

DER IMMOBILIEN

FAKTEN ▪ MEINUNGEN ▪ TENDENZEN

Brief

NR. 592 | 05. KW | 31.01.2025 | ISSN 1860-6369 | kostenlos per E-Mail

Sehr geehrte Damen und Herren,

BaFins Mühlen mahlen langsam, aber sie mahlen. Selten kam der Finanzmarktstabilitätsbericht der BaFin so zur immobilienwirtschaftlichen Unzeit wie diese Woche. Das Risikopotpourri aus Korrekturen an den Immobilienmärkten (sind da), an den internationalen Finanzmärkten (wird befürchtet), aus dem Ausfall von Unternehmenskrediten (unvermeidlich) und Cyber-Vorfällen (sind da) sorgt für akutes Vorhofflimmern. **Wenn jetzt die BaFin Ernst macht, wird die ganze Bodenbildungs-Neuzyklus-Research-Wissenschaft zu Gewäsch.** Wie schon oft von mir gesagt: **Der Markt hat den Boden erreicht, jetzt müssen die Bewertungen und Kreditbeurteilungen nachziehen.** Unsere Backgroundgespräche zeigen sowieso eine restriktivere Bankenwelt als die Entspannungs-Euphoriker den Medien Glauben machen wollen.

Bei Gewerbeimmobilien sieht die BaFin Risiken, bei Wohnen eher Entspannung. Banken könnten stark belastet werden. Die Kreditqualität mit verdoppelten NPLs verschlechterte sich. **100 Mrd. Euro Niedrigzinskredite** stünden bis nächstes Jahr zur Refinanzierung an. Versicherer müssten ihr Risikomanagement anpassen. Seit Jahren schüttelte ich den Kopf, wie prominente Versicherer – schlimmer noch als die Koreaner – sich mit „Gebrauchtürmen“ irre eingedeckt haben. Deutsche Offene Immobilienfonds sieht die BaFin durch Mittelabflüsse unter Verkaufsdruck. Anders als bei Publikumsfonds sähen 80% der offenen „Spezial Immobilienfonds“ nur 6 Monate Rückgabefrist vor. **Die Offenen Immobilienfonds stehen sowieso wieder unter Systemfehler-Druck (siehe S. 4).** BaFin- und Presse-Genörgel brauchen die jetzt gar nicht. **Abwertungen** würden jetzt weiter zunehmen (müssen), meint die BaFin. Auch bei Wohnimmobilien sei die „Stabilisierung fortgeschritten, aber noch nicht abgeschlossen“. Ein systemisches Risiko sieht die BaFin aber nicht.

Hiob verschickt seine täglichen News: Trump, Merz, DeepSeek, Davos, BaFin, Benko, „abstürzende Prachtbauten“ (IZ) letzte Woche und Konjunktur- und Strukturkrisen-Botschaften. Apropos reinschauen, wenn Sie das lesen, habe ich meinen **Schreibtisch für den Februar schon direkt an den Strand des Indischen Ozeans nach Südafrika verlegt. Ich schreibe deshalb wieder 2 Seiten Editorial,** bevor ich aus allem einen Extra-Artikel machen muss. Deshalb ist der hier im Editorial berichtete **Informationsstand „Mittwoch morgen“.** Das ist wichtig. Schließlich muss ich den **Merz-Grenz-Parforceritt** und den nächsten, längst eingepreisten **EZB-Zinsschritt** anderen berufenen Kommentatoren-Geistern verlassen. Die Marktzinsen steigen gerade einmal wieder, weil die Risiken wohl zunehmen. Deshalb wird die EZB verpuffen.

DeepSeek macht wieder klar, dass jeder technologiegetriebene Boom immer nur einen weiteren Technologieschritt von der Ablage in die Geschichtsbücher entfernt sein kann. Das ist wie im wirklichen Leben, wo auf den Rechenzentrums-Hype der

Rechenzentrums-Sanierungsboom folgt (vgl. S. 6). Aktuell geht beides Hand in Hand. Sie erinnern sich noch an den **Expo Real** - Auftritt Ihrer Gesprächspartner vom mobilen **D-Netz-Ericsson**-Klotz mit 4 Stunden Standby-Zeit über das legendäre **Siemens**-Handy mit wochenlangem Dauerlauf, über den **Blackberry** hin zum **Nokia**-Communicator bis zum **Apple** iPhone hin zu einer wahrscheinlich brillen- oder körperimplementierten KI-Zukunft.

Der Trumpismus erreicht Deutschland. Haben Sie im letzten Sonntags-Interview **Friedrich Merz** gehört? Das war eine neue Führung und ein neuer Antritt. Die alte Bundesrepublik mit zwei großen und einem kleinen Mehrheitsbeschaffer ist in einer neuen zersplitterten Parteienwelt vorbei. Wohin Koalitionen des kleinsten gemeinsamen Nenners des reinen Regierungsstrebens führen, hat uns die Ampel in drei Jahren vor Augen geführt. **Aus dem damals schon absehbar kranken Mann Europas wurde der über die eigenen Füße stolpernde Clown.** Es muss wirklich darüber nachgedacht werden, ob in zentralen und existentiellen **Zukunftsfragen nicht Mehrheiten gebildet werden können, die als gesellschaftliche Realität den Bevölkerungsmehrheitswillen spiegeln.** Sie erinnern sich: **„Unsere Herzen sind weit, aber unsere Mittel sind begrenzt.“** (Bundespräsident Roman Herzog 1997). Das wird heute immer deutlicher. Sogar Bundesbankpräsident **Joachim Nagel** hielt in Davos eine völlig neue Schuldenbremse für nötig. **Kleinst-Nenner-Koalitionen** unterschiedlicher ideologischer Richtungen, **sind nicht in der Lage,** in Schnelligkeit und Wirkung den Herausforderungen **der Zukunft gerecht zu werden.**

Meine körperliche, innere Unruhe, die ich zur Trump-Amtseinführung zum ersten Mal in über 40 politischen Jahren spürte, ist nicht verfliegen. **Die Welt macht mir zwar keinen Spaß mehr, aber sie macht mich wieder neugierig.** Die Welt zu verbessern, ist seither keine Story mehr. Das gilt für die USA und damit auch für Europa. Der Green Deal ist auf dem Weg in die ökonomische Realität oder sogar in die Geschichtsbücher. „It's the economy, stupid!“ Bedenken Sie: **Die Lösung der Wohnungsfrage ist für die deutsche Demokratie dringlicher als die nur weltweit zu lösende Klimafrage. Der Austausch paragraphenreiterischer Petitionen in politischer Konsensfindung reicht nicht. Es bedarf eines großen Wurfes.**

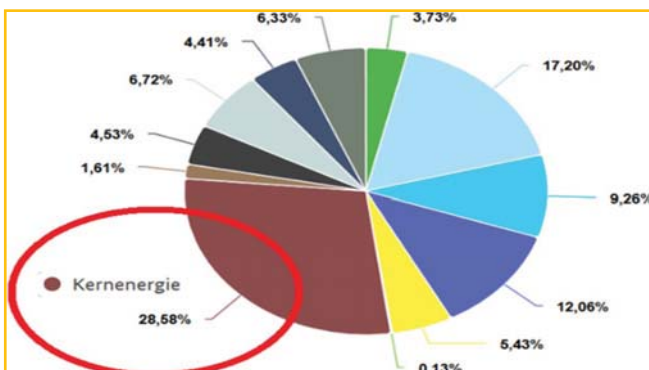
Davon ist in den Programmen nichts zu sehen. Und es ist nun einmal ein dem deutschen Perfektionismus und dem Lobbyismus geschuldetes Fanal für die Marktwirtschaft, dass unsere immer gutmenschlichere Bildungsgesellschaft es nicht schafft, ein riesiges Kapitalangebot für Wohnen bei einer langfristigen gesicherten Nachfrage zu einem Marktausgleich zu führen. Vor ein paar Jahren schlug ich vor, dass der Staat bei Null- und Negativzinsen in die Vorreiterrolle gehen müsse. **Aber selbst, wenn Geld nichts kostet, schaffen wir es nicht, es für Investitionen zu mobilisieren. Es**

(Sorry, es geht noch weiter.... →)

bedarf eines neuen Führungsstils, den zuletzt **Helmut Kohl** bei der Wiedervereinigung zeigte. **Natürlich lief im Fördergebietsgesetz einiges, insbesondere bei Büros, falsch, aber in wenigen Jahren war der Wohnungs-Immobilienkapitalstock der neuen Bundesländer auf hohem Niveau** und wir hatten z. B. in Berlin hohe Leerstände. **Jede zu viel gebaute Wohnung ist längst genutzt.**

Benko hat es erwischt. Die staatliche Bulldogge wird ihn nicht mehr aus den Fängen lassen. U-Haft ist richtig Sch ... **Staatsanwaltschaft ersetzt heute Gerichte.** U-Haft macht in 3 Monaten kirre, wenn man wegen Verdunkelungsgefahr kontaktilos zusehen muss, wie die eigene Welt zusammenbricht. Hinzu kommt, dass ich nicht weiß, **ob ich mich in einem Gefängnis wohlfühlen würde, wenn Mentalitäten, denen schon politische Gegner zum finalen Opfer fallen, chancenlos dreistelligen Millionenbeträgen hinterher trauern müssen.** Nach Italien schaltet sich jetzt auch die Staatsanwaltschaft München für den **saudischen Staatsfonds** ein. Ich habe Benko schon als jungen Mann kennengelernt. Der war damals schon „was Besonderes“. **Off führen dieselben Charaktereigenschaften, die Erfolg brachten, auch zum Absturz.** Aber das ist nicht unser Problem. **Bisher hatte die Branche auch bei uns vor allem Glück,** dass Staatsanwaltschaften keine Kapazitäten hatten, sich Pleiten anzuschauen. Jetzt geht es an das Abarbeiten. **„Wo ein Schaden ist, ist auch ein Schuldiger“**, ist die Devise. Jetzt kommt die **Zeit, wo Bewertungen auf die Waage möglicher Bonitätsoptimierungen gelegt werden und der Weg des Geldes beginnend bei Bewertungshonoraren bis hin zu verwandtschaftlichen Deals** von der Staatsanwaltschaft nachgegangen wird. Ein paar Konstruktionen im Bewertungs- und Gesellschafts-Karussell, die ich überprüfen würde, fielen mir schon ein.

Mit „Wir wollen Menschen entlasten, **Dazu gehören unter anderem ... bezahlbarer Wohnraum, erschwingliche Strompreise ...**“ **werben die Grünen für die Wahl,** von der ich in SA leider ausgeschlossen bin. Der Absturz des Wohnungsbaus unter den Grünen in Berlin und in der Ampel sollten auch im Spiegel sichtbar sein. **Jetzt liegt die Außenhandelsbilanz des Stromhandels 2024 vor,** berichtet mein Lieblingsstatistiker. **Unser Netto-Bezug aus dem Ausland verdoppelte sich** laut Bundesnetzagentur von 15,4 auf knapp 32 Terawattstunden. Auch zeigt deren Grafik, dass fast 29% (!!!) der Stromimporte mit Kernkraft erzeugt worden waren. **Ist doch schön, dass wir unseren Atomstrom nicht mehr**



selber machen müssen, sondern aus Frankreich beziehen dürfen und unsere „erneuerbaren“, aber unzuverlässigen Energien so teuer machen, dass das europäische Stromgefüge platzt.

Die USA sehen sich „imperially overstretched“ und geben die Rolle als globale Ordnungsmacht konsequent auf (**Sigmar Gab-**

riel bei Pioneer). Streiten wir nicht darüber, ob Trump-Botschaften richtig sind. Sie sind Fakten. Über „drill, baby, drill“ können wir klimareligiös diskutieren, aber wenn die Weltmacht mit der größten fossilen Förderung bei Marktpreisen, die nur einen Bruchteil unserer gewerblichen Preise für Strom und Gas ausmachen, weiter auf billige, fossile Energien setzt, **hat unsere energieintensive Industrie keine Chance. Und jeder,** der einmal als Unteroffizier eine Nacht bei -10 Grad am wärmenden Lagerfeuer verbracht hat, während die Mannschaftsgrade des Unteroffizierslehrgangs im völlig offenen **Unimog-Fahrerhaus** mit dem eiskalten G3 in der Hand ohne Licht und Gespräch „Wache schieben“ mussten, **weiß, das die Welt nicht gut, sondern relativ ist.** Das weiß Trump, der seine Ökonomie einfach wieder besser als unsere machen will. Für die US-Bundesbehörden mit 1,1 Mio. Mitarbeitern wurde letzte Woche **Homeoffice bis auf wenige Ausnahmen abgeschafft.** Das setzt Zeichen für die Privatwirtschaft. In Deutschland sprechen auch manche Unternehmer von **Homeoffice als Einführung der 4-Tage-Woche durch die Hintertür.** Ich weiß es nicht, aber ich weiß, dass Homeoffice gehen kann, wenn es monetär unterlegt ist und die Kollegen in eigener Verantwortung arbeiten. Unser Verlag macht das seit 25 Jahren. In den 90ern beschrieb ich schon den „**Ersatz der Wochenende durch den Kollegenmittwoch**“. **Für Büro ist das trotzdem Mist, wenn insgesamt nur 10% nicht mehr gebraucht werden** („Der Immobilienbrief“ 2020).

Stellen Sie sich einmal ein KI-Büro vor, wie es mir in der 20-Jahresperspektive vorschwebt. Wieviel Bürofläche brauchen Sie, wenn Sie einen **echten oder virtuellen „Bürohelm“ tragen, der vollen Informationszugriff hat, und Sie von der Umwelt bei Bedarf abschottet oder umgekehrt weltweit** mit Avataren, deren Körpersprache Sie lesen können, vernetzt? KI versteht Sprache, Blicke oder Gedanken (?) im Kontext immer besser. **„Professionelle“ Philips-Sprachsoftware, die in einem Text 20 verschiedene Schreibweisen für „Aengevelt“ oder „Jotelel“ erfindet,** ist dagegen jetzt schon ein Witz. Ein echter „Bürohelm-Arbeitsplatz“ braucht 2 bis 4 qm und ist örtlich völlig unabhängig. Was bleibt, ist die menschliche Kommunikationsabhängigkeit. Braucht man dafür riesige Türme, die sich vor Bedarfsflaute-Hintergrund sowieso nicht rechnen können?

Und irgendwas wird uns am Freitag „gestern“ wieder beunruhigt haben, was ich heute noch nicht weiß. Sie wissen schon, so was wie: „Wir stehen vor einer existenziellen Krise, die unsere Position in den globalen Wertschöpfungsketten und unsere geopolitische Souveränität bedroht.“ (Gabriel bei Pioneer). Na ja, sag ich doch die ganze Zeit. Ökonomisch habe ich Ihnen die vielen „D’s“ seit Jahren vorgekaut und Ihnen die „6 großen Wellen“ mit Kaventsmann-Gefahr für die Büro-Immobilienwirtschaft aufgezeigt. Nur, wenn ICH Ihnen das sage, ist das zwar Berichtspflicht des erfahrenen Nachdenkens über den Mainstream, interessiert aber niemanden. Ich habe noch ein paar alte Karten mit irgendwelchen Wasserfällen im Kopf, während die Immobilien-touristen des letzten 15-Jahre-Halbzyklus noch mit kleinem Handy-Maßstab vor Augen gemächlich im ruhigen Strom vor sich hin paddeln und die aktuellen Turbulenzen für eine kurze Stromschnelle halten.

Ich wünsche Ihnen aus Südafrika zu Hause einen schönen, grauen, winterlichen Februar. Baie groete!



Sigmar Gabriel

Inhaltsverzeichnis

| | |
|--|----|
| Editorial von Werner Rohmert | 1 |
| Loipfinger Studie: Systemfehler bei offenen Immobilienfonds? (Rohmert) | 4 |
| JLL, firstcolo: DeepSeek als Gamechanger bei KI? (Rohmert) | 6 |
| JLL DIFI: Gebremste Stimmung bei Finanzierern (Rohmert) | 10 |
| INREV, ANREV, PREA: Globale Immobilienallokation nähert sich 9%-Marke an (Rohmert) | 11 |
| Dt. Hypo: Ertragsaussichten trüben sich ein (Wrede) | 13 |
| CBRE: Zwei Drittel der Investoren wollen 2025 wieder mehr investieren (Wrede) | 13 |
| Catella PM: Startschuss für den KöTower (Wrede) | 15 |
| GdW, vdp: 5 Punkte Papier für praxistaugliche EU - Taxonomie (red.) | 16 |
| Div. Makler: Handelsimmobilien-Investments erhalten Rückenwind aus Vermietung (Rohmert) | 18 |
| Div. Makler: Hotelinvestments verharren deutlich unter Vor-Corona-Niveau (Wrede) | 20 |
| YouGov: Jeder Zweite bewertet Immobilienkauf als unattraktiv (Wrede) | 21 |
| Sprengnetter: Maklerquote im Sinkflug (Wrede) | 21 |
| IS 24: Luxusimmobilien in bayrischer Pistennähe (Wrede) | 22 |
| Völckers Signale: No.6 #Das große Hotelsterben | 22 |
| Impressum | 23 |

Aus unserer Medienkooperation mit „IMMOBILIEN INTERN“

Was kommt 2025 auf die Branche zu? 19

Der Immobilienbrief Ruhr Nr. 170 (Dr. Gudrun Escher) ab Seite 24

Büromärkten in Essen und Dortmund:
Schön reden hilft nicht 1

Interview mit Ulrich Creydt, Geschäftsführer der Ypsilon Group, über Anforderungen französischer Investoren 3

Projekt des Monats: Das Emscherklärwerk 3

Autoren der heutigen Ausgabe:

Dr. Gudrun Escher, Werner Rohmert, „Der Immobilienbrief“, Immobilienspezialist „Der Platown Brief“; **Winfried D.E. Völcker; Constanze Wrede,** Chefredakteurin „Der Immobilienbrief“.

