

DER IMMOBILIEN

FAKTEN ■ MEINUNGEN ■ TENDENZEN

Brief

NR. 581 | 31. KW | 02.08.2024 | ISSN 1860-6369 | kostenlos per E-Mail

Sehr geehrte Damen und Herren,

gestern war Weltüberlastungstag. Die Menschheit hat die ihr jährlich zustehenden Ressourcen am 1. August verbraucht. Die Meldung rutschte in die Nachrichten, weil wir nicht durch Olympiasiege abgelenkt waren. Das ist auch gut so, warum sollten wir unsere Kinder bei Bundesjugendspielen vom echten Handy-Spielen ablenken und dann auch noch die Bewegungsleistung messen? Das machen wir wie in der Wirtschaft. Da überlassen wir den Ehrgeiz lieber den anderen und kümmern uns um lokale Emissions-Regulierung. **Das kleine Problem ist nur, dass Deutschland durch nichts anderes groß geworden ist, als durch die Umwandlung von Energie in intelligente Produkte.** Zunächst hatten wir eigene Kohle. Dann kauften wir billig Öl und Gas. Unsere Industrie und unser intelligenter Mittelstand erlangte weltweiten Ruf, machte uns reich und mit weitem Abstand zur international offensten, aber auch abhängigsten Volkswirtschaft der Welt. **Jetzt kippen wir selbst unser eigene Geschäftsmodell.**

Im Moment geht für die Ampel alles schief. Olaf und Robert sind allein zu Haus. Die Bürger spielen nicht mehr mit. **Annalena schminkt, fliegt** und zeigt auf dem internationalen Politik-Laufsteg neue, internationale Haute Couture feminisierender Moralpolitik und spricht en passant Kriegserklärungen aus. Und der arme Christian muss aufpassen, dass die alle nicht zu viel Geld für ihre Hobbies ausgeben. Jetzt stimmen die Bürger mit den Füßen ab: Pumpe runter, Öl rauf +++ Elektro hopp, Verbrenner topp +++ Bau-Versprechen manisich, Bau-Realität depressiv +++ Konjunkturversprechen rauf, Zahlen runter +++ Politik moniert Fachkräftemangel, Konzerne schmeißen Zigtausende raus. +++ Inflation hoch, Zinsen runter – kann das sein? Im eigenen Portemonnaie wird sogar der Grüne ein Realo. **Ich habe Ihnen im Editorial-Stil zwischen Schmunzeln, Kopfschütteln und Zukunftsfraßen einen kleinen Überblick gegeben (S. 3). Sie wissen ja: Blauer Text ist Meinung und Zusatz-Info, schwarzer Text ist quellenorientiert.**

Wo liegt das neue deutsche Geschäftsmodell? Mit Digitalisierung, KI und Big Data klappt das nicht, da Datenschutz dem entgegensteht. Da überlassen wir die baldige Monopolrendite unseren amerikanischen Trump-Wähler-Freunden und den friedliebenden und bescheidenen Asiaten. Versteh ich. Mit Chemie haben wir es nicht mehr so - Energie ist zu dreckig und zu teuer. Gentechnik ist sowieso zu gefährlich. Autos sind Technik von gestern. Zugegeben, es kann nicht funktionieren, dass die Menschheits-Lebensweise 1,7 Erden bräuchte (China 2,5 Erden, Deutschland 3, USA 5). **Dass das nicht sinnvoll sein kann und dass der Klimawandel real ist, steht wohl insgesamt weitgehend außer Zweifel.** Jede Spezies wurde in der Geschichte irgendwann abgeschafft. Die Menschheit ist wohl nur die erste, die es selbst schafft. Die Frage, die mich umtreibt, ist lediglich, wie sich Deutschland am besten positioniert und was „CO₂-Sparen“ zu Lasten von Forschung und Wettbewerbsfähigkeit dem Weltklima bringt. Das hat Ihnen unser „Lieblingsstatistiker“ einmal in Charts zusammengestellt (S. 7). Bedenken Sie: **Wenn Deutschland seinen CO₂-Ausstoß Ende letzten Jahres komplett auf NULL gefahren hätte, hätte das die Welt jetzt schon wieder ausgeglichen. Allein die Chinesen haben in 10 Monaten eine Erhöhung des CO₂-Ausstoßes, der so groß ist wie Deutschlands Gesamtausstoß.**

Vonovia hat die Krise hinter sich gelassen, berichtete gestern CEO **Rolf Buch** (S. 16). Die Bewertungen sind jetzt un-

ten. Das operative Geschäft stimmt. Der LTV wachse sich durch Mieterhöhungen von selbst aus. Dieses Jahr werde noch verkauft. Nächstes Jahr wird wieder eingekauft. **Wenn man von der aus „Steinbock-Sicht“ asymmetrischen Bewertungseinordnung absieht – nach oben wird über Gewinne, Kurse und Bonitätszuwachs gejubelt, nach unten wird auf fehlende Bedeutung für das Geschäft abgewiegt – ist das auch richtig.** Jede alte **HGB-Bilanz eines Produktionsunternehmens** hatte Buchwerte von Industriebauten, für die es keinen Zweitmarkt gab. Also diskutieren wir nicht mehr darüber, ob ein Werkswohnungsbestand die 23-fache oder nur die 17-fache Jahresmiete wert ist. **Das kann Vonovia mit Mieterhöhungen aussitzen.** Ein **neues Rezept für Neubau** hat Buch auch nicht. **Es gebe kein Erkenntnisproblem, sondern ein Umsetzungsproblem.** Die Mietpreisbremse wirke marktwirtschaftlich dramatisch. Regulierung, Material und Löhne hätten zu 5.000 Euro/qm Baukosten incl. Grundstück geführt. Mietrecht sei investitionsschädlich. Zinszuschüsse seien vom Bund nicht finanzierbar. Und für „Der Immobilienbrief“ drehen die brandaktuellen Neuerungen des Baugesetzbuches lediglich an **winzigen Stellschrauben intellektueller Uhrmacher. Ein großer Wurf nach Fördergebietsgesetz-vorbild fehlt völlig.**

In eigener Sache: Wir lassen Sie im August in Ruhe Ferien machen. Wir erscheinen erst am 30. August mit unserer zweiten August-Ausgabe. + + + Mit „**Braucht man für Immobilieninvestments eine rechtliche Eigentümerposition?**“ analysiert **Univ.-Prof. Dr. Karl-Georg Loritz**, dass für Anlagezwecke ein direktes Eigentum oft nicht nötig sei (S. 20). Über die Zukunft von „Token“ werden wir mehr nachdenken. + + + Unser nächster **Video-Espresso-Shot** findet am 29.08.2024 mit **PBBIX-Büromarkt-Vorstellung** (<https://www.espresso-shot.de/>) mit **Michael Schmidt-Russnak (pbb), Dirk Leutbecher** von **STONY RE** und **MIR** als Logik-Interpret statt.

Ach so – noch zum Thema „**wir schaffen uns ab**“: **VW stellt 11 Jahre nach Modellerscheinung und 5 Jahre nach Modell-Produktionsende die Lieferung von Ersatzteilen schulterzuckend ein! VW Werks-O-Ton** am Telefon: „**Suchen Sie auf Schrottplätzen**“. **Da stehen nur keine 10 Jahre alten Liebhaber-Autos herum. Problem: Aufgrund der Vernetzung und Sensorik** führt der nicht reparierbare Sensordefekt eines im Prinzip nicht nötigen Scheibenheber-Motors für 100 Euro zum Totalschaden eines mit Spaltmaßen perfekt verarbeiteten und neuwertigen Golfplatz-Cabrio-Shuttles. **Ich schreibe Ihnen im Urlaub die bislang ohne Heimkehr verlaufene „100-Euro-Weltweit-VW-Ersatzteil-Odyssee“ einmal auf.** Vorab: **Wenn Ihnen bei Ihrer Bentley- oder Lamborghini-Sammlung irgend ein VW-Vertreter erklärt, die solle man „alt fahren“, die würden immer wertvoller, ist er ein Idiot. Und wenn Sie es glauben, dann sind Sie einer.** 150 oder mehr voll vernetzte Elektromotoren, Kameras und Sensoren, die ihren Dienst einstellen, wenn nur ein impulsgebendes Teil defekt ist, können nur alt werden, wenn Original-Austauschteile eingelesen werden können. **Darum kümmert sich VW aber nicht. Kleinserien-Autos auch der Premium-Hersteller sind heute fahrbarer Schrott mit Verfall-Roulette. Wir schaffen uns ab!** Ich wünsche Ihnen schöne Urlaubstage.



Rolf Buch

Inhaltsverzeichnis

Editorial von Werner Rohmert	1
Rohmert's Meinung: Bürger und Investoren stimmen mit Füßen ab	3
Baugesetzbuchs-Kompromiss bleibt nur ein Novellchen (Wrede)	5
Exkurs in die Klimapolitik (Rohmert)	7
Bürger sollen aufs Land ziehen (Rohmert)	9
EY: 80% der Versicherer stoppen Immobilienquote (Rohmert)	10
Savills: Europäischer Investmentmarkt springt wieder an (Wrede)	12
Anmerkung zum Artikel von Helge Zahrt: Zwischen 20% und 30% Flächenreduzierung bei Neuanmietung (Rohmert)	13
Vonovia lässt Krise hinter sich (Rohmert)	16
Global Tower: Besitzübergang nach Komplettanierung abgeschlossen (Rohmert)	17
Logistik-Investmentmarkt startet in Erholungsphase (Wrede)	22
Logistikflächenumsatz schwächelt im 1. HJ 2024 (Wrede)	22
Healthcare Investmentmarkt kränkelt (Wrede)	23
Aengevelt-Wohninvestment-Index zieht weiter an (Wrede)	25
Argetra: Insolvenzen und Zwangsversteigerungen (Wrede)	25
Wüest Partner: Miet- und Wohnkostenbelastung spitzt sich zu (Wrede)	26
PriceHubble/ IndustrialPort: Mietpreisentwicklung bei Wohnen deutlich positiver als bei Industrie (Wrede)	27
YouGov: Hohe Mieten und Grundstücks-Preise verhindern oft Umzüge (Wrede)	27
Impressum	27

Fremdbeitrag

Büromarkt im Wandel 14
(Helge Zahrt, Cushman & Wakefield)

Aus unserer Medienkooperation mit „DFPA“ (Deutsche Finanzpresse Agentur) 17
Europas Büroimmobilienmärkte widerstandsfähiger als Märkte in den USA

Rubrik Steuer & Recht

Braucht man für **Immobilieninvestments** eine rechtliche **Eigentümerposition?** 20
(Dr. jur. habil Karl-Georg Loritz)

Der Immobilienbrief Köln

Kölner Büromarkt: Flächenumsatz sinkt 28
(Dr. Karina Junghanns)

Autoren der heutigen Ausgabe:

Dr. Karina Junghanns, stellv. Chefredakteurin „Der Immobilienbrief“; **Dr. jur. habil Karl-Georg Loritz**; **Werner Rohmert**, „Der Immobilienbrief“, Immobilien-spezialist „Der Platow Brief“; **Constanze Wrede**, Chefredakteurin „Der Immobilienbrief“; **Helge Zahrt**, Cushman & Wakefield.

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.



Der Immobilienbrief Spezial - Expo Real 2024 am 2. Oktober 2024

Seien Sie mit einer Anzeige dabei. Anzeigenpreise seit 2001 unverändert (!):

1/1 Seite, 4c	3.500,- Euro
½ Seite, 4c	2.500,- Euro
¼ Seite, 4c	1.750,- Euro (Preise jeweils zzgl. MwSt.)

Fragen? Dann freuen wir uns auf Ihren Anruf oder Ihre Email!

Werner Rohmert, Marion Götza und **Constanze Wrede**,

Tel. 05242- 901-250 oder per E- Mail: info@rohmert-medien.de

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.

ROHMERTs MEINUNG: BÜRGER UND INVESTOREN STIMMEN MIT FÜSSEN AB

Pumpe runter, Öl rauf +++ Elektro hopp, Verbrenner topp +++ Bau-Versprechen manisch, Bau-Realität depressiv

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

Die Meldungen der letzten Tage gleichen immer mehr einer Abrechnung mit klimareligiöser Politik der Ampel.



Der Bau stürzt ab. Das BIP stagniert seit 2019. Der Arbeitsmarkt rutscht ab. Konsumenten, Mittelstand, Konzerne und Investoren ergreifen die Flucht. Versicherungen wollen nicht mehr in Europa investieren (S. 10ff.). Konzerne setzen nach

Meldungen nur der der letzten Tage zigtausende Mitarbeiter frei (Bahn, ZF, Thyssenkrupp Steel, Conti, Bosch, Continental). Prominente Mittelständler machen Pleite (Recaro) oder fliehen still und heimlich (Miele). Die Energiewende-Heilsbotschaften gehen dem Heizungskäufer längst am unteren Rücken vorbei. Wärmepumpen laufen leer. Die Zinsfront bleibt eher stabil; denn nur bei der Inflation zeigen die Pfeile wieder nach oben. Die Lohn-/Preisspirale folgt nun einmal auf exogene Schocks. Die Bedeutung Deutschlands und Europas im CO2-Bereich haben wir Ihnen unten noch einmal aufgeschlüsselt (s. S. 7 f.). (WR+)

Der Wohnungsbau bricht weiter ab, berichtet brandaktuell ifo. Die Baukosten steigen weiter. Materialkosten bleiben oben. Löhne steigen. 5.000 Euro Baukosten incl. Grundstück ist jetzt die Vonovia-Marke (PK gestern 01.08.24). Wieder steigende Inflation bremst lockere Zinspolitik. Deutschlands Wirtschaft schrumpft wieder bzw. bleibt völlig undynamisch. Woher soll es in unsicheren Zeiten auch kommen? Nur noch die Flucht in den Urlaub und der Staat boomen. Sonst wird vom Konsumenten gespart. Der Mittelstand investiert jetzt woanders – Konzerne sowieso. Die Arbeitslosigkeit steigt stärker als sonst im Sommer üblich. Konzerne überschlagen sich mit Entlassungsmeldungen.

Keine Entwarnung ist in Sicht. Wieder: Woher soll es mittelfristig kommen? Wir haben unsere Wettbewerbsfä-

higkeit und unsere Infrastruktur verknallt. **Nicht eine einzige perspektivische Zukunftswelle** von Dekarbonisierung, über Digitalisierung/ KI, Deindustrialisierung, Demobilisierung, Demographie, Digitalisierung, Destabilisierung des Geldes und Demontage von Bildung und Verteidigung u.v.m. begünstigt Deutschland im relativen Wettbewerb der Nationen oder auch Blöcke. Wie von „Der Immobilienbrief“ schon oft beschrieben folgt der ereignisbedingten Inflation bei Energie und energieabhängigen Produkten jetzt die „normale“ Lohn-/ Preisspirale in Folge der vorherigen Inflation.

An der Zinsfront zeigen nur Gewöhnung und Planungssicherheit ein Licht, das das Ende des Tunnels sein könnte. Als wohnungspolitische Lösung empfiehlt das Bauministerium den Umzug aufs Land. Die grüne Seele der Ampel dreht sich im Grabe. Zersiedelung ist schließlich das alte grüne Feindbild. Es fehlt nur noch der Remanenz-Hinweis auf Witwenvertreibung zum totalen Realitätsverlust. Die brandaktuellen Neuerungen des Baugesetzbuches drehen an winzigen Stellschrauben intellektueller Uhrmacher. Ein großer Wurf nach Fördergebietsgesetzvorbild fehlt völlig. (siehe auch S. 5 ff.)

175.000 Wohnungen ist die neue ifo-Perspektive. „Der Immobilienbrief“ warf im Herbst 2022 schon 150.000 Neubauten und Pleitewelle in die Prognose-schale. Es ist einfach logisch. Sinkende Verkaufspreise vertragen sich nicht mit explodierenden Zinsen, sinkenden Bonitäten, explodierenden Baukosten, brechenden Lieferketten und regulatorischem Wahn. Vonovia-Chef Rolf Buch machte gestern morgen bei der Halbjahres-Pressekonferenz auf Nachfrage deutlich, dass die Antworten auf die Frage, wie der Wohnungsbau anzukurbeln sei, immer dieselben blieben: Vereinfachung der Bau-Regulierung auf das Sinnvolle, verbilligte Bauzinsen durch Förderung, (... aber das gebe der Bundeshaushalt nicht her) und Vereinfachung des Mietrechts (...die Mietpreisbremse sei kontraproduktiv und auch in der Folgewirkung eine Baubremse). O-Ton Buch: „Wir haben kein Erkenntnis-Problem, sondern ein Umsetzungs-Problem!“ ►

Personalien

Hamburg: **Dominic Lees** wurde zum Chief Development Officer und Geschäftsführer von **NDC-GARBE Data Centers Europe GmbH** ernannt. Er ergänzt damit das Team von **Christian Kallenbach**, **Peter Pohlschroeder** und **Herbert Radlinger**.

Wiesbaden: **Nadia Eichelberger** übernimmt zum 01.09.2024 die Funktion als Global Head of Real Estate Office and Industrial bei der **Commerz Real**. Bislang hatte die Position **Jens Böhnlein** inne.

Grünwald: **Carolin Vormann** verantwortet seit dem 15. Juli 2024 als Head of Institutional Business die globalen Vertriebsaktivitäten und die strategische Produktentwicklung im Geschäft mit institutionellen Investoren der **KGAL**.

Berlin: **Lars Edler** hat zum 1. Juli als Group Managing Director die Geschäftsführung der **Scope Fund Analysis** übernommen. Er verantwortet damit die beiden großen analytischen Bereiche Mutual Funds unter der Leitung von **Barbara Claus** und Alternative Investment Funds mit **Sonja Knorr** als Team-Head.

Frankfurt: **Fabian Klein** (57) und **Peter Schreppel** (56) verlassen **CBRE** auf eigenen Wunsch nach knapp 22 Jahren Firmenzugehörigkeit. Beide haben sich auf ausdrücklichen Wunsch von CBRE dazu bereit erklärt, dem Unternehmen noch bis Januar 2025 beratend zur Seite zu stehen.

