

DER IMMOBILIEN

FAKTEN ■ MEINUNGEN ■ TENDENZEN

Brief

NR. 453 | 28. KW | 12.07.2019 | ISSN 1860-6369 | kostenlos per E-Mail

Sehr geehrte Damen und Herren,

heute ist ein echter Feiertag. Ab heute arbeiten Sie für SICH. Bis gestern fürs Finanzamt. Apropos Geld: Manchmal ist man mit Nachdenken doch nicht allein auf der Welt. Vermutlich wird mir **Jerome Powell**, der jetzt mit der FED Facebook-Libra und andere Kryptowährungen ins Visier nimmt, den Rang ablaufen. Auf dem Finanzierungstag vor 2 Wochen, der sich unter anderem mit Kryptowährungen beschäftigte, machte ich deutlich, dass die da gerade angekündigte Facebook-Währung Libra wohl **eher nicht das Währungssystem neu erfinden würde, sondern wahrscheinlicher das Ende der Kryptowährungen bedeuten könnte**. Die **Immobilien Zeitung** berichtete von der Diskussion (IZ 27/2019 v. 4.7.19, S. 4). Kryptowährungen sind selbstzerstörendes System, die nur funktionieren, solange sie umgangssprachlich „kryptisch“ und unbedeutend bleiben.

Eine weltumspannende Kryptowährung, basierend auf einem weltweiten Warenkorb an Regionalwährungen mit weltweiter anonymer Echtzeit-Zahlungsfunktion und strafzinsfreier Werterhaltungsfunktion, ist ein genialer Denkansatz, der unsere Weltwirtschaft gerade heute revolutionieren würde. Einen ähnlichen System-Ignoranz-Ansatz haben die „Reichsbürger“ allerdings auch. Diese intellektuell zuckersüße Idee hat leider das Problem, dass ein weltumspannendes Facebook-Geld Staaten und Systeme infrage stellen würde. Am langen Ende braucht es keine anderen Währungen mehr, außer für den Warenkorb. Steuersysteme werden ausgehebelt. Die Schattenwirtschaft funktioniert besser als mit lästigem Bargeld. Geldpolitik gibt es dann nicht mehr – und das in einer Zeit, in der gerade die letzten Schamgrenzen der Volkswirtschaftslehre fallen. Statt über Steuerungsfunktion des Geldes in der Marktwirtschaft nachzudenken, analysiert der **IWF**, dessen Direktorin **Christine Lagarde** zukünftig den Euro beherrschen wird, die Möglichkeiten, Negativzinsen auch auf Bargeld anzuwenden.

Glauben Sie wirklich, **Trump, Xi Jinping, Putin** und **Lagarde** würden sich Geldpolitik und Währungspolitik aus der Hand nehmen lassen? Natürlich kommt jetzt von Ihnen die jugendliche Frage, wie die es verhindern wollen. Ganz einfach: Die beauftragen eine zuständige Behörde, z. B. bei **Mark Z.** und anderen Ideenträgern weltweit vorbeizuschauen und denen auf jeweils systemtypisch freundliche Art, z. B. mit Vorher/Nachher-Aufnahmen von Chodorowski unterlegt, mitzuteilen, dass **eine eigene, staatenlose Währung nichts anderes ist als „Hochverrat“**, von dem jedes Land der Welt betroffen wäre, was die Sache mit einem noch nicht einmal lustigen Botschafts-Asyl erschweren könnte. Fazit: Spekulieren Sie ruhig ein wenig weiter in „Krypto“. Die Börsen haben in den letzten Tagen angedeutet, was passiert, wenn Kryptogeld illegal wird.

Deutschlands abgewracktes Aushängeschild „**Deutsche Bank**“ versucht sich mit „back to the roots“ aus der Müllhalde der Bankengeschichte zu befreien. Hört sich gut an. Ich habe mir gerade

einmal die neue Berichterstattung der DB im Selbstversuch angeschaut. Die teilen mir mit, dass 2018 mein (sicherheitsorientiertes) DB-Depot mit 2 bis 4% Hoffnungsrendite um 1,87% besser ausgesehen hätte, wenn ich es nicht bei der DB geführt hätte, sondern bei einem FinTech. Das entspräche dann der Zielrendite, wobei der Markt in Verbindung mit „normalen“ Fondskosten 2018 sowieso die Zielrendite als Spinnerei entlarvte. Da kann man der Bank im angepeilten Privatkundenmarkt auf der Suche nach Dummen wie mir nur viel Glück wünschen. Eine noch dämlichere Kapitalanlage hat mir nur die Sparkasse KölnBonn verkauft. Lediglich unser Medien-Geschäftsmodell, dass Unternehmen andere Leute dafür bezahlen, dass sie unsere Zeit, unsere Reputation, unsere Reichweite und unsere Organisationskosten klauen, ist in intellektuellem Ungeschick konkurrenzfähig. Auf jeden Fall schaut mir jeden Morgen im Spiegel der „jeden Tag steht ein Dummer auf, man muss ihn nur finden“ ins Gesicht. Das spart mir wenigstens die Suche.

Der Zyklus schlägt zurück. Aktienkurse belohnen wieder Personal-Sparpläne. Deutsche Bank punktet mit 20.000 Arbeitsplatzabbauten, **BASF** mit 6.000, **Bayer** mit 12.000, **Siemens** mit 2.700, **Ford** mit 5.000 in Deutschland, **Volkswagen** mit 21.000 und **Thyssenkrupp** mit 4.000 (Quelle: **Gabor Steingart**). Über Autoindustrie und Zulieferer ist dabei langfristig noch nicht nachgedacht. Gerade eben korrigierte Daimler die Gewinnprognose zum zweiten mal in ein paar Wochen. Zum Glück sitzen wir arbeitsmarktwirtschaftlich so hoch auf dem Ross, dass uns nichts runterwerfen kann. Oder?

Aber Sie wissen ja, und lesen es heute auch hier: Vermietung top, Investment top, Nachfrage top, Angebot flop, Immobilieninvestments alternativlos! Wir müssen bauen! Ein positives Bild zeichneten auch die Referenten auf der Tagung des Immobilienjournalistenverbandes **immpresseclub e. V.** (Seite 6). Grundstücke schützen vor Inflation ergab die **empira**-Statistik (Seite 28). Intelligente Wachstumsstories vermitteln uns die Interviews mit **Sonja Wärtges**, CEO **DIC**, die gerade die **GEG** übernehmen (Seite 26), mit **Dorea**-Chef **Axel Hölzer** und natürlich die Unternehmensvorstellung des **immpresseclub**-Startup **Plakat-Quadrat** (Seite 23). Ansonsten bleibt es bei allen Déjà-vu-Gefühlen, „das habe ich 1989, 1994, 2000 und 2007 schon einmal erlebt“, bei dem pragmatischen Statement des **„Grandseigneur der Deutschland AG“**, **Dr. Gerhard Cromme**, auf unserer **immpresseclub**-Tagung letzte Woche, es **gehe für Unternehmen nicht darum, über die aktuellen Rahmenbedingungen oder niedrige Zinsen zu diskutieren, sondern sie auszunutzen**.



Werner Rohmert
Herausgeber

Inhaltsverzeichnis

Editorial (Werner Rohmert)	1
Konjunkturdelle lässt Bürovermietung nicht stolpern	3
immpresseclub e.V. : Verbandstagung zieht Journalisten nach Hamburg	6
Gewerbeimmobilieninvestmentmarkt weiter im Plan	8
Arbeitgeberranking der Immobilien Zeitung	11
Wohnimmobilien-Transaktionsvolumen im 1. Hj	15
Globale Investments für Studentenwohnen	17
Logistikimmobilieninvestmentmarkt im Überblick der Researcher	18
Zweistelliger Rückgang beim Transaktionsvolumen am Hotelinvestmentmarkt	20
DORINT GmbH : Zum 60. Jubiläum ein erfolgreiches Geschäftsjahr	21
„Der 5*Minuten*Hospitality*Experte“	29
Streifzug durch die Regionen: Frankfurt, Berlin, München, Düsseldorf, Hamburg	30
Firmen und Personen	38
Impressum	38

Gastbeiträge

Leitzinserhöhungen rücken in weite Ferne	14
Kurz-, mittel- und langfristige Preisentwicklung von Bauland (Metzner)	28

Unternehmensvorstellung

Wie das Startup PlakatQuadrat das Baugewerbe mit der Marketingwelt vernetzt	23
--	----

Im Gespräch...

Axel Hölzer im Gespräch mit „Der Immobilienbrief“	23
Sonja Wärntges (CEO DIC Asset AG) mit Werner Rohmert	26

Der Immobilienbrief Köln

37

Autoren der heutigen Ausgaben sind: **Thomas Döbel**, Korrespondent München; **Julia Feller**, Redaktionsassistentin „Der Immobilienbrief“; **Marion Götz**, Redakteurin „Der Immobilienbrief“; **Dr. Karina Junghans**, stellv. Chefredakteurin „Der Immobilienbrief“; **Karin Krentz**, Korrespondentin Berlin; **Prof. Dr. Steffen Metzner MRICS**, Empira Gruppe; **Sabine Richter**, Korrespondentin Hamburg; **Werner Rohmert**, „Der Immobilienbrief“, Immobilienspezialist „Der Platow Brief“; **Winfried D.E. Völcker**; **Dr. Günter Vornholz**, Prof. für Immobilienökonomie an der EBZ Business School in Bochum; **Andreas Wellstein**,

Partner und Sponsoren der heutigen Ausgabe: Aurelis Real Estate, Barings Real Estate Advisers, BVT Unternehmensgruppe, Deka Immobilien Investment, Deutsche Bank Group, Empira AG, Garbe Unternehmensgruppe, GEG German Estate Group AG, Project Gruppe, publicity AG, Real I.S. AG, RAG Montan Immobilien sowie die vdp Research GmbH.

Personalien

Frankfurt: Seit 1. Juli 2019 ist **Bernhard Berg** (59) Mitglied des Vorstandes für den Bereich Gewerbeimmobilien bei der **aamundo Holding AG** und Geschäftsführer der zu Jahresbeginn gegründeten **aamundo Commercial GmbH** tätig. Berg war zuvor Sprecher der Geschäftsführung und CEO der **CORPUS SIREO Holding GmbH**.

Hamburg: **Matthias Voss** (48) verlässt die **Assetando Real Estate GmbH** zum Jahresende 2019 auf eigenen Wunsch. Die **Ernst Russ AG** hat gemeinsam mit dem gebürtigen Kieler die **Assetando Real Estate GmbH** im Jahr 2016 gegründet. **Matthias Voss** war seither als geschäftsführender Gesellschafter tätig. Über die Nachbesetzung der Geschäftsführung der **Assetando Real Estate GmbH** wird zeitnah entschieden.

Stuttgart: Die **ADI Akademie der Immobilienwirtschaft GmbH** hat ihren Beirat am Standort Stuttgart um **Dr. Gabriele Herbst**, Kaufmännische Leiterin und Senior Consultant bei der **albrings + müller ag**, erweitert.

Hamburg: **Dirk Hünerbein** ist seit 1. Juli 2019 Director of Development Germany bei **Unibail-RodamcoWestfield**. Als Head of Development verantwortete **Dirk Hünerbein** bereits seit Juli 2018 alle Neuentwicklungen und Revitalisierungsprojekte in Deutschland. Zuvor war er Senior-Projektpartner bei der Bau- und Immobilienberatung **Drees & Sommer**.

Konjunkturdelle lässt Bürovermietung nicht stolpern Büroflächenumsatz in den Big 7 bei 2 Mio. qm

Werner Rohmert, Hrsg. „Der Immobilienbrief“,
Immobilien spezialist „Der Platow Brief“

Trotz konsolidierender Konjunktur bleibt der Bürovermietungsmarkt in Fahrt, berichten die großen Maklerhäuser wie JLL, BNP Paribas Real Estate (BNPPRE), CBRE oder Colliers International ebenso wie eine Vielzahl anderer Maklerhäuser.

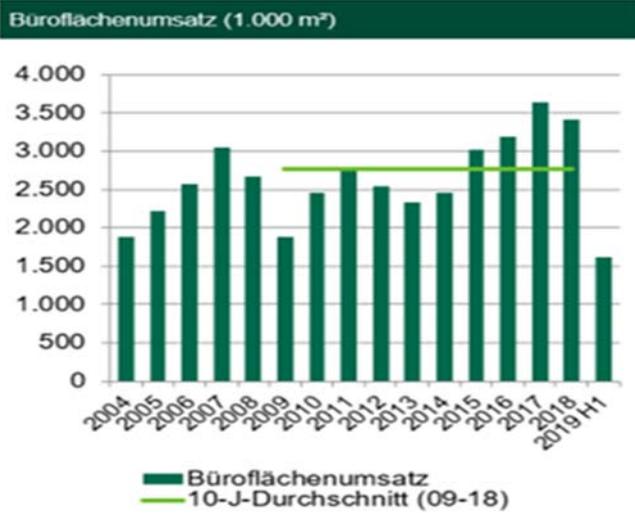
Rund 2 Mio. qm (+5,4%) wurden im 1. Hj. 2019 vermietet oder an Eigennutzer verkauft, berichtet **JLL**. Das 2. Hj. werde leicht schwächer ausfallen, so dass das Jahr bei etwa 3,8 Mio. qm auslaufen werden. **BNPPRE** sieht für Berlin, Düsseldorf, Essen, Frankfurt, Hamburg, Köln, Leipzig und München insgesamt knapp 1,98 Mio. qm. **Colliers** addiert 1,87 Mio. qm auf. Ohne Köln und Stuttgart, die bei **JLL** zusammen knapp 290.000 qm ausmachen, ermittelt **CBRE** 1,615 Mio. qm, die sich vergleichsweise ebenfalls auf knapp 2 Mio. qm aufaddieren würden. Unter dem Aspekt der Flächenknappheit müssten Mieter vermehrt vom Reißbrett mieten. Für 2019 dürften das etwa 20% werden, so **JLL**.

Allerdings sieht **JLL** einen zeitlichen Verzug der Büroanmietungen generell von ca. 6 Monaten, so dass die sinkende Einstellungsbereitschaft der Unternehmen und Dienstleister auf Grund der Vorlaufzeiten noch nicht am Markt angekommen sei. Das könne erklären, warum sich der Büro-Vermietungsmarkt in den 7 Hochburgen Deutschlands nach wie vor stark präsentiere und sich zumindest in den nackten Zahlen noch kein Krisenmodus erkennen ließe, so **Timo Tschammler**, CEO **JLL Germany**. **Wolfgang Speer**, Vermietungschef bei **Colliers**, sieht die Auswirkungen der globalen Großwetterlage auf den deutschen Bürovermietungsmarkt dagegen insgesamt begrenzt. Während die Nachfrage in allen fünf Top-Märkten weiterhin ungebrochen stark sei und die Leerstände überall sinken, zeige sich ein merklicher Nachfrageüberhang vor allem in München und Berlin, sagt **Cars-ten Ape**, Head of Office Leasing bei **CBRE** in Deutschland. Berlin profitiere dabei von dem durch die Digitalisierung angestoßenen Strukturwandel.

In allen Big 7 Märkten bis auf München wurden teilweise kräftige Umsatzsteigerungen registriert, am stärksten in Stuttgart mit fast 21%, gefolgt von Hamburg mit knapp 15%. Für Frankfurt und Köln ging es nochmal um jeweils rund 8% nach oben. Auch wenn sich bayerische Metropole gemeinsam mit Berlin bzw. jeweils ca. 418.000 qm wieder an der Spitze des Umsatzvolumens positioniert, verzeichnet München mit knapp 11% ein Minus in der Jahresbilanz. Außer in Berlin und Frankfurt gab keine herausragenden Anmietungen der zuletzt hoch gehypten Betreiber von Flexible Office Space. Diese aber weiter expansiven Betreiber hätten sich anscheinend eine Verschnaufpause gegönnt. Der Leerstand ist weiter rückläufig. In den Big 7 stehen nur noch gut 3 Mio. qm zur Verfügung. Das ist im 12-Monatsvergleich ein Rückgang um rund 1 Mio. qm bzw. 24%. Die über die Big 7

Büroflächenkennzahlen 1. Hj.							
	JLL				BNPPRE	CBRE	
	Ums. In qm	Änd. in %	Leerst.-Quote	Spitzen-Miete	Ums. In qm	Ums. In qm	Gewichtete Durchschnittsmiete
Berlin	418.900	8,1%	1,8%	35,50 €	418.000	400.800	23,50 €
Düsseldorf	252.200	10,4%	6,3%	28,00 €	244.000	227.400	15,12 €
Frankfurt	280.800	8,3%	6,1%	40,50 €	281.000	260.500	20,76 €
Hamburg	310.000	14,5%	3,4%	29,00 €	306.000	300.200	17,43 €
Köln	147.400	8,1%	2,6%	25,00 €	147.000		
München Reg.	418.000	-10,7%	2,4%	40,00 €	428.000	426.400	18,93 €
Stuttgart	142.600	20,5%	2,1%	24,00 €			
Gesamt	1.969.900	5,4%					

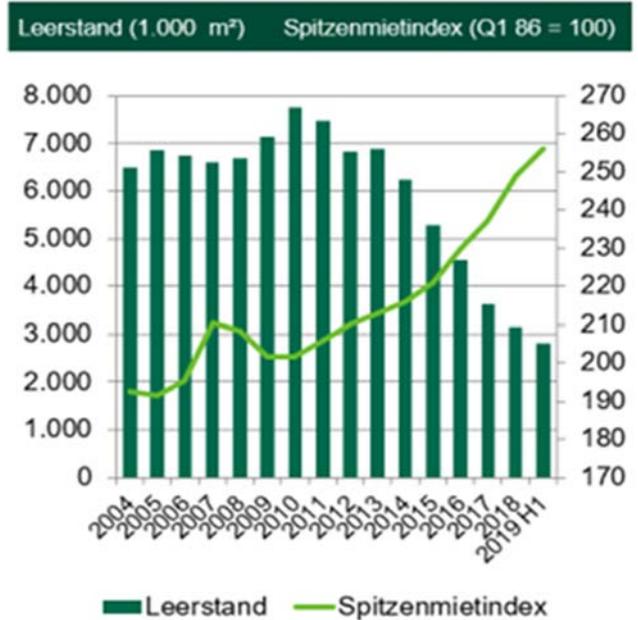
Top-5-Bürovermietungsmärkte



Quelle: CBRE Research, Q2 2019.

aggregierte Leerstandsquote notiert aktuell bei knapp 3,3% und damit noch einmal einen Prozentpunkt unter dem Vorjahresquartal.

In jeder der Big 7 bis auf Stuttgart reduzierten sich die Leerstandsflächen im Jahresvergleich im zweistelligen Prozentbereich. Die Spanne reicht dabei von -16% in Frankfurt bis zu -42% in Berlin. In der Bundeshauptstadt sank die



GAME OF FONDS

PROJECT
Investment

Werte für Generationen

WENN EINE ERFOLGSGESCHICHTE
IHR VERDIENTES ENDE FINDET,
STEHT DIE NÄCHSTE SCHON BEREIT ...



... mehr unter www.game-of-fonds.de

Quadoro startet neuen OIF

Offenbach: Die **Quadoro Investment GmbH** startet mit dem Vertrieb des neuen offenen Immobilienfonds „**Quadoro Sustainable Real Estate Europe Private**“ in Kooperation mit der **Vontobel Asset Management AG** als Nachhaltigkeitsberater. Der Fonds wendet sich an private und institutionelle Anleger. Der Vertrieb der Anteile erfolgt über ausgewählte Banken. Der Fonds mit einem Zielvolumen von 1 Mrd. Euro investiert in zukunftsträchtigen, nachhaltigen Ballungsräumen im europäischen Wirtschaftsraum.

Leerstandsquote damit auf 1,8%. Bis Jahresende werde sich der Leerstand über alle sieben Hochburgen hinweg auf 3,1% reduzieren. Im ersten Halbjahr 2019 wurden in den Big 7 in der Aggregation rund 435 000 qm (+30%) fertiggestellt. Allerdings profitieren nur Berlin und Stuttgart mit Steigerungen. In allen anderen Hochburgen reduzierten sich die Fertigstellungszahlen weiter. Trotz der Neubauten in Berlin und Stuttgart sanken dort die Leerstände weiter. Bis 2022 würden rund 4,4 Mio. qm fertig gestellt, von denen aber nur noch 2 Mio. qm bzw. ca. 45% zur Verfügung stünden. Der JLL-Spitzenmietpreisindex legt daher weiter mit 7,6% im Jahresvergleich zu. Zum Jahresende wird ein Plus von 5,4% im Vorjahresvergleich erwartet. Neben den Spitzenlagen in den Städten profitierten vor allem die Nebenlagen. Das führe auch dort zu Bautätigkeit. Dass jedoch in großem Umfang neue Büroviertel am Innenstadtrand oder gar auf der grünen Wiese entstehen würden, sei momentan nicht zu erkennen“, relativiert Ape. □

Den ausführlichen Streifzug durch die Regionen unserer regionalen Repräsentanten haben wir an das Ende des Briefes gestellt



Messe München

Connecting Global Competence

Ihr nächstes großes Projekt.

Machen Sie es real – auf der EXPO REAL 2019.

Auf Europas größter Messe für Immobilien und Investitionen trifft sich mit über 45.000 Teilnehmern das Who is Who der Branche. Damit ist die EXPO REAL der ideale Ort für einen Austausch mit führenden Experten. Nutzen Sie die Möglichkeit, um Ihr Netzwerk zu pflegen und zu erweitern. Auf Sie warten internationale Kontakte, neue Projekte und attraktive Investitionsmöglichkeiten.