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

Aurelis Real Estate, Branicks Group AG, BVT Unternehmensgruppe; Empira AG, Finexity Services GmbH, Garbe Unternehmensgruppe, vdp Research GmbH sowie HypZert.

Twenty-five und still alive - Uns steht dieses Jahr ein rundes Jubiläum ins Haus, das wir mit einem Special begehen werden. Am **23. Mai 2025** erscheint unsere **600ste Ausgabe** von „Der Immobilienbrief“!

Wir würden uns freuen, wenn Sie uns bei dieser Ausgabe mit einer Anzeige unterstützen würden. Gerne können Sie auch einen kleinen Beitrag beisteuern, vielleicht in Form eines Grußwortes oder eines Beitrages zur perspektivischen Situation in Ihrem Segment.

Unsere Anzeigenpreise sind, seit es den Euro gibt, unverändert:

1/1 Seite: 3.500,- Euro

1/2 Seite: 2.500,- Euro

1/4 Seite 1.750,- Euro (jeweils zzgl. MwSt.)

Gern verlinken wir Ihre Anzeige zu einer URL Ihrer Wahl. Für Buchungen, Fragen und Anregungen kommen Sie einfach auf uns zu: Werner Rohmert und Constanze Wrede unter info@rohmert-medien.de oder 05242/901250.

DER
IMMOBILIEN
Brief

Save the date!

FAKTEN • MEINUNGEN • TENDENZEN

Nr. 600

am 23. Mai 2025

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.

Personalien

Mannheim: Marc Bartels ist neben Gordon Grundler neuer Geschäftsführer bei Primus Valor. Zuvor war er 25 Jahre bei der Dr. Peters Group. Sascha Müller verlängert als GF der jeweiligen Primus-Valor-Fonds und Dr. Thomas Peters seinen Vertrag mit der KVG Alpha Ordinatium GmbH jeweils um 5 Jahre. Seit Anfang 2025 ist Stefan Baumann, Vorstand der Hoerner Bank AG, im Aufsichtsrat der Alpha Ordinatium. Er folgt auf Hans Georg Kickler.

München: David Zimmermann (38) ist neuer Prokurist bei der LIP Invest. Als Director Institutional Clients ist er bei LIP federführend für die Betreuung der über 60 Bestandsinvestoren, für den Vertrieb neuer Fondsprodukte sowie den Gewinn weiterer institutioneller Anleger in der DACH-Region zuständig.

SYSTEMFEHLER BEI OFFENEN IMMOBILIENFONDS?

Gutachten moniert fehlende Abwertungen des 125 Mrd. Euro Portfolios

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

Mit dem Risikobericht der BaFin und den dort aufgeführten Risiken für Offene Immobilienfonds und insbesondere Immobilienspezialfonds (siehe Editorial) gewinnt die Thematik zunehmend an Bedeutung. Erst mit einer Normalisierung an den Märkten, die Union Investment erst ab 2026, insbesondere durch weitere Zinssenkungen, sieht, entstünden wieder Ankaufschancen. Aktuell sei der Markt dysfunktional. Über Dysfunktionalität hinaus sieht Stefan Loipfinger einen Systemfehler. Die Kehrseite einer glättenden Bewertung sei zwar aktuell positiv, jedoch benachteilige das die Anleger in guten Phasen. Der Autor bleibt aber anders als Loipfinger und Prof. Dr. Karl-Georg Loritz eher locker. (WR+)

Ein Gutachten für die Bürgerbewegung Finanzwende e.V., das von dem früheren „Fondspapst“ Stefan Loipfinger erstellt wurde, sieht auch heute wieder systematische Risiken und die plakativ formulierte Gefahr von Dominoeffekten. Loipfinger wies schon vor 20 Jahren, damals noch in Verbindung mit dem Autor bzw. „Der Immobilienbrief“ und „Der Platow Brief“, frühzeitig auf die Bewertungsprobleme von Offenen Immobilienfonds (OIF) und deren manchmal sportliche Praxis der Einwertungsgewinne hin. Zur Erinnerung, mit Einwertungsgewinnen wurden um die Jahrtausendwende die in einem transparenten Markt gerade eingekauften Immobilien manchmal direkt 2-stellig hochgewertet, meist, um die Erwerbsnebenkosten dynamisch investierender Fonds auszugleichen. Damals geriet dadurch Bewegung in die Szene. Der Autor selber sieht die zurückhaltende Bewertungsstrategie positiv, allerdings bleiben allein aus Einkäufen noch Bewertungsrisiken über. Mit den Problemen der Wohnungsfonds werden wir uns noch beschäftigen müssen. ▶

Espresso-Shot Real Estate

Mittwoch / 19.02.2025 / 10.00 Uhr

Nach der Bundestagswahl 2025 -

Kann es für die Immobilienbranche "nur" besser werden?

Informationen unter: www.espresso-shot.de



Werner Rohmert
Der Immobilienbrief



Prof. Dr. Thomas Beyerle
Hochschule Biberach



Prof. Dr. Tobias Just
IREBS Immobilienakademie



Dirk Leutbecher
STONY Real Estate

Personalien

Frankfurt: Dr. Nicole Arnold, Isabella Chacón Troidl und Katja Freese verstärken das Executive Committee des **Urban Land Institute**. Arnold ist Mitglied des Vorstands der **Commerz Real**, wo sie u.a die Ressorts Institutional Sales and Group Treasury, Product Management Institutional Clients, Green Deal Infrastructure, Sales Private & Business Clients und CFB-Fonds verantwortet. **Troidl** ist Chief Executive Officer und Vorsitzende der GF der **BNP Paribas Real Estate Investment Management Germany** sowie Mitglied des Europäischen Executive Boards. **Freese** ist als Director Office & Residential bei der **ECE Work & Live** tätig und verantwortet den Ankauf sowie die Entwicklung von Büro- und Wohnprojekten.

Hinsichtlich eines Dominoeffekts teilen wir die Befürchtungen trotz Mittelabflüssen nicht. Solange der Cashflow aus Mieten kommt, spielen sich etwaige Bewertungsrisiken nicht in der Liquidität bzw. in Verkaufszwängen ab. Solange das System geschlossen bleibt, passiert hier - ebenso wie bei den überbewerteten Immo AGs - nichts. Schnelle Insolvenzrisiken sieht „Der Immobilienbrief“ woanders. Hinsichtlich einer Kaufempfehlung, bei der sich „Der Immobilienbrief“ in den letzten beiden Jahren schwertat, müssten jetzt die Chancen günstigen Einkaufs mit den Risiken scheinbarweiser Bewertungskorrekturen über mehrere Jahre abgeglichen werden.

Allerdings bringt Loipfinger mit Bezug auf konservative Bewertung den Aspekt ins Spiel, dass so den Anlegern in der Vergangenheit Marktgewinne vorenthalten worden seien. Die meisten Fondsgesellschaften haben das Ziel, wie von **Union** offiziell erklärt, gegenüber ihren Anlegern, denen die Fonds als weitgehend risikolos verkauft wurden, möglichst keine Schwankungen auszuweisen. Bei der spätestens jetzt nachgewiesenen hohen Volatilität bei Büro und Einzelhandel und der systemimmanenten Fristenkongruenz müsste wohl über die Risikoklasse auch aus Sicht von „Der Immobilienbrief“ nachgedacht werden. Auch wenn sich vielleicht gerade jetzt Opportunities für günstigen Einkauf auftuen, sind die Argumente des Gutachtens nicht von der Hand zu weisen. Der Exodus der Anleger geht zumindest weiter

Lt. Gutachten haben Privatanleger insgesamt 125 Mrd. Euro in offene Immobilienfonds investiert. Viele sähen das als sehr sichere Anlageform zur Ergänzung ihrer Altersvorsorge, so Loipfinger. Die vier größten Anbieter **Deka, Union, Commerz Real** und **DWS** verwalten 85% des Anlagevermögens. Die 10 größten Publikum-Fonds decken mehr als 80% des Gesamtmarktes ab. Statt den Kauf von Fondsanteilen mit meist

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

wirtschaftsstärke Länder in
Nord-/Süd- und Mitteleuropa

25 Jahre

Laufzeit

300 Mio. Euro

Fondsvolumen



Personalien

Frankfurt: Dr. Christian

Schlicht wurde zum Professor an der **Hochschule Fresenius** berufen worden. Nach **Prof. Dr. Thomas Glatte** ist Schlicht der zweite **CoreNet Global**-Präsident, der sich der anwendungsorientierten Lehre widmet und so einen Beitrag zur Verbindung von Best Practice und Wissenschaft leistet. Schlicht ist seit 2014 Mitglied im Vorstand des CNG Chapters Central Europe, das er als Präsident von 2021 bis 2023 führte.

Frankfurt: **Dr. Nina Jarass Cohen** verstärkt ab Februar 2025 die Geschäftsführung von **Midstad**. Sie ergänzt damit die bestehende Geschäftsführung von **Dr. Kevin Meyer** und **Julia Cloppenburg**.

Augsburg: **Janin Söder** ist neue Head of Sales Infrastructure DACH bei **PATRIZIA**. Söder verfügt über mehr als 15 Jahre Berufserfahrung in der Finanz- und Privatmarkt-Branche und verantwortete u.a. bei **Schroders Greencoat** und **SUSI Partners** den institutionellen Vertrieb von Energiewende-Infrastruktur-Produkten in der DACH-Region.

niedrigeren Kursen über die Börsen und Handelsplätze zu empfehlen, werde von Banken und **Sparkassen** trotz des oft deutlich höheren Preises zu einem Kauf über die Fondsgesellschaften geraten. Für den Zeitraum vom 1.10.2021 bis 31.3.2024 seien bei den 10 größten Fonds Anteile im Wert von 11,4 Mrd. Euro über die jeweilige Fondsgesellschaft verkauft worden. Aus der Kursdifferenz errechnet Loipfinger je nach Prämisse auf jeden Fall einen Milliardenschaden. Hinzu käme, dass die untersuchten Top-Ten in den letzten beiden Geschäftsjahren, in denen wie von „Der Immobilienbrief“ regelmäßig berichtet, die Märkte von Renditeimmobilien im Zuge der Zinswende brutal abschnitten, ihre Immobilien in Summe gegen den Markt um 1,6 Mrd. Euro aufgewertet hätten. Loipfinger schließt daraus, dass die Immobilienportfolios zu hoch bewertet seien und in den OIF erhebliche Abwertungsrisiken schlummerten. **Union** und **KanAm** haben aus Sicht von „Der Immobilienbrief“ korrekt z. T. deutliche Abwertungen vorgenommen.

Aufgrund der Bewertungsrisiken, lange nachlaufenden Abwertungen nach der Finanzkrise und damaligen Fondsschließungen und unzureichender Berücksichtigung der oft zweistellig zulegenden Bewertungen im letzten Zyklus schließt Loipfinger, dass offene Immobilienfonds gänzlich ungeeignet seien, um bei einer eigentlich korrekten Markterwartung bei steigenden Immobilienpreisen zu profitieren. Gleichzeitig würden OIF trotz der Marktrisiken nicht einmal die Renditen von Staatsanleihen erreichen. Grund seien, so Loipfinger, auch die hohen Kostenbelastungen, die fast drei Viertel der Renditeprognosen ausmachten. Das habe zudem einen Hebeleffekt zu Lasten der Anleger, die die Ertragsschwankungen tragen müssten. ■

WIRD DEEPSEEK ZUM GAMECHANGER BEI KI?

Rechenzentren als Herausforderung der Kapitalanlage

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

Aktuell wird im neuen Boom der KI das Thema Rechenzentren wieder durch das Dorf der Kapitalanlage und der Finanzierungsschwerpunkte getrieben. Wir schreiben im Editorial vor 6 Wochen: „Nachdem jetzt Investoren und Banken in vielen Bereichen mit dem, was sie eigentlich können sollten, gescheitert sind, wenden sie sich neuen Nischen zu, wie z. B. Rechenzentren, von denen sie gar keine Ahnung haben.“ „Der Immobilienbrief“ schüttelte bereits um die Jahrtausendwende im Hype der Internet-Euphorie um Rechenzentren als Kapitalanlage den Kopf.▶

TOP-PROJEKTE VERDIENEN TOP-FINANZIERUNGEN

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

EMPIRA

REAL EXPERTS.
REAL VALUES.

Personalien

Frankfurt: **Barkha Mehmedagic** (46) übernimmt die Verantwortung für die gewerbliche Immobilienfinanzierung bei der **ING Deutschland**. Sie kommt von der **Commerz Real**, wo sie zuletzt als Global Head of Institutional Sales and Group Treasury den institutionellen Vertrieb und die Finanzabteilung leitete und als Managing Director der Commerz Real KVG tätig war. Sie folgt auf **Simone Schmidt**, die die Funktion als Head of Portfolio Management übernommen hat.

Berlin/ London: **Stelios Theodosiou** und **Daniel Wöhler**, beide Director bei **H.I.G. Realty Partners**, wurden in den Aufsichtsrat der **The Grounds Real Estate Development AG** berufen.

2001 platzte die Blase. Von Rechenzentren hörte man in der Kapitalanlage nie wieder Bedeutendes. Was gebraucht wurde, wurde gebaut – wie bei Maschinen üblich. Schlagzeilen machte die geplante Reaktivierung oder der Neubau von Atomkraftwerken in den USA für den Strombedarf der KI. (WR+)

Das chinesische Startup **DeepSeek** erinnerte uns diese Woche wieder daran, dass jeder technologiegetriebene Boom immer nur einen Entwicklungsschritt von der Ablage in Geschichtsbüchern entfernt ist. Die Börse kostete das locker eine Billion. Allein **NVIDIA** machte 600 Mrd. USD Miese. DeepSeek soll alles besser, einfacher und billiger können. Die Hochleistungschips seinen nicht mehr nötig – quod erat demonstrandum est. Wenn allerdings die plakativ publizierten Relationen der US-amerikanischen Milliardenentwicklungen zu einstelligen Millionenkosten der Chinesen stimmen, wird das Anlass zum Nachdenken.

Das lasen wir 3 mal innerhalb von 24 Stunden....To busy?! Wir bleiben neugierig dran!

Aktuell reichen sich zwei Rechenzentren-Trends die Hand. Zum einen sind Rechenzentren ein Weg aus der Investitionsflaute mit angenommen hohen Renditen für die Investoren, wie **JLL** gerade berichtet. Zum anderen berichtet **Jerome Evans**, Gründer von **firstcolo**, dass die rasante Entwicklung der Informationstechnologie und die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsaspekten dazu führe, dass Datacenter und Colocation-Flächen der Jahrtausendwende in immer kürzeren Abständen modernisiert oder

#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

Personalien

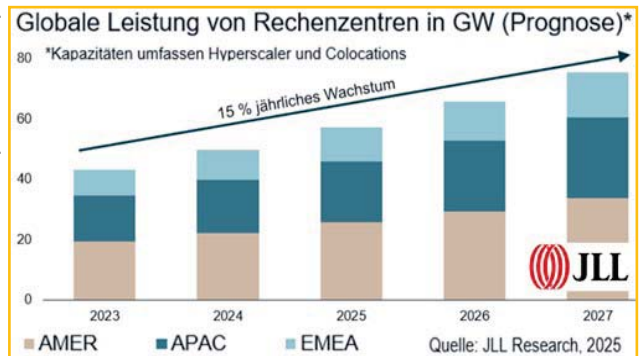
Frankfurt: **Jasmin Menz** ist neue Chief Product Officer und **Nikita Chernukhin** neuer Chief Technology Officer bei **Drooms**. Beide sind seit 2015 bei Drooms. Menz war zuletzt als SVP Product maßgeblich an der Produktkonzeption beteiligt, Chernukhin gestaltete zuletzt in der Rolle des SVP Platform Architecture die Softwareentwicklung mit. Sie treten die Nachfolge von **Petter Made** an, welcher seit 2014 als CTPO beide Positionen ausgefüllt hatte und sich nun, im gegenseitigen Einvernehmen, neuen Herausforderung widmet.

