

DER IMMOBILIEN

FAKTEN ▪ MEINUNGEN ▪ TENDENZEN

Brief

NR. 572 | 13. KW | 28.03.2024 | ISSN 1860-6369 | kostenlos per E-Mail

Sehr geehrte Damen und Herren,

frohe Ostern. Diese Woche haben wir dazugelernt. Ich glaube, wohl jeder hat so irgendwelche Fragen, „was passiert, wenn ...“. Ich habe mich z. B. früher im Skilift immer gefragt, was passiert, wenn mal jemand an einem steilen Ankerlift herausfällt. Irgendwann wusste ich es. Vom Ausstieg, wo mein Liftnachbar mir den Rückwärtsimpuls gab, bis 20 m vor der Talstation war ich mit vor 30 Jahren spiegelglattem Plastik-Anzug schneller als auf Ski. Bei meterhohen Seitenwänden ging es nicht raus. Hat übrigens nicht wehgetan. Ich habe nur versucht, nicht zu lachen, als sich mein Gegenverkehr neu sortierte. Das war noch anders, als ich mit sportlichen 14 mit reiner „Schuss-Technik“ einer gesamten Skischule über die Skispitzen fuhr. Da musste ich aber sehr schnell, bevor die sich entknäuelten hatten, weg, um nicht erschlagen zu werden. Später bin ich gerne Boot gefahren. Seitdem weiß ich, wie es ist, wenn das Bugstrahlruder in der Schleuse wg. eines Elektrodefektes nicht mehr abzustellen ist. Da habe ich mich immer gefragt...

Jetzt wissen wir alle, was passiert, wenn einer der Container-Giganten eine Brücke mitnimmt. Sie fällt runter! Verstehen muss man das nicht. So richtig darf man nicht nachdenken, wie das zur Hauptverkehrszeit ausgegangen wäre. Unabhängig von dem menschlichen Drama, stellt sich die Frage, wie man den Strom abstellen kann, so dass der Kahn mit ein paar hunderttausend Tonnen manövrierunfähig wird. In Südafrika ist der Fernseher akkugepuffert. Achtung, jetzt wieder Spaß: **Die Unfallstatistik des Brückenbefahrens wird sich aber dadurch so entwickeln, dass unsere dauerbesorgten politischen Mitbürger sich zu dem Thema Gedanken machen werden.** Jeder Toter ist schließlich einer zu viel. Die Zehnteilung der Unfalltoten seit meiner Führerscheinzeit führt in der Politik nach wie vor zu Besorgnis. E-Autos, die lustigerweise aktuell den Gesetzen des gesunden Menschenverstandes folgen, brauchen als Erfolgsvoraussetzung eine Geschwindigkeitsbegrenzung. **Übrigens, kennen Sie den: „Opa, wie ist man denn gereist, bevor uns die Grünen Eselskarren erlaubten? – Wir sind geflogen!“**

Zurück zum brutalen Immobilien-Ernst: 25 Mrd. Euro Anleihen deutscher Immobilienaktiengesellschaften sind bis 2026 fällig. Haben Sie das auf dem Schirm? Soviel zum Thema: „Talsohle erreicht.“ Der Schweizer Fonds **CS REF International** kommt gerade in einem paneuropäischen Immobilienportfolio auf eine Abwertung von ca. 30%. **Ich habe Ihnen die 30% schon vor anderthalb Jahren nur aus Mathematik-Gründen, noch nicht einmal aus den anderen vier Bewertungs-Transformationswellen und Konjunktur (s. S. 3) vorgerechnet.** Deutschland läuft in Bewertungs-Trippelschritten dem Markt hinterher. **Das kommt in Deutschland noch in den Gewerbebilanzen an.** Auf den Bewertungsnachholbedarf bei Gewerbe wies sogar **Vonovia-CEO Rolf Buch** bei der Presse-Vorstellung seiner Zahlen hin. Noch ein nachdenkenswerter Buch-Spruch zur **Überregulierung** am Rande. **Alle Häuser, die Vonovia in den letzten 10 Jahren gebaut hätte, seien trotz bester Qualität heute nicht mehr genehmigungsfähig.** Während die **Wohn-AGs** zwar aus meiner einfachen Taschenrechner-Sicht immer noch ein riesiges Bewertungsloch vor sich haben, stört das aber wenig, da das Basisgeschäft der Vermietung nachhaltig stimmt. Bis auf die zunächst nicht liquiditätswirksame Zins-/Bewertungsmathematik und die Klimasanierung, die aber nur geht, wenn Geld da ist, laufen die anderen großen Wellen an Wohnen vorbei oder helfen sogar. Aber der Kapi-

talmarkt ist nachtragend und differenziert wenig. Und bei Gewerbe sieht das anders aus. **Da schlagen die 6 Wellen** (vgl. „Der Immobilienbrief“ Nr. 555) **voll durch.**

7,5 Mrd. Euro Immo AG Anleihen sind dieses Jahr noch fällig. Knapp 10 Mrd. Euro sind es nächstes Jahr. Gut 8 Mrd. Euro kommen 2026 dazu. Wann startet das Windhunderennen? Ich muss meine Tabelle noch juristisch prüfen, **denn bei einigen Namen wird klar: Es geht nicht! Und Banken, institutionelle Anleihegläubiger und Vermögensverwalter sind nur phasenweise blöd.** Die Anleihewelle wurde scharf geritten. Ich hatte meinen Kunden schon vor über 10 Jahren von Anleihen abgeraten. **Nahezu zwangsläufig fehlende Fristenkongruenz** zwischen Immobiliengeschäft und Anleihelaufzeiten machen sie zu Zeitbomben zyklisch abhängiger, reiner Prolongations-Spekulation. Nur der Staat und zyklisch stabile Unternehmen können das.

Woher sollen 7 Mrd. Euro oder auch 2 Mrd. oder vielleicht nur 1 Mrd. einzelner Gewerbe-Gläubiger kommen? Die fälligen Anleihen laufen meist mit einer „Null“ oder einer „Eins“ vor dem Zins-Komma. Nachfinanzierung über Bonds geht gar nicht oder kostet mit Risikoaufschlag satt über „Fünf“. StaRUG mit Schuldenschnitt wird da zur Chance. Da in einigen Fällen rechnerisch nur Luft im Schuldenschnitt übrigbleibt, wird Prolongation zum reinen Zeitverschiebungssponsoring. Dann bleibt nur noch Insolvenz (in Eigenverwaltung). Das Developer-Drama wird für die nächsten Jahre zum Bestands-Drama (s. S. 4). **Für Makler**, die nur die Transaktion interessiert, und die mit Research die Presse dominieren, **ist die Talsohle erreicht.** Naja, Sie erinnern sich an die guten Immobilienzeiten, als Immobilien noch Immobilien und kein Finanzspielzeug waren: **Makler denken in Monaten, Developer in Jahren und Investoren in Jahrzehnten.** Mal sehen, wann die Banken mit ihren Hunderten Stillhalteabkommen einen Schnitt machen müssen.

Bevor wir zu Ostern kommen, **noch ein paar Botschaften** aus dem Brief. Unser Chefvolkswirt **Prof. Hanspeter Gondring** (S. 8) hat einmal die Wahrscheinlichkeit einer neuen Finanzkrise analysiert (S. 8). Auf dem Markt bleibt es mit Transaktionshalbierung seit 2021 weltweit tristlos (JLL S. 4 u.v.a.). Ein Drittel der Institutionellen macht Immobilienpause (S. 7). Aber wenigstens zieht das **vdp-Banken Neugeschäft** an (S. 12). **Wir sehen uns am 27. Mai zur BIIS Jahrestagung Immobilienfonds.** Da treffen wir 300 Berater, die das meist seit Jahrzehnten machen und mehr als Verteil-Datenräume und Portfolio-Excel gelernt haben. Ich freu mich.

Ostern! **Rund 240 Mio. Schokohasen** wurden für uns produziert! Einen gefühlten Prozentbereich hat meine Frau gekauft. Die **Preisspanne** liegt zwischen 9,93 Euro pro Kilo und 37,90 Euro. Das erinnert an die Bewertungsspannen der Immobilienwirtschaft. **Und die Schoko-Hasen freuen sich, dass man sie nicht für Weihnachtsmänner hält.** Das erinnert, ... Naja, lassen wir das. **Ich werde Ostersonntag einmal schauen, ob ich inzwischen wieder auferstanden bin,** nachdem mich ChatGPT letztes Jahr Karfreitag für seit 2018 verstorben erklärte (Vgl. Nr. 549 v. 14.4.2023). Bleiben Sie locker. Wir leben noch. **Ich wünsche Ihnen ein frohes und gesegnetes Osterfest.**

Hanspeter Gondring



Inhaltsverzeichnis

Editorial von Werner Rohmert	1
Die Realität kommt auf der MIPIM an (Rohmert)	3
JLL : Globale Immobilienmärkte mit Rekorderbruch (Rohmert)	4
Umfrage : Fast 1/3 der Institutionellen macht Immobilienpause (Rohmert)	7
Savills : Immobilientransaktionsvolumen in Europa weiter rückläufig (Wrede)	8
k-mi : Deutsche Immobilienfonds 2023 weniger beliebt (Wrede)	11
Neugeschäftsvolumen bei vdp -Mitgliedsinstituten zog Ende 2023 wieder an (Wrede)	12
Homeoffice frisst 12% aller Büroflächen (Rohmert)	14
Catella : Lebensmittel überholt Shopping-Center (Rohmert)	15
C&W : Logistik auf dem Weg zur großen Assetklasse (Rohmert)	16
Deutsche Hypo/ bulwiengesa : Positiver Trend beim Immobilienklima vorerst wieder gestoppt (Wrede)	16
Colliers : Mieten günstiger als Kaufen (Rohmert/ Wrede)	17
Lübke Kelber : Boden der Preiskorrektur bei Wohnen wohl erreicht (Wrede)	18
Wohnungspreise auch im Großteil der Mittelstädte deutlich gesunken (Wrede)	18
Impressum	22

Volkswirtschaftlicher Beitrag

Droht eine Finanzkrise 2.0? USA-Immobilienmärkte in schweren Turbulenzen (Prof. Dr. oec. Hanspeter Gondring FRICS)	8
---	---

Aus unserer Medienkooperation mit „immobilien intern“

Mieterbund fordert Umlageverbot für Versicherungen	19
---	----

Fremdbeitrag

Qualifizierung Wertermittler/in im Kleindarlehenbereich (HypZert)	20
--	----

Der Immobilienbrief Ruhr

(Dr. Gudrun Escher, ab S. 23)

· Büromärkte Ruhr 2023 mit solidem Ergebnis	1
· MIPIM Awards – die Entscheidungen	3
· Projekt des Monats : Kräfte bündeln für Hochfeld	4
· Das UmBauLabor - oder die Frage nach dem Wert des Hauses	6

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

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

Autoren der heutigen Ausgabe:

Dr. Gudrun Escher, Chefredakteurin „Der Immobilienbrief Ruhr“; **Prof. Dr. oec. Hanspeter Gondring FRICS**; **HypZert**; **Werner Rohmert**, „Der Immobilienbrief“, Immobilienspezialist „Der Platow Brief“; **Winfried D.E. Völcker**; **Constanze Wrede**, Chefredakteurin „Der Immobilienbrief“.

Das schönste Geschenk: viele Ahs und Ohs!

Teilen Sie Ihr Glück und helfen Sie Kindern in Not zu Ostern mit einer Geschenkspende.

www.sos-kinderdorf.de/geschenkspende



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

DIE REALITÄT KOMMT AUF DER MIPIM AN

Start in sich überschneidende Zyklen

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

Nach Sichtung der Medienberichte zur Mipim 2024, insbesondere der Berichterstattung der **IMMOBILIEN ZEITUNG**, deren Team Leykam, Schüppler, Thomeczek sich nicht von den dauernden Sprüchen des „Talsole erreicht“, „uns geht es gut“ und „die anderen haben Probleme“ vom Thema haben ablenken lassen, dürfte die Realität langsam mit Auslaufen von Mietverträgen und Fälligkeiten von Anleihen und Krediten bei den Unternehmen ankommen.

Wir hatten das aus Sicht von Prof. Thomas Beyerle auch schon berichtet. Hinsichtlich „survive `til 25“ hatten wir längst relativiert. Was soll denn nächstes Jahr anders sein als heute, hörte die IZ auf der Mipim. Die Langsamkeit der nachlaufenden Bewertungen war anderes Thema. **Das Ärgerliche ist dabei eigentlich nur, dass die honorigen Red Book Bewerter in der Finanzkrise, die einfach mal vorübergehend den Stecker zog, Immobilien drastisch herunterwerteten, die kurz darauf wieder voll werthaltig waren, während dieselben Häuser heute jeden Bewertungs-Mondflug gut zahlender Klientel mitmachen, obwohl diesmal nicht nur vorübergehend der Stecker gezogen wurde, sondern der Markt transformiert und Bewertungen um Niveauretransformationen dauerhaft korrigiert werden müssen.**

Inzwischen knallen bereits die Bilanzen. Die Wohnungs-AGs gingen voran. Jetzt haben sie nochmal deutlich abgewertet. Das ändert übrigens nichts an der „Der Immobilienbrief“-Analyse von vor genau einem Jahr. Es sind lediglich die ersten Schritte gemacht. Aber Hunderttausende Wohnungen gehen in Deutschland nicht pleite. Solange die Bewerter ihren guten Namen geben und die Mieten kommen, passiert da nichts. **Ich selber hatte auch 10 Jahre um die Jahrtausendwende ein negatives Immobilienvermögen. Da waren nicht nur die Multiplikatoren, sondern auch noch die Mieten abgestürzt.** Am Ende, nach 30 Jahren, waren die Mieten wieder so hoch wie 1995 und die Multiplikatoren sogar besser. Über 30 Jahre Unterdeckung reden wir nicht. Die habe ich einfach bezahlt.

Und mit Blick auf die Wohnungs-AGs fällt mir auch nichts anderes ein, was jetzt zu tun wäre. Die Frage, die sich jemand per Gesetz Berufenes irgendwann einmal stellen muss, ist, ob die Bewertungen jemals real waren oder

einem Trump'schen Optimismus unterlagen, den ihm jetzt die Gerichte übelnehmen. Vielleicht schaffen die AGs ja die Bewertungs-Mondlandung und bleiben oben. Oder sie trippeln Jahr für Jahr nach unten, bis Ihnen der Markt wieder eine Leiter hinstellt. Früher hieß es „solange die Zinsen unten bleiben, ...“ heute heißt es „solange die Mieten kommen und steigen“, passiert nichts. Ich schau mir einmal die Zahlen in Ruhe an. Aber nach meiner letztjährigen Analyse („Der Immobilienbrief“ Nr. 548 v. 31.3.2023) ist vielleicht die Hälfte oder ein Drittel des Weges gegangen. **Jetzt macht mir aber Gewerbe bei Fonds und AGs Sorgen.**

Dennoch sind auch viele der Marktberuhigungs-Parolen richtig. Auch wenn von den 6 derzeit gegen den Immobilienmarkt laufenden Wellen, die „Der Immobilienbrief“ im 555er Special identifizierte, nur die Konjunktur zyklisch ist, wird der Immobilienmarkt auf einem neuen Niveau in einigen Jahren wieder anspringen. Unglücklicherweise führen die **5 anderen Wellen (Zins/ Finanzmathematik, ESG-Damoklesschwert, KI/AI, Homeoffice/ New Work, volkswirtschaftliche „Ds“ mit nachhaltiger Wettbewerbsverschlechterung)** zu Niveauretransformationen der Bewertung. Die Erholung kann aber eine Dekade dauern, wenn uns und vor allem der Politik nichts anderes als „Sparen“ und „Verteuern“ einfällt. Aber auch das stört nicht, denn der Maßstab ist ja immer das Vorjahr.

Außerdem sind die internationalen Opportunisten tatsächlich da. Da stehen Milliarden im Geld-Angebot. Wer allerdings annimmt, die würden zu Bestandsbewertungen kaufen, dürfte als Kind mit der Bürste gepudert worden sein. Die warten auf die gehisste weiße Flagge der Verkäufer. Aber die Umsätze kommen zurück. Das setzt einen neuen Zyklus in Bewegung.

Im Prinzip müssen wir mit Blick auf den Markt und dessen Matadore drei nicht ganz parallele Zyklen unterscheiden. Da gibt es ab 2. Jahreshälfte die internationalen Opportunisten, die den Markt in Bewegung setzen werden. Die dürften die nächsten 2 bis 3 Jahre die großen Käufer sein und auch wieder für steigende Multiplikatoren sorgen.

Dann gibt es die erfahrenen Investoren, die dem Braten nie ganz getraut haben, die den Irrsinn der letzten Jahre nur bedingt mitgemacht haben und die das überleben

Personalien

Berlin: **Dr. Andreas Mattner** (63), seit 2009 Präsident beim **Zentralen Immobilien Ausschuss**, tritt bei der Neuwahl im Juni nicht wieder an. Wunsch-Nachfolgerin des ZIA-Vorstandes ist **Iris Schöberl** (58), Geschäftsführerin des Münchner Standorts von **Columbia Threadneedle Investments**. Schöberl ist seit drei Jahren Vizepräsidentin des Verbandes sowie langjähriges Mitglied des Präsidiums.

Wien: **Franz Kastner** (39) ist zum Geschäftsführer der **GARBE Industrial Real Estate Austria** ernannt worden. Zuvor war Kastner mehr als 12 Jahre bei **CBRE Österreich** tätig. Das Team von GARBE in Österreich wird zudem durch **Maximilian Grantner**, ebenfalls von CBRE und Spezialist für Grundstücke und Vermietungen, sowie **Matthias Strobl**, vormals Investment Manager bei **LLB Immo Kapitalanlagegesellschaft mbH**, verstärkt. Die drei ergänzen **Jennifer Schödl** und **Maximilian Rameis**.

Frankfurt: **Marc Nickel** hat zum 15. März 2024 als Geschäftsführer bei der **CONREN Land Management GmbH** die Verantwortung für den Bereich Vermietung übernommen.