Early-Bird-Ticket jetzt sichern

Bis **9. August 2019** kaufen und Vorteile genießen.
exporeal.net/ticket



GEG erwirbt Palazzo Fiorentino

Frankfurt: Die GEG German Estate Group AG hat in Sachsenhausen den PALAZZO FIORENTINO mit knapp 11.000 qm Büromietflächen und 102 Tiefgaragenplätzen erworben. Verkäufer ist **BMO Real Estate Partners**. Das Gesamtinvestitionsvolumen resultiert aus einem Bieterwettbewerb und liegt bei rund 50 Mio. Euro. Die GEG hat das Objekt für den Manage-to-Core-Fonds „GEG Deutschland Value I“ erworben. Die Büroräume des Objekts sind zu 100% an das **Bankhaus Metzler** vermietet. Bei dieser Transaktion waren **Bögner Hensel & Partner** (juristisch und steuerlich) sowie **CBRE** (technisch) für den Käufer und **JebensMensching** (juristisch und steuerlich) für den Verkäufer beratend tätig. **CBRE** vermittelte die Transaktion.

immpresseclub e.V. – in eigener Sache Verbandstagung zieht Journalisten nach Hamburg

Werner Rohmert, Hrsg. „Der Immobilienbrief“,
Immobilien spezialist „Der Platow Brief“

Mit mehr als 30 Journalisten und insgesamt fast 60 Teilnehmern waren die Journalisten der Immobilienfachpresse zur Tagung des inoffiziellen Verbandes der deutschen Immobilienjournalisten, des **immpresseclub e.V.**, sehr repräsentativ vertreten. Die „Arbeitsgemeinschaft der deutschen Immobilienjournalisten“ tagt zweimal im Jahr. Die Gäste- bzw. Referentenliste umfasst die Vorstandsvorsitzende der großen Immobilien Aktiengesellschaften und Immobiliendienstleister ebenso wie mittelständische Unternehmer der Immobilienwirtschaft und Bankenvorstände bis hin zum Vorstand der Deutschen Bundesbank. Die Tagungen werden seit fast 15 Jahren vom Team des „Der Immobilienbrief“ organisiert, dessen Herausgeber Werner Rohmert auch Vorsitzender des **immpresseclub e.V.** ist. ►



Foto: M. Götz

EMPIRA

Whole-Loan- & Mezzanine-Finanzierungen

Individuelle Finanzierungen für Immobilienprojekte und Transaktionen

Zu den Referenten der diesjährigen Sommerversammlung, die vergangene Woche im **Adina Apartment Hotel Speicherstadt** in Hamburg stattfand, gehörte der „Grandseigneur der Deutschland AG“ **Dr. Gerhard Cromme**, Aufsichtsratsvorsitzender von **Aroundtown SA**. Deputy CEO **Andrew Wallis** von Aroundtown und **Christian Windfuhr**, CEO **Grand City Properties SA** stellten die in der breiten Öffentlichkeit eher unbekannteren Immobilien Aktiengesellschaften mit einer Marktkapitalisierung von



zusammen immerhin über 12 Mrd. Euro vor. (Bild v. r. n. l.: Cromme, Wallis, Rohmert)

Thomas Olek, Vorstandsvorsitzender der **publity AG**, berichtete über Research und Strategien des Immobilieneinkaufs in wettbewerbsintensivem Umfeld. Wir fassen das für Sie in der kommenden Ausgabe in einem ausführlichen Interview mit Thomas Olek zusammen. Publity ist auf Büro Immobilien in westdeutschen Metropolregionen fokussiert und hat in den letzten Jahren ursprünglich aus dem NPL Geschäft kommend 530 Immobilienankäufe und 615 Immobilienverkäufe strukturiert durchgeführt. Möglicherweise einzigartig ist „industrielle“ Herangehensweise an den Einkauf, die Emotionen und Ankaufsdruk weitgehend ausschließt (**Interview hierzu in der kommenden Ausgabe**). Aktuell beobachtet publity mit derzeit über 5 Mrd. Euro Assets under Management in einer Datenbank über 8.000 Objekte und hat für den Einkauf mehr als 300 Objekte für annähernd 11,5 Mrd. Euro in einer Datenbank in der Pipeline.

Josef Vogel, Vorstand **Landes-Bau-Genossenschaft Württemberg eG**, referierte über die heute wie auch in früheren Zeiten der Wohnungsknappheit wieder wichtiger werdenden Genossenschaftsmodelle, die Wohnungen nicht nur als Stakeholder orientiertes Wirtschaftsgut, sondern als Sozialgut sehen. Rechtsanwalt **Philipp von Meckenheim** stellte noch einmal für die Jour-

nalisten die wichtigen Fakten zur DSGVO zusammen, wobei naturgemäß über die Pressefreiheit die Medien deutlich besser geschützt sind als Unternehmen, für die sich die DSGVO zum schmerzhaften Stolperstein entwickeln kann.

Den Abschluss bildeten Startup Unternehmen, denen der **immpresseclub** die Chance gibt, jeweils in 15 Minuten ihre Ideen vorzustellen. Referenten waren hier **Julia Gebert**, Geschäftsführerin der **Rysta GmbH** und **Lars Schüller**, Gründer und CEO der **PlakatQuadrat GmbH**. Mit schmunzelndem Blick auf das Vertriebsengagement von Lars Schüller und dem Wunsch, wieder 20 Jahre jünger zu sein, haben wir eine Unternehmensvorstellung mit ihm zusammen erarbeitet (Unternehmensvorstellung PlakatQuadrat (S. 23)). Den Abschluss bildeten Gespräche und Abendessen bis in die frühen Morgenstunden auf dem „**Feuerschiff**“.

Ergänzend zu den eigentlichen Themen der Vorträge entwickelte sich naturgemäß eine Diskussion über die aktuellen Mietdeckel-Entwürfe und Enteignungsdiskussionen. Grand City gehört mit fast 84.000 Wohnungen und einer Marktkapitalisierung von 3,8 Mrd. Euro zu den Top 5 Wohnungsgesellschaften in Deutschland. Grand City ist dabei spezialisiert auf Value-Add-Opportunities in den dicht besiedelten Regionen Deutschlands. Hieraus wird Wertschöpfung erzielt. CEO Christian Windfuhr vertrat dabei durchaus die Überzeugung, dass eine Bestandhaltung, die langjährige Mieter durch Sanierungen aus den Wohnungen heraushebelt, nicht seiner Überzeugung entspricht. Die Diskussion ergänzte dann auch die bekannten Thesen des Autors, dass der Wohnungsmarkt zyklisch ist, Berlin nach wie vor zu einer der preiswertesten Metropolen der Welt gehört und dass die Marktwirtschaft regelnd eingreifen wird. Andrew Wallis, CEO Aroundtown, ergänzte, dass er, als er vor 12 Jahren nach Berlin gezogen sei, bei großer Auswahl von den Vermietern nahezu jeden Wunsch für kleine Mieten erfüllt bekommen habe. Heute habe sich der Markt eben zyklisch geändert.

Das relativiert sich dann naturgemäß mit noch weiteren Blick zurück noch mehr. Die frühen Neunzigerjahre sahen die durchaus Mieten auf heutigem Niveau. Hinzu kommt, dass die Entwicklung der Mieten in den Toplagen volkswirtschaftlich keine Rolle spielen, sondern lediglich die Verfügbarkeit von anständigem Wohnraum zu vernünftigen Preisen in gut erreichbaren Stadtlagen. **Erich Gluch**, der seit vielen Jahrzehnte für das **IFO**-Institut in München die Bauindustrie wissenschaftlich beobachtet, ergänzte aus seiner Erfahrung: „**Ich verspreche Ihnen, dass in fünf Jahren niemand mehr über eine Wohnungsknappheit sprechen wird**“.

Die Ansicht teilt auch der Autor. Das Problem wird eher sein, dass bei heutigem Zinsniveau und rapide stei-

Personalie

Köln: Dirk Iserlohe, alleiniger Vorstand der **HONESTIS AG**, wurde zum Vorsitzenden des Aufsichtsrates der **Dorint GmbH** gewählt. Parallel sind der Kölner Unternehmer **Erwin Walter Graebner** (Convalor Projektpartner GmbH) und der Fintech-Manager **Jörg Diewald** (solarisBank AG, Berlin) ab dem 01.08.2019 neue Mitglieder auf der Arbeitgeberseite des zwölfköpfigen Dorint Aufsichtsrates geworden. Gemeinsam mit den beiden Dorint Geschäftsführern **Karl Heinz Pawlizki** (CEO) und **Jörg T. Böckeler** (COO) werde man den kontrollierten Wachstumskurs der Dorint Hotels & Resorts fortsetzen.

genden Baukosten der Neubau im hochpreisigen Segment stattfindet und oberhalb des kaufkraftunterlegten Bedarfs auslaufen wird. Neubauten im Niedrigpreissegment sind dagegen nur mit Hilfe staatlicher Maßnahmen durch den privaten Wohnungsbau zu erstellen. Wie in allen Anpassungsphasen wird es zu zwischenzeitlichen Verwerfungen kommen. Ein regionaler Mietendeckel ist aber mit Sicherheit contraproduktiv, da die Vorstände der großen überregionalen Wohnungs-Gesellschaften keinen Hehl daraus machen, dass sie ihr Investitionsbudget dann einfach auf andere Standorte verlagern werden. Ein flächendeckender Mietendeckel dürfte Kapital aus dem Wohnimmobilienmarkt generell abziehen. □

Gewerbeimmobilieninvestmentmarkt weiter im Plan Ca. 24 Mrd. Euro Gewerbe und über 7 Mrd. Wohnen bleiben Top

Werner Rohmert, Hrsg. „Der Immobilienbrief“,
Immobilien spezialist „Der Platow Brief“

Im ersten Halbjahr 2019 wurden bundesweit über 24,4 Mrd. Euro (-6%) in Gewerbeimmobilien investiert, berichtet **BNPPRE**. Rechnet man noch die Investitionen in Wohnimmobilien (siehe auch unten) hinzu ergebe sich ein Gesamtumsatz von rund 31 Mrd. Euro. Inklusiv der Assetklasse Living errechnete **JLL** für das 1. Hj. ein Transaktionsvolumen bei ca. 32,2 Mrd. Euro (-12%) bzw. ohne Wohnen 23,4 Mrd. Euro. ►

Immobilien kann man studieren.

Vollzeit und ausbildungsbegleitend –
in Hamburg, München, Bochum, Berlin
und Wiesbaden.

Studienstart
Wintersemester
im Oktober 2019

REAL ESTATE FINANCE

MEZZANINE, EQUITY, JOINT VENTURE

Wir finanzieren für Developer und Investoren
Grundstücke, Projekte, Revitalisierungen und Portfolien
für Wohnen, Shopping, Office, Logistik und Hotel.



Tel. +49 69 50 50 45 050

E-Mail anfrage@youmex.de

www.youmex.de – Real Estate

youmex AG • www.youmex.de
Taunusanlage 19 • 60325 Frankfurt am Main



Die Investmentmärkte trotzten den potenziellen Störfaktoren und seien weiterhin von einer starken nationalen und internationalen Nachfrage geprägt, meint **Piotr Bienkowski**, CEO von **BNPPRE**. Er sieht Immobilien trotz der hohen Preise als eine der renditestärksten, am wenigsten schwankungsanfälligen und damit sichersten Assetklassen dar. "Der Immobilienbrief"/"Der Platow Brief" ist da aus langer Erfahrung eher skeptisch. Auch **JLL**-Chef **Timo Tschammler** bremst den Optimismus der guten Zahlen, die auch JLL ermittelt. Investoren seien gut beraten, sich die aktuellen Risikofaktoren bewusst zu machen und ihre Investitionsstrategien in Bezug auf die verschiedenen Assetklassen zu überdenken. So stellten sich vor allem ausländische Investoren gegenwärtig die Frage, ob ein Investment in Wohnimmobilien in Berlin angesichts der dort herrschenden Debatten über Deckel, Bremsen und Enteignungen noch ein interessantes Engagement sei. Der gelobte „Safe Haven“ Deutschland beginne zu bröckeln.

Wie stark die Nachfrage nach wie vor sei, werde dadurch unterstrichen, dass die erst 2018 aufgestellte Bestmarke mit Single Deals mit gut 20,1 Mrd. Euro noch einmal übertroffen wurde, berichtet **BNPPRE**. Der Portfo-

lioumsatz sei dagegen mit 4,3 Mrd. Euro um rund 29% gefallen. Angeführt wird die Rangliste der Assetklassen mit gut 11,5 Mrd. Euro unverändert von Büroimmobilien. Auf dem zweiten Platz finden sich Einzelhandelsobjekte mit 5,4 Mrd. Euro, wobei die vollständige Übernahme von **Galeria Karstadt Kaufhof** durch **Signa** überproportional zu Buche schage.

In Logistikimmobilien wurden 2,67 Mrd. Euro investiert (siehe Artikel Logistikimmobilien S. 18). Hotels behaupten sich mit 1,63 Mrd. Euro auf hohem Niveau (siehe Artikel Hotel S. 20). Das an Bedeutung gewinnende Segment der Healthcare-Immobilien erzielte 951 Mio. Euro. Der Anteil ausländischer Investoren liegt im langjährigen Vergleich mit knapp 39% bzw. 9,4 Mrd. Euro immer noch auf einem relativ niedrigen Niveau. Am aktivsten waren mit 25% europäische Käufer. Die deutschen A-Standorte haben mit 13,8 Mrd. Euro wesentlich zum sehr guten Investmentumsatz beigetragen.

Bemerkenswert ist vor allem die Entwicklung Berlins. Mit gut 5,2 Mrd. Euro wurde ein neuer Rekord aufgestellt, der rund zwei Drittel über der erst 2018 erzielten bisherigen Rekordmarke liegt. Bereits im ersten

Wir schaffen Transparenz

für den Immobilienmarkt von morgen.

Marktinformationen zum deutschen Immobilienmarkt.

Analysestark. Valide. Transparent.

Unsere Aufgabe

ist die unabhängige, empirisch fundierte Analyse von Immobilienmärkten. Auf der Basis aktueller Transaktionsdaten informieren wir die Kreditwirtschaft differenziert und zeitnah über Marktveränderungen. Der interessierten Öffentlichkeit unterbreiten wir wichtige Daten zur allgemeinen Entwicklung der Immobilienpreise.

Unsere Leistungen

- Bereitstellung von Daten und Systemen für die computergestützte Immobilienbewertung.
- Erfassung der Preisentwicklungen auf den nationalen und internationalen Immobilienmärkten.
- Immobilienmarktanalysen und -prognosen nach Marktsegmenten in unterschiedlicher regionaler Tiefe.



www.vdpresearch.de

Von Banken. Für Banken.

vdpResearch

Transaktionsvolumen nach Hauptnutzungsart

H1 2019: 32,22 Mrd. Euro



Halbjahr konnten 16 Verkäufe im dreistelligen Millionenbereich erfasst werden. Auf dem zweiten Platz folgt Frankfurt mit gut 2,3 Mrd. Euro. Ähnlich stellt sich die Situation in München dar, wo knapp 2,2 Mrd. Euro erzielt wurden. Düsseldorf gab nach dem Rekordvorjahr mit knapp 1,2 Mrd. Euro nach. In Hamburg hat sich das Halbjahresvolumen mit gut 1,1 Mrd. Euro fast halbiert. Teuerster Standort bleibt Berlin mit einer Netto-Anfangsrendite von 2,7%, gefolgt von München mit 2,8%. □

Düsseldorf gab nach dem Rekordvorjahr mit knapp 1,2 Mrd. Euro nach. In Hamburg hat sich das Halbjahresvolumen mit gut 1,1 Mrd. Euro fast halbiert. Teuerster Standort bleibt Berlin mit einer Netto-Anfangsrendite von 2,7%, gefolgt von München mit 2,8%. □

Arbeitgeberranking der Immobilien Zeitung JLL, CBRE und Beos sind beliebteste Arbeitgeber

Gekürzt aus Immobilien Zeitung
(ausführlich in IZ v. 4.7.19 bzw. IZ Homepage)

Im aktuellen Arbeitgeberranking der Immobilien Zeitung (IZ) verteidigt der Seriensieger JLL erneut den Spitzenplatz. Der Immobilienberater bleibt der Immobilien-Wunscharbeitgeber von Studenten. Doch der Vor-

IMMOBILIENZEITUNG

FACHZEITUNG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

sprung auf die Verfolger schmilzt gewaltig. „Meister der Herzen“ (IZ) ist Beos. Zum 8. Mal in Folge hat es JLL auf den ersten Rang im IZ-Arbeitgeberranking geschafft. Auf den Plätzen dahinter hat sich viel getan. CBRE, Beos und BNP Paribas Real Estate (BNPRE) holen auf. BNPRE hat am stärksten zugelegt.

JLL bleibt vorne, aber CBRE, letztes Jahr noch Vierter, hat sich auf den zweiten Platz vorgeschoben und damit



#aktiverimmobilienmanager

Immer am Puls der Märkte

Europa bewegt sich – wer dranbleiben will, muss einen Schritt voraus sein.

Dynamische Immobilienmärkte fordern die Real I.S. als flexiblen Manager. Nur so können wir die Ressourcen einer Immobilie oder eines Portfolios erfolgreich in Rendite für unsere Investoren umsetzen. Wir finden, zu den Voraussetzungen für aktives Immobilien Management gehören eine fundierte eigene Meinung und die starke Präsenz vor Ort. Deshalb setzen wir von Ankauf bis Verkauf eines Investments auf die mikro- und makroökonomischen Analysen unseres Researchteams – und sind in unseren wichtigsten europäischen Kernmärkten Deutschland, Frankreich, Niederlande und Spanien mit Experten direkt vertreten.

Deal-Mix

München: Die **GEG German Estate Group AG** hat in der Parkstadt Schwabing beide Bauteile der „Fashion Mall Munich“ im Rahmen einer off-market-Transaktion erworben. Das vollvermietete Objekt verfügt sowohl über rund 17.000 qm Gesamtmietfläche als auch über rund 340 Parkplätze. Das Gesamtinvestitionsvolumen der Transaktion liegt bei rund 90 Mio. Euro. Bei dieser Transaktion waren **White&Case** (juristisch und steuerlich) für den Käufer beratend tätig, **Clifford Chance** (juristisch) für den Verkäufer. **JLL** vermittelte die Transaktion.

Stockholm: Union Investment hat eine vollvermietete Büroimmobilie mit ca. 11.500 qm Mietfläche im Zentrum von Stockholm erworben. Hauptmieter des Multi-Tenant-Gebäudes mit ca. 85% ist die Wohnungsbaugesellschaft **HSB**. Das Objekt wurde im Jahr 2013 umfangreich modernisiert. Der Ankauf erfolgt für den institutionellen Offenen Immobilien-Publikumsfonds **Uninstitutional European Real Estate**. Verkäufer ist die Versicherungsgesellschaft **AFA Sjukförsäkrings AB**. Union Investment wurde bei der Transaktion geschäftlich von **Pangea Property Partners** und rechtlich von **Linklaters** beraten.

Düsseldorf: Die **Commerzbank AG** mietet zum 4. Quartal 2020 eine Fläche von 15.000 qm im Bürogebäude Am Seestern 1 von der **alstria office REIT-AG**. **BNPPRE** vermittelte die Fläche.

Düsseldorf: CELLS Property Investors erwirbt i.A. eines institutionellen Investors eine Core+ Immobilie im Teilmarkt Kennedydamm. Der Verkäufer der rund 12.000 qm großen Büroimmobilie wurde von **Savills** beraten.

quasi mit dem Zweitplatzierten des Vorjahres, **Corpus Sireo**, die Plätze getauscht. Corpus Sireo büßte ebenso wie JLL spürbar Punkte ein. Der dritte Platz gehört wie im vergangenen Jahr dem Asset-Manager und Projektentwickler **Beos**.

Beos hat mit weitem Abstand die meisten Erstplatzierungen vorzuweisen. Die Studenten konnten bei der Befragung durch die **Immobilien Zeitung** und **Immo Media Consult** bis zu drei Wunscharbeitgeber in priorisierter Reihenfolge angeben, wofür dann drei, zwei bzw. ein Punkt(e) vergeben wurde(n). Dieses Jahr gaben insgesamt 209 Studenten ihre Stimme ab, im vergangenen Jahr waren es noch 221. Der JLL-Fanblock ist dabei überproportional geschrumpft. Bekam JLL im vergangenen Jahr noch 58 Stimmen, sind es jetzt nicht mehr als 48. Eine interessante Sprache sprechen auch andere Teilrankings. Geht es allein nach weiblichen Studierenden, hat Beos ebenfalls die Nase vorn. Bei Universitätsstudenten ist Beos sogar geschlechterübergreifend Favorit - und JLL nur Dritter hinter CBRE. Auch Masterstudenten wollen später am liebsten für Beos arbeiten, JLL ist in diesem Teilranking wiederum nur Dritter hinter CBRE. Dafür führt JLL das Feld bei FH-Studenten an, vor CBRE und Beos. Bachelorstudenten tendieren ebenfalls mehrheitlich zu JLL, dahinter kommen CBRE und BNPPRE. Weil JLL nicht nur selbst deutlich an Boden verlor, sondern auch CBRE und Beos enorm aufholten und auf 89 bzw. 88 Punkten zulegten, wird es an der Spitze langsam eng, berichtet die IZ. JLL habe aber auch den höchsten Wert an Antipathiebekundungen.

Während JLL vor diesem Hintergrund eher zu den Absteigern des IZ-Arbeitgeberrankings 2019 zu rechnen ist, gehört **BNPPRE** auf Platz 5 zu den großen Gewinnern. Im Vorjahr waren die Franzosen noch Zehnter. Mit BNPPRE, CBRE und JLL stehen dieses Jahr gleich drei Immobilienberater bzw. Transaktionsvermittler unter den Top Five. Auf dem geteilten 6. Platz folgen punktgleich **Drees & Sommer** und **Patrizia**. Der diesjährige Achte heißt **Cushman & Wakefield** und ist der einzige Neueinsteiger in den Top Ten (2018: Platz 14). Dafür ist **Art-Invest** aus den Top Ten rausgeflogen. Komplettiert werden diese von **ECE** und **Union Investment**. Beide Unternehmen verschlechtern sich um einen Rang. leicht: ECE rutscht von Rang acht auf Platz neun, Union Investment von Position neun auf Rang zehn.