Berlin: **Jakub Mika** (39) ist neuer Head of Finance Germany bei **Heimstadt** und ergänzt neben Country Manager **Gerrit Sperling** die Geschäftsführung. Mika war zuletzt CFO bei **Procter & Gamble** für Österreich.

ersetzt werden müssten. Hinzu käme, dass ausgediente Rechenzentren eine Herausforderung darstellten. Sie enthielten oft große Mengen an Hardware, Infrastruktur und Ressourcen, die sich nicht einfach entsorgen ließen. Die Datacenter-Branche sei darauf angewiesen, kontinuierlich innovative Ansätze zur Nutzung ihrer wertvollen Ressourcen zu finden und umzusetzen, resümiert Evans. **Inwieweit das immer in die Renditeberechnungen der schnell verderblichen Ware „Rechenzentrum“ eingeflossen ist, bleibt für „Der Immobilienbrief“ offen. Rechenzentren müssen im übrigen auch nach völlig anderen Kriterien als klassische Immobilien mit dem Kriterium „zum dauernden Aufenthalt von Menschen geeignet“ beurteilt werden. Sie sind viel näher an Produktionsgebäuden oder zumindest kurzlebigen Betreiberimmobilien angesiedelt.**

Einen anderen Ansatz der Herausforderung sieht der JLL-Report „Global Data Center Outlook 2025“. Hohe Nachfrage nach Rechenzentren und steigende Leistungen

erforderten bessere Stromverfügbarkeit und moderne Kühlsysteme. Der globale Markt für Rechenzentren wachse weiter. Entscheidender Treiber sei neben 5G, Cloud- und Streaming-Dienstleistern vor allem die Künstliche Intelligenz (KI). Das Momentum setze sich fort. Im Jahr 2024 vereinten Rechenzentren weltweit rund 50 Gigawatt (GW) auf sich. Rechenleistung in Höhe von 7 GW dürfte 2025 fertiggestellt werden. Bis 2027 werde der Markt jährlich um etwa 15% wachsen und dann weltweit über 75 GW oder durchaus auch fast 90 GW verfügen. ▶



SEIEN SIE TEIL UNSERER ESG-KONFORMEN WACHSTUMSSTORY.

Mit 5 Mio. m² Mietfläche, einer Projektentwicklungspipeline 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

Deals

Mainz: Aurelis Real Estate verkauft die rd. 14.000 qm große, vollvermietete Unternehmensimmobilie mit 6 Gebäudeteilen in der Carl-Zeiss-Straße in Mainz-Hechtsheim an **Patron Capital** und **INBRIGHT**.

Wolfsburg: Die Volkswagen Immobilien GmbH (VWI) erwirbt den 45.000 qm großen Bürokomplex "Forum AutoVision" von der **Wolfsburg AG**. Alle aktuell bestehenden Mietverträge werden mit der VWI weitergeführt, auch die Wolfsburg AG wird ihren Unternehmenssitz hier beibehalten. **Clifford Chance** beriet die VWI.

JLL geht noch davon aus, dass die Expansion durch immer weiter entwickelnder KI-Innovationen zulegen werde. [Offen ist, wann ein Gamechanger kommt oder ob DeepSeek es schon ist.](#) „Der Immobilienbrief“ ist da noch skeptisch. Als größte Herausforderung sieht JLL eine ausreichende Stromverfügbarkeit. [Aus Sicht von „Der Immobilienbrief“ bedarf das der Erweiterung um „24/7 unterbrechungsfrei“.](#) Das ist mit regenerativen Energien nicht darstellbar. Rechenzentren stellten zudem spezielle Anforderungen an die Lage, da sie oft Daten untereinander und über Internetknoten austauschten, so JLL. [Auch bei Lichtgeschwindigkeit spielt die Nähe zu Anwendungen wie dem Hochgeschwindigkeitshandel noch eine Rolle.](#) Es hätten sich entsprechende Ballungsgebiete wie zum Beispiel die Rhein-Main-Region und zunehmend Berlin gebildet. Auf einzelnen Märkten führe der hohe Energiebedarf bereits zu Einschränkungen bei der Genehmigung neuer Objekte. [Die Republik diskutiert ja derzeit schon über eine Stromversorgung von Wallboxen.](#) Technologischer Fortschritt habe die Rack-Dichte erhöht und damit zu anderen Kühlungsverfahren geführt. Im Jahr 2025 werde der Anteil von Rechenzentren am globalen Energiebedarf bei voraussichtlich 2% liegen und sich in den kommenden fünf Jahren verdoppeln, so **Helge Scheunemann**, Head of Research JLL. Für Investoren böten Rechenzentren nach wie vor attraktive Renditen. Während sich institutionelle Investoren oftmals auf Betreiberübernahmen fokussieren, engagieren sich Private-Equity-Unternehmen häufig in der Projektentwicklung. [Aus Sicht von „Der Immobilienbrief“ dürfte es sich weniger um ein Investment, als mehr um eine Finanzierungsalternative handeln.](#) Inwieweit die Standortsicherung für spätere Rechenzentren-Generationen langfristig zu Investmentchancen führen, ist derzeit noch offen. ■

Marketing-Anzeige

FINEXITY

LANGWEILIGEN KAPITALANLAGEN EIN ENDE SETZEN

FINEXITY ermöglicht den Vertrieb von renditestarken und handelbaren Geldanlagen an eine breite Anlegerschaft bereits ab 500 EUR. Unsere Plattform bietet nicht nur eine Vielzahl von exklusiven Assetklassen wie bspw. Immobilien, Private Equity, erneuerbare Energien oder Kunst, sondern schafft über einen Zweitmarkt auch die Möglichkeit, diese Private Market Investments jederzeit und von überall zu handeln.

Vorteile für Sie als Partner von FINEXITY

- › Attraktive Vermittlungsprovisionen
- › Kundenschutz
- › Stärkere Kundenbindung
- › Individuelle Vertriebsunterstützung
- › Fester Ansprechpartner

Vorteile für Ihre Kunden mit FINEXITY

- › Exklusiver Investmentzugang
- › Portfolio-Diversifikation
- › Hohes Renditepotenzial
- › Regelmäßige Ausschüttungen
- › Handelbarkeit rund um die Uhr

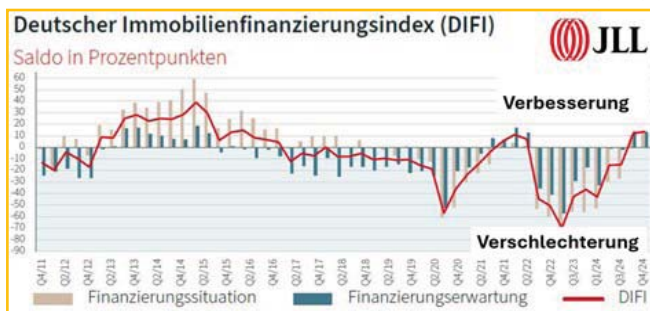


www.finexity.com

STIMMUNGSAUFSCHWUNG DER FINANZIERER WIEDER GEBREMST JLLs DIFI legt Wachstumspause ein

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

Nach „Der Immobilienbrief“-Erfahrungen unterscheiden sich Bankenbefragungen und Backgroundgespräche fundamental. Wir werden regelmäßig gefragt, welche Bank derzeit noch Neufinanzierungen macht oder sogar bereit ist, auslaufende Kredite zu übernehmen. Die Anforderungen seien nicht situationsgerecht, so unsere Gesprächspartner. Neufinanzierungen beschränkten sich auf eigenkapitalstarke Rosinen. Auch JLL sieht Bremspuren in der zuletzt steilen Aufwärtsbewegung



des Deutschen Immobilienfinanzierungsindex (Difi), an der sich 24 Experten beteiligten und der von JLL und dem Hamburgischen WeltWirtschaftsinstitut (HWWI)

erhoben wird. Abgefragt wurden die Einschätzungen zur Marktsituation der vergangenen 6 Monate und zur Markterwartung der kommenden 6 Monate. Die Stimmungverbesserung sei zum Jahresende 2024 in eine Seitwärtsbewegung übergegangen, nachdem er gerade erst im Q3 2024 erstmals seit zweieinhalb Jahren wieder im Plusbereich gelandet sei. Den leichten Zuwachs verdanke der Difi ausschließlich einer besseren Bewertung der aktuellen Lage. Dagegen seien die Erwartungen gesunken. Erstmals seit vier Jahren werde die aktuelle Situation positiver eingeschätzt als die zukünftige Entwicklung. (WR+)

Von den fünf betrachteten Nutzungsarten Büro, Einzelhandel, Logistik, Wohnen und Hotel wird nach wie vor der



Wohnsektor nach einem weiteren Zugewinn am besten bewertet. Leicht positiv bleiben Hotel und Logistik. Neutral ist Büro. Einzelhandel gibt nach. Lt. Difi soll die Finanzierung



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



von Büroimmobilien 2025 wieder einfacher werden. Das korrespondiert jedoch nicht mit unseren - allerdings weniger repräsentativen - Backgroundinformationen. In der Statistik hat die Assetklasse Büro jetzt erstmals seit Anfang 2022 wieder die Minuszone verlassen. Gleichzeitig werde bei Bürofinanzierungen mit spürbaren Erleichterungen in der Zukunft gerechnet, erläutert **Helge Scheunemann**, Head of Research JLL. Auch bei Logistikimmobilien fällt der Blick der befragten Experten in die Zukunft positiver aus als die Einschätzung der momentanen Situation.

Anders sieht es in den Sektoren Hotel, Einzelhandel und Wohnen mit einer schwächeren Erwartungshaltung aus. Hotel schneidet am schwächsten ab. Bei den Finanzierungsbedingungen spiegelt sich die generelle positive Bewertung des Wohnsektors mit einer Kreditmarge von durchschnittlich 127 Basispunkten (BP) für Core-Immobilien und einem durchschnittlichen LTV von 69%. Gleiches gelte für Value-add-Produkte mit Margen im Mittel von 194 BP und markttypischen LTVs von 66%. Ansonsten sind aber überwiegend die LTVs gesunken. Hotel und Handel würden heute nur noch die niedrigsten seit Beginn der Difi-Befragung 2014 ermittelten LTVs bekommen. Auffallend sei bei den Margen die Spreizung im Value-add-Segment: Während die Margen seit Anfang 2024 bei Büro, Einzelhandel, Hotel und

im etwas geringeren Umfang auch bei Logistik gestiegen sind, gaben sie bei Wohnimmobilien deutlich nach. ■

Globale Immobilienallokation nähert sich 9% an

INREV, ANREV und PREA veröffentlichen Umfrage

Nach einer Umfrage von INREV, ANREV und PREA nähern sich 2025 die Immobilienallokationen mit aktuell 8,7% weltweit den durchschnittlichen Zielwerten von 9,0% an. Die europäischen Anleger berichten bereits von einer Zielerreichung bei 9,4%. Die nordamerikanischen Anleger weisen mit 10,4% weiterhin die höchste Allokation auf, liegen aber immer noch rd. 80 BP unter ihrem Zielwert. Anleger im asiatisch-pazifischen Raum seien nach wie vor strukturell unterallokiert. (WR+)

Zum ersten Mal in der Geschichte der Umfrage gehört Spanien mit hohem BIP-Wachstum neben Großbritannien und Deutschland zu den drei beliebtesten Investitionszielen in Europa. Frankreich fiel zum ersten Mal aus den ersten drei Plätzen. Etwa 62% der Europa-Anleger sind bereit, Risiko zu kaufen. 47% suchen Immobilien mit Wertsteigerungsper-



HypZert

Immobiliengutachten in höchster Qualität

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



Unser Gütesiegel für Bewertungsgesellschaften

WIR GARANTIEREN

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

Durch HypZert ausgezeichnete Bewertungsgesellschaften:



Standing strong in volatile markets with decades of real estate at our core

Experience value creation at its best

www.union-investment.de/realestate

Deals

Bockenem: Die **Garbe Industrial Real Estate** erwirbt ein rund 32.000 qm großes Grundstück im Gewerbepark Bockenem-Süd, auf dem ein 18.500 qm großes Logistikzentrum entstehen soll. Das Investitionsvolumen beläuft sich auf rd. 23 Mio. Euro. Der Neubau soll über 17 Überladerbrücken und 2 ebenerdige Sektionalttore verfügen. Auf dem Außengelände sind Stellplätze für 50 Pkw und 4 Lkw vorgesehen.

Madrid: **Savills Investment Management** erwirbt in einem Joint Venture mit **Greystar** für rd. 150 Mio. Euro einen 28.000 qm großen Wohnkomplex im Stadtteil Méndez Álvaro. Das Objekt wurde von **Acciona** entwickelt, umfasst 455 Mietwohnungen auf 13 Etagen und wird unter Greystars neuer Marke **Nera Living** betrieben.

Mannheim: **Verifort Capital** übernimmt das Property Management für den Bürokomplex KOROS. Das 1977 erbaute KOROS wurde zuletzt 2022 umfangreich saniert und bietet auf 6 Stockwerken über 18.000 qm Büro- und Terrassenflächen. Aktuelle Mieter sind u.a. die **Bechtle GmbH & Co. KG** und die **Affimed GmbH**.

München: **PIXIDA** mietet im Skyline Tower in Schwabing 3.000 qm von der **Bayerische Hausbau Real Estate**. Mit dieser Vermietung sind mehr als ein Drittel des 23-stöckigen Skyline Towers neu vermietet.

Schwanewede: **Baytree Logistics Properties** baut auf dem rd. 55.000 qm großen Areal an der Betonstraße 60 im Industrie- und Gewerbegebiet Brundorf eine rd. 30.000 qm große Industrie- und Logistikimmobilie.

spektive. Parallel habe das Interesse an Core-Strategien mit nun 38% der Anleger gegenüber 21% vor einem Jahr zugenommen. Das gelte für Europa und Nordamerika. Wohnimmobilien dominieren mit 89% weiterhin die Präferenzen der Anleger in Europa. Industrie/ Logistik folgt vor Studentenwohnheimen.

Die Präferenz für den Bürosektor sei aber mit weniger als der Hälfte der Befragten (48%) bei einem Fünfjahresdurchschnitt von 64% rekordverdächtig niedrig. Nachhaltigkeit ist nach wie vor ein zentrales Thema. 56% der Anleger weltweit setzen sich Netto-Null-Ziele. Europäische Investoren sind führend bei der Einbeziehung von ESG-Überlegungen. Nordamerikanische Investoren würden im Allgemeinen weniger auf diese Kriterien achten. [Das zeigt sich aus Sicht von „Der Immobilienbrief“ nun seit dieser Woche verstärkt in der „Drill, Baby drill“-Strategie des neuen Präsidenten.](#) ■

INVESTMENTSTIMMUNG STEIGT, ERTRAGSAUS-SICHTEN TRÜBEN SICH EIN

Deutsche Hypo Immobilienklima mit positivem Jahresauftakt

Im Vergleich zum Dezember 2024 zog das von bulwiengesa im Auftrag der Deutsche Hypo erstellte Immobilienklima um 1,8% auf 97,6 Punkte an. Treiber dieser Entwicklung war der deutliche Zuwachs des Investmentklimas von 4,8%. Das Ertragsklima hingegen gab um 1,0% nach. (CW+)

Auf Segmentebene zählten das Büroklima und das Handelklima zu den Gewinnern. Der deutliche Anstieg des Büroklimas von 6,4% auf 77,1 Zählerpunkten gibt Hoffnung auf eine positive Entwicklung. Das Handelklima machte den Dezemberverlust von -5,7% mit einem Anstieg von +5,9% im Januar wieder wett. Das Wohnklima hielt sich im Januar stabil bei 153,5 Punkten. Mit einem deutlichen Minus von -6,2% verzeichnete das Logistikklima bereits zum dritten Mal in Folge einen Rückgang und liegt aktuell bei 108,3 Punkten. Auch das Hotelklima sinkt deutlich um 5,1% und erreicht nun 108,5 Punkte.