Westerland / Sylt: **Sylt Sotheby's International Realty** hat mit **Thorsten Möller** einen neuen geschäftsführenden Gesellschafter, der die Anteile von **Susanne Zimmermann** übernommen hat. Zimmermann ist weiterhin im Tagesgeschäft auf der Insel eingebunden.

werden. Bei denen stellt sich nur die Frage, ob sie als bonitätstote Zombies überleben, weil den Banken und Anleihegläubigern nichts Besseres einfiel, oder ob sie wie institutionelle Anleger in der Lage wären, die günstige Einkaufssituation zur Verbilligung ihrer Bestände zu nutzen. Hinsichtlich der institutionellen Anleger bin ich traditionell skeptisch. Da agieren Angestellte und Controller. Angestellte sind prozyklisch mit dem Markt und wollen keine Fehler machen. Derzeit haben sie mit Wertberichtigungen zu kämpfen. Gleichzeitig beginnen die Controller Überlegungen zur Rechenbarkeit von managementintensiven und im Wertpapiervergleich kleinteiligen Immobilien ohne Wertsteigerungshype. Da stellt sich dann leicht heraus, dass der Taschenrechner ganz andere Werte ausweist als ein getunttes Excel-Sheet.

Und die dritte zyklische Welle ist auf dem Weg zur Kaimauer. Da wird dann aus der Welle Gischt. Die Developer führen es mit täglichen Aufschlagmeldungen vor. Jetzt geht der Markt vom Entwickler-Drama zum Bestandshalter-Drama. Die Wohnungen sind diesmal vorangelaufen. Aber sie haben den großen Vorteil der stabilen und auch steigenden Cash flows. Bei Gewerbe sieht das anders aus. **Mit Auslaufen der Mietverträge oder der Finanzierungen naht die Klippe.** Bei Finanzierungen hilft noch StaRUG. Damit kann man sich vielleicht gesundstoßen und in Welle 1 wechseln. Allerdings dürften bis incl. 2026 rund 25 Mrd. Euro Anleihen fällig werden. Ob das die Gläubiger mitmachen, steht in den Sternen. Bei den Immobilien selbst kann die Teufelsspirale aus Bewertung, Bilanzverlusten, Finanzengpässen, auslaufenden Mietverträgen, nicht finanzierbaren Sanierungen, sinkenden Mieten, wachsenden Leerständen und weiterer Bonitätsverschlechterung sich langsam in das Insolvenzrecht fressen. Das dürfte sich durchaus noch 1 bis 3 Jahre hinziehen. **Aber die Spirale dreht sich.** 2008/9 hatte ich das aber auch erwartet, wurde aber „enttäuscht“. Die Resilienz von Wohnimmobilien zeigte sich. Hoffentlich irre ich mich auch diesmal. ■

Globale Immobilienmärkte mit Rekordeinbruch

Transaktionen brechen um über 50% ggü. 2021 auf das Niveau von 2011 ein

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

Die weltweiten Immobilienmärkte sind weiter im Sturzflug. Für „Der Immobilienbrief“ errechnet sich aus den JLL-Zahlen mit über -53% mehr als eine Halbierung gegenüber 2021 und gegenüber dem Vorjahr immer noch ein Minus von -44%. Das ist das niedrigste Niveau direkter Investitionen seit 2011 lässt sich dem Chart entnehmen. Im Text ging JLL geflissentlich darüber hinweg. Die globalen Immobilienmärkte haben das Jahr 2023 mit einem Gesamtvolumen von 594 Mrd. US-Dollar abgeschlossen, berichtet brandaktuell der JLL-Report „Global Real Estate Perspective“. Im Peak 2021 lag das Volumen noch bei 1.273 Mrd. US-Dollar und 2022 immer noch bei 1.068 Mrd. US-Dollar. (WR+)

Der verminderte Rückgang im Q4 mit „nur“ -23% wird direkt als Silberstreifen interpretiert, was aber aus Sicht von „Der Immobilienbrief“ ja vielleicht aber auch daran gelegen haben könnte, dass die Absturzbewegung in 2022 im Zuge der Zinswende das Vergleichsquarter



schon deutlich gedrückt hatte. Im Q4 2023 wurde weltweit ein Gesamtvolumen von 166 Mrd. US-Dollar verbucht. Jetzt „hoffen“, so **Hela Hinrichs**, Senior Director EMEA Research & Strategy, die globalen Immobilienmärkte auf eine schrittweise Erholung im Jahr 2024. Bei Homeoffice und Zinsen zeige sich Klarheit. Die anziehende Dynamik in Q4 2023 schüre Optimismus. Deutliche Preisanpassungen hätten bislang Transaktionsprozesse verzögert oder ganz ausgesetzt. Diese Passivität würde sich in diesem Jahr schrittweise wieder lösen.

EMEA, wobei sich „Der Immobilienbrief“ immer fragt, was die gemeinsame Aussage von Europa, dem Mittleren Osten und Afrika sein soll, denn größere regionale Unterschiede dürfte es weltweit nirgendwo anders geben, ging im Jahresvergleich um 43% auf 162 Mrd. US-Dollar zurück. In Q4 lag mit 46 Mrd. US-Dollar das Minus bei 21%. Die Niederlande und Frankreich zeigten Rückgänge des Transaktionsvolumens um jeweils 61% beziehungsweise 44%. Deutschland wies lediglich einen Quartalsrückgang um 16% aus. Spanien (+51%), die Schweiz (+43%) und Großbritannien (29%) zeigten sogar deutliche Zuwächse.

Im Vergleich der **Nutzungsarten** behauptet Living/Multifamily mit 157 Mrd. US-Dollar bzw. -53% ggü. 2022 die Spitzenposition. Industrial & Logistics holen aber mit „nur“ -35% bzw. 139 Mrd. US-Dollar auf dem ungewohnten dritten Platz. Einzelhandel erzielte 89 Mrd. US-Dollar (-39%). Die Debatte um Future of Work habe zu einer Verunsicherung im Bürosegment geführt, während der Wohnraummangel in vielen Metropolen weltweit und die Notwendigkeit stabiler Produktions- und Lieferketten unbestritten sei, begründet Hinrichs die ungewöhnliche Prioritätenverschiebung.

Bei Homeoffice herrsche bei wieder zunehmender Büropräsenz langsam Klarheit. Das schaffe Entspannung bei der Vermietung. Mehr als 80% der Beschäftigten weltweit seien wieder mindestens einen Tag pro Woche im Büro, verglichen mit 61% vor einem Jahr. Die meisten Angestellten arbeiten nun durchschnittlich 3,1 Tage die Woche vom Büro aus. Von den 10 größten Technologieunternehmen der Welt schreiben 8 nun mindestens 3 Tage pro Woche im Büro vor, berichtet Hinrichs. Das schaffe für die Unternehmen mehr Klarheit, um eine langfristige Arbeitsplatzstrategie umzusetzen. Hinrichs

vdpResearch



TAXO TOOL

Ihre automatisierte Taxonomie-Konformitätsprüfung

vdp

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

Personalie

Frankfurt / Düren: Moritz Kuckertz aus Düren ist mit 22 Jahren nach erfolgreicher Prüfung Deutschlands jüngster



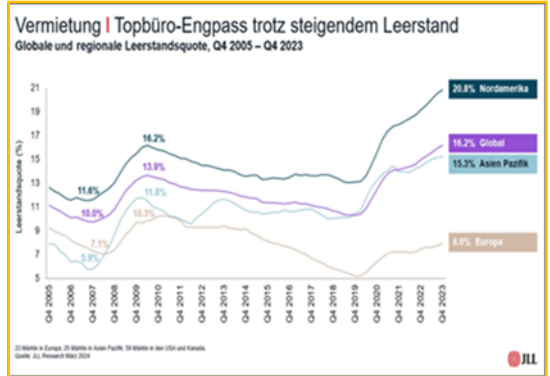
MRICS. Kuckertz hat nach seinem Abitur 2019 parallel eine Aus-

bildung zum Immobilienkaufmann bei der **Dürener Bauverein AG** sowie ein Studium an der **EBZ Business School** in Bochum absolviert. Aktuell ist er als Referent der Geschäftsführung beim Bauverein tätig,

erwartet folglich eine schrittweise Zunahme der Bürovermietungsaktivitäten im Laufe des Jahres.

Die **Vermietungsmärkte** befänden sich bereits wieder in der Erholungsphase, so Hinrichs. Im Bürosektor seien im Q4 die globalen Vermietungsumsätze um 4% ggü. Vorjahr gestiegen. Mit 9 Mio. qm Umsatz sei das stärkste Quartal seit Q2 2022 registriert worden. Trotzdem blieben die Gesamtflächenumsätze weltweit 9% unter dem Niveau von 2022 und etwa ein Viertel unter dem Durchschnitt der Vor-Pandemie-Zeit.

Die **weltweite Leerstandsquote** stieg in Q4 2022 um weitere 25 Basispunkte auf ein neues Hoch von 16,2%. In Nordamerika wurde der höchste Anstieg auf nun 20,8% verzeichnet, gefolgt von der Asien-Pazifik-Region mit 15,3% sowie Europa mit einem Mittelwert von 8,0%. Hier spiegeln sich die weltweite wirtschaftliche Lage. Neuanmietungen und Umzüge seien teilweise ausgesetzt worden, aber der Handlungsdruck werde schnell steigen. **Es herrsche bereits jetzt ein Wettbewerb um hochwertige Flächen in zentralen Lagen.** Gleichzeitig würden weniger Büros gebaut, als zuvor prog-



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



nostiziert, erwartet Hinrichs. Die globalen Fertigstellungen von immer noch mehr als 17,3 Mio. qm im laufenden Jahr würden nächstes Jahr auf 12,4 Mio. qm zurückgehen. Allerdings würde die Leerstandsquote weiter steigen, da qualitativ unterdurchschnittliche Flächen in Randlagen kaum noch vermittelbar seien.

Der Ausblick auf 2024 fällt bei JLL – wie auch nicht anders zu erwarten ist - verhalten optimistisch aus. Die **Flächenumsätze** würden weiterhin unter dem Niveau vor der Pandemie liegen, aber voraussichtlich um bis zu **10% im Vergleich zum Vorjahr in allen Regionen steigen**. + + + Bei **Investment** stehe noch eine Preisanpassung aus. Es würde die Anlage-Diversifizierung angesichts der aktuellen Herausforderungen für die Investoren weiter von hoher Bedeutung sein und dazu beitragen, Risiken sowohl in einzelnen Ländern oder Märkten als auch sektorübergreifend zu mindern. Die Preisfindung zwischen Verkäufern und Käufern sei nach wie vor das zentrale Thema – auch nachdem sich die Nettoanfangsrenditen in den vergangenen Quartalen bereits entsprechend nach oben bewegt hätten. Aktuell seien in den USA diese Preisanpassungen am weitesten fortgeschritten, gefolgt von Europa und dann Asien-Pazifik. ■

FAST 1/3 DER INSTITUTIONELLEN MACHT IMMOBILIENPAUSE

Im Fokus steht Wohnen, Büro wird gemieden

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

Die vor kurzem von „Der Immobilienbrief“ und PLATOW beispielhaft angedeutete Immobilienbelebung mit Rückkehr von 2/3 der Transaktionen zu 2/3 der Preise, die aber eine Umsatzhalbierung bedeutet, gewinnt Realitätsbezug. Die schnelle Rückkehr der institutionellen Anleger, die derzeit mit deutlichen Wertberichtigungen zu kämpfen haben und sich auf der einen Seite traditionell überwiegend prozyklisch verhalten, und zum anderen beginnen, sich auf Überlegungen zur Rechenbarkeit von managementintensiven und im Wertpapiervergleich kleinteiligen Immobilien ohne Wertsteigerungshype zu konzentrieren, bezweifelte „Der Immobilienbrief“ sowieso. (WR+)

Aktuell befragte der Investmentmanager der Drees & Sommer Gruppe, die Real Blue Kapitalverwaltungs GmbH, Asset Manager und institutionelle Investoren. Die eher kleine Umfrage im Bekanntenkreis gibt den-



Foto: Thomas Stachelhaus © RAG Montan Immobilien
Das Stadtquartier Gelsenau in Dortmund: Gewerbe, Logistik, Einzelhandel, Freizeit und Wohnen auf einem ehemaligen Zechenstandort



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 Weiterbe 1-8 · 45141 Essen
www.rag-montan-immobilien.de

noch ein gutes Stimmungsbild. Fast ein Drittel (28%) können nicht absehen, wann sie erneut in Immobilien investieren werden. Zwei Drittel wollen bereits in diesem Jahr wieder kaufen, wobei zum einen die Volumina noch offen sind und zum anderen Infrastruktur-Investments zulasten von Immobilien aktuell den Vorrang bekommen. Rund 79% der Befragten planen Investitionen in Wohnen, rund 41% in Logistik/ Light Industrial sowie ca. ein Drittel in Einzelhandel/ Fachmarktzentren (35%) und Erneuerbare Energien (31%). Büro landet mit 28% nur noch knapp vor den Nischensegmenten Gesellschaftsimmobilien, wie Kitas, Bildungseinrichtungen und Öffentliche Gebäude (24%), Pflegeimmobilien / Senior Living (24%) und Infrastruktur (21%).

Ein uneinheitliches Bild ergibt sich **auch** bei der Zinserwartung der Befragten. Die Mehrheit (62%) rechnet mit sinkenden Zinsen im 2. HJ 2024, eine optimistischere Fraktion von 14% geht von fallenden Zinsen noch im 1. HJ. aus. Rund 21% rechnen mit gleichbleibenden Zinsen und eine Minderheit von 3,4% kann sich auch weiter steigende Zinsen vorstellen. ■

IMMOBILIENTRANSAKTIONSVOLUMEN IN EUROPA WEITER RÜCKKLÄUFIG Belegung ab dem 2. Halbjahr erwartet und wahrscheinlich

Laut der jüngsten Savills Untersuchung wird das europäische Immobilientransaktionsvolumen in Q1 2024 voraussichtlich rd. 34 Mrd. Euro erreichen. Das rollierende Transaktionsvolumen der letzten 4 Quartale wird Ende März damit wohl bei rd. 144 Mrd. Euro liegen, 5 Mrd. unter dem Wert vom Jahresende 2023 (149 Mrd. Euro) und rund zwei Drittel unter dem Q1 Wert von 2022 mit etwa 400 Mrd. Euro. (CW+)

Für Kernmärkte wie Großbritannien, Deutschland und Frankreich wird für Q1 mit einem Minus von 5% der geringste Rückgang des Transaktionsvolumens prognostiziert, da sich die Preise hier besonders schnell angepasst hätten.



Savills prognostiziert ab dem 2. HJ. 2024 wieder eine allmähliche Wiederbelebung der Investitionstätigkeit. Logistikimmobilien und Mehrfamilienhäuser würden auch in

diesem Jahr die bevorzugten Nutzungsarten in Europa bleiben, auch wenn der Appetit auf Einzelhandelsimmobilien wüchse und angesichts der jüngsten Preisanpassungen auch wieder mehr Investoren nach Büroimmobilien Ausschau hielten. Zum Jahresende 2024 rechnet Savills mit einem Transaktionsvolumen in Europa zwischen 177 und 182 Mrd. Euro. Dies würde einen Anstieg des Volumens um 19% bis 22% ggü. den 149 Mrd. Euro im Jahr 2023 bedeuten. In Mittel- und Osteuropa sowie in den nordeuropäischen Ländern erwartet Savills dabei die größten jährlichen Wachstumsraten bei den Transaktionsvolumina. Für Mittel- und Osteuropa sei mit Zuwächsen von 28% bis 40% und in Nordeuropa von 17% bis 35% zu rechnen. Für Südeuropa erwartet Savills einen Anstieg des Transaktionsvolumens von 12% bis 21%, für die Kernmärkte Großbritannien, Deutschland und Frankreich von 16% bis 19%. ■

DROHT EINE FINANZKRISE 2.0?

USA-Immobilienmärkte in schweren Turbulenzen

Prof. Dr. oec. Hanspeter Gondring FRICS

Leitung der Studienrichtungen

BWL- Immobilienwirtschaft/

BWL-Versicherung/BWL-Finanzdienstleistung

Head of Departments Real Estate/Insurance/

Financial Services



Notenbanken und Banken sind wegen der Turbulenzen im US-amerikanischen Immobilienmarkt in Alarmbereitschaft. Wird die Immobilienkrise wie 2008 auf den globalen Finanzsektor übergreifen und die Schwäche des deutschen Immobilienmarktes noch verstärken?

Ursachen der Immobilienkrisen in den USA – Vergleich mit 2008:

Die Ursachen der Immobilienkrise von 2008 sind völlig andere als die Ursachen der heutigen Krisen verschiedener Immobilienmärkte in den USA. So reichen die Ursachen der Krise von 2008 bis in die 1990er Jahre zurück, als das „House Flipping“ privater Haushalte in „Mode“ kam. Viele private Haushalte (gerade einkommensschwache Haushalte, die sog. Subprime-Haushalte), aber auch teilweise Unternehmen nahmen Kredite zu günstigen Konditionen auf, um Häuser mit großen Preisabschlägen „unter Wert“ zu kaufen, diese dann zu renovieren und schnell wieder mit Gewinn weiterzuverkaufen. Immobilien wurden dadurch zu Spekulationsobjekten, was zu steigenden Immobilienpreisen und damit auch letztlich zur Entstehung einer Immobilienblase führen musste. ►

Fast zeitgleich wurde in Aktien neuer IT-Unternehmen und deren große Zukunftsfähigkeit im Internet spekuliert (**New Economy**), worauf sich in Folge eine gewaltige Spekulationsblase bildete, die dann im Jahre 2000 schließlich platzte. Mit einem „Big Bang“ dieser sog. **Dot.com-Blase** senkte die **FED** den Leitzins sukzessive bis auf 1% (25.6.2003), wodurch Kredite „billiger“ wurden und noch mehr Kapital spekulativ in den Wohnimmobilienmarkt durch Kreditaufnahme investiert wurde. Um hohe Zinsbelastungen durch längerfristige Zinsbindungsfristen zu vermeiden, wurden diese Kredite nur mit kurzen Zinsbindungsfristen von 3 oder weniger Jahre aufgenommen.

