verbandspräsident Dr. Andreas**

Mattner die Wahrheit bei der parallel stattfindenden Übergabe des **ZIA-Frühjahrsgutachtens** an Bundesbauministerin **Klara Geywitz** provokativ aus. Das Kompendium belegt unsichere Aussichten für Teile der Branche und finstere Perspektiven für alle, die in Deutschland Wohnraum schaffen wollen oder verzweifelt eine Wohnung suchen. **Eine Schwarze Null bei Wohnungsneuentwicklungen würde man erst bei einer Durchschnittsmiete von 21 Euro erzielen,** das ist nicht möglich, so Mattner. **37% staatlich bedingter Abgaben auf Wohnen seien nicht mehr zu stemmen.** Die Rücknahme einiger Vorgaben „von Staats wegen“ – bei Auflagen und direkten Kosten, die Bund, Länder und Kommunen der Immobilienbranche aufbürden – versprache riesiges Veränderungspotenzial. Wie nötig ein positiver Impuls ist, zeigt das reine Zahlenwerk: Nach ZIA-Berechnungen werden in diesem Jahr rund 600.000

Wohnungen fehlen, in 2027 dann sogar 830.000. ▶



Branicks

Der Spezialist für Büro- und Logistikimmobilien.

25 Jahre Erfahrung am deutschen Immobilienmarkt

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

branicks.com

DIC is now
Branicks



Personalien

Hamburg: Jan Rouven Künzel, Mitgründer und Geschäftsführender Gesellschafter von **QUEST Investment Partners** verließ das Unternehmen auf eigenen Wunsch und verkauft seine Anteile an den Unternehmer **Erck Rickmers**, der bisher 60% der Geschäftsanteile hält.

Frankfurt: Sebastian Ehrhardt ist neuer Country Manager für Deutschland bei **CBRE Investment Management**. Ehrhardt ist seit 17 Jahren bei CBRE IM tätig, u.a. als Investment Manager für Value-Add-Investments und Head of Asset Management für Einzelhandelsimmobilien. Er ist Mitglied der Geschäftsführung Deutschland. Seine Funktion als Leiter des Transaktionsgeschäftes für die DACH-Region übt Ehrhardt auch weiterhin aus.

Berlin: Robert K. Kennedy ist neuer Group Finance & Business Officer der Berliner **HR Group** und stärkt die strategische Ausrichtung und das finanzielle Wachstum des Unternehmens auf dem Hotel- und Finanzmarkt.

Für die Immobilienwirtschaft seien "bessere strukturelle Rahmenbedingungen" nötig, so die ZIA-Gutachter. Zwar habe die Regierung Abschreibungsmöglichkeiten im Wohnungsbau in Form einer befristeten degressiven AfA und eine Sonderabschreibung für den Mietwohnungsbau beschlossen, allerdings hänge das Gesetz fest, in dem das geregelt werde. (Siehe auch Artikel „Wachstumschancengesetz geht in den Vermittlungsausschuss“ aus **immobilien-intern** auf Seite 15.)

„**Wir sind nicht durch**“, summierte **Prof. Dr. Tobias Just FRICS**, Geschäftsführer und Wissenschaftlicher Leiter der **IRE|BS** im Quo Vadis Auftaktvortrag „Tektonische Verschiebungen an den Transaktionsmärkten in vier Akten“. Wir hätten eine negative Zinsstrukturkurve. Das bedeute, dass wir tendenziell in einer Rezession stecken bleiben. Und es sei nicht abzusehen, dass wir da schnell wieder raus kommen. „Der Trend ist nicht mehr unser friend“. Die Entwicklung sei klassisch. 1. Die Situation sei bereits vor Pandemie, Ukraine, Palästina und Geopolitik latent instabil gewesen. 2. Zinsen und Baukosten kühlen Transaktionen ab. 3. Konjunktur lähmt Nutzer. Daraus bilde sich 4. ein neues Core heraus, das energieeffizient sei und die technischen Möglichkeiten auf Nutzer- und Objektseite spiegele. Ein moderat gutes Zeichen sei jedoch, dass der Inflationsdruck nachlasse. Auf Nachfrage von **Timo Tschammler**, Board-Vorsitzender QUO VADIS, ob seiner Meinung nach **das Schlimmste vor oder hinter uns liege**, antwortete Just, dass es davon abhängen würde, was in den USA passiere, denn alles, was in den USA passiere, erreiche irgendwann uns. Aktuell berichten Analysten für US-Büros von 40 bis 60% durchschnittlichem Werteinbruch. **Deshalb glaubt der Immobilienökonom, dass wir weniger Finanzkrisensorgen, aber mehr Vermietungssorgen haben müssen**. Insbesondere die KI könne hier dramatische Änderungen bewirken, verdeutlichte Just bereits auf der **immpresseclub**-Tagung im Dezember 2016.

Viel positiver fiel auch die Analyse der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung von **Prof. Lars P. Feld, Walter Eucken Institut e.V.**, nicht aus. Die aktuelle BIP-Erwartung von 0,2% sei realistisch. Investitionen und Außenbeitrag bremsen. China bleibe weiterer Unsicherheitsfaktor. Die Zinsen belasteten die Bauwirtschaft weiter. Die Auftragseingänge im verarbeitenden Gewerbe seien weiter rückläufig. Die Kerninflation halte sich hartnäckig bei etwa 3,5%. Wir befänden uns in einer Stagflation, in der hohe Lohnforderungen gefährlich seien. Schnelle Zinssenkungserwartungen hält Feld deshalb für übertrieben. Trotz kleiner Zinsschritte sei klar, das Zinsniveau bleibe hoch. **Zudem dürften aus Sicht von „Der Immobilienbrief“ Zinssenkungserwartungen im Markt bereits eingepreist sein**. Im Bereich der Immobilienwirtschaft sieht Feld einen Anstieg bei Stornierungen und rückläufige Auftragseingänge, sinkende Geschäftserwartungen im Bauhauptgewerbe.

TOP-PROJEKTE VERDIENEN TOP-FINANZIERUNGEN

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

EMPIRA

REAL EXPERTS.
REAL VALUES.

be, rückläufige Preise bei Wohn- und Gewerbeimmobilien und eine stark restriktive werdende Kreditvergabe. Die Auswirkungen der Gesamtgemengelage ließe sich gut aus dem Unsicherheitsindex ablesen, meint Feld. Der Unsicherheitsin-



dex für Deutschland liegt weiterhin deutlich höher als noch während der Corona-Pandemie. Und, was bemerkenswert sei, höher als im Rest der Welt. Im Bereich der Immobilienwirtschaft sieht Feld einen Anstieg bei Stornierungen und rückläufige Auftragseingänge, sinkende Geschäftserwartungen im Bauhauptgewerbe, rückläufige Preise bei Wohn- und Gewerbeimmobilien und eine stark restriktive werdende Kreditvergabe. So weit zu gehen, das Statement „bis 2026 wird das nix“ zu bestätigen, würde er nicht, da eine Prognose über mehr als 6 Quartale hinweg problematisch sei. Einfach würde 2024 aber sicher nicht.

Den Blick auf die Märkte, den die Referenten mit Bezug auf das ZIA-Frühjahrgutachten tätigten, finden Sie ab Seite 11 ■

WELTWEITE IMMOBILIENSTIMMUNG BLEIBT VORSICHTIG

Verbesserte Kreditbedingungen machen Hoffnung

Die Ergebnisse der globalen Umfrage des RICS Global Commercial Property Monitor des Immobilienverbandes RICS für das Q4 2023 zeigt eine Seitwärtsbewegung des zusammengefassten Global Commercial Property Sentiment Index (CPSI), der nach wie vor im negativen Bereich bleibt. Ein ähnliches Bild ergebe sich beim Investorenindex (Investment Sentiment Index) und auch bei der Mieternachfrage (Occupier Sentiment Index). (WR+)

Die Stimmung in **Nord- und Südamerika** hat sich ebenso wie Europa leicht verbessert. Besonders in den USA sei ein deutlicher Stimmungsumschwung zu verzeichnen, der den milderen Ton der der **Fed** widerspiegeln. Im Gegensatz dazu rutschte der Wert für **Asien Pazifik** (APAC) auf sein schlechtestes Ergebnis seit der Pandemie. Das sei auf das negative Feedback aus China zurückzuführen. Bei der Frage, wo sich der Immobilienmarkt im Zyklus auf globaler Ebene befände, geben aktuell 46% der Befragten an, dass er immer noch in einer Abschwungphase sei. 23% sehen den Tiefpunkt des Zyklus erreicht. Inzwischen sei der Anteil der Umfrageteilnehmer, die den Markt bereits in der Aufschwung-

30 JAHRE
VERTRAUEN.
WERTSCHÖPFUNG.
WEITBLICK.

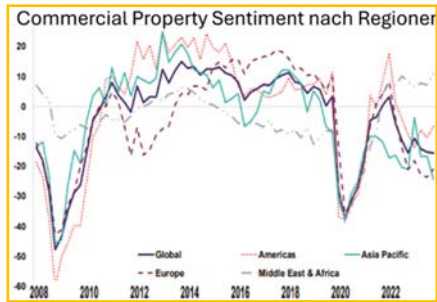
#aktiverimmobilienmanager

Wir vereinen Immobilie mit Zukunft

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

www.realisag.de **Real I.S.**

phase sehen, leicht von 21% auf 24% gestiegen. Ein Thema,



das auch in früheren Umfrageergebnissen deutlich wurde, ist die relative Widerstandsfähigkeit der Mieter- nachfrage im Gegensatz zur Investorenstimmung.

Die aktuellen Ergebnisse für Europa bleiben durch die anhaltend schwache Konjunktur auf dem gesamten Kontinent beeinträchtigt. Aufgeschlüsselt nach Ländern, weisen alle Märkte negative Werte für Mieter- und Investorenstimmung auf. **Frankreich und Deutschland schneiden besonders schlecht ab. In beiden Ländern ginge die Mieter- nachfrage nach Büro- und Einzelhandelsflächen stark zurück. Die Leerstände stiegen.** Die Wertentwicklungserwartungen bzw. Kapitalwerterwartungen aus Miete und Rendite seien für die nächsten 12 Monate in den meisten europäischen Ländern negativ. 31% sehen den Tiefpunkt erreicht (Q3: 21%). Bei der Einschätzung von Deutschland als Immobilieninvestitionsstandort haben sich kaum Veränderungen ergeben. Zwei Drittel schätzen ihn als „teuer“ ein. Die Stimmung der Projektentwickler bleibe auf Rekordtief. Für **Susanne Eickermann-Riepe**, Vorsitzende des RICS European World Regional Board, belasten die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Europa und das schwache Wachstum weiterhin die Immobilienbranche. Entscheidungen würden vertagt. Allerdings mache sich das verbesserte Kreditumfeld im Sentiment positiv bemerkbar. ■

JLL IMMOBILIENUHR ZEIGT VORSICHTIGEN OPTIMISMUS

Optimismus begrenzt sich allerdings auf energetisch neue Top-Immobilien

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

Die Mieten für das absolute Topsegment der europäischen Büromärkte sind auch im letzten Quartal 2023 noch ein wenig gestiegen. Dabei muss allerdings berücksichtigt werden, dass in diesem Segment vor allem Neubauten vertreten sind, die sowohl den Anforderungen des flächenoptimierten New Work entsprechen als auch alle ESG-Kriterien erfüllen bzw. energetisch auf dem neuesten Stand sind. Flächen zweiter Qualität geraten dagegen unter Druck. (WR+)

Die JLL Immobilienuhr zeigt, wo sich die Büromärkte nach Einschätzung von JLL innerhalb ihrer Mietpreis-Kreisläufe befinden. Im Segment kurz vor dem Höhepunkt der Mietent-

wicklung wird es eng. Bis auf Dublin, das lt. JLL einen beschleunigten Mietpreisrückgang bereits erleidet, befinden sich alle anderen erfassten Märkte kurz vor oder auf dem Höhepunkt der Spitzenmietenentwicklung. Das heißt aller-

JLL - Europäische Büro-Immobilienuhr Q4 2023



dings nicht, dass zyklisch darauf automatisch Mietrückgänge folgen müssen, macht JLL deutlich. Lokale Märkte könnten sich in der Uhr unterschiedlich bewegen. **Die klassische Zyklizität könnte diesmal auch für „Der Immobilienbrief“ durch die Enge der Definition außer Kraft sein und sich mehr auf die schwächeren Segmente des Marktes in unzureichenden ESG-Stadien und klassischen Aufteilungen auswirken, die aber bereits jetzt unter Vermietungsdruck stehen. Das kann durchaus auch A-Lagen betreffen.**

Trotz der konjunkturellen Rahmenbedingungen geht JLL in der Europäischen Immobilienuhr von weiter steigenden Spitzenmieten aus, **obwohl nach aller zyklischer Erfahrung und auch den tradierten Darstellungen von JLL eher mit einer deutlichen Rücknahme der Mieten zu rechnen wäre.** Das lässt sich dann nur durch die neue Ausdifferenzierung des Marktes auch innerhalb des Topsegmentes erklären und **schwächt die Aussage der Immobilienuhr als Indikator für den Gesamtmarkt ab.** Der europäische Büromietpreisindex stieg im Vergleich zum Vorquartal um 1% und im Jahresvergleich um 4,4%. Das läge deutlich über dem Zehnjahresdurchschnitt von 3,8%. JLL hält es für wahrscheinlich, dass die Spitzenmieten verlangsamt weiter steigen würden. Es herrsche ein heftiger Wettbewerb um Topflächen in Toplagen. Mietsteigerungen wurden in 9 von 23 Indexmärkten beobachtet, einschließlich London (plus 3,7% im Vergleich zum Vorquartal), Stockholm (+3,4%), Berlin (+2,3%), München (+2%), Luxemburg (+1,9%), Rotterdam (+1,8%), Utrecht (+1,6%) und Madrid (+0,7%).

Der Trend zur Verkleinerung zugunsten von hochwertigeren Flächen in zentralen Lagen habe sich bis zum Jahresende fortgesetzt. Der Mietoptimismus ist umso überraschender, da JLL dem europäischen Bürovermietungsmarkt für 2023 mit 8,7 Mio. qm einen Rückgang von rund 18% vorrechnet. Das Q4 schnitt mit nur -6% und 2,5 Mio. qm im Vorjahresvergleich etwas besser ab (siehe Chart nächste Seite). Gleichzeitig stieg die Leerstandsquote für Büroflächen in Europa von 7,7% auf 8%, dem höchsten Wert seit Anfang 2016. Nur die 6 Märkte Rotterdam, London, Amsterdam,

Personalien

München: Lisa Watermann ist neue Aufsichtsrätin der **WERT-GRUND Immobilien AG**. Die bisherigen Aufsichtsräte **Sven Fritsche, Prof. Dr. Matthias Thomas, Dr. Christoph Buse, Christopher von Hugo** und **Tom Zeller** waren zu Jahresbeginn erneut berufen worden.

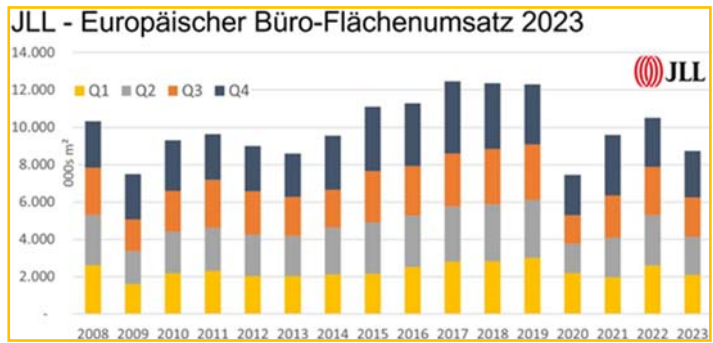
Hamburg: Kay Brahmst ist neuer Vorsitzender des Landesverbandes Nord des **Bundesverbands Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen**. Dem Vorstand des BFW Landesverbandes Nord gehört er seit 2020 an. Sein Vorgänger **Sönke Struck** zieht sich nach 19 Jahren aus dem Vorstand zurück. Neu in den Vorstand gewählt wurde **Carina Skoglund**.

Erlangen: Martin Führlein, bisher Vorstandsmitglied und Geschäftsführer bei der **GRR Group**, übernimmt zum 18. März die Position des CEO bei **Pegasus Capital Partners** und wird Vorsitzender der Geschäftsführung. Weitere Mitglieder der Geschäftsführung bleiben **Asmus Freiherr von Eyb** und **Oliver Wiegandt**.

Berlin: Die **GSG Berlin** ist in der Geschäftsführung wieder komplett: **Sebastian Blecke** kehrt ab sofort als COO an seine alte Wirkungsstätte zurück. Er war bereits von 2011 bis 2022 als operativer Geschäftsführer für die GSG Berlin tätig.

München / Berlin: Die **Scout24 SE**, Betreiberin des Marktplatzes **ImmoScout24**, erweitert den Vorstand mit **Dr. Gesa Crockford** zum 1. April als Chief Commercial Officer.