Frank Schrader, Leiter **Deutsche Hypo – NORD/LB Real Estate Finance** bewertet den rund 15% prozentigen Anstieg des Transaktionsvolumens 2024 skeptisch. Viele großvolumige (Einzel-)Transaktionen, darunter diverse Insolvenzen, hätten den Markt zum Ende des Jahres getrieben. Der deutsche Markt sei weiterhin in der Erholungsphase, ein kontinuierlicher Dealflow fehle allerdings noch. ■

ZWEI DRITTEL DER INVESTOREN WOLLEN 2025 WIEDER MEHR INVESTIEREN

Fokus liegt auf Wohnen, Logistik und Büro

„Der Immobilienbrief“ bewertet Befragungen in der Regel kritisch. Zum einen ist nie wirklich klar, wer in der Expertenabteilung die Fragen wirklich beantwortet, wie hypothetisch die Fragen gestellt worden sind und auf welcher Basis die Fragen beantwortet werden. Nach einem 80%-Einbruch ist die Annahme wieder steigender Umsätze kein Hexenwerk. Haben Investoren 2024 nicht investiert, steigt

die Wahrscheinlichkeit deutlich, dass sie 2025 oder 2026 wieder aktiv werden (müssen). Dennoch können die Ergebnisse Tendenzen aufzeigen, wie zum Beispiel die aktuelle CBRE-Umfrage unter 161 deutschen Immobilieninvestoren. Diese lässt eine zunehmende Dynamik am Immobilieninvestmentmarkt erwarten. (CW+)

So geben 67% der befragten Investoren an, 2025 mehr investieren zu wollen als im Vorjahr. Weitere 27% erwarten, dass ihre Ankaufstätigkeiten zumindest stabil bleiben. Auf der Verkaufsseite gehen drei Viertel der Investoren von zunehmenden oder stabilen Aktivitäten aus. **Kai Mende**, CEO und Head of Investment bei CBRE in Deutschland deutet das makleroptimistisch als deutliche Stimmungsaufhellung.

Mit 37% sind Wohnimmobilien wie im letzten Jahr das nachgefragteste Segment, gefolgt von der wieder etwas erstarkten Logistik mit 27% (VJ.: 21%), Büro mit unveränderten 22%, Einzelhandel mit 10% -nach nur 4% im Vorjahr- und Hotel mit 6% (VJ.: 3%). 62% der Befragten erwägen zudem Investitionen in alternative Segmente. In der Präferenzliste steht studentisches Wohnen, vor Rechenzentren und Seniorenwohnen.

Die Befragung zeigt, dass die neue Preisfindungsphase nahezu abgeschlossen sein dürfte, denn in den Segmenten Wohnen, Logistik und Hotel ist jeweils eine Mehrheit der Investoren bereit, die in Verkaufsprozessen aufgerufenen Preise zu überbieten. Die höhere Preisbereitschaft sei entscheidend für einen gut laufenden Markt, so **Dr. Jan Linsin**, Head of Research bei CBRE.

Im Fokus der deutschen Investoren liegt Berlin, gefolgt von London, München, Frankfurt und Hamburg. Die Top 10 komplettieren Paris, Barcelona, Amsterdam, Madrid und Warschau.

Mehr als 90% der Befragten gaben an, dass Nachhaltigkeit bei ihren Investitionsentscheidungen eine wichtige Rolle spiele. Dabei bleibt die Modernisierung von Bestandsgebäuden der wichtigste Weg, um nachhaltige Investitionen zu tätigen. Die meisten Investoren gaben an, dass sie bereits Kapital zur Finanzierung von entsprechenden Modernisierungsmaßnahmen zur Verfügung hätten, was darauf hindeute, dass die Strategie bereits vollständig in ihre Kapitalbeschaffungsstrategien integriert sei. ■

QUO VADIS 2025

35. JAHRESAUFTAKT FÜR IMMOBILIENENTSCHEIDER

10. – 12. FEBRUAR 2025 | HOTEL ADLON BERLIN



Eröffnung durch Gitta Connemann, MdB

Die Bundesvorsitzende der Mittelstands- und Wirtschaftsunion (MIT) eröffnet den QUO VADIS 2025. Mit klaren Positionen zu Wohneigentum und Mittelstandsförderung gilt sie als eine der prägendsten Stimmen der CDU/CSU und unterstreicht mit ihrem Auftritt die Bedeutung dieser Branche als Schlüssel für eine zukunftsorientierte Wirtschaftspolitik.



ANMELDUNG +
INFORMATION:
heuer-dialog.de/quovadis

Exklusivpartner:



COMMERZ REAL

Premiumpartner:



HEUER DIALOG
Ein Unternehmen der Immobilien Zeitung

Deals

Düsseldorf: Prologis erwirbt von der Union Investment ein Portfolio mit 7 Logistikimmobilien in Hamburg, der Rhein-Neckar-Region, Hannover und Nürnberg, das insgesamt rd. 380.000 qm Logistikfläche umfasst. Die neu erworbenen Immobilien sollen modernisiert werden. Das Portfolio wird in den Prologis European Logistics Partners (PELP) und den Prologis European Logistics Fund (PELF) integriert.

Köln/ Bonn: WDP erwirbt im Sale-and-Lease-Back-Verfahren ein Logistikzentrum in der Logistikregion Köln-Bonn von der Fiege-Gruppe. Das Objekt umfasst rd. 61.000 qm Gesamtnutzfläche, aufgeteilt auf 51.159 qm Hallenfläche in 5 Units, 6.130 qm Mezzanin- sowie 2.840 qm Büro- und Sozialfläche.

Köln: Union Investment, Eigentümerin des Shoppingcenters Köln Arcaden im Stadtteil Kalk, plant am Standort des Objekts ein gemischt genutztes Quartier mit ca. 108 teils frei finanzierten, teils öffentlich geförderten Wohnungen sowie Seniorenwohnungen, einer Einrichtung mit Pflegeplätzen für Senioren, eine KiTa und 21.000 qm Bürofläche für insgesamt rd. 800 Mitarbeitende. Mit der Aufstellung des Bebauungsplans ist 2027 zu rechnen.

Landshut: CAPRENDIS erwirbt von der RESIDIA Gruppe ein 2023 fertiggestelltes Boardinghaus mit 225 Zimmern sowie 187 Stellplätzen für den Spezial-AIF „CAP Immobilienwerte 3“. Das Objekt ist für 30 Jahre an die FirstSleep Gruppe verpachtet.

Kabelsketal: Die Garbe Industrial Real Estate GmbH vermietet ca. 23.500 qm an die Bravobike GmbH im neuen Gebäudekomplex in Kabelsketal.

OFFIZIELLER STARTSCHUSS FÜR DEN KÖTOWER Grünes Büro-Hochhaus auf Düsseldorfer Prachtmeile

Letzte Woche erfolgte der offizielle Startschuss zum Rückbau des aus den 60er-Jahren stammenden Bestandsgebäudes Königsallee 106. Bis 2028 lassen das Versorgungswerk der Wirtschaftsprüfer und der vereidigten Buchprüfer im Lande Nordrhein-Westfalen (WPV) und Catella Project Management hier den 17-geschossigen, nachhaltigen Hochhaus-Bürokomplex KöTower nach den Plänen von RKW Architektur + entstehen. (CW+)

Neben der Schaffung eines nachhaltigen Gebäudestandards werden umfangreiche Maßnahmen zur Aufwertung des direkten Umfelds realisiert, um an der Nahtstelle von „Kö“ und hoch verdichteter Friedrichstadt städtebauliche Impulse zu setzen. Dazu wird der KöTower wie eine Art Campus transparent und offen gestaltet, der neben innovativen Büroflächen auch gastronomische Erlebnisse, Nahversorgung und Service-Angebote für die etwa rund 1.000 neuen Beschäftigten im Tower und die Bewohnerschaft des angrenzenden Quartiers bieten wird. Das Erdgeschoss wird offen und einladend gestaltet, zudem entsteht durch das bauliche Zurückweichen und der Zurverfügungstellung privater Grundstücksfläche für öffentliche Nutzungen ein neuer öffentlicher Platz mit Aufenthaltsqualitäten, der die „Kö“ als Ort für Kreativität und Kommunikation fortentwickeln wird.



KöTower

© AVP Becker GmbH

ESG-Kriterien stehen auch beim Ausbau des neuen Büro-Hochhauses mit einer Nutzfläche von rd. 23.000 qm großgeschrieben. Der KöTower ist als grüne Oase im Herzen der Stadt konzipiert. Auf den 1.800 qm grünen Dachgärten und den vielfältigen Fassaden werden 200 verschiedene Pflanzenarten, darunter heimische Bäume, Sträucher und Gräser, nicht nur eine inspirierende Atmosphäre schaffen, sondern sich positiv auf das Mikroklima auswirken. Gleichzeitig entstehen fast 2.000 qm PV-Anlagen, davon etwa 1.650 qm in die grüne Fassade integriert. Den Panoramablick in über 60 Metern Höhe über die Königsallee, Düsseldorf und Rhein können Besucher auf der öffentlich zugänglichen Dachterrasse genießen. Den Mietern steht in jeder Mieteinheit ein eigener Balkon, eine Dachterrasse oder ein direkter Zugang zu den Dachgärten zur Verfügung.

Auf Einladung des Versorgungswerks der Wirtschaftsprüfer und der vereidigten Buchprüfer im Lande Nordrhein-Westfalen (WPV) und Catella Project Management als Investoren sowie Laarakkers als ausführendem Unternehmen kamen am 22. Januar mehr als 150 Projektpartner, Finanzierer, Vertreter aus Politik, Verwaltung und Nachbarschaft zur Baustelle an der Königsallee 106, um sich live vor Ort einen Eindruck über die laufenden Arbeiten zu verschaffen. Klaus Franken, geschäftsführender Gesellschafter der Catella Project Management präsentierte den KöTower als DIE neue Landmark in der Düsseldorfer Innenstadt. Der KöTower sei ein besonders nachhaltiges Prime-Bürogebäude, das mit vielen Alleinstellungsmerkmalen aufwarte. Innovative Arbeitswelten lockten jeden gerne ins Büro der Zukunft, mitten in der Stadt. Wiljan Laarakkers, Inhaber der Laarakkers Gruppe, unterstrich den Fokus auf Nachhaltigkeit bereits beim Rückbau. Um die angestrebte DGNB-Platin-Zertifizierung zu erreichen, würden Materialien aus dem Bestandsgebäude fachgerecht wiederverwendet. Der Einsatz eines Elektrobaggers und Elektro-LKWs reduziert zudem die Umwelt- und Geräuschbelastung in der Innenstadt. ▶

Deals

Berlin: Die **BAUWERT AG** verkauft im Rahmen eines Forward-Deals ein Wohngebäude ihrer Projektentwicklung „Die Neue Bockbrauerei“ in Kreuzberg an die **berlinovo**. Das Gebäude hat eine Wohn- und Nutzfläche von circa 3.460 qm, umfasst insgesamt 25 geförderte Wohnungen, 50 Apartments für Beschäftigte des Landes Berlin sowie eine Gewerbefläche im EG. Die Fertigstellung der Wohn- und Gewerbeflächen ist für das vierte Quartal 2026 geplant.

Köln: **Sonar Real Estate** verkauft i.A. des von **Tristan Capital Partners** gemangten Fonds „CCP 5 Fonds“ das 1962 errichtete und 2023 umfassend sanierte 8.650 qm große Neumarkt-Ensemble am Neumarkt 35-37/ Lungengasse 34-46 an eine von **PAMERA Real Estate Partners GmbH** vertretene KVG-Struktur. Zu den Hauptmietern zählen **AlliDent**, die **Kreissparkasse Köln**, **REWE** und **dm**.

München/ New York: **PAMERA Real Estate Partners** erwirbt 2 Objekte in München und New York für rd. 40 Mio. Euro. In München Großhadern kaufte PAMERA das rd. 3.000 qm große, vollvermietete Objekt in der Sauerbruchstr. 48 von einem Private Equity Fonds. In New York kaufte PAMERA zusammen mit **PEAK Capital Advisors** ein vollvermietetes Appartementgebäude mit 37 Wohnungen und 2 Retail-Einheiten in der Upper East Side. Das Objekt soll umfassend für mehrere Millionen Dollar saniert werden.

Frankfurt: Die **Erasmus Grundschule** mietet rd. 4.000 qm im Bürocampus „Cube“ in der Olof-Palme Straße 19 / Lurgiallee 14/16 im Frankfurter Merton Viertel von der **Investa Real Estate**. Eingezogen wird zum Schuljahr 2026/2027.

Oberbürgermeister Dr. Stephan Keller betonte die Bedeutung des KöTowers für das Stadtviertel und die Landeshauptstadt Düsseldorf. Der grüne KöTower werde

die Silhouette der Stadt völlig neu prägen und das Umfeld werde von der Schaffung eines neuen Vorplatzes im Zuge des Neubaus profitieren. **Catella** habe es geschafft, einen großen Beteiligtenkreis in den Dialog zu bringen, um Maßnahmen zur Aufwertung der Nahtstelle zwischen Kö und dem südlich angrenzenden Stadtbezirk zu definieren. **Cornelia Zuschke**, Beigeordnete für Planen, Bauen, Wohnen und Grundstückswesen der Landeshauptstadt Düsseldorf, lobte die gute Zusammen-



(v. l. n. r.) Wiljan Laarakkers, Klaus Franken, Cornelia Zuschke und Dr. Stephan Keller

© Catella

arbeit: „Der KöTower zeigt: Es kann auch schnell gehen, wenn alle an einem Strang ziehen. Dank der guten Vorabstimmung zwischen Catella und der Stadtverwaltung haben wir die Planungsrechtschaffung in weniger als einem Jahr umgesetzt. Der KöTower ist Tritt- und Meilenstein zwischen City und Kernstadt und ist mit hohen Anforderungen an Städtebau und Architektur entwickelt worden.“ ■

FÜNF-PUNKTE-PAPIER FÜR EINE PRAXISTAUGLICHE EU-TAXONOMIE

GdW und vdp fordern grundlegende Anpassungen am Regelwerk

Der Spitzenverband der Wohnungswirtschaft GdW und der Verband deutscher Pfandbriefbanken (vdp) bemängeln seit Inkrafttreten die fehlende Praxistauglichkeit der EU-Taxonomie. Beide Verbände untermauern ihre Kritik nun mit einem Positionspapier, in dem sie ihre wesentlichen Kritikpunkte benennen und konkrete Empfehlungen aussprechen. (red.)

Die hinter dem Green Deal stehende Absicht, Kapitalströme in umweltfreundliche Projekte zu lenken und darüber zur Erreichung der Klimaziele beizutragen, unterstützen **GdW** und **vdp** weiter uneingeschränkt. Die bisherige Ausgestaltung der dazugehörigen Sustainable-Finance-Regulierung halten beide Verbände jedoch für nicht zielführend:

„Die EU-Taxonomie hat in Umfang und Komplexität ein Maß erreicht, das Kreditinstitute, Unternehmen und Endverbraucher ressourcenseitig vor riesige Herausforderungen stellt und damit die Erfolgchancen des Regelwerks merklich schmälert“, betonte **Sascha Kullig**, Mitglied der vdp-Geschäftsleitung.

„Die EU-Taxonomie privilegiert ausschließlich die Gebäude mit der besten Energieeffizienz mit der Folge, dass das Kapital bevorzugt in sehr gut sanierte Gebäude fließt. Dieser Ansatz stigmatisiert Gebäude mit schlechter Energieeffizienz und konterkariert damit die Klimaziele“, unterstrich **Axel Gedaschko**, Präsident des Spitzenverbandes der Wohnungswirtschaft GdW.

Die am 8. Januar 2025 veröffentlichten Empfehlungen der Plattform für Sustainable Finance zur Änderung der Taxonomie zielen für beide Verbände nur ansatzweise in die richtige Richtung. Aus Perspektive der Finanz- und Wohnungswirtschaft haben vdp und GdW im Zusammenhang mit der EU-Taxonomie vor allem fünf

Hindernisse identifiziert, die der praktischen Umsetzung und der Erreichung der Klimaziele entgegenstehen. Beide Verbände zeigen zugleich mögliche Lösungswege auf:

1) Die Anforderungen für Neubauten hinsichtlich ihres Primärenergiebedarfs verteuern das Bauen und tragen nicht nennenswert zur CO₂-Einsparung bei. Die EU-Taxonomie verlangt, dass der Primärenergiebedarf eines ab 2021 errichteten Gebäudes mindestens 10% unter dem Schwellenwert für das Niedrigstenergiegebäude gemäß nationaler Vorgaben liegt. Diese Regelung verhindert bezahlbaren Neubau und konterkariert damit die Bestrebungen Deutschlands und der EU, die Baukosten zu senken und darüber mehr bezahlbaren Wohnraum zu schaffen. GdW und vdp plädieren dafür, die Energieeffizianzforderungen an die nationalen Vorgaben für Niedrigstenergiegebäude anzugleichen, also nicht noch darüber hinauszugehen. Dies wäre aus Sicht beider Verbände ein zielführender Beitrag zu kostengünstigerem Neubau und zu bezahlbaren Mieten.