Als die FED 2007 den Leitzins auf 4,75% zur Inflationsbekämpfung drastisch erhöhte, stiegen abrupt die Zinsbelastungen der „Billig-Kredite“, die gerade von einkommensschwächeren Haushalten nicht mehr zu halten waren. Die Folge waren „Massenverkäufe“ von Wohnimmobilien und einem allgemeinen Preissturz der Hauspreise. Durch die Verbriefung der Subprime-Hypothekenforderungen in Form von **Collateralized Debt Obligations** (CDO) mussten die Käufer (Banken, Fonds, Versicherungen) dieser „Schrott-Papiere“ hohe Abschreibungsverluste hinnehmen, was zwangsläufig in vielen Fällen zur Insolvenz oder zur Inanspruchnahme staatlichen Hilfen führen musste. Die CDO's waren der Transmissionsriemen, durch den die ursprüngliche Immobilienkrise in den USA auf die internationalen Finanzmärkte übertragen wurde und die Finanzkrise 2008 auslöste.

Die Immobilienkrise in den USA heute hat völlige andere Ursachen und ist mit der Subprime-Krise von 2008 nicht vergleichbar, womit sich ein anderes Szenario einstellt.

1. Wohnimmobilienmarkt USA heute: Corona-Epidemie und steigende Kreditzinsen führten dazu, dass die Transaktionen mit Wohnimmobilien seit 2022 deutlich zurückgingen und auf das Niveau von 2010 zurückfielen. Zwölf Jahre steigende Immobilienpreise führten schließlich zu einem Preisniveau, was für viele Haushalte der Mittelschicht angesichts der gestiegenen Hypothekenzinsen nicht mehr finanzierbar ist und damit der Wunsch nach einem Eigenheim für lange Zeit unerfüllt bleiben wird. Hohe Immobilienpreise und hohe Kreditzinsen zwingen die US-Haushalte in die Wohnmiete, was wiederum zu steigenden Mietpreis führt. Nach Mitteilung der **Federal Housing Finance Agency** (FHFA) sind die Häuserpreise im Jahr 2023 monatlich im Durchschnitt um 0,4% gestiegen und so lagen so im Dezember 2023 insgesamt 6,6% höher als im Vorjahresmonat. Bezogen

auf das Jahr 2008 ist der Hauspreisindex von 200 auf 400 im Jahr 2023 gestiegen und hat sich in 15 Jahren gerade mal verdoppelt, konkret: die Häuserpreise sind in den USA zwischen 2013 und 2023 im Durchschnitt um 60% gestiegen. In den Städten mit mehr als einer Million Einwohner wie New York, Phoenix oder Los Angeles sind die Verkaufspreise dabei in diesem Zeitraum um 100% gestiegen, während der Preisanstieg in Chicago oder Philadelphia nur bei 33% lag. Aber auch in Städten mit weniger als einer Millionen Einwohner wie Miami, Denver oder Nashville sind die Häuserpreise um mehr als 100% gestiegen.

Wie in Deutschland weichen die Menschen auf das Umland größerer Städte oder Ballungszentren aus, was dazu führt, dass auch dort die Preise massiv angezogen haben. Besondere Ausreißer sind die Städte Hialeah (Nähe von Miami) mit einem Preisanstieg von 200% und Oakland (Nähe San Francisco) sogar von 400%. Im Januar 2024 war erkennbar, dass sich der Preisanstieg zwar etwas verlangsamt, sich aber in einer Seitwärtsbewegung auf einem hohen Preisniveau einpendelt.

Das trifft die US-amerikanischen Haushalte besonders hart, weil die USA das Land der „Hauseigentümer“ ist (die Eigentumsquote liegt in den USA bei 73%, verglichen mit 44% in Deutschland) und das Mietwohnen nicht zum Lifestyle US-amerikanischer Haushalte gerade in der Mittelschicht gehört. Diese zählt sich zu den „Verlierern“ der Biden-Administration. Für **Donald Trump** ist das ein „Wahlkampfgeschenk“. Er verspricht in seinem Wahlprogramm, ausländische Investition in den heimischen Immobilienmarkt zu erschweren und die Kreditzinsen wieder zu senken. Dieses Wahlversprechen verfängt auch besonders bei den Mieter-Haushalte, die angesichts steigender Mietpreise wirtschaftlich in eine Abwärtsspirale geraten. Das Mietniveau ist so hoch wie noch nie. Nach der im Jahre 2023 veröffentlichten Studie der **Harvard Universität** können sich aktuell 50% aller Mieter mit einer Mietbelastungsquote von mehr als 30% des Haushaltsnettoeinkommens die hohen Mietausgaben nicht mehr leisten. Konkret waren das 22,4 Mio. Mieterhaushalte, die 2022 mit Mietkosten überlastet waren. Das ist ein Rekord seit dem Zweiten Weltkrieg.

Experten in den USA rechnen damit, dass es noch einige Jahre dauern kann, bis sich der Wohnimmobilienmarkt wieder abgekühlt bzw. normalisiert hat. Eine Unsicherheit ist der Ausgang der Präsidentschaftswahl in diesem Jahr und der dann folgenden Wirtschafts- und Finanzpolitik.

Fazit: Gegenüber der Finanzkrise 2008 besteht heute im Wohnimmobiliensektor keine große Gefahr der Blasenbildung, weil das spekulative Momentum (Hauskauf nur für den Eigenbedarf) fehlt und die Haushalte seit 2008 sehr zurückhaltend bei der Kreditfinanzierung waren. ►

Personalien

Bochum: Die **EBZ Business School** beruft ein hochqualifiziertes Expertengremium, welches die institutionelle Exzellenz des Studiengangs Master of Science Projektentwicklung weiter fördern wird.

Dem neuen Gremium gehören an:

- **Miriam Beul**, Mitglied des Hochschulrates der **EBZ Business School**, Dozentin und Kommunikationsexpertin
- **Stefan Dahlmanns**, Geschäftsführer **nyoo by Instone**
- **Manuel Ehlers**, Head of sustainable Property | nachhaltige Immobilienfinanzierung, **Triodos Bank**
- **Christian Frank**, Vorstandsmitglied **Wohnungsbaugenossenschaft Erkrath eG**
- **Johanna Fuchs-Boenisch**, CEO **Susteco GmbH**
- **Elisabeth Gendziorra**, Geschäftsführerin **BFW Landesverband Nordrhein-Westfalen**
- **Franz-Bernd Große-Wilde**, Vorstandsvorsitzender **Spar- und Bauverein eG Dortmund**
- **Dr. Paul Kowitz**, Gründer und Geschäftsführer **Kowitz Policy Consultants**
- **Simone Moser**, Projektentwicklerin
- **Dr. Andreas Muschter**, CEO DACH, **EDGE Technologie**
- **Sebastian Rühl**, Gründer und Geschäftsführer **empact energy GmbH**
- **Philipp Schedler**, Nachhaltigkeitsmanager in der Immobilienwirtschaft
- **Isabella Chacón Troidl**, CEO / Vorsitzende der Geschäftsführung at **BNP Paribas Real Estate Investment**
- **Karin Barthelmes-Wehr**, Geschäftsführerin **Institut für Corporate Governance** in der Immobilienwirtschaft (ICG)

2. Gewerbemarkt USA und China: Insolvenzen wie der chinesische Bauträger **Country Garden** (190 Mrd. Euro Schulden) oder die österreichische **Signa-Holding** lenken den Blick auf die Projektentwickler und deren Finanzierer. Bereits jetzt schon ist der Vertrauensverlust in internationale Investoren immens und die Sorge groß, dass 2024 noch weitere Player insolvent gehen werden. Die chinesische Regierung wird durch massive monetäre Unterstützung der Kapitalmärkte ein Übergreifen der Pleitewelle im Immobilien- und Bausektor auf die heimische Wirtschaft und damit auf das Wirtschaftswachstum zu verhindern versuchen. Gelingt das nicht oder nur unzureichend, wird sich die chinesische Binnenkonjunktur abkühlen. Die Auswirkungen werden dann auch in Europa und besonders in Deutschland zu spüren sein. Die Verflechtung der internationalen Märkte mit der chinesischen Wirtschaft ist ein **Transmissionsmechanismus**, durch den negative Impulse der chinesischen Konjunktur unmittelbar auf andere Märkte übertragen werden. Geht beispielsweise der Konsum in China zurück, geht auch der Import zurück, d.h. ausländische Unternehmen können weniger exportieren, was zu Umsatzeinbrüchen in den exportierenden Ländern führt. Zudem werden chinesische Unternehmen ihre Produkte im heimischen Markt zu „Kampf-Preisen“ (Dumping-Preisen) anbieten, was die Nachfrage nach ausländischen Produkten noch weiter abschwächen wird und der „Deflations-Geist aus der Flasche“ gelassen wird. Gerade die europäischen Volkswirtschaften in ihrer jetzigen diffizilen Lage würde das hart treffen.

Der Gewerbemarkt in den USA reiht sich in dieses Krisenszenario ein. Der Markt für Büroimmobilien ist insgesamt in den USA in einer Abwärtsspirale. Der Grund hierfür ist die hohe Leerstandsquote der Büroimmobilien mit durchschnittlich knapp 20%; die USA hat die höchste Leerstandsquote an Bürofläche weltweit. In einer aktuellen Umfrage von **Bloomberg** geben 65% der 919 befragten Manager an, dass sich der Büroimmobilienmarkt erst nach einem massiven Preis-Einsturz wieder erholen wird, wobei mit diesem **Tiefpunkt frühestens Ende 2024, eher Anfang 2025**, zu rechnen ist. Der Grund für den hohen Leerstand ist seit der Corona-Zeit der unaufhaltsame Trend zum Homeoffice und der Hybridisierung der Arbeitswelt. Damit kommen die Büroimmobilien unter enormen Abwertungsdruck, der noch durch die steigenden Energieanforderungen und damit durch das Risiko des „Stranded Events“ noch verstärkt wird. Finanzinstitute mit großen Engagements im US-amerikanischen Büromarkt geraten nun unter Druck. So haben die Ratingagenturen **Standard & Poor's** und **Fitch** die Bonität zweier deutscher Gewerbefinanzierer herabgestuft, deren Kreditvolumina für Büroimmobilien im Verhältnis zu ihrem Kernkapital besonders hoch sind. Es werden 2024 noch weitere Finanzinstitute in die Abstufungsspirale geraten.

Fazit: Um auf die Frage zurückzukommen, ob es zu einer globalen Finanzkrise 2.0 kommen wird, ist die Antwort: eher unwahrscheinlich. Sowohl die Bankenaufsicht als auch die Finanzinstitute haben nach der Finanzkrise 2008 entsprechende Lehren und Konsequenzen gezogen. Neben der besseren Eigenkapitalausstattung hat sich inzwischen ein effizientes Overlay Management in den Finanzinstituten etabliert. Zu einem Overlay Management gehört ein strategisches Asset-Allocation-Management (Verminderung systematischer und systemischer Risiken), Management von Risikobudgets, eine aktive Wertsicherung, eine zielgenaue Performance-Messung und -steuerung sowie die Etablierung von Makro-Hedges.

Wenn auch keine mit 2008 vergleichbare globale Finanzkrise unmittelbar droht, so ist in der **Gesamtbewertung doch zu berücksichtigen, dass zwar die Risiken für sich allein betrachtet durchaus beherrschbar sind, aber in der Summe wie Meerwellen zu einem „Tsunami“ auf türmen und schwer kontrollierbar werden können.** Wir durchleben zurzeit viele einzelne „Krisenherde“ (angefangen von den geopolitischen Bedrohungen, über die Transformationsrisiken aus den technischen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Veränderungen, die Abhängigkeiten von den Rohstoffmärkten bis hin zu den klimabedingten Wanderungsströmen), was die **Gefahr einer**

„Permakrise“ erhöht. Die Jahre bis 2030 werden eher stürmischer und unruhiger, als dass sie sich wieder beruhigen werden. Auf der anderen Seite realisieren wir als Individuen und als Gesellschaft enorme Lernkurveneffekte (z.B. was vor Jahren als fast undenkbar galt, wird heute fast zur Normalität) und Innovationsschübe, was ein Zeichen für die große Anpassungsfähigkeit von Wirtschaft und Gesellschaft an Veränderungen ist. Die Aussage „in jeder Krise steckt eine Chance“ ist inzwischen eine Plattitüde, gleichwohl aber mit einem „Körnchen Wahrheit“. Ein Stück „Gelassenheit“ würde uns allen guttun! ■

DEUTSCHE IMMOBILIENFONDS 2023 WENIG BELIEBT

Internationale Immobilienfonds in der Gunst
privater Anleger deutlich führend

Wie schon im Vorjahr waren Internationale Immobilienfonds laut kapitalmarkt intern (k-mi) Analyse die meistgezeichnete Assetklasse bei privaten Anlegern. Von dem insgesamt 1,12 Mrd. Euro (VJ: 1,81 Mrd. Euro) von priva-

ten Anlegern platzierten Zeichnungskapital entfielen 34% auf international investierende AIFs. Der Marktanteil Deutscher Immobilienfonds sank 2023 auf nur noch 28%, ein langjähriges Tief ggü. den Vorjahren, in denen die Assetklasse traditionell vorne lag. Insbesondere Projektentwicklungen und Büroimmobilienfonds wurden gemieden. Bestandswohnimmobilien, Nahversorgungs- und Fachmarkt- sowie 6b-Konzepte und Immobilienzweitmarkt zeigten sich halbwegs stabil. (CW+)

Platz 1 im k-mi Ranking der Deutschen Immobilienfonds belegte 2023 Dr. Peters mit 38,4 Mio. Euro platziertem Kapital, das sich auf die zwei 6b-Konzepten Fulda und Aschaffenburg sowie die sachwertbasierten Wertpapieremission 5,75% Flughafenhotel Düsseldorf Anleihe verteilte. Die Primus Valor AG folgt mit 30,9 Mio. Euro, die mit dem Wohnimmobilien-Bestands-AIF ImmoChance Deutschland 12 eingesammelt wurden. Als letzter weiterer Anbieter übertraf die Hahn Gruppe die 20 Mio. Euro Marke knapp, u. a. durch die Platzierung des Pluswertfonds 178. Auf den Plätzen 4 bis 10 folgen die HTB Fondshaus GmbH mit 18,4 Mio. Euro, IMMAC Immobilienfonds GmbH mit 18,0 Mio. Euro, die asuco Vertriebs GmbH mit 12,7 Mio. Euro, DFI Deutsche Fondsimmobilien mit 10,5 Euro, die

Branicks



DIC is now
Branicks

Der Spezialist für Büro- und Logistik- immobilien.

25 Jahre Erfahrung am
deutschen Immobilienmarkt

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

branicks.com



Personalie

Bochum: Nach 25 Jahren am **EBZ – Europäisches Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft** verabschiedet sich **Adolf Bismark** (66) in den Ruhestand. Zum



1. April 2024 ist **Marvin Feuchthofen** MRICS (Foto)

zum neuen stellvertretenden Vorstandsvorsitzenden der gemeinnützigen Stiftung berufen worden. Marvin Feuchthofen ist seit 2023 Geschäftsführer des Forschungsinstituts **INWIS**, welches er gemeinsam mit **Prof. Dr. Torsten Bötling** und Prokurist **Björn Eisele** auch weiterhin leiten wird.

Vom 1. April 1999 an fungierte Adolf Bismark als Geschäftsführer der **EBZ Service GmbH**, die das Gästehaus und die Gastronomie betreibt. Zum 1. Januar 2008 wurde er zusätzlich in den Vorstand der **Stiftung EBZ** berufen und war dort als Finanzvorstand für Rechnungswesen, Controlling sowie alle Shared Services der EBZ Gruppe verantwortlich.

Deal

Hamburg: Freudenberg Sealing Technologies mietet ca. 8.700 qm Hallen- und ca. 3.200 qm Bürofläche auf dem Multi-User-Campus, den der Projektentwickler **Garbe Industrial Real Estate GmbH** derzeit in einem Joint-Venture mit der **Jebens Gruppe** im Victoria Park Hamburg realisiert. Geplante Fertigstellung ist im Februar 2025.

inzwischen insolvent gemeldete **One Group** mit 6,7 Mio. Euro, **Habona Invest GmbH** mit 5,3 Mio. Euro und die **BVT Unternehmensgruppe** mit 0,9 Mio. Euro.

Habona sammelte zusätzlich noch 50 Mio. Euro, **IMMAC** 24,6 Mio. Euro und die **BVT** 18,2 Mio. Euro bei institutionellen Anlegern ein.

Rang	Anbieter	Platziertes Kapital (in Mio. Euro) bei		Summe (in Mio. Euro)
		Privatanlegern	Institutionellen	
1	Dr. Peters Group	38,4	0,0	38,4
2	Primus Valor AG	30,9	0,0	30,9
3	Hahn Gruppe	20,5	0,0	20,5
4	HTB Fondshaus GmbH	18,4	0,0	18,4
5	IMMAC Immobilienfonds GmbH	18,0	24,6	42,5
6	asuco Vertriebs GmbH	12,7	0,8	13,5
7	DFI Deutsche Fondsimmoblie	10,5	0,0	10,5
8	One Group	6,7	0,0	6,7
9	Habona Invest GmbH	5,3	50,0	55,3
10	BVT Unternehmensgruppe	0,9	18,4	19,3

Die Anlageklasse Internationale Immobilienfonds hielt sich mit einem Anteil von 34% des gezeichneten Kapitals 2023 relativ stabil. Den ersten Platz belegte wie im Vorjahr mit deutlichem Abstand die **Deutsche Finance Group**, die mit den **DF Investment Funds 21–23** ('Club Deal Boston IV' sowie 'UK Logistik') 109,2 Mio. Euro einwarb. Auf Platz 2 folgte die **TSO Europe Funds Inc** mit 79,3 Mio. Euro, die u.a. auf den **TSO Active Property III** und **TSO RE Opportunity II** sowie Private Placements entfielen. Die **One Group** platzierte 76,9 Mio. Euro, **Jamestown US-Immobilien** kam mit dem **Jamestown 32** auf 57,1 Mio. Euro. Die **BVT** platzierte 2023 erfolgreich den in Class-A-Apartmentanlagen investierenden **BVT Residential**

Rang	Anbieter	Platziertes Kapital (in Mio. Euro) bei		Summe (in Mio. Euro)
		Privatanlegern	Institutionellen	
1	Deutsche Finance Group	109,2	427,0	536,2
2	TSO Europe Funds Inc.	79,3	0,0	79,3
3	One Group	76,9	0,0	76,9
4	Jamestown US-Immobilien	57,1	0,0	57,1
5	BVT Unternehmensgruppe	34,7	47,1	81,8
6	US Treuhand	22,6	0,0	22,6
7	IMMAC Immobilienfonds	2,5	3,8	6,2

USA 17 und kam auf 34,7 Mio. Euro, die **US Treuhand** mit dem **UST XXV** auf 22,6 Mio. Euro. **IMMAC** sammelte für den Spezial-AIF **IMMAC Irland Sozialimmobilien V** 2,5 Mio. Euro ein.