Zwar kamen die Top Ten zusammen auf fast die Hälfte aller vergebenen Punkte von insgesamt 164 Nennungen der Studenten. Eine zweistellige Punktzahl erhielten nur 21 Firmen. Außer den Top Ten sind das **Deka**, **Ernst & Young**, **Art-Invest**, die **HIH-Gruppe** und **Signa**, **Daimler** und **Vonovia**, **Commerz Real** und **Strabag** sowie **Deutsche Bank** und **Instone Real Estate**. Dauersieger JLL und CBRE punkten vor allem mit ihrer Internationalität und den vielfältigen Tätigkeitsfeldern, die ein Big Player zu bieten hat. Bei Beos falle auf, dass besonders viele Anhänger sagen: "Das Tätigkeitsfeld stimmt mit meinen Wünschen überein." Projektentwicklung und Asset-Management gehören laut der diesjährigen IZ-Arbeitsmarktumfrage, die sich u.a. auch um Gehaltswünsche, Jobchancen oder präferierte Tätigkeitsbereiche drehte, zu den drei beliebtesten Spielfeldern für Immobilienspezialisten (siehe "Der Nachwuchs will mehr vom Kuchen", IZ 21/19). ►

1		104 (1; 141)*
2		89 (4; 66)*
3		88 (3; 67)*
4		59 (2; 72)*
5		52 (10; 29)*
6		39 (5; 46)*
6		39 (6; 40)*
8		32 (14; 18)*
9		31 (8; 38)*
10		29 (9; 34)*

CORE

Conference Office Real Estate

12. und 13. September 2019, Berlin

Ihre Plattform für die Assetklasse Büro

Event-Highlight: Besichtigung des
innovativen Bürogebäudes cube berlin

FREUEN SIE SICH U.A. AUF DIESE SPRECHER:



Frank Hermanns,
Commercial Director,
EDGE Technologies



Stephan Leimbach,
Head of Office Leasing
Germany, JLL



Andreas Schulten,
Generalbevollmächtigter,
bulwiengesa



Andreas Wende FRICS,
Ausschussvorsitzender
Büroimmobilien, ZIA

Jetzt informieren: euroforum.de/office

euroforum

Personal benötigen derzeit praktisch alle Immobilienunternehmen. Die beliebtesten Arbeitgeber von Studierenden mit Immobilienbezug stehen auch deshalb oben, weil sie in puncto Hochschulmarketing ausgesprochen rührig sind: Sie treten auf Jobmessen und Hochschultagen auf und zeigen in Workshops, bei Vorträgen und an Kaminabenden Gesicht. Diese Immobilienunternehmen pirschen sich über die sozialen Medien, auf Adventure Events oder bei Recruiting Dinners an den Nachwuchs heran. Sie laden die Studenten zu sich ein. Sie vergeben Praktika, Werkstudentenjobs und duale Studienplätze. Sie halten auch zu Praktikanten noch Kontakt, wenn diese ihr Praktikum längst abgeschlossen haben. Und sie geben auch Einsteigern Jobs - und Verantwortung, begründet die Immobilien Zeitung den Erfolg der Top Ten. □

Leitzinserhöhungen rücken in weite Ferne

**Andreas Wellstein,
Senior Immobilienanalyst DekaBank**

Die Geldpolitik ist derzeit der dominierende Faktor für die Märkte. Bereits zu Jahresbeginn wies vor allem die Europäische Zentralbank, aber auch die amerikanische Notenbank Fed deutlicher als zuvor auf die gedämpfte Inflationsentwicklung und die konjunkturellen Risiken hin.

Mittlerweile ist es sogar zu einer kompletten Kehrtwende gekommen. **Nicht mehr der Ausstieg aus der Niedrigzinsphase, sondern deren Verlängerung und Vertiefung stehen nun auf dem Programm.** Wir erwarten eine Senkung des EZB-Einlagensatzes auf -0,5% im September und zwei Leitzinssenkungen der US-Notenbank bis Ende 2020. An den Immobilienmärkten dürfte aufgrund des dauerhaften Niedrigzinsumfeldes der Abwärtsdruck auf die Anfangsrenditen anhalten.



BVT Unternehmensgruppe Sachwerte. Seit 1976.

Die BVT Unternehmensgruppe mit jahrzehntelanger Erfahrung bei deutschen und internationalen Immobilienengagements sowie bei Energie- und Umweltprojekten bietet Investoren attraktive Sachwertbeteiligungen:

Immobilien USA

Entwicklung und Veräußerung von Class-A-Apartmentanlagen



Immobilien Deutschland

Diversifizierte Immobilienportfolios und Co-Investments

Energie- und Infrastruktur

Individuelle Investitionen in Wind-, Solar- und Wasserkraftanlagen



Multi-Asset-Konzepte

Aufbau von Portfolios aus Sachwert- und Unternehmensbeteiligungen

Deal-Mix

Aachen: **M7 Real Estate** hat i.A. eines großen Fonds rund 3.800 qm Logistikflächen in einem Gewerbepark vermietet. Das Objekt in der Charlottenburger Allee 50 – 60 besteht aus mehreren Gebäudekomplexen und hat 12.150 qm vermietbare Fläche. Neuer Mieter ist **Schumacher Lager & Logistik**. **BNPPRE** war vermittelnd tätig.

Düsseldorf: Die **Warburg-HIH Invest Real Estate** hat am Flughafen einen auf zehn Jahre vollständig vermieteten Büroneubau gekauft. Das Projekt **SHIFT** der **Dragon Bauprojekt GmbH** hat eine geplante Gesamtmietfläche von 6.370 qm und soll in das Portfolio des **Deutschland Selektiv Immobilien Invest** eingebracht werden. Einziger Mieter ist die Steuerberatungsgesellschaft **WTS**. Die Fertigstellung ist für Sommer 2020 geplant. **Colliers International** war beratend tätig.

Oberpfalz: Die **aamundo Immobilien Gruppe** hat 194 Wohneinheiten mit einer Gesamtmietfläche von rund 17.500 qm an ein deutsches Family Office verkauft. Die Immobilien befinden sich in attraktiven Wohnlagen an den drei Standorten Vilseck, Vohenstrauß und Pfreimd in der Oberpfalz. Die Objekte sind Bestandteil des 470 Einheiten umfassenden bayerischen Wohnportfolios, das aamundo im Mai 2018 erworben hatte. **BGA Invest GmbH** war für die Verkäuferseite beratend tätig.

Düsseldorf: Die **CREO Group** hat in unmittelbarer Nähe zum Flughafen am Großenbaumer Weg 6 eine rd. 5.500 qm große Liegenschaft erworben. Neben den Bestandsflächen ist ein Neubau mit ca. 6.000 qm Bruttogrundstücksfläche geplant.

Leichte Renditeanstiege sehen wir sowohl in Europa als auch in den USA erst auf längere Sicht.

Sinkende Leerstände und steigende Mieten in Europa

Weiter nachgebende Renditen und steigende Mieten dürften an den europäischen Büromärkten im laufenden Jahr für anhaltendes Kapitalwertwachstum sorgen. Auch wenn sich das Konjunkturbild eingetrübt hat, bleibt der Arbeitsmarkt eine wichtige Stütze und sorgt für eine robuste Flächennachfrage. Vielerorts begrenzt jedoch das unzureichende Angebot den Flächenumsatz. Rückläufige Leerstände sorgen für weiter steigende Mieten. Im laufenden Jahr sollten Amsterdam, Berlin, Mailand und Oslo dabei die Nase vorne haben. Höhere Fertigstellungen und weniger Flächenkonversionen sowie die konjunkturelle Abkühlung dürften den Mietmarkt in Kontinentaleuropa perspektivisch schwächen, auch wenn keine drastisch steigenden Leerstände drohen. Eine schwache Mietentwicklung und moderat steigende Anfangsrenditen dürften gegen Ende des fünfjährigen Prognosezeitraums zu leichten Ertragsverlusten führen. Im Gegensatz insbesondere zu einigen deutschen Topmärkten, die in den letzten Jahren sehr starke Wertzuwächse verzeichnet haben, erscheint London vergleichsweise günstig. Hierdurch dürften sich künftig leichte Ertragsvorteile ergeben, falls es keinen Hard Brexit gibt.

Mietzyklen in USA und Asien/Pazifik bereits weiter fortgeschritten

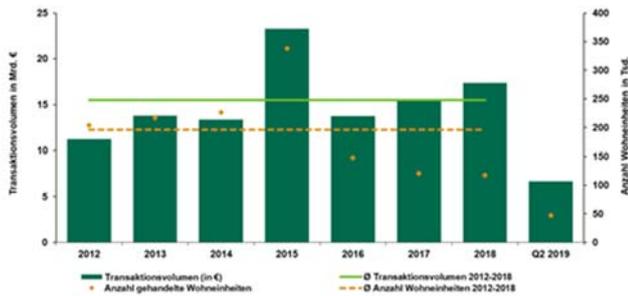
In den USA wird der Mietmarkt durch das Beschäftigungswachstum in High-Tech-Regionen beflügelt. Der Leerstand ist auf dem niedrigsten Niveau seit der Finanzkrise und dürfte mittelfristig trotz höherem Neubauvolumen nur moderat steigen. Die höchsten Mietanstiege 2019/20 erwarten wir in Atlanta, Los Angeles und Seattle. Insgesamt sollte sich die Mietdynamik in den USA nach dem zuvor starken Wachstum jedoch verlangsamen und in Verbindung mit leicht steigenden Cap Rates die Erträge ab 2021 belasten. In der Region Asien/Pazifik verzeichneten im ersten Quartal 2019, wie bereits im gesamten Vorjahr, Singapur, Hongkong und Sydney das höchste Mietwachstum. In Singapur dürfte sich 2019 nochmals als ein Jahr mit kräftigem Mietzuwachs erweisen, bevor sich der Markt abschwächt. Nach zuvor hohen Wertzuwächsen ist ab 2020 auch an den asiatisch-pazifischen Büromärkten mit einer merklichen Abschwächung der Erträge zu rechnen. Mit Perth und Brisbane dürften – dank hoher laufender Mieteinkommen sowie geringerer Renditeanstiege - zwei sekundäre Standorte in Australien gegenüber den Topmärkten Vorteile haben. Überdurchschnittliche Mietwachstumsperspektiven und somit auch Ertragserwartungen bietet zudem Osaka in Japan. (**Weitere Informationen finden Sie im Deka Immobilien Monitor Update unter <https://www.deka.de/deka-gruppe/research/publikationsfinder>**)

Wohnimmobilien-Transaktionsvolumen im 1. Hj. von 6,7 Mrd. Euro

Kaufpreis pro Wohnung in 1 Jahr mehr als verdoppelt

Im 1. Hj. 2019 wurden nach Recherche des globalen Immobiliendienstleisters CBRE am professionellen Transaktionsmarkt für Wohnimmobilien ab 50 Einheiten rund 6,7 Mrd. Euro investiert. Das sind circa 39% unter Vorjahrhalbjahr, das allerdings durch die 3 Mrd. Übernahme der BUWOG durch Vonovia geprägt war. Die abweichenden Werte zu BNPPRE oder JLL (siehe oben) resultieren aus der Erfassung ab 50 oder 30 Wohneinheiten, wobei die Dunkelziffer auch nach Kritik einiger Wissenschaftler als recht hoch anzusehen ist. Vor einigen Jahren kannten wir einen 300 Mio. Euro Deal, der in keiner Statistik auftauchte. (RED) ►

Wohnimmobilientransaktionen in Deutschland (ab 50 Wohneinheiten)



Quelle: CBRE Research, Q2 2019.

Der durchschnittliche Kaufpreis pro qm bei Wohnimmobilienportfolios ist im Vergleich zum ersten Halbjahr 2018 um 17% auf 2 480 Euro gestiegen. Der Kaufpreis pro Wohneinheit hat sich von 136 240 Euro im 1. Hj. 2018 auf jetzt 293 900 Euro mehr als verdoppelt. Größter Deal im ersten Halbjahr war der Verkauf der **BGP Gruppe** mit circa 16 000 Wohnungen von **Morgan Stanley Real Estate** und dem chinesischen Staatsfonds China Investment Corporation an ein Konsortium von **Union Investment** und **ZBI**.

Die Spitzenrenditen für Wohnimmobilien stehen weiterhin unter Druck, wobei die Preise in den Speckgürteln der Top-7-Standorte überdurchschnittlich stark steigen. Obwohl das erste Halbjahr deutlich hinter dem Ergebnis des Vorjahreszeitraumes zurückliege, könnte das Gesamtjahrestransaktionsvolumen durchaus erneut das Niveau von 2018 erreichen, relativiert **CBRE** den Rückgang. Da sich die politischen Diskussionen hauptsächlich auf Bestandsobjekte konzentrierten, könnte die Bedeutung von bewirtschafteten Wohnformen wie Serviced Apartments sowie von Projektentwicklungen und Forward Deals, deren Anteil am Wohninvestmentmarkt seit mehreren Jahren ungefähr ein Drittel betrage, weiter zunehmen. □

	H1 2018	H1 2019	Veränderung J/J Change y-o-y
Wohnportfolios (ab 50 Wohneinheiten, Mrd. €) <i>Residential portfolios (50 and more residential units, € bn)</i>	10,98	6,68	-39 %
Anzahl Portfolio-Deals <i>Number of portfolio deals</i>	168	109	-35 %
Transaktionen ≥ 1.000 Wohneinheiten <i>Number of portfolio deals ≥ 1,000 residential units</i>	6	7	+1
Anzahl Wohneinheiten <i>Number of residential units</i>	80.600	47.200	-41 %
Wohneinheiten pro Portfolio <i>Residential units per portfolio</i>	480	433	-10 %
Ø Kaufpreis in €/Wohneinheit <i>Avg. sales price €/unit</i>	136.240	293.900	+116 %
Ø Kaufpreis in €/m² <i>Avg. sales price €/sq m</i>	2.120	2.480	+17 %

WE KNOW REAL ESTATE

**EIN NEUER PARTNER FÜR
IHREN ERFOLG.**

Die German Estate Group AG ist eine der führenden deutschen Investment- und Asset Management-Plattformen im gewerblichen Immobilienbereich. Gegründet von zwei namenhaften und etablierten Investorengruppen: KKR und Deutsche Immobilien-Chancen-Gruppe.

GEG

German Estate Group
www.geg.de

Globale Investments für Studentenwohnen

Historisch hohes Niveau trotz Umsatzrückgang

2018 wurde auf dem weltweiten Investmentmarkt für Studentenwohnen mit einem Transaktionsvolumen von 17,1 Mrd. US-Dollar (-2%) das dritte Mal in Folge die 16-Mrd.-Dollar-Marke übersprungen, stellt die aktuelle Savills-Analyse „Global Student Housing Investment' Report“ fest.

Während das globale Investment in den letzten 10 Jahren um 130% stieg, legte der Studentenmarkt um 425% zu. Allein in den USA wurde ein Rekordhoch von 10,8 Mrd. US-Dollar verzeichnet. Deutschland Objekte gingen für 476 Mio. US-Dollar über die Investoren-Theke. Es sei viel Bewegung am Markt. Steigende Studierendenzahlen sorgten für eine stetig wachsende Dynamik. Gleichzeitig erweiterten immer mehr Anbieter temporärer Wohnkonzepte ihre Zielgruppen und schafften neue Hybridmodelle, erläutert, **Paul Tostevin**, Director World Research von **Savills**. Hinzu komme, dass die Investorenlandschaft zunehmend diversifiziere.

Im Q1 konnten Investoren in Australien und Polen mit 6% die höchste lfd. Mietrendite im Studenten-

wohnungssegment erwirtschaften. Auch in den USA blieben mit 5,8% die Preise günstig. Italien und Portugal mit jeweils 5,5% waren schon teurer. Deutschland ist mit 3,7% aufgrund des Kapitalmarktumfeldes spürbar teurer. Getrieben werde die anhaltende Attraktivität der Assetklasse von den guten Fundamentaldaten und dem antizyklischen Einkommensstrom des Sektors. Zwischen 2007 und 2017 wuchs die Zahl der international mobilen Studierenden laut UNESCO um 64% auf über 5 Mio..

Studentenwohnanlagen hätten sich von einer alternativen Assetklasse zu einem etablierten Segment entwickelt, meint Tostevin. Zu den Akteuren gehörten Singapurs Staatsfonds GIC, Kanadas größter Pensionsfonds CPPIB und das weltweit größte Versicherungsunternehmen, die Allianz. Interessant ist die Savills-These zu den antizyklischen Einkommensströmen. In wirtschaftlich schwierigen Zeiten steige die Nachfrage nach Studentenwohnungen tendenziell an, da die Studierenden ihr Studium verlängerten, und weil Arbeitslose zur Weiterbildung an die Universität zurückkehrten. □

**HTB 10. GESCHLOSSENE
IMMOBILIENINVESTMENT
PORTFOLIO GMBH & CO. KG**

- Langjährig bewährtes Konzept vom Zweitmarktspezialisten
- Investment in ertragreiche und werthaltige deutsche Immobilien
- Dreistufiger Auswahlprozess sorgt für hohe Renditechancen

HTB Hanseatische Fondshaus GmbH
An der Reeperbahn 4A | 28217 Bremen | Telefon +49 421 7928390 | Fax +49 421 79283929
vertrieb@htb-fondshaus.de | www.htb-fondshaus.de

Die vorliegenden Informationen dienen ausschließlich Werbe- und Informationszwecken und stellen somit keine Anlageberatung dar. Sie sollen lediglich einen ersten kurzen Überblick über die Emission geben. Es handelt sich bei den in diesem Dokument enthaltenen Angaben nicht um ein Angebot zum Kauf oder Verkauf der dargestellten Emission. Wertentwicklungen der Vergangenheit und Prognosen über die zukünftige Entwicklung sind kein verlässlicher Indikator für die zukünftige Wertentwicklung. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit der verkürzt dargestellten Angaben zu dieser Beteiligung wird keine Gewähr übernommen. Die Angaben sind an Ihre persönlichen Bedürfnisse und Verhältnisse nicht angepasst und können eine individuelle Anlageberatung in keinem Fall ersetzen. Die Einzelheiten sowie insbesondere die Chancen vorliegenden Risiken, die mit dieser Investition als unternehmerische Beteiligung verbunden sind, entnehmen Sie bitte ausschließlich dem Verkaufsprospekt, den dann abgedruckten Verträgen sowie den wesentlichen Anlegerinformationen und den Jahresberichten. Diese sind kostenlos in elektronischer und gedruckter Form bei der HTB Hanseatische Fondshaus GmbH, An der Reeperbahn 4A, 28217 Bremen oder bei Ihrem Berater erhältlich.
Stand: 20. Juli 2018

Deal-Mix

Emmering: Die **aamundo Immobilien Gruppe** hat mit der **aamundo Investment Management** ein Konversionsgrundstück erworben. **aamundo** kauft im Eigenkapitalkonsortium mit zwei namhaften deutschen Family Offices, die u.a. von der Family Office **Bank Marcard, Stein & Co** aus Hamburg betreut werden. Verkäufer des Objekts ist die **Capital H Immobilien GmbH**, ein familiengeführter Projektentwickler und Bauträger aus München. Das rund 82.000 qm große Gelände liegt im Gewerbe- und Industriegebiet Reginapark und wird zurzeit von einem Automobillogistiker genutzt. Die Büroflächen belaufen sich auf insgesamt knapp 1.900 qm, hinzu kommen zwei Hallen mit einer Gesamtfläche von etwa 5.700 qm. Beratend und vermittelnd tätig war **BGA Invest** aus Grünwald.

Berlin/München: Die **BEOS AG** hat in einem multifunktionalen Logistikzentrum in Laichingen bei Ulm ca. 13.500 qm Fläche vermietet. Neuer Mieter ist der Automobilzulieferer **Allgaier Automotive GmbH**. Etwa 7.200 qm der Flächen der langfristigen Anmietung entfallen auf eine Bestandsimmobilie, die Allgaier im September 2019 übergeben werden sollen. Weitere rund 6.300 qm entstehen in einem Neubau, der damit bereits zu über 50% vorvermietet ist. Diese Flächen sollen 2020 bezogen werden. Insgesamt umfasst die Liegenschaft bisher circa 63.000 qm vermietbare Fläche. Das Logistikzentrum ist Teil des offenen Immobilien-Spezial-AIF **BEOS Corporate Real Estate Fund Germany I**, welcher durch die Service-KVG **INTREAL** verwaltet wird.

Logistikimmobilieninvestmentmarkt im Überblick der Researcher

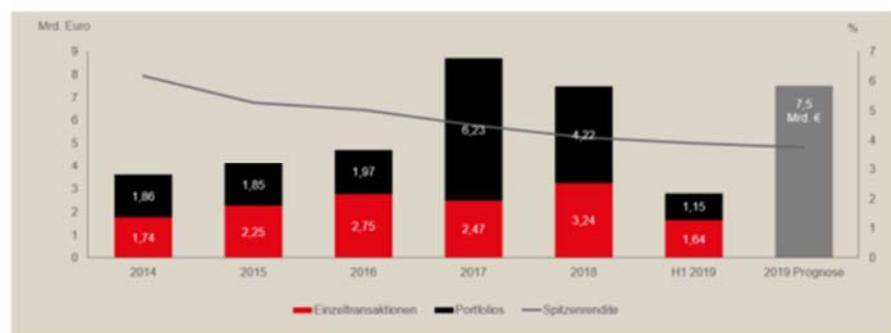
Der Nachfrageüberhang nimmt weiter zu

Marion Götza

Im ersten Halbjahr 2019 umfasste das Transaktionsvolumen am deutschen Logistikimmobilieninvestmentmarkt gut 2,3 Mrd. Euro. Verglichen mit dem ersten Halbjahr 2018 ist das lt. einer aktuellen Analyse von CBRE ein Rückgang um 34%. Collier International ermittelt für den deutschen Industrie- und Logistikimmobilienmarkt zum Halbjahr 2019 ein Investmentvolumen von rund 2,5 Mrd. Euro. Dies entspricht einem Rückgang von knapp 22% im Vergleich zum Vorjahr. Das Transaktionsvolumen von 2,67 Mrd. Euro markiert jedoch den drittbesten jemals registrierten Halbjahreswert. Dementsprechend wurde auch der langjährige Durchschnitt um etwa 30% übertroffen. Dies ergibt die Analyse von BNP Paribas Real Estate.