Prag, Warschau und Edinburgh registrierten einen Rückgang des verfügbaren Angebots. Brüssel blieb stabil. Gleichzeitig befände sich für 2024 mit mehr als 6,9 Mio. qm das höchste Volumen der vergangenen 20 Jahre im Bau. Die Fertigstellungen beliefen sich in Q4 2023 auf insgesamt 1 Million qm. Mailand (125.000 qm), London (113.000 qm), Paris (98.000 qm) und Hamburg (94.000 qm) machten fast die Hälfte der in Q4 übergebenen Büroflächen aus. ■



BÜRO IN MITTELSTÄDTEN RESILIENTER

Weniger Umsatzrückgang und Leerstand als an den Top-7 Standorten

Klammert man einmal das Problem des Konjunktur- bzw. Investitionspuffers aus, erscheinen die Büromärkte der Mittelstädte resilienter und rentabler als die Metropolenmärkte, die vor dem letzten Hype und möglicherweise auch in Zukunft vor allem vom „Riding the Cycle“, also dem „Zyklenreiten“, und nicht von einer klassischen Wertsteigerung lebten. Konjunkturpuffer sind Regionen, die in konjunkturellen Hochzeiten stark nachgefragt sind, aber in Schwächephasen mit annähernder Totalabstinenz leben müssen. Auf jeden Fall lohnt sich ein vergleichender Blick auf die Büromärkte der 9 Mittelstädte Bremen, Dresden, Essen, Freiburg, Hannover, Karlsruhe, Leipzig, Magdeburg und Nürnberg, die DIP – Deutsche Immobilien-Partner neben den Top-7 analysieren. Das ermöglicht einen Querschnittsvergleich zwischen Städten und Regionen verschiedener Marktgröße. (CW+)

Auch bei den Mittelzentren beobachtet **DIP – Deutsche Immobilien-Partner**, der Zusammenschluss von **AENGEVELT IMMOBILIEN, Aigner Immobilien, Arnold Hertz Immobilien, Beyer Immobilien, HUST Immobilien, Immobilien SOLLMANN+ZAGEL, Immobilienvermittlung BW** und **Wittlinger & Compagnie**, eine wachsende Zweiteilung des Büromarktes. Während moderne und insbesondere in Hinblick auf steigende ESG- und Nachhaltigkeits-Anforderungen adäquate Flächen in begehrten Innenstadtlagen weiterhin stark nachgefragt sind und oftmals neue Spitzenwerte erzielen, geraten ältere Objekte mit Modernisierungstau und deutlich höherem Energiebedarf sowie starren, nicht mehr zeitgemäßen Grundrissen zunehmend unter Druck. Das gelte umso mehr angesichts des deutlich gestiegenen Anspruchsniveaus der Nutzer.

Während der Umsatz in den Top 7 in 2023 mit nur 3,1 Mio. qm um rund ein Viertel ggü. 2022 einbrach (-24%) und unter dem 10-jährigen Schnitt lag (-26%) beziffert sich das Umsatzminus in den 9 Mittelstädten ggü. 2022 nur auf -7%. Mit einem Gesamtumsatz von 672.000 qm in 2023 stieg der Anteil der Mittelzentren am gesamten DIP-Büroflächenumsatz auf rd. 22%, nach 17% im Vorjahr. Top-Performer unter den Mittelzentren war 2023 mit Abstand Dresden, wo der Büroflächenumsatz gegen den allgemeinen Trend um 11% ggü. VJ und rd. +1,4% ggü. dem langjährigen Mittel auf 94.000 qm zulegte (2022: 85.000 qm). Mit einem Umsatzrückgang von je rund -2% zeigten sich Bremen mit 88.000 qm und Essen mit 112.000 qm am resilientesten, gefolgt von Nürnberg (91.000 qm; -4%) und Leipzig (120.000 qm; -8%). Zweistellige Umsatzrückgänge verzeichnete Hannover mit 82.000 qm (-16%), Freiburg mit 29.000 qm (-17%), Karlsruhe mit 40.000 qm (-20%) und Magdeburg mit 16.000 qm (-33%). ►

Deals

Rom: **Deka Immobilien** kauft das langfristig vermietete Trophy Bürogebäude „Veneto 89“ in der Altstadt vom privaten Investmenthaus **Ardian** für das Portfolio des Offenen Immobilienfonds **WestInvest InterSelect**. „Veneto 89“ wurde 1928 im neoklassizistischen Stil errichtet und gerade umfangreich saniert. Es beinhaltet rund 23.000 qm vermietbare Fläche und 11 Parkplätze für PKW sowie 12 Stellplätze für Motorräder in einer Tiefgarage. Hauptmieter ist **Deloitte Italy**.

Köln: **Panattoni** erwirbt die ehemalige Zentrale und Produktionsstätte des Schokoladenherstellers **Stollwerck** im Stadtteil Westhoven von einer lokalen Investorengemeinschaft. Das Objekt verfügt über 30.000 qm Gesamtfläche, 200 Stellplätze und ist aktuell nahezu vollvermietet. Auf dem ca. 70.000 qm großen Grundstück gibt es zudem eine Baulandreserve für weitere 14.500 qm Mietfläche. Die **Hackenberg & Co. GmbH** hat die Transaktion gesteuert und bis zum Closing begleitet. Die Kanzlei **Rimôn Falkenfort** beriet den Verkäufer rechtlich und steuerlich.

Bad Odesloe: Die **Aurelis Real Estate** kauft in einer Off-Market-Transaktion ein rd. 53.000 qm großes Grundstück in der Straße Bergkoppel im neu entstandenen Gewerbegebiet in unmittelbarer Nähe zur A1 von der **PHE Land + Haus GmbH & Co. KG**.

Aurelis plant hier den Bau von rund 23.500 qm Hallen- und Büroflächen bis voraussichtlich Ende 2025. Für das Projekt wird ein Investitionsvolumen von rund 30 Mio. Euro veranschlagt.

Die **Angebotsreserve** erhöhte sich in den 9 B-Städten um rd. 18%. Während in Dresden und Magdeburg sogar Flächen von je knapp 6% absorbiert werden konnten, kamen in Hannover 65.000 qm (+40,6%) und in Bremen 46.000 qm (+34,8%) freie Flächen auf den Markt. Wie auch an den Top7-Standorten erhöhte sich die durchschnittliche **Leerstandsquote** in allen analysierten Mittelzentren um rd. 0,8 Prozentpunkte, liegt mit durchschnittlich 4,8% aber leicht unter durchschnittlichen der Top7-Quote von 5,5%.

Deutsche DIP-Büromärkte ohne Top-7 (inkl. Eigennutzer) 2023										
	Umsatz (in qm)		Spitzenmiete (qm)		Mittlere Miete (qm)		Angebotsreserve (qm)		Leerstandsquote	
	2023	+/- VJ	2023	+/- VJ	2023	+/- VJ	Ende 2023	+/- VJ	Ende 2023	Ende 2022
Bremen	88.000	-2,0%	15,20€	8,6%	10,50€	8,2%	178.000	34,8%	5,6%	3,8%
Dresden	94.000	11,0%	20,00€	8,1%	16,00€	6,6%	85.000	-5,6%	3,3%	3,5%
Essen	112.000	-3,0%	18,00€	7,1%	13,00€	8,3%	208.000	4,5%	6,8%	6,5%
Freiburg	29.000	17,0%	19,00€	8,5%	15,00€	15,4%	29.000	13,7%	2,9%	1,7%
Hannover	82.000	16,0%	19,00€	5,5%	15,10€	24,8%	225.000	40,6%	4,7%	3,5%
Karlsruhe	40.000	20,0%	15,00€	3,4%	12,00€	0,0%	120.000	20,0%	6,0%	4,0%
Leipzig	120.000	-8,0%	19,00€	8,6%	13,00€	-3,7%	187.000	18,4%	4,7%	4,1%
Magdeburg	16.000	33,0%	14,80€	5,7%	10,90€	9,0%	58.000	-5,7%	5,5%	5,9%
Nürnberg	91.000	-4,0%	18,00€	5,9%	13,50€	8,0%	209.000	21,5%	5,4%	4,5%
Gesamt	672.000	-7,0%	18,00€	7,1%	13,40€	8,1%	1.299.000	18,3%	4,8%	4,0%

Quelle: DIP - Deutsche Immobilien-Partner, Aengevelt Research

In allen 9 Mittelzentren stiegen die **Spitzenmieten**, im Schnitt um +7,1% und damit mehr als an den Top-7 Standorten. Den größten Anstieg verzeichnete mit je 8,6% Bremen und Leipzig auf 15,20 Euro/ qm bzw. 19 Euro, gefolgt von Freiburg mit +8,5% auf 19 Euro und Dresden mit +8,1% auf 20 Euro. Noch etwas mehr zogen mit +8,1% die **durchschnittlichen City-Mieten** an. Signifikant stiegen sie in Hannover um rd. 25% auf 15,10 Euro/ qm und Freiburg um rd. 15% auf 15 Euro an. Lediglich in Leipzig gab die mittlere Miete um rd. 4% auf 13,00 Euro nach. ■

INSOLVENZWELLE STOPPT 48 BÜROPROJEKTE MIT 6,2 MRD. EURO

Colliers analysiert Folgen der Insolvenzwelle

Bislang gab es wenig Zahlen. Der Markt reagiert. In neuer Zins- und ESG-Welt geht einfach vieles nicht mehr. Wie in einer Marktwirtschaft üblich, reagiert der Markt. Für den Betroffenen ist das möglicherweise ein Insolvenzgrund. Für den Markt ist es eine positive Perspektive. Baustopp stützt die Mieten. Das mindert die Gefahr eines Ausbreitens der Flammen auf den Bestand. (WR+)

Colliers hat untersucht, welche Folgen die Projektentwickler-Insolvenzwelle für den Büroimmobilienmarkt hat. An den Top 7-Bürostandorten wurden exemplarisch die Projekte der sechs größten Entwickler analysiert, die in Folge des rasanten Zinsanstieges und der insgesamt erschwerten Marktbedingungen Insolvenz anmelden mussten. Insofern dürfte das eher eine breite Spitze des Insolvenzfolgen-Eisbergs abbilden. Darüber hinaus ergibt eine Kontrollrechnung ein mathematisches Problem. Dennoch sind die zentralen Aussagen zu Investitionssummen und Flächen hoch interessant, um Erkenntnisse über die betroffenen Volumina zu erhalten.

Im Ergebnis sind 48 Büro-Projekte mit 6,2 Mrd. Euro Investitionsvolumen und einer Mietfläche von 940.000 qm betroffen. Für rund die Hälfte des Investitionsvolumens bzw. etwa 400.000 qm besteht zunächst nur Baustopp. Projekte mit einer Mietfläche von 265.000 qm bzw. 816 Mio. Euro wurden final aufgegeben. Die Auswirkungen auf die Top 7-Städte sind aus Sicht von „Der Immobilienbrief“ überraschend unterschiedlich

verteilt. Durch ihre Marktgröße sind Berlin mit rund zwei Mrd. Euro verteilt auf 306.000 qm, gefolgt von Hamburg mit 1,8 Mrd. Euro für 174.000 qm Mietfläche besonders betroffen. Frankfurt mit 205 Mio. Euro bzw. 22.100 qm



und Stuttgart mit 50 Mio. Euro für 5.000 qm seien hingegen kaum betroffen. Interessant ist die „Der Immobilienbrief“-Nebenrechnung zu den angenommenen Investitionskosten pro qm Mietfläche. Im Bundesdurchschnitt errechnen sich ca. 6.600 Euro pro qm. Für Berlin werden ca. 6.770 angenommen. In Hamburg sollen 10.345 Euro pro qm investiert werden. In Frankfurt sind es 9.280 Euro und in Stuttgart rd. 10.000 Euro. Auffällig ist dabei, dass allein schon die Mathematik nicht aufgehen kann. Wenn die geringsten angenommenen Investitionskosten der Standorte in Berlin bereits über den durchschnittlich angenommenen Investitionskosten liegen und die teureren Standorte um die Hälfte darüber liegen, stimmt da etwas nicht, das bei einer Probe-rechnung hätte auffallen müssen. ■

ZINSEN, TRANSAKTIONEN & RENDITESPREADS 2024

Korrelationen nicht zwangsläufig Kausalitäten

Bei dem Blick auf den immer wieder propagierten Zusammenhang zwischen der Zinsentwicklung und dem Transaktionsvolumen zeigt sich auf der aktuellen Catella Infografik „Zinsen, Transaktionen & Renditespreads 2024“ eine scheinbar klare Korrelation: Steigende Zinsen erhöhen die Kosten für die Finanzierung von Immobilienkäufen. (CW+)

Dies führt dazu, dass potenzielle Investoren insgesamt vorsichtiger agieren und die Immobilienmärkte tendenziell von der Seitenlinie aus beobachten. Projektentwickler geraten stärker unter Druck, opportunistische Investoren erwarten ein Zeitfenster von Wertanpassungen für mögliche Investitionen. Umgekehrt zeigt sich auch: Zinsen sinken, Transaktionen steigen.

Doch Korrelationen sind nicht zwangsläufig Kausalitäten, so Prof. Dr. Thomas Beyerle. Der Blick auf die letzten 15 Jahre – vom Vorabend der Lehman-Pleite 2009 bis zur heutigen „Schockstarre“ seit Q1/2023 zeige, dass die Pandemie bzw. sog. Externe Schocks

deutlich gegen den Einfluss des Niedrigzinsniveaus auf den Transaktionsmarkt gewirkt haben.



Aus ökonomischer Sicht ist klar: Ein Anstieg der Inflation führt zu einem Anstieg der Zinsen. Der Zinsanstieg wiederum steigert die Renditeerwartungen von Immobilieninvestoren. Renditen von Staatsanleihen bilden demnach die Inflationserwartung(en) ab. Sobald die Inflation wieder „auf Kurs“ ist, wird sich eine leichte Zinsanpassung ergeben. Diese wird sich im ersten Schritt aber primär auf die Kurz- bis Mittelläufer (5 jährige Laufzeit) auswirken. Mit Blick auf die aktuell sehr geringen Spreads zwischen Immobilienrenditen und der 10-jährigen Bundesanleihe und der Erwartung an eine leichte Zinssenkung voraussichtlich ab Mitte 2024 zeichnet sich lt. Beyerle eine Konstellation ab, bei welcher sich Investoren wieder auf dem Spielfeld sehen lassen können und werden. ■



QUO VADIS – BÜRO UND WOHNEN

Statements der Frühjahrgutachter

Sven Carstensen MRICS, Vorstand, bulwiengesa AG und zuständiger Immobilienweise für gewerbliche Vermietungs- und Transaktionsmärkte kategorisierte 2023 als Ausnahmejahr. Bei äußerst geringer Transaktionsaktivität habe es nur wenig Vergleichswerte gegeben, die eine realistische Preiseinschätzung schwierig mache. Bezüglich der Segmente sehen die Prognosen für 2024 bis 2027 sehr unterschiedlich aus. Schon das Deutsche Hypo/ bulwiengesa Immobilienklima zeige die großen Diskrepanzen. Längst habe der Einzelhandel die rote Laterne ans Büro abgegeben. Der Logistikmarkt, der sich schon auf ein neues Preisniveau eingependelt hat, wird weiterhin positiv gesehen.

Der Büromarkt bleibt in seiner starken Abhängigkeit von der gesamtwirtschaftlichen Lage trübe. Der Büroflächenumsatz erreicht 2023 den zweitniedrigsten Stand seit der Finanzkrise 2009. Auf Carstensens Frage an das Publikum, wer derzeit in Büro investieren würde, meldete sich knapp ein Drittel. Kein Wunder, denn lt. Carstensen bleibt der Büromarkt trübe und die Aussichten seien „moll“. Der Peak an Fertigstel-

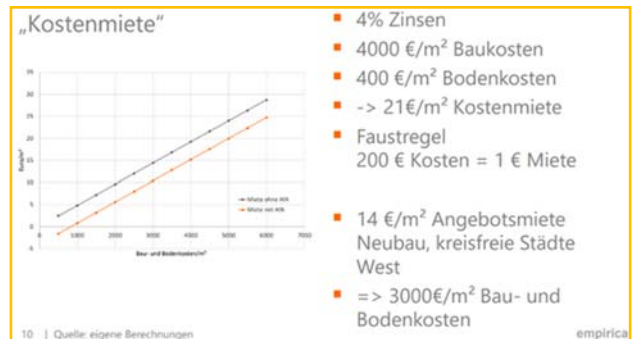
lungen werde 2024 erreicht, danach führe die veränderte Markt- und Kostensituation zu einem stark rückläufigen Projektentwicklungsvolumen. Der Leerstand bei Gebäuden mit qualitativen Defiziten baue sich auf. Die Preiskorrektur bei Büros sei noch nicht abgeschlossen. Aus dem gesamtwirtschaftlichen Umfeld kämen geringe Impulse und Unternehmen hinterfragen weiter aktuelle Arbeitskonzepte inklusive des Flächenbedarfs pro Arbeitsplatz und überprüfen und Standortverlagerungen. Neu gebaut wird immer weniger: Die Leerstände steigen sukzessive – vor allem bei Gebäuden mit qualitativen Defiziten oder in weniger attraktiven Lagen. Scheinbar paradox: Die Spitzenmieten in den A-Märkten steigen weiterhin. Laut Prognose bis 2027 um 1,3% p.a..

Besser sieht es in den Prognosen für Hotel aus. Hotel berappele sich, die Belegungszahlen und RevPar wären auf dem Niveau von 2019 zurück. Dürfte der Investmentmarkt hier 2024 noch durchschnittlich sein, stehen die Zeichen für 2025 bis 2027 auf positiv.

Insgesamt geht Carstensen aber davon aus, dass 2024 die Talsohle durchschritten wird. Auf der einen Seite führten Zwangslagen und Liquiditätsbedarfe zur Belebung des Transaktionsmarktes auf der anderen Seite nähme die Zinssicherheit zu was die die Investitionsbereitschaft wieder ansteigen ließe.