'Private Equity' und 'Erneuerbare Energien' kamen jeweils auf einen Marktanteil von 12%, was für beide Segmente absolut und relativ einen Zuwachs bedeutet. Im Bereich 'Erneuerbare Energie inkl. grüner Infrastruktur' sammelten die **HEP Kapitalverwaltung AG** 85,2 Mio. Euro, **ÖKORENTA** 39,7 Mio. Euro, **reconcept** 18,5 Mio. Euro, **BVT** 7,5 Mio. Euro, und **EURAMCO Invest GmbH** 1,0 Mio. Euro ein. Im Bereich 'Private Equity' dominierten **RWB PrivateCapital** mit 87,2 Mio. Euro und die **HMW Emissionshaus AG** mit 45,0 Mio. Euro das Platzierungsgeschäft, gefolgt von der **BVT**, die 4 Mio. Euro bei institutionellen Anlegern platzierte.

k-mi geht aktuell davon aus, dass die Neuemissionstätigkeit im 2. Quartal 2024 wieder anziehen wird. ■

NEUGESCHÄFTSVOLUMEN BEI VDP-MITGLIEDS-INSTITUTEN ZOG ENDE 2023 WIEDER AN

In Summe rund ein Drittel weniger Kreditvergabe 2023 als im Vorjahr

Der Abschwung am Immobilienmarkt schlug sich 2023 auch im Neugeschäft der immobilienfinanzierenden Kreditinstitute nieder. Die im Verband deutscher Pfandbriefbanken (vdp) zusammengeschlossenen rund 50 Mitgliedsinstitute sagten im Geschäftsjahr 2023 Kredite für den Bau und Erwerb von Wohn- und Gewerbeimmobilien in Höhe von 110,0 Mrd. Euro zu. Im Vergleich zum Vorjahr mit 160 Mrd. Euro entspricht das einem deutlichen Rückgang von 31,3%. Hier gilt allerdings zu berücksichtigen, dass das erste Halbjahr 2022 zum einen noch vom

jahrelangen Marktaufschwung geprägt war und zum anderen auch von Vorzieheffekten in Form eines hohen Volumens an Forward-Darlehen profitierte. (CW+)

Eine leichte Wiederbelebung registrierten die Institute im traditionell schwächsten letzten Quartal des Jahres, wo mit 26,2 Mrd. Euro ein Plus von 5,2% ggü Q3 2023 und ein Volumen auf dem Niveau von Q1 2023 erzielt wurde. Dass im Abschlussquartal 2023 mehr Immobilienkredite vergeben wurden als im entsprechenden Vorjahresquartal, deutet **Jens Tolckmitt**, vdp-Hauptgeschäftsführer als eine einsetzende Stabilisierung des Finanzierungsgeschäfts. Da die Kreditzinsen offenbar ihren Höhepunkt erreicht hätten und größere Planungssicherheit hinsichtlich der Finanzierungsbedingungen bestehe, rechnet der vdp für 2024 mit einer leichten Belegung des Immobilienfinanzierungsneugeschäfts. Mit 1.004,1 Mrd. Euro blieb der Bestand an ausgereichten Immobilienkrediten bei den vdp-Mitgliedsinstituten auf Quartalssicht stabil.

In Q4 2023 vergaben die vdp-Mitgliedsinstitute Wohnimmobilienkredite im Volumen von 15,2 Mrd. Euro, je rund 12% weniger als im Vorquartal und Vorjahresquartal mit jeweils 17,2 Mrd. Euro. Während sich das Kreditvolumen

von 7,2 Mrd. Euro für Ein- und Zweifamilienhäusern (VJ.: 7,3 Mrd. Euro) und 2,9 Mrd. Euro für Eigentumswohnungen (VJ.: 2,5 Mrd. Euro) im Jahresvergleich nahezu stabil hielt, sank das Volumen an Krediten für Mehrfamilienhäuser deutlich von 6,6 Mrd. Euro in Q4 2022 auf 4,2 Mrd. Euro Ende 2023.

Neue Gewerbeimmobilienkredite wurden in Q4 2023 im Volumen von 11,0 Mrd. Euro ausgereicht. Im Vergleich zu Q3 2023 gingen die Kreditzusagen damit um deutliche 20,3% zurück, lagen allerdings zugleich signifikante 42,9% oberhalb des Volumens von Q4 2022 mit nur 7,7 Mrd. Euro. Das Gewerbeimmobilienfinanzierungsgeschäft wurde erneut von Büroimmobilien dominiert, die mit 5,6 Mrd. Euro Kreditsumme einen Anteil von 51,0% ausmachten, aber hinter dem Vorquartal mit 6,1 Mrd. Euro zurückblieben. Auch die neu zugesagten Kredite für Einzelhandelsimmobilien wiesen mit einem Volumen von 2,7 Mrd. Euro einen Rückgang gegenüber Q3 2023 mit 3,5 Mrd. Euro auf. Das Finanzierungsneugeschäft für Hotel- und Industriegebäude erreichte in Q4 Volumina in Höhe von 1,1 bzw. 0,2 Mrd. Euro und erreichte damit ähnliche Niveaus wie in den Vergleichszeiträumen. ■



30 JAHRE
VERTRAUEN.
WERTSCHÖPFUNG.
WEITBLICK.

#aktiverimmobilienmanager

Wir vereinen Immobilie mit Zukunft

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

www.realisag.de 

Deals

Hamm: Das Unternehmen **Heinrich Dehn** aus Hamburg hat einen Mietvertrag über eine 17.870 qm große Logistikimmobilie im Logicor Park Hamm abgeschlossen. Es handelt sich bei der Liegenschaft um den im vergangenen Jahr fertiggestellten Logicor Park Hamm, der i.A. von **Logicor** gebaut wurde. Insgesamt stehen ca. 14.900 qm Hallen- und 2.600 qm Mezzaninefläche sowie 540 qm Büro- und Sozialräume zur Verfügung. Im Gemeinschaftsgeschäft waren **Realogis** und **Brockhoff** vermittelnd und beratend tätig.

Bochum: Die **LHI Gruppe** hat den Bauteil A des Husemann Karrees an der Viktoriastraße von **HBB** erworben. Die aus drei Bauteilen bestehende Mixed-Use-Immobilie im Stadtzentrum bietet auf ca. 37.500 qm Mietfläche Einzelhandel, Gastronomie, Hotel, Fitness, Büros und Dienstleistungen. Zu dem Gebäudeteil gehört auch eine Tiefgarage mit 500 Plätzen. Die Transaktion wurde von **CBRE** käuferseitig vermittelt, für den Verkäufer war die **Kanzlei Otting Zinger** beratend tätig. LHI wurde von **Noerr** und **Drees & Sommer** beraten.

Dresden: **AOC | Die Stadtentwickler GmbH** vermietet rd. 3.500 qm Fläche an die **GEMA Immobilien Services GmbH**. Das für 15 Jahre angemietete Bürogebäude ist Teil des Gebäudekomplexes, den AOC an der Großenhainer Str. 1-3 auf knapp 8.000 qm Grundfläche errichtet. Gema hat zusätzlich 23 Stellplätze in der Tiefgarage angemietet.

HOMEOFFICE FRISST 12% ALLER BÜROFLÄCHEN**84% der Unternehmen halten Home-Office-Regelungen bei**

Inzwischen führen alle Researchwege dazu, dass „Der Immobilienbrief“-Schätzung aus der Anfangsphase von Corona, 2020, als die Panikwellen der Homeoffice-Angst die Corona-Angst noch überflügelte, immer mehr verifiziert wird. Am Ende der Anpassungsphase würden ca. 10% des Bestandes, verteilt über mehrere Jahre der Mietausläufe, nicht mehr gebraucht. „Der Immobilienbrief“ erwartete regelmäßig, dass die größte Wirkung von Digitalisierung und Homeoffice unsichtbar bleibe, da geänderte Zukunftsplanungen der Unternehmen und Behörden ja noch nicht in Statistiken erfasst seien. (WR+)

Die Flächenverringerung bei Neuanmietungen von Unternehmen ist inzwischen Branchenkonsens. Die **EZB** hat ihren zweiten geplanten Turm sang- und klanglos vorgeburtlich begraben. Die **Bundesbank** hat nahezu ihren gesamten in Planung und Auftragsvergabe schon weit fortgeschrittenen Neubau von über 100.000 qm ersatzlos gestrichen, spart Fläche durch eine großzügige Homeoffice-Regelung und bedient sich am Mietmarkt, was zugleich den Markt stützt.

„Die Reduktion der Bürokapazitäten um 12% ist ein Stresstest, aber die Anlegerkategorie wird diese Herausforderung mit Sicherheit meistern“, lässt sich im „Der Immobilienbrief“-Sinn **Andreas Trumpp**, **Colliers** Chefresearcher, zitieren. Eine Homeoffice-Quote von 25% habe bleibenden Einfluss auf den deutschen Büromarkt, resümiert eine gemeinsame Studie des **ifo Instituts** mit Colliers. Vor der Coronapandemie habe die durchschnittliche Homeoffice-Quote in Deutschland bei rund 5% gelegen. Heute seien es 25%. Inzwischen hätten sich im Spannungsfeld zwischen Normalisierung und Rückabwicklung anfänglicher Homeoffice-Euphorie in den meisten Unternehmen strukturiert hybride Arbeitsmodelle etabliert. Nur 7% aller Beschäftigten arbeiten vollständig im Homeoffice. Dadurch würden mehr kommunikative Flächen zur Teamarbeit und zum informellen Austausch unter Mitarbeitenden notwendig. Vor der Coronapandemie sei die New Work-Fähigkeit von Büroflächen für nur 5% aller Unternehmen das wichtigste Kriterium zur Anmietung gewesen. Nach der Coronapandemie seien es 33%. Die ifo-/Colliers-Studie verknüpfe erstmalig die Daten der Homeoffice-Umfragen des ifo Instituts unter 9.000 Unternehmen der Datenbank von Colliers.

Es ergäbe sich ein Minderbedarf von 12% der Flächen am Büromarkt, so Colliers. 84% der deutschen Unternehmen, die Homeoffice Regelungen anbieten, wollen daran festhalten. Inzwischen bieten zwei Drittel der Unternehmen Homeoffice-Regelungen an. Bei Großunternehmen seien es sogar 87%. Daraus resultiere eine rückläufige Büronachfrage in den deutschen Top 7 Städten. Der Minderbedarf bis zum Jahr 2030 betrage bei als konstant angenommener Anzahl der Bürobeschäftigten ca. 12%. Das entspräche einer Büromietfläche von 11,5 Mio. qm und führe zu einer deutlichen Spreizung des Marktes. Moderne New Work-Flächen in guten Lagen würden mit steigenden Mieten stark nachgefragt. Flächen, auf denen sich die neue Arbeitswelt nicht abbilden lasse, hätten es in der Vermarktung eher schwer, sagt **Cem Ergüney**, Head of Office Letting. Büromietverträge hätten in Deutschland eine durchschnittliche Laufzeit von rund sieben Jahren. Deshalb wirke sich der Homeoffice-Effekt mit spürbarer Verzögerung auf den Markt für Büroflächen aus, weil nur etwa 15% aller Mietverträge pro Jahr erneuert werden. Insgesamt gehen Colliers und ifo Institut davon aus, dass 60% aller Büroimmobilien in Deutschland vom Homeoffice-Effekt betroffen seien. Diese Unternehmen würden ihre Flächen im Durchschnitt um 20% reduzieren. ■

LEBENSMITTEL ÜBERHOLT SHOPPING-CENTER

Erholungsphantasien unterliegen Denkfehler

Es sei bereits Mitte der letzten Dekade absehbar gewesen, dass bei Shopping Centern die Zeiten stetig steigender Transaktionsvolumina und zunehmender Kundenfrequenzen ihren Höhepunkt erreicht hatten, fasst der aktuelle Catella Market Tracker zusammen. Bereits ab 2015 seien die Transaktionsvolumina für Shopping Center im freien Fall gewesen, während sich der Lebensmitteleinzelhandel als vergleichsweise stabil zeigte. Die Lösungsansätze, schnell die Zahlen „vor der Pandemie“ wieder zu erreichen unterlägen einem Denkfehler. Das direkt auf die Pandemie folgende Erholungsstrohfeuer entpuppte sich in Kombination mit Zinswende, Krieg und Konsumzurückhaltung lediglich als klassischer Nachholeffekt. Online Shopping bleibe. „Der Immobilienbrief“ sieht hier aber durchaus eine asymptotische Annäherung an ein Gleichgewicht zwischen online und stationär. Vor 25 Jahren prognostizierten wir „20% in 20 Jahren“, glaubten aber an 30% und eine schnellere Marktdurchdringung. Wir lagen aber mit unserer offiziellen Aussage recht gut. (WR+)

Zum Erholungsdenkfehler käme hinzu, dass die pauschalen „Einzelhandel leidet“-Aussagen zwar einen allgemeinen Trend aufzeigten, jedoch große Unterschiede innerhalb der EU-Mitgliedstaaten und UK verber-

gen würden. Ein durchgehend starkes Wachstum werde vor allem dem sog. Grocery Sektor, also Lebensmitteleinzelhandel, zugesprochen. Der sei auch als „systemrelevant“ unbeschadet durch die Pandemiekrise gekommen, so **Catella**. Das führte im Höhepunkt bis Anfang 2022 zu Vervielfältigern bis zu 30-fachen Nettojahresmieten.

Im Zuge der Zinswende hätten sich die Multiplikatoren bis Anfang 2024 wieder auf ein Niveau des 20-fachen eingependelt. Das entspricht der „Der Immobilienbrief“-Zinswendemathematik aus Q3 2022. Aktuell seien folgende Investitionstrends beim Einzelhandel erkennbar. Lebensmitteleinzelhandel, sog. Grocery Stores seien dynamisch auf dem Vormarsch. Lebensmittelautomaten, z. B. an Mobilitätshubs wie Flughäfen, Bahnhöfen oder in Hotels, Schulen oder Büros würden als convenience-orientiertem Segment die größten Wachstumsraten bis 2030 prognostiziert. Kaufhäuser blieben in einer großen Refurbishment- oder auch Transformationsphase in alternativen Nutzungen, wie u.a. Wohnen, Parken oder Office. **Insgesamt sieht Catella eine leichte Sentimentverbesserung vor allem im Teilsegment „Lebensmitteleinzelhandel“.** ■



TOP-PROJEKTE VERDIENEN TOP-FINANZIERUNGEN

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

EMPIRA

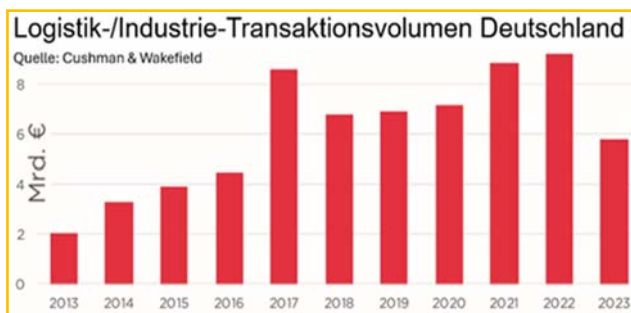
REAL EXPERTS.
REAL VALUES.

LOGISTIK AUF DEM WEG ZUR GROSSEN ASSETKLASSE

Zunehmende Infrastrukturelle Bedeutung pusht

Cushman & Wakefield (C&W) sieht für Logistik den Weg vom Nischenprodukt zum Investorenliebling vorgezeichnet. Die zunehmende infrastrukturelle Bedeutung habe Logistik- und Industrieimmobilien in den vergangenen fünf Jahren verstärkt in den Fokus von Investoren gerückt. (WR+)

Wie aktuell **JLL** berichtete (siehe Artikel Seite 4ff), hat der Logistik-Sektor weltweit Büroimmobilien überholt. Seit 2018 ist das Transaktionsvolumen mit Logistik- und Industrieim-



mobilien stetig gestiegen und erreichte 2022 einen Rekordumsatz von 9,26 Mrd. Euro. Obwohl das Transaktionsvolumen 2023 mit 5,82 Mrd. Euro geringer als im Vorjahr (-37%) ausfiel, habe sich die Assetklasse im Vergleich zu Büro- und Handelsimmobilien deutlich schneller erholt, so C&W. 2023 wurden vier Portfoliotransaktionen oberhalb von 200 Mio. Euro verzeichnet. **Die relativ zunehmende Bedeutung der Logistik-Transaktionen täuscht aber über den brutalen, zinsbedingten Bewertungsverfall hinweg, der bislang seinen Weg in die Bilanzen der Bestandshalter noch nicht vollständig gefunden hat.**

Zum Markthöhepunkt Ende des Jahres 2021 erreichte lt. **C&W** die durchschnittliche Logistik-Spitzenrendite innerhalb der Top-7-Märkte mit 3,01% das niedrigste Niveau. Das lag unter den Geschäftshäusern in 1a-Lagen, die bei 3,48% notierten. Per Ende Dezember 2023 war die Logistik-Spitzenrendite für Core-Logistikimmobilien um 50% auf 4,50% gestiegen. Die Multiplikatoren stürzen entsprechend von fast 33 auf gut 22-fache Nettojahresmiete ab. **Allerdings wiesen Fachleute, wie „Der Immobilienbrief“ bereits 2021 berichtete, auf den Irrsinn der Preisentwicklung frühzeitig hin.** Bei Logistikimmobilien habe das deutliche Mietwachstum der vergangenen Jahre einen noch höheren Kapitalwertverlust verhindern können. Für 2024 zeichne sich mehr und mehr eine Rendite- und Preisstabilisierung für moderne und ESG-konforme Core-Logistik- und Distributionsimmobilien ab,

resümiert C&W. Größtes Akquisitionshindernis für institutionelle Investoren bleibt die Fremdkapitalbeschaffung inklusive hoher Eigenkapitalhinterlegung.