Kai Mende übernimmt die Bereiche interimistisch.

Weiter im Text: **Erratische Heizungsolitik verschreckt Wohnungseigentümer hin zu Attentismus oder Torschlusspanik-Ersatzinvestitionen.** Der Wärmepumpen-Absatz stürzt um -54%. Der Heizungsgesamtmarkt fällt um -43%. Biomasse verschwindet mit -74%. Gas wartet mit -42% auf neue H2-Regelungen. Nur Panik-Öl legt mit +14% zu.

Bei Autos erholt sich der Gesamtmarkt, aber Elektrovarianten stürzen ab. Die Elektrostrategie der Konzerne ist Geschichte. Welches Geistes Kind kann es wundern, wenn **Produkte, die sich in der Alternativen-Diskussion** vor allem durch **eingeschränkte Tauglichkeit bzw. deren Verbesserung** profilieren, **nach Einstellung der Förderungen und Bedienung des First Mover Marktes, einbrechen.** Gleichzeitig kommen deutlich höhere Anschaffungskosten hinzu. In der Gesamtklimabilanz punktet die Elektromobilität vor allem durch den olympischen Gedanken des „dabei sein ist alles“. **Die Grundidee, ausgerechnet die Mobilität mit einem Speichermedium, das nur maximal ein Dreißigstel (ca. 3%) von Kraftstoff besitzt,** zu dekarbonisieren, statt sich auf stationäre Anwendungen mit genügend Raum (wie z. B. Immobilien) zu stürzen, **ist schon von Anfang an intellektuell ziemlich unterkomplex gewesen.** Wir wiesen oft darauf hin. Die Verbrauchs-/ Reichweitenversprechen der Elektromobilität hätte längst jeden Verbrenner-Hersteller ins Gefängnis gebracht. *(Ich selber schleppe als First Mover für 25 km Reichweite meines Diesel-Hybrid, Bj. 2019, ca. 300 kg Giftmüll mit mir herum.)*

Die Strategie-Entscheidungen der Autokonzerne überzeugen seit dem Abgas-Skandal sowieso nur noch durch politisches Nachplappern. **VW** wollte schon früh den Phaeton durch Elektro ersetzen – nie wieder was davon gehört. **VW** und **Mercedes** läuteten das Ende des Verbrenners ein. Wasserstoff wurde abgetan. Mercedes will die unrentablen Einstiegsmodelle abschaffen und den dann unrentablen, viel zu großen Service- und Vertriebsapparat ausgliedern. **Gleichzeitig kommt aber der Einbruch der hochrentablen Luxusklassen.** Nach der gescheiterten Elektrowende, Modellkürzung im Massenmarkt, lebensdauerverkürzenden Ersatzteilpolitiken (siehe Editorial) stellt sich jetzt die Frage, ob **Autos, die verbotenerweise im Parkhaus 50 cm in die Fahrspur ragen,** sofern der Fahrer nicht vorher schon durch das obligatorische Piepkonzert wahnsinnig wurde, in Deutschland wirklich noch für den „Luxus-Massenmarkt“ tauglich sind. **Der „normale“ BMW 7er ist 5,39 m lang! Die Mercedes S-Klasse bleibt mit 5,18 m im Minimum bis 5,47 m für Langbeinige noch bescheiden.**

Inzwischen bleiben die Bildungs-Grünen immer mehr alleine. Ob die gutbürgerlich und gutmenschliche Wählerschicht mit wärmepumpen- und solarbetriebener Wallbox, an der das Auto zu den Hauptnutzungszeiten hängen soll, für eine weitere Regierungsbevormundung ausreichen, wird immer offener. Denn jetzt trifft die Klimareligion die Bürger in der Kasse. **Und das sind auch die ca. 80% der Bevölkerung, deren persönliches Portemonnaie völlig unabhängig vom ökonomischen Umfeld ist.** Die 80% kommen übrigens aus einer Baden-Württemberg-Umfrage zu Corona-Zeiten und lassen sich auch durch Denken ableiten. Empfänger von Bürgergeld, Rentner, Beamte, Pensionäre und öffentliche Angestellten und alle im sozialen Bereich Tätige sind monetär von der Konjunktur unabhängig. Das galt in den letzten Jahren des war for talents und des Fachkräftemangels auch für **alle Konzern- und Großunternehmensangestellten.** Deren persönlicher Geldbörse war und ist Konjunktur und Wettbewerbsfähigkeit egal, wenn das Klimagewissen ruhig ist. *(Am Rande: Fragen Sie einmal die angestellten Klima-Manager ihrer Unternehmen und deren klimabesorgten Kinder nach ihrer persönlichen Lebensweise zu Autos, Reisen, Waschmaschinen, Klimaanlage u.v.m.. Das legt manche „hybride Lebensweise“ mit Klimabotschaften der Unternehmen und Klima-Verknallen im Privaten offen.)* **In der Summe erodiert die Gutmenschen-**

Wählerbasis. Und irgendwann wird klar, dass allein der chinesische CO₂-Ausstoß jährlich um mehr als den gesamten deutschen CO₂-Ausstoß wächst (siehe S. 7 ff.). **Deutsches Dämmen und Totsparen kann nicht die Welt-Klima-Lösung sein.**

Hinweis: Am 29. August um 10.00 Uhr diskutiert Werner Rohmert im **Espresso-Shot** „PBBIX (Büromarkt Deutschland) Vorstellung der Zahlen 2. Quartal 2024“ live mit **Michael Schmidt-Russnak** von **pbb Deutsche Pfandbriefbank** und **Dirk Leutbecher** von **STONY Real Estate Capital** über die aktuellen Entwicklungen am Büromarkt. Jetzt lernt der Vermietungsmarkt, was Konjunktur, New Work, Homeoffice, ESG-Ansprüche und Zinswende-Folgen am langen Ende wirklich bedeuten. Alles kein Drama, zusammen aber lästig. Das Problem: Nur Konjunktur ist zyklisch. Der Rest verändert das Nachfrageniveau der Zukunft.

Weitere Infos zum Espresso-Shot auf Seite 6 oder auf www.espresso-shot.de. Die Teilnahme ist kostenlos! ■

BAUGESETZBUCHS-KOMPROMISS BLEIBT NUR EIN NOVELLCHEN?

Regelung zur schnelleren, unkomplizierten Flächenbereitstellungen fehlt

Eigentlich sollte die große Novelle des Baugesetzbuches (BauGB) schon 2023 vom Tisch sein, aber die Beratungen der Bundesregierung gerieten insbesondere beim Wohnungsbau-Turbo § 246e BauGB, der vorsieht, dass in Gebieten mit angespanntem Wohnungsmarkt, Vorschriften – wie Öffentlichkeitsbeteiligung und Öko-Auflagen – vorübergehend ausgesetzt werden, immer wieder ins Stocken. Das Bundesbauministerium hat diese Woche den von der Branche heiß ersehnten Entwurf des Gesetzes zur Stärkung der integrierten Stadtentwicklung (Baugesetzbuchnovelle) vorgestellt, der bis Ende des Jahres im Deutschen Bundestag verabschiedet werden soll. Verbände haben nun bis Mitte August Zeit zu reagieren, also in einer begrenzten Zeitspanne von 2 Wochen innerhalb der Hauptferienzeit. (CW+) ►

vdpResearch

Präzision bei der Schadenshöchstbetragsbemessung für Naturgefahren

Ihre Vorteile:

- › **Automatisierte Standortanalyse für Naturgefahren:** Überschwemmung, Sturmflut, Sturm, Hagel, Starkregen, Tornado, Erdbeben, Vulkanismus, Tsunami.
- › **Schnelle Ergebnisse:** Berechnung der Höchstschadenquote und maximalen Schadenhöhe in Minuten.
- › **Zuverlässige Berichte:** Ausführlicher Langbericht, Kurzanalyse, („One-Pager“) oder vereinfachte Ersteinschätzung auf Postleitzahlen-Ebene

Sicher und konform:

- › Entspricht Art. 208 Abs. 5 CRR und § 15 PfandBG.
- › Entwickelt in Zusammenarbeit mit dem Verband deutscher Pfandbriefbanken (vdp).
- › Geeignet für die Schadenshöchstbetragsbemessung für Naturgefahren.

Kostenloses Webinar zur Produktvorstellung am 19.8.24 um 14 Uhr

Melden Sie sich jetzt für unser kostenloses Webinar an und entdecken Sie, wie K.A.R.L.[®] Ihre Immobilienbewertungen revolutionieren kann.

Jetzt hier gleich anmelden und Ihr Risiko minimieren



Weitere Infos: www.vdpResearch.de/k-a-r-l/

Ob die Novelle, die vielleicht vorsichtshalber keine Regelungen zum „Bau-Turbo“ enthält, zum Gamechanger wird, bleibt abzuwarten, einige Ansätze dürften die Planung und den Neubau stellenweise aber erleichtern. Planen, Genehmigen und Bauen sollen bürokratieärmer werden, so Bundesbauministerin **Klara Geywitz**. Die Novelle sei damit auch ein kleines Konjunkturprogramm für die Baubranche. Man vereinfache die Anwendung des Städtebaurechts durch mehr Praxisorientierung. Gemeinden könnten besser auf lokale und regionale Veränderungen reagieren und bei Bedarf schneller Baurechte schaffen. Denkbar sind lt. Geywitz z.B. Baurechte für die Errichtung von Anlagen für erneuerbare Energien, für die Umnutzung leerstehender Gewerbeimmobilien in den Innenstädten oder zur Vergrößerung von Einzelhandelsstandorten.

Die Novelle beinhaltet u.a.:

Aufstockungen: Künftig sollen in Gebieten mit angespannten Wohnungsmärkten Erweiterungen von Gebäuden möglich sein, insbesondere Aufstockungen, auch quartiersweise oder stadtweit, ohne dass ein Bebauungsplan geändert werden müsste. Bisher gibt es diese Möglichkeit nur im Einzelfall, der häufig schwer zu begründen war.

Verdichtungen: Es soll leichter verdichtet gebaut werden können, d.h. in zweiter Reihe auf dem Grundstück oder in Höfen.

Sozialer Flächenbeitrag: Mit Hilfe der sogenannten Baulandumlegung können Gemeinden Grundstücke entsprechend der Vorgaben eines Bebauungsplans und nach Maßgaben des BauGB neugestalten oder vorbereiten. Dieses Instrument soll genutzt werden, um auf mehr Flächen sozialen Wohnraum zu schaffen.

Stärkung der kommunalen Vorkaufsrechte: Die Einbringung eines Grundstücks in eine Gesellschaft soll einem Kaufvertrag gleichgestellt werden. Dadurch wird das spätere Unterlaufen kommunaler Vorkaufsrechte durch die Nutzung sogenannte share deals erschwert. Außerdem sollen die kommunalen Vorkaufsrechte nach BauGB zukünftig auch dann ausgeübt werden können, wenn ein in Eigentumswohnungen geteiltes Gebäude als Ganzes veräußert wird.

Fristen für die Bauleitplanung: Die Aufstellung von Bebauungsplänen dauert häufig mehrere Jahre. Künftig sollen die Gemeinden Pläne im Regelfall innerhalb von zwölf Monaten nach Ende der Beteiligungsverfahren veröffentlichen.

Umweltprüfung und Umweltbericht: Der Umfang des Umweltberichts soll künftig nur ein Drittel der Begründung des Bebauungsplans umfassen. Die Prüftiefe soll konzentriert werden auf diejenigen Belange, die tatsächlich auf der abstrakten Ebene (ohne konkretes Vorhaben) bewertbar sind. ▶

Espresso-Shot Real Estate

Büromärkte in der Zwickmühle?



Michael Schmidt-Russnak

Die Büromärkte zwischen Regenschauer und Sonnenschein. Auf der einen Seite Home-Office und Abwertung von nicht mehr zeitgemäßen Immobilien, auf der anderen Seite steigende Spitzenmieten in den begehrten Citylagen. Und dann möchte Frau Geywitz auch noch den Umzug aufs Land, die Büroangestellten können ja Home-Office nutzen.

Im neuen Espresso-Shot Real Estate gibt es die neuesten Zahlen von den Büromärkten in Deutschland. Kritische Fragen nicht ausgeschlossen!



Werner Rohmert

Donnerstag 29.08.2024

10.00 Uhr - 11.15 Uhr

ZOOM-Webinar / Teilnahme kostenfrei

Anmeldung und Information unter:

www.espresso-shot.de



Dirk Leutbecher

Innovationsklausel: Veraltete Bebauungspläne sollen künftig schneller aktualisiert werden können.

Das Gesetz wird im Kern dem Anspruch gerecht, Bauen zu pushen, so ZIA-Hauptgeschäftsführerin **Aygül Özkan** nach erster Analyse. Die grundlegende Neuformulierung der Eingangs-Paragrafen sei überzeugend. Das serielle und modulare Bauen werde künftig leichter umzusetzen sein.

Man könne jetzt hoffen, dass Planungs- und Umsetzungsbeschleunigung endlich Fahrt aufnehmen und auch die Digitalisierung der Planverfahren weiter vorangetrieben wird. Allerdings gibt es aus Sicht des ZIA auch Schattenseiten: Es fehle weiter eine Sonderregelung für schnellere, unkomplizierte Flächenbereitstellungen beim Wohnungsbau, so Özkan. Mit Blick auf die Vorgaben für innerstädtische Flächen gebe es Nachbesserungsbedarf. Mehr Effizienz und Entbürokratisierung sollten auch hier das Leitmotiv der Baugesetzbuchnovelle im Fokus stehen. ■

EXKURS IN DIE KLIMAPOLITIK

Chinas CO2 Wachstum jährlich höher als Deutschlands Gesamtemission

Quelle „Lieblingsstatistiker“ von „Der Immobilienbrief“, bearbeitet durch Werner Rohmert

Vorab, am Klimawandel durch menschengemachte Emissionen bestehen keine Zweifel der Autoren. Es geht lediglich um ein Kennen und Anerkennen der Realitäten, unserer Einflusspotentiale und des Entwurfs einer Klimapolitik mit Augenmaß. Vielleicht geht es auch um die Erkenntnis, dass eine vorbildhafte deutsche Prosperität in Verbindung mit klimagerechter Forschung und Export der Erkenntnisse und Produkte in weltweitem Maßstab wichtiger sind als reine Spareffekte, die Deutschland aus dem internationalen Wettbewerb schießen. In Deutschland sind alle low hanging fruits längst geerntet. Nahezu jedes in Deutschland herstellbare industrielle Produkt müsste unter weltweiten Klimagesichtspunkten in Deutschland hergestellt werden. Jede Produktion, die exportiert wird, verursacht einen mehrfachen Klimaschaden. ▶

Branicks

Branicks Renewables Europe

Erfolgreich investieren:
wirtschaftlich und ökologisch

Der Fonds Branicks Renewables Europe ermöglicht eine Beteiligung an einem innovativen **Green Impact Investment**. Mit der Investition in dieses nachhaltige Finanzprodukt werden Sie als institutioneller Anleger Teil der Energiewende und leisten aktiv einen positiven Beitrag für Gesellschaft und Umwelt. So investieren Sie wirtschaftlich und ökologisch erfolgreich.

branicks.com/renewables



Neue
Assetklasse

8%

Zielrendite p.a.

Länderallokation

wirtschaftsstarke Länder in
Nord-/Süd- und Mitteleuropa

25 Jahre

Laufzeit

300 Mio. Euro

Fondsvolumen



Wenn Deutschland zum Jahresende 2023 den CO₂-Ausstoß komplett auf NULL heruntergefahren hätte, hätte das eine kurzfristige weltweite Ausstoß-Reduktion auf ca. 98,3% bedeutet. Aber bereits Mitte November 2024 hätte allein der chinesische Zuwachs an CO₂ Ausstoß den gesamten Spareffekt der deutschen Null-Emission schon wieder eingeholt und auf 100% gestellt. Auch wenn die Autoren Ihnen auf den Wecker fallen, so fehlt der deutschen Energie- und Klimapolitik das Augenmaß realer Sinnhaftigkeit. Durch deutsches Dämmen ist der Klimawandel nicht aufzuhalten. Deutsches Forschen hat eine Chance. Deutsches Anpassen ist überlebenswichtig. Bedenken Sie, Atomkraft-Unfälle töten vielleicht Menschen. Der Klimawandel kann die Menschheit töten.

Lassen Sie uns ein paar Bilder anschauen: **Der Anstieg des CO₂-Ausstoßes in China war im letzten Jahr mit 650 Mil-**



lionen Tonnen höher als das, was Deutschland mit 572 Millionen Tonnen insgesamt in die Luft blies. Hätten

die Deutschen all ihr CO₂ beseitigt, hätten die Chinesen den Effekt im Alleingang jetzt fast schon ausgeglichen. Und damit Sie die Relationen mal optisch sehen, stellt der Chart die Entwicklung des Ausstoßes der beiden Länder seit 1965 dar. **ACHTUNG: Seit 50 Jahren, seit 1973, ist der deutsche CO₂-Ausstoß RELATIV und ABSOLUT rückläufig!**

Die EU zockelt ein wenig hinter Deutschland her, ist aber zumindest seit 1987 mit einer Plateaubildung von 1995 bis 2005 im richtigen Trend. Daran dürfte aber Deutschland als wichtigstes Mitglied der EU einen großen



Beitrag leisten, der die EU-Bemühungen ein wenig relativiert. Wenn alle Europäer folgten, könnte das schon deutlich mehr bewegen. Andererseits muss man dann auch diesen Einfluss mit der ganzen Welt vergleichen. Denn das Klima macht ja nun nicht an den kontinentalen Grenzen halt. Und da sind die Europäer doch recht unwichtig. Ihr Anteil am Weltausstoß liegt gerade noch bei einem Zehntel. So langsam

Handelsblatt
REAL ESTATE
JOURNEY

Handelsblatt Jahrestagung

Real Estate

Bewährungsprobe für die Branche:
Chancen und Geschäftsmodelle 2024

Jetzt anmelden

14/15
Nov
2023
BERLIN

Als Leser
sparen Sie
200€

Vorteilscode
76D2400724IB

Handelsblatt
Substanz entscheidet.