Die ersten drei Monate waren ein gelungener Einstieg in das deutsche Logistik-Investmentjahr 2019. Im zweiten Quartal wurde mit 1,45 Mrd. Euro noch einmal ein höheres Transaktionsvolumen erzielt. Das damit erreichte Halbjahresergebnis von knapp 2,8 Mrd. Euro bewegt sich auf dem Niveau des Vorjahres und des Fünfjahres-schnitts. Zu diesem Ergebnis kommt JLL. „Wie stark sich die Assetklasse in den letzten zehn Jahren entwickelt hat und mittlerweile ein fester Bestandteil in den Anlagestrategien unterschiedlichster Investoren ist, zeigt die Höhe des Kapitals, das zum Halbjahr 2009 in den Logistik- und Industrieimmobilienmarkt geflossen war: 235 Mio. Euro. Der Halbjahresdurchschnitt der letzten zehn Jahre wird 2019 um bemerkenswerte 62% übertroffen“, so **Timo Tschammler**, CEO JLL Germany. Der Anteil von Logistik- und Industrieimmobilien am gesamten Transaktionsvolumen (32,2 Mrd. Euro) bilanziert nach den ersten sechs Monaten bei 9%.

Logistik- und Industrieimmobilien in Deutschland Transaktionsvolumen und Spitzenrendite



Sechs Transaktionen im dreistelligen Millionenbereich und damit zwei mehr als im Vorjahreszeitraum summierten sich in den ersten sechs Monaten 2019 auf 1,06 Mrd. Euro. Allerdings waren die aktuellen Abschlüsse im Durchschnitt mit 176 Mio. Euro deutlich kleiner als 2018 (306 Mio. Euro) und trugen damit 38% zum gesamten Logistik-Transaktionsvolumen bei (H1 2018: 43%). Die mit ca. 355 Mio. Euro im laufenden Jahr größte Transaktion wurde im zweiten Quartal abgeschlossen, der Kauf von drei deutschen Big-Box-Lagern mit 340.000 qm durch ein Joint Venture von **Green Oak** und **Apeiron**. Der Verkäufer, ein Multi Family Office, kam aus Dubai. Die größte Einzeltransaktion war der Verkauf einer **ECE**-Projektentwicklung im fränkischen Ansbach für **Hermes** mit ca. 120 Mio. **Goodman** veräußerte das 70.000 qm große **Home24-**

Logistikzentrum im Star Park Halle nahe Leipzig an den Investor **BNPP REIM**. Im MidCap-Segment, Investments bis zu einer Einzelgröße von 15 Mio. Euro, wurde im Verlauf des ersten Halbjahres mit 79 Transaktionen ein Volumen von 540 Mio. Euro erzielt, deutlich mehr als ein Jahr zuvor (H 2018: 360 Mio. Euro; bei 66 Transaktionen).

„Der Produktmangel wirkt sich immer stärker auf den Logistikinvestmentmarkt aus“, sagt **Kai Oulds**, Head of Logistics Investment bei **CBRE** in Deutschland. Die hohe Nachfrage nach deutschen Industrie- und Logistikimmobilien aus dem Ausland bleibt bestehen. Ihr Anteil summierte sich in der ersten Jahreshälfte auf rund 61% bzw. 1,5 Mrd. Euro des gesamten Transaktionsvolumens und liegt damit auf einem ähnlichen Niveau wie im Vorjahr. Vor allem Anleger aus Großbritannien (ca. 796 Mio. Euro) investierten in den deutschen Markt, mit deutlichem Abstand zu Investoren aus dem asiatischen Raum (ca. 250 Mio. Euro), den USA (ca. 197 Mio. Euro) und Frankreich (ca. 110 Mio. Euro), wie Colliers ermittelte.

Doch der Markt ist leergefegt, längst nicht alle Interessenten kommen zum Zuge. Besonders bei Portfolios mit Volumen jenseits der 100 Mio. Euro ist das Angebot knapp, gleichzeitig drängen immer mehr Akteure auf den deutschen Markt – darunter neue Kapitalquellen wie auch neue Managementplattformen. Der Nachfrageüberhang führt dazu, dass

zunehmend auch Objekte unterhalb von 15 Mio. Euro in den Investmentfokus rücken, die zuvor aufgrund des geringen Transaktionsvolumens von vielen Investoren vermieden wurden. Der Anteil ausländischer Investoren erreichte im ersten Halbjahr 55%, deutlich mehr als im Durchschnitt über alle Assetklassen (34%).

Hubert Reck, Head of Industrial & Logistics Investment bei **Colliers International** Deutschland: „Der Engpass bei deutschen Logistikimmobilien insbesondere im Bereich Core / Core-Plus hat dazu geführt, dass Investoren sich nach Alternativen umsehen, auch wenn das mit einem höheren Risiko einhergeht. Hier wird sich in den nächsten Jahren die Nachfrage stark zugunsten von Light Industrial-Assets erhöhen, die vorwiegend in der Nähe von Ballungszentren liegen und derzeit vermehrt auf der Einkaufsliste von Investoren zu finden sind.“

Aufgrund des hohen Nachfragedrucks sind die **Spitzenrenditen** weiter gesunken. CBRE notiert die Spitzenrendite bei 3,80%, damit liegt sie 55 Basispunkte unter dem Niveau des zweiten Quartals 2018 und zehn Basispunkte unterhalb des ersten Quartals 2019. „Aufgrund der hohen Nachfrage am Nutzermarkt und der geringen Leerstände hat bei den Investoren ein Umdenken bei der Risikobewertung stattgefunden. Kurze Laufzeiten

MEHR ALS NUR VERMIETER



Wir verstehen uns als echter Partner unserer Mieter: von der Kreativ- und Digitalwirtschaft über Lager/Logistik bis hin zu Produktionsbetrieben, Werkstätten oder Forschung + Entwicklung. Gemeinsam besprechen wir flexible Flächenanpassungen oder individuelle Vertragsinhalte. Und gemeinsam finden wir auch die passende Lösung.

info@aurelis-real-estate.de · www.aurelis-real-estate.de



gelten immer seltener als problematisch, da man zuversichtlich sein kann, entstehende Leerstände in kurzer Zeit mit neuen Mietern füllen zu können“, so **Markus Thomann**, Associate Director Valuation Advisory Services bei CBRE. Lt. JLL hat die Spitzenrendite binnen eines Jahres um 35 Basispunkte nachgegeben und liegt Ende Juni bei 3,9%. Damit bewegt sich die Spitzenrendite im Logistik-Segment erstmals in der Geschichte unter der Vier-Prozent-Marke. Vor allem das internationale Kapital ist bereit, tief die Tasche zu greifen“, so Tschammler. Lt. Colliers International belief sich die Spitzen-Bruttorendite für eine zehn Jahre vermietete Class A-Logistikimmobilie an etablierten Standorten wie München, Frankfurt und Hamburg auf 4,35%. Für Light Industrial Assets in A-Lagen liegt die derzeitige Brutto-Spitzenrendite unverändert bei 5,25%. Lagen die Yields zu Jahresbeginn in den A-Standorten noch bei 4,05%, so haben sie mittlerweile um 15 Basispunkte auf 3,90% nachgegeben und rutschen erstmals unter die 4,00%-Marke, so **BNPPRE**.

Ausblick: Getrieben von Megatrends wie dem Onlinehandel nimmt die Nachfrage nach Logistikimmobilien in Deutschland weiterhin zu, so Reck von Colliers. „Trotz des sehr starken Produktmangels ist das Ergebnis des Gesamtjahres noch nicht abzuschätzen, da in den kommenden Monaten noch einiges an Produkt auf den Markt kommen kann“, prognostiziert Oulds von CBRE. □

Kapital findet kaum Objekte Zweistelliger Rückgang beim Transaktionsvolumen am Hotelinvestmentmarkt

Julia Feller

Deutlich unter dem Halbjahresniveau des Vorjahres bewegt sich das Transaktionsvolumen des Hotelinvestmentmarktes Ende Juni 2019. Nach knapp 600 Mio. Euro in den ersten drei Monaten flossen im zweiten Quartal mit ca. 870 Mio. Euro zwar 45% mehr in die Assetklasse. In toto mit 1,47 Mrd. Euro schlägt bis zur Jahresmitte aber ein Minus von 20% zu Buche. Zweistellig ist auch der Rückgang beim Vergleich mit dem Fünfjahreschnitt (- 14%).

„Viele Anleger würden ihr Kapital gerne in einer Hotelimmobilie unterbringen, finden aber kein adäquates Produkt. Dieser Engpass betrifft insbesondere Bestandsobjekte in zentralen Lagen mit langfristigen Laufzeiten“, so **Stefan Gieseemann**, Executive Vice President der **JLL Hotels & Hospitality Group**.

Fast die Hälfte des Transaktionsvolumens außerhalb der TOP 7 investiert

„Besonders in den Top-Märkten gibt es viel zu wenige Objekte oder Projektentwicklungen zu

kaufen“, erklärt **Olivia Kaussen**, Head of Hotels bei **CBRE** in Deutschland. „Wer in Hotels investieren möchte, muss zwangsläufig in B und C Städte ausweichen – und genau das tun die Investoren vermehrt.“ Im Vergleich zum ersten Halbjahr 2018 ist der Marktanteil der Top-7-Städte um 40 Prozentpunkte auf 53% zurückgegangen. Über 750 Millionen Euro wurden in Hotelimmobilien außerhalb der sieben größten Investmentzentren platziert. Beispieltransaktionen außerhalb der TOP 7 waren drei Dorint-Hotels in Dortmund, Erfurt und Augsburg durch die schwedische Pandox-Gruppe, das Marriott-Hotel des World Conference Center in Bonn sowie das Westin Bellevue in Dresden.

Die mit 18 Transaktionen aktivste Anlegergruppe waren erneut institutionelle Anleger mit einem Anteil von ca. 55% (entsprechend rund 800 Mio. Euro) am Gesamtvolumen, gefolgt von Immobiliengesellschaften (190 Mio. Euro, sieben Transaktionen) und Hotelbetreibern (172 Mio. Euro, drei Transaktionen). Auf alle übrigen Anlegergruppen u.a. Private Equity Firmen, Privatpersonen und REITs entfiel ein Volumen von insgesamt 306 Mio. Euro und elf Transaktionen.

Nur wenige Portfolien am Markt, Einzeldeals dominieren weiterhin

Einzeltransaktionen (33) summierten sich in den ersten sechs Monaten auf insgesamt 950 Mio. Euro. Dies entspricht im Vergleich zum Vorjahr einem Rückgang von etwa 37% (H1 2018: 1,51 Mrd. Euro mit 47 Transaktionen). Der Schwerpunkt lag auf zahlreichen kleinvolumigen Transaktionen. Damit verringerte sich die durchschnittliche Größe pro Investment um rund drei Mio. Euro auf ca. 29 Mio. Euro. Ein hoher Teil der Transaktionen (ca. 40%) waren aufgrund des mangelnden Angebots im Bestand erneut „Forward Deals“ bzw. Hotels, die im Projektstadium verkauft wurden.

Zu den größten Einzeltransaktionen im zweiten Quartal zählten u.a. der Verkauf des Kimpton Hotels in Frankfurt als Teil des Hochhausquartiers „Four Frankfurt“ an den offenen Publikumsfonds „**Haus Invest**“ der **Commerz Real**. Das Investitionsvolumen des Hochhauses inklusive der Handelsflächen von 1.000 qm lag bei



Deals

Stuttgart: Die **LBBW Immobilien Development GmbH** hat den „Hofgarten am Auenwald“ an die **ZBI Fondsmanagement AG** verkauft. Das 5.730 qm umfassende Wohnensemble mit 67 Wohnungen und 94 Stellplätzen wird dem Offenen Immobilien-Publikumsfonds **Unilmmo: Wohnen ZBI** zugeführt. Beim Verkauf wirkten die **Kanzlei HauckSchuchardt** sowie die **ZIEGERT Knight Frank Frankfurt GmbH** für die LBBW mit. Die ZBI wurde rechtlich von **P+P Pöllath + Partners** beraten.

Wien: Die **Commerz Real** hat die Büroimmobilie Optimum für etwa 55 Mio. Euro an ein von **Conren Land** verwaltetes Core-Plus Investmentvehikel veräußert. Das Gebäude in der Dresdner Straße 81-85 / Traisengasse 1 war seit seiner Fertigstellung im Portfolio des offenen Immobilienfonds **Hausinvest** der Commerz Real. Das als Atrium angelegte Gebäude umfasst auf neun Obergeschossen insgesamt 17.000 qm Mietfläche und verfügt über 190 Pkw-Stellplätze. Es ist zu knapp 90% an acht Nutzer vermietet.

Stuttgart: Die **LBBW Immobilien Development GmbH** verkauft das Büroensemble "Leo Business Campus" an **Barings**. Die Immobilie verfügt über eine Gesamtfläche von 27.400 qm verteilt auf drei Gebäude. Der erste fertiggestellte Bauabschnitt dieses innovativen Büroensembles wurde von der **Deutschen Telekom AG** angemietet.

	Investmentvolumen (Mio. €)		
	H1 2018	H1 2019	ΔJ
Berlin	402	176	-56%
Düsseldorf	57	78	+36%
Frankfurt	100	106	+7%
Hamburg	273	101	-63%
München	344	130	-62%
Köln	183	223	+22%
Stuttgart	100	67	-33%
Top 7 gesamt	1.459	880	-40%

knapp über 100 Mio. Euro. Verkäufer war der Projektentwickler **Groß & Partner**. Auch zählte die Veräußerung der Projektentwicklung **Niu Kettle** in Vaihingen / Stuttgart an **Barings Real Estate** dazu. Auf dem 5.000 qm großen Areal entsteht voraussichtlich bis Dezember 2020 ein Novum Hotel der Marke Niu mit 200 Zimmern sowie der neue Hauptsitz des Stuttgarter Wirtschaftsprüfers HWS mit 3.700 qm. Verkäufer war der Entwickler **weisenburger projekt GmbH**.

Ausblick: Hohe Nachfrage sucht Produkt, Ergebnis auf Vorjahresniveau erwartet

„Die robuste Performance des deutschen Hotelinvestmentmarktes im ersten Halbjahr lässt erneut ein gutes Jahr erwarten. Ähnlich zu den Vorjahren wird die Entwicklung des Gesamtjahres davon abhängen, inwiefern die hohe Nachfrage durch entsprechendes Produkt bedient werden kann. Aufgrund der weiterhin gut gefüllten Pipelines der Projektentwickler rechnen wir jedoch mit einer dynamischen zweiten Jahreshälfte und einem Gesamtjahresergebnis auf Höhe des Vorjahres“, so **Andreas Erben** Geschäftsführer von Colliers International Hotel. □

DORINT GmbH: Kontrolliertes Wachstum mit Markendiversifikation

Zum 60. Jubiläum ein erfolgreiches Geschäftsjahr

CEO Dirk Iserlohe, Chef der früherer e+p Gruppe hat die Kölner Finanzholding HONESTIS AG, zu der die Dorint Hotelkette gehört, hat sich in nur zwei Jahren erfolgreich etabliert. Das Zielkapital in Höhe von 126 Millionen Euro ist seit Mai 2018 komplett eingezahlt. Die erwartete Dividende von fünf Prozent wurde auch im zweiten vollen Geschäftsjahr erwirtschaftet

Auf der diesjährigen Hauptversammlung am 24. August 2019 im Park Hotel Bremen verkündete **Dirk Iserlohe** dem kleinen Aktionärskreis aus 15 deutschen Unternehmer-Familien und Investoren-Gruppen, dass die AG für das Wirtschaftsjahr 2018 eine Brutto-Dividende in Höhe von 5% ausschütten wird. Es stünde auch fest, dass für 2019 wieder eine Dividende in gleicher Höhe erwirtschaftet werde. Familienunternehmer Dirk Iserlohe hat seit dem spinn-off mit **Accor Hotels** im Jahre 2007 die **Dorint Gruppe** saniert. Die Pachtdeckungsquote wird bis Ende 2019 auf 1,5 gestiegen sein. Im Vergleich lag diese in 2007 nach Abspaltung von Accor Hotels mit 0,6 bei weniger als der Hälfte.

Nach der erfolgreichen Sanierung hat sich die **Dorint GmbH** inzwischen deutlich positiv weiterentwickelt. Dorint CEO **Karl-Heinz Pawlizki** gab jetzt zusammen mit dem neuen Vorsitzenden des Dorint Aufsichtsrates Dirk Iserlohe die vorläufigen Kennzahlen für das Geschäftsjahr 2018 bekannt: Der Gesamtumsatz stieg um 19 Millionen auf 294 Millionen Euro (Vorjahr 2017: rund. 273 Millionen Euro). Die durchschnittliche Belegung betrug 66,1 Prozent (Vorjahr 2017: 64,6 Prozent), die durchschnittliche Netto-Zimmerrate erreichte

104,4 Euro (Vorjahr 2017: 106,1 Euro). Damit konnte ein leicht höherer REVPAR (Revenue per available room = Erlös pro verfügbarem Zimmer) in Höhe von rund 69 Euro (Vorjahr 2017: 68,5 Euro) erzielt werden. Der Jahresüberschuss des Konzerns beträgt 2018 rund 4,6 Millionen Euro (Vorjahr 5,1 Millionen Euro). Für das laufende Wirtschaftsjahr wird ein Umsatz von circa 330 Millionen Euro erwartet, der - mit dem planmäßigen Wachstum der Hotelgesellschaft - in 2020 auf 420 Millionen Euro ansteigen soll.

Die **HONASSET GmbH** - mit COO **Thorsten Bauschmann** an der Spitze - ist als Assetmanager für ein Jahresmietvolumen von ca. 70 Millionen Euro verantwortlich und verwaltet derzeit mit den Tochterfirmen **CM.de** (Centermanager und Immobilien GmbH, der **IPM Immobilien - und Projektmanagement GmbH** und der **DIS Deutsche Immobilien & Sachwerte GmbH** insgesamt 22 Immobiliengesellschaften mit einem Invest-Volumen von 1,25 Milliarden Euro, darunter auch diverse Dorint Hotels und einige Sachwertfonds aus der Ära von **Dr. Ebertz & Partner**, Köln.

Im Wirtschaftsjahr 2018 ist das Portfolio der Dorint Gruppe mit den Hotels auf Rügen (Binz-Therme) und Use-

dom (Resort Baltic Hills), in Magdeburg (Herrenkrug Parkhotel), Siegen, Alzey und Düren erweitert worden. Kürzlich konnten bei einem weiteren spin-off mit Accor Hotels die Häuser in Leipzig, Bremen und Würzburg als Dorint Hotels übernommen werden. Damit führt das deutsche Traditionsunternehmen zur Zeit 48 Dorint Hotels & Resorts bzw. Essential by Dorint und drei in der Schweiz. Erst kürzlich ist das beliebte Golfresort „Marc Aurel“ in Bad Gögging als 51. Hotel von der Dorint Gruppe übernommen worden.

Die strategische Planung sieht eine weitere, jedoch kontrollierte Expansion – vorrangig mit Business-Hotels - in den Kernmärkten Deutschland, Österreich und der Schweiz (D-A-CH) vor. Neu sind bei der HONESTIS AG Investments in eigene Immobilien, vorrangig mit dem Ziel, weitere nachhaltige Pacht- und/oder Managementverträge für die Dorint Gruppe zu akquirieren. **Bis zum Ende dieses 60. Jubiläumjahres sollen es bei Dorint insgesamt 60 Hotels & Resorts werden.** □

Deutsche Bank

Mehr Plan B
im Leben.

Möglich mit unserem KomfortBausparen, das zinsstark Vermögen für Ihre Wünsche von morgen aufbaut.

#PositiverBeitrag

deutsche-bank.de/planb

Deutsche Bank KomfortBausparen ist ein Produkt der BHW Bausparkasse AG.

Jetzt 1%
Guthabenzins p.a. sichern!

Anmerkung des "Der Immobilienbrief": Das Startup **PlakatQuadrat** hat sich auf der immpresseclub-Tagung (siehe oben) den deutschen Immobilienjournalisten vorgestellt. Hier die Unternehmensvorstellung, die wir mit dem engagierten Vertriebsprofi und Gründer von PlakatQuadrat erarbeitet haben.

Unternehmensvorstellung PlakatQuadrat **Wie das Startup PlakatQuadrat das Baugewerbe mit der Marketingwelt vernetzt**

Wir schlendern täglich durch die pulsierenden Straßen unserer Heimatstadt und nehmen dabei ein subtiles Detail oft nahezu unbewusst und doch in hoher Frequenz wahr: Außenwerbung. An Litfaßsäulen. Als bedruckte Selbstklebefolien an den Seitenscheiben von Bussen. In Form von bunten Reklametafeln und an großflächigen Fassaden. Die klassische Großstadt in Deutschland wirkt nach außen wie eine einzige große Reklamefläche, die von Werbetreibenden als Spielwiese genutzt wird, um Impulse für die eigene Marke zu setzen. Und doch wird eine der prominentesten Flächen der Stadt allzu häufig ausgelassen: Das Baugerüst. Ungenutztes Potential, das vor der Haustüre liegt, glaubt Lars Schüller, Gründer und Geschäftsführer von PlakatQuadrat, einem Kölner Startup, das es sich zur Aufgabe gemacht hat, das bislang nicht ausgeschöpfte Potential der Plakatwerbung an Gerüsten gewinnbringend für alle Bauherren und Werbetreibende zu erschließen. (RED)

Nahezu allgegenwärtig mutet die Außenwerbung in Großstädten an: Allein in Deutschland verzeichnet Out-of-Home Werbung - dem Fachverband für Aussenwerbung (FAW) zufolge - eine jährliche Steigerung des Marktvolumens von durchschnittlich 5 Prozent in den letzten acht Jahren. Umgerechnet fließen damit rund 2,1 Milliarden Euro in die Werbung im öffentlichen Raum. In den Bereichen der Großflächenplakat- und Riesenposterwerbung liegt das Marktvolumen allein bei knapp 540 Millionen Euro. Und auch die Be-



trachtung der letzten 10 Jahre bestätigt den aktuellen Trend, der die Außenwerbung an die Spitze heutiger Marketingstrategien katapultiert: Wo die Marktanteile vor einem Jahrzehnt bei 3,8 Prozent lagen, liegen diese heute bei 6,8 Prozent. Die Kehrseite: Ein Großteil der Gerüstflächen ist in Deutschland nicht zugänglich, da diese für Werbezwecke vom Markt aktuell noch nicht angeboten werden. Und das obwohl es künftig immer wichtiger wird, die eigene Zielgruppe vermehrt unterwegs zu erreichen - egal ob in der Fußgängerzone oder im Gewerbegebiet.