Auch wenn aktuell noch Liquidität bei der klassischen Core-Investoren fehle, so **Stephan Hägele**, Partner Logistics & Industrial Investment bei C&W, habe sich bereits 2023 ein deutlicher Anstieg des Interesses von Core+-und Value-Add-Investoren gezeigt, die auch die kommenden zwölf Monate als große Chance zum Einstieg in deutschen Logistikimmobilienmarkt erkannt hätten. **Michael J. Störrlein**, Partner Industrial Valuation & Advisory bei C&W, ergänzt: „Die Assetklasse hat sich nicht nur in den vergangenen 10 bis 15 Jahren immer weiter etabliert; seit den Lieferengpässen in der näheren Vergangenheit ist die Systemrelevanz der Branche deutlich ins Bewusstsein der Öffentlichkeit getreten und Top-Lagen sind längst nicht mehr zu duplizieren.“

Mit der weiter nachlassenden Inflation ist laut dem **Handelsverband Deutschland (HDE)** auch wieder mit steigenden E-Commerce-Umsätzen und folglich mit zunehmendem Flächenbedarf zu rechnen. Auch andere, langfristige Trends wie Outsourcing und Nearshoring, die den Bedarf an Logistikflächen und somit auch die Attraktivität der Assetklasse für Investoren erhöhen, sind lt. **Arnd Sternberg**, Head of Logistics & Industrial Agency bei C&W, intakt und stützen die Nachfrage.

In Summer rechnet C&W nach der im Jahresverlauf 2024 erwarteten ersten Leitzinssenkung sowie weiter nachlassenden Anleihezinsen mit einer zunehmenden Stabilität am Markt und folglich höherer Aktivität institutioneller Investoren. ■

POSITIVER TREND BEIM IMMOBILIENKLIMA VORERST WIEDER GESTOPPT

Optimismus bei Hotel und Logistik, Skepsis bei Büro

Der mit dem Jahreswechsel eingesetzte positive Trend des Deutsche Hypo/ bulwiengesa Immobilienklimas war nur von kurzer Dauer. Die verhaltene Stimmung des Immobilienklimas entspricht im März der Stimmungslage auf der MIPIM vorletzte Woche. (CW+)

Unverändert herausfordernd bleiben Refinanzierungen. Mit einer Zinswende in homöopathischen Dosen wird erst in der 2. Jahreshälfte 2024 gerechnet. Aufgrund der Unwägbarkeiten ist daher nach wie vor kaum absehbar, wann die Transaktions- und Mietmärkte wieder richtig anziehen werden, so **Harald Nolterieke**, Leiter der Geschäftsstelle München. ►

Deals

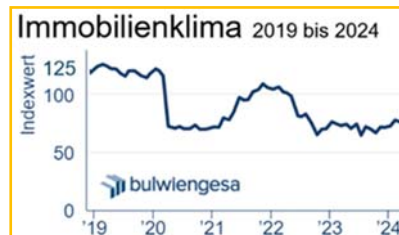
Amsterdam: Die **Real I.S. AG** hat einen Mietvertrag über rund 650 qm Bürofläche mit dem Immobilieninvestor **Heeneman & Partners** im Multi-Tenant-Gebäude „De Alexander“ in der Oosterdoksstraat 80 unterzeichnet. Real I.S. hatte das Bürogebäude im Juli 2012 i.A. des **BGV V Amsterdam 1 GmbH & Co. KG** erworben.

Real I.S. wurde beim Abschluss des Mietvertrags von **Savills** unterstützt.

Wittenburg: Die **HIH Invest Real Estate** hat ein Logistikobjekt in der Hagenower Chaussee für einen offenen Spezialfonds eines institutionellen Investors erworben. Das Logistikobjekt wurde von **Panattoni** realisiert, als Generalunternehmer war **Goldbeck** verantwortlich. Das Objekt ist Ende 2023 fertiggestellt worden. Die Gesamtmietfläche beträgt 26.428 qm in zwei Hallenabschnitten. Hinzu kommen 100 PKW- und 17 LKW-Stellplätze. Zudem besteht eine Erweiterungsoption mit rund 10.500 qm Grundfläche. Alleinmieter der beiden Hallenabschnitte ist der Logistikdienstleister **Kühne + Nagel**. Beim Ankauf hat die **Kanzlei Ashurst** rechtlich und steuerlich beraten. Die technische und ESG-Prüfung übernahm **Arcadis**.

Bremen: Die **Robert C. Spies Gewerbe & Investment GmbH & Co. KG** hat ca. 505 qm Verkaufs- und ca. 250 qm Lager- und Sozialraumflächen in der Violonstraße 22 an den **Netto Marken-Discount** vermittelt. Vermieter der Fläche ist ein Bremer Immobilienunternehmen.

Im März sank die Stimmung der rd. 1.200 von **bulwiengesa** befragten Immobilienexperten um -1,7%. Während das Ertragsklima dabei nahezu stabil blieb (-0,1%), zog das Investmentklima mit einem Rückgang um 3,8% den Index nach unten. Bei den Assetklassen zeigte das Büroklima, das im Vormonat den höchsten Anstieg verzeichnete, den deutlichsten Rückgang von -4,6%. Das Wohnklima sank um 3,9%, das Handelklima um 1,8%. Positiv entwickelten sich nur das Hotel- und Logistikklima. Mit einem Plus von 3,9% ggü. dem Februar erreichte das Hotelklima erstmals seit März 2020 wieder die 90-Punkte-Marke. Das Logistikklima verzeichnet mit +4,1 % einen noch deutlicheren Anstieg. ■



MIETEN GÜNSTIGER ALS KAUFEN

Erwerb von Eigentum rechnet sich aber schon wieder mehr als im vergangenen Herbst

Colliers bringt eine bahnbrechende Erkenntnis. Bei hohen Zinsen scheint Mieten besser. Bei Nullzinsen ist Kaufen besser. Solange eine irre Geldpolitik das Entgelt für die Nutzung von Geldkapital (Zinsen) bei Null hält, während damit bezahlbares Realkapital wie Immobilien ein hohes Entgelt für die Nutzung erzielen (Miete), ist die volkswirtschaftliche Steuerung und Arbitrage ausgesetzt. Nun hat sich die Welt geändert. Das billige Geld hat den Eigentumserwerb für eine breitere Bevölkerungsschicht in der letzten Dekade möglich gemacht. Mit der Zinswende sieht die Realität nun wieder anders aus. Die Finanzierungslast hat sich bei gleichzeitig durch die Inflation geschrumpften Budgets mehr als verdoppelt. Der Wunsch vom Eigentum wird bei rund 4% Zinsen für viele unerschwinglich und drängt sie in den Mietmarkt. Aktuell untersuchte Colliers die Wirtschaftlichkeit zwischen Kaufen und Mieten in 400 Landkreisen und kreisfreien Städten. (WR+/CW+)

War Ende 2021 das Kaufen einer Wohnung in 85% oder absolut 341 der untersuchten Kreise und Städten günstiger als das Mieten, drehte sich die Relation mit der Zinswende komplett. So war Ende 2023 das Mieten in 91% oder absolut 365 der Landkreise und kreisfreien Städten günstiger als der Erwerb einer Wohnung. Im bundesweiten Durchschnitt ist aktuell das Mieten einer 100 qm großen Wohnung lt. **Colliers** um rund 4.300 Euro pro Jahr preiswerter als der Kauf. In Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München und Stuttgart liegt die Differenz sogar bei rund 7.100 Euro jährlich. Auf dem deutschen Häusermarkt zeigt sich konsequenterweise ein ähnliches Bild. In 82% aller Landkreise und kreisfreien Städte war Ende 2023 Mieten günstiger als Kaufen, im Durchschnitt um rund 3.800 Euro p.a..

Die Abwägung zwischen Mieten oder Kaufen gilt allerdings vor allem für Eigentümer von Wohnungen. Für vermögende Anleger, die einzelne Wohnungen oder auch ganze Mehrfamilienhäuser zur Vermietung erwerben möchten, sind Wohninvestments lt. Colliers nach wie vor attraktiv, weil sie von langfristigen Mietsteigerungen profitieren werden. Da in Deutschland der Neubau nahezu zum Erliegen gekommen ist, werden die Mieten im Bestand zwangsläufig weiter steigen, so **Felix von Saucken**, Head of Residential bei Colliers in Deutschland. Niedrigere Zinsen seien generell ein gutes Signal für den Käufermarkt. Inzwischen gäbe es wieder zehnjährige Wohnkredite für einen Zinssatz von unter 4%. Außerdem haben deutschlandweit die Kaufpreise spürbar korrigiert. Diese Mischung an Faktoren führt dazu, dass sich der Kauf von Wohnimmobilien heute in der Regel wieder mehr lohnt als etwa noch im vergangenen Herbst. ■

BODEN DER PREISKORREKTUR BEI WOHNEN WOHL ERREICHT

Leipzig ist attraktivste deutsche Stadt für
wohnwirtschaftliche Investments

Das Maklerhaus Lübke Kelber geht davon aus, dass der Boden der Preiskorrektur bei Wohnimmobilien erreicht ist. Die Einstiegspreise seien nun nachhaltiger und aus historischer Sicht relativ günstig. So sind die Ankaufsmultiplikatoren in den Metropolen für Bestandsimmobilien in mittleren Lagen durchschnittlich bei der 20,9-fachen Jahresnettokaltmiete, für Neubausimmobilien bei der 22,2-fachen angekommen. 2021 lagen die Faktoren noch bei je rund der 30-fachen Jahresnettokaltmiete. In den B-Städten sind die Ankaufsmultiplikatoren im Bestand analog vom 22,8-fachen in 2021 auf 16,5-fach, für Neubau von der 25,4-fachen in 2022 auf aktuell die 19,9-fache gesunken. (CW+)

Die Investitionsrisiken- und -chancen zwischen den Städten unterscheiden sich aber deutlich. Für 111 Städte untersuchte **Lübke Kelber** im Rahmen des Rendite-Risiko Rankings 2024 die individuelle Marktattraktivität und das inverse Standortrisiko, das sich aus der Bevölkerungsentwicklung, den sozioökonomischen Bedingungen, dem Wohnungsmarkt und den aktuellen Miet- und Kaufpreisen der jeweiligen Stadt. Erstmals flossen in die Bewertung auch und qualitativen Faktoren ein, die abbilden, was Städte lebenswert macht. Berücksichtigt wurden so z.B. die Versorgung mit Lebensmittelhandel, die Anzahl der Restaurants, Cafés und Bars, das Angebot an Grünflächen und das kulturelle Angebot. Durch die angepasste Methodik kam es deshalb zu einiger Bewegung im Attraktivitätsindex des Rankings. Große Städte, wie Köln, Dresden, Essen, Bremen und Berlin konnten so ggü. dem Vorjahr zwischen 5 (Köln) und 32 (Bremen) Plätzen gutmachen.

Die höchste Marktattraktivität bei geringstem Risiko ermittelte das Maklerhaus für Leipzig, dass wie schon 2023 das Ranking anführt, seine Spitzenreiterposition aber noch ausbauen konnte. Auf den Plätzen 2 bis 5 folgen Potsdam, Frankfurt, Darmstadt und Berlin. In den Top Ten befinden sich mit Ausnahme von Köln auf Rang 11 alle Top-7-Standorte. Aber auch B- und C-Städte schneiden im Ranking gut ab. So sind Darmstadt, Bonn, Ulm, Dresden, Augsburg und Hannover ebenfalls in den Top 20 zu finden. ■

WOHNUNGSPREISE AUCH IM GROSS- TEIL DER MITTELSTÄDTE DEUTLICH GESUNKEN

Allerdings kam es in jeder 4. Mittelstadt auch zu
Preisanstiegen

Logischerweise haben die Kaufpreise von Wohnungen nicht nur in den Metropolen sondern auch in vielen mittelgroßen Städten spürbar nachgegeben. In insgesamt 38 der 54 von immowelt aktuell untersuchten Mittelstädten mit zwischen 50.000 bis 100.000 Einwohnern hat sich der durchschnittlichen Angebotspreise von Bestandswohnungen (75 qm, 3 Zimmer, 1. Stock, Baujahr 1990er-Jahre) in den vergangenen 12 Monaten vergünstigt. (CW+)

Den höchsten Preisrückgang von -14,4% auf 3.890 Euro/qm verzeichneten Wohnungen im nordrhein-westfälischen **Meerbusch** gefolgt vom oberbayerischen **Rosenheim** mit einem Minus von 14,2% auf aktuell 4.787 Euro/qm. Rosenheim bleibt trotz des beträchtlichen Rückgangs nach wie vor die zweit teuerste Mittelstadt nach **Konstanz** am Bodensee, wo die Preise im Jahresvergleich um 5,7% auf 5.632 Euro/qm nachgaben. Zu zweistelligen prozentualen Preisrückgängen kam es ferner in **Lüneburg** mit -13,8% auf 3.471 Euro/qm, in **Langenhagen** mit -11,2% auf 3.030 Euro/qm und **Schwerin** mit -10,1% auf 2.438 Euro/qm.

Gegen den Trend hielten sich die Preise ggü. dem Vorjahr in 15 der untersuchten Städten stabil oder verteuerten sich sogar. Den stärksten prozentualen Anstieg verzeichnet das nordrhein-westfälische **Lippstadt** mit +7,8% auf 2.225 Euro, gefolgt von **Friedrichshafen** im Süden Baden-Württembergs mit einem Plus von 4,8% auf 4.148 Euro. Zu Preisanstiegen kam es ferner in **Detmold** (+2%), **Düren** und **Flensburg** mit je +0,7%, **Gießen** (+3,7%), **Marl** (+1,6%) und **Neumünster** (+2%). Hier scheint die neue Preisfindungsphase bereits abgeschlossen zu sein.

In vielen Mittelstädten Ostdeutschlands übersteigt das Wohnungsangebot die Nachfrage, was die ohnehin niedrigen Preise stagnieren oder sogar weiter sinken lässt. Die niedrigsten Angebotspreise der immowelt Analyse gibt es in **Gera** und **Zwickau**, wo der Quadratmeter aktuell 1.159 bzw. 1.164 Euro/qm kostet. Wohneigentum für weniger als 2.000 Euro/qm gibt es auch in mehreren mittelgroßen Städten Nordrhein-Westfalens, etwa in **Iserlohn** mit 1.768 Euro/qm (-3,6%) oder **Lüdenscheid** mit 1.848 Euro/qm (-4,1%). ■

Deals

Dresden: Zalando mietet rd. 1.500 qm Verkaufsfläche im Wöhrl Plaza, Prager Str. 8, auf zwei Etagen von **DC Values**. Im Spätsommer soll das Outlet-Center eröffnen. Das Kaufhaus mit rd. 12.000 qm Büro- und Einzelhandelsfläche befindet sich im Portfolio des offenen Spezial-AIF **DCV Highstreet Nr. 1**.

Hamburg/Frankfurt: **VALUES Real Estate** hat für den **VALUES Logistikkimmobilienfonds** ein bundesweites Logistikportfolio mit vier Umschlagshallen vom Publikumsfonds „**grund-besitz Fokus Deutschland**“ der **DWS** erworben. Dabei handelt es sich um die von der **DHL** genutzten Cross-Dock-Hallen in Dresden, Essen, Rostock und Neusäß. Die vermietbare Fläche beträgt insgesamt 20.000 qm bei einer Grundstücksgröße von 85.000 qm. Der Kauf wurde von **BNP Paribas Real Estate** vermittelt.

Leipzig: Die **Leo's Abenteuerpark GmbH** wird künftig im zweiten Obergeschoss über **Decathlon** eine Indoor-Erlebniswelt für Kinder auf einer Fläche von rund 4.000 qm betreiben. Die Eröffnung des Abenteuerparks ist im Frühjahr 2025 geplant. Vermieter ist **Unibail-Rodamco-Westfield**.

Oberhausen: **Logivest** hat der asiatischen **XCMG European Sales and Services GmbH** eine Expansionsfläche über rd. 6.500 qm Produktions- und Lagerfläche sowie über 1.100 qm Mezzanine- und Bürofläche vermittelt. Der Bezug ist bereits erfolgt.

AUS UNSERER MEDIENKOOPERATION MIT „IMMOBILIEN INTERN“



immo
06
2024

Berlin plant Halbierung des Hebesatzes bei der Grundsteuer ■ **Bevorzugte Mas-severbindlichkeiten bei Immobilienerlösen** ■ **Aus der Praxis: Geordnete Vorlage von Belegen zur Betriebskostenabrechnung** ■ **Kündigung der Wohnung wegen „Zerrüttung“ des Mietverhältnisses** ■ **Wachstumschancengesetz** ■ **Beilage: Aktuelles aus der Immobilien- und Verwaltungswirtschaft** ■ **Doch zuerst, liebe Leserinnen und Leser, geht es um Lobbyismus ohne Sinn und Verstand:**

Mieterbund fordert Umlageverbot für Versicherungen

Was für Bahnkunden die Gewerkschaft der Lokführer (GDL) ist, ist für Vermieter der Deutsche Mieterbund e. V. (DMB), Berlin. Beide Lobbyverbände loten mit ihren Maximalforderungen immer wieder die Schmerzgrenze der Gegenseite aus. So wie die GDL mit ihrer Forderung nach der 35-Stunden-Woche bei vollem Lohnausgleich keine Kompromissfähigkeit erkennen lässt, fordert auch der DMB immer wieder die Vermieterseite heraus. Aktuell verlangt er die komplette Streichung der Umlagefähigkeit von Versicherungskosten (§ 2 Nr. 13 Betriebskostenverordnung/BetrKVO). Dort heißt es: „*Betriebskosten sind die Kosten der Sach- und Haftpflichtversicherung; hierzu gehören namentlich die Kosten der Versicherung des Gebäudes gegen Feuer-, Sturm-, Wasser- sowie sonstige Elementarschäden, der Glasversicherung, der Haftpflichtversicherung für das Gebäude.*“

In einer Pressemitteilung vom 11.3.2024 heißt es dazu: „*Angesichts des Klimawandels wächst die Gefahr, dass Gebäude durch Hochwasser oder Starkregen erhebliche Schäden erleiden. Es ist daher zu begrüßen, wenn sich Hauseigentümerinnen und Hauseigentümer durch den Abschluss einer Elementarschadenversicherung für den Schadensfall ausreichend absichern.*“ Diese Kosten dürften aber nicht auf die Mieterinnen und Mieter abgewälzt werden, fordert Melanie Weber-Moritz, Bundesdirektorin des DMB, anlässlich einer öffentlichen Anhörung des Rechtsausschusses des Deutschen Bundestages zum Antrag der CDU/CSU-Fraktion „*Elementarschadenversicherung zukunftsfest machen*“, der die Erhöhung des Anteils der Gebäude, die gegen Elementarschäden versichert sind, vorsieht. Solche Versicherungen dienen allein dem Interesse der Eigentümer an der Erhaltung des Gebäudes bzw. der Absicherung gegen Schäden Dritter durch das Gebäude, behauptet der DMB. Dass vermietende Eigentümer solche Kosten auf die Mieter umlegen könnten, sei „*weder gerecht noch nachvollziehbar*“. Werde die Umlagemöglichkeit von Versicherungskosten auf die Mieterinnen und Mieter nicht aufgehoben, führe dies bei einem höheren Anteil von Elementarschadenversicherungen zwangsläufig zu einem weiteren Anstieg der Nebenkosten. Dies müsse unbedingt vermieden werden, erklärt Weber-Moritz.