Handelsblatt Jahrestagung Real Estate, 13. + 14. November 2024, Berlin

Die Zukunft schläft nicht: Die Handelsblatt Real Estate Jahrestagung 2024 vereint Entscheidungsträger und Experten der Immobilienbranche, um sich mit den neuesten Entwicklungen in Künstlicher Intelligenz, Wirtschaftsdynamik und neuen Assetklassen auseinanderzusetzen. Seien Sie dabei, wenn zukunftssichere Strategien diskutiert und innovative Ansätze präsentiert werden.

kommt mit acht Prozent alleine Indien in die Nähe. Das sollte nun nicht heißen, man solle nichts tun. Aber bitte mit Augenmaß. Keinem Menschen ist gedient, dass Europa oder gar Deutschland den Weltausstoß um ein paar Promille reduzieren, aber sich dabei ruinieren. ■

BÜRGER SOLLEN AUFS LAND ZIEHEN Der Bau-Absturz in Charts

Quelle „Lieblingsstatistiker“ von „Der Immobilienbrief“, bearbeitet durch Werner Rohmert

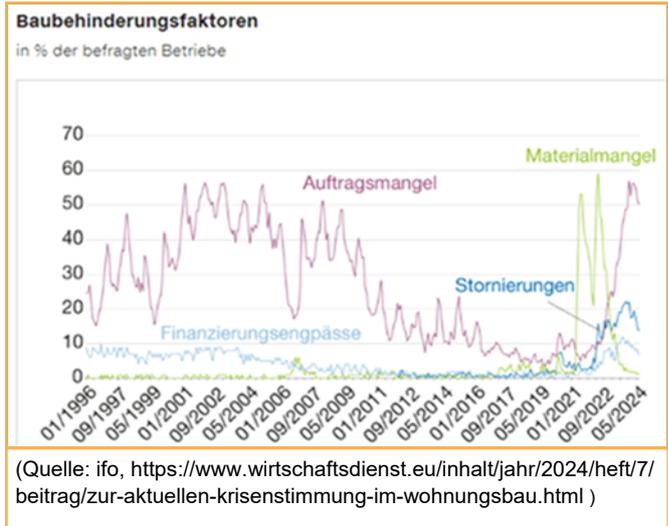
Statt wie versprochen 400.000 Einheiten jährlich neu zu bauen, sollen jetzt die Bürger aufs Land ziehen. Nach den aktuellen Unkenrufen des ifo Instituts kommen 2026 wohl nur noch 175.000 Wohnungen hinzu. Da hat Klara Geywitz (Jahrgang 1976), im Bund ministeriell für Wohnungsbau zuständig, eine tolle Idee. Die Wohnungssuchenden sollen doch einfach aus den heiß umkämpften Märkten in kleinere Städte oder aufs Land ziehen. Sie hat nämlich entdeckt, dass irgendwo in deutschen Landen zwei Millionen Wohnungen leer stehen sollen.

„Wir werden daher Ende des Jahres eine Strategie gegen den Leerstand vorlegen“, gibt sich **Geywitz** entschlossfreudig, schon „im November sollten wir so weit sein“. Dann will sie „ein ganzes Maßnahmenbündel“ präsentieren, um die Bundesbürger für die Nutzung von leerstehenden Wohnraum zu interessieren. (Quelle: WELT, <https://www.welt.de/wirtschaft/article252738804/ifo-Prognose-Trauerspiel-ohne-Ende-2026-nur-noch-175-000-neue-Wohnungen.html> und: <https://www.welt.de/politik/deutschland/article252724636/Wohnungsmangel-Bauministerin-Geywitz-will-Menschen-zum-Umzug-aufs-Land-ueberreden.html>)

Das ist genial. Der IT-Fachmann, der in München keine erschwingliche Wohnung finden kann, zieht einfach ins nur gut drei Fahrradstunden entfernte Kolbermoor um. Sein Kollege aus Berlin hat es in Dallgow-Döberitz nur eineinhalb Fahrradstunden westlich, noch viel bequemer. Die 10.850 Einwohner dort empfangen ihn sicherlich mit Kuschhänden. Und aus der Naturlandschaft Döberitzer Heide hat er auch einen guten Ausblick in Richtung seines Arbeitsplatzes. Das Argument für den Umzug ist aus Ministermund einfach: „Gerade in kleinen und mittelgroßen Städten ist das Potenzial groß, weil es dort auch Kitas, Schulen, Einkaufsmöglichkeiten und Ärzte gibt“, so die Klara zur „**Neuen Osnabrücker Zeitung**“.

Aber natürlich ist mit Homeoffice und KI da etwas dran, wie **Werner Rohmert** mit seiner 25 Jahre alten **90er Jahre Prognose zu den Folgen des Internet mit „Ersatz der Wochenendehe durch den Kollegenmittwoch“** schon deutlich machte.

Mal im Ernst: Wie auch schon **Vonovia-Chef Rolf Buch** diese Woche deutlich machte (S. 3 ff. und S. 15), hängt die Malaise am Bau ursächlich stark an den explodierten Kosten, deshalb ist auf den Baustellen nichts mehr los. Und in den



nächsten Jahren dürfte das Bauen nach Ansicht des **ifo**-Baufachmanns **Ludwig Dorffmeister** noch einmal teurer werden: „Der Baukostenindex des Statistischen Bundesamts zeigt, dass die vormals stark gestiegenen Materialkosten nicht sinken, sondern sich eher stabilisieren, während die Arbeitskosten in großen Schritten nachziehen.“ Der Tarifabschluss im Bauhauptgewerbe werde in den kommenden Jahren weitere Kostenzuwächse zur Folge haben. So steht nach Beobachtungen seines Instituts bei Befragungen der Branche inzwischen der Auftragsmangel als Sorgenkind ganz vorne. Vergessen sind die Zeiten, als Materialmangel die Baulust empfindlich dämpfte. Nach Dorffmeister sind die Baukosten schon bislang völlig aus dem Ruder gelaufen und verhindern eine Erholung des Marktes. Und er merkt an: „Längerfristig dürfen die Zinsen eigentlich nicht als Ausrede für die schwache Bautätigkeit dienen, da sie sich jetzt wieder auf einem normalen Niveau befinden.“

Ein Vierteljahr ist es her, da hatte die Ministerin, Lehrerstochter in der DDR und studierte Politologin, bereits eine Verbesserung in der Baubranche ausgemacht. Auf der Immobilienmesse in Cannes hätten nach ihrem Eindruck „die Fachleute eigentlich nur noch die Frage diskutiert, ob es schon ab dem Sommer deutlich nach oben geht oder ob die Branche bis 2025 durchhalten muss“. Ihrer Ansicht nach standen im März/April alle Zeichen auf den Baustellen auf Aufschwung. „Wir sehen auch, dass sich das Preisniveau in einigen Bereichen

Deals

München: Die **Catella Real Estate AG** verkauft für den Publikumsfonds **Catella MAX** die 6.704 qm große Bildungsimmobilie Claudius-Keller-Str. 7 am Campus „Neue Balan“ an einen Luxemburger Spezial-AIF der **NEXT Generation Invest AG**. Mieter des Objekts sind die **Münchener Volkshochschule** und die **IU** (Internationale Hochschule). Catella Real Estate wurde von **DLA Piper, WTS und BRAND BERGER real estate consulting** beraten, **NEXT Generation** von **Fieldfisher**. Vermarktet wurde das Objekt im Co-Mandat von **BNP Paribas Real Estate** und **Cushman & Wakefield**.

München: Der **Bayerische Landtag** erweitert seine Flächen und mietet das gesamte Gebäudeensemble „Lehels“ mit etwa 18.000 qm oberirdischer und rund 4.000 qm unterirdischer BGF, die sich über die Sternstraße 3, Gewürzmühlstraße 8 und Thierschstraße 48 erstreckt. **JLL** hat die Anmietung i.A. des Vermieters, der **Bayerischen Landesbrandversicherung AG**, vermittelt.

Frankfurt: Das Catering-Unternehmen **Aramark Deutschland** verlegt seinen Firmensitz von Neu Isenburg in das neue Quartier Gateway Gardens im „FLOW“ am Flughafen und mietet ca. 4.100 qm Fläche von der **Europa-Center AG**. **Savills** war beratend tätig.

Hof: **Logivest** vermittelt eine rd. 6.750 qm umfassende Lagerhalle an die **Pharma Stulln GmbH**. Vermieter der Liegenschaft in der Ferdinand-Porsche-Straße 15 ist die **LTG - Landauer Transportgesellschaft Doll KG**.

wieder normalisiert hat, beispielsweise bei den Baumaterialien“, so die SPD-Politikerin. Zumindest bisher ist von alledem wirklich gar nichts zu sehen. Der Trend bei den Baugenehmigungen für Mehrfamilienhäuser zeigt weiter kräftig nach unten.

Von der Spitze Mitte 2022 ist er im Schnitt um ein sattes Drittel gesunken. (Quelle für Zitate: <https://www.olderburger-onlinezeitung.de/nachrichten/geywitz-sieht-in-baubranche-anzeichen-der-erholung-127169.html>). Und die Liebhaber von Einfamilienhäusern scheinen dabei zu sein, die Flinte endgültig ins Kornfeld neben den Bauplätzen zu werfen. In den letzten drei Jahren gingen ihre Baugenehmigungen im Schnitt um 59 Prozent zurück.



Gerade will Geywitz auch die Axt an die Wurzel vielen Übels am Bau legen: der Superbürokratie und Ordnungswut. In Berlin erklärte sie vor ein paar Tagen: Architekten und Bauherrn könnten künftig rechtssicher von kostenintensiven Standards abweichen. Möglich seien etwa der Verzicht auf einen Keller, eine niedrigere Zahl an Balkonen oder geringere Lärmschutzvorkehrungen. Die Bundesregierung wolle die nötigen Gesetzesänderungen für den sog. „Gebäudetyp E“



auf den Weg bringen. (Quelle: Deutschlandfunk, 23.7.24, <https://www.deutschlandfunk.de/bundesministerin-geywitz-legt-leitlinien-fuer-einfacheres-bauen-vor-100.html>). Nach Angaben von Wohnungsbauverbänden wird bislang oft nach höchsten Standards gebaut, um rechtliche Probleme zu vermeiden. Dies führt demnach aber dazu, dass die Wohnungen für viele Menschen unbezahlbar sind. Im Grunde keine schlechte Idee mit der Vereinfachung, aber der Bau ist so teuer, dass möglicherweise der Verzicht auf ein paar Balkönchen nicht reichen werde, so unser „Lieblingsstatistiker“.

80% DER VERSICHERER STOPPEN IMMOBILIENQUOTE
Schlechte ESG-Standards werden zunehmend zur Portfoliobelastung

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

Lt. Trendbarometer Immobilienanlagen der Assekuranz 2024 von EY stagniert die Immobilienquote deutscher Versicherungen erstmals seit 12 Jahren. Sie verbleibt allerdings auf einem Rekordhoch von 13,1%. Mehr als 80% der Assekuranzunternehmen möchten ihre Immobilienquote derzeit lediglich stabil halten. Während

2023 noch 14% ihr Immobilienportfolio weiter ausbauen wollten, plant dies nun niemand. 19% hingegen wollen ihre Immobilienquote senken (2023: 16%) und 25% möchten künftig mehr Immobilien verkaufen als kaufen. Zudem beabsichtigen in der kurz- bis mittelfristigen Planung 68% der Befragten eine Bereinigung ihres Portfolios. „Der Immobilienbrief“ fragt sich bei den „Bereinigungsabsichten“ oft ESG-problematischer Objekte, wer der Käufer sein soll, wenn einfache Taschenrechner-Überlegungen durch ESG und Zinsänderung einen Werteinbruch von 40% oder mehr ausrechnen (s. Der Immobilienbrief Nr. 580). (WR+)

Immobilienanlagen hätten bei der Assekuranz derzeit keinen leichten Stand, so EY-Partner **Jan Ohligs**. Im Vergleich zu anderen Anlageklassen verlören sie durch die höheren Zinsen an Attraktivität. Hinzu kämen die Herausforderungen im Zuge der notwendigen energetischen Transformation. Zwar blieben Immobilienanlagen fester Bestandteil in den Portfolios, jedoch erlebe man derzeit den Vollzug neuer Portfoliostrategien, die mit Umschichtungen hinsichtlich Nutzungsarten, Risikoklassen oder regionaler Verteilung einhergingen.

Die Renditeerwartungen seien beim indirekten Bestand von 4,2 auf 4,5% und beim Direktbestand von 3,8 auf

3,9% gestiegen. Das führe zur Risikoverschiebung auf „Core+“ (81%). Immobilien mit schlechtem ESG-Standard würden nicht nur im Ankauf immer uninteressanter, sondern zunehmend auch zur Belastung in den Portfolios der Versicherer“, sagt Ohligs. Bereits im vergangenen Jahr war Europa als Investitionsstandort deutlich in der Gunst der Assekuranz gesunken. Der Trend hat sich seither noch einmal beschleunigt. 2024 sahen nur noch 22% Europa im Fokus. Die beliebtesten Investitionsstandorte seien momentan Nordamerika (44%) sowie Asien und Ozeanien (49%). Der Vergleich der Investmentregionen sei für Europa ein deutliches Warnzeichen. Sogar hiesige Unternehmen der Assekuranz, die zuvorderst auf Langfristigkeit und verlässliche Cashflows schauen, sähen diese in Europa offenbar nicht mehr, resümiert EY.

Wohnimmobilien sind für die Versicherungsbranche wie im Vorjahr die beliebteste Nutzungsart (69%), gefolgt von Logistikimmobilien. Diese verlieren jedoch spürbar an Attraktivität: Standen sie 2023 noch bei 77% der Befragten im Fokus, so sind es inzwischen nur noch 62%. Noch deutlicher verliert die Infrastruktur – von 64% im vergangenen Jahr auf nun 34%. Büroimmobilien, die traditionell den größten Teil der Immobilienportfolios der Assekuranz stellen, verlieren stark und stehen nur noch bei 19% der Befragten

BVT Unternehmensgruppe Sachwerte. Seit 1976.

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

Mehr erfahren:



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

im Investmentfokus (2023: 52%). Auch Investitionen in erneuerbare Energien verlieren an Attraktivität mit nunmehr 53 gegenüber 70%. Hotelimmobilien konnten an Zustimmung gewinnen (31% gegenüber 18% im Vorjahr), untergeordnete Rollen spielen für die Assekuranz Life-Science- und Gesundheits- (25%) sowie Einzelhandelsimmobilien (18%).

Umsetzung von CO2-Einsparzielen dominiert

Portfoliostrategien: Die derzeit größte Handlungsnotwendigkeit sehen alle Befragten in der energetischen Ertüchtigung ihrer Bestände. Gleichzeitig geben 62% an, die notwendigen Maßnahmen selbst durchzuführen und die betroffenen Objekte dafür im Bestand zu halten. Ebenfalls 62% möchten bereits ertüchtigte Immobilien auch zukaufen. Neben der Regulatorik gibt es sicherlich einen weiteren gewichtiger Grund: Aus Sicht von 93% der Umfrageteilnehmer zählen sich nachhaltige Immobilienanlagen nicht nur ökologisch, sondern auch finanziell beim Wiederverkauf aus. „Es zeigt sich deutlich, dass ein Haupttreiber für die aktuellen Portfoliostrategien die ESG-Compliance ist. Die Versicherungen sind grundsätzlich stark von der Regulatorik getrieben und insofern anderen Marktteilnehmern auf diesem Feld vielleicht sogar voraus. Dass ESG-konforme Anlagen dadurch auch ökonomisch durchaus Sinn ergeben können, wird seitens der Assekuranz nicht mehr bezweifelt“, sagt Haub.

Direktbestand präferiert – Finanzierungsumfeld weiter herausfordernd: Wie bereits zuvor bleibt der Direktbestand für 62% der Befragten die bevorzugte Investitionsart, gefolgt von geschlossenen Immobilienfonds (56%), die auch deutlich beliebter sind als ihre offenen Pendanten (31%). Alternative Immobilieninvestments (z. B. Real-Estate-Debt-Fonds) spielen für ein Viertel der Befragten eine Rolle, Projektentwicklungen noch für 13%, globale REIT-Fonds für lediglich 7%. Das Refinanzierungsumfeld für die indirekten Anlagen ist aus der Perspektive von 94% der Versicherer weiter herausfordernd. Eine restriktivere Vergabepaxis seitens der Kreditgeber sowie eine Reduzierung des Beleihungsauslaufs spüren 84% der Befragten. ■

EUROPÄISCHER INVESTMENTMARKT SPRINGT WIEDER AN

Transaktionsvolumen steigt in Q2 um knapp ein Fünftel, Renditen zeigen sich stabil

Der europäische Immobilieninvestmentmarkt scheint Ende Q2 2024 in der Nähe der Talsohle angekommen zu sein, und das sowohl in Bezug auf die Transaktionsaktivität als auch auf die Preise. (CW+) ▶



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

Berlin: Die Berliner Dienststelle des **Europäischen Patentamts** (EPA) wird im kommenden Jahr in das „C1 – The Midtown Office Hub“ am Alexanderplatz ziehen und hat langfristig 3.825 qm angemietet.

Das C1 – The Midtown Office Hub ist eine gemeinsame Projektentwicklung der **DVI Gruppe**, der **Formac Consult Real Estate GmbH** und der **Sascha Gechter Management GmbH**. Das achtgeschossige Gebäude wird voraussichtlich im 3. Quartal 2024 fertiggestellt. Das Gebäude bietet rund 12.000 qm multifunktional nutzbare Bürofläche, 100 Fahrradstellplätze nebst Ladepunkte für E-Bikes und 11 Pkw-Stellplätze mit Ladestationen.