2) Es bestehen gravierende Widersprüche zwischen EU-Taxonomie und EU-Gebäuderichtlinie (EPBD). Während die Vorgaben der EU-Taxonomie fast ausschließlich auf den Endzustand der Klimaneutralität abzielen (Best-in-Class-Ansatz), liegt der Fokus der EU-Gebäuderichtlinie EPBD auf Verbesserungen bei den Gebäuden mit der aktuell schlechtesten Energieeffizienz (Worst-first-Ansatz). Es ist widersinnig, in zwei Regelungsvorhaben, die von der gleichen Institution stammen und auf das gleiche Ziel gerichtet sind, zwei komplett konträre Ansätze zu verfolgen. Dieser Widerspruch sorgt sowohl in der Finanzwirtschaft als auch in der Realwirtschaft für erhebliche Unsicherheit und verzögert die Umsetzung von Maßnahmen zur Verbesserung der Energieeffizienz. Für GdW und vdp ist der Fokus der EPBD auf die energetisch schlechtesten Gebäude deutlich erfolgversprechender als die konträr dazu stehenden Regeln der EU-Taxonomie. Beide Verbände weisen darauf hin, dass die Effizienzgewinne bei der Renovierung von Gebäuden mit schlechter Energieeffizienz deutlich höher und schneller zu erreichen sind als bei Gebäuden, die bereits über eine gute Energieeffizienz verfügen. Vor diesem Hintergrund fordern GdW und vdp eine Synchronisierung beider Regelwerke beim Effizienz-Ansatz, so dass die Sustainable-Finance-Regulierung fortan einheitlich den Worst-first-Ansatz als Ziel beinhaltet.

3) Die Latte für die Taxonomiekonformität liegt viel zu hoch; Transformationspfade und Effizienzgewinne aus erneuerbaren Energien werden nicht gewürdigt. Nur solche Renovierungsarbeiten, die zu einer Verringerung des Primärenergiebedarfs von Gebäuden um mindestens 30 % führen, gelten als taxonomiekonform und profitieren von Finanzierungsvorteilen. Für Modernisierungen, die geringere Energieeinsparungen nach sich ziehen, könnten sich die Finanzierungskosten durch die Stigmatisierung der

Nicht-Taxonomiekonformität in Zukunft erhöhen. Gleiches gilt für Gebäude, die sich auf einen langfristigen Transformationspfad zur Klimaneutralität begeben, derzeit aber noch schlechte Energieeffizienzklassen aufweisen. Hinzu kommt, dass in der EU-Taxonomie Effizienzgewinne aus der Nutzung erneuerbarer Energien bei Renovierungen nicht berücksichtigt werden können. GdW und vdp setzen sich dafür ein, dass alle Renovierungsmaßnahmen, die gemäß eines festgelegten Transformationspfads Energieeinsparungen erzielen, unter Berücksichtigung der Effizienzgewinne aus der Nutzung erneuerbarer Energien als taxonomiekonform anerkannt werden. Zudem plädieren beide Verbände dafür, dass – anders als bisher – das gesamte Gebäude und dessen gesamte Finanzierung als taxonomiekonform gelten, wenn die Taxonomie-Anforderungen an eine energieeffiziente Renovierung erfüllt sind.

4) Die in der EU-Taxonomie genannten „Do No Significant Harm (DNSH)-Kriterien“ führen ungerechtfertigterweise zu erheblichen Zusatzkosten. Gemäß EU-Taxonomie führt die Nichteinhaltung nur eines der insgesamt sechs DNSH-Kriterien dazu, dass ein Gebäude und die Finanzierung dieses Gebäudes als nicht taxonomiekonform gelten. Eine Immobilie kann noch so energieeffizient sein, sobald es beispielsweise nur einen Grenzwert beim Wasserdurchlauf reißt, wird die Taxonomie-Anerkennung für die gesamte Immobilie und deren Finanzierung verwehrt. Die erforderlichen Prüfverfahren sind so zeit- und dokumentationsintensiv, dass Kosten und Nutzen weit entfernt von einem angemessenen Verhältnis sind. Zudem wirken sich diese erheblichen Zusatzkosten bei Renovierungen direkt auf die Erschwinglichkeit von Wohnraum aus und gefährden die soziale Akzeptanz. Unabhängig von der Frage der Relevanz aller DNSH-Kriterien halten GdW und vdp deren Anforderungen in puncto Anzahl und Komplexität für deutlich zu hoch. Sie regen an, insbesondere die Vorgaben für die Kriterien „Bau neuer Gebäude“ und „Renovierung bestehender Gebäude“ merklich zu reduzieren. Darüber hinaus empfehlen sie, die DNSH-Kriterien in Gänze lediglich als „Beobachtungskriterien“ zu deklarieren, so dass die Nichteinhaltung einer einzelnen Vorgabe nicht automatisch zur Aberkennung der Taxonomiekonformität führt.

5) Die EU-Taxonomie fokussiert ausschließlich auf ökologische Kriterien. Soziale Aspekte werden in keiner Weise gewürdigt. Der einseitige Fokus der EU-Taxonomie auf ökologische Zielvorgaben lässt Vorhaben, die beispielsweise in sozialer Hinsicht Vorteile bringen, in den Hintergrund treten. Dabei sind sich Politik und Wirtschaft einig, dass die Berücksichtigung sozialer Aspekte bei der Stadtplanung zum Gemeinwohl beitragen. GdW und vdp sprechen sich für eine Aufnahme sozialer Aspekte in der bestehenden Taxonomie aus, um die ökologische und soziale Dimension in Einklang zu bringen. Somit sollten auch nicht messbare Beiträge zur sozialen Gerechtigkeit, die von Wohnungsbaugesellschaften aufgrund ihres gesetzlichen

Deals

Hamburg: REInvest Asset Management S.A. erwirbt für einen Fonds der DEVK das Lombardhaus im Hamburger Rathausquartier vom von Tristan Capital Partners beratenen „CCP 5 ‘long-life’ core-plus Fund“. Das auf einem rd. 1.200 qm großen Grundstück errichtete Lombardhaus umfasst eine Gesamtmietfläche von rd. 6.760 qm, wovon 90% auf Büro-, und 10% auf Einzelhandels- und Lagerflächen entfallen. Hauptmieter ist About You. Sonar Real Estate war verantwortlicher Transaktionsmanager und kaufmännischer Betreuer beim Verkauf.

Dresden: Die KanAm Grund Group verkauft das rd. 5.000 qm große Kugelhaus am Wiener Platz an Iroko Zen. Hauptsächlich werden die Flächen des 2005 eröffneten und 2018 revitalisierten Objektes für den Einzelhandel genutzt, Ankermieter ist Decathlon. Medial bekannt ist das Kugelhaus durch das Achterbahnrestaurant in der Kuppel. Lübke Kelber vermittelte.

Stuttgart: Die WATZL Group erwirbt das 5.200 qm große Bürogebäude in der Rotebühlstraße. Das Objekt direkt an der S-Bahn-Station Feuersee soll umfassend saniert werden. Die Watzl Group wurde von NOERR und Trewitax beraten. Colliers vermittelte.

Berlin: Die GRK Gruppe übernimmt zusammen mit der VICUS GROUP AG die 11.000 qm große Kaiser-Wilhelm-Passage, das 1990 errichtete Stadtteilzentrum zwischen dem Richard-von-Weizsäcker-Platz und der Feuerstraße in Schöneberg.

München: Apollo mietet in der Kaufingerstraße 12 für seine neue Filiale 400 qm an. Lührmann beriet und vermittelte.

Auftrags geleistet werden, Anerkennung finden. Konkret vorgeschlagen wird, dass soziale Ausgleichsmechanismen zur Anwendung kommen. Bieten Gebäude z.B. ein vergleichsweise geringes Mietniveau, eine positive Quartiersqualität oder eine räumliche Nähe zu sozialen Einrichtungen könnten sie damit die etwaige Nichteinhaltung einzelner ökologischer Vorgaben kompensieren. Durch dieses Vorgehen könnten spürbar mehr Immobilien und Immobilienfinanzierungen Taxonomiekonformität erlangen. ■

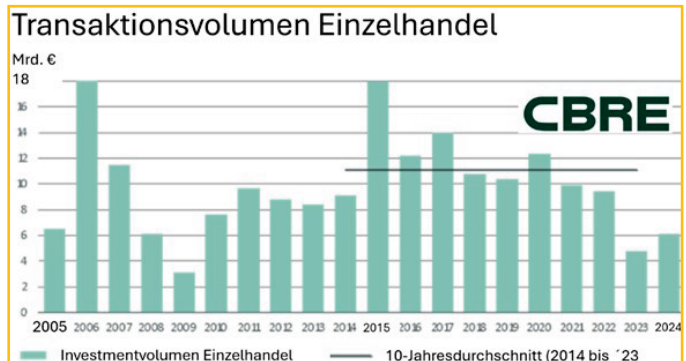
HANDELSIMMOBILIEN-INVESTMENTS ERHALTEN VERMIETUNGRÜCKENWIND

Steht Handel vor Renaissance

Die These von „Der Immobilienbrief“, der Retailmarkt habe vieles von dem hinter sich, was Büro noch vor sich habe, lässt sich zunehmend in Zahlen messen. Das gute Schlussquartal bringe aber Rückenwind für 2025. (WR+)

Die positive Entwicklung gilt für Vermietung und Investment. Nach Statistik von BNP Paribas Real Estate (BNPPRE) erreichte der bundesweite Retail-Vermietungsmarkt 2024 mit rund 506.000 qm Flächenumsatz in Citylagen und einem Plus von 15% gegenüber dem bereinigten Vorjahresergebnis – der Großdeal des Modehauses Aachener wurde rückabgewickelt - den Bestwert seit 2019. Das gute Schlussquartal bringe Rückenwind für 2025. Erfreulich sei vor allem die Steigerung der Passantenfrequenzen um 1,5%. Allerdings schlagen sich das erhöhte Kundenpotential im stationären Modehandel nicht in steigenden Einzelhandelsumsätzen nieder. Einer Seitwärts-

bewegung im Jahresverlauf folgte im wichtigen Weihnachtsgeschäft sogar ein Rückgang um 6%. Die Vermietungsergebnisse scheinen insofern Zukunftserwartungen zu spiegeln. Wesentliche Treiber waren Nachnutzungen für Galeria-Objekte und neue Ankermieter für zahlreiche Shoppingcenter.



Auch im Investmentmarkt wird der Rückenwind deutlich stärker. Gegenüber 2023 als im Investmentmarkt für Retail Assets der zweitniedrigste Wert seit 2005 verzeichnet werden musste, ist das Transaktionsvolumen wieder spürbar gestiegen. Mit mehr als 1,7 Mrd. Euro war das Q4 laut JLL das stärkste Einzelquartal. Lt. CBRE lagen Retail Assets phasenweise im deutschen Investmentmarkt für Gewerbeimmobilien im Jahresverlauf wieder auf Platz 1 und beendeten das Jahr 2024 knapp hinter Logistikimmobilien auf Platz 2. Lt. BNPPRE wurde in der Einzelhandelspartie mit +28% der größte Umsatzsprung verzeichnet. Das resultierte aus mehreren lebensmittelgeankerten Paketverkäufen, die laut BNPPRE kurz vor Jahresende noch über die Ziellinie gebracht werden konnten. Zudem gäbe die Geldpolitik lt. CBRE gegenwärtig einen starken Investment-Impuls.

Im deutschen Gewerbeimmobilienmarkt mit einem Transaktionsvolumen von insgesamt ca. 25 Mrd. Euro erreichten Einzelhandelsimmobilien 2024 ein Investitionsvolumen in der Bandbreite von 5,0 Mrd. Euro (Colliers), 5,443 Mrd. Euro (Savills), 5,55 Mrd. (JLL), 6,1 Mrd. Euro (CBRE) und 6,3 Mrd. Euro (BNPPRE). Der Fachmarktsektor mit Schwerpunkt Lebensmittel/ Nahversorgung erreicht laut BNPPRE einen Anteil von 33%. Innerstädtische Geschäftshäuser und Kaufhäuser kommen auf jeweils

28%. Shopping-Center hinkt mit einem Anteil von 12% allerdings noch deutlich hinterher, verzeichnet jedoch mit dem Verkauf der Pasing Arcaden von **Unibail-Rodamco-Westfield** für 388 Mio. Euro an die **Ikea-Center-Sparte Ingka Centres** laut BNPPRE einer der größten Shopping-Center-Asset-Deals der vergangenen 10 Jahre. Überhaupt sei der Investmentmarkt für Handelsimmobilien 2024 vor allem von großvolumigen Einzeltransaktionen geprägt worden, so Savills. Die zehn größten Transaktionen, zu denen neben den Pasing Arcaden die **Fünf Höfe** in München, das **KaDeWe** in Berlin, und das Luxus-Ensemble Maximilianstraße 12-14 in München gehörten, machten laut Savills 2024 knapp 60% des Investitionsvolumens im Handelsimmobilienmarkt aus. Allerdings warnt **Marcus Lemli**, Savills CEO, vor falschen Schlüssen auf eine generelle Liquidität für großvolumige Objekte. Die Investitionsgrenzen vieler Investoren würden derzeit „im mittleren zweistelligen Millionenbereich“ liegen. Der Anteil der Insolvenzverkäufe z. B. der **Signa Gruppe** (KaDeWe) oder der Centrum Gruppe (Maximilianstraße 12-14) liege mit 11% am gesamten Einzelhandelsvolumen beim Fünffachen des 5-Jahresschnitts und fast beim Doppelten des bisher gemessenen Höchstwertes von 6,3% im Jahr 2014.

Die Netto-Spitzenrenditen bei Fachmarktzentren sind im Q4 um 10 Basispunkte auf 4,65% leicht gefallen, was vice versa eine Erhöhung der Multiplikatoren bedeutet. Innerstädtische Geschäftshäuser sowie Kauf- und Warenhäuser der Kategorie 1A bringen um 0,2 %-Punkte gefallen auf 4,64%. B-Shopping-Centern wurden dagegen 0,3 Prozentpunkten Anstieg auf 7,5% billiger. Center in A-Lagen blieben mit 5,90% konstant. Seitwärts bewegten sich auch Lebensmittelmärkte mit 4,70% und Fachmarktzentren mit 5,00%. ■

AUS UNSERER KOOPERATION MIT

■ **Neue Rechtsregeln in der GdWE bei Streit nach Bauträger-Pleite** ■ **BGH bestätigt Rechtmäßigkeit der Berliner Mietpreisbremse** ■ **Aus der Praxis: Drakonisches Urteil bei vorge-täuschter Eigenbedarfskündigung** ■ **Dingliches Vorkaufrecht: Ex-Ehepartner sticht Mieter aus** ■ **Doch zuerst, liebe Leserinnen und Leser, blicken wir auf das neue Jahr:**

Was kommt 2025 auf die Immobilienbranche zu?

Das neue Jahr ist erst wenige Tage alt, aber schon wächst die Sorge vor gesetzlichen Verschärfungen und bürokratischen Lasten, die Eigentümern, Vermietern, Verwaltern und Investoren das Leben schwer machen. Einige Gesetze haben das **Bundeskabi-**

nett und der **Bundestag** noch im alten Jahr auf den Weg gebracht, doch ihre Umsetzung ist angesichts der vor der Haustüre stehenden Bundestagswahl mehr als -unsicher. Was schon sicher ist und wo es noch Streit geben könnte, zeigt unser Überblick:

Seit dem 1.1.2025 wird die höchst umstrittene **Grundsteuer** auf Grundlage neuer Bewertungsregeln erhoben. Während Eigentümer in Regionen mit niedrigen Bodenrichtwerten von einer Steuersenkung profitieren könnten, drohen in vielen Stadt-lagen erhebliche Mehrbelastungen. Das **Bundesfinanzministerium** (BMF) versucht in einem FAQ (<https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/FAQ/faq-die-neue-grundsteuer.html>) Antworten auf wichtige Fragen zu geben. Beruhigen dürfte das die aufgeheizte Lage kaum. Nach mehreren gescheiterten Musterklagen vor den Finanzgerichten wird es womöglich noch in diesem Jahr zu einem Showdown vor dem **BVerfG** kommen.

Über die problematischen Neuerungen bei Gewerberaum-mietverträgen (Stichwort: Textform statt Schriftform) hatten wir bereits in der Beilage zu **'steuertip'** 50/24 berichtet. Die Rechts-änderung betrifft Neuverträge seit Jahresanfang. Für bestehende und bereits abgeschlossene Mietverträge gilt die Gesetzesänderungen erst ab kommendem Jahr.

Wichtig: Seit Anfang dieses Jahres müssen Nichtwohn-gebäude im -Bestand mit mehr als 20 Stellplätzen mit mindestens einem **Ladepunkt für E-Fahrzeuge** nachgerüstet werden. Das sieht das neue 'Gebäude-Elektromobilitätsinfrastruktur-Gesetz' (GEIG) vor. Das GEIG enthält keine ausdrücklichen Angaben dazu, welche Behörden für seine Durchsetzung zuständig sind. Im Zweifel dürften das die Bauordnungsbehörden sein. Diese können Bußgelder bis zu 10.000 € festsetzen, falls Pflichten aus dem GEIG vorsätzlich oder leichtfertig verletzt werden. Dem vorangehen könnte eine bauaufsichtsrechtliche Ordnungs-verfügung. Wer sich fragt, ab wann die Behörden zu solchen Maßnahmen befugt sind, erlebt eine Überraschung. Denn § 10 Abs. 1 GEIG verpflichtet lediglich zur Errichtung der Ladepunkte „nach dem 1. Januar 2025“, ohne nähere Konkretisierung. Wegen dieser Gesetzes-panne muss daher eine an den Einzelfall anzupassende „angemessene“ Frist gewährt werden, was im Falle eines Bußgeldbescheids rechtliche Handlungsspielräume eröffnet.