Genauso gut könnte man fordern, dass es kein Eigentum mehr geben darf, weil es ungleich verteilt ist. Deshalb haben wir das künstliche Intelligenzportal ChatGPT einmal befragt, warum Betriebskosten auf Mieter umgelegt werden sollten: Die Antwort: „*Vermieter dürfen Betriebskosten auf Mieter umlegen, weil das in vielen Mietverträgen vereinbart und gesetzlich erlaubt ist. Betriebskosten sind Aufwendungen für den Betrieb*“

und die Instandhaltung der Mietsache, die nicht zu den reinen Wohnkosten zählen. Ziel ist es, die Kosten gerecht auf die Mieter zu verteilen.“ Besser hätten wir es auch nicht formulieren können. Natürlich kann man das alles in Frage stellen, aber welcher vernünftige Vermieter würde dann noch Wohnraum wirtschaftlich sinnvoll vermieten wollen? ■

QUALIFIZIERUNG WERERMITTLER/IN IM KLEINDARLEHENSBEREICH

Wertermittler/innen für Immobilien im Kleindarlehenbereich müssen für Ihre Aufgabe besonders geschult und qualifiziert sein.

Gemeinsam mit anerkannten Bewertungsexpertinnen und -experten haben wir - die **HypZert GmbH** - ein Qualifizierungsprogramm entwickelt, das den hohen Anforderungen an Wertermittlungen gemäß § 24 Beleihungswertermittlungsverordnung (BelWertV) sowie der Wohnimmobilienkreditrichtlinie entspricht: die **Qualifizierung für Wertermittler/innen im Kleindarlehenbereich**.

Mit der erfolgreich absolvierten Qualifizierung weisen die Teilnehmer/innen besondere Kenntnisse in der Wertermittlung von Wohnimmobilien nach.

Die Schulung der Wertermittler/innen erfolgt online auf unserer E-Learning-Plattform und ermöglicht ein orts- und zeitunabhängiges Lernen auf verschiedenen Geräten (PC/Laptop, Tablet, Handy). Alle Teilnehmer/innen erwartet eine moderne Lernumgebung sowie ein interaktives Lernerlebnis.

Die Schulung umfasst insgesamt 10 Module, die alle erforderlichen Themengebiete abdecken:

1. Gegenstand der Wertermittlung
2. Anforderungen an den/die Wertermittler/in und an die Wertermittlung
3. Immobilienmarkt und Lagemerkmale
4. Grundstück und Grundbuch
5. Bewertung eines unbebauten Grundstücks (Bodenwertermittlung)
6. Das Gebäude
7. Das Sachwertverfahren am Beispiel eines Einfamilienhauses
8. Das Vergleichswertverfahren am Beispiel einer Eigentumswohnung
9. Das Ertragswertverfahren am Beispiel eines Mehrfamilienhauses
10. Bewertung von Erbbaurechten und Abteilung II - Rechten

Jedes der 10 Module wird mit einer Prüfung (Multiple Choice) abgeschlossen. Wurden alle 10 Tests bestanden, erhalten die Teilnehmer/innen eine Qualifizierungsurkunde und dürfen den Titel „Qualifizierte/r Wertermittler/in im Kleindarlehenbereich (HypZert)“ tragen.

Im jährlichen HypZert Online-Update halten wir unsere Teilnehmer/innen stets auf dem Laufenden. Darin werden aktuelle Themen der Wertermittlung im Kleindarlehenbereich sowie sämtliche relevante Änderungen und Novellierungen in Gesetzen, Verordnungen sowie Entwicklungen auf dem Immobilienmarkt behandelt. Mit erfolgreichem Abschlussverlängern die Wertermittler/innen die Gültigkeitsdauer ihrer Qualifizierung und weisen damit die gesetzlich erforderliche jährliche Weiterbildung transparent nach.

Wir freuen uns, mit dieser Ausbildungsmaßnahme eine Unterstützung für die Qualität und Kompetenzen im Bereich der Bewertung von Wohnimmobilien zu bieten.

Weitere Information bei **Frau Kim Rind** (+49 (0) 30 206 229 275; elarning@hypzert.de) ■

SERIE: DER*5*MINUTEN*HOSPITALITY*EXPERTE* ...noch alle Eier im Korb?

Das Ei ist Symbol des Lebens. Die Schale Behausung. Sie birgt Leben in sich und schützt. Der Hase ist ein Symbol der Fruchtbarkeit. Ob Hugh Hefner sich wohl für seinen ersten Bunny-Club vom Hasen inspirieren ließ, den er in Chicago, 1960, eröffnete? Feiern konnte er ja, der Hefner. Von einer „Sause im Hasenstall“ berichtete die „Süddeutsche“ zum 50. Geburtstag der Playboy Clubs, März 2010.



Winfried D. E. Völcker,
Hotelier & Gastronom

In Schweigen hüllen, sollte man auch die Hotel-Transaktionen in 2023. Niedrigstes Volumen seit 12 Jahren. Die Hälfte, 900 Mio. Euro, wechselten ihr Körbchen im 4. Quartal. **A&O Hostels** mit 28.500 Betten ging von **TPG Real Estate** an ein **JV** der **StepStone Group** und **Proprium Capital Partners** für 800 Mio. Euro. **A&O** will expandieren. Im Fokus sind Konversionen von Büro- und Gewerbeimmobilien. Dafür stehen 500 Mio. Euro bereit. Eine Tochtergesellschaft der russischen **Azimut Hotelgruppe** veräußerte zwei Hotels. Beide werden nun unter der Marke **Andante** betrieben. (Quelle: **CBRE**) ►

Deals

Esslingen: ALDI SÜD wird im „DAS ES!“ eine neue Filiale eröffnen. Das Shoppingcenter zählt seit 2015 zum Bestand des Offenen Immobilien-Publikumsfonds **Unilmmo: Deutschland** von **Union Investment**. Die Fläche von 1.860 qm im ersten Stock wird noch bis Ende September 2024 von **SATURN** genutzt. Nach dem Auszug beginnen noch in diesem Jahr die Umbaumaßnahmen. Die Eröffnung der ALDI SÜD-Filiale ist für Mitte 2025 geplant. „DAS ES!“ wird von der **B&L Property Management GmbH** verwaltet.

Paderborn: Die **IPH Centermanagement** hat dem Non-Food-Discounter „**Action**“ einen Mietvertrag über rund 900 qm in der Libori Galerie abgeschlossen. Die neue Filiale am Kamp 30-32 wird im Herbst eröffnet.

Frankfurt: **NAS Invest** hat für den Horizon Tower einen weiteren Großmieter gewonnen und einen langlaufenden Mietvertrag mit der Tochtergesellschaft eines deutschen Technologieunternehmens abgeschlossen. Nahezu 3.300 qm Büro- und Lagerflächen sowie 85 Stellplätze sind von der Vereinbarung umfasst. Damit weist der 2003 erbaute Horizon Tower eine Vermietungsquote von rund 85% auf. NAS hatte das ca. 41.000 qm Gesamtmietfläche umfassende Objekt an der Alfred-Herrhausen-Allee in Eschborn im Herbst 2022 erworben. Bei der Vermietung wurde der Mieter von **Cushman & Wakefield**, NAS von **Proks Real Estate** beraten.

Einerseits sinkt die Inflation, andererseits steigt sie... Die Inflation sinkt, die Inflation der Marken steigt und treibt wunderliche, teils seltsame Blüten. Statt ins Marketing, mit „**Concepts that pull**“, zieht es Investoren in die Botanik: „Säen & Ernten“, oder eher „Aufblühen & Verwelken?“ Wer rät zu solchem Quatsch? Führt hier der Blinde den Einäugigen? Hotelserfolg ist Kopsache. Dicke Backen sind Blähungen am falschen Ende. Erfahrung und strategische Kernerarbeit zählt. High-Tech & High-Touch. Dienen kommt vor dem verdienen. Ein Diener macht Eindruck. Fragen Sie die Japaner..

Der globale Tourismus ist nicht zu stoppen: Die Zukunftsbranche des 21. Jahrhunderts, heißt global Tourismus. Punkt. Die Hospitality Industry ist das Kerngeschäft. Keine Ahnung, warum Kids Zahnmedizin, Jura oder Philosophie studieren. Bald drei Milliarden Menschen, sitzen auf gepackten Koffern. Luxus boomt. Irre Chancen für die Beherbergungsbranche und alle die daran partizipieren, wenn sie ihre Produkte und Angebote auf „Leisure & Bleisure“, auf High-Touch & High-Tech getrimmt haben. Hotels sind „Händler in Sachen des Glücks“. Stätten der Begegnung, „Paläste“ des Volkes. Marktplätze. Hotels können Frühling und Herbst, Winter und Sommer. Macht's wie die Natur: Bäumchen wandle Dich. Aufblühen ist schön. Fruchtziehung am schönsten. Konzept, Betreiber, Lage, mehr nicht.

Teure Urlaubsreisen werden immer beliebter. Der Anspruch Geschäftsreisender wächst. MICE kommt ausgabefreudig zurück. Kleiner aber feiner, der Rest wird „live zugeschaltet“. High-Tech eben. Der Anteil der Besserverdiener, die sich Luxusurlaube leisten, hat sich seit 2013 verdreifacht. 5.000 Euro pro Person im Haupturlaub sind die Norm. Bei der Gesamtbevölkerung sind es im Schnitt 1.500 Euro. **Traube Tonbach** oder **Aja Resort**. **Bayerischer Hof München** oder **Motel One**. Alles qualitativ unter Aja und Motel One, wird nicht überleben. Qualifiziere dich oder schließ' ab. Licht ausmachen nicht vergessen...

Architektur als Branding '33: Keine sterilen Kisten, wie das „**Aja**“ in Travemünde. (Ex-**DSR/Arosa/Rahe**, jetzt **DSR/DER/REWE**) Keine Kasperlbuden mit Häkelgardinen. Kein Depri-grau-in-grau. Eine Generation neuer, zeitgemäßer Hotels, wie **John Portman** sie einst für **Hyatt** baute, müssen her: Sexy, interessant, funky, spannend und attraktiv: „Fröhliche Stätten der Begegnung. Lebens-Mittel-Punkte mit Food & Fun für jedermann. Die Kneipe an der Ecke ist tot. Es lebe das Hotel an der Ecke. Menschen sind süchtig nach Menschen, denn nichts ist langweiliger, als ein Rendezvous mit sich selbst.

Joint Ventures - A Strategic Partnership for Profit: Die Nachfrage nach Bestandshotels ist groß. Wer die Marketing-Management-Forces der Branche beherrscht, ist auf fremde Dritte nicht angewiesen. Er kauft betreiberfrei und „begleitet“ Immobilie und Betrieb im Joint-Venture/Owner-Operator-Modell, mit einer strategischen Partnerschaft. Der eine ist fleißig, der andere macht die Arbeit. So wird der Kuchen von denen gegessen, die ihn backen: 100 % „Value-Add-Potential“ für Kapital & Können. „Erfolg hat man nicht, man muss ihm entgegen gehen.“ (**Dr. Rolf Ruhleder, Rhetorik Pabst**)

Das deutsche Beherbergungsgewerbe der Zukunft (siehe „Eier-Vergleich“): Ich bin nicht **pkf**, nicht **CBRE**, nicht **JLL**. Habe auch nicht studiert. Mein Vermögen sind fünf Jahrzehnte unternehmerisch durchlebte Hotellerie- und Gastronomie-Erfahrung auf drei Kontinenten in 17 Städten mit 17 Hotels und 67 Restaurants. Ein halbes Jahrhundert Hands-on, über Höhen und durch Tiefen - and still going strong. Was wir zu tun vermögen bleibt. Vermögen entwertet.

Das vorausgeschickt prognostiziere ich: Neben der Wiederbelebung von privaten Bestandsimmobilien werden massive Investitionen in neue Hotels entstehen: Angesichts der Ausdünnung des privaten Alt-Angebotes klassischer

Impressum

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

Hotels, sehe ich bis 2033 rund 100.000 Zimmer in 850 bis 1200 neuen Hotels. Die Privaten gehören im Angebots-Mix von Stadt und Land unbedingt dazu. Bestandssanierungen, oft in tollsten Lagen. Die Stimmung hellt sich auf. Zinsen werden sich um 3,0% einpendeln. Überhöhte Buchwerte schmelzen ab. Der EK von Hotelimmobilien wird noch sinken, denn Bestände zu halten, ist teuer. Ergo: Ansehen, einschätzen, Töpfchen. Kröpfchen, kaufen, machen. „Bargeld“ lacht, und die „Mutti“ will aufs Traumschiff“... Machen wir es wie das Huhn. Mehr ausbrüten, weniger gackern. In jedem Ei steckt Leben.

Mein Osterei für DIB-Leser und Freunde der Völcker Family of Hospitality ist der nachfolgende Excel-Vergleich des ganzen Gastgewerbes auf einer Seite. Erhellend, relativierend, fokussierend. Quellen: IHA, DEHOGA, Destatis. Sie wünschen ein Original? Gerne: voelcker@voelcker-hospitality.de

Entwicklung des Gastgewerblichen Betriebsbestandes in Deutschland Vergleich 1993 vs. 2022* erstellt von Der*5*Minuten*Hospitality*Experte*

Quellen: Statis, IHA, DEHOGA, Archiv VHC

Betriebsarten	1993	2022*	Diff.
Hotels	13.558	10.000	<3.558
Gasthöfe	10.602	9.000	<1.602
Pensionen	6.738	4.000	<2.738
Hotels garnis	9.277	3.300	<5.977
KLASSISCHES Beherbergungsgewerbe insgesamt	40.175	26.300	<53%
Jugendherbergen und Hütten	1.541	nv	
Campingplätze	2.727	nv	
Erholungs,- Ferien- und Schulungsheime	2.752	nv	
Ferienzentren	60	nv	
Ferienhäuser/-wohnungen	10.272	nv	
Diverse	2.900	nv	
Übriges Beherbergungsgewerbe (u.a. Schlafwagen)	7	nv	
Sonstige Betriebsarten	20.259	12.000	< 41 %
Beherbergungsgewerbe gesamt	60.434	38.300	<36 %
Restaurants insgesamt	71.808	58.164	<19 %
* davon mit herkömmlicher Bedienung	68.239	nv	
* davon mit Selbstbedienung	3.569	nv	
Cafés	7.660	10.800	>40 %
Eisdielen	5.516	4.800	<13 %
Imbißhallen*	23.693	35.500	>48 %
Speisenzentrierte Gaststätten gesamt	108.677	111.100	< 2 %
Schankwirtschaften*	62.005	21.000	< 66 %
Bars, Vergnügungslokale, Discotheken und Tanzlokale	5.914	1.000	<69 %
* davon Bars und Vergnügungslokale	2.575	3.750	> 45 %
* davon Discotheken und Tanzlokale	3.339	1.000	<30 %
Trinkhallen, sonstige getränkegeprägte Gastronomie	1.149	6.000	>422 %
Getränkezentrierte Gaststätten gesamt	69.068	32.750	< 47 %
Gaststättengewerbe insgesamt	177.745	146.000	< 18 %
Kantinen	6.399	nv	
Caterer	3.299	nv	
Kantinen und Caterer zusammen	9.698	11.800	> 22 %
Gastgewerbliche Betriebe insgesamt	247.877	193.959	<53.918 < 22 %

Zahlen für 2023 vs. 2022 noch nicht verfügbar - schätze weiteren Bestandsrückgang zwischen 10 und 12 %.

Gasthöfe 9.000 < 18 %

VHC meldet gerundet, nicht als 100% genaue Statistik. ■



Personalien

In die Geschäftsführung der **Brockhoff GmbH** ist **Jörg Langensiepen** berufen worden im Zuge der Neustrukturierung des Immobilien- und Maklerunternehmens im Hinblick auf das Ausscheiden des geschäftsführenden Gesellschafters **Eckhard Brockhoff** in den Ruhestand in zwei Jahren. Langensiepen wird alle Investment-Aktivitäten des Unternehmens verantworten. Für den Bereich Office sowie Öffentlichkeitsarbeit rückt **Phillip Mersmann** in die Geschäftsführung auf. Zugleich wird die Geschäftsführerin **Julia Winteroth** das Unternehmen verlassen.

Bochum

Die **LHI Gruppe** hat den bisher fertiggestellten Bauteil A des Husemann Karrees vom Projektentwickler **HBB** erworben. Mieter im Bauteil A sind **Re-we, Mert, Woolworth** und auf zwei Etagen **Easy Fitness** sowie städtische Dienststellen, zugehörig eine Tiefgarage mit 500 Plätzen. **CBRE** vermittelte, HBB wurde von **Otting Zinger** beraten, LHI von **Noerr** und **Drees & Sommer**.