Gerüstwerbung als dominantes Marketinginstrument

Mangelnde Zugänglichkeit und fehlende Kenntnis über das Potential von Gerüsten als Werbefläche sollten vor 1,5 Jahren jene Probleme sein, die Lars Schüller im Kontext seines beruflichen Werdegangs identifizierte. Nachdem der Wirtschaftsjurist fünf Jahre lang in der Führung bei **LIDL** tätig war, zog es den Kölner als Personalberater in die Baubranche, wo er Fach- und Führungskräfte auf großen Bauprojekten in Frankfurt am Main und Umkreis vernetzte. Eine Aufgabe, die seine Anwesenheit auf Baustellen erforderte und einige Zeit später eine immer stärker wachsende Faszination in ihm weckte.

“Durch meine beruflich bedingten regelmäßigen Baustellenbesuche erkannte ich erstmals, dass Gerüste mit ihrer großen Fläche eine Art der Aufmerksamkeit schaffen, die kaum eine andere Werbefläche schaffen kann. Sie sind kaum zu übersehen und sorgen für eine Verschönerung des Stadtbildes. Damit bergen Gerüste ein unheimliches Potential, das man zum Vorteil aller Beteiligten erschließen sollte. Also habe ich mich mit der Frage auseinandergesetzt, inwiefern die Gerüstflächen von Bauherren an potentielle Werbetreibende gewinnbringend vermarktet werden können,” so **Schüller**.

Die Frage ließ Schüller nicht mehr los und so gründete er zusammen mit Co-Gründer **Alex Gügel** im Herbst 2018 das Unternehmen **PlakatQuadrat**, mit dem Ziel Bauherren auf der einen Seite die Generierung zusätzlicher Einnahmen zu ermöglichen und Werbetreibenden auf der anderen Seite, den Platz für einzigartige Werbebotschaften zu nutzen.

“Bauherren haben oft das Problem, dass ihnen das passende Netzwerk zur Werbebranche fehlt. Begeben sie sich auf die Suche nach den passenden Werbetreibenden, kommt es zu einem hohen zeitlichen Aufwand. Unsere Dienstleistung ermöglicht es, Bauherren durch die Nutzung von Plakatwerbung am eigenen Baugerüst, von zusätzlichen Einnahmen zu profitieren und die Wahrnehmung des eigenen Bauprojekts zu erhöhen. Einen zusätzlichen Nutzen bietet Gerüstwerbung hinsichtlich des Sicht- und Staubschutzes, wodurch Kosten für die Bauschutzpläne eingespart werden können. Werbetreibende können ihrerseits auf gezieltes Marketing und eine einzigartige Werbekampagne

setzen, um die beabsichtigte Werbebotschaft zu übermitteln und zum absoluten Stadtgespräch zu werden.“

Matchmaking zwischen Bauherren und Werbetreibenden

Wenn Bauherren und Werbetreibende bislang nicht viel miteinander am Hut hatten, hat sich das mit PlakatQuadrat endgültig geändert. PlakatQuadrat nimmt via digitalem Plattformkonzept die Rolle eines Marktplatzes ein, der Akteuren der Baubranche die passenden Werbetreibenden an die Hand gibt - und umgekehrt.



“Wir schleusen mit PlakatQuadrat Gerüstflächen in den Werbekreislauf ein, indem wir eben jene als Reklameflächen an Werbetreibende vermarkten. Das kann das lokale Autohaus um die Ecke sein, ebenso wie ein regionales Filialgeschäft oder ein renommierter Sportartikelhersteller. Unsere Plakatwerbung an Gerüsten ist neben den TOP-Lagen (F-Flächen), vor allem auch in B – und C Lagen vertreten. Das bedeutet, dass wir Bauherren jeder Art die Möglichkeit bieten, uns ihre Gerüstfläche zur Vermarktung an potentielle Werbetreibende zur Verfügung zu stellen. Diese Vorgehensweise ermöglicht es uns, einzigartige Werbeflächen zu generieren und Gerüstwerbung für Jedermann in Deutschland zugänglich zu machen.“ Zu den Kunden von PlakatQuadrat gehören unter anderem namhafte Unternehmen wie beispielsweise **Decathlon**. □

Dorea expandiert weiter mit Pflege Axel Hölzer im Gespräch mit „Der Immobilienbrief“

Der Immobilienbrief: Herr Hölzer, Dorea ist mit einem hohen Expansionstempo in die Riege der Top Ten Pflegeheimbetreiber aufgestiegen. Gleichzeitig haben Sie sehr stark expandiert und zudem einen neuen Hauptgesellschafter gefunden. Was war der USP für diese Erfolgstory?

Hölzer: Unser Betreiberkonzept setzt sich klare Ziele. Wir wollen am jeweiligen Standort Champignon des Wettbewerbs sein. Unser Service orientiert sich an Hotelleistungen und nicht Krankenhaus-Dienstleistungen. Wir haben umfangreiche und individuelle Tagesprogramme, Großveranstaltungen, Wifi-Anschluß und auf der Speisekarte stehen bundesweit 150 Gerichte zur Auswahl.



Die Mitarbeiter sind unser wichtigstes Kapital. Deshalb nennen wir uns „Doreafamilie“. In der Praxis werden unsere Mitarbeiter bei Vergütung und Führung eingebunden und erhalten großzügige Weiterbildungs-, Gesundheits- und Fitnessangebote. Eine transparente und direkte Kommunikation findet zwischen Führungskräften und Mitarbeiter über die Dorea-App statt.

Der Immobilienbrief: Wie setzen Sie das unternehmerisch um?

Hölzer: Die Kapitalmarktlage ist eine Chance. Pflegeheime profitieren einzigartig von der aktuellen Kombination aus niedrigen Marktrisiken, demographischer Entwicklung und Refinanzierung über Sozialsysteme durch Pflegeversicherung, Rente und ggf. Sozialhilfe. Im Einkauf betreiben wir aktive Objektakquisition und professionelle Due Dilligence. Anders als einige Wettbewerber, die in absoluten Preismaßstäben denken, passen wir uns an die Kapitalmarktlage an, und sind bereit Marktpreise zu zahlen, auch wenn die manchmal sportlich sind. Die planbaren Refinanzierungskosten gleichen das allerdings aus. So erreichen wir eine faire Zusammenarbeit mit den Verkäufern. Wir sind Spezialist für kleinere Akquisitionen mit ein bis drei Häusern. Da lassen sich attraktivere Kaufpreismultiplikatoren erzielen als bei großen Portfolios, an denen auch institutionelle Anleger interessiert sind. Gleichzeitig verläuft die Integration schneller. ►

Basis ist eine langfristige Finanzplanung und die Akzeptanz notwendigen Kapitalbedarfs über „Bordmittel“ hinaus. Wir haben uns unter Ausnutzen der aktuellen Marktlage erfolgreich auf die Suche nach einem Beteiligungspartner begeben. Unser neuer Mehrheitsgesellschafter **Maison de Famille** unterstützt unser langfristig angelegtes Wachstum. Das wiederum ist der Qualität der Versorgung der alten Menschen und der Zufriedenheit der Mitarbeiter bei nachhaltiger Wirtschaftlichkeit in den derzeitigen Märkten Frankreich, Italien, Spanien und Deutschland verpflichtet.

Der Immobilienbrief: *Ihr Expansionstempo geht unverändert weiter. Allein mit der IMMAC-Gruppe und der Lindhorst Gruppe bauen Sie derzeit jeweils drei Pflegeheime. Insgesamt haben Sie 13 Heime in Planung und Umsetzung. Werden Sie selber Bauherr/Bauträger/Investoren oder wie ist diese Expansionsfrage organisiert?*

Hölzer: Schwerpunkt bleibt aufgrund des anhaltenden Konsolidierungstrends die Übernahme von Bestandshäusern. Der Neubau ist für uns additiv. Auf Grund der aktuell gegebenen Vollbeschäftigung im Pflegebereich und des Mangels an Fachkräften gehen wir hier moderat vor. In 2020 und 2021 werden wir jeweils drei Häuser eröffnen. Wir halten dies für eine gesunde Ergänzung unserer Übernahmen im Bereich stationäre Pflege sowie der Übernahme ambulanter Pflegedienste.

Der Immobilienbrief: *Gibt es Besonderheiten Ihrer Bauvorhaben, die Sie vom Wettbewerb abheben oder führt die Gesetzeslage dazu, dass die Bauvorhaben jeweils geschmeidig angepasst werden müssen?*

Hölzer: Wir realisieren in allen Projekten eine Kombination aus betreutem Wohnen und stationärer Pflege. Für die Kunden im betreuten Wohnen bieten wir zusätzlich ambulante Dienstleistungen an.

Der Immobilienbrief: *Aktuell hören wir sehr oft vom Pflegekräftemangel und der schlechten Bezahlung bei gleichzeitig hohen Ausbildungsanforderungen. Wie lösen Sie das Personalproblem?*

Hölzer: Die Belastung der Mitarbeiter durch Schichtdienste

und die engen Personalvorgaben, die die Pflegekassen vorgeben, funktionieren nur bei optimaler Ausgestaltung aller Vor-Ort-Bedingungen. Es dürfen also keine hohen Krankheits- oder Fluktuationsquoten durch schlechte Führung auftreten. Bei gleichzeitigen hohen administrativen Aufwendungen führt das dazu, dass Fachkräfte tendenziell lieber im ambulanten als im stationären Bereich arbeiten wollen, weil dort zumindest die Belastung mit Schichtdiensten und Bürokratie abgemildert anfällt.

Wir bieten unseren Mitarbeitern daher ein Vergütungskonzept an, in dem u.a. Mehrarbeit und Wochenendarbeit incentiviert werden und Urlaubsansprüche bei längerer Unternehmenszugehörigkeit ansteigen. Besonders werden Fort- und Weiterbildung gefördert und Führungskräfte fortlaufend geschult. Die Mitarbeiter können sich über die firmeneigene Dorea-App über Internas und untereinander informieren und auch mit mir jederzeit in einen direkten Austausch treten. Bei der letzten extern durchgeführten Befragung aller Mitarbeiter Ende 2018 durch das Institut Sehlbach erhielten wir für unser Engagement die Note 2 als attraktiver Arbeitgeber.

Der Immobilienbrief: *Wie geht die Integration der Dorea Gruppe in den neuen Gesellschafterkreis vonstatten. Oder bleibt Dorea komplett selbständig?*

Hölzer: Das Konzept von Maison de Famille beruht darauf, mit den jeweiligen Gründern der mehrheitlich übernommenen Unternehmen das Unternehmen gemeinsam weiterzuentwickeln. Daher bleibt die Strategie und die Marke national. Uns verbindet allerdings die gleiche Philosophie: Wir wollen hohe Kundenzufriedenheit und Mitarbeiterzufriedenheit bei nachhaltiger Wirtschaftlichkeit erreichen. □

Die DOREAFamilie ist ein etablierter Betreiber von Pflegeheimen und ambulanten Pflegediensten

Ziel der DOREAFamilie ist die Kombination von hochwertiger integrierter Pflegedienstleistungen mit innovativen Konzepten

In 2015 gegründet, betreut die DOREAFamilie heute mit 68 stationären und 9 ambulanten Pflegebetrieben täglich rund 7.700 Menschen mit seinen mehr als 4.700 Mitarbeitern

Seit 2018 gehört die DOREAFamilie zu der französischen Groupe Maisons de Famille mit 150 Einrichtungen und 17.000 Betten in 4 Ländern

Ein nachhaltiges Wertegerüst mit dem zentralen Element „Die großzügige Familie für die goldenen Jahre“ runden das Angebot der DOREAFamilie ab

	EUR 230+ Mio. Umsatz
	6.450+ Betten
	1.200+ Ambulant
	4.700+ Mitarbeiter
MDK	<1,5 Note
	68 Pflegeheime
	~90% Auslastung

Deals

Frankfurt: Die Engel & Völkers Investment Consulting GmbH hat für die Besitzgesellschaften **Erini Real Estate Investments Limited** sowie **Silvershore Investment Limited** ein Light Industrial Portfolio an die **Deutsche Industrie REIT-AG** vermittelt. Der Kaufpreis beträgt rund 30,4 Mio. Euro. Die Gesamtmietfläche der drei Gewerbeobjekte aus dem Bereich Stahlverarbeitung und -handel in Esslingen, Aalen und Rosengarten (Baden-Württemberg) beträgt rund 63.000 qm, die Objekte sind vollvermietet.

Stuttgart: **W2 Development GmbH** hat gemeinsam mit **Competo Capital Partners** das Büro- und Geschäftshaus „KÖ 35“ erworben. Verkäufer ist die **Allianz Lebensversicherungs AG**. Voraussichtlich ab Ende 2020 soll das Gebäude abgerissen und durch einen Neubau ersetzt werden. Geplant ist ein sechsgeschossiges Gebäude mit ca. 4.000 qm Gewerbeflächen, die sich aufteilen in knapp 1.800 qm für Einzelhändler und rund 2.200 qm für Büromieter. Für die Verkäuferseite war die **CMS Hasche Sigle** beratend tätig

Berlin: Die **PARCADIA BER Projekt GmbH** hat auf dem Gelände von „gatelands“ im „Businesspark Kienberg“ am zukünftigen Flughafen BER ein Entwicklungsgrundstück mit rund 10.140 qm für den Bau eines Parkhauses mit ca. 1.500 Stellplätzen erworben. Verkäufer ist die **gatelands Projektentwicklung GmbH & Co. KG**.

Interview Sonja Wärrntges (CEO DIC Asset AG) mit Werner Rohmert

„Der Immobilienbrief“: Die DIC Asset AG hat mit dem Zukauf der German Estate Group (GEG) die Branche überrascht. Anfang Juli hat das Closing stattgefunden. Welche Erwartungen verbinden Sie mit dieser Entscheidung?



Sonja Wärrntges, DIC: Unser erklärtes Ziel war es, die Einnahmen aus dem Verkauf unserer TLG-Beteiligung in den Ausbau unseres Geschäfts zu investieren, also weiter auf Wachstum und Wertsteigerung zu setzen. Mit dem Ankauf der GEG ist uns ein entscheidender Schritt gelungen. Das Besondere ist hier, dass es sich bei diesem anorganischen Wachstum um ein vollständig komplementäres Geschäft handelt, das unser Portfolio hervorragend erweitert und ergänzt. Die GEG hat in den vergangenen Jahren eine sehr gute Entwicklung genommen und ist heute fokussiert auf Landmarkobjekte und Bestandsentwicklungen. Das ist eine ideale Ergänzung für uns. Mit der Übernahme der GEG

erreichen unsere Assets under Management eine Höhe von über 7,0 Mrd. Euro.

„Der Immobilienbrief“: Ihr Geschäftsmodell umfasst Eigenbestand und Fonds-Geschäft gleichermaßen. Das ist in den USA und Kanada üblicher, in Europa eher selten. Wie läuft das bei Ihnen?

Sonja Wärrntges: In unserem Bestandsgeschäft haben wir über 100 Immobilien und ca. 1.500 Mietverträge mit einem Volumen von rund 1,8 Mrd., die wir bewirtschaften. Durch die Mieteinnahmen ist ein sehr stetiger Cash-flow gesichert, der gut planbar und bei uns letztlich unabhängig von einzelnen Mietern ist. Das gibt diesem Geschäft eine außerordentlich hohe Robustheit und damit große Verlässlichkeit für unsere Aktionäre. Auf der anderen Seite bedienen wir mit unserem institutional Business angesichts der hohen Liquidität und niedriger Zinsen den wachsenden Anlagebedarf gerade im Real Estate. Und das mit großem Erfolg. Eine große Stärke aus der Kombination dieser beiden Säulen ist unsere Marktexpertise: Wir bekommen jährlich ca. 2000 Assets zu sehen. Die können wir nicht alle für das Bestandsportfolio kaufen, aber wir haben immer die alternative Möglichkeit, Assets für unser Fondsgeschäft zu erwerben. Und im Übrigen steigert das unsere Sichtbarkeit und unsere Position am Markt. Denn Größe ist wichtig. Sie bringt mehr Einfluss und zum Beispiel auch einen intensiveren Kontakt zu Maklern und Banken. All das zahlt sich am Ende aus.

„Der Immobilienbrief“: Was zeichnet Ihr Geschäftsmodell aus?

Sonja Wärrntges: Neben der strategischen Aufstellung in den zwei Säulen Commercial Portfolio und institutional Business ist ein besonderer Punkt sicherlich das Transaktionsgeschäft, das wir als Tradingplattform für das Fondsgeschäft etabliert haben, also Ankäufe und Verkäufe tätigen und das kontinuierlich. Deshalb ist eine gewisse Anzahl von Fonds nötig. Unseren ersten haben wir Ende 2010 aufgelegt und in 2017 das erste Objekt verkauft - mit großem Zuspruch und Zufriedenheit der Anleger. Ebenso erfolgreich waren wir im vergangenen Jahr bei zwei großen Deals in Berlin. Wir haben 2 Objekte aus unterschiedlichen Fonds verkauft und damit den Beweis angetreten, Ankäufe, aber eben auch Verkäufe sehr professionell zu beherrschen. Auch die Option, Anteilsscheine und nicht Objekte zu verkaufen, ist ein wichtiger Faktor unseres Erfolgs. Summa summarum haben wir damit unser Standing bestätigt und gezeigt: Wir beherrschen Immobilien- wie Fondsgeschäft gleichermaßen. ►

Börse München platziert 6%-Anleihe des Immobilienbestands-halters MOREH

Die 6%-Anleihe des Immobilienbestandshalters MOREH wird von der Börse München seit Montag platziert. Die Unternehmensanleihe (ISIN DE000A2YNRD5) der **M Objekt Real Estate Holding GmbH & Co. KG (MOREH)**, ein Bestandshalter mit Fokus auf Gewerbeimmobilien in westdeutschen Ballungszentren und Tochterunternehmen der familiengeführten Munitor Gruppe ist mit einem festen nominalen Zinssatz von 6,0% p.a. ausgestattet. Das Emissionsvolumen liegt bei bis zu 35 Mio. Euro. MOREH besitzt und verwaltet sieben Gewerbeimmobilien mit einem Verkehrswert von insgesamt rund 77 Mio. Euro. Zum Portfolio gehört unter anderem das Outletcenter Wadgassen, ein Fachmarktzentrum in Darmstadt und ein Bürogebäude in Kaiserslautern. Insgesamt verfügt das Immobilienportfolio über eine Nutzfläche von rund 48.000 qm und eine hohe Vermietungsquote von rund 96%. Die Objekte seien breit diversifiziert über Immobilienklassen, Mieterstrukturen und Standorte hinweg, berichtet die Geschäftsführung. Im Jahr 2019 rechnet MOREH mit einem operativen Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) von 4,7 Mio. Euro. Damit übersteigt das EBITDA den Zinsaufwand von rund 3 Mio. Euro deutlich. Für die kommenden Jahre sieht die Gesellschaft weiteres operatives Steigerungspotenzial mit dem vorhandenen Immobilienportfolio.

„Der Immobilienbrief“: Der Fokus der DIC Asset AG liegt auf der Bestandsentwicklung. Welchen Vorteil sehen Sie darin?

Sonja Wärntges: Wir sind in der Tat auf die Bestandsentwicklung fokussiert, weil wir überzeugt sind, dass die Konzentration unserer Expertise auf dieses Feld uns und unseren Investoren ein außerordentlich attraktives Wertsteigerungspotenzial erschließt. Neuentwicklungen bergen immer eine Reihe von Unwägbarkeiten, z.B. Planungsdauer, Terminierung des Baubeginns, Bauverlauf und letztlich Dauer des Baus. Das sind Risiken, die nicht jeder Anleger sucht. Der Vorteil einer Konzentration auf die Bestandsentwicklung liegt zudem darin, dass durch die Vermietungen der steady Cashflow und damit die Ertragsseite von Beginn an besser überschaubar sind, so dass wir auf dieser Basis kalkulieren können, wie wir die jeweilige Immobilie sinnvoll weiterentwickeln. Bestandsentwicklungen sind somit planbarer, aber nicht weniger anspruchsvoll. Denn unser Ziel ist es, Werte über die Bestandsentwicklung zu schaffen. Dazu braucht man nicht nur die Ideen, sondern man muss auch in der Lage, diese umzusetzen. Deshalb haben wir uns ein sehr kompetentes Team aufgebaut, dieses mit dem Kauf der GEG erweitert und eine entsprechende Management- und Development-Plattform für die Objekte in unserem Bestand und in unserer Betreuung entwickelt. Unser jüngstes Beispiel ist die Kaiserpassage im Frankfurter Bahnhofsviertel - ein Objekt in einem schwierigen Umfeld. Wir haben es völlig revitalisiert, einen guten Mix aus Bestands- und Neumieter geschaffen, einen Lebensmittelvollsortimenter neu hinzugewonnen, der einen echten Mehrwert für das gesamte Quartier bringt und es aufwertet. Das war für uns eine beachtliche Investition, aber auch eine Wertsteigerung des Objekts von immerhin 11 Millionen Euro. Und ganz nebenbei haben wir damit auch noch einen Beitrag zur Stadtentwicklung geleistet.