Den Mietvertragsabschluss vermittelte **Knight Frank**.

Berlin: **LUWIN Real Estate** hat im „PALLEE96“ in der Prenzlauer Allee rd. 7.000 qm Bürofläche an die **mkk – meine Krankenkasse** vermietet.

Das PALLEE96 wird im Rahmen eines LEAD-Vermietungsmandats von **BNPPRE** betreut. **LUWIN** managt das Gebäude für ein deutsches Versorgungswerk.

Valencia: **Deka Immobilien** hat für rd. 30 Mio. Euro das aus einer Einzelhandelsfläche bestehende Teileigentum im Gebäude Calle Colón 11 an die Versicherungsgesellschaft **Mutualidad de la Abogacia** verkauft. Das Objekt, aus dem Bestand des Offenen Immobilienfonds **WestInvest InterSelect**, beinhaltet fast 1.800 qm Einzelhandelsfläche. In den oberen Geschossen befinden sich Wohnungen, die nicht zum Kaufgegenstand gehören.

Laut **Savills** erreichte das europäische Immobilientransaktionsvolumen in Q2 2024 rd. 44,5 Mrd. Euro, 18% mehr als im Vorquartal. In Summe wurden im 1. HJ damit 74 Mrd. Euro investiert, was in etwa dem Niveau des ersten Halbjahres 2023 entspricht. Auf Basis vorläufiger Zahlen geht Savills davon aus, dass Großbritannien, Spanien, Italien, Rumänien, die Tschechische Republik, Polen, Dänemark und Norwegen im ersten Halbjahr 2024 einen Anstieg des Investitionsvolumens im Vergleich zum Vorjahr verzeichneten. In Deutschland entsprach das Transaktionsvolumen mit rd. 13,6 Mrd. Euro in etwa dem Vorjahresniveau.

Die durchschnittlichen Anfangsrenditen in Europa blieben in Q2 zum ersten Mal seit 9 Monaten über alle Sektoren hinweg stabil, was auf einen Abschluss der Preisfindungsphase deuten könnte. Sektoren wie Mehrfamilienhäuser, Hotels und Logistik verzeichneten weiterhin ein starkes Investoreninteresse, so **Marcus Lemli**, CEO Germany und Head of Investment Europe. Viele europaweit tätige Investoren wollten von den attraktiven Einstandspreisen in den verschiedenen europäischen Ländern profitieren. Daher erwartet Savills in den nächsten 6-12 Monaten eine Zunahme der grenzüberschreitenden Investitionstätigkeit. Auch die Aktivität der REITs in Europa nähme allmählich wieder zu, so **Lydia Brissy**, Director European Research bei Savills. Attraktive Bewertungen und das Wachstum bestimmter Anlageklassen, die als eher defensiv gelten, kommen den REIT Fondsmanagern zugute. Hinzu käme, dass institutionelle Anleger angesichts sinkender Zinsen vorsichtig wieder in den Markt einstiegen. ■

ZWISCHEN 20% UND 30% FLÄCHENREDUZIERUNG BEI NEUANMIETUNG

Neue Mietverträge spiegeln neue Arbeitsorganisation

Anmerkung von Werner Rohmert zum Folgeartikel von Helge Zahrnt, Head of Research, Cushman & Wakefield Deutschland

Der Homeoffice Panikmache der Corona-Zeit folgt jetzt die Realität. „Der Immobilienbrief“ hatte den Homeoffice-Effekt schon zu Corona-Beginn mit etwa 10% des Gesamtbestandes, der langfristig nicht mehr gebraucht würde, berechnet. Im reinen Büroumfeld ist der Effekt natürlich stärker als in industriellem Umfeld. **Cushman & Wakefield** (C&W) hat mehr als 100 seit 2022 von C&W betreute Mietverträge analysiert (siehe Folgeartikel **BÜROMARKT IM WANDEL** von **Helge Zahrnt**, C&W). Die Ergebnisse korrespondieren weitgehend mit den frühen Einschätzungen von „Der Immobilienbrief“ aus der Jahrtausendwende, der frühen Corona-Zeit und auch den **PLATOW**-Überlegungen von Rohmert aus den 90er Jahren. Die C&W-Analyse zeigt, dass Büronutzer bei Neuanmietung im Durchschnitt 19% weniger Fläche anmieten. Die Fläche pro Beschäftigten ist ebenfalls um 11% gesunken. Nutzer, die explizit an ihrem neuen Standort Effizienzvorteile erzielen wollen, sparen sogar 31%. Auf der letzten **BIIS**-Tagung der Bewerber wurde ein Ersparniseffekt bei Neuanmietungen von 25% als Durchschnitt angegeben, so dass ein Effekt von 20% bei reinen Büronutzungen der Metropolen wohl in etwa angenommen werden kann.

Das korrespondiert eben auch mit dem alten „Der Immobilienbrief“-Überschlag, da hier im Deutschlandschnitt davon ausgegangen wurde, dass die Hälfte der insgesamt genutzten Büros nicht homeofficefähig seien. C&W beziffert die durchschnittliche Fläche pro Beschäftigten der explizit effizienzorientierten Nutzer am neuen Standort mit 13,6 qm. Der „13-qm-Wert“ entspricht übrigens genau dem Zielwert der 90er Jahre **CREM**-Überlegungen (z.B. **Rothenberg**), die dann allerdings im Zuge zunehmenden Mitarbeiter-Wettbewerbs und tendenziell sinkenden Büromieten recht schnell in den Schubladen der Dienstleister verschwanden. Dies dürfte diesmal eher anders sein, wobei für „Der Immobilienbrief“ sicherlich auch hier ein New Normal auch der effizienzge-

triebenen Nutzer mit Rücksichtnahme auf ungestörtes Arbeiten mittelfristig gefunden werden wird. Das könnte durch Arbitrage-Prozesse bei stark auseinanderklaffenden Mieten noch verstärkt werden, denn trotz des gesunkenen Flächenumsatzes steigen laut C&W die Spitzenmieten weiter an. ■

BÜROMARKT IM WANDEL

Qualität vor Quantität

Helge Zahrnt, Head of Research & Insight
Cushman & Wakefield Deutschland

Seit der Corona-Pandemie zeigt sich am deutschen Büromarkt ein deutlicher Rückgang des Flächenumsatzes.



Helge Zahrnt, Head of
Research & Insight C&W

Diese Entwicklung resultiert aktuell im Wesentlichen aus zwei Faktoren: einer konjunkturellen Schwächephase und einem strukturellen Wandel der Nachfrage. Eine Untersuchung von Cushman & Wakefield analysiert anhand von mehr als 100 seit 2022 vom Unternehmen betreuten Mietverträgen, wie sich die Flächennachfrage der Nutzer verändert hat.

Büroflächenumsatz in den Top-5-Märkten: Trotz eines Anstiegs der konjunkturellen Stimmungsindikatoren wie der ZEW-Konjunkturerwartung seit Herbst 2023 oder des ifo-Geschäftsklimaindex seit Frühjahr 2024 herrscht weiterhin nachfrageseitige Zurückhaltung auf dem Büromarkt. Insbesondere bei großflächigen Abschlüssen ab 5.000 qm, deren

Flächenumsatz 2023 um 55% gegenüber dem Durchschnitt der vorherigen fünf Jahre gesunken ist, ist weiterhin eine deutliche Zurückhaltung zu verzeichnen. Für die kommenden Jahre wird eine leichte Belebung der Büroflächennachfrage erwartet, allerdings wird sie weiterhin unterdurchschnittlich bleiben. Für stärkere Ausschläge am Markt wird eine spürbare Belebung bei den Großabschlüssen benötigt.

Es besteht ein enger Zusammenhang zwischen der Arbeitsmarktentwicklung und dem Büroflächenumsatz. Das ifo-Beschäftigungsbarometer zeigt eine Korrelation von 0,75 mit dem Flächenumsatz im Zeitraum 2006 bis 2024. Seit Beginn der Pandemie liegt die Korrelation jedoch nur noch bei 0,53, was auf die zunehmende Bedeutung anderer Einflussfaktoren wie der veränderten Arbeitsorganisation hinweist. Das spiegelt sich in neu abgeschlossenen Mietverträgen wider.

Nachfrageänderungen: Flight to Quality = Weniger Fläche, bessere Qualität: Die Analyse zeigt, dass Büronutzer bei einem Standortwechsel im Durchschnitt 19% weniger Fläche anmieteten. Die Fläche pro Beschäftigten, dem zentralen Hebel für Flächeneffizienz, ist ebenfalls gesunken: um 11% über alle auswertbaren Mietverträge hinweg. Werden nur diejenigen Nutzer betrachtet, die an ihrem neuen Standort Effizienzvorteile bei der Fläche erreichen wollen, die also ihre Fläche pro Mitarbeiter reduziert haben, steigt diese Zahl auf 31%. Die durchschnittliche Fläche pro Beschäftigten beträgt für diese Nutzer am neuen Standort 13,6 qm, verglichen mit 19,7 qm am vorherigen Standort. Über alle Nutzergruppen hinweg sank die Fläche von 16,7 qm auf 14,9 qm pro Person.

Analyse von Büroumzügen: Die Untersuchung verdeutlicht zudem, dass die Desk Share Ratio (Anzahl der

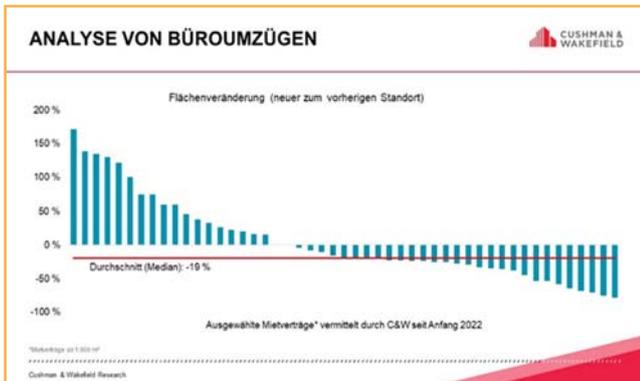
TOP-PROJEKTE VERDIENEN TOP-FINANZIERUNGEN

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



REAL EXPERTS.
REAL VALUES.

Arbeitsplätze zu Beschäftigten) am neuen Standort mit einem Wert von 0,79 niedriger als am alten Standort mit 0,88



ist. Zwei Drittel der analysierten Nutzer setzen im neuen Büro auf Desk Sharing, im Vergleich zu 36% am alten Standort. Dies zeigt, dass die Anzahl der Arbeitsplätze pro Mitarbeiter am neuen Standort reduziert wurde, was auf eine effizientere Flächennutzung hinweist. Diese Entwicklung geht einher mit einer zunehmenden Bedeutung von Hybrid-Office-Konzepten und Homeoffice.

Marktveränderungen: Spitzenmieten und

Durchschnittsmieten: Trotz des gesunkenen Flächenumsatzes steigen die Spitzenmieten weiter an. Dieser Anstieg ist auf die gestiegene Nachfrage nach hoher Qualität und die gestiegenen Baukosten zurückzuführen. Die Spitzenmieten deutschlandweit haben sich seit 2014 deutlich erhöht. Beispielsweise lag die Spitzenmiete in München zum Ende der ersten Quartals 2024 bei monatlich 50 Euro/qm, in Frankfurt bei monatlich 48,50 Euro/qm und in Berlin bei monatlich 45 Euro/qm. Dieser Anstieg spiegelt die hohe Nachfrage nach erstklassigen Immobilien mit Neubauqualität in besten Lagen wider.

Entwicklung der Durchschnittsmieten: Die Durchschnittsmieten haben in den vergangenen Jahren ebenfalls stark zugenommen, obwohl seit 2023 in einigen Märkten eine Stagnation oder sogar ein leichter Rückgang zu beobachten ist. Die gewichteten Durchschnittsmieten nach Gebäudequalität und Lage zeigen, dass die Mieten für erstklassige Gebäude (A-Qualität) und in zentralen Geschäftsvierteln (CBD) am höchsten sind. So notierte die Durchschnittsmiete in der Lagekategorie CBD durchschnittlich bei monatlich 35 Euro/qm zum Ende des ersten Quartals 2024, während periphere Lagen und veraltete Gebäude (C-Qualität) nicht nur deutlich niedrigere Mieten aufwiesen, sondern auch ein geringeres Wachstum und teils sogar einen Rückgang.

Qualität und ESG-Kriterien: Der Anteil der Vertragsabschlüsse in Gebäuden mit erstklassiger Qualität ist von 31% im Jahr 2020 auf 38% im ersten Quartal 2024 gestiegen. Diese Tendenz zeigt ein wachsendes Interesse der Nutzer an hochwertigen Gebäuden, auch wenn dies höhere

Mietpreise bedeutet. Der steigende Anteil der Vertragsabschlüsse in diese Immobilien ist ein klares Indiz für den Flight-to-Quality-Trend.

Nachhaltigkeitskriterien spielen bei der Büroanmietung eine zunehmend wichtige Rolle. Projektentwicklungen, die diese Kriterien erfüllen, sind besonders gefragt, was ebenfalls zu steigenden Mietpreisen führt. Gebäude, die diese Kriterien nicht erfüllen, müssen hingegen mit geringerer Nachfrage und Abschlägen bei der Miete rechnen.

Fazit: Der Büromarkt befindet sich im Wandel. Der Trend geht zu weniger, aber qualitativ hochwertiger Fläche, getrieben durch die veränderte Arbeitsorganisation und den verstärkten Fokus auf ESG-Kriterien. Trotz eines erwarteten Wachstums der Bürobeschäftigten wird der Flächenbedarf durch effizientere Nutzungskonzepte wie Desk Sharing und Hybrid-Office reduziert. Die Nachfrage nach erstklassigen Büroflächen bleibt hoch, was die Spitzenmieten weiter steigen lässt. Diese strukturellen Veränderungen werden den Büromarkt auch in den kommenden Jahren prägen. ■

VONOVIA LÄSST KRISE HINTER SICH

Vonovia bestätigt Jahresprognose am oberen Ende

In der Telefonkonferenz zum Ergebnis des 1. Halbjahres 2024 (1 HJ) lässt Europas größtes Wohnungsunternehmen, Vonovia, lt.

CEO Rolf Buch die Krise hinter sich. Verluste beruhen



auf Wertanpassungen von erneut -1,4% im 1 HJ. Das Unternehmen zeige operativ solide Ergebnisse und bestätige die Jahresprognose am oberen Ende. Das Kerngeschäft sei mit faktischer Vollvermietung und hoher Kundenzufriedenheit gesund. Am Wohnungsmarkt sei die Talsohle erreicht. Der Stabilisierungskurs sei auf der Zielgeraden. Das Verkaufsziel von 3 Mrd. Euro im laufenden Jahr liege mit 1,5 Mrd. Euro im Plan. Über den Rest liefen Verhandlungen. Die Zeit der Schnäppchenjäger-Anfragen sei vorbei. (WR+)

Die **Vonovia SE** („Vonovia“) schließt das erste Halbjahr 2024 mit operativ solidem Ergebnis ab. Die Entwicklung der wesentlichen Unternehmenskennzahlen bewegt sich im Rahmen der Prognose, die das Bochumer Unternehmen für das Gesamtjahr nun am oberen Ende bestätigt, berichtet Vonovia am 1.8.24 in einer Telefonkonferenz. Die Neubewertung des Portfolios, die mit 82,5 Mrd. nur noch leicht unter dem Niveau zum Jahresende 2023 liegt, bestätigt die Erwartung einer sich aufhellenden Marktentwicklung. **Rolf Buch**, Vorstandsvorsitzender von Vonovia: „Vonovia hat die

Deals

Köln: Die Joint Venture Partner der MesseCity Köln, **STRABAG Real Estate GmbH** und **ECE Work & Live**, haben das Bürogebäude ROSSIO an die **Stadt Köln** verkauft. Das Verkaufsvolumen beträgt rd. 270 Mio. Euro.

Direkt an der Deutz-Mülheimer Straße gelegen bildet das Gebäude mit einer Nutzfläche von rund 26.000 qm den Abschluss der MesseCity. Einen hohen dreistelligen Millionenbetrag hat das Joint-Venture insgesamt am Standort investiert. Aus dem ehemaligen Barmer Viertel am Deutzer Bahnhof ist auf umgerechnet 7,5 Fußballfeldern ein urbanes Business-Quartier mit ca. 135.000 qm Fläche im Herzen Kölns entstanden.

Direkt neben dem Messebalkon sind derzeit noch der zweite Hochpunkt CENTRAAL und das ROSSIO im Bau, das in der 1. Jahreshälfte an die Stadt Köln übergeben werden soll. Die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft **KPMG** wird Ende 2024 das Gebäude CENTRAAL beziehen.

Colliers International war vermittelnd tätig.

Frankfurt: Der **Verband der Südwestdeutschen Wohnungswirtschaft e.V.** (VdW südwest) mietet langfristig rd. 1.225 qm Bürofläche im Bürokomplex „LINK“.

Cushman & Wakefield war auf Vermieter- und **Colliers** auf Mieterseite beratend tätig.

Nürnberg: **Rödl & Partner** hat die **Stadt Nürnberg** beim Erwerb des **Kaufhof**-Gebäudes inklusive des dazugehörigen Parkhauses in der Breiten Gasse rechtlich und steuerlich beraten. Bisheriger Eigentümer war die **RFR Gruppe**.