Die **EBZ Business School** hat ein Expertengremium für den neu gebildeten „Zukunftsrat Projektentwicklung“ berufen. Er soll die institutionelle Exzellenz des Studiengangs „Master of Science Projektentwicklung“ weiter fördern und mitgestalten.

Bottrop

Das leerstehende Hansa Center am Berliner Platz ist an einen Luxemburger Fonds veräußert worden, der von **Emerald Advisory** beraten wird. Der Fonds hatte dem bisherigen Eigentümer, der inzwischen insolventen **Fakt AG**, den Ankauf des Centers finanziert und stand bereits im Grundbuch. Nach neuen Plänen soll dort auf 17.000 qm eine orientalische Erlebnis-Mall mit Gastronomie und Spa-Bereich entstehen.

BÜROMÄRKTE RUHR 2023 MIT SOLIDEM ERGEBNIS

Die Analyse der vier größten Ruhr-Städte ergibt ein lokal differenziertes Bild, insgesamt aber habe sich der Markt 2023 als „widerstandsfähig“ erwiesen, befindet die Wirtschaftsförderung Business Metropole Ruhr.

Nach den Maklerberichten aus Essen und Dortmund, die bereits in der vorigen Ausgabe von Der Immobilienbrief Ruhr kommentiert wurden, folgen nun Bochum und Duisburg, hier nur mit Daten von **Cubion Immobilien**, denn **BNP Paribas Real Estate** beschränkt sich auf Essen und Dortmund. Zusätzlich wird die Gesamtschau für das Ruhrgebiet zweimal jährlich von **bulwiengesa** vorgenommen, abgestimmt mit dem Runden Tisch der wichtigsten Maklerhäuser, darunter **Anteon Immobilien GmbH & Co. KG, Brockhoff GmbH, BNP Paribas Real Estate Holding GmbH, CUBION Immobilien AG, Jones Lang LaSalle SE** und **RUHR REAL GmbH**

Bochum 2023

Der Büroflächenumsatz blieb hier mit insgesamt 73.500 qm um rd. 15.000 qm hinter dem Spitzenergebnis des Vorjahres zurück, lag aber immer noch innerhalb der Spanne des langjährigen Durchschnitts. Die Eigennutzerquote von 5.500 qm blieb auf dem Niveau von 2022 (5.000 qm), aber unter dem langjährigen Durchschnitt. Auffällig dagegen die hohe Nettoabsorption von 51.500 qm, die sich gegenüber 2022 damit fast verdoppelte bei exakt derselben Anzahl von 81 Abschlüssen. Dass die Leerstandsquote binnen Jahresfrist von 3,0 auf 4,4% anstieg, ist vor allem auf die außergewöhnlich große Menge an Baufertigstellungen zurückzuführen. Die 76.500 qm bedeuteten eine Verdoppelung gegenüber dem Vorjahr, wobei allerdings nur noch 1.900 qm zur Verfügung stünden. Von den 38.000 qm Neubaufäche, die in 2024 fertig werden, seien noch 15.000 unvermietet, berichtet Cubion. Betrachtet man das Flächenangebot ohne die rd. 19% Untermietangebote, lag die Leerstandsquote auch 2023 bei nur 3,3%.

„Dass es nach den Vermietungsrekorden und in Anbetracht der nicht ganz einfachen konjunkturellen Lage keinen übermäßigen Nachfrageeinbruch gab, sondern abermals ein hoher Flächenumsatz erreicht wurde, der knapp 14 % über dem langjährigen Mittelwert liegt, ist schon sehr bemerkenswert, auch wenn in diesem Jahr ein besonders großer Mietvertrag das Gesamtergebnis stark positiv beeinflusst hat,“ beurteilt **Markus Büchte** von CUBION Immobilien und **Rouven Beeck**, Geschäftsführer der Bochum Wirtschaftsentwicklung und mitverantwortlich für die Analyse, sieht in den Ergebnissen „trotz der volatilen Marktlage“ den Nachweis für eine „anhaltende Nachfrage und nachhaltige Attraktivität Bochums für Unternehmen“. ▶



Visualisierung Neubau Polizeipräsidium Bochum, Quelle Thelen Holding GmbH



Worauf Markus Büchte anspielt, ist der Vertrag den das Land NRW noch kurz vor Jahresschluss über einen Neubau für das Polizeipräsidium im Stadtteil Harpen abgeschlossen hat mit rd. 21.800 qm Bürofläche plus Sonderflächen, Fertigstellung 2027. Investor und ausführendes Unternehmen ist die **Thelen Gruppe** aus Essen. Aufgrund des sehr speziellen Charakters der künftigen Immobilie und seiner Größe mit diversen Sonderflächen sei dieses Objekt bei der Analyse der Mieten für 2023 ausgeklammert worden, um eine verzerrte Darstellung zu vermeiden, betont Büchte. Der zweitgrößte Mietvertrag für DAIKIN Airconditioning Deutschland im TRIUM, An der Jahrhunderthalle 50-54 blieb mit rd. 4.450 qm bereits unterhalb der 5.000 qm-Marke. Des weiteren zu nennen die rd. 2.900 qm, die die Ruhr-Universität Bochum in der Universitätsstraße 140. Insgesamt 17% aller Abschlüsse betrafen die neue Büromarktzone „MARK 51“.

Trotz des hohen Angebots an Neubauf Flächen und der gestiegenen Leerstände in Nebenlagen mit geringer oder mittlerer Ausstattungsqualität stiegen die Mieten sowohl im Durchschnitt wie in der Spitze weiter an. Die gewichtete Nettodurchschnittsmiete lag 2023 bei 12,89 Euro/qm (Vorjahr 12,81), ohne Neubauerstbezüge auf rd. 11,42 Euro/qm nach nur 10,42 Euro im Vorjahr. Die Spitzenmiete (als Median im obersten Mietpreissegment) zeigte einen noch deutlicheren Sprung nach oben von 16,40 auf zuletzt 19,60 Euro/qm. In Einzelfällen seien auch bereits über 20 Euro vereinbart worden. Ein weiteres Wachstum im Maßstab der vergangenen Jahre erwartet Markus Büchte jedoch weder bei den Flächenumsätzen noch bei den Miethöhen bei einer Leerstandsquote von weiterhin um die 4,5%.

Duisburg 2023

Der im langjährigen Durchschnitt hohe Flächenumsatz von 71.000 qm (Vorjahr 48.500) bei einem ungewöhnlich geringen Eigennutzeranteil von nur 4% (Zehnjahresdurchschnitt 18%) geht lt. Cubion zu fast 60% auf Anmietungen der öffentlichen Hände zurück mit immerhin drei Abschlüssen jenseits der 5.000 qm und alle im Stadtkern lokalisiert. An zweiter Stelle der Branchenverteilung rangiert mit rd. 23% das in Duisburg traditionell stark vertretene Segment der Gewerbe-, Handels- und Verkehrsunternehmen. Wie in Bochum war auch in Duisburg das weitaus stärkste Quartal das vierte mit 29% Anteil. Anders als in Bochum sank jedoch die Leerstandsquote von 3,9% im Jahr 2022 auf nur noch 3,3% mit deutlich geringer Angebotsvielfalt. Mit hohem Nutzwert verblieben noch 14.000 qm und im Neubausegment ganze 3.000 qm von 76.000 qm Gesamt leerstand (nach gif) einschließlich 3.500 qm Untermietangebote. Das ist zum guten Teil darauf zurückzuführen, dass 2023 nur 14.000 qm Neubaubüroflächen fertig gestellt wurden nach 61.500 im Jahr davor. Auch für 2024 sind nur

19.500 qm zusätzlich zu erwarten, davon noch verfügbar 2.500 qm. Die Marktlage bleibe also angespannt. Wegen der Sondereffekte durch öffentliche Einrichtung erwartet Markus Büchte allerdings für 2024 wieder insgesamt niedrigere Umsätze.

„Da größere Flächen im Laufe des Jahres leergezogen werden, wird die Leerstandsquote tendenziell wieder steigen. Weil vorrangig die qualitativ guten und damit teureren Flächen im Markt Mieter finden, ist von einer weiter steigenden Durchschnittsmiete auszugehen,“ so Markus Büchte. 2023 sei die erzielte Durchschnittsmiete nach einem Rückgang wieder auf 17,50 Euro/qm gestiegen, aber auch höhere Mieten seien erzielbar. Die Durchschnittsmiete ohne Neubau stieg im Jahresvergleich um einen Euro auf 11,70 Euro/qm.

Der Immobilienmarktbericht Ruhr 2023 der BMR

verzeichnet für das Jahr 2023 in Summe weniger Neubauf Flächen und Transaktionen als im Jahr zuvor ausgenommen der weiterhin sehr dynamische Markt für Logistikflächen. Angesichts der aktuellen Krisensituationen bewährte sich allerdings einmal mehr die relative Stabilität der Märkte in der Metropole Ruhr im Vergleich mit anderen Top-Standorten in Deutschland aufgrund der traditionell geringeren Volatilität. Der Büroflächenumsatz für die ganze Region wird mit 443.000 qm angegeben und lag somit unter dem 10-Jahres-Mittel von 510.000 qm.

Das Transaktionsvolumen mit Gewerbeimmobilien erreichte 2023 knapp 1,3 Mrd. Euro und damit rund 28% weniger als im Vorjahr. „Im Vergleich zu A-Städten fiel der Rückgang im Ruhrgebiet deutlich moderater aus. Das Ruhrgebiet verzeichnete dennoch das zweithöchste Transaktionsvolumen in Deutschland, lediglich Berlin schnitt besser ab,“ heißt es in der Mitteilung.

Die Spanne der erzielbaren Spitzenmieten für Büroimmobilien habe sich weiter vergrößert, denn gerade die Mieten bei Top-Objekten wiesen einen anhaltend leichten Aufwärtstrend auf mit Werten in den Kernstädten zwischen 16,50 und 21,00 Euro/qm – ein Plus von 7,9% - mit weiterem Potenzial nach oben. Es habe ich gezeigt, dass für besonders hohe Lage- und Ausstattungsqualitäten auch höhere Mieten akzeptiert würden, wozu im Neubausektor die 2023 gestiegenen Baukosten ihr Teil beitrugen. Im Gegenzug stehen gerade Mieten im unsanierten Bestand und abseits der Kernstädte unter Druck.

Die Neubauaktivität im Segment Büronutzung ging im Jahresvergleich um rd. 30 % zurück, nach dem Spitzenwert von 278.000 qm zusätzlicher Mietfläche 2022 kamen 2023 nur noch 192.000 qm zusammen. Anders im Seg-



Dortmund

Die **Thyssenkrupp**-Tochter **nucera** erhält vom US-Energieministerium (DOE) eine Förderung in Höhe von 50 Mio. USD im Rahmen des Bipartisan Infrastructure Law für Investitionen in die Herstellung von sauberem Wasserstoff und Elektrolyseurherstellung. Ziel ist der Ausbau der langjährigen Zusammenarbeit mit dem Partner **De Nora**, um eine Pilotmontagelinie zu erforschen, zu entwickeln und zu implementieren, die eine skalierbare Produktion von mehreren Gigawatt pro Jahr für Kunden auf dem nordamerikanischen Markt ermöglicht. So werde das 20-MW-Modul **scalum®** nicht nur in Europa in die Massenproduktion gebracht, sondern auch auf und für den amerikanischen Markt.

Signature Capital hat rd. 10.200 qm Bürofläche an die **Stadt Dortmund** für das Jugendamt vermietet, das damit die komplette Fläche im **HEXAGON** Volkshalle 37 belegt. Erste Teilflächen wurden bereits an die Stadt Dortmund übergeben. Den Mietvertrag vermittelte **CUBION Immobilien**

Düsseldorf

Die japanische Handelsgesellschaft **Kanematsu GmbH** mit Hauptsitz in Tokio hat für den Umzug ihres Headquarters rd. 760 qm Bürofläche im "Cubus" am Seestern Niederkassler Lohweg 18 angemietet. Der Vermieter wurde durch die **Blackbear Real Estate GmbH** vertreten, vermittelnd war **Aengevelt** tätig.

Duisburg

Yüksel Brandsanierung GmbH hat im Unternehmerpark Heerstraße rd. 800 qm Lager- und Büroflächen angemietet. Vermieter ist **Aurelis. Anteon Immobilien** hat beide Parteien beraten.

ment Logistik, wo trotz der schwierigen Rahmenbedingungen für Projektentwicklungen knapp 565.000 qm Logistikfläche neu auf dem Markt kamen, das höchste Neubauvolumen seit 2017 (750.000 qm). Der Flächenumsatz erreichte rd. 510.000 qm, 9 % weniger als im Vorjahr aber 13 % über dem 10-Jahres-Durchschnitt. Ein anderes Bild ergibt der Blick auf die Einzelhandelsmieten. Der fortdauernde Abwärtstrend spiegelt die nach wie vor problematische Situation in den Citylagen vieler Ruhrstädte. Sogar in Spitzenlagen wie dem Westernhellweg werden nur noch rd. 160 Euro/qm erzielt, im Median ein Rückgang gegenüber dem Vorjahr von 4,9 qm.

Der Bericht ist abrufbar unter www.business.ruhr/immobilienmarkt

Worauf der Bericht der BMR nicht explizit hinweist, ist die bereits oben erwähnte auffällige Tatsache, dass wie in Essen und Dortmund auch in Bochum und Duisburg die Kommunen bzw. das Land NRW entscheidend zu den Marktergebnissen beitragen. Darin zeigt sich nicht zuletzt ein neues Selbstbewusstsein der Städte, die die Lähmung durch hohe Kommunalschulden überwunden haben und aktiv geworden sind bzw. lang aufgestaute Investitionen jetzt angehen. In Duisburg wirkt sich zudem die Nachbarschaft zur Landeshauptstadt aus, die schon seit einigen Jahren die Auslagerung von Behördenteilen wie z. B. dem LANUV in das neue Büroquartier am Duisburger Hauptbahnhof als opportun erscheinen lässt. Jetzt machte der BLB NRW 7.500 qm innerstädtische Fläche für das Städtische Ordnungsamt frei und mietete 2.000 qm mehr im Silberpalais (gesamt 9.500 qm). ■

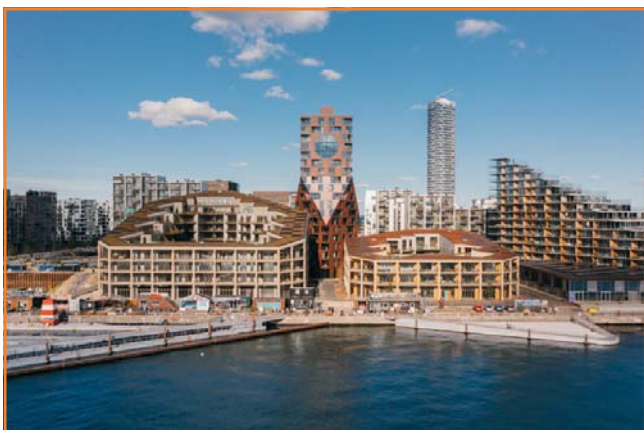
MIPIM AWARDS – DIE ENTSCHEIDUNGEN

Ein Kommentar

War im Jahr 2024, in dem sich die Immobilienwirtschaft vor ganz neuen Herausforderungen sieht, bei den MIPIM Awards etwas anders als in den Jahren zuvor? Die Liste der Anwärterprojekte auf einen Award ließ keine maßgeblichen Veränderungen erkennen. Nicht nur die zehn Kategorien und sechs Bewertungskriterien blieben gleich, auch ein Großteil der Jury unter dem Vorsitz von **François Trausch**, allerdings nicht mehr als CEO der **Allianz Real Estate**, sondern der umfirmierten **PIMCO Prime Real Estate**. Auch **Véronique Bedague** von **Nexity** ist wieder dabei und erneut als Vertreter der Architektenschaft der Däne **Kai-Uwe Bergmann**, Partner der **Bjarke Ingels Group BIG**. Kaum Überraschungen bieten nun auch die Entscheidungen, wobei traditionell das Votum des Publikums sowohl online als auch vor Ort das Zünglein an der Waage darstellt mit der alleinigen Ausnahme des Sonderpreises der Jury. Dieser erging dieses Jahr – wohl erstmalig – an ein Projekt in der Kategorie „Logistik“. Das japanische „**ESR Higashi Ogishima**“ Verteilzentrum auf dem Gelände einer früheren Lkw- und Busfabrik zwischen Kawasaki und Yokohama bietet nicht nur diverse Lagermöglichkeiten, sondern auch öffentlich zugängliche Freizeitangebote bis hin zu einem Zentrum für Tagespflege, wobei nicht alles neu erbaut und eingerichtet wird, sondern Bestehendes z.T. weitergeführt. Das ist natürlich deutlich mehr als das Dorstener Zentrallager von **Levi's** aufzuweisen hat, wo sich die Pluspunkte auf die Brownfield-Nutzung und den positiven „Footprint“ beschränken. Also kein MIPIM Award für das Ruhrgebiet. Und auch keiner für die ebenfalls nominierten Projekte in München und Berlin. Dafür zwei für Royal Belge in den beiden Kategorien, in denen ein und dasselbe Objekt bemerkenswerter Weise nominiert war. Die ehemalige



und unter Denkmalschutz stehende Hauptverwaltung der Versicherung **Royal Belge** aus den 1960er Jahren wurde zum Mix Use Komplex umgemodelt für Hotel-, Fitness- und Gastronomienutzungen mit Büroteil und Coworking, ein Rundumschlag im Sinne von New Work auf einer Teichinsel in einem Waldstück vor den Toren von Brüssel. Weitere drei Preise wandern mal wieder nach Dänemark wie überhaupt die Nordics in den vergangenen Jahren wohl am erfolgreichsten den Geschmack des Immobilien-Fachpublikums trafen, ohne dass dieselben Akteure und Akteurinnen in ihrem Berufsleben zwangsläufig immer ähnlich piffige, ästhetisch anmutende ideenreiche und in die Zukunft vertrauende Entwicklungen vorantreiben würden statt die ausgetretenen Trampelpfade weiter zu gehen, die alle anderen auch schon gegangen sind und die Welt mit endlos mit einfach kalkulierbaren Schachteln zu beglücken. So eine Preisverleihung ist eben ein „nice to have“, mehr nicht und verpflichtet zu nichts.