„Die Schärfe der Krise bei Wohnen ist neu“ so das zusammenfassende Statement von **Prof. Dr. Harald Simons**, Mitglied des Vorstands der **empirica ag**, Professor für Volkswirtschaftslehre an der **Hochschule für Technik, Wirtschaft und Kultur in Leipzig** sowie Immobilienweiser des Segments Wohnen. Der Mietwohnungsmarkt sei tot. Die Baugenehmigungen seien 2023 um 30% eingebrochen. Eine Bodenbildung sieht Simons bei -50% oder sogar noch mehr. Dann würden wir bei 150.000 neuen Wohnungen pro Jahr ankommen, wie „Der Immobilienbrief“ übrigens bereits im Herbst 2022 erwartete. Der Bauüberhang würde die Jahre 2024 und 2025 noch stützen. Aber dann? Eine Wiederbelebung in 2027 sei keinesfalls in Stein gemeißelt.

Als Ausweg aus dem Dilemma sieht Simons hauptsächlich die Steigerung der Wirtschaftlichkeit. Bei pi mal



WIE WIR IMMOBILIEN KAUFEN?

SUPERSCHNELL.

VERSPROCHEN IST VERSPROCHEN.

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

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

KLAR &
TRANSPARENT



VERLÄSSLICH &
FINANZSTARK



PERSÖNLICH &
BERATEND



AURELIS.DE

aurelis

Deals

Berlin: JLL beriet beim Verkauf der 18.000 qm großen Last-Mile-Logistikimmobilie „Projekt Hoppegarten“ in der Digitalstr. 4-6. Das Objekt wurde von einem Fonds erworben, der von **Blackstone** gemanagt wird. Verkäufer ist ein Unternehmen aus der Telekommunikationsbranche. Unterstützt wurde die Transaktion von **Mileway** und **Quincap**.

Tokio: Union Investment verkauft die rd. 7.826 qm große Büroimmobilie Shibuya Prime Plaza sowie das rd. 4.938 qm große Büro- und Einzelhandelsgebäude J6 Front in Tokio profitabel. Beide Immobilien zählen zum Bestand des Offenen Immobilien-Publikumsfonds **Unilmmo: Europa**. Das 2008 erbaute J6 Front wurde im Jahr 2014 erworben, das 2007 fertiggestellte Shibuya Prime Plaza bereits im Jahr 2008. Beide Objekte sind voll vermietet. Beim Verkauf beriet **Touchstone Capital Management**.

München: Commerz Real kauft für einen Privatinvestor das Ensemble aus Büro- und Geschäftshäusern in der Maximilianstraße 12-14 und Falkenturmstraße 5-7 von einer Tochtergesellschaft des Projektentwicklers **Centrum**.

Der Komplex mit einer Grundstücksfläche von fast 1.600 qm und einer Mietfläche von rd. 6.100 qm wurde 1867 erbaut und steht unter Denkmalschutz. Mieter sind u.a. **Louis Vuitton (Hublot und Fendi)**, **Montblanc** und **Swatch (Blancpain)**. Im rückseitig gelegenen Gebäude in der Falkenturmstraße befinden sich ein Hotel und zwei Wohneinheiten.

Daumen 4% Zinsen, 4.000 Euro /qm Bau- und 400 Euro/ qm Bodenkosten ergäbe sich eine Kostenmiete von 21 Euro/ qm. Da würde selbst die im Wachstumschancengesetz hängende 6%ige degressive AfA kaum Senkungspotenzial haben. Nur, wenn die Baukosten auf etwa 3.000 Euro/ qm gesenkt werden könnten, käme man auf eine realistische und erzielbare Kostenmiete.

Bundesbauministerin **Klara Geywitz** rief die Branche im Gespräch mit Immobilienökonomin **Alexandra May** dazu auf, die Herausforderungen im Bauen und Wohnen gemeinsam anzugehen. Das Bauministerium wolle zeitnah an der Datenerfassung und -übermittlung arbeiten. Lügen die Zahlen zur Baufertigstellung erst im Mai vor, könne man nicht schnell genug reagieren. Unterstützung käme auch aus dem Finanzministerium, denn selbst **Christian Lindner** habe sein Herz für die Bauwirtschaft geöffnet und der degressiven AfA zugestimmt. Bezahlbar wohnen, Stadtentwicklung gestalten und Klima schützen, das klinge zwar wie die Quadratur des Kreises. Deutschland sei aber in der Lage, die Innovationswelle anzutreiben. Dabei sieht sie aber die Notwendigkeit einer öffentlichen Debatte darüber, was „gutes Wohnen“ überhaupt bedeute.

„Der Markt ist, wie er ist“ pragmatisierte **Christopher Garbe**, Geschäftsführender Gesellschafter **GARBE Industrial Real Estate** auf einem Panel mit seinem Vater und Gründer von GARBE, Dipl. Kfm. **Bernhard Garbe**. Dies gilt letztlich für alle Quovadis Teilnehmer und motiviert, das Beste aus dem aktuellen Markt herauszuholen. ■

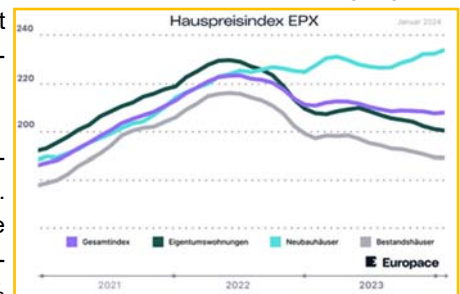
HAUSPREISE STABILISIEREN SICH

Europace rechnet mit Preisanstiegen im 1. Halbjahr 2024

Der Europace Hauspreisindex (EPX) wies im Januar eine Stabilisierung der finanzierten Hauspreise aus. (CW+)

Der EPX Gesamtindex stieg im Januar leicht um 0,14% und notiert mit 209,21 Indexpunkte um 1,39% unter dem Vorjahresniveau. Lt. **Stefan Münter**, Co-CEO von **Europace**, signalisiert die Erholung der Zinsmärkte bereits ein Ende der Preisrückgänge. Ab dem ersten Halbjahr 2024 rechnet Münter mit einem positiven Anstieg der Immobilienpreise, der die Branche wieder ankurbeln werde.

Die Neubaupreise für Ein- und Zweifamilienhäuser stiegen um 0,72% (+2,9%). Dagegen gaben die Preise für bestehende Ein- und Zweifamilienhäuser sowie Eigentumswohnungen noch minimal um -0,1% bzw. -0,3% nach. Das dürfte sich vor allem aus der energetischen Problematik im Bestand erklären. Andererseits ist die Differenz so gering, dass angenommen werden könnte, dass die Bedeutung der Sanierungsangst im Zuge der gesetzlichen Verunsicherung nachgelassen hat. Im Vorjahresvergleich ergibt sich damit ein Minus von 4,09% bei Bestandsgebäuden und von -3,49% bei Wohnungen. ■



TRANSAKTIONEN DAUERN IM SCHNITT ÜBER EIN JAHR

Durchschnittliche Abwicklungszeit in Europa steigt auf Rekordniveau

Der Datenraumanbieter Drooms analysierte für sein Real Estate Transaction Barometer alle über Drooms abgewickelten europäischen Transaktionen aus 2023 und ergänzte die anonymisierte Analyse um 2 Umfragen unter knapp 150 Immobilienexperten in ganz Europa. (CW+) ►



Register now!

CLASH DER ASSETKLASSEN?

Der Mythos vom Betongold

mirem annual congress 2024
24. & 25. April 2024 | München

Der mirem annual congress bietet eine einzigartige Plattform für Vertreter aus der Immobilienbranche, um gemeinsam tiefgreifende Einblicke in die aktuellen Herausforderungen und Chancen zu gewinnen. Dies alles selbstverständlich unter dem Aspekt der Nachhaltigkeit.

Was Sie erwartet | Programm

Der 10. mirem annual congress konzentriert sich auf eine Mischung aus substantiellen Vorträgen, Expertenpodien und praxisorientierten Ansätzen. Seien Sie dabei, wenn z.B. Vertreter*innen verschiedener Anlageklassen vor dem Hintergrund des aktuellen Zinsniveaus diskutieren. Ein weiteres Highlight ist eine Panel-Diskussion zu den aktuellen Nachhaltigkeitszertifizierungen DGNB, LEED oder BREEAM. Abgerundet wird der Kongress mit praktischen Einblicken in die Arbeit mit Künstlicher Intelligenz.

Wer Sie erwartet | Speaker

Wir freuen uns auf impulsgebende Speaker, auf ein unfassbares Moderationsteam und auf einen intensiven Austausch mit den Teilnehmenden in einem der spannendsten, urbanen Räume der Stadt München.

Wo Sie erwartet werden | Veranstaltungsort

Mitten im Münchner Werksviertel befindet sich das außergewöhnliche Design Offices München Atlas. Hier haben wir exklusiv die 13. Etage als Veranstaltungsort ausgewählt, um einen inspirierenden Rahmen für unser Event zu bieten.

Wer Sie einlädt | Veranstalter

Der Veranstalter mirem e.V. ist der Alumniverein des MBA Studiengangs Internationales Immobilienmanagement an der Akademie der Hochschule Biberach. Seit der Gründung stellt der mirem e.V. mittlerweile ein großes Netzwerk dar, der die Immobilienbranche national und international vernetzt.

Anmeldung

ANMELDUNG

PROGRAMM

Termin und Ort

24. April ab 18 Uhr **Walk & Drink Sundowner Event**
Brauereiführung im Werksviertel Bräu

25. April 2024 **Fachkongress**
Design Offices München Atlas im Werksviertel München

Moderation

Prof. Dr. Thomas Beyerle (Catella) und Jasmin Marrack (BayernLB) führen Sie durch das Programm.



RICS-Anerkennung

Die Teilnahme darf im Rahmen des RICS CPD mit acht formellen Fortbildungsstunden angerechnet werden.

Sponsoren



Medienpartner



Partner



Die Datenanalyse ergab, dass sich die durchschnittliche Transaktionsdauer eines Immobilien-Deals in den letzten zwölf Monaten von 335 Tage auf den neuen Rekordwert von 342 Tage über ganz Europa hinweg erhöht hat. Deutschland liegt mit 374 Tagen noch über einen Monat oberhalb des europäischen Durchschnitts. Innerhalb der größten europäischen Immobilienwerte dauert es nur in UK mit 391 Tagen und in den Niederlanden mit 375 Tagen noch länger, während Frankreich (302 Tage) und Italien (242 Tage) deutlich kürzere Transaktionsdauern aufweisen.

Während rund die Hälfte der Befragten (51%) angaben, ihre internationalen Immobilieninvestments 2024 erhöhen zu wollen, streben 34% Investitionen auf dem Vorjahresniveau an und ca. 15% will ihr Transaktionsvolumen senken. Die attraktivsten Asset-Klassen im jeweiligen Heimatland sind Logistik/ Industrie mit 34%, gefolgt von Wohnen (20%), Healthcare (10%), Büro und Hotel (je ca. 9%). Als größte Hürde bei grenzübergreifenden Immobilieninvestments wurden von ca. 33% unterschiedliche nationale regulatorische Anforderungen genannt, gefolgt von fehlender lokaler Marktkennntnis (30%) und dem aktuellen Zinsniveau (26%). Als vielversprechendste Märkte gaben die Befragten die DACH-Region (65%), UK (40%) und die Central and Eastern European Countries (30%) an. ■

rohmermedien

tagesaktuell.
kostenlos.
informativ.

www.rohmert-medien.de

AUS UNSERER KOOPERATION MIT

immobilien intern

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

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

Ausgabe Nr. immo 04/24 | Düsseldorf, 21. Februar 2024 | 34. Jahrgang | ISSN 1431-1275

imm
2024 | 04

Entgeltliche Nießbrauchs-Ablösung ist kein Spekulationsgeschäft! ■ **Wichtiger Termin: Grundsteuererlass bei Mietausfall** ■ **Aus der Praxis: AGB vs. Individualvereinbarung im Mietvertrag** ■ **Unklare Reparaturklausel wird Vermieter zum Verhängnis** ■ **Instandhaltungs- und Kostenverteilungsschlüssel in der WEG** ■ **Beilage: Erweiterte Gewerbesteuerkürzung für Grundstücksunternehmen** ■ **Doch zuerst, liebe Leserinnen und Leser, schauen wir nach Berlin:**

Wachstumschancengesetz geht in den Vermittlungsausschuss

Der Termin für den Showdown zwischen Bundestag und Bundesrat im Ringen um das **Wachstumschancengesetz** ist festgezurr. Am heutigen Mittwoch treffen die Kontrahenten im Bundesratsgebäude im sogenannten Vermittlungsausschuss (Raum 1.128) aufeinander. Der nicht öffentlich tagende Vermittlungsausschuss ist ein gemeinsames Gremium von Bundestag und Bundesrat, in dem beide Parlamente paritätisch vertreten sind. Er ist eine Art parlamentarisches 'Hilfsorgan', das bei strittigen Gesetzesvorhaben mit dem Ziel der Kompromissfindung angerufen werden kann. ►



Montan Immobilien

FLÄCHEN ENTWICKELN, ZUKUNFT GESTALTEN.

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

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

Gebündelte Kompetenz hat einen Namen:



RAG Montan Immobilien GmbH
Im Welterbe 1-8 · 45141 Essen
www.rag-montan-immobilien.de



Foto: Thomas Stachelhaus, © RAG Montan Immobilien

Vorbildliche Revitalisierung: In Oer-Erkenschwick entwickelte die RAG Montan Immobilien auf dem ehemaligen Bergwerksareal Ewald-Fortsetzung das **Calluna Quartier** als familienfreundliches Wohnquartier.

Deals

Berlin: **PORR** baut das Parlamentsgebäude „Elisabeth-Selbert-Haus“ an der Ecke Unter den Linden – Schadowstraße als Ersatz für das abgetragene Bestandsobjekt. Der rd. 13.000 qm große, L-förmige Neubau nach dem Entwurf von **kleyer.koblitz.letzel.freivogel gesellschaft von architekten mbh** teilt sich in 6 Vollgeschosse und ein Untergeschoss auf und bietet Platz für ca. 200 Büros. Das nachhaltige Konzept sieht den Einsatz alternativer Energien wie Geothermie und Photovoltaik vor und wird effizienzoptimiert mit LEAN Construction errichtet. Die **PORR** erhielt von der **BImA** den Zuschlag als Generalunternehmerin. Fertigstellung ist für Ende 2026 geplant.

Paris: Die **Deka Immobilien** erwirbt für rund 160 Mio. Euro das neu errichtete E-Fulfillment Center „Tailor“ im ZAC du Tertre de Montereau im Großraum Paris von **Gemfi**. Der Neubau erweitert das Portfolio des Offenen Immobilien-Publikumsfonds **Deka-Immobilien Europa**. Er umfasst eine vermietbare Fläche von mehr als 140.000 qm sowie mehr als 1.200 PKW-, mehr als 60 LKW- und mehr als 170 Fahrrad-Stellplätze und ist an **Zalando SE** vermietet.

Germering: **CLS** verkauft ein 1999 erbautes, rd. 3.200 qm großes Bürogebäude an den Investment und Asset Manager **PUREALIS**. Das Objekt ist voll an ein Unternehmen aus der Healthcare- und IT-Branche vermietet. **BNP Paribas Real Estate** beriet den Verkäufer, **D&H Dahm** und **Sileo Services** den Käufer.

Das umstrittene Wachstumschancengesetz (BT-Drs. 20/9341 → ii 04/24-01) war am 17.11.2023 vom Bundestag verabschiedet worden. Am 24.11.2023 zogen die zustimmungspflichtigen Länder die Notbremse und verwiesen den Entwurf zur grundlegenden Überarbeitung in den Vermittlungsausschuss. Sie kritisieren, der Bundestagsbeschluss habe die zahlreichen Änderungsvorschläge des Bundesrates aus dessen ausführlicher Stellungnahme im ersten Durchgang zum zugrunde liegenden Gesetzentwurf der Bundesregierung nur punktuell aufgegriffen. Auch aufgrund der vielen kurzfristigen Ergänzungen im Bundestagsverfahren bestehe Überarbeitungsbedarf.

Das Gesetz sieht unter anderem die ■ Einführung einer befristeten degressiven Abschreibung für neu hergestellte Wohngebäude und Wohnungen vor, bei denen der ■ Baubeginn zwischen dem 1.10.2023 und dem 30.9.2029 liegt. Beim ■ Kauf einer Immobilie muss der Vertrag zwischen dem 1.10.2023 und dem 30.9.2029 rechtswirksam abgeschlossen und die Immobilie bis zum Ende des Jahres der Fertigstellung erworben werden. Im ersten Jahr können ■ 6% der Investitionskosten steuerlich geltend gemacht werden, in den Folgejahren jeweils 6% des Restwertes. **Bsp.:** Bei 4 Mio. € Investitionskosten sind dies im ersten Jahr 240.000 € (6% von 4 Mio. €), im zweiten Jahr 225.600 € (4 Mio. € abzüglich der 240.000 € aus dem ersten Jahr = 3.760.000 € Restwert).

'immo'-Fazit: Die Wohnungswirtschaft steht in den Startlöchern und hofft zuversichtlich auf eine Einigung der beiden „Parteien“. Ob es bei der ursprünglich geplanten Kombination aus Sonderabschreibung nach § 7b EStG von jährlich 5 % für Gebäude, die den Effizienzhausstandard 40 (EH40) inklusive Nachhaltigkeitsiegel QNG erreichen, und der degressiven Abschreibung (§ 7a Abs. 5a EStG) bleibt, ist noch völlig offen. ■

NACHHALTIGKEIT, KI UND LAGE AM IMMOBILIENMARKT

Themenvielfalt bei der HypZert Jahrestagung 2024

Ist die Stimmung besser als die Lage? Den Eindruck konnten Besucher der Jahrestagung der HypZert GmbH in Wiesbaden durchaus gewinnen. Mögen Immobilienpreise und -transaktionen nach einer sehr langen Hochphase zuletzt deutlich nachgegeben haben, beim Branchentreff für Immobiliengutachterinnen und -gutachter der deutschen Finanzwirtschaft waren nur wenig sorgenvolle Gesichter zu sehen. Rund 1.800 zertifizierte Sachverständige und weitere Fachvertreter der Branche aus dem In- und Ausland tauschten sich in zahlreichen Fachseminaren und Diskussionsrunden in der hessischen Landeshauptstadt oder per Online-Stream aus. (red.)