Gebäudetyp E und Novellierung BauGB: Um den Wohn-bau anzukurbeln, wollte die Ampel Bauvorschriften ab-schaffen. So das Ziel eines Gesetzentwurfs für ein Gebäudetyp-E-Gesetz, den das Bundeskabinett im November 2024 beschlossen hatte. Ob dies Wirklichkeit wird, steht zum jetzigen Zeitpunkt noch in den Sternen. Gleiches gilt für die Novelle des Baugesetz-buchs (BauGB). Im ersten Quartal 2025 sollte die Reform in Kraft treten. Jetzt ist wieder alles offen. Gleiches gilt für die Ver-längerung der **Mietpreisbremse**. Zehn Jahre nach Inkrafttreten sollte die bis Ende 2025 befristete Mietpreisbremse zum zweiten Mal verlängert werden. Erst lag ein Referentenentwurf aus dem Justizministerium auf dem Tisch, dann folgte ein geänderter Re-gierungs-entwurf – der wiederum hängt im parlamentarischen Verfahren fest (siehe hierzu auch den heutigen Beitrag zur Berliner Mietpreisbremse auf Seite 2).

'immo'-Fazit: Impulse für Bauen und Vermieten muss man in diesen unsicheren Zeiten mit der Lupe suchen. Wir sind gespannt, was die neue Bundesregierung demnächst auf die Agenda setzt. ■

Deals

Berlin: Henderson Park und Stoke Park Capital modernisieren das denkmalgeschützte Mosse-Zentrum in der Schützenstraße 25 im Zeitungsquartier. Das 1903 erbaute, 38.000 qm große ehemalige Verlagsgebäude soll bis Ende 2026 umfassend modernisiert werden. Ergänzt werden die 20.000 qm Büroflächen um eine neugestaltete Lobby, 1.400 qm begrünte Innenhöfe, 1.600 qm Dachterrassen, ein Mobilitätskonzept mit 160 E-Ladepunkten für PKW und 180 Fahrradstellplätzen sowie Smart-Building-Technologien.

Dresden: IMAXXAM findet mit Cineplex einen neuen Mieter für den Kristallpalast. Als langfristige Mieterin plant Cineplex ein ganzheitliches Konzept als Kino- und Veranstaltungsort für die beiden benachbarten Standorte Rundkino und Kristallpalast. Die Neueröffnung soll bereits in der zweiten Februarhälfte erfolgen.

Ratingen: Die Tristar GmbH mietet das rd. 7.400 qm Gebäude des ehemaligen Relexa Hotels in der Calor-Emag-Str. 3-7 von LEG Immobilien, um dort ein Holiday Inn zu betreiben. Anteon Immobilien beriet.

Bruchsal: Invesco Real Estate erwirbt ein Brownfield-Grundstück mit mehreren Lagerhallen, um gemeinsam mit Propel Industrial ca. 45.000 qm Gewerbeflächen zu entwickeln.

Immendingen: LIP Invest erwirbt das kürzlich fertiggestellte, 17.000 qm große Logistikzentrum an der Carl-Benz-Straße 7-9 von Panattoni. Das Zentrum ist langfristig an SF Filter vermietet.

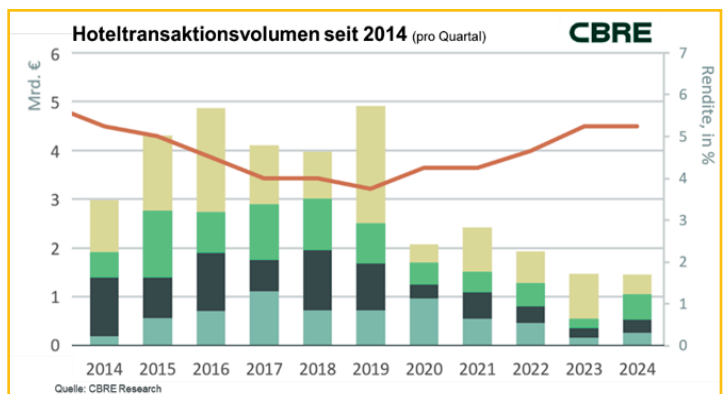
Frankfurt: Die LBBW Immobilien-Gruppe startet mit den Bauaktivitäten am ehemaligen Lorey-Haus in der Schillerstr. 16/ Große Eschenheimer Str. 11.

HOTELINVESTMENTMARKT VERHARRT UNTER VOR-CORONA-NIVEAU

Kleinteilige Segmentierung setzt sich fort

Der Hotelnutzermarkt hat 2024 das hohe Vor-Corona-Niveau bereits wieder überschritten. Der Investitionsmarkt hingegen verfehlt es weiterhin um mehr als zwei Drittel. Positiv und als Trendwende deuten die Makler jedoch, dass der deutsche Hotelinvestmentmarkt in der zweiten Jahreshälfte deutlich an Fahrt aufgenommen hat. So wurden von Juli bis Dezember lt. JLL mit rd. 870 Mio. Euro zwei Drittel des Gesamtjahresvolumen von rd. 1,3 Mrd. Euro umgesetzt. Cushman & Wakefield (C&W) kommt ebenfalls auf 1,3 Mrd. Euro, BNP Paribas Real Estate (BNPPRE) und Colliers liegen mit 1,4 Mrd. Euro und CBRE mit 1,5 Mrd. Euro etwas höher. Bei der historischen Einordnung sind sich die Makler hingegen uneins: Im Zahlenwerk von JLL verfehlt der aktuelle Umsatz das Vorjahresergebnis um 6%, CBRE sieht ihn gleichauf und die anderen Makler notieren ein Umsatzplus zwischen 5% (BNPPRE) und 10% (C&W). Lt. BNPPRE liegt das aktuelle Ergebnis rund ein Viertel unter dem durchschnittlichen Investitionsvolumen der Jahre 2022 bis 2024 von rund 1,9 Mrd. Euro, JLL sieht den Fünfjahresschnitt um 27% verfehlt, C&W den 10 Jahresschnitt um deutliche 60%. (CW+)

Das Gros der Transaktionen entfiel lt. JLL mit 85% auf Einzeltransaktionen, 3 kleinere Portfoliotransaktionen mit einem Mittelwert von nur rd. 40 Mio. Euro teilen sich den Rest. Die Top-Einzeltransaktion 2024 war der Verkauf des Rocco Forte Hotel de Rome in Berlin durch das Investorenkonsortium aus GIC und Caleus an die Gruppo Statuto für rd. 145 Mio. Euro. Die größte Portfoliotransaktion 2024 war der Verkauf eines Portfolios mit 30 ibis- und ibis- Budget-Hotels mit 2.308 Zimmern von AccorInvest an BC Partners, die gemeinsam mit Hova Hospitality das Portfolio umfassend modernisieren und als B&B Hotels repositionieren werden. Zu den größten



Transaktionen in Q4 zählen der Union Investment Verkauf des 293 Zimmer umfassenden Le Meridien Hotel Stuttgart an ein Joint Venture der HWS Immobilien und Vermögensverwaltung GmbH und der MHP Hotel AG, die Veräußerung des Moxy Hotels im I/D Cologne mit 222 Zimmern von Art-Invest Real Estate und der Osmab Holding an die Strabag Hold Estate und der Portfolioverkauf mit 4 B&B Hotels von Covivio an Art-Invest. Beim durchschnittlichen Transaktionsvolumen kommt JLL auf 25,8 Mio. Euro (+14% ggü. VJ.), BNPPRE hingegen nur auf 16 Mio. Euro und damit auf den niedrigsten jemals registrierten durchschnittlichen Volumenswert je Deal. Damit sieht BNPPRE den Trend zum kleinteilig strukturierten Markt sich fortsetzend.

Private-Equity-Investoren waren lt. JLL mit einem Volumen von 335 Mio. Euro (26%) die aktivste Käufergruppe, gefolgt von institutionellen Investoren mit 283 Mio. Euro (22%). Internationale Investoren haben 2024 im Rahmen von 19 Transaktionen 821 Mio. Euro. in den deutschen Hotelmarkt investiert, das entspricht einem Marktanteil von 63%. Bezogen auf die Risikoklassen entfielen lt. JLL rd. 800 Mio. Euro bzw. 61% des Volumens auf Value-add-Transaktionen, gefolgt von Core-Investments mit 35% bzw. 461 Mio. Euro. Die Spitzenrendite hält sich seit 2023 nahezu stabil. CBRE notiert sie bei 5,25%, C&W bei 5,5%. ▶

Der Anteil der Top 7-Städte sank mit Ausbruch der Coronapandemie von den traditionell über 50% auf bis zu lt. **Colliers** 35% in 2023 ab. 2024 entfielen mit 56% wieder mehr als die Hälfte der Investments auf die Top-7 Standorte. Spitzenreiter war Berlin mit 7 verkauften Objekten im Wert von über 370 Mio. Euro, das entspricht alleine einem Viertel des bundesweiten Transaktionsmarktes 2024. Unter den B-Städten stach Dresden hervor, wo 6 Hotels mit in Summe über 680 Zimmern den Besitzer wechselten.

Ausblick: Für 2025 deutet sich lt. CBRE eine positive Entwicklung mit einer deutlichen Erholung des Hotelinvestmentmarkts ab. Die Prozesse zu einigen größeren Deals befänden sich bereits in einem fortgeschrittenen Stadium. Auch BNPPRE sieht in der Kombination von sich verbessernden Finanzierungsbedingungen und dem weiter an Stärke gewinnenden Nutzermarkt eine weitere Marktbelebung mit einem Jahresvolumen 2025 oberhalb der beiden Vorjahre. Colliers hält ein Transaktionsvolumen von um die 1,8 Mrd. für realistisch. Insbesondere Core-Objekte werden lt. Colliers weiter gefragt sein. Hier träfe ein begrenztes Angebot auf eine bereiter werdende Nachfrage, was ab der zweiten Jahreshälfte zu einer leichten Renditekompression im entsprechenden Segment führen könne. Die Preisfindung im Value-Add- oder opportunistischem Segment bliebe hingegen schwieriger. Hier wägen Investoren neben einer Hotelnutzung auch Umnutzungspotenziale, z.B. in Wohnnutzungen, ab. JLL sieht sowohl im Value-add- als auch im Core-Bereich wieder mehr Produkt auf den Markt kommen, sodass kapitalstarke und gut positionierte Käufer die Möglichkeit hätten, den derzeitigen Stand im Immobilienzyklus auszunutzen. Gleichzeitig weist JLL aber auf die anhaltende Betreiberproblematik hin. Hoteliers seien aufgrund von Personalengpässen und mitunter hohen Pachtverpflichtungen weiterhin mit einer angespannten Kostensituation konfrontiert, was sie jüngsten Meldungen zu den Schwierigkeiten einiger deutscher Hotelgruppen belege. ■

EINFAMILIENHÄUSER BELIEBT – REIHENHÄUSER VERPÖNT

Jeder Zweite bewertet Immobilienkauf als unattraktiv

„Der Immobilienbrief“ sieht repräsentative Befragungen zu Kaufabsichten immer etwas skeptisch. Oft ist das keine kaufkraftunterlegte Nachfrage. Gefragt würden sich die Redakteure auch gerne eine Luxusimmobilie am Tegernsee kaufen. Passieren wird das aber wohl nie. Dennoch zeigen Umfragen, wie die aktuell von YouGov i.A. von Kleinanzeigen ausgeführte Befragung von 2.097 Personen, Tendenzen auf. (CW+)

Für 57% der Befragten haben sich die Rahmenbedingungen für den Immobilienkauf in den letzten Jahren verschlechtert.

Nur 12% beurteilen die Situation für einen Erwerb als „eher gut“ bzw. „sehr gut“. Junge Menschen zwischen 18 und 34 Jahren bewerten die Rahmenbedingungen für einen Immobilienkauf etwas positiver. So schätzen 22% der 18- bis 24-Jährigen sowie 26% der 25- bis 34-Jährigen die Lage für einen Immobilienkauf als „gut“ bis „sehr gut“ ein.

Immerhin plant jeder zehnte Befragte (9%) in diesem Jahr eine Wohnung oder ein Haus zu erwerben, in Rheinland-Pfalz, Schleswig-Holstein sowie Niedersachsen fällt die Angabe niedriger aus. Insgesamt kommt für jeden dritten Befragten (32%) ein Immobilienkauf grundsätzlich nicht in Frage. Bei den Kaufinteressenten stehen freistehende Einfamilienhäuser mit 26% am höchsten im Kurs. Auf Platz zwei landet die Eigentumswohnung mit 19%, die vor allem bei Jüngeren beliebt zu sein scheint: So geben 31% der 25- bis 34-Jährigen an, am liebsten eine eigene Wohnung statt eines Hauses kaufen zu wollen. Den Kauf von Ferienwohnung bzw. -haus-/ grundstück könnten sich 6% vorstellen, Tiny Houses kommen auf 5%, Doppelhaushälften und Reihenhäuser lediglich auf 3% bzw. 2%. Der Erwerb von Baugrundstück kommt ebenfalls nur für 2% in Frage.

Für über die Hälfte der Befragten (56%) ist die Lage und Verkehrsanbindung der Immobilie das wichtigste Kaufkriterium, dicht gefolgt von einem günstigen Kaufpreis (54%). Ein Garten, eine gute Nachbarschaft, die Energieeffizienz der Immobilie sowie gute Finanzierungsbedingungen sind für jeweils rund 40% entscheidend. Jeder Dritte (35%) legt Wert auf die (soziale) Infrastruktur in der Umgebung, für ebenfalls rund ein Drittel (32%) ist die Ausstattung der Immobilie ein essenzielles Kriterium. ■

MAKLERQUOTE IM SINKFLUG

Privatpersonen wollen an Courtage sparen

Bei der angespannten finanziellen Situation vieler Haushalte gepaart mit gestiegenen Finanzierungskosten und wieder anziehenden Kaufpreisen verzichten immer mehr Verkäufer auf professionelle Immobilienvermarkter. In Konsequenz sank die Maklerquote lt. Sprengnetter 2024 deutlich. Lag die Quote Ende Q4 2023 noch bei 73%, brach sie im Monat Dezember 2024 auf 57,4% ein. Für das gesamte Q4 kommt Sprengnetter auf 61%, den niedrigste Quartalswert seit Q1 2022. (CW+)

Regional zeigt sich dabei ein heterogenes Bild: Während sich die Quote in Hamburg konstant bei rund 70% und in Stuttgart bei 68%, in Leipzig bei 69% und Essen bei 73% weiterhin vergleichsweise hoch hält zeigen sich in Berlin (64%), Dortmund (51%) Düsseldorf (58%) und Köln (41%) Einbrüche auf das niedrigste jemals gemessene Niveau.

In diesem Umfeld werden für Makler im Wettbewerb und Überlebenskampf eine klare Positionierung und

Firmen-News

München: Die **BVT Unternehmensgruppe** (BVT) platzierte 2024 rd. 267 Mio. Euro Eigenkapital bei professionellen und semiprofessionellen Anlegern sowie Privatanlegern und setzt damit ihre soliden Platzierungserfolge fort. Die Schwerpunkte bildeten die beiden Assetklassen Energie und Infrastruktur mit 178,1 Mio. Euro sowie Immobilien USA mit 81,6 Mio. Euro.

Die Investitionen professioneller und semiprofessioneller Anleger belaufen sich auf rd. 87,6% (233,7 Mio. Euro), der Anteil der Privatanleger liegt mit 33,2 Mio. Euro bei rund 12,4%.

In der Assetklasse Immobilien USA wurden im Rahmen der Residential USA Serie über 87 Mio. USD platziert. Für den Anfang 2024 aufgelegten Publikums-AIF „BVT Residential USA 19“ konnten bis Jahresende bereits 75% des geplanten EKs eingesammelt werden. Im Bereich Energie und Infrastruktur wurden mit dem "BVT Sustainable Energy Fund SCS SICAF-RAIF", dem "BVT Concentio Energie und Infrastruktur II" sowie dem Spezial-AIF "SWK Beteiligungs GmbH & Co. geschlossene Investment KG" insgesamt 178,1 Mio. Euro platziert.

Hamburg: Die **GARBE Industrial Real Estate** gründet mit **Sidra Capital**, einem Investmentmanager aus dem Nahen Osten, ein Joint Venture mit dem Ziel, Light-Industrial- und Logistikimmobilien in Deutschland im Rahmen von Sale-and-Leaseback-Transaktionen zu erwerben. Es liegen bereits Eigenkapitalzusagen i.H. von 50 Mio. Euro vor.