Aarhus Bassin; Freigabe DR-MIPIM 2024

Tröstlich nur, dass das in der Kategorie der künftigen Megaprojekte nominierte und meiner Meinung nach völlig aus der Zeit gefallene Projekt in Saudi Arabien keinen Award mitnehmen konnte: Dort soll eine geschwungene Brückenlandschaft als künstliches Skipisten-Paradies in Vorbereitung auf die asiatische Winterolympiade 2029 (!) im staubtrockenen Berggebiet „Trojena“ entstehen als Teil der noch zu errichtenden 170 km langen Planstadt „Neom“ entlang des Roten Meeres, Kosten 2022 geschätzt auf 500 Mrd. USD. Wie steht es dabei wohl mit dem für die MIPIM Awards geltenden Bewertungskriterium der Wirtschaftlichkeit, von der behaupteten Umweltneutralität ganz zu schweigen? ■

PROJEKT DES MONATS: KRÄFTE BÜNDELN FÜR HOCHFELD

In Duisburg Hochfeld soll auf dem Gelände der Alten Feuerwache und des Kabelwerks Theisen Neues entstehen, konzi-

piert mit den Hochfeldern für die Hochfelder und für eine chancengerechte Stadtentwicklung, so die Idee.

Der Ansatz ist ein Novum für Duisburg, wurde aber von langer Hand vorbereitet durch die gezielte Ankaufspolitik der städtischen Bau- und Wohnungsgesellschaft **GEBAG** auf einem Areal entlang der Friedenstraße zwischen Heerstraße und Musfeldstraße, eine Randlage im Stadtteil. Dazu zählen einige heruntergekommene und bereits sukzessive leer gezogene Wohnblocks aus den 1950er bis 1960er Jahren, die jetzt zur Disposition stehen, das ehemalige Betriebsgelände der Theisen-Kabelwerke mit weitläufigem Hof und teils denkmalgeschützten Betriebshallen, die noch auf einen Schlachthof des Jahres 1900 zurückgehen, sowie ein imposanter, ebenfalls denkmalgeschützter Hochbunker aus dem Zweiten Weltkrieg. Dazwischen liegen eine städtische Grundschule mit asphaltiertem Schulhof, das Gebäude der Alten Feuerwache, in das zwischenzeitlich die **AWO** eingezogen ist, und eine neue Feuerwache mit Hof.



Eingang Theisen Gelände; Foto: GE

Wie letztlich das „moderne und offene Quartier, in dem man gerne zu Hause ist“, aussehen wird, das sich Oberbürgermeister **Sören Link** wünscht, hängt davon ab, wie der nun in Gang gesetzte Planungs- und Realisierungsprozess gelingt. Die Basis bildet ein bereits 2020 durchgeführter Wettbewerb für die Rahmenplanung mit Wohnungsneubau, Nahversorgung und Kita, siegreich damals **Schönborn Schmitz Architekten** aus Berlin mit **Querfeldein Landschaftsarchitekten** aus Dresden. Für den weiteren Fortgang wählte die Stadt gemeinsam mit der GEBAG allerdings nicht den üblichen Weg in Eigenregie oder durch einen Projektentwickler, sondern suchte die Zusammenarbeit mit der **Montan**



Duisburg

Ruhr Real vermittelte einen Mietvertrag über 2.300 qm Bürofläche in der Duisburger Straße 277 an das **Land NRW** für einen neuen Sitz der Staatsanwaltschaft Duisburg. Eigentümer des revitalisierten Bestandsgebäudes ist die **Baucon Immobilien Management GmbH**.

Essen

Values Real Estate hat ein vierteiliges **DHL-Portfolio** von **DWS** für 43,9 Mio. Euro knapp unter Verkehrswert erworben und damit seinen Spezial-AIF **Values Logistikimmobilienfonds** voll investiert. Das Portfolio umfasst 4 Umschlaghallen mit insgesamt 20.000 qm Lagerfläche und langfristig an DHL vermietet. Den Kauf vermittelte **BNPPRE**. **Values** wurde durch **Görg Rechtsanwälte** beraten sowie technisch und beim Thema ESG von **Enviro Sustain**.

Die Werbeagentur und Medienproduktion **ECHOPARK Produktionsgesellschaft mbH** hat in der Leimkugelstr. 7 rd. 2.130 qm Büro-, Lager- und Freifläche angemietet. **Brockhoff** begleitete das Unternehmen bei der Standortsuche. Der Stammsitz des Unternehmens in der Severinstraße 21 – 23 mit Verwaltung, Funk- und Tonstudios sowie einer Abteilung für digitales Marketing bleibt weiterhin bestehen.

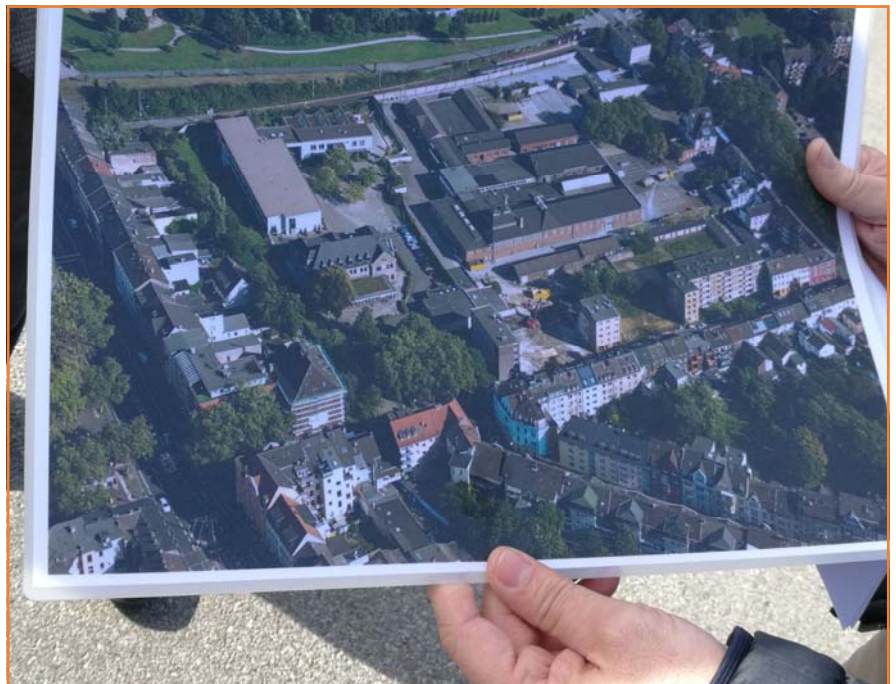
Oer-Erkenschwick

LIP Invest hat für einen seiner Logistik-Fonds die **DHL-Paketzustellbasis** Schüttacker 25 mit rd. 5.000 qm Gesamtfläche erworben. Der Verkäufer **Lütkenhaus Immobilien GmbH** wurde von **Mehrtretter Real Estate** beraten, LIP von **orange recon GmbH**, der Kanzlei **LPA, RSM Ebner Stolz** sowie **ES Enviro Sustain**.

Stiftung Urbane Räume gAG. Deren Konzept der gemeinnützigen Initialkapital-Projekte (INKA) gepaart mit langjährigen Erfahrungen in partizipativen Prozessen schien einen neuen Ansatz zu versprechen. Erfolgreiche Beispiele, die zum Nachmachen einladen, sind die Samtweberei in Krefeld, die KoFabrik in Bochum und zuletzt der BOB Campus Wuppertal, alle mehrfach ausgezeichnet und letzterer nominiert für den Europäischen Mies-van-der-Rohe Preis für Architektur 2024. Die gemeinsame Unterzeichnung eines Letter of Intent LOI setzte jetzt den Startschuss für Hochfeld.

Die Präambel der Vereinbarung spricht von einem neuen Quartier für Hochfeld unter Erhalt der prägenden Bestandsgebäude. Es solle ein besonderes Wohnquartier werden mit komplementären Nutzungen im gewerblichen, kreativen und sozialen Bereich, mit Brückenschlag zum Stadtteil Hochfeld und der Vernetzung mit dem Dekadenprojekt „**Urbane Zukunft Ruhr**“ des **Initiativkreises Ruhrgebiet** sowie der Internationalen Gartenschau **IGA 2027** und deren Projektflächen in Hochfeld. Dabei wird die GEBAG vornehmlich für den Wohnungsbau verantwortlich zeichnen, einen Teil des Geländes aber in Erbbaurecht an die Stiftung übertragen für deren INKA-Projekt und zwar ohne Erbauzins, solange das gemeinnützige Konzept Bestand habe. Dieses Konzept beruht darauf, nach baulicher Instandsetzung bzw. Neubau Flächen zu vermieten u.a. an Aktive aus dem Stadtteil im Rahmen von festgestellten Bedarfen zur Umsetzung stadtteilerfördernder Arbeit im Quartier. Gleichzeitig verpflichtet sich die GEBAG, in der Laufzeit des LOI keine anderweitigen Verkaufsverhandlungen über die betreffenden Flächen zu führen. Bei der Stadt wird ein paritätisch besetzter Lenkungskreis eingerichtet und die Stadt wird das Projekt in jeder Weise unterstützen auch in der Verfügbarmachung von Fördergeldern.

Der Zeitplan sieht – unverbindlich - vor, binnen Jahresfrist bis zum Frühjahr 2025 eine gemeinsame Entwicklungsperspektive erarbeitet zu haben und diese bis zur IGA 2027 konkretisiert zu präsentieren. Die Gültigkeit des LOI endet bereits



Urbane Räume Plangebiet; Foto: GE



vorher am 31.12.2025 mit Verlängerungsoption wenn erforderlich und erfolgversprechend. Im Übrigen trägt jeder der Unterzeichner bis zum Abschluss verbindlicher Verträge die eigenen internen und externen Kosten und der LOI verpflichtet nicht zum Abschluss von Verträgen.

„Gemeinsam mit der Stadt und der GEBAG möchten wir uns für eine chancengerechte Stadtteilentwicklung und das Gemeinwohl in Duisburg engagieren. Ob ein solches Projekt möglich ist und welche Teile des Geländes dafür in Frage kommen, werden wir als Nächstes zusammen mit Nachbarn und Experten untersuchen“, bekräftigte **Stefan Anspach**, Vorsitzender der Montag Stiftung Urbane Räume anlässlich der Unterzeichnung. Die Stiftung ist eine 2005 gegründete gemeinnützige, operative Stiftung und gehört zu den Montag Stiftungen mit Sitz in Bonn. Sie finanziert sich aus den Mitteln der **Carl Richard Montag Förderstiftung**. Ihre wirtschaftliche Unabhängigkeit sei eine wichtige Voraussetzung für die politische und ideologische Unabhängigkeit als verllässlicher und flexibler Partner. Die Stiftung Urbane Räume will „Orte schaffen, an denen Menschen zusammenkommen, voneinander lernen und ihre Chancen verwirklichen können“. Dabei werde Nachbarschaft als Zukunftswerkstatt begriffen und aktiviert. ■

DAS UMBAULABOR – ODER DIE FRAGE NACH DEM WERT EINES HAUSES

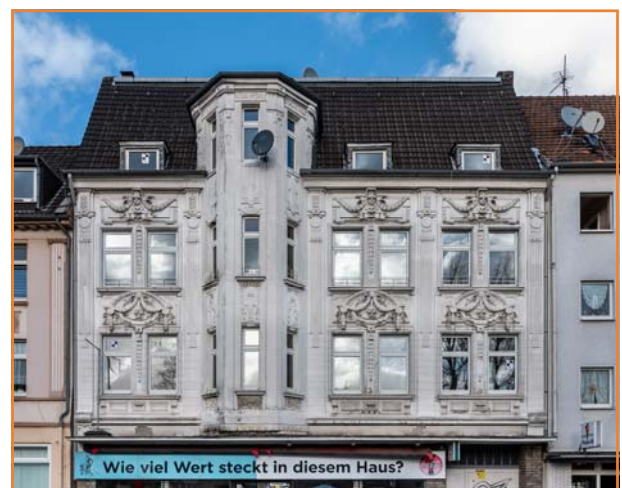
Ein Bericht von **Peter Köddermann**, Baukultur NRW Geschäftsführer Programm

Dass es einer gesteigerten Auseinandersetzung mit unserer gebauten Umwelt bedarf, steht längst außer Frage. Vieles wird und wurde hierzu in den letzten Jahrzehnten in der Fachwelt angesprochen, diskutiert und Neubewertet. Und dazu verändern sich die Rahmenbedingungen zur Gestaltung unserer Lebensräume rasant. Unser Umgang mit Ressourcen, unsere Befassung mit Kreisläufen des Bauens und nicht zuletzt unsere Bewertung von Bestandsräumen wurden auf vielen Bedeutungsebenen beleuchtet und analysiert. Einige Modelle verheißen Lösungsansätze für die Zukunft. Schwieriger wird es, wenn man nach Modellen sucht, die öffentlichkeitsgerichtet, private Bauherren und Nutzer*innen direkt ansprechen um für eine neue Wertschätzung des Gebauten zu werben.

Baukultur Nordrhein-Westfalen eröffnete am Donnerstag, 14. März 2024, unter Beteiligung vieler Akteur*innen des Bauens und Umbauens, Projektpartner*innen und der Stadtgesellschaft sein UmBauLabor in der Berg-

mannstraße 23 in Gelsenkirchen-Ückendorf. In einem Gebäude, dessen Wertschätzung aus vielerlei sehr realer Bewertungsansprüche herausgefallen scheint. Das aber aus Sicht von Baukultur NRW geradezu dazu einlädt, vor Ort in einen offenen Dialog einzutreten zu der Frage: „Welcher Wert steckt in diesem Haus?“

Ziel ist nicht ein Umbauresultat des Gebäudes, sondern die Analyse vieler Prozesse des Umgangs mit der Optionen eines Umbaus. Wie es sich für ein Labor gehört, laden sehr unterschiedliche Versuche dazu ein, die Fragen nach der Wertschätzung des Bestandes zu durchleuchten. Studierende der TU Dortmund analysieren die vielfachen Verknüpfungen und Abhängigkeiten des Hauses mit dem Stadtteil und arbeiten alternative Angebote sowie Werte für das Quartier heraus. Studierende der FH Bochum suchen im UmBauLabor nach Materialien in Wänden, Böden und Einbauelementen und stoßen dabei zum Teil auf überraschend wertvolle Fundstücke und Einbauten. Alle Analysen, Versuche und Arbeiten im Gebäude und im Quartier werden festgehalten und dokumentiert. Außerdem wird das UmBauLabor als 3D-Modell umgesetzt, das veranschaulicht, was das Haus leistet oder noch leisten könnte. Nötige Gutachten zur Beurteilung der verbauten Materialien bilden die Grundlage zu räumlichen Nutzungsmöglichkeiten im Rahmen des Veranstaltungsprogramms. Gleichzeitig steht das Projekt für eine veränderte und offene Kommunikation in den Stadtteil. Das Labor ist für alle zugänglich, Spielort für vielerlei Aktivitäten und Treffpunkt, um ins Gespräch über eine Umbaukultur zu kommen.



Baukultur NRW_UmBauLabor_Gelsenkirchen_Foto Tania

Das Programm des UmBauLabors richtet sich auf das Quartier, das Gebäude, die Materialien und die Ressourcen sowie auf aktuelle Rahmenbedingungen. Im Fokus steht die Auseinandersetzung mit dem Haus an der Bergmannstraße 23. ►



Die Arbeiten der Studierenden sind bis zum 25. April 2024 im UmBauLabor zu sehen, Besichtigungen der Ausstellung und des Gebäudes sind bis zum 25. April immer donnerstags von 16 bis 19.30 Uhr sowie nach Absprache möglich. Aktuelle Informationen zum UmBauLabor findet man auf unserer Website unter www.baukultur.nrw und auf Pageflow unter www.baukultur.nrw.pageflow.io/umbaulabor. ■

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 Loritz, Geisenfeld.

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

WEITERES

Angesichts der wachsenden Schwierigkeiten bei der Bereitstellung von bezahlbarem Wohnraum fordert ein breites Bündnis von Verbänden der Wohnungswirtschaft auf der Basis einer neuen Studie, das Mitarbeiterwohnen wieder einzuführen und gezielt zu fördern durch steuerliche und andere Vergünstigungen engagierter Unternehmen durch Bund, Länder und Kommunen.

VORSCHAU

Die diesjährige **polis Convention** am 24.-25. April auf dem **Böhler Areal** in Düsseldorf steht unter dem Motto SAME. SAME ... BUT DIFFERENT – ALLES BLEIBT ... ANDERS. Auf der bundesweiten Messe für Stadt- und Projektentwicklung soll die Stadt in ihrer Vielfalt und mit immer neuen Herausforderungen im Mittelpunkt stehen. Am ersten Abend wird wieder der polis Award verliehen, gefolgt von einer Geburtstagsfeier für 10 Jahre polis Convention.

ZITAT

Axel Gedaschko, GdW, zur grundsätzlich begrüßenswerten EU-Gebäuderichtlinie, allerdings sei die generelle europäische Stoßrichtung in der Klimapolitik zu kritisieren: „Europa verfolgt die immergleiche Strategie weiter, die zunehmend weniger erfolgreich ist: die Vorgabe von sehr hohen Energieeffizienzzielen und sehr geringem Energie-Restverbrauch von Gebäuden, der erneuerbar gedeckt werden soll. Für diese Strategie reichen die Ressourcen nicht – weder an Eigenkapital der sozial orientierten Wohnungsunternehmen noch an Planern und Ausführenden. Auch die Bezahlbarkeit durch die Mieter ist nicht gegeben und staatliche Zuschüsse werden in einer für ein Effizienz-szenario nötigen Höhe nicht vorhanden sein. Wir brauchen einen neuen Zugang zur Klimaneutralität, der das Zusammenspiel von erneuerbarer Energie und mindestens nötiger Effizienz neu regelt. Das leistet die EPBD nicht. Der entscheidende und letztlich bezahlbare Hebel liegt in der klimaneutralen Versorgung der Gebäude mit erneuerbarer Energie, nicht in immer teureren Sanierungen mit immer geringerem Einspareffekt. Das muss sich endlich in der Klimapolitik niederschlagen.“ ■