„Der Immobilienbrief“: Ist dieses Objekt Ihr Paradebeispiel, oder funktioniert diese Herangehensweise immer?

Sonja Wärntges, DIC: Nach meiner Erfahrung ist es immer wichtig, nicht nur eine einzelne Immobilie isoliert zu betrachten, sondern die Einbindung in ihre Umgebung und deren Entwicklung. Was nutzt ein gutes Konzept für das Refurbishment, wenn die weitere Stadt- und Verkehrsplanung oder die Entwicklung von Nachbarschaften und Quartieren ungeklärt sind? Denn diese haben einen nachhaltigen Effekt auf die Attraktivität für Mieter und auf die Wertentwicklung unserer Immobilien. Deshalb sind Expertise aus erster Hand und Ortskenntnis für die Bestandsentwicklung und ein Netzwerk zu dem kommunalen Umfeld unverzichtbar. Uns hilft sehr, dass wir an sechs Standorten in ganz Deutschland mit Offices vertreten sind. Das hat sich bewährt, und wir stehen aufgrund des Wachstums jetzt vor der Überlegung, unsere Präsenz noch weiter auszubauen, um näher an den Assets zu sein. Meines Erachtens wird die Bestandsentwicklung in den Städten angesichts der begrenzten Flächen, die für Neubauten zur Verfügung stehen, und wegen veränderter Anforderungen an den Gebäudebestand an Bedeutung weiter gewinnen. Wir sehen uns dafür gut aufgestellt, weil wir gelernt haben, die Immobilien in ihrer gesamten Komplexität zu betrachten – beginnend bei den Mietern und ihren Ansprüchen, über das notwendige bauliche und technische Refurbishment bis zur künftigen Einbindung in die städtischen Umgebungen.

„Der Immobilienbrief“: Wie hat man sich das vorzustellen?

Sonja Wärntges: Durch unsere Offices haben wir bereits eine örtliche Präsenz und Sichtbarkeit sichergestellt und sind gut vernetzt zu den Funktions- und Entscheidungsträgern der Städte und Regionen, in denen wir aktiv sind. Und mehr noch: Wir sind aktiv in Planungs- und Gestaltungsfragen eingebunden und begleiten damit den Veränderungsprozess in den Städten. Das macht Sinn, aber bedeutet eben auch Verantwortung. Wenn wir beispielsweise unsere aktuellen Projekte nehmen, in die wir jeweils rund 40 Millionen Euro investieren: Das Hochsicherheitsobjekt für das Bundeskriminalamt in Wiesbaden oder das Regierungspräsidium in Darmstadt, die wir gerade einem umfassenden Refur-

bishment unterziehen. Das Gebäude in Darmstadt liegt mitten in der Stadt, ist zentraler Anlaufpunkt für die Bürger und Arbeitsplatz für 700 Angestellte, für die wir während des Reurbishments einen adäquaten Ausweichstandort finden mußten. Das hat funktioniert, weil wir uns auf die Expertise unsere Teams verlassen können und nicht auf auswärtige Planer angewiesen sind. Und es zahlt sich aus, weil wir in jeder Situation einen kurzen Draht zu den wichtigsten Akteuren haben. Nicht nur in der Planung, sondern auch bei der Umsetzung, gerade in der Bauphase sind Präzision, Verlässlichkeit und Qualität essentielle Kriterien. Die Innenausstattung der Gebäude ist heute hochtechnisiert. Da ist es wichtig, mit Experten direkt und unkompliziert zusammenarbeiten zu können und sich nicht in Endlosschleifen zu verlieren. Wenn Sie einmal näher ansehen, warum so viele größere Projekte anderswo aus dem Ruder laufen, dann ist genau das meistens ein sehr relevanter Punkt.

„Der Immobilienbrief“: Betrachten Sie es als Nachteil, nur auf den deutschen Markt begrenzt zu sein?

Sonja Wärntges: Nein, im Gegenteil. Das ist ja unsere eigene strategische Entscheidung und unser USP, den wir ganz klar nutzen: Wir sind nicht auf Deutschland begrenzt, sondern spezialisiert und haben den ganz entscheidenden Vorteil, nicht nur die paar Hotspots der Branche zu kennen, auf die weltweit jeder kommt. Sondern mit dem Land in seiner regionalen Vielfalt vertraut zu sein und eben auch attraktive Lagen mit großem Potenzial zu kennen, auf die

nicht jeder auf Anhieb kommt. Das macht uns stark, und mit dem Kauf der **GEG** schalten wir nochmals zwei Gänge höher. *„Der Immobilienbrief“: Welche Trends sehen Sie, die Ihr Geschäft in den kommenden Jahren stark prägen und weiter verändern?*

Sonja Wärntges: Auch wenn es vielleicht nicht sehr originell klingt, weil Sie es vermutlich in jeder Branche hören. Die Digitalisierung und der Online-Kauf. Und zwar in doppelter Hinsicht. Natürlich zum einen bei unseren eigenen internen Abläufen, aber das ist in der Tat nichts, was uns von Banken oder Industrie unterscheidet. Dann aber auch im Markt und in dem städtischen Umfeld: Denn die Digitalisierung und das veränderte Kaufverhalten verändern das innerstädtische Leben und die Stadt-Logistik, und damit verbunden die Anforderungen an die Immobilien in den Städten. Dem Einzelhandel setzt der Online-Kauf stark zu, Shopping Malls und Einzelhandelsflächen verlieren an Anziehungskraft. Gleichzeitig nimmt der innerörtliche Lieferverkehr rasant zu und wächst der Bedarf an engmaschigen Logistikhubs als Verteilebene unterhalb von Megagüterzentren im Umland der Städte. Das hat Einfluss auf die Nutzung innerstädtischer Immobilien und verändert die Urbanität der Innenstädte. Notwendig ist es, kluge Wege zu finden, wie privates Wohnen, öffentliches Leben und zukunftsgerichtete Büro-, Gewerbe-, Verkehrs- und Versorgungskonzepte städtebaulich attraktiv verbunden werden können. Ansonsten drohen Wildwuchs und ein Attraktivitätsverlust der Innenstädte. □

Stärker als die Inflation

Kurz-, mittel- und langfristige Preisentwicklung von Bauland

Prof. Dr. Steffen Metzner MRICS, Empira Gruppe

Die Empira Gruppe hat in einer Studie die Entwicklung der Baulandpreise in allen kreisfreien Großstädten Deutschlands untersucht. Anhand verschiedener Indikatoren wurden Märkte unterschieden und Cluster gebildet. In der Mehrzahl der Städte haben sich die Baulandpreise stärker entwickelt als die Inflation – aber nicht in allen. Die Erkenntnisse der Studie können in Kostenprognosen und Risikoanalysen von Entwicklern, Investoren, Gebietskörperschaften und Banken einfließen.

Preisentwicklung von Bauland – die Inflation als Maßstab

Für Investoren sind nicht nur absolute Preisveränderungen relevant, sondern auch die relative Performance im Vergleich zu Referenzgrößen wie dem Verbraucherpreisindex (VPI), also der allgemeinen Inflation. Als Messzahl und Kriterium soll im Folgenden die Relation Preisanstieg (Boden) zu allgemeiner Teuerungsrate (VPI) gezeigt werden. Werte unter 1,0 x VPI bedeuten in diesem Sinne, dass die Bau-

landpreise hinter der Inflation zurücklagen. Dagegen sprechen Werte über 2,0 x VPI für einen deutlichen realen Preisanstieg, der nicht nur über die allgemeine Inflation erklärbar ist. In jedem Cluster gibt es unterschiedliche Städte, die sich durchaus in verschiedene Richtungen entwickeln können. Fraglich ist, ob sich innerhalb des jeweiligen Clusters ein eindeutiges Bild ergibt. Gesucht werden also Cluster mit einer zumindest überwiegend guten Performance der Kaufwerte für baureifes Land. Um eine Glättung von Ausreißerwerten – etwa durch besonders günstige oder teure Jahre sowie Schwankungen gerade bei geringen Transaktionszahlen – zu erhalten, wurden jeweils Durchschnitte von zwei Jahren gebildet. Die Ausgangsbasis ist somit das für 2016 und 2017 angegebene Preisniveau. Der Fünfjahresvergleich wird demnach geglättet auf die Jahre 2011 und 2012 bezogen. Der relative Preisanstieg wird nach diesem Muster für drei Zeiträume – 5, 10, 20 Jahre – unterschieden.

Differenzierung von Clustern und Zeiträumen

Die Diskussion der Preissteigerung von Bauland erfolgt nicht-

destotrotz regional und branchenbezogen recht unterschiedlich. Es ist also anzunehmen, dass die Relevanz von bestimmten Situationen und Einflussfaktoren abhängt. Generell ist auch für Investoren interessant, welche Faktoren für

CLUSTER		ANSTIEG KAUFWERTE								
		LETZTE 5 JAHRE			LETZTE 10 JAHRE			LETZTE 20 JAHRE		
		Anzahl > 2,0 VPI	Anzahl 1,0-2,0 VPI	Anzahl < 1,0 VPI	Anzahl > 2,0 VPI	Anzahl 1,0-2,0 VPI	Anzahl < 1,0 VPI	Anzahl > 2,0 VPI	Anzahl 1,0-2,0 VPI	Anzahl < 1,0 VPI
REGION	Ost	10	0	0	9	0	1	3	1	5
	West	22	1	10	12	1	16	6	9	13
	Süd	12	0	1	12	2	0	7	2	3
	Nord	11	0	1	8	2	1	8	0	1
EINWOHNER	ab 500T	14	0	0	9	2	2	5	2	3
	ab 250T bis 499T	4	0	7	5	0	7	4	1	7
	bis 249T	37	1	5	27	3	9	15	9	12
KAUFKRAFT	Untere 25 %	13	0	5	11	1	6	4	2	10
	Mittlere 50 %	26	1	4	13	3	11	10	6	9
	Obere 25 %	16	0	3	17	1	1	10	4	3

Abbildung: Übersicht der Clusterergebnisse – Vergleich der Baulandpreisentwicklung zum Anstieg des Verbraucherpreisindex, verschiedene Zeiträume; Quellen: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, MB Research; eigene Berechnung und Darstellung; Fett: deutlich positive Cluster im angegebenen Zeitraum

Preisanstiege ursächlich sind und welche Cluster sich am Markt unterscheiden lassen. Typisch sind beispielsweise Einflüsse wie die Marktgröße (Konzentration auf Zentren), die Region (Historie, Dynamik) und die Kaufkraft (Preiseffekt, Teuerung).

Über alle Perioden hinweg ergibt nur das Kriterium Marktgröße ein eindeutiges Ergebnis: Die Städte ab 500.000 Einwohner nehmen in jedem Zeitraum die Spitzenposition ein. Dagegen liefern Städte im Bereich von 250.000 bis 500.000 Einwohnern die jeweils schlechtesten Resultate. In jedem Zeitraum lagen bei mehr als der Hälfte der Städte dieser Größenordnung die Wertzuwächse unter dem VPI. Aus regionaler Sicht erscheinen mehrheitlich die nord- und süddeutschen Städte attraktiv, wobei auch das Ostcluster in kurz- und mittelfristiger Betrachtung überzeugt. Zudem zeigen ebenfalls Städte mit vergleichsweise hoher Kaufkraft (obere 25 Prozent der untersuchten Standorte) über alle Perioden einen deutlichen Preisauftrieb. Zu beachten ist jedoch stets, dass sich in den entsprechenden Clustern auch Ausreißerstädte befinden, die deutlich besser oder schlechter abschneiden als die ihnen übergeordnete Gruppe. Das jeweilige Cluster unterstützt jedoch die Vorauswahl. □

„Der 5*Minuten*Hospitality*Experte“

Starte nur, wenn Du Ziel & Weg genau kennst. Entscheidend ist, was am Ende raus kommt.

Millionen von Euro werden jedes Jahr für Hospitality Betriebe verpulvert, die nicht funktionieren, weil sie nicht halten können, was sie versprechen. Egal wie attraktiv das Design, wie ausgetüfelt das Konzept oder wie hoch das Investment ist, die Ergebnisse werden suboptimal sein. Die Marke wird's richten? Fehlanzeige.



Winfried D. E. Völcker
www.voelcker-hospitality.de

Faktencheck: Von rund 12.000 klassischen Hotels und Garnis in Deutschland sind geschätzt über 3.000 notleidend, weil sie suboptimal wirtschaften. Schlechtes Management? Auch. Die Ursachen für die Performance-Fallen werden jedoch schon auf dem Weg zum Ziel gelegt. 85% dieser Betriebe hatten beim Start keine schriftlich formulierten Ziele. 65% leiden Not, wegen fehlerhafter Planung und Missmanagement. 40 % kommen nicht hoch, weil Konzept, Kapazitäten und Betriebstyp nicht marktgerecht sind. 35% leiden, weil Innenarchitektur und Ambiente nicht mit dem Konzept übereinstimmen.

...hat rund ein Dutzend internationale Business & Leisure Hotels, teils mit großen Veranstaltungszentren und mehr als 60 Restaurants & Bars auf drei Kontinenten eröffnet, geführt oder modernisiert. VÖLCKER HOSPITALITY konzipiert, betreibt und entwickelt Hotels - von der Idee bis zur Eröffnung. Member Cornell Hotel Society, USA; AK-Arbeitskreis Hotelimmobilien; Deutscher Fachjournalisten Verband; Rotary Club Wiesbaden-Kochbrunnen; Kaufmannschaft zu Lübeck.

In den ersten 10 Vorabdrucken von „Der 5*Minuten*Hospitality*Experte“, habe ich die relevanten Erfolgs-Gene beim Bau von Hotels und Gastronomieobjekten aus unterschiedlichen Perspektiven beschrieben: Standort, Kommune, Konzept, Architektur, Design, Betreiber, Kapital etc.. Wie im richtigen Leben, gibt es auch in Entwicklung und Betrieb von Hospitality Läden bestimmte Gesetzmäßigkeiten. Will man ein „Stück Land“ entwickeln, muss man akribisch an seine Wurzeln gehen, sein Umfeld durchleuchten, denkbare Partner ins Visier nehmen, die Zielgruppe eruieren, schauen, ob der Ort für die Inszenierung des „Stückes“ die passende „Bühne“ bietet und ob das passende „Ensemble“ zu finden sein wird: „Wer Schwanensee aufführen will darf keine Enten casten“. ►

Alternativlos ist nichts. Tabus sind tabu. Alles Denkbare ist, machbar. Kreativität und Spinnereien ein Muss. Aber bitte: Valium absetzen und „hoch mit dem Hintern“! In die Tiefe gehen, denn tief verwurzelt, kommt hoch hinaus. Jedes Merkmal, jedes kleine Detail ist zu analysieren, ob es dazu dienen könnte, ein authentisches, ein relevantes, ein kundengerechtes Konzept mit einer Story zu entwickeln, die die Kundschaft zieht. Das menschliche Gehirn liebt „Geschichten“ und folgt ihnen...

Eine Hospitality Unternehmung sollte ihren „Genius Loci“, authentisch leben. Will sie eine populäre Adresse werden, müssen die Angebote für die Kundschaft von Relevanz sein, Konzept & Service begeistern. Man muss ihnen geben, was sie wirklich wollen. Kunden kaufen kein Konzept, kein Essen und keinen Preis, sie kaufen Befriedigung für sich selbst.

Um Produkte, Angebote und Services kundengerecht zu gestalten, müssen alle verfügbaren Daten der designierten Kundengruppen gesammelt, analysiert und sinnvoll ins Konzept eingebaut werden. Wer die Kosten einer Machbarkeitsstudie scheut oder nicht wenigstens einen X-Ray des Marktes macht, zahlt später mannigfach drauf. Willkommen im Kreis der 3.000. Dabei ist es so einfach: Auf Nachfrage sagen uns Markt und Kundschaft genau, was sie wollen. Man muss nur fragen und das dann auch tun...

Die mit aktuellen Marktdaten angereicherten Gene Standort, Architektur, Design und Konzept etc. verschmelzen mit dem daraus abgeleiteten, passenden Betreiber-, bzw. Manager-Gen. Und was kommt bei all der Müh´ hinten raus? Genialer Weise eine Hospitality Unternehmung, deren Erfolg nicht zu verhindern ist, weil das ganzheitliche Konzept vollumfänglich ermöglicht, die designierte Kundschaft zu „Raving Fans“ zu machen, indem man ihr in passendem Wohlfühl-Ambiente, mit liebenswürdigem Service, genau das anbietet, was sie wirklich will und wofür sie bereit ist, fast jeden Preis zu zahlen. Der Applaus der Gäste ist des Betreibers Erfolg und der heißt am Ende des Tages: CASH. Bei aller Liebe, sonst gibt es kein Morgen... □

Streifzug durch die Regionen

Frankfurter Vermietung auf der Überholspur

Standort setzt sich gegen Bankenbashing durch

**Werner Rohmert, Hrsg. „Der Immobilienbrief“,
Immobilienpezialist „Der Platow Brief“**

Frankfurt und das Rhein-/Main-Gebiet bleiben eine wirtschaftlich starke und zentrale Region Deutschlands. Wie wir in Backgroundgesprächen hören, steht Frankfurt auf der Agenda vieler, insbesondere asiatischer Investoren, die direkt investieren wollen, ganz oben auf der Agenda. Hier zieht insgesamt die wirtschaftlich starke „Banane“ mit den deutschen Konzernzentralen in den westdeutschen Großstädten, wie wir von publity AG CEO Thomas Olek im ausführlichen Interview zur Verbandstagung der immobilienjournalisten (s. o.) hörten. Frankfurt erweist sich dabei als deutlich resistenter gegen die Entwicklungen im Bankensektor als angenommen. Der Flughafen sei nach wie vor zentrales Standortargument.

Der Frankfurter Büroflächenmarkt inklusive Eschborn und Offenbach-Kaiserlei habe im zweiten Quartal (Q2) spürbar an Fahrt aufgenommen, berichtet **NAI apollo**. Im Q2 sei gegenüber dem Vorquartal eine Flächenverdoppelung durch Vermietungen und Eigennutzer in Höhe von 173 600 qm erfasst worden. Das Plus zum Vorjahr beläuft sich auf 48,6%. Für das erste Halbjahr summiert sich der Flächenumsatz damit auf insgesamt 262 700 qm. Die ersten sechs Monate 2019 stellten die umsatzstärkste erste Jahreshälfte seit 2008 dar, ergänzt GF **Andreas Wende** die Statistik. Sowohl der 5-, als auch der 10-Jahresschnitt seien um rund ein Fünftel übertroffen worden.

Mehrere Großdeals haben zu dem Top-Ergebnis geführt. Die Größenklasse „über 10 000 qm“ habe sich gg. Vorjahr auf 71 700 qm verdreifacht. Der größte Deal des 1. Hj. war die Anmietung der **DekaBank Deutsche Girozentrale** über 46 200 qm in einem Projekt in der Lyoner Straße 13. Dahinter folgt der Abschluss durch **Randstad** mit 14 800 qm in der Frankfurter Straße 100 in Eschborn. Der Großabschluss der Deka hat auch einen spürbaren Einfluss auf die Lageverteilung des Umsatzes. So weist das Lyoner Quartier mit 57 500 qm den höchsten Flächenumsatz auf. Dahinter folgt Eschborn mit 38 800 qm, bevor die klassischen CBD-Teilmärkte Westend, Bankenlage und die Stadtmitte in Erscheinung treten.

Die Spitzenmiete steige auf 18-Jahreshoch, berichtet NAI plakativ. Grund seien großflächige und überdurch-

schnittlich bepreiste Neubau-Projektanmietungen, die die Durchschnittsmiete auf nun 22,00 Euro um 2,8% im Vorjahresvergleich hätten steigen lassen. Bei der Spitzenmiete schlugen sich Projektanmietungen in Premiumflächen im Bankenviertel nieder. Die Spitzenmiete erreicht mittlerweile 44,00 Euro (+7,3%).

Damit wird das nominale Mietniveau von 1993 und des Internet-Booms der Jahrtausendwende wieder eingestellt. Aus **Platow-/„Der Immobilienbrief“-Sicht** heißt das natürlich gegen alle Unkenrufe der Belastbarkeit, dass da noch 50% Inflation Platz ist, um auf das reale Niveau von 1993 zu kommen. Wir sehen die Risiken eher darin, dass das Zinsniveau, bei dem bonitäre Bauherren nach aktueller Geldpolitik möglicherweise bald noch Geld geschenkt bekommen, um zu bauen, zu Fehlallokation führen wird. Das führt dann in einen erneuten Zyklus. **Arbitrage-Prozesse müssen unter Berücksichtigung der Projektentwicklungszeiten langfristig dazu führen, dass billige Zinsen vergleichsweise niedrige Mieten zur Folge haben.** Allerdings wird diese generelle Entwicklung immer durch Angebotszyklen und Lebensdaueraspekte überdeckt.

Im zweiten Quartal 2019 ist der Frankfurter Büromarkt durch einen Nettoflächenabgang in Höhe von rund 14 000 qm auf einen Bürobestand von aktuell 11,33 Mio. qm gesunken. Dem stehen dann im 2. Halbjahr Fertigstellungen von 163 500 qm gegenüber. Diese seien aber nur noch zu ca. einem Viertel verfügbar. Der hohe Flächenumsatz habe den Leerstand, Büroflächen, die innerhalb von drei Monaten nach Mietvertragsunterzeichnung beziehbar seien, im Q2 auf nur noch 709 000 qm bzw. eine Quote von 6,3% (-1,5%-Punkte bzw. – 172 000 qm) sinken lassen. Zum Jahresende werde ein Umsatzergebnis auf dem Vorjahresniveau erreicht werden.