Neben der weiteren Entwicklung auf den Immobilienmärkten waren die fortschreitende Digitalisierung und künstliche Intelligenz sowie einmal mehr die Nachhaltigkeit in vielen Facetten die beherrschenden Themen. Eröffnet wurde die Tagung von **Nina Babic**, stellvertretende Vorsitzende des Aufsichtsrates der **HypZert** und Mitglied des Vorstandes der **Aareal Bank AG**. In ihrem Fazit hob Babic hervor, dass HypZert und deren Gutachterinnen und Gutachter den „state of the art“ der Immobilienbewertung bilden und bedankte sich bei den Gutachterinnen und Gutachtern für deren Arbeit in einem herausfordernden Umfeld.

Reiner Lux und **Tanja Reiß**, beide Geschäftsführer der HypZert, stellten neue Veröffentlichungen der HypZert Fachgruppen sowie hilfreiche Tools zur Unterstützung der Arbeit der zertifizierten Gutachterinnen und Gutachter, beispielsweise zur Einschätzung von Nachhaltigkeitskriterien, vor. Auf die besonderen Herausforderungen für die Finanzwirtschaft im aktuellen, durchaus schwierigen Marktumfeld – Stichwörter: Zinschock, New Work/ Homeoffice-Trend, Nachhaltigkeit, Daten(sicherheit), Digitalisierung/

KI – ging **Jörg Quentin**, Managing Director und Head of Property Analysis and Valuation der **Deutschen Pfandbriefbank** (pbb) sowie Vorsitzender des **vdp** Ausschusses für Bewertungsfragen, ein. Quentin warb eindringlich für Vertrauen in die wichtige Aufgabe der Gutachterinnen und Gutachter, deren Expertise eine wesentliche Grundlage für die Risikosteuerung der Finanzierer und damit für Immobilienmarkt und die Wirtschaft insgesamt sei.

Aktuelle Entwicklungen an den Immobilienmärkten in Deutschland stellte **Andreas Kunert**, Leiter Immobilienmarktforschung der **vdpResearch GmbH** vor. Dass sich alle Teilmärkte gegenwärtig in bewegten Zeiten befinden, war auch Tenor weiterer Fachvorträge und Diskussionen zu den Immobiliensegmenten Handel, Hotels, Sozialimmobilien, Büro, Wohnen und Logistik.

Kontrovers und teils mehr emotional als sachlich diskutiert wurde in den vergangenen Monaten das sogenannte Heizungsgesetz. Die Erwartungen der Immobilien-

branche hierzu beleuchtete eine lebhaft Podiumsdiskussion. Ergänzend erläuterte **Matthias Fischer**, Senior Manager Bewertung des vdp, die Implikationen der neuen EU-Gebäudeenergieeffizienzrichtlinie (EPBD). Einen etwas weiteren Blickwinkel auf das Nachhaltigkeitsthema bot der Vortrag von **Reiner Nagel** von der **Bundesstiftung Baukultur** zur urbanen Transformation im Sinne von nachhaltiger Stadtplanung.

Auch zu Entwicklungen auf rechtlicher und regulatorischer Seite wurden die Teilnehmerinnen und Teilnehmer der Tagung umfassend informiert. **Annett Wünsche**, vdp Bereichsleiterin Bewertung, erläuterte Änderungen aus der MaRisk Novelle 2023 und die voraussichtliche Einführung eines sogenannten „Property values“ als weiteren sicheren Wert. Abgerundet wurde die Jahrestagung durch Kurzvorstellungen innovativer Dienstleistungen für die Gutachterbranche sowie informative Gespräche an den zahlreichen Ausstellerständen. ■

vdpResearch



TAXO TOOL

Ihre automatisierte Taxonomie-Konformitätsprüfung

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



Effizient



Kostensparend



Aktuell



Leicht in der Handhabung

In Kooperation mit:

DYDON AI



Jetzt mehr erfahren unter: www.vdpResearch.de/taxo-tool

**STEUERN & RECHT
IN KÜRZE**

**Wie viel sind Immobilien
wirklich wert?**

Manchen Wertberechnungen mittels Formeln stehe ich als Rechtswissenschaftler und Berater mit Skepsis gegenüber. Diese erweist sich besonders in Insolvenzfällen als berechtigt. Spätestens mit der Kündigung des Mietvertrags durch den Insolvenzverwalter ist der aus Multiplikator mit der Jahresmiete errechnete Immobilienwert Makulatur. Er hängt dann von der Neuvermietung ab. Gelingt diese nicht, ist der Wert: Grundstückswert minus Abrisskosten. Dennoch wird dieses einer Insolvenz inhärente Risiko kaum thematisiert.

Dabei setzen manche Unternehmen eine mögliche Insolvenz sogar als Druckpotenzial zur Mietreduzierung in schlechten Zeiten ein. Sogar bonitätsstarke Konzerne sind keine Garantie für die Erfüllung eines Mietvertrags. Vor längerer Zeit ließ ein großer deutscher Handelskonzern einen Möbelfilialisten insolvent werden und war damit auch die Mietverträge los. Auch die Insolvenzen von **Galleria/ Karstadt** haben gezeigt, wie wenig ein vormals großes Name nützt. Erfolgreiche und renommierte Einzelhandelsfilialisten „veredeln“ mitunter ältere Immobilien mit guten, langfristigen Mietverträgen in der festen Absicht, sie zu einem guten Preis zu verkaufen und sich nach 10 Jahren aus den Standorten zu verabschieden. Man braucht nur die starken Veränderungen in Bauart, Design, Größe und Ausstattung der Läden von Großfilialisten nachzuverfolgen, um zu erkennen, wie „vergänglich“ solche Immobilien sind. Das galt schon vor dem Gebäudeenergiegesetz.

Vor jedem Immobilieninvestment sollte man also vor allem bei Handels- und Spezialimmobilien die Frage des Wertes nach einer Insolvenzfall des Mieters stellen. Doch wie will man solche Risiken einschätzen, wo wir die zu erwartenden Veränderungen in den Märkten der Nachfrager - Stichwort Onlinehandel - nicht kennen?

Liebe Leserinnen und Leser,

zum deutschen Steuerrecht und zur Rechtsprechung, auch im Immobilienbereich, gibt es eher selten, auch von mir in dieser Kolumne „Steuern & Recht“, Erfreuliches zu schreiben. Heute hingegen kann ich von einer für die Steuerpflichtigen, konkret für Erben von Immobilien, erfreulichen Entscheidung des Bundesfinanzhofs (BFH – Urteil vom 26.9.2023 – IX R 13/22) berichten. Es bleibt zu hoffen, dass die Finanzverwaltung sie auch anwendet. Bekanntlich haben wir im deutschen Steuerrecht die rechtsstaatsunwürdige Praxis der obersten Finanzbehörden, den Finanzämtern per Erlass zu verbieten, „unliebsame“ Entscheidungen über den Einzelfall hinaus anzuwenden. Das bedeutet: Nur wer prozessiert, bekommt Recht. Bleiben wir zuversichtlich, dass dieses Urteil von der Finanzverwaltung auch „freiwillig“ und in allen Fällen angewendet wird.

Viel Freude bei der Lektüre wünscht Ihnen
Karl-Georg Loritz



Univ.-Prof. Dr. jur. habil.
Karl-Georg Loritz

**STEUERFREIHEIT VON VERÄUSSERUNGSGEWINNEN DES ERBENS
BEIM KAUF VON ANTEILEN AN EINER ERBENGEMEINSCHAFT**

Die Thematik:

Wird ein Erblassers kraft Gesetzes oder Testaments von mehr als einer Person beerbt, so bilden die Erben eine Erbengemeinschaft, die zivilrechtlich eine Gesamthandsgemeinschaft darstellt; alle Erbschaftsgegenstände gehören den Miterben „zusammen.“ Dies gilt selbstverständlich auch für die Grundstücke, die sich im Nachlass befinden. Im Streitfall hatte - stark vereinfacht dargestellt - der Kläger als einer der Miterben von den übrigen Miterben deren 48% Anteile an der Erbengemeinschaft (in Ausübung seines Vorkaufsrechts) entgeltlich erworben. Nach Auflösung der Erbengemeinschaft verkaufte er das Grundstück.

Das Finanzamt stellte sich auf den Standpunkt, der Kläger habe das Grundstück anteilig in Höhe der erworbenen 48% der Miteigentumsanteile entgeltlich erworben. Insoweit liege beim Verkauf ein steuerpflichtiges privates Veräußerungsgeschäft (§ 22 Nr.2. i.V.m. § 23 Abs. 1 Nr. 1 EstG) vor. Den anteiligen Gewinn, also die Differenz zwischen den vom Verkäufer für diese 48% aufgewendeten Anschaffungskosten und dem dafür anteilig erzielten Verkaufspreis unterwarf das Finanzamt der Einkommensteuer.

§ 23 Abs.1 Nr. 1 EStG besteuert als „sonstige Einkünfte“ private Veräußerungsgeschäfte bei Grundstücken und Rechten, die den Vorschriften des bürgerlichen Rechts über Grundstücke unterliegen (Beispiel Erbbaurecht, Mineralgewinnungsrecht), wenn der Zeitraum zwischen Anschaffung und Veräußerung nicht mehr als zehn Jahre beträgt. Dabei rückt auch hinsichtlich der Zeitdauer der Erbe in die Rechtsstellung des Erblassers ein. Dessen Haltedauer wird dem Erben zugerechnet. Diese 10 Jahre waren in Streitfall überschritten, nicht aber waren 10 Jahre seit Erwerb der 48% der gekauften Gesamthandsanteile von den Miterben vergangen.

Vereinfacht ausgedrückt vertrat also das Finanzamt, im Gegensatz zum Kläger, die Ansicht: Beim Kauf von Anteilen an einer Erbengemeinschaft, in der sich ein Grundstück befindet, wird dieses anteilig in Höhe der käuflich erworbenen Miterbengemeinschaftsanteile zum Zeitpunkt des Kaufs entgeltlich angeschafft. Den auf bei Veräußerung des Grundstücks anteilig auf die erworbenen Anteile entfallenden Gewinn müsse also der erwerbende Miterbe versteuern, wenn die Veräußerung des Grundstücks vor Ablauf von 10 Jahren nach dem Erwerb dieser Miterbengemeinschaftsanteile erfolge.

Die positive Überraschung:

Der 9. Senat des BFH erließ eine konsequente Entscheidung. Danach erachtet er den Tatbestand des privaten Veräußerungsgeschäfts nur dann als erfüllt, wenn Gleichartigkeit,

Funktionsgleichheit und Gleichwertigkeit von angeschafftem und veräußertem Wirtschaftsgut vorliegen. Das verneinte er im vorliegenden Fall zu Recht. Er zog als Grundlage seiner Argumentation das Zivilrecht heran. Eine gesamthänderische Beteiligung, so die zentral wichtige Aussage, vermittele keinen im Sinne des Sachenrechts erfassbaren Anteil und infolgedessen auch kein Verfügungsrecht an den Gegenständen des Gesamthandsvermögen der Erbengemeinschaft, hier also am Grundstück. Deshalb dürfe eine solche gesamthänderische Beteiligung in Form eines Anteils an einer Miterbengemeinschaft an einem Grundstück oder grundstücksgleichen Recht nicht gleichgestellt werden. Zivilrechtlich ist diese klare Aussage unbestreitbar zutreffend. Doch bekanntlich setzen sich das Steuerrecht und damit die Finanzverwaltung und finanzgerichtliche Rechtsprechung nicht selten mit ihrer wirtschaftlichen Betrachtungsweise über das Zivilrecht hinweg. Das tat der 9. Senat hier richtigweise nicht.

Keine abweichende Bewertung durch das Steuerrecht:

§ 39 Abs. 2 Nr. 2 Abgabenordnung erlaubt in bestimmten Fällen eine Abweichung des Steuerrechts vom Zivilrecht. Nach dieser Vorschrift werden Wirtschaftsgüter, die mehreren zur gesamten Hand zustehen, den Beteiligten anteilig zugerechnet, soweit für die steuerliche Beurteilung eine getrennte Zurechnung für die Besteuerung erforderlich ist. Der 9. Senat schloss sich der Rechtsprechung auch anderer Senate des BFH an, wonach eine anteilige Zurechnung nach dieser Vorschrift nur erforderlich sei, wenn die Gesamthand selbst, die aber nicht Schuldnerin der Einkommensteuer sei, den Besteuerungstatbestand erfülle.

Hingegen sei eine solche Zurechnung nach Bruchteilen nicht erforderlich, wenn, wie im vorliegenden Fall, die Veräußerung durch einzelne Beteiligte einer Gemeinschaft oder Gesellschaft erfolge. § 39 Abs. 2 AO sei auch nicht entsprechend heranzuziehen. An seiner früheren, gegenteiligen Ansicht, die auch das Bundesministerium der Finanzen vertritt, hielt der Senat ausdrücklich nicht mehr fest. Eine Vorschrift wie § 23 Abs. 1 S. 4 EStG, wonach die Anschaffung oder Veräußerung einer unmittelbaren oder mittelbaren Beteiligung an einer Personengesellschaft als Anschaffung oder Veräußerung der anteiligen Wirtschaftsgüter gilt, gibt es für die Gesamthandsgemeinschaft nicht und der BFH hat die Vorschrift auch nicht entsprechend angewandt.

Die Bedeutung der Entscheidung für die Praxis:

Die Entscheidung hat für die Praxis und auch für die Wissenschaft ein deutliches Signal gesetzt. Der Senat entscheidet, wie man das von einem obersten Gerichtshof erwarten darf, auf der Basis der Zivilrechtsdogmatik. Erst in einem nächsten Schritt wird geprüft, ob das Steuerrecht eine abweichende Betrachtung überhaupt ermöglicht. Das verneint der Senat für solche Fälle des Kaufs von Miterbengemeinschaftsanteilen konsequent und mit zutreffender dogmatischer Begründung. Der Senat war erfreulicherweise bereit, die frühere, den Fiskus begünstigende Rechtsprechung

nicht aufrecht zu erhalten. Als Wissenschaftler begrüße ich neben dem Ergebnis vor allem die dogmatische Stringenz und die konsequente Argumentation.

Neue Gestaltungsmöglichkeiten?

Wie immer, so werden manche Steuerrechtspraktiker auch diese Entscheidung sofort darauf hin analysieren, ob und welche Gestaltungsmöglichkeiten sie eröffnet. Nicht wenige Steuerberaterkollegen - diese klare Aussage sei erlaubt - entnehmen solchen Entscheidungen vor allem auch eine Möglichkeit, über „steuerhandwerkliche“ Gestaltungen nachzudenken. Hier, wie häufig, ist allerdings vor allzu kühnen Gestaltungen und vor zu gekünstelten Konstruktionen abzuraten. Ob hier der BFH z.B. eine Konstruktion als wirksam anerkennen würde, bei der der Erblasser einen Miterben, der später von den übrigen Miterben deren Anteile erwerben soll, nur mit einem Minianteil einsetzt, um einen steuerfreien Grundstücksgewinn zu realisieren, ist fraglich.

Bei Schenkungen kommt eine solche Konstruktion mangels Entstehens eines Gesamthandsvermögens ohnehin nicht in Betracht.

Die in der Literatur (Trossen, DStR 2024,22) aufgeworfene Frage, ob die Entscheidung entsprechend auch für Kapitalgesellschaftsanteile gilt, ist offen. Bei zivilrechtlicher Betrachtung ist der Kapitalgesellschaftsanteil (ebenso wie der Anteil an einer Miterbengemeinschaft) einem Anteil an einer beweglichen oder unbeweglichen Sache, also u.a. einem Grundstücksanteil, nicht gleichzusetzen. Bekanntlich hat ein Kapitalgesellschafter keinerlei Möglichkeit, auf die Vermögensgegenstände der Kapitalgesellschaft und damit auch auf die in ihrem Eigentum stehenden Grundstücke irgendeinen Einfluss zu nehmen. Bei konsequentem „Weiterdenken“ der Entscheidung des 9. Senats des BFH müsste diese also in solchen Fällen gelten.

Sicher ist aber nicht, ob der 9. Senat des BFH seine Rechtsprechung auch auf den Erwerb eines Kapitalgesellschaftsanteils ausdehnen würde. Zudem ist die Situation eine andere; denn anders als bei Immobilien und grundstücksgleichen Rechten, ist die Veräußerung von Kapitalgesellschaftsanteilen auch nach Ablauf von 10 Jahren nicht steuerfrei. Und die Veräußerung der Immobilie durch die Kapitalgesellschaft löst bei dieser immer die Besteuerung der Veräußerungsgewinne aus.

Insgesamt liegt eine erfreuliche, dogmatisch klare Entscheidung des 9. Senats des BFH vor. Eigentlich sind Ergebnis und Begründung selbstverständlich. Aber was ist im deutschen Steuerrecht schon selbstverständlich?