Krise hinter sich gelassen und in einem herausfordernden Umfeld erneut eine solide Leistung gezeigt. Wir sehen im 2. Quartal wieder höhere Volumina bei Immobilientransaktionen und die erwartete Bodenbildung bei unseren Immobilienwerten. Unser Geschäft, das wir um die gesellschaftlichen Megatrends Urbanisierung, demografischer Wandel und Klimawandel aufgebaut haben, bekommt Rückenwind. Das lässt uns optimistisch auf das Gesamtjahr blicken. Nach Abschluss des Verkaufsprogramms werden wir spätestens ab 2025 von Stabilisierung wieder auf Wachstum umschalten.“

Das Verkaufsprogramm, für das Gesamtjahr Immobilien in Höhe von rund 3 Mrd. Euro zur Reduzierung der Verschuldung zu veräußern, setzt Vonovia zur Jahresmitte bereits mit 1,5 Mrd. Euro um. Vonovia konnte zu Beginn der zweiten Jahreshälfte ein Paket mit 1.970 Wohnungen im Großraum Frankfurt und im Rhein-Main-Gebiet zum Kaufpreis von rund 300 Mio. Euro und damit leicht über Buchwert verkaufen. Weitere 185 Mio. Euro kommen aus Veräußerungen im Rahmen kleinerer Transaktionen über alle Verkaufskategorien hinweg. Außerdem hatte Vonovia bereits im April 4.500 Wohnungen in Berlin veräußert. Der Verschuldungsgrad LTV (Loan-to-value) liege pro forma bei 47,3%. Die führende Kennzahl der Innenfinanzierung, der Operating Free Cash-Flow (OFCF), sei auf dieser stabilen Basis erneut gewachsen und liege mit 800,3 Mio. Euro um 4,7% über dem Vorjahreswert.

Das Kerngeschäft – die Vermietung und effiziente Bewirtschaftung von Wohnungen – zeichne sich auch im 1. Halbjahr durch eine hohe Nachfrage nach Mietwohnungen aus. Das EBITDA Rental trägt mit 1.191,6 Mio. Euro (H1 2023: 1.209,0 Mio. Euro) zum Gesamt EBITDA von 1.266,5 Mio. Euro (H1 2023: 1.299,8 Mio. Euro) bei. Der Leerstand bleibt mit 2,2% unverändert auf Vollvermietungslevel. Der Bereich Value-add legt im Vorjahresvergleich um 28,8% zu und trägt mit 56,8 Mio. Euro (H1 2023: 44,1 Mio. Euro) zum Ergebnis bei, während die Segmente Recurring Sales und Development erwartungsgemäß hinter den Werten von H1 2023 bleiben. Das Ergebnis vor Steuern – Adjusted EBT – ist mit 887,2 Mio. Euro (H1 2023: 945,8 Mio. Euro) durch Portfolioverkäufe sowie höhere Zinsaufwendungen beeinflusst. Jedoch steht die Entwicklung im 2. Quartal unter deutlich positiveren Vorzeichen als noch zum Jahresstart.

Die Mieten stiegen in der Stichtagsbetrachtung um 3,8% (Marktmiete: 2,2%; Modernisierung: 1,3%; Neubau: 0,3%). Die durchschnittliche monatliche Ist-Miete inklusive Schweden und Österreich liegt konzernweit bei 7,86 Euro pro Quadratmeter. Im deutschen Portfolio sind es 7,73 Euro pro Quadratmeter. Im 1. Halbjahr 2024 investiert Vonovia insgesamt 673,8 Mio. in den Bestand und Neubau (H1 2023: 706,4 Mio. Euro). Das Unternehmen steigert dabei die Instandhaltungsleistungen um 6% auf 332,3 Mio. Euro. In die Modernisierung fließen 243,2 Mio. Euro, in den Neubau 98,3 Mio. Euro. Insgesamt stellte Vonovia in den ersten sechs Monaten 1.655 Wohnungen fertig (H1 2023: 1.193) und erfüllt damit weiter die Zusage, alle bereits begonnenen Development-Projekte fertigzustellen.

Vonovia betont, das Development hochzufahren, sobald die Rahmenbedingungen für den Neubau wieder vertretbare Kosten und bezahlbare Mieten sicherstellen. Buch begrüßt dabei den Vorstoß von Bundesjustizminister **Dr. Marco Buschmann**, die Einführung des Gebäudetyps E in die Ressortabstimmung zu geben.

Der Kundenzufriedenheitsindex CSI liege im 1. Halbjahr um 3,5 pp über dem Wert für das Gesamtjahr 2023. Vonovia hält an seinem Klimapfad und an dem Ziel eines nahezu klimaneutralen Gebäudebestands bis 2045 fest. Die CO₂-Intensität des deutschen Portfolios sei im Vorjahresvergleich um 3,4% auf 31,5 kg CO₂ e/m² gesunken.

Die wesentlichen Kennzahlen entwickeln sich im 1. Halbjahr erwartungsgemäß und entlang der Jahresprognose. Zudem zeichnet sich ein positiver Trendverlauf zur Jahresmitte ab. Auf dieser Basis bestätigt das Unternehmen seine Prognose für das Gesamtjahr 2024 am oberen Ende. Das organische Mietwachstum erwartet Vonovia am

oberen Ende der Spanne von 3,8 bis 4,1%. Für das Adjusted EBITDA rechnet Vonovia mit einem Wert an der oberen Bandbreite von 2,55 bis 2,65 Mrd. Euro. Das Adjusted EBT wird an der oberen Spanne von rund 1,7 bis 1,8 Mrd. Euro erwartet. ■

GLOBAL TOWER: BESITZÜBERGANG NACH KOMPLETTSANIERUNG ABGESCHLOSSEN

Hochhausikone in anspruchsvollem Marktumfeld vollvermietet

Auch aus Frankfurt gibt es Positives zu melden. Mit Closing vereinnahmt Branicks die Fee-Komponente als Projektkoordinator. Die Hochhausikone „Global Tower“ ist in anspruchsvollem Marktumfeld vollvermietet. Die Branicks Group AG („Branicks“), ISIN: DE000A1X3XX4 hat die Koordination der Komplettsanierung des Global Tower im Frankfurter Bankenviertel und den vollständigen Eigentumsübergang der Landmark-Immobilie auf Fonds der Joint Venture-Partner HANSAINVEST Real Assets und PATRIZIA erfolgreich abgeschlossen. Zuvor war

bereits im Mai 2023 die Vollvermietung in einem äußerst anspruchsvollen und kompetitiven Marktumfeld erreicht worden. Vollständiger Abschluss der Kernsanierung und Closing der Transaktion war am 31. Juli 2024. (WR+)

In den vergangenen Jahren war der knapp 110 Meter hohe Global Tower nach Plänen des Architekten **Holger Meyer** kernsaniert und umfassend revitalisiert worden. Nach Abschluss dieses Projekts bietet er heute auf 27 Etagen und über 33.000 qm Mietfläche exzellente Aufenthalts- und Arbeitsplatzqualität sowie äußerst flexible Flächenkonzepte. Er erfüllt höchste energetischen Standards und wird von der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) mit deren Präqualifikation in Platin ausgezeichnet. Darüber hinaus erhielt der „Global Tower“ als eines der ersten Hochhäuser im Frankfurter Bankenviertel ein WiredScore-Platin-Zertifikat für seine hohe digitale Konnektivität. Der Skyline-Atlas listet den Global Tower als Premium-Objekt. Der Global Tower ist voll vermietet an Unternehmen aus dem Finanzsektor, der IT-Branche und Beratung. Auch die **Branicks Group** ist seit 2023 mit ihrer Konzernzentrale Nutzer des Global Tower.

„Die Transformation dieses Gebäudeklassikers „Global Tower“ im Frankfurter Bankenviertel ist eine exemp-

SEIEN SIE TEIL UNSERER ESG-KONFORMEN WACHSTUMSSTORY.

Mit 5 Mio. m² Mietfläche, einer Projektentwicklungs pipeline von 1,9 Mio. m² und einem betreuten Immobilien- und Fondvermögen von 9,5 Mrd. Euro sind wir Ihr erster Ansprechpartner für Logistikimmobilien in Deutschland und Europa. Wir laden Sie ein, Teil unserer Erfolgsstory zu werden.
garbe-industrial.de

GARBE ■
Industrial Real Estate

larische Erfolgsgeschichte für Branicks. Hier konnten wir unsere umfassende Immobilien-Kompetenz entlang der Wertschöpfungskette voll einsetzen: Revitalisierung durch Kernsanierung einer echten Ikone; Entwicklung und Umsetzung zukunftsweisender Nachhaltigkeits-, Digitalisierungs- und Arbeitsplatzkonzepte; Vermietung an Premium-Nutzer und attraktive Platzierung des Assets in erstklassigen Fonds. Der Global Tower ist auch ein Leuchtturmprojekt für die Leistungstärke von Branicks. Unser Dank geht auch an unsere Joint Venture-Partner, insbesondere dem Team der **HANSAINVEST Real Assets**, die auch in schwierigen Zeiten zuverlässige Partner an unserer Seite waren," sagte **Sonja Wärtges**, Vorstandsvorsitzende der **Branicks Group AG**.

Der Global Tower, 1970-1974 von der **Commerzbank** als deren Zentrale nach Entwürfen des Architekten **Richard Heil** erbaut und 1994 um das Global Forum von **Sir Norman Forster** erweitert, gehört zu den Landmark-Immobilien des Frankfurter Bankenviertels und steht in Teilen unter Denkmalschutz. Er liegt gemeinsam mit dem TaunusTurm, dem OmniTurm und dem Japan Center an Frankfurts berühmtester Hochhaus-Kreuzung Neue Mainzer Straßen, Große Gallusstraße und Taunustor. Die Branicks Group AG (ehemals DIC Asset AG) ist ein führender deutscher börsennotierter Spezialist für Büro- und Logistikimmobilien

sowie neu Renewable Assets mit über 25 Jahren Erfahrung am Immobilienmarkt und Zugang zu einem breiten Investorennetzwerk. ■

AUS UNSERER MEDIENKOOPERATION MIT „DFPA“

Europas Büroimmobilienmärkte widerstandsfähiger als Märkte in den USA

30.07.2024 12:03



Längerfristig höhere Zinsen und niedrigere Bewertungen erschweren auf beiden Seiten des Atlantiks die Refinanzierung von Büroimmobilien. Clark Coffee, Chief Investment Officer and Head European Commercial Real Estate Debt beim globalen Vermögensverwaltungs- und Research-Unternehmen AllianceBernstein, ist jedoch der



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



Dies und Das

Hamburg: Die **GARBE Immobilien-Projekte** erhält nach der Projektsteuerung auch das Mandat für die Generalplanung der Deutschlandzentrale der **Mediterranean Shipping Company (MSC)** in der HafenCity. Auf dem Baufeld 73 entsteht auf einer Grundstücksfläche von ca. 2.600 qm die neue deutsche Hauptzentrale der Schweizer Reederei. Zwischen 500 und 700 Beschäftigte werden auf der ca. 13.000 qm großen zukünftigen Bürofläche am Lohsepark tätig sein. Darüber hinaus sind mindestens 800 qm als ein öffentlich-zugänglicher Bereich mit publikumsbezogener Nutzung vorgesehen.

München: Die **Aurelis Real Estate** errichtet den ersten Bauabschnitt des Unternehmerparks in München-Aubing spekulativ. Auf dem insgesamt 55.000 qm großen Grundstück an der Rupert-Bodner-Straße 5 entstehen im ersten Bauabschnitt rund 12.800 qm Bruttogeschossfläche für Hallen- und Büronutzung. Diese können in Mieteinheiten von rund 1.000 bis 6.300 qm aufgeteilt und flexibel genutzt werden. Mit der Realisierung wurde die Firma **Goldbeck** als Generalunternehmer beauftragt. Die Fertigstellung der ersten drei von insgesamt sieben geplanten Gebäuden ist für das vierte Quartal 2025 geplant. Die ersten drei Gebäude verfügen jeweils über Hallen. Im ersten Obergeschoss befinden sich die dazugehörigen Büro- und Nebenflächen. Parkplätze stehen in den Außenbereichen der einzelnen Gebäude zur Verfügung.

Meinung, dass die europäischen Büroimmobilien solider reagieren dürften als die in den USA.

Das bedeutet aus Coffees Sicht nicht, dass jetzt der richtige Zeitpunkt ist, um sich auf Büroflächen zu konzentrieren. Vielmehr ist der Experte der Meinung, dass die Chancen in anderen Gewerbeimmobiliensektoren attraktiver sind. Er gehe jedoch davon aus, dass die Nachfrage nach der richtigen Art von europäischen Büroimmobilien hoch bleiben werde, und Anleger, die die Unterschiede zwischen Europa und den USA verstehen, bessere Chancen, das Potenzial Europas in Zukunft zu nutzen, hätten.

Büroflächenangebot: Europa hat weniger Überschuss

Fern- und Mischarbeitsplätze haben überall weitreichende Auswirkungen auf den Wert und den Nutzen von Büroflächen. In den europäischen Großstädten gibt es jedoch tendenziell weniger Büroflächen pro Kopf der Bevölkerung als in den USA. Das mag daran liegen, dass es in den meisten europäischen Städten keine „Midtowns“ im US-Stil und weniger gläserne Bürotürme gibt. Das ist ein wichtiger Unterschied, denn wenn diese Türme veraltet sind, lassen sie sich bekanntlich nur schwer in Wohngebäude umwandeln. Bei vielen handelt es sich um unflexible Konstruktionen mit umweltschädlichen Systemen und Grundrissen, die sich nicht einfach und kostengünstig an die Bedürfnisse der Mieter anpassen lassen. Die Umwandlung in Wohnungen mit Sanitäreinrichtungen und Zugang zu natürlichem Licht ist eine Herausforderung. Nach Analyse der Pro-Kopf-Bürofläche durchkommen die Experten von AllianceBernstein zu dem Ergebnis, dass die USA der weltweit am stärksten übersättigte Büromarkt sind, mit deutlich mehr Fläche als die großen europäischen Märkte, darunter Großbritannien, Frankreich und Deutschland.

Mehr Nachfrage nach Zeit im Büro

Auch auf der Nachfrageseite der Gleichung gibt es Unterschiede. Erstens sind die Wohnungen in Europa in den meisten Einkommensschichten tendenziell kleiner, sodass nur wenig Platz für ein Heimbüro bleibt. Einer **Studie** zufolge verfügen die Haushalte in Frankreich, Deutschland, den Niederlanden und den nordischen Ländern über durchschnittlich zwei bis drei Zimmer pro Haushaltsmitglied, während es in den USA fast vier sind.

Höhere Umweltauflagen verändern die Arbeitswelt

Die europäischen Regulierungsbehörden beeinflussen die Dynamik von Angebot und Nachfrage im Bürobereich auch dadurch, dass sie von den Vermietern verlangen, dass sie Mindestenergiestandards einhalten, bevor sie Immobilien vermieten können. Das fördert Investitionen. Die Vermietung von Büroflächen der „nächsten Generation“ in London zum Beispiel hat ein 15-Jahres-Hoch erreicht. Daraus lässt sich schließen, dass die Nachfrage nach Objekten, die die richtigen Kriterien erfüllen, tendenziell hoch ist. Dadurch sei für Coffee zu erklären ist, warum die Spitzenmieten für Büroflächen in den europäischen Großstädten zwischen dem dritten Quartal 2022 und dem dritten Quartal 2023 um durchschnittlich knapp fünf Prozent gestiegen sind. Auch in den US-Städten ist die Nachfrage nach Gebäuden der „nächsten Generation“ hoch, und Coffee erwartet, dass sich daraus Chancen für Anleger ergeben. Allerdings gibt es in den USA kein einheitliches Bundesmandat für die Berichterstattung über Umwelt, Soziales und Unternehmensführung (ESG), was Entwicklungs- und Vermietungsentscheidungen erschweren könne. Die Ablehnung von ESG-Aspekten in einigen Regionen des Landes kann den Prozess ebenfalls verlangsamen.

„Im Moment sind wir der Meinung, dass die attraktivsten Investitionen in Gewerbeimmobilien anderswo zu finden sind. Wer es jedoch vermeidet, Europa und die USA über einen Kamm zu scheren, kann die Chancen, die sich bieten, leichter wahrnehmen“, schließt Coffee seine Analyse. (DFPA/abg)

Alliance Bernstein Ltd (AB), ist ein globales Vermögensverwaltungs- und Research-Unternehmen mit einem verwalteten Vermögen von 726 Milliarden US-Dollar (Stand: 31. Dezember 2023).

www.alliancebernstein.com ■

Liebe Leserinnen und Leser,

vor allem in Deutschland verbindet man Immobilieninvestments mit der Position als sachenrechtlichem, im Grundbuch eingetragenen Eigentümer. Diese Rechtsposition ist erforderlich bei selbstbewohnten Einfamilienhäusern, die der Eigentümer nach seinen Wünschen ausgestalten, dauerhaft bewohnen oder vermieten kann und Wertsteigerungen vereinnahmen will. Diese Ziele machen generell bei kleinen bis mittelgroßen Immobilien die Eigentümerposition sinnvoll. Der Eigentumserwerb von Immobilien ist allerdings teuer. In Deutschland fallen je nach Bundesland zwischen 3,5% und 6,5% Grunderwerbsteuer und zusätzlich Kosten für den Notar und die Eintragung ins Grundbuch in Höhe von mindestens ca. 1,5% vom Gesamtaufwand an. In Zeiten hoher Nachfrage kommen 3,5% Maklerkosten, je für Verkäufer und Erwerber hinzu.



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

Zu Anlagezwecken ist der Erwerb des (direkten) Eigentums oftmals nicht erforderlich. Für die hier nicht zu behandelnden, kleinteiligen Anleger gibt es Beteiligungen in Form des Investments in börsennotierte Aktien oder in Immobilien-Investmentfonds verschiedener Art. Großvolumige Anleger hingegen haben die Möglichkeit, die Rechts- und Beteiligungsform zu wählen. Vor allem ausländische Investoren, u.a. solche aus dem nahen und fernen Osten und früher aus Russland, bevorzugen Anonymität und wollen häufig weder ins Grundbuch noch als qua Register identifizierbare Gesellschafter investieren. Zu groß ist die Angst vor staatlichen Sanktionen, bis hin zum Einfrieren des Vermögens. Sicherheit ist gerade in der aktuellen Immobilienkrise und in diesen politisch unsicheren Zeiten ein wichtiger Faktor für Investoren.