German Property Partners (GPP) berichtet kurz zum Frankfurter Investmentmarkt, der größte Deal des bisherigen Jahres sei in Frankfurt „Die Welle“ gewesen, die von **Invesco Real Estate** für 620 Mio. Euro erworben worden sei. Zudem rechnet GPP mit einem Verkauf des früheren Milliardengrabes und finalen Sargnagels der damaligen **IVG AG**, „THE SQUAIRE“, für fast eine Mrd. Euro. Jede Glascheibe sei ein Unikat, hörten wir noch vor 5 Jahren. Die Asset Management-Kosten seien kaum in den Griff zu bekommen. Anlagenotstand macht das heute wohl einfacher. Die Spitzenrenditen für Büroimmobilien seien in den deutschen Topmetropolen auf jetzt durchschnittlich 2,96% (knapp 34-fache Jahresmiete) gesunken. □

Bestseller Berlin: Kein Platz mehr frei Investmentvolumen so hoch wie nie

Karin Krentz

Auf dem Büroflächenmarkt von Berlin wird es eng. Mit einem Flächenumsatz von 418.000 qm (± je nach Maklerhaus) knüpft der Berliner Büromarkt nahtlos an den sehr guten Jahresauftakt an und beschert der Hauptstadt auch zur Jahresmitte einen neuen Rekord, so die Analyse von BNP Paribas Real Estate.

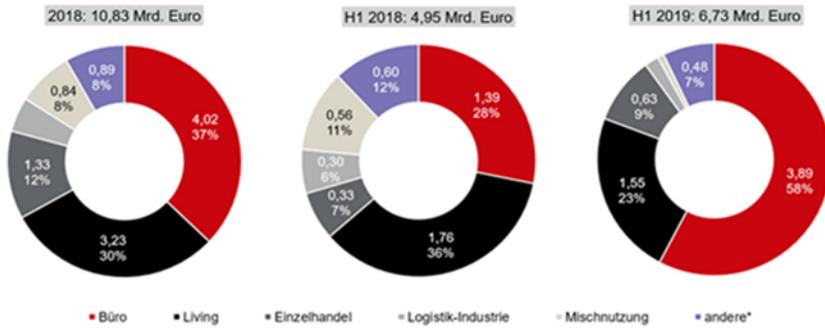
Doch: Hohe Nachfrage trifft knappes Angebot. Dieser Satz beschreibt kurz und präzise das Dilemma, in dem Berliner Büromieter seit längerer Zeit stecken, so **Angermann**. Einmal mehr verringerte sich der verbleibende Leerstand innerhalb eines Quartals und beträgt nur noch 286.000 (336.000 qm **BNP Paribas Real Estate**) qm. Bei einem Gesamtflächenbestand von ca. 22,8 Mio.qm entspricht dies einer Leerstandsquote von 1,3% bis 1,7% – erneut ein historischer Tiefstand. „Berlin ist im Bürosektor de facto vollvermietet. Hinzu kommt, dass einige Vermieter ihre Büroflächen zurückhalten, weil sie hoffen, zu einem späteren Zeitpunkt noch höhere Büromieten zu erzielen. Von Büromietern ist deshalb Zeit, Flexibilität und Kompromissbereitschaft gefordert“, sagt **Fabian Runge**, Direktor bei der **Angermann Real Estate Advisory AG** in Berlin.

Speziell in der besonders beliebten Topcity, den Citylagen sowie dem Cityrand ist das kurzfristige Angebot begrenzt: Diese Lagen vereinen in der Summe nur rund 40% des Leerstands, die übrigen 60% sind in den Nebenlagen lokalisiert. Rund 29% des Leerstands verfügt über eine moderne Qualität, auch hier entfällt mit 48% ein nicht unerheblicher Teil allein auf die Nebenlagen. Neben Mitte zählt nach wie vor Prenzlauer-Berg/Friedrichshain mit zu den beliebtesten Büroteilmärkten, insbesondere aufgrund der Nähe zu den Transporthubs und dem attraktiven Wohnangebot für potenzielle Mitarbeiter. Grundsätzlich werden B- und C-Lagen jedoch zunehmend beliebter.

„Die City wird vielen schlichtweg zu teuer“, sagt **Gerald Dietzold**, Senior Team Leader Office Leasing **JLL** Berlin. Vermehrt orientieren sich Mieter in Richtung der Teilmärkte am City-Rand, „Außerhalb Ost“ entlang der Grenze zum Teilmarkt Prenzlauer Berg-Friedrichshain und dem Ostkreuz. Dietzold: „Vor allem der nördliche und westliche Rand, beispielsweise mit der Siemensstadt, werden künftig noch wichtiger für den Bürovermietungsmarkt.“ Der Anstieg des Flächenumsatzes ist allein auf die größeren Vermietungslose zurückzuführen. Die Zahl der Abschlüsse ist gesunken, vor allem aufgrund des nach wie vor mangelnden Angebots, insbesondere im Innenstadtbereich. Die durchschnittliche Transaktionsgröße lag im zweiten Quartal dieses Jahres bei 1.233 qm und somit rund 45% über dem Wert des zweiten Quartals 2018. ►

Transaktionsvolumen nach Hauptnutzungsart

Transaktionsvolumen (gesamt) in Berlin



Mit 6,7 Mrd. Euro liegt das Transaktionsvolumen auf dem Berliner Investmentmarkt so hoch wie noch nie in einem ersten Halbjahr. Das bereits rekordverdächtige Ergebnis des Vorjahres wurde um enorme 36% übertroffen. Keine andere der Big-7-Städte hat ein größeres Plus verbucht. Im Gegenteil: Nur in Stuttgart ist das Investmentvolumen überhaupt noch gestiegen. In Frankfurt, München, Hamburg, Köln und Düsseldorf ging es bergab. Über alle Big 7-Hochburgen hinweg ist das Transaktionsvolumen sogar um 14% ge-

sunken. Dementsprechend liegt die Hauptstadt erneut auf Platz 1 unter den Big-7-Städte. In gewaltigem Abstand folgt Frankfurt auf Platz 2 mit einem Investmentvolumen von 3,1 Mrd. Euro.

In Folge des Nachfragedrucks hat die Bautätigkeit in den letzten 12 Monaten erheblich angezogen. Mit 1,05 Mio. qm (+68%) summieren sich die Flächen im Bau seit 1997 wieder auf mehr als 1 Mio. qm. Auch die hiervon tatsächlich dem Markt zur Verfügung stehenden Flächen sind gestiegen, wenn auch mit 57% in etwas geringerem Maß, und belaufen sich auf 541.000 qm. Damit stellen sie mittlerweile auch die wesentliche Komponente für das verfügbare Flächenangebot (Leerstand plus verfügbare Flächen im Bau) dar, das im Vorjahresvergleich um 17% auf 877.000 qm zugelegt hat.

Büromieten ziehen weiter an

Die Preisschraube bei den Berliner Büromieten dreht sich immer weiter. Aktuell ist die Durchschnittsmiete gegenüber dem Vorquartal von 22,50 auf 23,90 Euro/qm gestiegen. Das entspricht einer Steigerung von 6%. Die Spitzenmiete zog ebenfalls, wenn auch moderater, an und beläuft sich auf 35,90 statt 35,40 Euro/qm, was eine Erhöhung um 1,4% bedeutet. „Es bleibt dabei. Büromieter müssen sich in Berlin den gestiegenen Preisanforderungen der Vermieter stellen, wenn sie eine Chance haben wollen, in gewünschter Lage ein Büro zu mieten“, betont Runge.

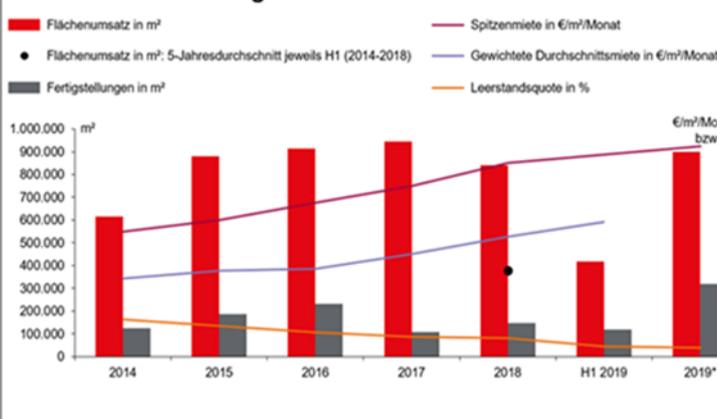
Berlin bleibt Bestseller: Investmentvolumen so hoch wie noch nie

„Im Vergleich zum ersten Halbjahr 2018 gab es deutlich mehr Großdeals. 21 Transaktionen lagen im dreistelligen Millionen-Euro-Bereich. Sie machen knapp zwei Drittel des gesamten Transaktionsvolumens aus“, erklärt **Hendrik Kadelbach**, Senior Team Leader Office Investment JLL Berlin, das gute Ergebnis der Spreemetropole. Im ersten Halbjahr 2018 gab es insgesamt nur 13 Deals in dieser Größenordnung. Für das zweite Halbjahr erwartet Kadelbach ein ähnlich gutes Ergebnis: „Für das Gesamtjahr 2019 rechnen wir nach wie vor mit einem Transaktionsvolumen von rund 12 Milliarden Euro.“

Büros sind mit Abstand am beliebtesten

58% (3,9 Mrd. Euro) des gesamten Transaktionsvolumens (umfasst Büro-, Einzelhandels-, Logistik- und Industrieimmobilien, Hotels, Grundstücke, Spezialimmobilien, gemischt genutzte Immobilien sowie die Asset-Klasse Living mit Mehrfamilienhäusern und Wohnportfolios ab 10 Wohneinheiten und 75% Wohnnutzung, Verkauf von Unternehmensanteilen mit Übernahme einer Kontrollmehrheit (ohne Börsengänge), Appartementshäuser, Studentenwohnen, Senioren-/Pflegeimmobilien und Kliniken) entfielen im ersten Halbjahr auf die Nutzungsart Büro, 30 Prozentpunkte mehr als im ersten Halbjahr 2018, so JLL. Das ist nur knapp weniger als im Gesamtjahr 2018 im Berliner Büromarkt investiert wurden (4 Mrd. Euro) und deutlich mehr als im Schnitt der vergangenen fünf Jahre (34%). Größte Transaktion im ersten Halbjahr war der Kauf der Oberbaum City in der Mediaspree von **Blackstone** und **Quincap** für 450 Mio. Euro. Die Asset-Klasse Living kommt im ersten Halbjahr nur noch auf 23% des Investmentvolumens. Mit 1,6 Mrd. Euro sammelte die Nutzungsart 13 Prozentpunkte weniger ein als im Vorjahreszeitraum. ▶

Berlin Bürovermietungsmarkt



Zweithöchster Anteil ausländischer Investoren

Berlin zieht nach wie vor viele ausländische Investoren an. Der Anteil der Käufer aus dem Ausland betrug im ersten Halbjahr 48%. Das ist der zweithöchste Ausländeranteil unter den Big 7 und deutlich mehr als der Big-7-Schnitt von 33%. Auf Verkäuferseite kommen ausländische Akteure in Berlin nur auf einen Anteil von 38%. Per Saldo haben sie mit 660 Millionen Euro allerdings so viel Anlagebestand aufgebaut wie in keiner anderen der Big-7-Städte.

Spitzenrendite sinkt

Das knappe Angebot dürfte sich nun auch bei den Renditen bemerkbar machen. „Bei länger laufenden Mietverträgen sind Investoren inzwischen bereit, über das 30-Fache der Jahresmiete zu zahlen“, so Kadelbach. Seit dem vierten Quartal 2017 steht die Spitzenrendite stabil bei 2,9%. „Ende dieses Jahres rechnen wir jedoch mit einer Spitzenrendite von 2,8%.“

Aussichten

Für das Gesamtjahr 2019 werden nach JLL Fertigstellungen von insgesamt 319.400 qm erwartet. Das sind enorme 117% mehr als im Vorjahr und 91% mehr als im Schnitt der vergangenen fünf Jahre. 2020 kommen insgesamt 636.500 qm auf den Markt, 280% mehr als im Fünfjahresschnitt. Davon sind aktuell noch 61% nicht vermietet. □

Münchener Märkte für Gewerbeimmobilien diesmal ohne Rekordergebnisse

Thomas Döbel,
Münchener Korrespondent „Der Immobilienbrief“

Gewerbeimmobilien: Ohne Groß-Transaktionen im 1. Halbjahr 2019

Mit 2,2 Mrd. Euro hat das Transaktionsvolumen am Münchener Markt für gewerbliche Immobilien im 1. Halbjahr 2019 den außergewöhnlich starken Vorjahreswert von 3,7 Mrd. Euro (Zahlen des Immobilienberaters **Colliers International**) deutlich verfehlt. Das Halbjahresergebnis ist damit das volumenschwächste seit 2014 und die Zahl der Transaktionen liegt mit 36 in den ersten sechs Monaten tiefer als in allen ersten Halbjahren seit 2010. Lediglich vier Transaktionen erreichten bis Ende Juni den dreistelligen Millionenbereich, während dies im 1. Halbjahr 2018 bereits 13 Transaktionen über 100 Mio. Euro waren.

Trotzdem gehen die Münchener Immobilienunternehmen zuversichtlich in die 2. Jahreshälfte 2019: Aufgrund

der stark gestiegenen Preise bei Münchener Immobilien in den vergangenen Jahren und der damit sinkenden Renditen prüfen potenzielle Investoren deutlich intensiver und länger, bevor sie endgültige Entscheidungen für oder gegen einen Kauf von Gewerbeimmobilien treffen. Transaktionsprozesse ziehen sich nach Angaben von **JLL** München derzeit über drei bis vier Monate hin. Da jedoch im 2. Quartal 2019 etliche Vermarktungen angestoßen worden seien, erwartet **Andreas Eichwald**, JLL München-Senior Team Leader Office Investments, für die kommenden Monate des laufenden Jahres „eine Aufholjagd“.

Auch **Bela Tarcsay**, Head of Capital Markets München bei Colliers International sieht für die 2. Jahreshälfte 2019 ein Wachstum des Transaktionsvolumens voraus. Viele Eigentümer sehen inzwischen die Spitze der Renditen als erreicht an. Darum würden die anhaltend guten Marktbedingungen zunehmend zum Verkauf von Objekten genutzt, so dass bei etlichen Gewerbeimmobilien Verkaufsvorbereitungen angelaufen seien.

Die weitaus größte Nachfrage besteht unverändert nach Büroimmobilien, die fast drei Viertel des gesamten Transaktionsvolumens ausmachten. Dieser Anteil an den gewerblichen Immobilieninvestitionen ist damit so hoch wie in keiner anderen Stadt der deutschen Top 7-Immobilienstandorte. Die größten Transaktionen betrafen im 1. Halbjahr 2019 das **Siemens** Campus in Neuperlach, der Neubau M8 im Werksviertel sowie im Münchener Umland (Unterföhring) der Verkauf des Hauptsitzes von **Sky Deutschland**.

Gut die Hälfte des Volumens stammte von ausländischen Investoren, die in München deutlich aktiver als in den anderen Top-Standorten des Landes waren. Die Spitzenrenditen bei Büroimmobilien im Innenstadtbereich gingen aufgrund es knappen Angebots bei hoher Nachfrage nach Berechnungen von JLL auf 3,1% zurück, Colliers-Experten gehen sogar nur noch von 2,9% aus. In Lagen außerhalb des Zentrums werden danach noch 3,5% und bei Top-Immobilien bis zu 4,5% erzielt werden. In jedem Fall ist München damit der unverändert der teuerste Bürostandort in Deutschland.

Büroimmobilien: Weiter Angebotsmangel am Münchener Vermietungsmarkt

Die Vermietungen von Büroflächen haben sich in München im 1. Halbjahr 2019 leicht abgeschwächt. Mit 422.900 Quadratmeter Vermietungsumsatz (Angaben von Colliers International) wurde am Münchener Büovermietungsmarkt ein um 11% rückläufiges Ergebnis gegenüber dem 1. Halbjahr 2018 erzielt. Ohne Eigennutzer lag der Flächenumsatz mit 315.900 qm um rund ein Drittel unter dem Vorjahr. ►

Zu den größten Abschlüssen gehörten die Vermietung von 26.000 qm an **ProSiebenSat1 Media**, die 25-qm-Anmietung durch den Bayrischen Rundfunk sowie der 19.000 qm-Abschluss mit der **Allianz Versicherung**.

Der Halbjahresumsatz wurde insgesamt mit 360 Abschlüssen erzielt, das bedeutet einen Rückgang um 12% gegenüber dem Vorjahr. Einerseits liegt der Flächenumsatz um ein Zehntel höher als der Durchschnitt der vergangenen fünf Jahre. Andererseits liegt die Zahl der Abschlüsse 13% tiefer als im gleichen 5-Jahresschnitt. Im Vergleich zum 10-Jahresschnitt lag der durchschnittliche Flächenumsatz sogar um 20% höher, während die Dealanzahl um 14% unter dem Vergleichswert lag. Dies ist eine Auswirkung des immer größeren Produktmangels am Münchner Büovermietungsmarkt.

Die Leerstandsquote hat sich von 2,3% vor einem Jahr weiter auf nun 1,7% verringert. Innerhalb des Stadtgebiets stehen derzeit laut Colliers International mit 172.200 qm gerade mal noch 1,0% des Büroflächenbestandes leer. Im Umland liegt die Leerstandsquote bei 3,6%.

Als Folge des knappen Angebots lag die Durchschnittsmiete auf dem Münchner Markt für Büroimmobilien um 5 Prozent über Vorjahresniveau und erreichte mit 19,00 Euro pro Quadratmeter zum Halbjahr 2019 einen neuen Spitzenwert. Im Stadtgebiet beträgt die Durchschnittsmiete aktuell 21,00 Euro pro Quadratmeter, im Umland durchschnittlich 13,40 Euro.

Ein großes Interesse an leerstehenden vermietbaren Büroflächen kommt wie schon seit einigen Jahren unverändert von den Co-Working-Anbietern. Hier erwarten die Münchner Immobilienexperten einige großflächige Abschlüsse im 2. Halbjahr. Sie gehen insgesamt deshalb für das Gesamtjahr 2019 von einem Büroflächenumsatz um 850.000 qm aus. Die Nachfrage sei trotz möglicher konjunktureller Abschwächung weiterhin sehr hoch.

Und auch trotz der Tatsache, dass momentan mit 875.000 qm so viele Büroflächen in München und im Umland in Bau sind, wie lange nicht, rechnet die Branche nicht mit einer deutlichen Entspannung des Vermietungsmarkts. Laut den Vermietungsexperten von JLL-München sei das Rennen um die Flächen meist schon während der ersten Bauphase neuer Objekte gelaufen. Das Angebot bleibt also weiterhin knapp. □

Düsseldorf mit Rekordumsatz in den ersten sechs Monaten **Entwickler verfolgen neues Konzept**

Marion Götz

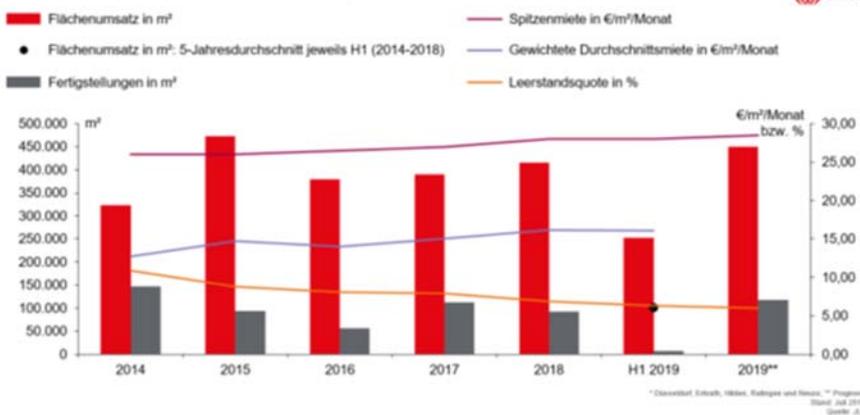
Der Düsseldorfer Büovermietungsmarkt fährt nach einem starken zweiten Quartal auf der Erfolgsspur. JLL vermeldet einen Flächenumsatz von 252.000 qm und liegt damit 10% über dem Ergebnis des Vorjahres. Die Analyse von BNPPRE ergibt einen Flächenumsatz von 244.000 qm.

„Gegenüber dem Vorjahreszeitraum steht ein Wachstum um gut 25% zu Buche und auch der zehnjährige Durchschnitt wurde um knapp 24% übertroffen“, so **Sebastian Grobe**, Düsseldorfer Niederlassungsleiter der **BNP Paribas Real Estate GmbH**. Der Löwenanteil des Flächenumsatzes wurde dabei wie üblich im Stadtgebiet erzielt (217.000 qm), während die Büromarktzonen der Peripherie insgesamt 27.000 qm zum Gesamtergebnis beisteuerten. Auf Teilmarktebene stachen vor allem die Büromarktzonen Friedrichstadt und Seestern hervor, die mit 60.000 bzw. 41.500 qm jeweils beeindruckende Ergebnisbeiträge lieferten. In den genannten Teilmärkten wurden auch alle drei Großabschlüsse über 10.000 qm erzielt, die einen wichtigen Baustein für den Umsatzrekord im ersten Halbjahr darstellen.

Bei der Umsatzverteilung nach Branchen zeigt sich der Düsseldorfer Büromarkt im ersten Halbjahr 2019 besonders ausgeglichen. Gleich fünf Branchen erreichen einen zweistelligen Marktanteil. Mit den Abschlüssen von **Ubisoft** (8.000 qm) im Teilmarkt Grafenberger Allee sowie **Huawei** und **IBM** in der Büromarktzone Seestern setzten sich die IuK-Technologien an die Spitze der Branchenverteilung (22%). Es folgt die Branche Medien und Werbung (17%), die mit dem Abschluss von **WPP** über 34.100 qm in der Friedrichsstadt die größte Vermietung im ersten Halbjahr vorweisen kann. Erst mit Abstand folgen dahinter das Land NRW mit 15.000 qm im rwi4 sowie die **Barmer GEK** mit knapp 14.000 qm im Albertusbogen“, erläutert **Martin Becker**, Senior Team Leader Office Leasing **JLL Düsseldorf**. Mit einem Umsatzanteil von 11% schneiden die Beratungsgesellschaften dagegen schlechter ab als üblich.