Bei den von mir in früheren Ausgaben besprochenen gewerbesteuerlichen Problemen haben wir exemplarisch gesehen, dass andere Senate viel profiskalischer und weniger am Gesetz, an methodischen Fragen und an berechtigten Interessen der Steuerpflichtigen orientiert entscheiden. ■

Deals

Paris: Real I.S. vermietet das rd. 1.445 qm große Bürogebäude in der 53 Avenue Hoche an das Luxusmode- und Konfektionshaus **Cerruti 1881**. Nach umfassender Umstrukturierung und Modernisierung wird das historische Gebäude ab März der neue Hauptsitz von Cerruti. Real I.S. ist seit über 10 Jahren in Frankreich ansässig: Die Pariser Niederlassung managt insgesamt 35 Immobilien in Frankreich, Belgien und Luxemburg mit einem Gesamtwert von ca. 2,1 Mrd. Euro.

Rosenheim: Die **CampusRO Projektentwicklungs GmbH**, ein Joint Venture der **ECK-PFEILER Immobilien Gruppe** und der **PMA Invest**, verkauft das mehrfach ausgezeichnete Studentenwohnquartier CampusRO zu einem mittleren zweistelligen Millionenbetrag an eine deutsche Stiftung. Der in Holzhybridbauweise konzipierte CampusRO bietet Platz für 211 Studierende, erweitert um 40 möblierte Apartments im Boarding-House.

München: Die **CoRE Solutions GmbH** und das **ISAR Klinikum** realisieren in der Asgardstr. 10, Ecke Engelschalkinger Straße insgesamt 52 Wohnungen, von denen ein Großteil möbliert und kostengünstig an Personal des ISAR Klinikums vermietet wird. Die übrigen Wohneinheiten werden zur Marktmiete vermietet. Die Gesamtinvestitionskosten des Neubauprojektes belaufen sich auf ca. 24,5 Mio. Euro.

Hamburg: **Securitas Deutschland** mietet 1.650 qm Büro- und Geschossfläche am Kapstadtring 7 von **HANSAINVEST Real Assets GmbH**. **CBRE** vermittelte.

BERLIN, MÜNCHEN UND FRANKFURT UNTER TOP-STANDORTEN FÜR LIFE-SCIENCE

Berlin ist Gesundheitshauptstadt

Lt. Savills European Life Science Ranking gehören Berlin, München und die Region Frankfurt/ Karlsruhe zum erweiterten Kreis der Top-Standorten für Life Science in Europa. (WR+)

London, Paris sowie die Schweizer Städte Lausanne, Genf und Zürich und die Region Randstad in den Niederlanden bleiben jedoch die Hot Spots für Life-Science-Unternehmen in Europa. Zum erweiterten Kreis gehören auch noch auch Basel, Kopenhagen und Hamburg. Das European Life Science Ranking 2.0 umfasse rund 60 Kriterien aus den Bereichen Talentpool, Innovation, Industrieproduktion, Investitionen, Aktivitäten der Nutzer und soziale Infrastruktur. Deutschland habe sich als Heimat von 10 der global 100 größten Wissenschafts- und Technologiecluster in Europa als einer der weltweit führenden Life-Science-Märkte etabliert. Berlin habe sich als Gesundheitshauptstadt Deutschlands einen Namen gemacht. Savills prognostiziert Life-Science-Immobilien als alternative Assetklasse weiter starkes Wachstum. ■

KEINE KI-REVOLUTION IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT?

AENGEVELT: Kleine Teilmärkte verlangsamen Qualitätsverbesserung

In der Immobilienwirtschaft verfügen lt. einer aktuellen Umfrage des Process Management Real Estate Monitor (PMRE) derzeit erst 6% der Unternehmen über Erfahrungen mit Künstlicher Intelligenz (KI). Der Hauptgrund für die vergleichsweise geringe Diffusionsgeschwindigkeit in der Branche liegt nach Analysen von Aengevelt Research an ihrer sehr heterogenen Struktur mit Bauträgern, Projektentwicklern, Bestandhaltern, Planern, Verwaltern, Facility Managern, Maklern, Finanzierern etc., die zudem auch noch in unterschiedlichen Assetklassen unterwegs sind. (CW+)

Dadurch seien die Teilmärkte für KI-gestützte Softwareprodukte relativ klein, so dass der Entwicklungsaufwand häufig schwierig zu tragen ist. **Wulff Aengevelt**, erwartet, dass KI in der Immobilienwirtschaft zwar erhebliche Effizienzgewinne und Qualitätsverbesserungen bringe, jedoch werde die Einführung zunächst sukzessive in kleineren Schritten in jeweils begrenzten Anwendungsbereichen erfolgen. Aengevelt rechnet mit keiner „KI-Revolution“ in der Branche. Stattdessen werden einzelne Softwareprodukte schrittweise um KI-Komponenten ergänzt. **Aengevelt Research erwartet von KI-Anwendungen primär Qualitätsverbesserungen, insbesondere Optimierungen bei der Inspektion, Steuerung und Wartung von technischer Gebäudeausrüstung, bei betriebswirtschaftlichen Prozessen, Objektanalysen, Bewertung, z.B. unter ESG-Gesichtspunkten und beim Marketing.** KI werde dabei weniger zur Eliminierung von Arbeitsplätzen führen, sondern Mitarbeiter zunehmend mit KI-gestützten Softwareprodukten ausstatten und sie in ihren jeweiligen Tätigkeiten unterstützen. ■

KI-BOOM UND ENERGIEWENDE STELLEN RECHENZENTREN VOR HERAUSFORDERUNGEN

Stark steigender Strombedarf trifft auf mangelnde Versorgung

Die exponentielle Entwicklung der digitalen Welt durch Künstliche Intelligenz (KI) und generative KI bringen bestehende Rechenzentren an ihre Kapazitätsgrenzen

Deals

Stockholm: Union Investment verkaufte für den institutionellen Publikumsfonds **Uninstitutional European Real Estate** das Bürogebäude Smultronet 6 in der Fleminggatan 39-43 / Celsiusgatan 10 in Kungsholmen über dem letzten Sachverständigenwert an den schwedische Immobilieninvestor **Niam**.

Das Objekt verfügt über eine Mietfläche von rund 11.500 qm und ist aktuell zu 11% an verschiedene kleinere Büromieter sowie ein Restaurant vermietet. UI wurde von der Anwaltskanzlei **Cederquist** beraten.

Bonn: Die **Rheinische Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn** mietet von privat rund 5.000 qm Hallen- und Freiflächen in der Bornheimer Str. 230. Die Universität wird die Liegenschaft kurzfristig mit dem Bereich der Fahrbereitschaft zur langfristigen Nutzung beziehen. **Larbig & Mortag Immobilien Bonn GmbH** vermittelte.

Bochum: **ZÜBLIN** errichtet den 60.000 qm großen, mehrteiligen Gebäudekomplex bestehend aus einem 13-geschossigen Baukörper mit 2 angrenzenden fünf- bis sechsgeschossigen Flachbauten auf dem Hochschulcampus in Bochum. Die Ed. Züblin AG verantwortet die Ausführungsplanung und schlüsselfertige Errichtung des Büro- und Seminargebäudes mit hochtechnisierten Laborräumen, Hörsaal sowie Außenanlagen.

Dortmund: Das Modehaus **Appelrath Cüpper** mietet rund 3.300 qm im weitgehend leerstehenden Einkaufszentrum Westfalenforum an der Kampstr.37-39 von **Aroundtown**.

und stellen an neue Zentren höhere Anforderungen im Hinblick auf die Gebäude, Lage, Investmentansätze und die Energieversorgung. (CW+)

Lt. des **JLL Data Centers 2024 Global Outlook** dürften innerhalb der kommenden 5 Jahre mehr als doppelt so viele Daten generiert werden als in den vergangenen 10 Jahren zusammen. Und das erfordert Kapazität und Strom. Allein in der EU dürfte lt. der **Europäische Kommission** der Stromverbrauch bis 2030 um 60% steigen. Die Netzwerke seien dabei nicht für diese großen Massen an Energietransporten ausgelegt, ein Drittel der europäischen Netze sei über 40 Jahre alt. Die notwendigen Investitionen bis 2030 beziffert die Kommission mit 584 Mrd. Euro, um durch Netzernerneuerungen und moderne Stromgewinnungsformen die eigenen Nachhaltigkeitsziele zu erreichen.

Die Nachfrage nach Anschlussleistung wachse jährlich im zweistelligen prozentualen Bereich. Der erhöhte Bedarf werde den Markt weiter erhitzen, so **Björn Wagenknecht**, Senior Director Project & Development Services JLL Germany. Investoren widmeten sich daher mehr und mehr der Assetklasse, da sie für Sicherheit und Perspektive stehe, zumindest sofern die fragile Energiesituation gelöst werde. Betreiber und Investoren müssten immer frühzeitiger intensivere Energieeffizienz- und Nachhaltigkeitsstrategien aufsetzen, damit sie und ihre Mieter langfristig den hohen Energiebedarf auch unter Berücksichtigung der rechtlichen nationalen Rahmenbedingungen decken können. Wagenknecht rechnet damit, dass die wachsende Nachfrage auch ein Innovationstreiber für neue Beziehungsmöglichkeiten und Technologien sein werde. Power Purchase Agreements (PPA), also eine vertraglich mit fester Laufzeit gesicherte Abnahme von Strom aus idealerweise nachhaltiger Quelle, könne dazu zählen ebenso wie Photovoltaikanlagen auf den Dächern der Rechenzentren. In kleinerem Rahmen werden zudem Brennstoffzellen und in anderen Ländern kleine Nuklearreaktoren getestet. ■

BÜROFLÄCHENNUTZUNG 2023 TROTZ HOMEOFFICE LEICHT GESTIEGEN

Konjunkturelle Entwicklung und Bürobeschäftigung beeinflussen Nachfrage stärker als Homeoffice

Wie „Der Immobilienbrief“ bereits seit längerem deutlich macht, ist Homeoffice, für das die Pandemie den Katalysator einer für uns seit 25 Jahren absehbaren Entwicklung stellte, eine Niveautransformation, die sich im Rahmen einer Anpassungsphase einmalig im Bestand auswirkt und danach in der Größe der nachgefragten Flächen. Durch den Niveaueffekt entzieht sich das aber einer änderungsabhängigen Korrelationsanalyse zukünftiger Nachfragefaktoren. Für die Büroflächennachfrage insgesamt werden laut aktueller Auswertung von Prof. Dr. Günter Vornholz für die Research-Reihe der BVT Unternehmensgruppe andere Faktoren eine sehr viel größere Rolle spielen als das Homeoffice. Allen voran sei das die weitere wirtschaftliche Entwicklung. (WR+/CW+)

Dies korrespondiert mit der 30 Jahre alten **FERI-Analyse**, dass 70% der Immobilienpreisentwicklung durch die Prosperität des Standortes erklärt werde. Seit den Lockdowns der Covid-Pandemie sei Homeoffice in einer Vielzahl von Unternehmen zu einem festen Bestandteil eines flexiblen Arbeitsmodells geworden. Das mache einige Flächen obsolet. Nach der **ifo-Konjunkturumfrage** vom Oktober 2023 will jedes elfte Unternehmen (9,1%) in Deutschland seine Büroflächen im Zuge der Umstellung auf flexiblere Arbeitsmodelle verkleinern.

An den deutschen Top-7 Bürostandorten kam es in den vergangenen Jahren aufgrund der kontinuierlich steigenden Nachfrage zu einem stetigen Anstieg des Büro-

Deals

München: Die **Feldberg Capital GmbH** erwirbt in einem Joint Venture mit der **DIE MEHR-WERTBAUER GmbH** ein ehemaliges 4-Sterne-Hotel in Sendling, das zukünftig als Wohnraum genutzt werden soll. Das Bestandsgebäude auf dem rd. 840 qm großen Grundstück verfügt über eine Bruttogrundfläche von etwa 4.110 qm inklusive Tiefgarage auf 7 Etagen plus UG und Tiefgarage.

Frankfurt: Die **Arup Deutschland GmbH** verlängert ihren Mietvertrag über 1.600 qm in der Mayfarthstraße 15-19. **Blackolive** vermittelte.

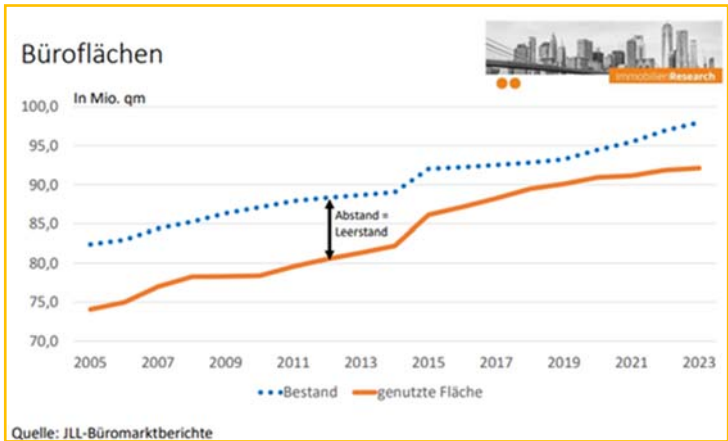
Mannheim: **Lummas Novolen Technology GmbH** mietet 3.500 qm im Bürohaus Koros im Gewerbegebiet Fahrlach von der **Activum SG Capital Management**. **JLL** beriet den Vermieter exklusiv.

Regensburg: **Schützenmeier Immobilien-Logistik-Automobile** mietet 3.100 qm Lager- und rd. 500 qm Bürofläche sowie 2.900 qm Außenlager- und Rangierfläche in der Burgweintingener Straße 31 von **Mileway**. **Logivest** vermittelte.

Weiterstadt: Eine Körperschaft des öffentlichen Rechts mietet einen rd. 7.100 qm Nutzfläche umfassenden Gewerbepark, davon ca. 5.800 qm Hallen- und 1.309 qm Bürofläche von **Four Parx**. Auf der Außenfläche befinden sich 89 Pkw-Stellplätze, 8 davon sind E-Ladeplätze.

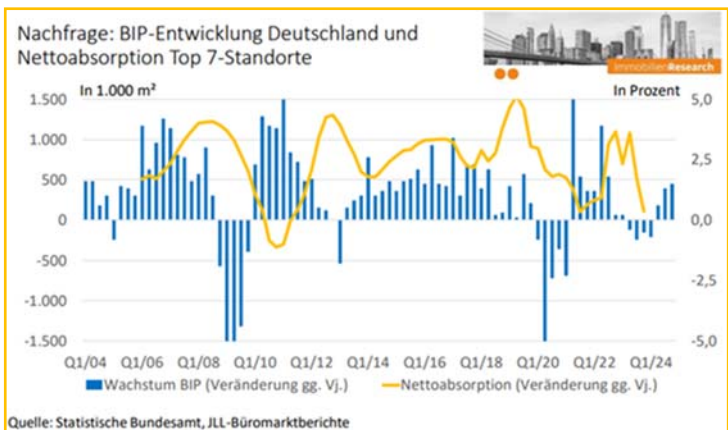
Hannover: **MyWellness** mietet rd. 3.700 qm in der Göttinger Str. 29-31 von der **HIH Real Estate GmbH**. **Avison Young** war beratend tätig.

flächenbestandes auf rund 98 Mio. qm im Jahr 2023. Auch bei der von den Unternehmen benutzten Fläche (d. h. Bestand minus Leerstand) ist ein kontinuierliches Wachstum zu verzeichnen. So ist die Bürofläche gegenüber dem Jahr 2005 um knapp 20% angestiegen, die von den Unternehmen genutzte Fläche sogar um fast 25%.



Allein im Jahr 2023 stieg die Inanspruchnahme durch die Unternehmen trotz Homeoffice und flexiblen Arbeitsplatzkonzepten um rund 250.000 qm. Damit waren gut 92,1 Mio. qm des Gesamtbestandes der Top-7 belegt.

Die Nachfrage nach Bürofläche wird dabei im Wesentlichen von 2 Parametern bestimmt, der wirtschaftlichen Entwicklung und der Zahl der Bürobeschäftigten. Die wirtschaftliche Entwicklung und die Nachfrage nach Büroimmobilien weisen eine hohe Korrelation auf, da der Flächenbedarf sich direkt an den Konjunkturverlauf anpasst. Neben diesen Faktoren hängt die Nachfrage der Marktteilnehmer nach Büroimmobilien auch von deren Erwartungen hinsichtlich der weiteren konjunkturellen Entwicklung der Gesamtwirtschaft ab. Optimistische Erwartungen beeinflussen die Nachfrage positiv, Flächen werden absorbiert. Dabei reagiert die Nettoabsorption auf die konjunkturelle Entwicklung mit einer Zeitverzögerung von ungefähr sechs Quartalen. So führte die Finanz- und Wirtschaftskrise erst Mitte 2010 zu einem Rückgang der neu belegten Fläche. Ebenfalls wirkte sich die Corona-Pandemie erst zur Jahresmitte 2021 negativ auf die Nachfrage aus. Zum Jahresende 2023 reagierte die Nettoabsorption schon deutlich auf den Rückgang des BIPs.