Ich möchte heute unter diesen Aspekten Immobilieninvestments ohne eine Eigentümerposition beleuchten.

Viel Freude beim Lesen.

Karl-Georg Loritz

BRAUCHT MAN FÜR IMMOBILIENINVESTMENTS EINE SACHENRECHTLICHE EIGENTÜMERPOSITION?

Die sachenrechtliche, grundbuchmäßige Eigentümerposition bei zum Teil fremdfinanzierten Immobilien: Rechtlich-theoretisch gibt das Eigentum eine starke Position, nämlich nach § 903 BGB das Recht, mit der Sache nach Belieben zu verfahren und andere von jeder Einwirkung auszuschließen, sofern nicht Gesetz oder Rechte anderer entgegenstehen. Die Realität ist vielfach eine andere. Viele Immobilieninvestments lohnen sich wirtschaftlich vor allem oder nur bei relativ hoher Fremdfinanzierung mit einem Leverageeffekt. Dabei muss die Rendite des Gesamtinvestments die Fremdkapitalzinsen übersteigen. Neben dem klassischen Bankdarlehen kommt eine Mezzanine-Finanzierung in Betracht. Banken sind bekanntlich in schlechten Zeiten oft unzuverlässige Partner. Wie wir in der derzeitigen Gewerbeimmobilienkrise erneut erleben, werden Finanzierungen zunächst mit deutlich höheren Zinsen verlängert und sobald der Bank die teilweise Ausbuchung ins Konzept passt, rapide beendet. Dass die Gesellschaft dabei insolvent wird, scheint manche Bank nicht zu interessieren.

Der Blickwinkel des Investors: Der Blickwinkel ausländischer Investoren ist ohnehin häufig ein anderer als der typisch deutsche. Sie sind daran interessiert, möglichst gut an den beiden Ertragsquellen eines Immobilieninvestments beteiligt zu sein, nämlich an den Mieterträgen und an einer durch Verkauf der Immobilie realisierbaren Wertsteigerung. Besonders seit Beginn des Ukrainekriegs ist der Wunsch nach Anonymität wegen der Angst vor politischen Sanktionen erheblich gestiegen. Auch die hohen deutschen Transaktionskosten machen ein Direktinvestment als Eigentümer bei großvolumigen Immobilien oft uninteressant. Schließlich gibt es Alternativen.

Aktienbeteiligungen: Die Beteiligung mittels börsennotierter Aktien ist für Investoren, die anonym bleiben wollen, vielfach keine Alternative. Ab 3% der Stimmrechte an einer börsennotierten AG setzt die Mitteilungspflicht (§ 33 WpHG) bei Über- und Unterschreiten dieser und höherer Schwellenwerte ein. Sie gilt zwar nicht für stimmrechtslose Aktien. Aber sobald das Stimmrecht, etwa wegen Aussetzens der Dividendenzahlungen in Krisenzeiten, auflebt, endet die Anonymität. Die derzeitige Immobilienkrise zeigt erneut auch den allen börsennotierten Aktien inhärenten Nachteil: Ihre Kurse können sinken, trotz konstanter Mieterträge der Gesellschaft und gleichbleibenden Werten der Immobilien. Die Beschaffung von Kapital über die Börse ist ein aufwendiger Weg – ein Börsengang kostet mindestens 8% des akquirierten Kapitals. Kapitalgeber und Management zahlen zudem den hohen „Preis“ des oft unkalkulierbarem Verhaltens von Aufsichtsbehörden und ihren Beamten. ►

Mezzanine Kapital: Eine geradezu klassische und bewährte Form für „anonyme“ Immobilieninvestments ist das Mezzaninekapital. Die einzelnen Immobilien werden häufig durch Projekt-GmbHs/ AGs erworben, auch, um sie in Sharedeals veräußern zu können. Wird Kapital zur Verfügung gestellt, dann geschieht dies wiederum über eine gesellschaftsrechtliche „Entity“, häufig mit Sitz in einem steuer-günstigen EU- oder Drittland. Der dahinter stehende Investor wird auf diese Weise jedenfalls nicht öffentlich bekannt. Rechtlich kann er sich weitgehende Einflussmöglichkeiten sichern, u.a. auch, indem die kapitalgebende Gesellschaft oder ein Treuhänder sich an der GmbH einen sog. „golden Share“ mit besonderen Rechten geben lässt. Denn bei der GmbH können Stimmrechte und auch die Rechte zur Gewinnausschüttung unabhängig von der Größe der Anteile so gut wie beliebig verteilt werden. Der Mezzanine-Kapitalgeber kann also zum Beispiel mit einem Prozent der GmbH-Anteile sogar die Mehrheit der Stimmen oder zumindest bei wichtigen Entscheidungen Widerspruchsrechte bekommen. So kann man die Verteilung der laufenden Erträge und der Veräußerungserlöse steuern.

Die derzeitige Situation hat allerdings gezeigt, dass manche kreditgebenden Banken unzuverlässige Partner sind. Die wenigsten Investoren und Berater haben daran gedacht, dass sich Mezzanine-Kapitalgeber und eventuell Gesellschafter schuldrechtlich von Banken in Krisenfällen bestimmte Rechte, zum Beispiel zum Nachschuss von Kapital, sichern. Banken steigen nämlich mitunter aus ihrem Engagement nicht nur aus, weil sie befürchten Geld zu verlieren, sondern weil sie ihre Kredite lieber anders vergeben wollen. Die schwache Eigenkapitalbasis mancher Banken erfordert eine Umschichtung der Kreditvolumina, weil sie für eine generelle Erhöhung der Mindestreserven nicht ausreichen.

Token: Seit die Kapitalakquise auch via Internet möglich wurde, sahen Optimisten einen Siegeszug des Tokens kommen. Er blieb aus. Token ist ein vielschichtiger, oft auch falsch verwendeter Begriff. Im Zusammenhang mit Investments bezeichnet er einen Vermögenswert in Form einer Beteiligung an einem Wirtschaftsgut, zum Beispiel an einer Immobilie oder auch am gesamten Vermögen einer Gesellschaft. Da die meisten Rechtsordnungen einen Numerus clausus der Rechtsformen für Gesellschaften haben, bedarf es beim Token, der keine gesellschafterliche, sondern eine schuldrechtliche Beteiligung darstellt, einer genauen Beschreibung der Rechte und Pflichten der Investoren. Das geschieht in einem sog. White Paper, das ein schuldrechtlicher Vertrag ist. Im Grunde kann man jeden Vermögenswert tokenisieren. Bekanntlich werden auch Dienstleistungen, etwa das Recht, eine bestimmte Software in gewisser Weise für eine gewisse Dauer zu nutzen, tokenisiert. Der Token wird oft mittels bestehender Kryptowährungen abgebildet. Damit erspart sich der Emittent den Aufwand, selbst eine Kulturwährung zu schaffen.

Das Internet und die Abbildung auf einer Blockchain gewähren bekanntlich Sicherheit und Anonymität:

Wenn sich trotzdem bei Immobilieninvestments Token noch nicht durchgesetzt haben, dann liegt das daran, dass wir es bei großvolumigen Immobilien mit vielen institutionellen und damit tendenziell eher konservativen Investoren zu tun haben. Sind Sie reguliert, etwa als Kapitalverwaltungsgesellschaft = Fondsaufleger nach Kapitalanlagegesetz, dann sind Token als Rechtsform für die KVG und für die Anlegerbeteiligungen nicht erlaubt. In der Vergangenheit haben manche unbekannte und kapitalschwache „Newcomer“ versucht, mittels Token ein Immobilienportfolio aufzubauen. Mitunter ließen schon die Konzepte nichts Gutes erahnen. Wie sollte es z.B. unbekanntem jungen Leuten möglich sein, in der Schweiz ein lukratives Gewerbeimmobilienportfolio zu erwerben, wenn sie das erforderliche Eigenkapital erst mittels Token einsammeln müssen. Im Schweizer Immobilienmarkt werden die besten Gewerbeimmobilien und Wohnobjekte in den eingesessenen Schweizer „Kreisen“ fernab der Öffentlichkeit und der Internetportale gehandelt. Ich bin allerdings überzeugt, dass sich in einer dynamisch entwickelten virtuellen Welt, auch bei Kapitalanlagen und damit bei Immobilienbeteiligungen, die virtuelle Beteiligungsform, mag man sie Token oder anders nennen, durchsetzen wird. So etwas ist auch eine Generationenfrage. Die digital Natives wollen Kapitalanlagen mittels Internet.

Das Defizit liegt heute auch noch in der mangelnden Sicherheit. Zu wenig wird darauf Wert gelegt, den Anlegern - via Internet nachweisbar - die Sicherheit zu geben, dass die Immobilien existieren und im Grundbuch/ Register des jeweiligen Landes eingetragen sind und der die Token emittierende Gesellschaft sicheres Eigentum vermittelt. Auch die Akteure sollten ihre Fähigkeiten nachweisbar dokumentieren. Die Möglichkeiten dazu gibt es. Für Großinvestoren ist es kein Problem, sich durch Repräsentanten oder Anwälte vor Ort zu überzeugen. Schon ein mittlerer Anleger wird wegen eines Investments von einigen Millionen aber nicht um die Welt reisen wollen. Für Kleinanleger gilt dies erst recht.

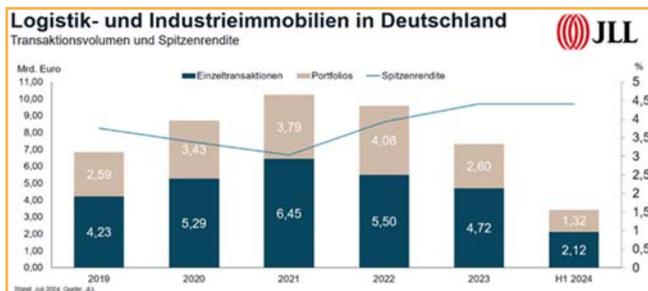
Fazit: Meines Erachtens wird die Gier vieler Staaten die Transaktionskosten bei Direktinvestments in Immobilien weiter nach oben treiben. Um an deren Mieteinnahmen und realisierten Wertsteigerungen teilzuhaben, braucht man nicht das Eigentum als teuerste Form des Investments. Vor allem für Investoren, die anonym bleiben wollen, ist nach wie vor Mezzaninekapital eine interessantere Anlagemöglichkeit. Token haben zusätzlich den Vorteil, dass Investoren jeder Größenordnung weltweit gesucht werden können. Man muss sich darüber klar sein: Wirtschaftliche Sicherheit auf Werterhalt oder gar Wertsteigerung der Immobilien gibt es bei keiner Rechtsform. Bei börsennotierten Aktien können schon Gerüchte und erst recht allgemeine Marktschwächen einen Wertverfall trotz der Beständigkeit der Immobilie auslösen. Tokenemittenten können hingegen durch regelmäßige Bewertungsgutachten den Wert der Immobilien selbst dokumentieren. Ich prognostiziere eine gute Zukunft für gut gestaltete Token, vor allem für handelbare. ■

LOGISTIKINVESTMENTMARKT STARTET IN ERHOLUNGSPHASE

Renditen erreichen Plateau

Die Bodenbildung bei Logistik scheint abgeschlossen und die EZB Leitzinssenkung im Juni gab den Verkäufern die ausreichende Sicherheit, ihre Objekte an den Markt zu bringen. Eine Objektschwemme ist lt. JLL zum Glück ausgeblieben, so dass der Markt sich aufgrund einer ebenfalls gestiegenen Investitionsbereitschaft weiterhin in einem Nachfrageüberhang befindet. Dies führt wieder zu ersten Kaufpreissteigerungen und hilft dem Markt, sich zu erholen, auch, wenn der Vermietungsmarkt aktuell etwas an Dynamik eingebüßt. (CW+)

Der deutsche Logistik-Investmentmarkt schließt das 1. Halbjahr 2024 dank einer Vielzahl von Groß- und Portfo-



liotransaktionen mit einem Transaktionsvolumen von irgendwo zwischen 2,7 Mrd. Euro lt. **Savills** und 3,4 Mrd. Euro lt. **JLL** deutlich stärker ab als das 1. HJ. 2023. Savills kommt auf ein Plus von 27%, JLL auf 59%, **BNP Paribas Real Estate** (BNPPRE) gar auf 84%. Zwar bleibt die aktuelle Halbjahresbilanz damit weiterhin unterhalb des langjährigen Durchschnittswertes mit lt. BNPPRE -16% zurück, bei weitem aber nicht so dramatisch wie der Handel mit -26% oder Büro mit -75% im Vergl. zum langjährigen Schnitt.

Mit der zurückgekehrten Planungssicherheit bei Preisen und Finanzierungskosten sind auch Großtransaktionen wieder möglich. So registrierte JLL dabei 12 Transaktionen über 100 Mio. Euro, im Vorjahreszeitraum waren es nur magere zwei 100-Mio.-Deals. Zu den Großdeals zählten u.a. der **Branicks** Paketverkauf von 12 Objekten für mehr als 300 Mio. Euro an **P3 Logistics Parks**, die Übernahme der **Cromwell Property Group** Fondsmanagementplattform inkl. aller Co-Investments durch **Stoneweg** und der **Clarion Partners Europe** Erwerb eines Portfolios mit 6 Objekten in Deutschland von **Blackstone**. Die Dealanzahl sank lt. JLL um 16 auf 107 Deals, die durchschnittliche Dealgröße verdoppelte sich nahezu ob der Vielzahl großvolumiger Deals von 18 auf 32 Mio. Euro.

Ausländische Investoren kommen langsam zurück: Lag der Anteil ausländischer Investoren am Transaktionsvo-

lumen im Schnitt lt. Savills bei rd. 50%, stieg der Anteil der Internationalen im 1. HJ 24 auf rd. 66% an. Europäische Investoren lagen mit 46% deutlich über ihrem 5-Jahresdurchschnitt von 28%, asiatische Akteure übertrafen mit 13% den 5-Jahresdurchschnitt von 5% um mehr als das Doppelte. **Bertrand Ehm**, Director Investment bei Savills sieht, dass die Internationalen den (Wieder-)Einstieg in den deutschen Markt forcieren, und in einigen Fällen auch etwas höhere Preise zahlten als deutsche Käufer.

Die Top-Märkte, in denen üblicherweise mehr als ein Viertel des Volumens umgesetzt werden, hatten im 1. HJ. 2024 mit nur rund 19% bzw. 528 Mio. Euro lt. BNPPRE nur einen vergleichsweise geringen Anteil am Investitionsgeschehen. Mit 61% entfällt der Großteil der Investments auf Core-plus-Objekte, gefolgt von Core-Immobilien mit 17%, opportunistischen Transaktionen mit 14% und Value-add-Objekten mit 9%. Bei letztem handelt es sich meist um nicht ESG-konforme Objekte, die aufgrund von Portfoliobereinigungen auf den Markt kommen. Entwicklungen sind wegen der geringen Grundstücksverfügbarkeit, hohen Bau- und Finanzierungskosten und einer leicht rückläufigen Flächenachfrage weiter rar. Die Bauaktivität dürfte lt. JLL daher zunächst verhaltener bleiben und zu einer Lücke an ESG-konformem Neubauprodukt führen, welches für das zurzeit besonders liquide Core Kapital von Interesse sei.

BNPPRE sieht die **Nettopitzenrenditen** an A-Standorten unverändert bei 4,25%, in Leipzig bei 4,45%. JLL beziffert die Spitzenrendite aktuell in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München mit 4,40% und in Köln und Stuttgart mit 4,45%. Damit sind sie seit dem Vorjahresquartal um 35 bis 40 Basispunkte gestiegen. Bis zum Jahresende geht JLL von einem Rückgang auf 4,25% aus. Savills sieht die Anfangsrenditen bei stabilen 4,4% auch bis zum Jahresende.

Ausblick: Auf der Investmentseite erwartet Savills im Verlauf des Jahres ein weiteres Ansteigen der Transaktionsaktivität bei konstanter Spitzenrendite. BNPPRE hält es für möglich, dass zum Jahresende der langjährige Durchschnitt von 7,1 Mrd. Euro übertroffen wird, JLL hält auch 8 Mrd. Euro nicht für ausgeschlossen, insbesondere da das Angebot, darunter auch mehrere Portfolios, am Markt sei. ■

LOGISTIKFLÄCHENUMSATZ SCHWÄCHELT IM 1. HJ 2024

Es werden vorwiegend kleine Flächen angemietet, Großvermietungen bleiben nahezu aus

Der Nutzermarkt ist aktuell durch das hohe Mietniveau und moderaten Flächenumsatz geprägt. Die Zeit der rekordhohen Flächenumsätze und der massiven Mietpreis-

steigerungen der letzten Jahre ist nach Einschätzung von Savills vorbei. Zwischen 2,3 Mio. qm Flächen (inkl. Eigennutzer) lt. CBRE und 2,6 Mio. qm lt. Colliers wurden im 1. HJ umgesetzt. Im Zahlenwerk von CBRE bedeutet das ein Umsatzminus im Vergl. zum VJ. von -8,1%, bei BNPPRE von -16%. Colliers hingegen sieht den Vorjahresumsatz um 13% übertroffen. Das langfristige Mittel sieht BNPPRE um -24% verfehlt. Die nach wie vor eher schwache wirtschaftliche Entwicklung wirkt sich weiterhin bremsend auf die Nachfrage auf dem Logistikvermietungsmarkt aus, so Christopher Raabe, GF und Head of Logistics & Industrial bei BNPPRE. (CW+)

Der Fokus der Nutzer lag im ersten Halbjahr vor allem auf dem kleinteiligen Flächensegment bis 3.000 qm, in das lt. Colliers rund zwei Drittel aller Abschlüsse fielen. Für Ham-



burg und Berlin registrierte BNPPRE bisher lediglich Verträge bis 10.000 qm bzw. 12.000 qm. Den bundesweit größten Mietvertrag von rd. 100.000 qm schloss Mercedes Benz im badischen Bischweier ab. Fressnapf mietete in Nörvenich 68.000 qm, Lidl in Hückelhoven 64.000 qm und Action in Wallersdorf 55.000 qm. Bei der Branchenverteilung liegen Handelsunternehmen und produzierende Unternehmen mit jeweils rd. 32% gleichauf, gefolgt von Logistikdienstleister mit knapp 29%, die im Branchenvergleich den größten Abstand zu ihrem zehnjährigen Durchschnitt aufweisen.