Von den insgesamt 252.000 qm Flächenumsatz, die JLL ermittelt hat, entfielen auf das Düsseldorfer Stadtgebiet rund 230.000 qm – 13% mehr als im Vorjahr. Während der Flächenumsatz zunahm, ging die Anzahl der Anmietungen im Vergleich zum Vorjahr allerdings um 13% auf 261 zurück – der niedrigste Wert seit 2009. Im Umkehrschluss stieg die durchschnittliche Dealgröße um 28%. „Auf dem

Düsseldorf* Bürovermietungsmarkt



Flächen im Bau) liegt mit 256.000 qm um fast 16% niedriger als zum Ende des Vorjahres.

Die Spitzenmiete liegt zum Ende des zweiten Quartals bei 28 Euro/qm (BNPPRE/JLL) und legte damit im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um knapp 4% zu. Erzielt wird die Höchstmiete weiterhin im CBD.

„Der Düsseldorfer Büromarkt blickt auf ein gelungenes erstes Halbjahr zurück, das von einer anziehenden Spitzenmiete und

weiteren Fortschritten beim Leerstandsabbau gekennzeichnet ist. Mit einem neuen Rekord beim Flächenumsatz wurde zudem der Grundstein für ein starkes Jahresergebnis gelegt, das sich im Bereich zwischen 420.000 und 440.000 qm bewegen dürfte. Aufgrund der geringen Marktverfügbarkeit von Neubauf Flächen sollte sich das Leerstandsvolumen weiter rückläufig entwickeln“, prognostiziert Sebastian Grobe. □

Düsseldorfer Markt herrscht zunehmende Flächenknappheit. Wer heute mehr als 10.000 qm von hoher Qualität sucht, muss meist auf Neubauten oder Sanierungen setzen, was unter Umständen mit bis zu drei Jahren Wartezeit verbunden ist“, beschreibt Martin Becker, die veränderten Zeitrahmen bei der Bürosuche.

Deutlich nach unten ging es binnen eines Jahres für die Leerstandsquote von 7,7 auf 6,3%. Auch wenn durch Umzüge innerhalb der Stadt auch wieder Flächen freigezogen werden, ist die Nachfrage deutlich höher als das Angebot. Neue Flächen sind im ersten Halbjahr kaum hinzugekommen: Insgesamt wurden 7.300 qm fertiggestellt, davon rund ein Fünftel bei Fertigstellung noch verfügbar. Allerdings sollen im Laufe des Jahres noch 111.000 qm hinzukommen. Insgesamt sind in Düsseldorf 336.000 qm Bürofläche im Bau, das meiste davon im Teilmarkt Nord (55.000 qm), im Regierungsviertel (39.000 qm) sowie im Hafen (35.500 qm), lt. Becker.

Lt. Analyse von BNPPRE lag der Leerstand zum Ende des ersten Halbjahrs 2019 bei nur noch 837.000 qm, was den niedrigsten Wert der letzten 16 Jahre darstellt. Im Vergleich zum Vorjahresende reduzierten sich die Vakanzen um knapp 3%. Betrachtet man nur das moderne Angebotssegment, so warten lediglich 217.000 qm Bürofläche auf neue Nutzer, gut 16% weniger als im Vorjahr. Im gesamten Marktgebiet ging die Leerstandsquote dementsprechend um 0,3 Prozentpunkte auf 8,8% zurück; im Düsseldorfer Stadtgebiet liegt sie bei nur noch 6,5% (-0,2 Prozentpunkte).

Aufgrund der anhaltend hohen Nachfrage befinden sich zum Ende des ersten Halbjahrs 222.000 qm Büroflächen im Bau und damit knapp 20% mehr als im Vorjahreszeitraum. Allerdings stehen dem Vermietungsmarkt zum jetzigen Zeitpunkt davon nur 39.000 qm zur Verfügung. Die hieraus resultierende Vorvermietungsquote von gut 82% ist ein eindrucksvoller Beweis für die starke Verfassung des Düsseldorfer Büromarkts. Das insgesamt verfügbare moderne Flächenangebot (moderner Leerstand plus verfügbare

Es wird eng auf dem Hamburger Büromarkt

Sabine Richter

Auch auf dem Hamburger Büromarkt ging die Rally im ersten Halbjahr weiter. Die Immobiliendienstleister melden einen Umsatz von rund 310.000 qm, (genauer: Angermann 312.000 qm, BNP Paribas Real Estate 306.000 qm, JLL und Grossmann & Berger 310.000 qm, Engel & Völkers 315.000 qm und Savills 309.000 qm.) G&B errechnete eine Umsatzsteigerung gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 24%.

Im 1. Halbjahr dominierten große Deals

Maßgeblich trug der Baubeginn der OTTO-Hauptverwaltung im Stadtteil Bramfeld mit rund 40.000 qm Bürofläche zu dem Ergebnis bei. Weitere große Einzelumsätze erfolgten durch die Unternehmen **Xing** (21.600 qm) und **Vattenfall Europe** (17.500 qm), beide in der HafenCity.

Die **Universität Hamburg** (15.000 qm) mietete in der Lage Alster West genauso wie das **German Institute of Global and Area Studies** (10.000 qm). Beide werden in das Alte Fernmeldeamt in der Nähe des Uni-Hauptcampus ziehen.

Leerstand weiter rückläufig ►

Beim Thema Leerstand gibt es nichts Neues. Die Werte des kurzfristig verfügbaren Angebots sind weiter deutlich rückläufig. Bei einem Flächenbestand von 13,8 Mio. qm stehen 419.500 qm leer, so **G&B**. Die Quote sank auf einen Rekordtiefstand von 3,0% (**Angermann**, **G&B** und **E&V**). **JLL** errechnete 3,4%, **BNPPRE** 4,4% und **Savills** eine Leerstandsquote von 4,0%.

Es wird zwar gebaut - laut **G&B** ist 2019 und 2020 ein Fertigstellungsvolumen von 275.000 qm zu erwarten - aber bei der anhaltend starken Nachfrage bei weitem nicht genug und vielfach für den Eigennutz. Unter dem Aspekt der Flächenknappheit mieten Unternehmen zunehmend Büroflächen direkt vom Reißbrett. Laut **G&B** beträgt die Vorvermietungsquote 72%.

Mietpreise ziehen weiter an – Steigerungen auch in Sekundärlagen

Platz ist nach Angaben von **JLL** noch in der City Süd mit einem aktuellen Leerstand von 4,4%, aber hier steigen die Mieten aber schon schneller als in der HafenCity. Das Missverhältnis von Angebot und Nachfrage lässt die Mieten auch

in Sekundärlagen auf für Hamburger Verhältnisse rekordverdächtige Höhen steigen.

Als Durchschnittsmiete werden 17,00 bis 18,00 Euro/qm genannt, nur **Savills** bleibt mit 15,80 Euro deutlich darunter. Die Spitzenmiete liegt den Unternehmen zufolge bei 28 Euro bzw. 29 Euro, laut **JLL** ein Plus von einem Euro oder 3,6% gegenüber dem Vorjahr. **Savills** hat eine Spitzenmiete von 27 Euro ermittelt. In der City würden aber schon heute Verträge mit einer Miete von 30 Euro und mehr abgeschlossen, meinen **JLL** und **BNPPRE**.

Ausblick: Für das Gesamtjahr wird mit einem Jahresflächenumsatz von 500.000 bis 550.000 qm gerechnet. Da sich, so **JLL**, die dramatischen Flächenengpässe auch in den kommenden Monaten nicht auflösen werden, ist mit einer weiter sinkenden Leerstandsquote und damit einhergehend mit weiteren Mietsteigerungen zu rechnen. Selbst bei sinkender Nachfrage oder gar negativer Flächenabsorption durch eine Eintrübung des konjunkturellen Umfelds dürften die Leerstände absehbar nicht in die Höhe schießen und die Mietpreise nicht einbrechen, meint **JLL**. Bisher seien keine Bremsspuren auszumachen. □



Keine Umwege.

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

www.rohmert-medien.de

Kurz berichtet**Industrie und Logistik stark nachgefragt**

Trotz deutlich spürbarer Angebotsverknappung auf dem Industrie-, Lager- und Logistikimmobilienmarkt der Kölner Region konnten die Immobilienexperten von **Greif & Contzen** in diesem Segment mehrere Abschlüsse erzielen: Darunter rund 2.900 qm mit dem Objekt „Höher Birken“ im bergischen Marienheide, ein bei Gummersbach gelegenes Gewerbegebiet. Dort wurde auf einem knapp 7.300 qm großen Grundstück rund 2.780 qm Lagerhalle und Werkstatt sowie rund 130 qm Bürofläche an ein **Wiehler Unternehmen** vermittelt. In Pulheim bei Köln vermittelte Greif & Contzen auf einem knapp 4.570 qm großen Grundstück rund 2.840 qm, die sich auf etwas unter 2.140 qm Hallen- und rund 700 qm Bürofläche verteilen.

Mey folgt in Kölner Mittelstraße auf Yves Deorme

Die Premiumwäsche-Marke **Mey** eröffnet eine Filiale in der Mittelstraße. Dazu hat das Unternehmen im Haus mit der Nummer 12-14 insgesamt 140 qm angemietet. Die Eröffnung ist voraussichtlich Ende August. Bisheriger Nutzer des Ladenlokals ist die Marke „**Yves Delorme**“, die ihren Standort zur Mittelstraße 42 verlegt. Eigentümer des Objekts mit der künftigen Mey-Filiale ist ein Family Office. **JLL** hat die Anmietung beraten und vermittelt.

Areal des ehemaligen Kaltwalzwerks in Düsseldorf-Benrath verkauft

Outokumpu, internationales Edelstahlunternehmen mit Hauptsitz in Helsinki und Produktions- und Servicestandorten u.a. in Deutschland, hat das Areal des ehemaligen Outokumpu Kaltwalzwerks in Düsseldorf-Benrath, Hildener Straße 80, verkauft. Käufer sind Tochtergesellschaften des Projektentwicklers **CG Gruppe AG**. Die CG Gruppe AG plant die Umnutzung des insgesamt 150.000 qm umfassenden Industriegrundstücks zu einem Wohn- und Gewerbeimmobilienkomplex unter dem Projektnamen „Benrather Gärten“.

Schmitzmorkramer GmbH zieht in den Kaiser Hof

In Zusammenarbeit mit dem Bauherren **Art-Invest Real Estate** hat die **Schmitzmorkramer GmbH** ein markantes Multi-Tenant-Gebäude realisiert, das den Media-Park mit dem Kaiser-Wilhelm-Ring verbindet. Es verfügt über eine Mietfläche von 12.350 qm auf sieben Geschossen.

Wohnungsmarkt Düsseldorf: Mieten steigen weiter

Die Düsseldorfer müssen auch in den kommenden Jahren mit steigenden Wohnungsmieten rechnen. Hauptpreistreiber ist, dass die Nachfrage das Angebot derzeit deutlich übersteigt. Düsseldorfs Attraktivität wächst konstant, doch zugleich blieb die Stadt mit 1.180 neuen Wohneinheiten im Gesamtjahr 2017 deutlich unter ihrem selbstgesteckten Ziel von 3.000 Wohnungen zurück. Dadurch sinkt der Leerstand zusätzlich. Eine **JLL**-Analyse setzt diese Entwicklung in Zusammenhang mit der Entwicklung des Spitzenmietpreises. Das Ergebnis: Mit schwindendem Leerstand steigt die Spitzenmiete nicht nur stärker, sondern auch in immer kürzerer Zeit.

Lagen die Mieten im Juni 2013 im Mittel bei 9,30€/qm, so sind sie zum Ende des abgelaufenen Jahres auf nunmehr 11,30 €/qm gestiegen, was einem Plus von rund 3,97% pro Jahr entspricht. Noch stärker sind die Kaufpreise gewachsen: von 2.580 €/qm auf heute 3.740 €/qm im Mittel, ein Zuwachs von 7,7% pro Jahr.

Differenziert man hierbei nach Qualität, so liegen die Spitzenmieten (Top 10%) bei 17,50 €/qm gesamten Düsseldorf, jedoch in einigen Bezirken wie der Innenstadt und Oberkassel sogar bei mehr als 20 €/qm. Eine Wohnung im einfachen Segment (untere 10%) für unter 8 €/qm findet man heute fast nur noch in Garath und Hellerhof. Der Leerstand in der gesamten Stadt lag zum Ende des Dezembers 2018 bei 1,44%.

Marcel Abel, Geschäftsführender Direktor und Niederlassungsleiter JLL Düsseldorf: „Wir sprechen von einem Hockeyschläger-Effekt, weil sich die Mietpreiskurve bei sinkendem Leerstand immer stärker nach oben biegt. Das heißt konkret, dass eine Abnahme des Leerstands bei unter 0,5% deutlich drastischer auf das Mietpreiswachstum auswirkt als noch bei 2,0%, wo das Mietplus noch eher verhalten ist. Man kann diesen Effekt bereits sehr deutlich in München sehen und Düsseldorf wird denselben Weg gehen, wenn nicht mit mehr Fertigstellungen gegengesteuert wird.“

Kommunen haben sich von Millionen Wohnungen getrennt

So intensiv wie seit Jahren nicht wird die Debatte um die Schaffung bezahlbaren Wohnraums geführt. War die Diskussion lange auf Kommunen und Länder als Akteure beschränkt, hat sie nun auch private Entwickler und Investoren erfasst. Das ist logische Folge eines Politikwechsels in den 1980er-Jahren. „Seit der Wiedervereinigung hat sich der Staat schrittweise aus der Objektförderung in Form des sozialen Wohnungsbaus zurückgezogen und stattdessen auf die Subjektförderung durch Wohngeld gesetzt. Der Bestand kommunaler Wohnungsbestände ist von mehr als vier Millionen allein in der alten Bundesrepublik auf nur noch etwas mehr als eine Millionen Einheiten im heutigen Deutschland gesunken“, bilanziert **Konstantin Kortmann**, Head of Residential Investment JLL Germany.

Dass die Politik wieder stärker aktiv werden muss, hat Düsseldorf bereits vor einigen Jahren erkannt und das Handlungskonzept „Zukunft Wohnen. Düsseldorf“ 2013 verabschiedet. In den folgenden fünf Jahren wuchs der Wohnungsbestand in der Stadt um 19.000 neue Einheiten. Der tatsächliche Bedarf lag indes rund 25% höher. 2016 wurden die Konditionen der Wohnraumförderung noch einmal justiert, denn Fakt ist, dass der kommunale Bestand geförderter Wohnungen in Düsseldorf seit 2008 von 26.302 auf 15.878 im Jahr 2017 zurückging und somit nur noch 4,5 % des Gesamtbestands ausmacht.

Gleichwohl reicht es nicht, die Mieten nur im Kontext der Immobilienbranche zu sehen – sie müssen auch mit der wirtschaftlichen Lage der jeweiligen Bürger verglichen werden. Danach stehen die Düsseldorfer noch vergleichsweise gut da: So ist die Mietbelastung – also der Anteil der Kaltmiete am Nettoeinkommen – bei einer Neuangebotsmiete im Schnitt bei 26,8%, bei einer Bestandsmiete bei 17,5%. Bei einem Erstbezug im Neubau liegt der Wert aktuell bei 32,5% und ist vor allem auf die vielen hochwertigen Neubaulprojekte der vergangenen Jahre in Düsseldorf zurückzuführen. □

Impressum

Rheda-Wiedenbrück, T: 05242-901250, F: 05242-901251
info@rohmert.de,
www.rohmert-medien.de,

Chefredaktion:

Werner Rohmert

Dr. Karina Junghanns
(stellv. Chefredaktion)

Immobilienredaktion:

Dr. Thomas Beyerle, Dr. Gudrun Escher, Marion Götza, Uli Richter, Werner Rohmert

Immobilienaktien:

Hans Christoph Ries

Berlin: Karin Krentz

Hamburg: Sabine Richter

München: Thomas Döbel
(u.v.a.)

Einzelhandel:

Dr. Ruth Vierbuchen

Volkswirtschaft:

Prof. Dr. Günter Vornholz

Hrsg.: Werner Rohmert

Recht / Anlegerschutzrecht:

RA Klumpe, Schroeder & Partner, Köln; Dr. Philipp Härle - Tilp RA, Berlin;

Redakt. Beirat:

Klaus Ansmann (Deutsche Post Immobilien), Dr. Kurt E. Becker (BSK), Christopher Garbe (Garbe Unternehmensgruppe/Garbe Industrial Real Estate GmbH), Dr. Karl Hamberger (Ernst & Young), Klaus Hohmann, Prof. Dr. Jens Kleine, Frank Motte, Prof. Dr. Wolfgang Pelzl (Uni Leipzig), Fritz Salditt (Stb.), Andreas Schulten (Bulwien AG), Dr. Marcus Gerasch (arvato)

Wissenschaftliche Partner:

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

Unsere Bankverbindung erhalten Sie auf Anfrage.

Firmen und Personen, die in dieser Ausgabe genannt werden:

aamundo Holding (3,15,18), ADI Akademie der Immobilienwirtschaft (3), albrings + müller (3), Allgaier Automotive (18), Allians Versicherung (34), Allianz Lebensversicherung (26), alstria Office Reit (12), Angermann (31,35,36), Apeiron (18), Aroundtown (7), Art-Invest (12), Assetando Real Estate (3), Aurelis Real Estate (19), Bank Marcard, Stein & Co (18), Bankhaus Metzler (6), Barings (21), Barmer GEK (34), Beos (11,112,8), BGA Invest (15), BGP Gruppe (16), Blackstone (32), BMO Real Estate Partners (6), BNPP REIM (18), BNPPRE (3,8,10,12,15,20,31,34,35), Bögner Hensel & Partner (6), Buwog (15), BVT (14), Capital H Immobilien (18), CBRE (3,4,6,11,15,16,18,19,20), Cells Property Investors (12), Clifford Chance (12), CM.de (22), CMS Hasche Sigle (26), Colliers International (3,15,18,19,33,34), Commerz Real (12,20,21), Commerzbank (12), Competo Capital Partners (26), Conren Land (21), Convalor Projektpartner (8), Corpus Sireo (3,12), CREO Group (15), Cushman & Wakefield (12), Daimler (12), Decathlon (24); Deka (12,30), Deutsche Bank (12,22), Deutsche Industrie Reit (26), Deutsche Telekom (21), DIC Asset (26,27,28), DIS Deutsche Immobilien & Sachwerte (22), Dorea (24,25), Dorint (8,21), Dr. Ebertz + Partner (22), Dragon Bauprojekt (15), Drees & Sommer (3,12), e+p Gruppe (21), EBZ Business School (8), ECE (12,18), Empira (6,28), Engel & Völkers (35,36), Engel & Völkers Investment Consulting (26), Erini Real Estate Investments (26), Ernst & Young (12), Ernst Russ (3), Galeria Karstadt Kaufhof (10), gatelands Projektentwicklung (26), GEG German Estate Group (6,12,16,28), German Property Partners (31); Goodman (18), Grand City Properties (7), Green Oak (18), Groß & Partner (21), Grossmann & Berger (35,36), HauckSchuchardt (21), Hermes (18), HIH-Gruppe (12), Home 24 (18), Honasset (22), Honestis (8), HSB (12), HTB (17), Huawei (34), IBM (34), Ifo (7), IMMAC (25), Immo Media Consult (12), Immobilien Zeitung (11,12,14), Instone Real Estate (12), IntReal (18), Invesco Real Estate (31); IPM Immobilien (22), JebensMensching (6), JLL (3,8,10,11,12,15,18,20,31,32,33,34,35,36), Landesbaugenossenschaft Württemberg (7), LBBW Immobilien Development (21), Lindhorst Gruppe (25), Linklaters (12), M Objekt Real Estate Holding (27), M7 Real Estate (15), Maison de Familie (25), Messe München (5), Morgan Stanley Real Estate (16), Nai apollo (30); Otto (35), P+P Pöllath + Partners (21), Pangea Property Partners (12), Parcadia Ber Projekt (26), Patrizia (12), PlakatQuadrat (7,23,24), Project Gruppe (4), ProSiebenSat1 Media (34); publity (7), Quadoro Investment (5), Quincap (32), Randstad (30); Real I.S. (11), Rysta (7), Savills (12,17,35), Schumacher Lager & Logistik (15), Siemens (33); Signa (10,12), Silvershore Investments (26), Sky (33); solarisBank (8), Strabag (12), Ubisoft (34), Unibail Rodamco Westfield (3), Union Investment (12,16), Vattenfall (35), vdpResearch (10), Vonovia (12,15), Vontobel Asset Management (5), W2 Development (26), Warburg-HIH Invest Real Estate (15), weisenburger projekt (21), White & Case (12), WPP (34), WTS (15), Xing (35), Youmex (9), ZBI (16,21), Ziegert Knight Frank (21).

Ape, Carsten (3); Bauschmann, Thorsten (22); Becker, Martin (34); Berg, Bernhard (3); Bienskowski, Piotr (10); Böckeler, Jörg T. (8); Cromme, Dr., Gerhard (7); Dietzold, Gerald (31); Diewald, Jörg (8); Eichwald, Andreas (33); Erben, Andreas (21); Gebert, Julia (7); Giesemann, Stefan (20); Gluch, Erich (7); Graebner, Erwin Walter (8); Grobe, Sebastian (34,35); Gügel, Alex (23); Herbst, Dr., Gabriele (3); Hölzer, Axel (24,25); Hünerbein, Dirk (3); Iserlohe, Dirk (8,21); Kadelbach, Hendrik (32); Kaussen, Olivia (20); Olek, Thomas (7); Oulds, Kai (18,20); Pawlizki, Karl Heinz (8,21); Reck, Hubert (18); Rohmert, Werner (6); Runge, Fabian (31); Schüller, Lars (7,23); Speer, Wolfgang (3); Tarcsay, Bela (33); Thormann, Markus (20); Tostevin, Paul (17); Tschammler, Timo (3,10,18); Vogel, Josef (7); von Mettenheim, Philipp (7); Voss, Matthias (3); Wallis, Andrew (7); Wärntges, Sonja (26,27,28); Wende, Andreas (30); Windfuhr, Christian (7).