Das **Statistische Bundesamt** definiert Bürobeschäftigte als Personen, die häufig mit einem Computer und sitzend arbeiten. Im Jahr 2022 arbeiteten laut dem **Institut der deutschen Wirtschaft (IW)** in Deutschland rund 12,8 Mio. sozialversicherungspflichtig Bürobeschäftigte – gut ein Drittel mehr als 10 Jahre zuvor. Damit ist der Anteil der Bürobeschäftigten an allen Arbeitnehmern deutlich gestiegen. Im vergangenen Jahr arbeiteten knapp 37% aller Angestellten im Büro, 2012 waren es noch 5 Prozentpunkte weniger. Das IW geht davon aus, dass die Zahl der Bürobeschäftigten überproportional zu der gesamten Beschäftigung wächst. Für das Jahr 2023 meldete das **Statistische Bundesamt** einen Anstieg der Beschäftigung um rund 300.000 Personen. Das hat sich auch positiv auf die Bürobeschäftigung und die Nachfrage nach Bürofläche ausgewirkt. **Aus „Der Immobilienbrief“-Sicht kann die Fläche pro Mitarbeiter aber erst dann vernachlässigt werden, wenn sich die Homeoffice-Entwicklung stabilisiert hat und in die Zukunftsnachfrage umgesetzt wurde. ►**

Das **Statistische Bundesamt** definiert Bürobeschäftigte als Personen, die häufig mit einem Computer und sitzend arbeiten. Im Jahr 2022 arbeiteten laut dem **Institut der deutschen Wirtschaft (IW)** in Deutschland rund 12,8 Mio. sozialversicherungspflichtig Bürobeschäftigte – gut ein Drittel mehr als 10 Jahre zuvor. Damit ist der Anteil der Bürobeschäftigten an allen Arbeitnehmern deutlich gestiegen. Im vergangenen Jahr arbeiteten knapp 37% aller Angestellten im Büro, 2012 waren es noch 5 Prozentpunkte weniger. Das IW geht davon aus, dass die Zahl der Bürobeschäftigten überproportional zu der gesamten Beschäftigung wächst. Für das Jahr 2023 meldete das **Statistische Bundesamt** einen Anstieg der Beschäftigung um rund 300.000 Personen. Das hat sich auch positiv auf die Bürobeschäftigung und die Nachfrage nach Bürofläche ausgewirkt. **Aus „Der Immobilienbrief“-Sicht kann die Fläche pro Mitarbeiter aber erst dann vernachlässigt werden, wenn sich die Homeoffice-Entwicklung stabilisiert hat und in die Zukunftsnachfrage umgesetzt wurde. ►**

Impressum

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

Chefredaktion:

Constanze Wrede
Dr. Karina Junghanns
(stellv. Chefredaktion)

Immobilienredaktion:

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

Hrsg.: Werner Rohmert

Recht / Anlegerschutzrecht:

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

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

Chefvolkswirt:

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

Wissenschaftliche Partner:

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

Verlag:

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

Vorstand: Werner Rohmert

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

**Unsere Bankverbindung
erhalten Sie auf Anfrage.**

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

Homeoffice ist zu einem festen Bestandteil eines flexiblen Arbeitsmodells geworden. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes waren im Jahr 2017 nur 11% aller Erwerbstätigen und 8% der abhängig Beschäftigten im Homeoffice. Durch die Pandemie erhöhte sich der Anteil dann stark auf 24,9% (aller Erwerbstätige) im Jahr 2021. Es wurde dabei nicht nur gelegentlich im Homeoffice gearbeitet, sondern mehrmals pro Woche oder sogar komplett. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes nutzten 2022 von den Beschäftigten im Homeoffice dieses zu 14,7% täglich oder mindestens in der Hälfte der Arbeitszeit und weitere 9,5% arbeiteten an weniger als der Hälfte der Arbeitstage von zu Hause aus. Ein wesentlicher Einflussfaktor für das Ausmaß des Homeoffice ist dabei die Branche. Der Anteil an Erwerbstätigen mit Homeoffice ist naturgemäß in den Berufen am höchsten, in denen überwiegend am Schreibtisch gearbeitet wird. Am höchsten war der Anteil 2022 im Bereich IT-Dienstleistungen: Dort arbeiteten gut drei Viertel der abhängig Beschäftigten zumindest gelegentlich von zu Hause aus. Ebenso stark war das in der Verwaltung und Führung von Unternehmen, bei den Versicherungen sowie in der Unternehmensberatung. Die Erwerbstätigkeit von zu Hause erfolgte meist in einem größeren Unternehmen.

Perspektiven der Büroimmobilienmärkte: Die Büroauslastung ist durch Homeoffice gesunken, aber auch schon vor der Pandemie gab es keine vollständige Auslastung. Aufgrund von Urlaub, Dienstreisen, Krankheiten und Remote Work war gewöhnlich nur ein Teil der Schreibtische in Büros besetzt. Durch Homeoffice hat sich der Teil unterausgelasteter Büros erhöht. Eine starke Differenzierung gab es nach Wochentagen: Der Montag und Freitag haben sich zu Homeoffice-Tagen entwickelt.

Der Anteil von Homeoffice an den Büroarbeitsplätzen hat sich bei ungefähr einem Viertel der Arbeitsplätze eingependelt. Von den bestehenden Arbeitsplätzen werden keine weiteren negativen Wirkungen auf die Nachfrage nach Büroflächen ausgehen. So will die überwältigende Mehrheit der Unternehmen lt. ifo-Konjunkturumfrage vom Oktober 2023 ihre Büroflächen unverändert lassen. Ein Prozent plant, seine Büroflächen wegen der neuen Arbeitsweisen auszuweiten und nur jedes elfte Unternehmen (9,1%) will wegen des Trends zum Homeoffice seine Büroflächen verkleinern.

Das mobile Arbeiten ist ein fester Bestandteil des Arbeitslebens geworden, aber zugleich ist auch das physische Büro mit seinen Vorteilen der Zusammenarbeit und des Wissens- und Erfahrungsaustauschs nicht wegzudenken. Für die Zukunft ist die entscheidende Frage nicht, „ob“ Büros weiterhin benötigen werden, sondern vielmehr, „wie“ die Büros beschaffen sein müssen, damit sie zukunftsfähig sind. Auf der Wunschliste der Nutzer stehen moderne Raumlösungen mit innovativ gestalteten Arbeits- und Konferenzbereichen ebenso wie wohnliche Ruhezone und Pausenflächen.

Axel Poppinga, Leiter des Geschäftsbereich Immobilien Deutschland, sieht die Investitionsstrategien der BVT aufgrund der Auswertung von Vornholz bestätigt. Das Thema Homeoffice spiele in den Investitionsentscheidungen der BVT keine große Rolle mehr. Auch die BVT sieht, wie Vornholz, dass sich die Unternehmen mit dem Thema arrangiert und langfristige Lösungen erarbeitet haben. Diese seien im Markt bereits weitgehend "eingepreist" und werden sich auf die Leerstandsquote kaum mehr auswirken. Entscheidender sei die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland, die eine wesentlich größere Auswirkung auf die Leerstandentwicklung habe. Ebenso spiele die nachlassende Neubautätigkeit und die gesunkenen Baugenehmigungen eine Rolle, die sich dämpfend auf die Leerstandsquote auswirken werde. Da sich die BVT jedoch auf Büroimmobilien mit langfristig abgeschlossenen Mietverträgen fokussiere, sei für sie ein möglicher Leerstands-Zyklus weniger relevant. Büroimmobilien blieben für die BVT weiterhin ein wichtiger Investmentschwerpunkt. Nachdem sich nun langsam Käufer und Verkäufer in ihrer Preiseinschätzung annähern würden und im 2. Halbjahr 2024 mit den ersten Leitzinssenkungen der EZB zu rechnen sein dürfte, sieht Poppinga in 2024 einen guten Zeitpunkt für Investitionen in Büroimmobilien. ■



Personalien

Das Ruhrparlament hat **Garrelt Duin** zum neuen Regionaldirektor des **Regionalverbandes Ruhr RVR** gewählt. Der Jurist mit langjähriger politischer Erfahrung, u.a. als Abgeordneter im Deutschen Bundestag und im Europäischen Parlament, als Wirtschaftsminister der NRW-Landesregierung sowie zuletzt als Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer zu Köln, löst damit **Karola Geiß-Netthöfel** ab.

Die **CUBION Immobilien AG** hat Heiko **Keller** zum Jahresbeginn als drittes Vorstandsmitglied ernannt. Gemeinsam mit den Unternehmensgründern **Stefan Orts** und **Markus Büchte** ergänzt Heiko Keller den Vorstand des Unternehmens. Er ist bereits seit 12 Jahren bei CUBION tätig, zuletzt als Prokurist und Director im Bereich Key Account.

Bochum

Die **VBW Bauen und Wohnen GmbH** hat rd. 243 qm Bürofläche am Stadionring 1 an **ADLER Smart Solutions GmbH** vermietet. **Anteon** war beratend und vermittelnd involviert.

Vonovia SE hat die Fertigstellung über 2.400 Wohneinheiten 2023 bekannt gegeben, vor allem in Deutschland sowie in Österreich und Schweden. Auch für das laufende Jahr wird mit einer ähnlich hohen Zahl gerechnet. So habe das Tochterunternehmen **BUWOG** unterschiedliche Wohntypen für das eigene Vermietungsportfolio sowie zum Verkauf errichtet. Neben der Fertigstellung begonnener Projekte würden auch neue bis zum Baurecht entwickelt, um mit dem Bau zu beginnen, sobald sich die Bedingungen maßgeblich verbessert hätten.

Das Bauunternehmen **Matthäi** mietet rd. 1.100 qm Bürofläche im Neubauprojekt der **innoCampus GmbH & Co. KG** Robert-Bosch-Straße 2 auf Mark 51°7. **CUBION Immobilien** vermittelte.

LOGISTIK – TROTZ UMSATZRÜCKGANG MIT ANHALTENDER DYNAMIK

„Das Ruhrgebiet ist aufgrund seiner zentralen Lage innerhalb Deutschlands und Europas sowie der Verfügbarkeit von Arbeitskräften ein attraktiver Wirtschaftsstandort. Jedoch herrscht im zentralen Ruhrgebiet eine deutliche Flächenknappheit, besonders für reine Logistiker, die große Hallen mit entsprechenden Ausstattungsmerkmalen benötigen. Davon profitieren vor allem die Randlagen,“ analysiert **Imran Kaya** von **Brockhoff Immobilien** die Voraussetzungen für Logistikimmobilien in der Region. Dass hier, zumal in der regionalen Betrachtung, auch unter den erschwerten Bedingungen der vergangenen zwei Jahre immer noch hohe Flächenumsätze zu verzeichnen waren, nimmt demnach nicht wunder. **BNP Paribas Real Estate** errechnete rd. 496.000 qm, **Realogis** 450.400 qm, in jedem Falle aber trotz leichter Rückgänge (Realogis -13,3%) die höchsten Umsätze aller Logistikregionen in Deutschland (Frankfurt 440.000, Berlin 350.000 qm). Dazu haben sowohl die schiere Anzahl der Abschlüsse, angefangen bei kleinen innerstädtischen Flächen, wie auch beachtliche Großvermietungen, beigetragen. Letztere verzeichneten lt. Realogis, die die detaillierteste Analyse vorlegten, zwar einen Rückgang von 26% gegenüber dem Vorjahr, kamen aber immer noch auf 326.800 qm, was 72,6% der Gesamtumsätze ausmachte, dabei dominierend mit **Yusen Logistics**, **Pfenning Logistics** und **Rhenus** die reinen Lager- und Speditionsnutzungen in Big Boxes angesiedelt im Raum Duisburg/ Niederrhein oder am östlichen Rand im Raum Dortmund/ Unna. Gewerbeparks spielten im Ruhrgebiet kaum eine Rolle und machten nur 4% der Umsätze aus. Bemerkenswert auch, dass über die Hälfte der Anmietungen auf Neubauten entfielen (+4% im Jahresvergleich) und nur 44,8% in Bestandsobjekten. Brownfieldentwicklungen habe es keine gegeben (Vorjahr 35.440 qm). **Loginvest**, die deutschlandweit den Markt für Neubautentwicklungen beobachten, sahen im vergangenen Jahr vor allem auf Grund der schwierigen Finanzierungsbedingungen einen Einbruch um 27% auf 3,8 Mio. qm, trauen aber der Region Duisburg/ Niederrhein neben Leipzig/ Halle und Berlin/ Brandenburg für 2024 das größte Potenzial zu.

Das Ruhrgebiet ist traditionell ein Vermietermarkt. Eigennutzerabschlüsse machten 2023 sogar nur 6% aus bzw. 27.000 qm nach noch 13,9% bzw. 100.000 qm ein Jahr zuvor. Die Flächenknappheit vor allem für Neuentwicklungen hat auch im Ruhrgebiet zu z.T. kräftigen Mietpreiserhöhungen geführt. Realogis nennt ein Plus von 11,5% auf 7,25 Euro/ qm, BNPPRE sogar 7,60 Euro (+ 27%). Damit kann das Ruhrgebiet nicht mehr als insgesamt preiswerte Alternative gelten, sondern ist in die Gruppe der Top 7 aufrückt mit ähnlichen Mietniveaus ausgenommen München, wo die Spitzenmieten die 10 Euro überschritten haben. **JLL** registrierte den größten Anstieg der Spitzenmiete im Jahresvergleich in Duisburg mit 23%. In Essen stiegen sie um 15%, in Düsseldorf und Köln jeweils 13%. Auch weitere Städte aus der Metropolregion Rhein-Ruhr gehörten zu jenen mit dem größten Anstieg der Spitzenmieten, so JLL im Resümee. Anders hinsichtlich der Baulandpreise für Gewerbeimmobilien, wie **DIP** ermittelte. Am teuersten ist demnach München mit durchschnittlich 800 Euro/ qm gefolgt von Stuttgart mit 580 Euro. Für Düsseldorf werden 360 Euro genannt und für Essen 135 Euro/ qm.

Wie schon in Größenverteilung rangiert auch bei den Branchen die Lagerlogistik lt. Realogis an erster Stelle. Den zweiten Platz nimmt wie im Vorjahr der Handel ein, jetzt aber mit halbiertem Flächenumsatz von nur noch 111.800 qm, davon nur 40.500 qm im Bereich e-Commerce, gleichbedeutend mit einem Rück-



Bochum

Ed. Züblin AG errichtet für den **BLB NRW**, Niederlassung Dortmund auf dem Hochschulcampus einen Gebäudekomplex mit 60.000 qm für Büro- und Seminarräume, Labors und Hörsaal.

Dortmund

Appelrath & Cüpper hat ca. 3.300 qm im weitgehend leerstehenden Einkaufszentrum Westfalenforum Kampstraße 37-39 gemietet für den Umzug der Filiale Westenhellweg, nachdem der dortige Vermieter **Aachener Grundvermögen** den Mietvertrag nicht verlängerte. Vermieter ist jetzt **Aroundtown**, die das Mixed-Used-Objekt revitalisieren wollen.

Der **Hafen Dortmund** tritt dem Verein **EcoPort813** bei. Ziel ist es, dort alle multimodalen Logistikkompetenzen der Binnenhäfen der Region zu bündeln, um die Energiewende gemeinsam zu meistern, u.a. mit einer gemeinsamen Wasserstoffinfra- und Logistikstruktur. Mit dabei sind die Rheinhäfen **DeltaPort** und **Duisport** sowie die Anlagen an Binnenwasserstraßen und Kanälen.

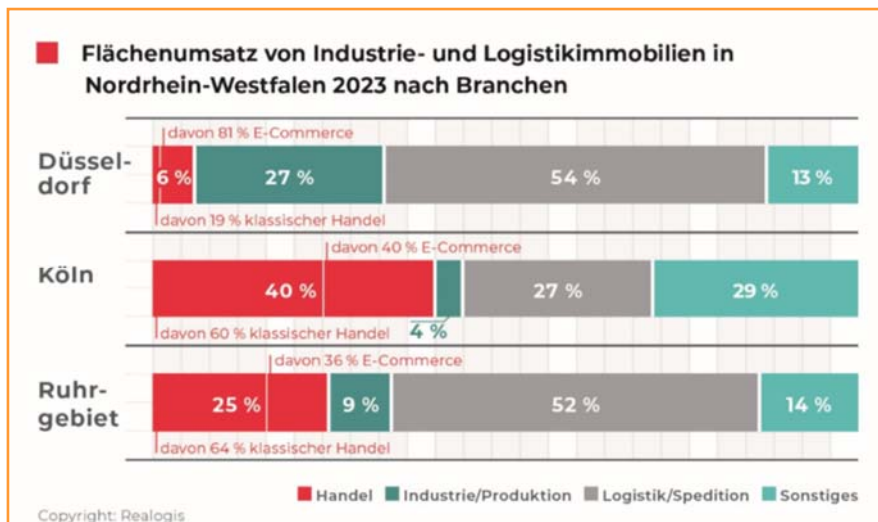
TSC Real Estate hat im Auftrag einer Luxemburger Fondsgesellschaft den Mietvertrag mit dem Betreiber **Alloheim** für die Senioren-Residenz „Schloss Westhusen“ langfristig verlängert und wird die Einrichtung modernisieren.

Die Brann Handels GmbH mietet rd. 3.300 qm Hallen- und rd. 200 qm Bürofläche in der Planetenfeldstraße 110-112. Eigentümer ist die **BENO Holding AG**. **Ruhr Real** war vermittelnd tätig

Düsseldorf

Anteon vermittelte ca. 2.700 qm Lagerfläche und ca. 300 qm Büro in der Hansaallee an ein Logistikunternehmen aus Mönchengladbach als kurzfristig verfügbare Expansionsflächen.

gang um sogar rd. 66% gegenüber dem Vorjahr. Dagegen verfünffacht zeigten sich die Flächenumsätze in der Sammelkategorie „Sonstiges“, was eine wachsende Differenzierung der Nutzungen vermuten lässt. Ebenfalls, wenn auch nur geringfügig, ist 2023 der Anteil der Flächen für Industrie und Produktion gestiegen, in Summe 43.100 qm.