Frankfurt: **Tikehau Capital** übernimmt das Beratungsunternehmen für Rechenzentren **TTSP HWP**.

ein herausragender Kundenservice wichtiger denn je. Es sei Zeit, aktiv zu werden, so **Christian Sauerborn**, Chefanalyst bei Sprengnetter, denn die Zahlen sprächen eine klare Sprache. ■

LUXUSIMMOBILIEN IN BAYERISCHER PISTENNÄHE Quadratmeterpreis von über 28.000 Euro wird aufgerufen

Eine ImmoScout24-Analyse der 10 teuersten zum Verkauf angebotenen Wohnhäuser in bayerischer Pistennähe zeigt, welcher Luxus in den Voralpen möglich ist. Zu finden sind die Luxusimmobilien mit einem Quadratmeterpreis von bis zu 28.633 Euro in Rosenheim, am Tegernsee, am Starnberger See und in Garmisch-Partenkirchen. (CW+)

Die Liste der Top 10 wird angeführt von einem 22 Mio. Euro teuren Anwesen bestehend aus einem repräsentativen Herrenhaus, weiteren Wohnhäusern, einer Werkstatt und einem Atelier in Alleinlage in Rosenheim.

Schon nahezu günstig erscheint die zweitplatzierte Luxusvilla mit 6 Schlafzimmern, 5 Bädern und Pool in Icking am Starnberger See für 8,9 Mio. Euro. Ebenfalls in Wassernähe, am Tegernsee, stehen gleich 4 der 10 luxuriösesten Wohnhäuser. Darunter ein neugebautes Landhaus mit 300 qm Wohnfläche in Rottach-Egern für 8,6 Mio. Euro, ein Baudenkmal für 7,8 Mio. Euro und eine moderne Landhausvilla mit freiem Panorama-Bergblick für rund 7 Mio. Euro. Auf den weiteren Plätzen landet ein Landsitz in Reit am Winkel für 5,2 Mio. Euro, eine ehemaliges Bauernhaus bei Kempten für 4,6 Mio. Euro und zwei Immobilien in Garmisch-Partenkirchen. Die Top 10 komplettiert eine am Westufer des Tegernsees in Bad Wiessee gelegene 300 qm große Villa mit See- und Bergblick für 4 Mio. Euro.



Villa in Rosenheim für 22 Mio. Euro ©IS24 PN

Bezogen auf den Quadratmeterpreise führt das neugebaute Landhaus in Rottach-Egern mit 28.633 Euro/qm das Ranking der Top 10-Luxusobjekte an, mit weitem Abstand gefolgt von der moderne Landhausvilla in Rottach-Egern mit 8.000 Euro/qm. Den günstigsten Quadratmeterpreis hat das ehemalige Bauernhaus bei Kempten mit 7.717 Euro. Das ist etwas weniger als für den Quadratmeter einer durchschnittlichen Bestands-Wohnung in München mit 8.603 Euro aufgerufen wird. ■

SERIE: VÖL(C)KER HÖRT DIE SIGNALE

No. 6 #DasgroßeHotelsterben – zur Prognose aus „Der Immobilienbrief“ Nr. 472 vom 17.04.2020



Winfried D. E. Völcker, Hotelier & Gastronom
www.voelcker-hospitality.de

„Die Hospitality Branche, wie wir sie kennen, löst sich gerade auf. Eine neue Welt entsteht. Corona ist mehr als ein Abschied von gestern. Rechnet mit dem Schlimmsten! Ich denke, von den 230.000 Betrieben werden 50.000 fallen und bis zu 5.000 der sog. klassischen Beherbergungsbetriebe werden dichtmachen oder ihren Besitzer wechseln.“ Warren Buffet brachte es auf den Punkt: „In der Ebbe zeigt sich,

Impressum

Rheda-Wiedenbrück,
T: 05242 - 90 12 50
F: 05242 - 90 12 51
info@rohmer-medien.de
www.rohmer-medien.de

Chefredaktion:

Constanze Wrede

Dr. Karina Junghanns
(stellv. Chefredaktion)

Hrsg.: Werner Rohmert

Immobilienredaktion:

Prof. Dr. Thomas Beyerle, Thomas Döbel, Dr. Gudrun Escher, Uli Richter, Sabine Richter, Hans Christoph Ries, Caroline Rohmert, Petra Rohmert, Werner Rohmert, Prof. Dr. Günter Vornholz

Recht / Anlegerschutzrecht:

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

Redaktioneller Beirat:

Dr. Kurt E. Becker 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, Dr. Marcus Gerasch

Chefvolkswirt:

Prof. em. Dr. oec. Dr. h. c.
Hanspeter Gondring FRICS,
Wissenschaftlicher Leiter der ADI
Akademie, "Exzellenzpartner für
lebenslanges Lernen in der Immobilienwirtschaft!"

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.*

wer in der Flut ohne Badehose geschwommen ist.“ „Aber ist das vermeintlich Überkommene schon deshalb reformbedürftig, weil es von gestern ist? Heute ist morgen schon gestern...

Erfolgreiche Menschen haben keine Angst zu versagen. Ein Misserfolg nach dem anderen macht sie besser, härter, erfolgreicher. Erfolg ist keine Frage der Bildung, sondern der Intelligenz, Kreativität und Erfahrung. **August Fugger**, reichster und mächtigster Mann seiner Zeit, hat nie eine Universität von innen gesehen. Was in Dir steckt zählt und was Du daraus machst... „When the going gets tough, the Tough get going!“ Erfolg hat man nicht, man schafft ihn sich. Mein Lieblingszitat: **Carl Mottek, Hilton-USA-Präsident:** Don't bring me problems, bring me solutions.“ Aus die Maus.

Wenn es hierzulande „Tough“ wird, testieren Arbeitspsychologen gleich Er-schöpfungssyndrome. Der Krankenstand ist im Vergleich zu unseren europäischen Mit-bürgern fast bis doppelt so hoch. Wir Armen. Hotels und Restaurants schließen man-gels Mitarbeiter. Kein Umsatz, dafür aber Kosten der Lohnfortzahlung.

Was für mich so gar nicht zum großen Hospitality-Sterben und dessen Grün-den passen will ist, dass der Tourismus in Deutschland wieder Rekordzahlen generiert. Corona war vorgestern. Hospitality ist die Zukunftsbranche des 21. Jahrhunderts! Von Januar bis November erzielte der Deutschland-Tourismus mit 465,3 Millionen Über-nachtungen einen Rekord, über dem bisherigen Höchstwert aus dem Vor-Corona-Jahr 2019. Dank freier Marktwirtschaft geht das Geschäft meist dorthin, wo der Kunde be-kommt, was er wirklich will. Wo alles stimmt, ist der Umsatz nicht zu verhindern. Aus-nahmen bestätigen die Regel.

Das „Hospitality-Sterben“ wird anhalten. Die Ausdünnung ist die Chance mit interessanten, attraktiven und relevanten Produkten und Angeboten zu kontern: Interes-sant, attraktiv, sexy und relevant - und den Preis wert.

Und Kollegen, schämt sich denn keiner? Top Verdiener bringen 80.000 Euro nach Hause. Medium aller Branchen liegt bei rund 50.000 Euro im Jahr. Die Hotellerie- und Gastronomie bringt es an vorletzter Stelle auf rund 34.000 Euro ein Drittel weniger als der Durchschnitt. Sorry, aber wer Peanuts zahlt bekommt halt „Monkeys“ und offen-sichtlich nicht mal die. Für mich ist das der Kern aller Probleme.

Die Lösung: Erstens: Statt die anstehende Mehrwertsteuersenkung von 12 Prozentpunkten einzumengen, geben Sie die 1:1 an Ihre Mitarbeiter weiter. Freiwilliges Trinkgeld muss von der Steuer befreit bleiben. Mit der Bitte an die Kundschaft, den Ser-vice samt Back-Office mit 10 bis 15% zu bedenken, bringt den Verdienst ad hoc in Rich-tig Deutschland-Durchschnitt. Wird jetzt nicht an dieser **Asbach-Uralt**-Baustelle gear-beitet, wird sich insgesamt nichts ändern.

Die Hintergründe der **Lindener, Achat** und **Arcona** Insolvenzen kenne ich nicht. Ich kenne aber die Player. Allesamt Top-Profis. Vielleicht fehlt ihnen der erbar-mungslose Blick auf „verschlafenen Struktur- und Angebotsanpassungen“. Oder der Mut dazu? Oder zu viele Meinungen im Hause. Zweifler. Bremser. Alles Quatsch! Arbeit ist keine Wohlfühl-Kita. „Lead, follow or get the f... out of Management“.

Aktuell seien die Umsätze und Erträge in der Gastronomie preisbereinigt noch unter dem Stand des Jahres 2019,“ sagt **Patrik-Ludwig Hantzsch**, Leiter der **Credite-form Wirtschaftsforschung**. So, WHERE IS THE BEEF? Alles hausgemacht?

Ein kreativer Visionär und mutiger Unternehmer, **Dieter Müller, Motel One**, hat in den letzten 25 Jahren mit seiner MOTEL ONE Produkt-Idee über 100 Hotels geschaf-fen. Vermögenswert über 4 Milliarden Euro. Alles geht, wenn Du willst, was Du musst. Manager müssen maximalen Profit machen, oder gehen. ■



Personalien

Michael Ahlers ist zum Vorstandsmitglied der **GLS Bank** für die Bereiche Gesamtbanksteuerung und Kreditsicherung ernannt worden. Darüber hinaus ist er Vorsitzender des Aufsichtsrates der Tochterunternehmen **GLS Beteiligungs AG** und **GLS Energie AG**.

Dortmund

CUBION Immobilien hat einen langfristigen Mietvertrag über rd. 280 qm Praxisfläche im 11. OG des Ellipson, Ruhrallee 9, an **Lieblings-Zahnarzt** vermittelt. Vermieter ist ein regionales Family Office.

Hannover Steel Real Estate Advisors hat das vollvermietete Bürogebäude Europaplatz 4-5 mit 5.290 qm Mietfläche gekauft. Ankermieter ist die **Techniker Krankenkasse**. **Brockhoff** hat die Transaktion begleitet.

Düsseldorf

Die Stadt hat Berichten zufolge in der Immermannstraße 51-53 rd 4.820 qm Bürofläche angemietet. Vermieter ist die **Versicherungskammer Bayern**.

Die Unternehmensberatung **Capgemini** zieht 2026 von Ratingen in die Deiker Höfe auf ca. 2.300 qm Mietfläche. **JLL** beriet den Mieter, für den Eigentümer **Black Horse** war nach **TD** Recherchen **Cushman & Wakefield** tätig.

Die **Trei Real Estate** hat ein Fachmarktzentrum in Düsseldorf an **VALUES Real Estate** verkauft und ein weiteres in Mönchengladbach an **GRR GARBE Retail Real Estate GmbH**.

Grouwels Immobilien hat eine Wohnanlage aus den 1980er Jahren in Mörsebroich mit insgesamt 180 Einheiten von einem Schweizer Vermögensverwalter für ihr Deutschlandportfolio erworben. **Colliers** und **CBRE** haben beraten.

SCHÖN REDEN HILFT NICHT

Anmietungen der öffentlichen Hand ausgenommen blieb im Jahr 2024 der regelmäßig angekündigte Aufschwung auf den Büromärkten in Essen und Dortmund erneut aus.

Das Maklerunternehmen **Cubion Immobilien** errechnete 2023 für Essen 116.000 qm Büroflächenumsatz nach 133.000 qm im Vorjahr, für Dortmund 85.500 qm nach 127.500 ein Jahr zuvor. 2024 kamen für Essen nur 94.000 qm zusammen (-19%) und für Dortmund 100.500 qm (+18%). Bei **BNP Paribas Real Estate** sind es nur 93.000 qm für Essen und für Dortmund 101.000 qm – dies aber nur dank Großanmietungen der **Stadt Dortmund**, die lt. Cubion allein 46,15% der Gesamtumsätze (BNPPRE: 41%) ausmachten. In Essen fehlten solche Abschlüsse der öffentlichen Hand im abgelaufenen Jahr und auch in Dortmund dürften sie sich 2025 nicht in diesem Ausmaß wiederholen.

Die Entwicklung der **Leerstandsvolumen** insgesamt spiegelt die Umsätze: In Dortmund addiert BNPPRE über alles 137.000 qm Leerstand entsprechend einer leicht auf 4,3% gesunkenen Quote (Cubion 146.000 qm und 4,6%), in Essen 252.000 qm, was eine auf 7,9% gestiegenen Quote ergibt (Cubion 239.000 qm bzw. 7,4%), ein für eine Ruhrgebietsstadt ungewöhnlich hoher Anteil. Besonders ältere und unsanierte Büroetagen sind in dem Maße unvermietbar, wie sie die Klimabilanz potentieller Mieter negativ belasten würden. Da ein Großteil der Abschlüsse Umzüge innerhalb der Stadt betreffen dürfte (BNPPRE macht keine Angaben zur Nettoabsorption, Cubion gibt sie für Essen negativ mit – 28.500 qm an, für Dortmund positiv mit 121.000 qm), erzeugt das an anderer Stelle oft großflächige Leerstände. Darunter leidet nicht zuletzt das Stadtbild mit der Gefahr einer Degradierung von Straßenzügen oder ganzen Quartieren, zumal nach **GIF** nur solche Flächen mitgezählt werden, die innerhalb von 3 Monaten vermietbar wären, Älteres wird gar nicht mehr mitgezählt. Den Klimapfaden folgend wirft der Glanz des Neuen lange Schatten auf das weniger Neue, spürbar an dem Anteil der Flächen mit „mittlerem Nutzwert“, die in Essen lt. Cubion 53%, in Dortmund sogar über 57% des Gesamtleerstands ausmachen. Daneben macht sich ein weiterer Trend bis in die Provinz bemerkbar: mit Homework und neuen Bürokonzepten soll der Flächenbedarf gesenkt werden, d.h. oft gilt der Umzug nicht größeren, sondern in Summe kleineren Flächen – oder Teilflächen werden zur Untervermietung angeboten, was in den Zahlen von BNPPRE ebenfalls nicht gesondert ausgewiesen ist. Bei Cubion sind für beide Städte gleichlautend 7.500 qm Untermietangebot in den Leerstandszahlen enthalten.

Ein Nebeneffekt des Runs auf moderne Flächen macht sich, vergleichbar den großen Bürometropolen, auch an der Ruhr darin bemerkbar, dass trotz des Überangebots insgesamt die **Spitzenmieten** steigen, lt. BNPPRE in Dortmund wie in Essen auf 18,00 Euro/qm. Zugleich würden sie nicht mehr nur im Citykern erzielt, sondern auch in besonderen Nebenlagen wie der Südstadt oder Rüttenscheid in Essen bzw. der Stadtkrone Ost in Dortmund. Die Mieten in übrigen Nebenlagen schwanken stark, in Essen lt. BNPPRE zwischen ca. 9,70 Euro/qm und 14,00 Euro (Durchschnitt 12,80 Euro/qm), in Dortmund (bei weniger ausdifferenzierten Angaben) zwischen 12,00 und 16,50 Euro/qm, im Durchschnitt 12,60 Euro/qm und damit um 30 Cent unter dem Vorjahresniveau. Cubion ist bei der Angabe von Miethöhen vorsichtiger und nennt für Dortmund eine realisierte Spitzenmiete von stabil 16,50 Euro/qm und Durchschnittsmieten ohne Neubau von 12,24 Euro gegenüber noch 10,73 Euro im Vorjahr. In Essen stieg die Durchschnittsmiete nur



geringfügig auf 11,85 Euro, aber die realisierte Spitzenmiete um 50 Cent auf 17,00 Euro/qm. In beiden Städte hält aber **Lars Rehbein** von Cubion bei besonderen Objekten Miethöhen über 20,00 Euro für erzielbar.

In Essen seien lt. BNPPRE von den 33.000 qm **Flächen im Bau** zum Jahreswechsel nur noch 4.000 qm verfügbar, je die Hälfte im Citykern und in der Weststadt, Cubion nennt in Summe 28.500 qm und davon noch 7.000 qm verfügbar, während die 2025 zu erwartenden 29.500 qm bereits vergeben seien. In Dortmund stehen von 122.000 qm fertiggestellter Bürofläche noch 16.000 qm zur Verfügung und von den im laufenden Jahr hinzukommenden 22.000 qm noch 6.600 qm.