Die bedeutenden Logistikregionen (Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, Leipzig und München) wiesen mangels Großabschlüssen lt. BNPPRE mit einem Flächenumsatz von zusammen 854.000 qm das niedrigste Ergebnis der vergangenen 10 Jahre auf, bleiben rund 13% unter dem Vorjahresresultat und 27% unter dem zehnjährigen Schnitt. Am meisten Flächen wurden im 1. HJ in Frankfurt mit 195.000 qm umgesetzt, 52% mehr als im schwachen 1 HJ 2023. Berlin kommt auf 151.000 qm (+21% ggü. VJ.), Köln auf 145.000 qm (+164%), Hamburg auf schwache 131.000 qm (-21%). Düsseldorf mit 92.000 qm (-39%), Leipzig mit 88.000 qm (-52%) und München mit 52.000 qm (-69%) bleiben jeweils unter der 100.000-qm-Marke. Außerhalb der Top-Standorte notiert der Flächenumsatz bei 1,59 Mio. qm und damit 18% unter dem Vorjahresniveau und 22% unter dem langjährigen Durchschnitt.

Bereits in den vergangenen Quartalen verlor das Wachstum der Spitzenmieten für Lager- und Logistikflächen an Dynamik. Einen Anstieg im Vergleich zu Q1 2024

beobachtete JLL nur noch in 4 von 19 betrachteten Märkten, namentlich Dresden mit +5%, Berlin mit +3%, sowie Erfurt und Magdeburg mit je +2%. In 14 Regionen stagnierte die Spitzenmiete, in Bremen sank sie gar um 4% auf bis zu 5,85 Euro/qm. Das Risiko sinkender Miete sieht JLL auch für andere Standorte, vor allem C-Lagen mit erheblichem Leerstand. Je nach Entwicklung der Nachfrage könne es aber auch andere Märkte treffen, schließlich sei die Auswirkung der angespannten makroökonomischen Situation deutschlandweit zu spüren.

Im Jahresvergleich stiegen die Spitzenmieten mit +19% am stärksten in Duisburg auf 8,00 Euro/ qm gefolgt von +13% in Köln und Berlin auf je 8,50 Euro. Die mit Abstand höchste Spitzenmiete wird nach wie vor in München mit 10,70 Euro/ qm erzielt, gefolgt von Düsseldorf mit 9,00 Euro, Stuttgart mit 8,75 Euro sowie Köln, Hamburg und Berlin mit jeweils 8,50 Euro.

Ausblick: BNPPRE sieht eine tendenziell stabile Entwicklung beim Flächenumsatz bis zum Jahresende und einen Jahresumsatz eher zwischen 5 und 6 Mio. qm als im Bereich des langjährigen Durchschnitts von knapp 7 Mio. qm. Bei besserer Konjunkturlage und mehr Marktdynamik durch steigende Verfügbarkeiten sollten die gut 5 Mio. qm vom Vorjahr lt. CBRE erreichbar sein. Für das Mietpreisniveau gehen BNPPRE und Colliers von einer überwiegend konstanten Entwicklung aus, wobei Mieter lt. Colliers mehr und mehr wieder Incentives forderten. Nachdem die Spitzenmieten in Bremen bereits nachgaben, sieht JLL das Risiko sinkender Miete auch für andere Standorte, vor allem C-Lagen mit erheblichem Leerstand, gegeben. ■

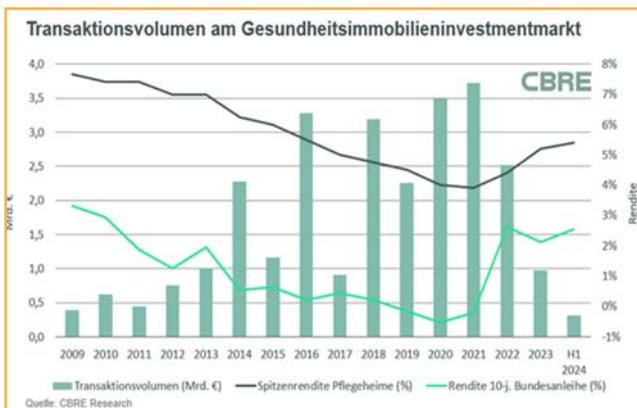
HEALTHCARE INVESTMENTMARKT KRÄNKELT

Mangelndes Interesse an Pflegeimmobilien drückt Gesamtergebnis

Wie schon 2023 konnte der stark positive Trend auf dem Healthcare-Investmentmarkt aus den Vorjahren auch im ersten Halbjahr 2024 nicht wieder aufgenommen werden. Inhärente strukturelle Probleme im Gesundheits- und Pflegebereich und das Betreiberrisiko nach den größeren Insolvenzen der vergangenen Monate lässt risikoaverse Investoren weiterhin abwarten. Zudem bremsen die deutlich gestiegenen Finanzierungskosten und die herausfordernde Beschaffung von Fremdkapital auch den Healthcare-Investmentmarkt aus. Mit einem Transaktionsvolumen von lt. BNP Paribas Real Estate (BNPPRE) 568 Mio. Euro wird der schon schwache Vorjahreswert nochmals um 14% und der 10-jährige Schnitt um rund 47% unterschritten. JLL kommt im 1. HJ 2024 nur auf 300 Mio. Euro, was einer

Halbierung des Vorjahreswerts entspricht und auch gut 50% unter dem 5 Jahres-Schnitt von 580 Mio. Euro liegt. CBRE liegt mit 316 Mio. Euro ebenfalls rd. 44% unter dem Vorjahresergebnis, im Cushman & Wakefield (C&W) Zahlenwerk wird mit nur 250 Mio. Euro das das Vorjahresergebnis sogar um 62% verfehlt. (CW+)

Große Transaktionen blieben bislang aus, im 1. HJ. wurde kein Deal im großvolumigen Segment über 100 Mio. registriert. Der größte Portfoliodeal war lt. **BNPPRE** der Verkauf von 3 **Vonovia** Pflegeheimen im Rhein-Main-Gebiet zum Buchwert von 91 Mio. Euro. Mit dem Verkauf eines Ensem-



ble aus Objekten für betreutes Wohnen in Baden-Württemberg an ein deutsches Family Office konnte nur eine weitere Transaktion die Schwelle von 50 Mio. Euro knacken. Das durchschnittliches Volumen je Deal beziffert BNPPRE mit 22 Mio. Euro (Ø10 Jahre: 27 Mio. Euro) und die Deal-Anzahl mit 30 Deals (Ø10 Jahre: 37).

Pflegeimmobilien zeichnen im 1. HJ. 2024 für rund 44% Marktanteil verantwortlich und damit deutlich unter dem 10-jährigen Schnitt von 68%. Insbesondere das geringe Volumen von 247 Mio. Euro, 64% weniger als im langjährigen Schnitt, identifiziert BNPPRE als Grund für das schwache Abschneiden der gesamten Assetklasse. **Gesundheitsimmobilien** kommen auf ein relativ hohes Volumen von 237 Mio. Euro und einen starken Marktanteil von 42% (Ø10 Jahre: 23%), **Betreutes Wohnen** kommt auf einen Marktanteil von 15%. Auch bei **CBRE** entfällt das Gros des Transaktionsvolumens mit 140 Mio. Euro auf Pflegeheime, gefolgt von ambulanten Gesundheitsimmobilien wie Arzt Häuser und Gesundheitszentren mit 68 Mio. Euro, Betreutes Wohnen mit 54 Mio. Euro sowie Kliniken und Reha-Kliniken mit zusammen ebenfalls 54 Mio. Euro. CBRE sieht dabei ein zunehmendes Interesse seitens institutioneller Investoren an ambulanten Gesundheitsimmobilien, hinter dem ein besonders ausgeprägtes Vertrauen auf die langfristige Nutzungsnachfrage nach derartigen Immobilien steht. Bisher gäbe es nur wenige Immobilien am Markt und die Einzelobjekte böten oft nur geringe Investitionsvolumen, so **Dr. Jan Linsin**, Head of Research bei CBRE.

Als ein positives Zeichen wertet **JLL**, dass im 1. HJ. der Anteil ausländischer Investoren wieder gestiegen sei. Rund ein Drittel des Transaktionsvolumens entfiel auf Internationale, was ein klares Zeichen für eine Marktstabilisierung sei und als Appell an nationale Investoren verstanden werden sollte, nicht den richtigen Einstiegszeitpunkt zu verschlafen, so **Peter Tölzel**, Team Leader Healthcare Investment **JLL Germany**.

Vor dem Hintergrund vollzogener Bewertungskorrekturen und eines leicht verbesserten Finanzierungsumfelds sieht BNPPRE die **Spitzenrendite** auch in Q2 stabil bei 4,90%. C&W sieht die Spitzenrendite für Pflegeheime unverändert bei 5,10%, für Betreutes Wohnen bei 4,50%. für Ambulante Medizinische Versorgungseinrichtungen (MVZ) bei 4,75% und für Stationäre Medizinische Versorgungseinrichtungen (Kliniken) bei 5,75%.

Ausblick: Für BNPPRE dürfte lediglich die 1-Mrd.-Euro-Marke ein realistisches Ziel zum Jahresende darstellen. Das sind weniger als die Hälfte der typischen Jahresergebnis zwischen 2,0 und 2,5 Mrd. Euro der vergangenen 10 Jahre. Vor dem Hintergrund größtenteils bereits vollzogener Bewertungskorrekturen, der Aussicht auf ein verbessertes fiskalisches und konjunkturelles Umfeld in den kommenden Quartalen und ein nachlassendes Neuangebot erscheint BNPPRE eine stabile Spitzenrendite zum Jahresende als das wahrscheinlichste Szenario. Auch eine leichte Renditekompression sei nicht völlig auszuschließen, so **Christoph Meszelinsky**, GF und Head of Residential Investment bei BNPPRE. Auch **JLL** hält die Milliardenmarke und damit das Übertreffen des Vorjahresergebnisses für möglich. Man spüre eine Marktbelebung, weitere Transaktionen, stünden kurz vor dem Abschluss, so dass Q3 besser ausfallen werde als Q2, so Peter Tölzel.

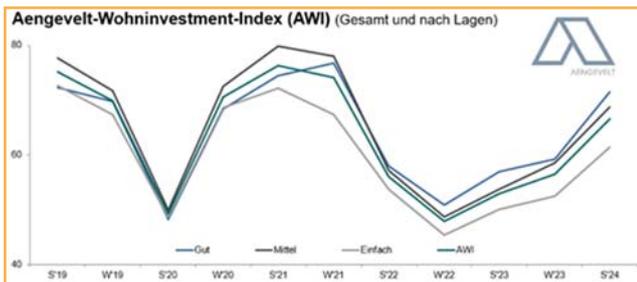
Erschwerte Refinanzierungsmöglichkeiten angesichts gestiegener Kosten in der Pflege wirkten sich seit 2023 flächendeckend negativ auf die Profitabilität und Stabilität von Gesundheitsimmobilienbetreibern aus, so **Jan-Bastian Knod**, Head of Healthcare Advisory bei C&W. Diese Effekte seien in den operativen Kennzahlen noch immer zu erkennen. Es bliebe daher wichtig, sich ein klares Bild über die betriebswirtschaftliche Situation auf operativer Ebene zu verschaffen, um größtmögliche Sicherheit für langfristig nachhaltige Investitionen zu erlangen. Die Assetklasse bleibe aber weiterhin im Fokus von alternativen Anlagestrategien institutioneller Investoren. Der steigende Bedarf an Pflegeplätzen und -dienstleistungen sowie medizinischen Angeboten in Deutschland böten Opportunitäten, am neuen Immobilienzyklus bestmöglich zu partizipieren. Viel Liquidität für Investitionen sei in den Assetklassen Betreutes Wohnen sowie Medizinische Versorgungseinrichtungen und Reha-Kliniken zu erkennen. ■

AENGEVELT-WOHNINVESTMENT-INDEX ZIEHT WEITER AN

Experten erwarten weiter steigende Mieten und Investmentnachfrage

In der vorangeschrittenen Preisfindungsphase steigt das Interesse der Investoren an Wohninvestments allmählich wieder an, insbesondere weil der Nutzermarkt stabil ist und sich bei derzeit geringen Neubauaktivitäten über die nächsten Jahre weiter stabil entwickeln dürfte. Positiv fällt daher der halbjährlich erfasste Aengevelt-Wohninvestment-Index (AWI) aus, der einerseits die zukünftige Entwicklung der Nachfrage nach Mietwohnungen, des Mietwohnungsangebotes, der Wohnungsleerstände und der Wohnungsmieten sowie andererseits die Einschätzungen von rd. 200 Experten zur zukünftigen Angebots-, Nachfrage- und Kaufpreis-Entwicklung im Wohninvestmentsegment erfasst. (CW+)

Nachdem der AWI in der Winterbefragung 2022/2023 mit rund 48 Punkten das schlechteste Ergebnis seit Beginn der



Befragung im Jahr 2008 erzielte, stieg sein Wert seitdem kontinuierlich wieder an, im letzten Halbjahr allein um deutliche 10 Punkte auf aktuell 66,5 Punkte. Der Anstieg vollzog sich dabei über alle Wohnlagen: In den guten Lagen stieg der AWI um 12,3 Punkte am stärksten auf aktuell 71,5 (Winter 2023/24: 59,2), in mittleren Lagen um 10,2 auf 68,7 Punkte und in einfachen Lagen um 9 Punkte auf 61,4 Punkte.

79% der Befragten gehen von einer weiter steigenden Mietpreisentwicklung aus, 4 Prozentpunkte mehr als in der letzten Winterbefragung. 84% sehen dabei das höchste Potenzial in den mittleren Lagen (+5 Prozentpunkte), gefolgt von guten Lagen (80%, +4Pp.) und einfachen Wohnlagen (74%, +5 Pp.). Hintergrund dafür ist u.a. das höhere Zinsniveau, das seitens der Privathaushalte dazu führt, dass derzeit mehr gemietet als gekauft wird, seitens der Investoren hingegen, dass Investitionen in den Mietwohnungsneubau gesunken sind. Dies wird sich nach Meinung der Befragten auch nicht kurzfristig ändern. Nur 9% der Befragten erwarten einen Anstieg der Investitionen, 70% von einer Abnahme. Bezüglich der Modernisierung bzw. Sanierung von Wohnungsbeständen erwarten lediglich 21% (Winter 2023/24: 17%) der Befragten steigende Investitionen in Modernisierungs- und Instandsetzungsmaßnahmen, jedoch fast

die Hälfte (47%) Investitionen in die energetische Gebäudesanierung.

Analog positiv zu der Mietpreiseinschätzung entwickelte sich auch der **AENGEVELT**-Investment-Index (All), der die Erwartung an die Kapitalwert-Entwicklung von Wohninvestments widerspiegelt. Seit der Sommer 2023-Befragung stieg er von 23,2 Punkten, seinem historischen Tiefstand, über 28,2 Punkte im Winter 2023 auf aktuell 46 Punkte. Am deutlichsten stieg der All-Subindex in guten Lagen von 20 auf 54,9 Punkte, gefolgt von mittleren Lagen von rund 30 auf 48,1 Punkte. Den niedrigsten Wert verzeichnen einfache Lagen mit einem Anstieg um 15,9 Punkte auf aktuell 39,3. Über alle Lagekategorien hinweg rechnen lediglich 24% mit einer steigenden Nachfrage nach Wohninvestments. Entsprechend prognostiziert mit 26% ein wieder wachsender Anteil der Befragten steigende Preise für Wohninvestments (Winter 2023/24: 9%).

„Wohnen ist ein Grundbedürfnis. Dazu zeichnet sich hinsichtlich der Wohnungsfertigstellungen indessen immer noch keine nachhaltige Wende ab. Damit bleiben Wohnungen insbesondere in den Wachstumskernen ein knappes Gut mit der Tendenz weiter steigender Mietpreinsniveaus“, so **Dr. Wulff Aengevelt**. Das stärke die Position von Eigentümern und Vermietern und ließe die Investorennachfrage steigen, zumal die Preisfindungsphase zunehmend abgeschlossen sei. Dabei werden nach Beobachtungen von Aengevelt neben nachhaltigem Wohnungsneubau auch Bestandsimmobilien mit bislang suboptimalen Energiestandards in präferierten Lagen geprüft – allerdings mit klaren Erwartungen an entsprechend deutliche Preisnachlässe und hohen Wertsteigerungspotentialen mittels umfassender Sanierung.