Ob und wie sich im laufenden Jahr die von **CBRE** analysierte Finanzierungslücke auf dem Gewerbeimmobilienmarkt in Folge notwendiger Refinanzierungen in der Gesamthöhe von rd. 77 Mrd. Euro im Logistiksektor und insbesondere in der Region Rhein-Ruhr auswirken wird, steht noch in den Sternen. Zumindest attestiert CBRE dem Sektor Logistik in dieser Hinsicht nur einen geringen Anteil von 4,3% und der Nachfragedruck sorgt für gute Vermietbarkeit. ■

BILANZEN

Hamborner Reit hat die Miet- und Pächterlöse im vergangenen Jahr um 4,6% auf 91,1 Mio. Euro gesteigert, dabei um 2,5 Mio. Euro bedingt durch Objektzugänge (zwei Ankäufe für 23,6 Mio. Euro, 1 Verkauf für 1,5 Mio. Euro) und Mietanpassungen, um weitere 2,2 Mio. Euro durch Umschichtungen in der Bilanz. Der operative Gewinn (FFO) stieg um 7,2% (3,7 Mio. Euro bzw. 0,67 Euro je Aktie) auf 54,7 Mio. Euro, wozu neben Mietzuwächsen höhere Zinserträge und Verschiebung von Instandhaltungsmaßnahmen beitrugen. Wegen nachgeholter Maßnahmen rechnet Hamborner deshalb für 2024 mit einem FFO-Rückgang auf 49 bis 50,5 Mio. Euro bei wenig veränderten Mieteinnahmen (91 bis 92,5 Mio. Euro). Die Eigenkapitalquote lag zum Stichtag bei 55,1% weiter auf hohem Niveau, während der LTV von 39,1 auf 43,5% anstieg bedingt durch Abwertung des Portfolios (um 10,5% zum Jahresende vor allem aus dem Büroportfolio) sowie die Dividendenauszahlung in Q2. Der NAV je Aktie sank im Jahresvergleich um 15,5% auf 10,02 Euro. Der WALT blieb stabil bei 6,4 Jahren für das Gesamtportfolio von derzeit 67 Immobilien mit einem Gesamtwert von 1,471 Mrd. Euro, für die Einzelhandelsimmobilien bei 7,6 Jahren.

Trotz des herausfordernden Umfelds werde der HV am 25. April eine um 2,1% auf 48 Cent je Aktie erhöhte Dividende vorgeschlagen. ■



Düsseldorf

Primus Valor hat für den Immobilien-AIF "ImmoChance Deutschland 12 Renovation Plus" (ICD 12 R+) 70 Wohneinheiten mit 4.441 qm Fläche deutlich unterhalb des Gutachterwerts zum 17-fachen der Nettokaltmiete erworben. Die Immobilien sollen saniert und aufgewertet werden.

Duisburg

Die **GEBAG** plant auf dem Gelände des ehemaligen Theisen-Kabelwerks in Hochfeld ein Neubauquartier, wofür bereits 2020 ein Planungswettbewerb durchgeführt wurde. Als Partner für die Realisierung einer sozial- und bürgerorientierten Quartiersentwicklung konnte die **Montag Stiftung Urbane Räume** gewonnen werden. Ein Letter of Intent wurde unterzeichnet.

Essen

Das **RWI** prognostiziert für NRW 2024 ein Wirtschaftswachstum von lediglich 0,4%, nachdem in 2023 ein Rückgang um 1,1% zu verzeichnen war. Der hohe Anteil an energieintensiven Betrieben sei in besonderen Maße von der Energiekrise betroffen. Dennoch wird mit einem weiteren Anwachsen der Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten vom derzeit 7,3 Mio. um weitere 8.000 Beschäftigte gerechnet.

Die **ADOLF WEBER Grundbesitz- und Projektgesellschaft** vermietet eine 8.000 qm große, unbebaute Gewerbefläche Lüschershofstraße / Sulterkamp in Nähe des Stadthafens an einen Infrastrukturbauer. Vermittelnd war **Brockhoff** tätig.

Team Strahltech GmbH hat im Weidkamp 232 ein Light Industrial-Objekt mit rd. 4.300 qm Grundstück und 1.700 qm Hallen- und Büroflächen als Expansionsfläche angemietet. Vermieter ist **Allbau**, Essen. Vermittelnd war **Brockhoff Immobilien** tätig.

URBANE TRANSFORMATION – EIN HEISSES THEMA?

Der diesjährige **Kongress für „Innovative Quartiersentwicklung“** an der **EBZ** in Bochum, gab Einblicke in den Stand der Diskussionen und Projekte, warf aber auch neue Fragen auf. Ein Gespräch mit **Prof. Dr. Torsten Bölting**, Wissenschaftlicher Leiter des **Deutschen Instituts für Urbane Transformation (DIUT)** und Geschäftsführer der **InWIS Forschung und Beratung GmbH**, Bochum.



Torsten Bölting
Foto Frauke Schumann

Frage: Wenn das globale Makler- und Immobilienberatungsunternehmen **JLL** eine neue Stelle für einen „Executive Director Urban Developments & Strategic Real Estate Projects“ einrichtet, der die „Zusammenarbeit zwischen Eigentümern, Investoren, Entwicklern, Nutzern, Kommunen und anderen Interessengruppen bei der Restrukturierung städtischer Quartiere oder Nachnutzungen für Unternehmensstandorte“ auf den Weg bringen soll, scheint die „Urbane Transformation“ und damit das Thema des Kongresses in der professionellen Immobilienwirtschaft angekommen zu sein. Wie sehen Sie das?

Torsten Bölting: Die diesjährige Tagung hat tatsächlich gezeigt, dass die Themenvielfalt, die mit der Quartiersentwicklung verbunden ist, zunehmend wahrgenommen und akzeptiert wird. Das gilt verständlicherweise besonders für die großen Wohnungsunternehmen, die auch im Beirat für unsere jährlichen Kongresse vertreten sind und inhaltlich dazu beitragen. Ohne Frage muss das engere Lebensumfeld der Menschen, das wir unter dem Begriff des Quartiers umschreiben, den sich wandelnden äußeren Faktoren angepasst werden. Oder anders gesagt: bessere Lebensqualität ist ohne urbane Transformation nicht zu gewinnen. Das ist eine Aufgabe von Jahrzehnten.

Frage: Bei Quartiersentwicklung denkt man meist an Wohnviertel in Großstädten oder veröden Innenstadtbereiche. Bleiben Kleinstädte da ausgeklammert?

Torsten Bölting: Keineswegs. Was in Großstädten schon nicht mehr gut funktioniert, stellt sich in Kleinstädten oft als weit drängenderes Problem dar, weil es dort kein Ausweichen in andere Stadtteile gibt, z.B. bei der Versorgung mit Infrastruktur vom Einzelhandel für den täglichen Bedarf bis zur Gesundheitsvorsorge oder Mobilitätsangeboten. In Wittenberge wird aktuell die „Kleinstadtakademie“ als Einrichtung des Bundes aufgebaut. Daran war die InWIS mit einer Vorstudie beteiligt.

Frage: Christa Reicher, Professorin für Raumplanung an der RWTH Aachen, forderte auf dem Kongress, das „Zukunftsquartier“ als neues Format mit Kompetenzen vergleichbar einer IBA oder einer Regionale zu etablieren, um Spielräume für experimentelle Lösungen zu öffnen. Was halten Sie davon?

Torsten Bölting: Es wäre gut, wenn damit mehr erreicht werden könnte als weitere Modellquartiere ohne Folgewirkung. Wir müssen es endlich schaffen, die Erkenntnisse aus der Forschung oder der Evaluation von Modellvorhaben schneller in die Fläche zu bringen – bei aller Würdigung der Vielfalt von Quartieren. Das geht nur mit „Mut zur Lücke“ – wir brauchen auch außerhalb von Reallaboren pragmatische Lösungen. Die aktuelle Verpflichtung zur kommunalen Wärmeplanung ist so ein Beispiel. Erfolgreich gelingt das meiner Meinung nach dort, wo die beteiligten Akteure und Behörden sich darauf einlassen, pragmatisch für die einzelnen Quartiere tragfähige Lösungen zu suchen. ▶



Frage: Die Anpassung an die Folgen des Klimawandels beherrschen die Diskussionen. Wo würden Sie ansetzen?

Torsten Bölting: Viele große Akteure sind hier schon auf dem Weg. Natürlich wird das auch dort unglaublich viel Geld und Kraft kosten, aber Wohnungsunternehmen mit vielen zehntausend Wohnungen oder große gewerbliche Bestandhalter haben einen hohen Organisationsgrad und sind auch in der Lage, Entwicklungen in die Fläche zu bringen. Sorgen mache ich mir eher um viele Einzeleigentümer, sog. Amateurvermieter und auch um kleine Wohnungsunternehmen und -genossenschaften. Die kommen vielfach mit der unglaublichen Regeldichte und der Anforderung, schnell zu handeln, nicht mit. Mein Eindruck ist, dass hier der Frust bei den betroffenen Akteuren und Personen besonders groß ist.

Frage: Ein spezielles Thema waren sogenannte Schrottimobilien und wie damit umgehen. Sehen Sie da Licht am Ende des Tunnels?

Torsten Bölting: Glücklicherweise werden inzwischen die Kommunen mit rechtlichen und finanziellen Mitteln ausgestattet, um Maßnahmen gegen weiteren Verfall und Verödung ganzer Quartiere anzugehen. Gelsenkirchen etwa hat sehr früh begonnen, den Wandel entlang der Bochumer Straße in Ückendorf selbst in die Wege zu leiten. Erste Ergebnisse können sich sehen lassen, dort ist dem Anschein nach die Befreiung aus dem Kreislauf prekärer Verhältnisse mindestens angelaufen. Aber auch andere Städte, wie Dortmund, Bochum, usw. sind hier auf dem Weg. Den Status auf Dauer zu halten, bleibt aber eine permanente Aufgabe.

Frage: Müssen Kommunen mehr Mut aufbringen, die Urbane Transformation selbst in die Hand zu nehmen? In Sheffield in Mittelengland scheint dies ja über eine eigene Entwicklungsgesellschaft zu gelingen, wie die gezeigten, beeindruckenden Bilder erkennen ließen. Kann das ein Vorbild sein?

Torsten Bölting: Mehr Mut ist eine der „lessons learnt“, die ich zum Abschluss des Kongresses auch formuliert habe. Ich glaube, Verwaltung aber vor allem auch Kommunalpolitik braucht klare Visionen und dann auch Mut und Durchhaltevermögen, um die anzustreben und umzusetzen. Wir dürfen uns von der normativen Kraft des Faktischen nicht immer in die Knie zwingen lassen, sondern brauchen den Glauben an die bessere Zukunft. Auch das gelingt in manchen Kommunen schon ganz gut, hier in der Region etwa in Duisburg mit umfangreichen Entwicklungsprojekten oder auch in Dortmund („Nordwärts“) und beispielsweise in Bochum in der Innenstadt. Auch andere Städte (Mannheim mit großen Entwicklungsflächen, Freiburg mit neuen Stadtquartieren oder Wien mit der Seestadt) „trauen sich was“ – und das ist auch gut so.

Frage: Aus Ihrer Erfahrung heraus: Welches Thema fehlte in diesem Jahr? Was würden Sie gerne bei dem nächsten Kongress für Innovative Quartiersentwicklung im Februar 2025 auf die Tagesordnung setzen?

Torsten Bölting: Zu kurz kam nach meinem Empfinden erneut der Demografische Wandel. Darauf müssen wir achten. Diese Thematik ist zurzeit komplett in den Hintergrund geraten. Aber die Alterung der Gesellschaft geht unaufhörlich weiter und betrifft alle (!) Menschen – vermutlich sogar noch früher, als die konkreten Folgen des Klimawandels für den einzelnen spürbar werden, wenn man von Ausnahmen absieht. Es gab hier in NRW einmal den Ansatz der „altengerechten Quartiere“ – das ist von der Politik aber nicht weitergedacht worden. Die erkennbare Krise der Pflegewirtschaft und auch einiger Pflegeimmobilien-Fonds usw. werden das Problem noch verschärfen. ■

ZWANGSVERSTEIGERUNGEN IN DEN RUHRSTÄDTEN:

Bei weniger Terminen tendierten die Verkehrswerte 2023 uneinheitlich.

Ausnahmen bestätigen die Regel: In Bottrop, wo gewöhnlich nur sehr wenige Immobilien über einen Termin am Amtsgericht unter den Hammer kommen, wurden im vorigen Jahr 22 Eigentumswohnungen versteigert nach nur einer im Jahr zuvor. Und diese waren dann auch noch deutlich preiswerter zu haben für im Schnitt knapp 64.000 Euro. Dagegen fallen dort die jeweils zwei Ein- und Zweifamilienhäuser bzw. Mehrfamilienhäuser statistisch nicht ins Gewicht. Die höchste Anzahl der Termine wurde wieder in Duisburg registriert mit zusammen 113 Zwangsversteigerungen, davon alleine 80 für Eigentumswohnungen, gegenüber noch 128 im Vorjahr, davon 92 Eigentumswohnungen. Wie in Bottrop fielen die aufgerufenen Verkehrswerte auch in Duisburg niedriger aus als 2022. Teurer als im Vorjahr wurden in Oberhausen die 12 aufgerufenen Eigentumswohnungen (+78,58%) angeboten, für 15 Ein/Zweifamilienhäuser summierten sich die Verkehrswerte auf 4,3 Mio. Euro nach 2,6 Mio. für 11 Objekte ein Jahr zuvor. Durchschnittlich etwas höhere Verkehrswerte wurden in Dortmund aufgerufen, kaum Schwankungen dagegen in Essen. Auffällig dort die zehn Mehrfamilienhäuser, die 2023 für zusammen 6,1 Mio. Euro aufgerufen wurden gegenüber nur einem weniger im Vorjahr für 4,3 Mio. Euro, ein Plus von 41%. In Gelsenkirchen sollten die vier Ein/Zweifamilienhäuser fast genauso viel kosten wie deren acht ein Jahr zuvor und in Bochum drei Mehrfamilienhäuser um rd. 15% mehr als zwei im Jahr 2022. Nur in Düsseldorf stiegen nicht nur die Anzahl der Termine insgesamt, sondern auch in allen drei Segmenten die genannten Ver-



Essen

E.ON hat in einer Sonderaktion rund 1.400 Kunstwerke aus eigenem Besitz an Mitarbeitende und Besucher veräußert. Der Erlös von 200.000 Euro wurde entsprechend dem Votum des Publikums an vier gemeinnützige Organisationen gespendet, darunter an das Kinderschutzhause des Kinderschutzbundes und die Essener Tafel.

Gelsenkirchen

CUBION Immobilien hat ca. 425 qm Gewerbefläche in der Bahnhofstraße 36-38 an den **Rhein-Ruhr Bildungsverein e. V.** vermittelt. Vermieter ist die **CT Real Estate Partners GmbH & Co. KG**. Der 1995 gegründete Verein unterstützt Menschen mit Migrations- oder Flüchtlingsfahung in den Bereichen Integration, Bildung und Erziehung.

Gladbeck

Die Stadt hat in Abstimmung mit dem Betreiber des Rathaus-Cafés **Schwarte** die Immobilie am Willy-Brandt-Platz erworben. **Brockhoff** war vermittelnd tätig.

Hamm

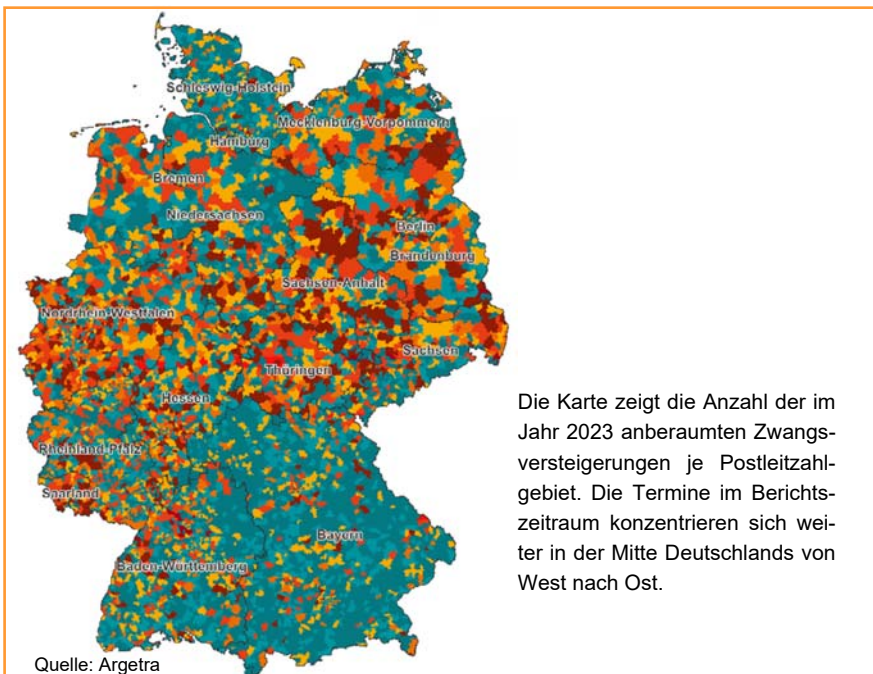
Der niederländische Blumengroßhändler **H.v.d. Nagel & Zn.** hat in Rhynern Heinrich-Welken-Str. 8 ein Gewerbeobjekt mit 4.000 qm Fläche von der Firma **Chemal** erworben, einem Tochterunternehmen der **BASF**-Gruppe. Vermittelnd war **Haus Kentrop** aus Hamm tätig.