Die Branchenverteilung scheint ein Zurück zu Verhältnissen wie vor Corona bisher nicht nahe zu legen, auch wenn **Amadée Augenbroe**, BNPPRE Essen, für das laufende Jahr wieder steigende Flächenumsätze für möglich hält. In Dortmund machten Abschlüsse der öffentlichen Hand bereits 41% des Gesamtumsatzes aus (im Zehnjahres-Durchschnitt 21%), während Platz 2 mit nur 16% von sonstigen Dienstleistungen einschließlich der Energiewirtschaft belegt wurde. In Essen spielte die öffentliche Hand 2024 keine Rolle, dafür standen Industrieunternehmen mit 20% Umsatzanteil an der Spitze bedingt durch den Abschluss von **Evonik** über 14.000 qm im letzten Quartal, gefolgt von sonstigen Dienstleistungen (19%) und IuK-Technologien mit 18%, wozu die zweitgrößte Anmietung des Jahres über 11.000 qm durch **Telus International** entscheidend beitrug. Trotz dieser Großvermietungen sei sogar der langjährige Durchschnitt im Gesamtvolumen um 21% verfehlt worden. Auch eine andere Zahl

ist bezeichnend: lt. Cubion lag in Essen die Eigennutzerquote mit 16% zwar im 10jährigen Durchschnitt, aber deutlich unter den 21% des Vorjahres, und in Dortmund lag sie nur bei 9% gegenüber ebenfalls 16% im 10jährigen Durchschnitt. Unternehmen scheuen offenbar das Risiko, Projekte für den Eigenbedarf anzugehen.

Zum Vergleich: Düsseldorf verzeichnete lt. BNPPRE mit 220.000 qm im Jahr 2024 ein Umsatzminus von 21% gegenüber 2023 bei einer etwa gleich gebliebenen Anzahl der Abschlüsse, lt. **Anteon** 209.000 qm und minus 15%, darunter 60.000 qm Mietvertragsverlängerungen. Dabei sei eine Fokussierung auf kleinere Flächen unter 2.000 qm zu beobachten, diese aber in den Top-Lagen. In der City, an der Grafenberger Allee und besonders im Teilmarkt Seestern seien die Umsätze signifikant gestiegen, am Seestern um 70%. Dagegen fehlten Großabschlüsse jenseits der 10.000 qm gänzlich und ab 5.000 qm wurden lt. Anteon nur zwei Abschlüsse getätigt. Bei auffallend breit gestreuter Branchenverteilung bewirkte die Nachfrage nach eher kleinteiligen Premium-Büroflächen in den besten Lagen eine Steigerung der Spitzenmieten um 9% auf aktuell 43,50 Euro/qm, während die Durchschnittsmiete um 18,90 Euro/qm notiert (Anteon 42,90 Euro/qm bzw. 19,50 Euro/qm)

Auf Grund von einer hohen Zahl von Projektfertigstellungen (454.000 qm, + 43%) stieg die Leerstandsquote besonders im modernen Segment an. BNPPRE gibt die Quote über alles im Stadtgebiet mit 8,6% an, im Gesamtmarkt (Stadtgebiet plus Umlandgemeinden) mit 11,5% (Anteon 11,4%, +2,1%). Die Analyse von Anteon ergab, dass der Umsatz in Co-Working-Spaces/ Business-

Centern 2024 nur 630 qm betrug nach 5.040 qm im Vorjahr. Zwar würden viele Unternehmen ihren Büroflächenbedarf verringern bemerkt **Heiko Piekarski**, andererseits stiegen die Zuzüge aus dem Umland. Der 'Flight-to-Quality' in höherwertige Objekte und Lagen setze sich weiter fort. ■

Kennzahlen Essen 2024



| | Mietpreise (€/m²) | | Flächenumsatz (m²) | Leerstand (m²) | Flächenangebot (m²) | |
|-----------------------------|-------------------|--------------|--------------------|----------------|---------------------|----------------|
| | Höchstpreis* | Durchschnitt | 2024 | gesamt | verfügbar | projektiert |
| 1 City | | | | | | |
| 1.1 Citykern | 18,00 | 14,00 | 14.500 | 25.200 | 27.200 | 27.000 |
| 2 Cityrand | | | | | | |
| 2.1 Weststadt | 15,50 | 13,50 | 2.700 | 9.100 | 11.100 | 42.500 |
| 2.2 Nordviertel | 14,00 | 13,00 | 200 | 4.400 | 4.400 | 0 |
| 2.3 Südviertel | 18,00 | 14,50 | 38.000 | 48.600 | 48.600 | 75.000 |
| 2.4 Südostviertel | 14,00 | 10,80 | 1.200 | 12.500 | 12.500 | 20.000 |
| 2.5 Rüttenscheid / Bredeney | 17,90 | 13,80 | 10.800 | 43.200 | 43.200 | 9.500 |
| 3 Nebenlagen | | | | | | |
| 3.1 Übriges Stadtgebiet | 15,50 | 9,70 | 25.600 | 109.000 | 109.000 | 2.000 |
| Total | 18,00 | 12,80 | 93.000 | 252.000 | 256.000 | 176.000 |

© BNP Paribas Real Estate GmbH, 31. Dezember 2024

* Der Höchstmietpreis umfasst nur ein Marktsegment von jeweils 3-5 %



Oberhausen

Die **SWIETELSKY Baugesellschaft m.b.H.**, Tochter des österreichischen Baukonzerns **SWIETELSKY AG**, hat von privat rd. 1.000 qm Bürofläche im Neubau „Im Erlengrund 19a“ angemietet. **CUBION** vermittelte.

Duisburg

Die **Rheinische Grundbesitz** aus Mülheim an der Ruhr hat das rd. 25.900 qm große Gewerbegrundstück Konrad-Adenauer-Ring 6 in Neumühl für den Neubau eines Gewerbeparks von privat erworben. Bestandsmieter ist das insolvente Zoofachgeschäft **Zajac. Ruhr Real** war vermittelnd für den Verkäufer tätig und betreut die Neuvermietung.

Montano Real Estate hat ein an das Studieninstitut der Stadt Duisburg vermietetes Gebäude in Großenbaum mit ca. 5.500 qm Fläche erworben. Vermittelt haben **Colliers** und **Vitura**.

Essen

Die **Real Blue Kapitalverwaltungs-GmbH** der **Drees & Sommer-Gruppe** hat für ihren offenen Spezial-AIF „Real Blue Senior Living“ ein Seniorenwohnprojekt mit 3.000 qm Fläche erworben. Verkäufer ist die **HTH Essen GmbH**, ein Joint Venture von **TBP Generalplaner** aus Düsseldorf mit **Hout Projektentwicklung & Beteiligung GmbH** aus Straelen sowie **Humanika**, dem künftigen Generalmieter und Betreiber. Geplante Fertigstellung Juni 2025. Beratend war **JLL** tätig.

Dortmund

Inditex mietet in der Thier-Galerie mehr als 3.000 qm Fläche von einer Objektgesellschaft der **ECE**.

Die Stadt hat im "The Yellow" mehr als 9.634 qm Bürofläche für das Ordnungsamt mit Laufzeit von 20 Jahren angemietet. Vermieter am Hiltropwall 4-12 ist **CLS**, beraten von **Cubion**.

BONJOUR LA FRANCE

Das steigende Interesse von Investoren aus Frankreich an Immobilien in Deutschland braucht kompetente Begleitung. Warum, erklärt **Ulrich Creydt**, einer der Geschäftsführer der Steuerberatungsgesellschaft **Ypsilon Group**.



Ulrich Creydt, GF
Ypsilon Group

Frage: Institutionelle Investoren aus Frankreich sind trotz der Zusammenarbeit in der EU und den engen, freundschaftlichen Beziehungen auf dem deutschen Immobilienmarkt bisher eher eine Seltenheit. Woran liegt das?

Ulrich Creydt: Da ist zu allererst die Sprachbarriere – von beiden Seiten. Auch ist die Komplexität des deutschen Steuerrechts mit seinen Dokumentationspflichten administrativ herausfordernd. Das muss ein Investor nicht nur verstehen, sondern auch entsprechend umsetzen. Wir können mit steuerrechtlicher Expertise und französisch sprechendem Personal solche Investments vom Kauf an über den ganzen Investitionszyklus begleiten.

Frage: Wie ist das zu verstehen?

Ulrich Creydt: Die deutschen Auflagen, Vorgaben und Regelungen können sehr verwirrend für ausländische Investoren im Allgemeinen und natürlich für französische Investoren im Besonderen sein. Daher braucht es erfahrene Partner und Berater, die auf Fragen und Herausforderungen eingehen und eine Lösung entwickeln können. Wir möchten unsere Mandanten langfristig mit denselben Personen begleiten, die bei den Mandanten bekannt sind und denen man vertraut. Zumal seit der Zinswende Investments eher langfristig als buy and hold ausgerichtet sind auf Erlöse aus Vermietung und Verpachtung und weniger mit Blick auf schnelle Wiederverkaufsgewinne.

Frage: An welchen Assets sind unsere Nachbarn interessiert?

Ulrich Creydt: In erster Linie an Logistik- und Büroimmobilien auch in gemischten Nutzungen. Wohnen steht derzeit weniger zur Debatte. In der Region Ruhrgebiet wurde jüngst ein Büroobjekt in Duisburg erworben, um nur ein Beispiel zu nennen.

Frage: Wer sind die Investoren, die Ihre Dienste in Anspruch nehmen?

Ulrich Creydt: Meist handelt es sich hier um große französische Fonds, abgekürzt SCPI. Aber nur wenige wollen direkt investieren. Meist läuft der Deal über eine Fondsgesellschaft nach Luxemburger Recht. Mit unserer Luxemburger Erfahrung und Netzwerken zu Anwälten und Beratern können wir in beiden Fällen die angemessene Inbound-Beratung bieten.

Frage: Inwiefern könnten Ihre langfristigen Partnerschaften für die Region zwischen Rhein und Ruhr von Interesse sein?

Ulrich Creydt: Das Ruhrgebiet liegt inmitten der EU. Es verfügt daher über kurze Wege in die meisten umliegenden Regionen und vor allem über gute Verbindungen nach Frankreich – sei es über Wasser, Straße, Schiene oder Luft. Mit unserem Netzwerk könnten wir als Impulsgeber auftreten. Darüber hinaus können Kommunen im Ruhrgebiet französische Investoren auch zusammen mit Partnern wie zum Beispiel externen Beratern bei Investments begleiten. Eine wichtige Voraussetzung dafür wäre, dass bereits seitens der Region Sprachbarrieren abgebaut werden - hilfreich dafür wären beispielsweise französischsprachige Exposés. ■



ENERGIEAUTARKE INFRASTRUKTUR MIT VIELEN TALENTEN

Das Großklärwerk Bottrop profitiert von der Dichte der Region

Das Emscherklärwerk ist eine der größten Kläranlagen in Europa und zugleich ein hybrides Kraftwerk. Als erste Großanlage in Deutschland arbeitet es bereits energieautark und wird künftig zum Fernwärmeversorger mit chemischer Aufbereitungsanlage.

Das Klärwerk an der Emscher nördlich von Essen zwischen Bottrop und Gelsenkirchen verfügt über eine Fläche von 27 ha und wird von der **Emschergenossenschaft (EGLV)** betrieben. Dass die Anlage mit einem Gesamtstrombedarf von rd. 35 Mio. KW pro Jahr (entsprechend einer Kleinstadt mit 25.000 Menschen) energieautark betrieben werden kann, wurde von langer Hand vorbereitet. Die vier bläulich schimmernden Faulbehälter, bekannt als „Bottroper Eier“, die von der A42 aus zu sehen sind, entstanden bereits in den 1990er Jahren als Projekt der Internationalen Bauausstellung Emscherpark zur effizienteren Behandlung der Klärschlämme. Sie waren eine der ersten Maßnahmen auf dem Weg zur Vision einer Renaturierung des Emscherflusses. Diese Vision

ist inzwischen Realität, die frühere Kloake ist aus ihrem Betonbett befreit und wieder ein Fluss zu nennen, auch dies ein Projekt der EGLV.

In der Kläranlage werden die Abwässer aus Teilen von Bottrop, Gladbeck, Recklinghausen, Gelsenkirchen und Essen gesammelt plus Klärschlamm aus den Klärwerken Emschermündung in Dinslaken und Alte Emscher in Duisburg, zusammen Abwässer von etwa 3,5 Mio. „Einwohnergleichwerten“, einer Messeinheit für alle Abwässer, auch die der Industrie. Wie in anderen Klärwerken auch wird der entwässerte Klärschlamm, p.a. 160.000 t, vor Ort thermisch verwertet. In den vier Faultürmen entstehen pro Jahr über 9 Mio. Kubikmeter methanhaltiges Klärgas, das über ein BHKW verstromt wird.

Ein Baustein zur Deckung des Energiebedarfs am Standort ist seit 2016 die jenseits der Emscher errichtete Windkraftanlage, die mit einer Leistung von 3,1 MW speziell auf Schwachwindzonen ausgelegt ist. Im vergangenen Jahr konnten damit überdurchschnittliche 6,3 Mio. KW erzielt werden. Dazu kommen Photovoltaikanlagen auf Dächern und effizientere Maschinen. So heizt die Abwärme der Dampfturbinen die neuen 32 Hallen der Schlammtrocknungsanlage – derzeit die weltgrößte ihrer Art - auf die erforderlichen 50 Grad. Seit allerdings in



Die energieautarke Großkläranlage der Emschergenossenschaft in Bottrop: Zu sehen ist das Kläranlagengelände nördlich der Emscher und das Windrad südlich der Emscher. Der durch die Windenergieanlage produzierte Strom wird für den Betrieb der Kläranlage verwendet. Am oberen rechten Rand des Kläranlagengeländes ist zudem die weltgrößte solarthermische Klärschlamm-trocknungsanlage zu sehen – bestens zu erkennen an ihrem Glasbau.

Foto: Andreas Fritsche/EGLV



Bochum

Die **Vonovia SE** erhielt auf einer außerordentlichen Hauptversammlung eine 99,97%ige Zustimmung zu dem geplanten Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag mit der **Deutsche Wohnen SE** sowie für die dafür vorgesehene bedingte Kapitalerhöhung. Einen Tag zuvor hatte die außerordentliche Hauptversammlung der Deutsche Wohnen bereits zugestimmt. In Bochum waren 67,64% des Grundkapitals vertreten.

Düsseldorf

Die **DAZ Lager & Logistik** hat in der 35.334 qm großen Logistikhalle Karl-Lange-Str. 49 zwei Units mit 20.000 qm Fläche bezogen. Vermieter ist **Boreal IM, Loginvest** hat vermittelt.

Aengevelt vermittelt den Verkauf eines Hotels in der Pionierstraße 6 an die **Centralis Immobilien-Gruppe**, die den Umbau zu Serviced Apartments für den Betreiber **limehome** plant.

Impressum

Chefredaktion:

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

Kontakt:

gudrunescher@hotmail.com

Herausgeber:

Werner Rohmert

Verlag:

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

Vorstand:

Werner Rohmert

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

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

dem Schlamm kein Kohlestaub mehr enthalten ist, muss stärker getrocknet werden, um den optimalen Heizwert zu erreichen. Dafür wird Solarthermie aus Modulen auf den Dachflächen eingesetzt. Allein aus der Bottroper Sonne und der Abwärme aus Verbrennungsprozessen werden knapp 60.000 t CO₂-Emissionen pro Jahr eingespart. Künftig soll auch noch die Restwärme aus dem in die Emscher ablaufenden, gereinigten Wasser via Wärmepumpen zurückgewonnen und dem Betrieb zugeführt werden. Perspektivisch könnte das Stadtentwicklungsgebiet „Freiheit Emscher“ auf der Stadtgrenze zwischen Essen und Bottrop sogar mit Fernwärme versorgt werden – so werde der Entsorger und Energiefresser zum Versorger. Die EGLV will künftig alle ihre Anlagen entlang der Emscher in einem digitalen Prozessleitsystem vernetzen, um den Betrieb noch effizienter zu gestalten, aber auch um die Datenlage zu verbessern als Basis für weitere Nutzungen.

Ein Zweig mit großer Zukunft ist über die Reinigung des Wassers hinaus die Behandlung und mögliche Nutzung von Substanzen, die im Klärprozess eliminiert wurden – ob für die Entwicklung von E-Fuels, Wasserstoff oder aktuell die Rückgewinnung von Phosphor oder anderen Wertstoffen. Auch Medikamentenrückstände bieten Potenzial, das getestet wird, etwa zur Einschätzung der Verbreitung von Epidemien wie Corona. Solche Lösungen aus dem Labor eröffnen ganz neue und zukunftssträchtige Perspektiven im Sinne der Kreislaufwirtschaft zumal das Klärwerk hier in engem Austausch mit Hochschulen wie der **RWTH Aachen** und der **Universität Duisburg-Essen** steht.

So profitiert das Großklärwerk einerseits von der schieren Masse der Abwässer in einer der dichtest besiedelten Regionen Europas für einen Betrieb mit hoher Effizienz, andererseits ebenso von der Dichte von Forschung und Innovation in der Region selbst für eine bessere Rentabilität resultierend aus neuen Geschäftsfeldern. ■

Keine Umwege.

Alle Informationen rund um die Immobilienbranche jederzeit, tagesaktuell, kostenlos.

www.rohmert-medien.de

rohmertmedien

tagesaktuell. kostenlos. informativ.

www.rohmert-medien.de