Der weitere Verlauf hinge nun u.a. von den Entwicklungen am Kapitalmarkt ab und davon, ob die Bundesregierung ausreichende Impulse für eine nachhaltige Wohnungsbauoffensive setzen könne. Die weiterhin rückläufigen Genehmigungszahlen stimmten hier aber skeptisch. ■

INSOLVENZEN UND ZWANGSVERSTEIGERUNGEN STEIGEN

Immer mehr Wohnimmobilien kommen unter den Hammer

Die schwache Konjunktur, gestiegene Finanzierungszinsen, inflationäre Unsicherheiten sowie politische und geopolitische Unsicherheiten zwingen Marktakteure und Privatverbraucher jetzt zunehmend in die Knie. Im ersten Halbjahr 2024 hat es lt. des Ratinger Verlag für Wirtschaftsinformationen Argetra GmbH so viele Insolvenzen gegeben wie seit fast 10 Jahren nicht mehr. Laut Creditreform stiegen die Unternehmensinsolvenzen in den ersten 6 Monaten um fast 30% auf rd. 11.000, soviel

wie zuletzt im Jahr 2016. Lt. Schätzung betrafen diese Insolvenzen rd. 133.000 Beschäftigte. Zeitgleich registrierte Creditreform 35.400 Verbraucherinsolvenzen und damit 6,7% mehr als im Vorjahreszeitraum. Und auch deutlich mehr Immobilien kamen im 1.HJ. 2024 unter den Hammer. (CW+)

Verhinderten hier in den letzten Jahren viele coronabedingte Stundungsverfahren sowie Privatverkäufe von Eigentümer mit Zahlungsschwierigkeiten vor Einleitung von Vollstreckungsmaßnahmen einen stärkeren Anstieg von Versteigerungen, wird es jetzt ernst. Nach der regelmäßigen Argetra Analyse der Zwangsversteigerungsdaten von rd. 500 deutschen Amtsgerichten stieg die Anzahl von Zwangsversteigerungen von 6.379 Einheiten im 1. HJ 2023 um deutliche 8,3% auf aktuelle 6.909 Immobilien mit einem Verkehrswert von insgesamt 2,17 Mrd. Euro an (VJ.: 1,96 Mrd. Euro). Setzt sich der Trend des 1. HJ 2024 angesichts der anhaltenden Wirtschaftsschwäche und des prognostizierten Anstiegs der Insolvenzen fort, könnten im Gesamtjahr 2024 lt. Argetra rd. 14.000 Immobilienobjekte zwangsversteigert werden, was einen zweistelligen Anstieg im Vergleich zu den 12.332 Einheiten in 2023 bedeuten würde.

Traditionell zeigt sich der Zwangsversteigerungsmarkt aufgrund der unterschiedlichen wirtschaftlichen Entwicklung, der Bevölkerungsentwicklung und den jeweiligen Trends auf den regionalen Immobilienmärkten sehr heterogen. Waren bundesweit im 1. HJ. 2024 durchschnittlich 17 von 100.000 Haushalten (VJ.: 15) von Zwangsversteigerungen betroffen, lag sie Zahl in Thüringen mit 31 fast dreimal so hoch wie in Bayern mit 13.

Nordrhein-Westfalen als bevölkerungsreichstes Land hat 20% Anteil am Gesamtmarkt und ist seit Jahren Marktführer bei Zwangsversteigerungen. Die prozentual stärksten Anstiege an Zwangsversteigerungsterminen im 1. HJ. 2024 verzeichneten Thüringen mit +30,8%, gefolgt von Brandenburg mit +19,2%, Sachsen-Anhalt mit +15,4% und Rheinland-Pfalz mit +13,8%. Rückläufige Zahlen meldeten hingegen Bremen mit -14,0%, das Saarland mit -4,7% und Mecklenburg-Vorpommern mit -4,0%. Bei den vierzig Städten mit den meisten Terminen führt Berlin mit 144 (VJ.: 127) gefolgt von Leipzig mit 101 (VJ.: 104), Zwickau mit 92 (VJ.: 95) und München mit 83 (VJ.:105).

Die höchsten Verkehrswerte wurden mit durchschnittlich über 1.064.000 Euro pro Immobilie in Hamburg aufgerufen, gefolgt von Berlin mit durchschnittlich 1.005.000 (VJ.: 101.005.000) Euro. Die günstigsten Durchschnittswerte fanden sich in Sachsen-Anhalt mit 98.000 Euro. Der Bundesdurchschnitt lag bei 314.028 Euro.

Zwangsversteigert wurden zu ca. 69% Wohnimmobilien mit dem Löwenanteil von 49,3% (VJ.: 46,4%) bei Ein- und Zweifamilienhäusern, gefolgt von Eigentumswohnungen mit 20,2% (VJ.: 21,6%). Die Banken dürfen gerade die Finanzierungen von EFH und Wohnungen als risikoarmes Geschäft definieren. Aber genau hier steigen seit Jahren die Risiken. Die restlichen 31% entfallen auf Gewerbeobjekte



und Mehrfamilienhäuser (15%), Grundstücke (14,1%), und sonstige Immobilien.

Im Fazit kommen aktuell deutlich mehr Objekte unter den Hammer als noch im Vorjahr. Gleichzeitig entschleunigt sich der Preisverfall bei Immobilien bzw. ziehen die Preise vielfach bereits wieder an. Vor diesem Hintergrund können Zwangsversteigerungsobjekte nach Einschätzung von Argetra sowohl für Eigennutzer als auch für Investoren eine attraktive Alternative zum klassischen Immobilienerwerb darstellen. ■

MIET- UND WOHNKOSTENBELASTUNG SPITZT SICH ZU

Sylt und Berlin am teuersten, günstiges Wohnen in Ostdeutschland

Deutschlandweit lag die Mietkostenbelastungsquote 2023 lt. einer aktuellen Analyse von Wüest Partner bei 27% des verfügbaren Haushaltseinkommens und damit noch recht weit entfernt von den 40%, die die OECD als Überbelastung bewertet. Die Quote variiert innerhalb der deutschen Regionen allerdings signifikant: Während sie auf den Nordfriesischen Inseln, insbesondere auf Sylt mit über 40%, in einigen Gemeinden sogar über 50% liegt, müssen Mieter in Sachsen-Anhalt, Sachsen, Thüringen und Mecklenburg-Vorpommern weniger als 20% ihres verfügbaren Haushaltseinkommens für die Miete aufbringen. Auch auf den Inseln Helgoland und Juist liegt die Mietbelastung dank höherer Haushaltseinkommen und moderater Mieten unter 20%. (CW+)

In den Top-7-Städten Deutschlands weist Berlin mit 36% die höchste Mietbelastung auf. Das hohe Bevölkerungswachstum und die im Vergleich zu anderen Top-7-Städten niedrigeren Einkommen führen hier u.a. zu der überdurchschnittlich hohen Quote. Düsseldorf weist mit 27% die niedrigste Quote in den Top-7 Städten auf, Köln liegt mit knapp unter 30% ebenfalls im unteren Bereich.

Die rechnerisch durchschnittliche Wohnkostenbelastung für Eigentumswohnungen und Einfamilienhäuser lag laut Wüest Partner ebenfalls bei 27%. In List auf Sylt, in weiteren Gemeinden auf den Nordfriesischen Inseln sowie am Tegernsee und im Landkreis München liegt die

Impressum

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

Chefredaktion:

Constanze Wrede
Dr. Karina Junghanns
(stellv. Chefredaktion)

Immobilienredaktion:

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

Hrsg.: Werner Rohmert

Recht / Anlegerschutzrecht:

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

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

Chefvolkswirt:

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

Wissenschaftliche Partner:

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

Verlag:

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

Vorstand: Werner Rohmert

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

**Unsere Bankverbindung
erhalten Sie auf Anfrage.**

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

Belastung dabei bei über 50%. Quadratmeterpreise von teilweise über 10.000 Euro, eine hohe Attraktivität als Wohn- und Tourismusstandort, sowie die Attraktivität der Regionen für institutionelle Investoren bei geringer Flächenverfügbarkeit für Wohnraum pushen hier die Quote nach oben.

Die niedrigsten Wohnkostenbelastungen finden sich in Sachsen, Sachsen-Anhalt und Mecklenburg-Vorpommern, wo die Quadratmeterpreise für Wohneigentum teilweise unter 1.500 Euro liegen. Dämpfend auf die Nachfrage wirkt sich zudem aus, dass viele Gemeinden einen Bevölkerungsrückgang oder nur ein sehr geringes Bevölkerungswachstum verzeichnen. ■

MIETPREISENTWICKLUNG BEI WOHNEN DEUTLICH POSITIVER ALS BEI INDUSTRIE

Trend innerhalb der Wohnsegmenten homogen bei Industrieimmobilien sehr heterogen

Die Mietpreise sind in Deutschland in den vergangenen 6 Jahren kontinuierlich gestiegen. Wohnimmobilien haben dabei lt. einer aktuellen Studie von PriceHubble und IndustrialPort annähernd mit der Inflation Schritt gehalten, während die Realieten für Industrieimmobilien deutlich gesunken sind. (CW+)

Entwickelten sich die Mietpreisindices für Wohn- und Industrieimmobilien im 1. HJ. 2024 mit einem Anstieg von +4,5%, bzw. 2,2% im Vergleich zum Vorjahr, ähnlich positiv, scheiden Wohnimmobilien im längerfristigen Vergleich seit 2018 deutlich besser ab. Im Durchschnitt aller Objektart kam es hier zu einem Preisanstieg von 24,9%, der deutlich über dem Anstieg der Verbraucherpreise im gleichen Zeitraum von 20,9% liegt. Die Mieten in Bestandshäusern stiegen dabei um 23%, in Bestandswohnungen um 23,6% und in Neubauwohnungen noch deutlicher um 27,9%.

Die Mietpreise für Industrieimmobilien legten im selben Zeitraum nur um durchschnittlich 14,7% zu. Ein heterogeneres Bild zeigt sich dabei in den einzelnen Segmenten: Während die Mieten von Logistikimmobilien seit 2018 um 25,3% anzogen und mit der Entwicklung bei Wohnen mithalten konnte, stiegen die Mieten in Lagerimmobilien nur um 13,2%, in Produktionsimmobilien sogar nur um 6,1%. Im Corona-Jahr 2020 kam es hier sogar zu einem kurzen Einbruch um -15,1%, bei Mieten für Lager um 3,8%. Der Index für Logistikimmobilien stieg trotz oder gerade wegen der Krise um 6,1%. ■



HOHE MIETEN UND GRUNDSTÜCKSPREISE VERHINDERN OFT UMZÜGE

Mehrheit wünscht sich mehr Engagement der Bundesregierung für bezahlbaren Wohnraum

In einer aktuellen Befragung von **YouGov** zeigten sich nur rund zwei Drittel (58%) aller rd. 2.100 Befragten mit ihrer Wohnsituation zufrieden. 18% der Befragten planen derzeit einen Umzug, weitere 20% würden gerne umziehen, haben aber keine konkreten Pläne. Insbesondere die zu hohen Kosten halten über die Hälfte der Befragten (52%) von einem Umzug ab. In den Städten werden hohe Mieten und Grundstückspreise naturgemäß stärker als Problem wahrgenommen als im ländlichen Raum. Auch der Wohnraum-mangel in der Wunsch-Gegend ist laut Umfrage für mehr als jeden Dritten ein Hinderungsgrund für einen Umzug - etwas mehr in den westlichen Bundesländern als im Osten. Berufliche, gesundheitliche und familiäre Gründe verhindern ebenfalls oft Umzüge.

Eine große Mehrheit von fast 80% findet, dass sich die Bundesregierung zu wenig um bezahlbaren Wohnraum kümmert. Am stärksten beschäftigt das Thema Wohnen und Mieten laut Umfrage die Wähler der **Linkspartei**, am wenigsten die der **AfD**. ■

Kurz berichtet

Swiss life baut**„Viva Agrippina“**

An der Auffahrt zur Zoobrücke entstehen derzeit 286 Wohnungen, darunter 88 öffentlich geförderte. Die Quadratmeterpreise im Neubauquartier Viva Agrippina liegen bei etwa 8000 Euro. Eine Fünfstufige-Wohnung mit 135 qm Wohnfläche wird für etwas über 1 Mio. Euro angeboten. Die ersten Bewohner sollen im neuen Zuhause feiern. Der Projektentwickler **Swiss Life AM** investiert insgesamt 600 Mio. Euro in neue Wohnquartiere in Köln.

THE FLAG kauft Teil des**Laurenz Carrés**

Das Attendorfer Familienunternehmen **THE FLAG** hat einen Teil des südlichen Baufeldes des Laurenz Carrés erworben. Als Verkäufer fungierte der Insolvenzverwalter **Dr. Jens Schmidt** von der Düsseldorfer Kanzlei **Runkel**. Das Areal soll – dem ursprünglichen Konzept des in Insolvenz geratenen Projektentwicklers **Gerch** folgend – mit einer wohnwirtschaftlichen Nutzung bebaut werden, wobei 30% der Fläche für den geförderten Wohnungsbau vorgesehen sind. Das Grundstück mit rund 1.380 qm befindet sich an der Marspfortengasse 10.

Bau des Sportpionierparks hat begonnen

Tischtennis, Fitness, Streetball, Slackline und vieles mehr: Auf rund 29.000 qm entsteht im Kölner Süden, neben dem Großmarktgelände, in den kommenden Monaten der Sportpionierpark. Eröffnung: voraussichtlich im 1. Halbjahr 2025.

JLL:Richard Steimel wird Team Leader Office Leasing

JLL ernennt **Richard Steimel** ab Juli zum Team Leader Office Leasing am Standort Düsseldorf. Er folgt auf **Philip Bähr**, der das Unternehmen zu Jahresbeginn verlassen hat.

Kölner Büromarkt: Flächenumsatz sinkt

Auch im zweiten Quartal 2024 verbleibt der Kölner Büovermietungsmarkt im Wartemodus: Mit 35.500 qm liegt der Flächenumsatz auf ähnlichem Niveau wie zu Jahresbeginn. Damit wurde im ersten Halbjahr 2024 ein Umsatz von 71.900 qm erzielt, was einem Minus von 8% zum Vorjahreszeitraum entspricht. Den Fünfjahresschnitt verfehlt der Wert jedoch deutlicher um 50%.

„In der Innenstadt verstärkt sich zukünftig der Nachfragedruck nach modernen, ESG-konformen Büroflächen, es mangelt aber weiterhin an Verfügbarkeiten“, sagt **Knut Kirchhoff**, Niederlassungsleiter **JLL Köln**. „Mieter ziehen zwischenzeitlich ihre Verlängerungsoptionen: Einerseits hat noch nicht jedes Unternehmen herausgefunden, wie es in Zukunft arbeiten möchte und welche Fläche es dafür benötigt. Andererseits erwarten Unternehmen, dass bald neue Objekte in hochwertigen City-Lagen auf den Markt kommen. Allerdings lässt ein umfangreicher Flächennachschub weiterhin auf sich warten und bei den Eigentümern steigt die Bereitschaft zu Mietvertragsverlängerungen, um ihre Mieter zu halten.“

Im ersten Halbjahr wurden etwa 32.300 qm Bürofläche fertiggestellt, rund 30% weniger als noch im Vorjahreszeitraum. Größere Flächen werden laut Kirchhoff Ende 2024 und 2025 auf den Markt gelangen. „Durch die derzeit nicht ausreichend hohe Nachfrage werden die neuen Büroobjekte allerdings nicht in vollem Maße vermietet werden können. Dabei ist die Zahl der projektierten Flächen bereits dezimiert, da einzelne Objekte aufgrund hoher Baukosten und nicht erfüllter Vorvermietungsquoten zurückgestellt wurden. Für die City gilt das allerdings nicht.“ Mit einem Umsatz von 15.900qm bei 42 Abschlüssen war sie im ersten Halbjahr der gefragteste Teilmarkt, obschon die Abschlüsse dort eher kleinteilig ausfielen.

Generell schaffte es kein Abschluss über die Marke von 5.000 qm: Die größte Anmietung entfällt auf den Telekommunikationsdienstleister **Avedo**, der sich im zweiten Quartal rund 3.500 qm im „Colonius Carré“ in Ehrenfeld/Braunsfeld sicherte. Der Ingenieursdienstleister **Worley Projects** mietete im ersten Quartal etwa 2.300qm im „The Ship“ in Ossendorf/Nippes.

Die Leerstandsquote stieg seit dem Jahresstart um lediglich 10 und seit dem Vorjahresquartal um vergleichsweise geringe 40 Basispunkte auf 3,5%. Zuletzt stagnierte die Spitzenmiete bei 32,50 Euro/qm, seit dem Vorjahresquartal legte sie um 50 Cent zu.

Investmentmarkt: Wenig Transaktionen

Der Kölner Investmentmarkt hat indes Boden gut gemacht: Nach einem schwachen ersten Quartal mit einem Transaktionsvolumen von nur 80 Mio. Euro, wurden zwischen April und Juni Immobilien im Wert von rund 520 Mio. Euro gehandelt. Mit einem Halbjahresergebnis von 600 Mio. Euro wurde der Vorjahreswert um gut ein Drittel überschritten. Nur die Durchschnittsvolumina der vergangenen fünf und zehn Jahre wurden um 18% und um 21% verfehlt.

Insgesamt wurden bis zur Jahresmitte elf Transaktionen in Köln getätigt und damit eine weniger als im ersten Halbjahr 2023, dabei ist die durchschnittliche Dealgröße von 36 Mio. Euro auf 54 Mio. Euro gestiegen. Bei der größten Transaktion handelt es sich um das 80.000 qm große Nordgelände der Kölner Messe im Stadtteil Deutz, das die **Stadt Köln** von der **RFR Holding** erworben hat. Ebenfalls hervorzuheben im zweiten Quartal ist die Übernahme des Nordteils des „Laurenz Carré“ am Roncalliplatz am Kölner Dom durch **HanseMerkur**, nachdem die dafür zuständige **Gerch-Projektgesellschaft** in die Insolvenz gerutscht war.

„Das wieder gestiegene Transaktionsvolumen ist ein besonders positives Zeichen für den Kölner Investmentmarkt“, so Kirchhoff. „Die gestiegene Durchschnittsgröße der Deals ist ein Beleg dafür, dass Köln nach wie vor ein gefragter Markt ist, auf dem auch großvolumige Investitionen funktionieren.“ Dennoch ist Kirchhoff auch vorsichtig: „Abzuwarten bleibt, inwiefern sich dieses Signal in den folgenden Quartalen auf den Markt auswirkt. Zudem handelt es sich teilweise um Sondertransaktionen. Ohne sie läge das Volumen im ersten Halbjahr deutlich niedriger.“ Nationale Käufer dominierten den Kölner Markt im ersten Halbjahr (rund 68%). Bei der Renditeentwicklung zeigt Köln wie fast alle anderen Immobilienhochburgen seit dem ersten Quartal keine Bewegung. Highstreet-Objekte verharren bei 3,7%. Büros liegen aktuell bei 4,6%(Q2 2023: 3,9%) und Logistikimmobilien bei 4,5% (Q2 2023: 4,1%).