Oberhausen

Die zum polnischen Modekonzern **LPP SA** gehörende Marke **Reserved** hat in der Mall **Westfield Centro** rd. 2.600 qm Fläche für einen Flagship-Store angemietet, eröffnen soll er im Sommer 2025.

kehrswerte und zwar erheblich. So sollten etwa acht Mehrfamilienhäuser 18,1 Mio. Euro kosten gegenüber 14 Objekten im Vorjahr für 14,8 Mio. Euro.

Die genannten Zahlen hat wie in jedem Jahr das Ratinger Beratungsunternehmen **Argetra** erhoben aus den Immobilienangeboten und deren festgesetzten Verkehrswerten, die 2023 an fast 500 Amtsgerichten in Deutschland zur Versteigerung kamen. Im Jahr 2023 wurden demnach 12.332 Immobilien mit einem Verkehrswert von insgesamt 3,87 Mrd. Euro aufgerufen nach nur 12.077 Einheiten im Jahr zuvor. Trotz dieses moderaten Anstiegs stiegen die Verkehrswerte um beachtliche 15%. Dabei sind abseits der Zwangsversteigerungen lt. **DIW** die Immobilienpreise insgesamt im Jahr 2023 erstmals seit 2010 wieder gesunken. Das bestätigt **DESTATIS** mit besonders starken Preisrückgängen bei Wohnimmobilien mit 10,2% im dritten Quartal. „Sowohl in den Städten als auch in den ländlichen Regionen sanken die Preise im Durchschnitt. In den Metropolen Berlin, Hamburg,



Die Karte zeigt die Anzahl der im Jahr 2023 anberaumten Zwangsversteigerungen je Postleitzahlgebiet. Die Termine im Berichtszeitraum konzentrieren sich weiter in der Mitte Deutschlands von West nach Ost.

München, Köln, Frankfurt am Main, Stuttgart und Düsseldorf verbilligten sich Ein- und Zweifamilienhäuser um 12,7%, für Wohnungen mussten Käufer im Schnitt 9,1% weniger zahlen als ein Jahr zuvor“, kommentiert **Arno Ruesch** von Argetra.

Gleichzeitig stiegen die Verkehrswerte bei Zwangsversteigerungen. Die höchsten Verkehrswerte wurden in Berlin gefordert mit im Durchschnitt 1,08 Mio. Euro, die niedrigsten in Sachsen-Anhalt mit 81.000 Euro. In acht Bundesländer war die Zahl der Termine rückläufig, darunter auch im bevölkerungsreichsten Bundesland NRW mit einem Rückgang um 0,7% auf 2.466 Termine. In der von Argetra geführten „Blacklist“ rangiert Duisburg an sechster Stelle hinter Berlin, München und drei Städten in Sachsen, an drittletzter Stelle kommt Essen mit einem Rückgang von 84 Terminen 2022 auf zuletzt nur noch 54. Aus dieser Liste herausgefallen ist u.a. Gelsenkirchen. Einen seit Jahren wachsenden Anteil an der Zahl der Versteigerungen haben solche Verfahren, die durch die Auflösung von Teilungs- und Erbengemeinschaften bedingt sind. Nach 49% im Vorjahr machten sie 2023 sogar 53% aus. Dieser Trend werde ebenso anhalten wie der, dass nur die Hälfte der eröffneten Zwangsversteigerungsverfahren im Gerichtssaal landen, der Rest werde erfahrungsgemäß vor der Versteigerung freihändig verkauft. ■



STAFFELÜBERGABE BEI DER WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG METROPOLE RUHR BMR

Jörg Kemna, bisheriger Bereichsleiter der drei Kernfelder der BMR Strukturpolitik & Fördermittel, Flächen- & Investorenservice sowie Wachstumsmärkte, hat Prof. Julia Frohne in der Funktion der Geschäftsführung der BMR abgelöst. Im Gespräch erläuterte er seine Standpunkte für die Zukunft.



Jörg Kemna, GF der BMR

Frage: Da Sie, bevor Sie das Amt des Geschäftsführers der Business Metropole Ruhr GmbH antraten, bereits zehn Jahre lang für die regionale Wirtschaftsförderung zwischen Ruhr und Lippe gearbeitet haben, kennen Sie die Stärken, aber sicher auch die Schwächen der Region. Was ist für Sie die vordringlichste Aufgabe?

Jörg Kemna: Die positiven Impulse zu einer stärkeren Vernetzung nach draußen, national und international, aber auch innerhalb der Metropole Ruhr nutzen und das Begonnene weiter ausbauen. Grundsätzlich hat eine Wirtschaftsförderungsgesellschaft die Aufgabe, die Prosperität einer Region zu fördern. Dafür bietet unsere Region viele interessante Themenfelder.

Frage: Seit Jahren wird den Ruhrstädten Kirchturmdenken vorgeworfen und sicher nicht immer zu Unrecht. Wie kann es gelingen, die 53 Städte der Ruhrregion besser als bisher auf gemeinsame Ziele auszurichten?

Jörg Kemna: Produktive und erfolversprechende Zusammenarbeit gelingt dann, wenn sie Sinn macht, wenn sie einen Mehrwert für die einzelne Kommune bedeutet. Ein sehr schönes Beispiel ist der gemeinsame Messestand auf der Expo Real – der größte Stand der gesamten Messe –, den die Business Metropole Ruhr für Kommunen und Unternehmen der Region organisiert. Diese Größe und Sichtbarkeit erreichen wir nur gemeinsam. Die BMR versteht sich dabei als regionale Klammer. Wir stellen Netzwerke zur Verfügung, stoßen Kooperationen an und bringen Ideen zusammen.

Frage: Welche konkreten Ansätze bestehen außer den Messeauftritten?

Jörg Kemna: Ein gutes Beispiel sind die „Innovation Bridges“, um Unternehmen, Forschende und Start-Ups aus dem Ausland in die Region zu holen. Mit den Niederlanden ist der Austausch inzwischen gut etabliert, wir werden als ein interessanter Zielmarkt für Investitionen wahrgenommen. Als Wissensregion mit 22 Hochschulen kommt es für das Ruhrgebiet zunehmend darauf an, Spitzentechnologie und Know-

how aus den Unternehmen der Region und den Hochschulkooperationen mit Impulsen von außen zu vernetzen.

Frage: Spielt da die Wahl der Metropole Ruhr für das EU-Projekt TRANSFORMER hinein und welche Rolle kann die BMR dabei spielen?

Jörg Kemna: Das Projekt TRANSFORMER fördert Regionen, in denen neue Wege zu einer klimaneutralen Zukunft getestet werden. Gemeinsam mit der Ruhr-Universität Bochum steuern wir diesen Prozess für die Metropole Ruhr. Auf dem Weg zu Klimaneutralität und Nachhaltigkeit kann das Ruhrgebiet auf Stärken zurückgreifen, ein Beispiel dafür ist der Wasserstoffmarkthochlauf, der zum Modell für Deutschland und ganz Europa werden kann. Das Ruhrgebiet hat schon ein bestehendes Netz aus Wasserstoffleitungen, das schnellstmöglich an das europäische Netz, das sogenannte European Backbone, angeschlossen werden muss.

Frage: Was unternimmt die BMR beim Thema Wasserstoff aktuell?

Jörg Kemna: Mit der Hydrogen Metropole Ruhr – einer gemeinsamen Initiative von BMR und Regionalverband Ruhr – gestalten wir diese Zukunft mit. Wir werben in Brüssel für den Wasserstoffstandort Ruhrgebiet. Hier vor Ort bringen wir Energieversorger, Verteilnetzbetreiber und Industrie zusammen, wir schließen Allianzen und treiben den Transformationsprozess zu einer nachhaltigen Energieversorgung weiter voran.

Eine verlässliche Energieversorgung ist heute eine der Voraussetzungen für Ansiedlungen und auch für erfolgreiche Reaktivierungen von Brachflächen. Hier ist die Nachfrage in der Metropole Ruhr groß. Es ist gut, dass mit dem jetzt rechtsgültigen neuen Regionalplan 5.100 ha Potentialflächen zur Verfügung stehen, davon 1.300 ha für Großansiedlungen.

Frage: Ist das bei anhaltender Nachfrage nach Flächen für Logistik und Gewerbe nicht ein Pfund, mit dem die Region wuchern könnte?

Jörg Kemna: Tatsächlich ist der Bedarf inzwischen so drängend, dass auch Flächen mit Belastungen aus industrieller Vornutzung marktfähig geworden sind. Dennoch bleibt ein nicht geringer Rest, für den eine Aufbereitung nicht wirtschaftlich dargestellt werden kann. Das wäre wichtig, denn unsere Untersuchungen zeigen seit Jahren, dass Gewerbegebiete die Jobmotoren für das Ruhrgebiet sind. Natürlich wollen wir vorrangig solche vorgenutzten Flächen dem Markt wieder zur Verfügung stellen, dafür aber sind neue Instrumente notwendig, um die unrentierlichen Kosten aufzufangen. Denkbar wären etwa eine Wiederbelebung des Grundstücksfonds NRW,



Witten

Nachdem die Bebauung des Kornmarkts mit **Markus Bau** bzw. **List Bau** gescheitert ist, sucht die Stadt einen neuen Investor für das 2.624 qm große Areal. Davon sollen 1.250 qm verkauft und mit Wohnraum bebaut werden. Planungsgrundlage ist ein städtebauliches Rahmenkonzept von **Farwick Grote Partner** und **wbp Landschaftsarchitektur**.

Sonstiges

In einem öffentlichen Appell kritisieren zahlreiche Verbände unter Führung des **NABU**, darunter der Sozialverband **VdK**, der **Deutsche Mieterbund** DMB und die Bundesarchitektenkammer **BAK**, die konkreten Pläne des Bundesbauministeriums zur Umsetzung des „**Bau-Turbo**“ **§ 246e Baugesetzbuch** zur Beschleunigung von Wohnungsbau. Es fehle u.a. die fachliche Rechtfertigung und drohe die Beschneidung demokratischer Beteiligungsprozesse bei rechtlicher Fragwürdigkeit. Statt eines Beitrags zur sozial gerechten Bewältigung der Wohnungskrise drohe die Einführung eines „Bodenspekulations-Turbo“.

Domicide ist der Tatbestand der vorsätzlichen Zerstörung von Lebensräumen, Wohnungen, Werkstätten oder Nachbarschaften. Der Landesvorstand des **BDA NRW** unterstützt die sofortige Anerkennung des Domicide als internationales Verbrechen und fordert den größtmöglichen Schutz menschlichen Lebens und menschlichen Lebensraumes. „Wir machen auf die inakzeptable Zerstörung von menschlichem Lebensraum durch die rücksichtslose Anwendung militärischer Logik auf Siedlungen und Städte aufmerksam und verurteilen diese im Rahmen unserer beruflichen Kompetenzen auf das Schärfste“.

PPP-Modelle oder Vereinbarungen vergleichbar der Verpflichtung zur Rückführung von Bergbauflächen.

Frage: Sie sprachen die Stärken des Ruhrgebiets an, auf denen Sie aufbauen wollen. Welche erscheinen Ihnen dabei besonders aussichtsreich?

Jörg Kemna: Natürlich steht Wasserstoff als Chance für die Industrie in der Energiewende im Blickpunkt. Hier arbeiten wir mit vielen Unternehmen und Kommunen gemeinsam am Markthochlauf. Aber das Ruhrgebiet ist breit aufgestellt. Schon vor einigen Jahren hat die BMR sechs Wachstumsmärkte definiert und teilregional als Clusterschwerpunkte verortet. Diese Fokussierung etwa auf die Gesundheitswirtschaft oder Cybersecurity ist nach wie vor gültig. Dazu kommen Querschnittsthemen mit gesellschaftlicher Relevanz wie Digitalisierung und Kreislaufwirtschaft. In der Initiative Greentech.Ruhr bündeln wir sehr erfolgreich die Umweltwirtschaft in Netzwerken von Kompetenzen, wissenschaftlicher Forschung und Unternehmen.

Wir sind uns aber auch bewusst, dass wir uns nicht verzetteln dürfen. Wir müssen unseren Fokus als Wirtschaftsförderung, die in erster Linie eine Plattform, eine Arena für den Austausch bietet, gezielt bewahren. ■

WIE KÖNNEN HOCHSCHULEN NACHHALTIGKEIT IN DER REGION FÖRDERN?

*Das Institut Arbeit und Technik IAT/Westfälische Hochschule Gelsenkirchen koordiniert ein EU-Projekt zur Strategieentwicklung. **Jessica Siegel** und **Dr. Judith Terstriep** fassen die Ziele des Projektes zusammen.*

Mit ihrem Einfluss auf die Gesellschaft in ihrer Region kommt Hochschulen eine wichtige Rolle bei der Erreichung der Ziele für nachhaltige Entwicklung Sustainable Development Goals SDGs zu. Sie gelten als Schlüsselakteure und wichtige Multiplikatoren der nachhaltigen Transformationen und können – auch im Auftrag ihrer gesellschaftlichen „dritten Mission“ neben Forschung und Lehre – direkt und indirekt Transformationsprozesse gestalten. Das IAT Gelsenkirchen mit seinem Forschungsschwerpunkt „Innovation, Raum & Kultur“ koordiniert das EU-Projekt Sustainable Development Strategies for Higher Education Institutions (SDS4HEI), das Hochschulen bei der Entwicklung ganzheitlicher Strategien und Schaffung einer „Kultur der Nachhaltigkeit“ hilft.

Die Weltgemeinschaft erreicht aktuell nur 15% bei der Erfüllung der 17 Ziele für nachhaltige Entwicklung SDGs im gesetzten Zeitplan. Hochschulen mit ihrem besonderen Status können die Entwicklung entscheidend vorantreiben. Das Erasmus+ Projekt SDS4HEI mit Partnern aus vier EU-Ländern hat sich zum Ziel gesetzt, die notwendigen Ressourcen zu schaffen, um europäische Hochschuleinrichtungen bei der Entwicklung und Umsetzung von Nachhaltigkeitsstrategien zu unterstützen. Als Kernkomponente sollen die SDGs in die institutionelle Vision, die Mission, die Wertevorstellungen und strategischen Pläne, in die Organisationskultur, die Forschung und Lehre sowie in das Campusleben einfließen.

Das ist nicht immer einfach: Hochschulen werden durch ihre unterschiedlichen Traditionen, vielfältigen Interessensgruppen und ihren institutionellen Charakter geprägt, was die Steuerung von Transformationsprozessen mitunter erschwert. ►



Oftmals bleibt Nachhaltigkeit ein abstraktes Konzept mit ungenauen oder unterschiedlichen Zielvorstellungen, was die Handlungsfähigkeit hemmt, und die strategische Ausrichtung verwässert. Im Rahmen der im Projekt durchgeführten Fokusgruppen wurde deutlich, dass neben einer konkreten Vision für eine nachhaltige Zukunft auch eine „Kultur der Nachhaltigkeit“ als übergreifende Dimension eine wesentliche Voraussetzung für die Bereitschaft zum Umdenken aller Beteiligten darstellt.

Offen bleibt vorerst die Frage, wie mit unterschiedlichen Bewusstseinsmodi und Interessen produktiv umgegangen werden kann. Spannungen gibt es nicht nur zwischen den Akteuren einer nachhaltigen Entwicklung an Hochschulen, sondern auch zwischen den SDGs selbst. Auch an der Wirkungsmessung der Nachhaltigkeitsmaßnahmen an Hochschulen wird derzeit noch in verschiedenen europäischen Forschungsprojekten gearbeitet. Während es nicht an Indikatoren und Maßnahmen auf der ökologischen Ebene mangelt, stellt die Wirkungsmessung in den Bereichen der gesellschaftlichen Wirkungen größere Schwierigkeiten dar. Auch der Stand einer „Kultur der Nachhaltigkeit“ lässt sich nur schwer messen.

Der erarbeitete 7-Punkte-Plan mündet in Fragen zum Status der Hochschule in der Region:

- Was ist es, das die Gesellschaft in unserer Region braucht?
- Welche institutionellen Rahmenbedingungen fördern/ behindern Nachhaltigkeitsaktivitäten und deren Diffusion in der Region?
- Was sind die Bedarfe und Potenziale des regionalen Ökosystems und wo können wir einen Mehrwert schaffen?
- Welche politischen Kräfte wollen wir unterstützen, um die nachhaltige Entwicklung voranzutreiben? Wo müssen wir intervenieren, um bestehende politische Rahmenbedingungen in Frage zu stellen?
- Stimmen unsere internen Ziele mit den zentralen Bedarfen der Region überein?
- Gibt es spezifische regionale SDGs, die wir in unseren bisherigen Nachhaltigkeitsaktivitäten nicht berücksichtigen?
- Wie können wir dazu beitragen, dass unsere Aktivitäten auch über die Region hinaus wirksam werden?

Siegel, J. & Terstriep, J. (2024): Hochschulen als Acceleratoren nachhaltiger regionaler Ökosysteme. *Forschung Aktuell*, 2024 (02). Gelsenkirchen: Institut Arbeit und Technik, Westfälische Hochschule Gelsenkirchen Bocholt Recklinghausen. <https://doi.org/10.53190/fa/202402>

Abb.: In sieben Schritten zur Nachhaltigkeitsstrategie (Quelle: IAT) ■

Impressum

Chefredaktion:

Dr. Gudrun Escher (V.i.S.d.P.)

Kontakt:

gudrunescher@hotmail.com

Herausgeber:

Werner Rohmert

Verlag:

Research Medien AG,
Nickelstr. 21
33378 Rheda-Wiedenbrück,
T.: 05242 - 901-250,
F.: 05242 - 901-251
E.: info@rohmert.de
www.rohmert-medien.de

Vorstand:

Werner Rohmert

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

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

