

DER IMMOBILIEN

FAKTEN • MEINUNGEN • TENDENZEN

Brief

NR. 455 | 32. KW | 09.08.2019 | ISSN 1860-6369 | kostenlos per E-Mail

Sehr geehrte Damen und Herren,

Ich lebe derzeit den Klimawandel auf Malle. Unter 35 Grad geht hier nichts. Ein Sondergutachten des Weltklimarates bestätigt zwar, dass der Klimawandel mehr Grünflächen geschaffen hat als vernichtet, das ändere sich aber wieder durch die Landwirtschaft, die Hauptverursacher des Klimawandels sei. Letzte Woche war es noch das Auto. Greta segelt aber wenigstens ohne Klimabelastung auf einer Renn-Nussschale nach USA. Das wollte ich auch immer schon einmal. Das wäre eine gute Idee für eine Pressereise. Ein Metzger aus Rheda-Wiedenbrück entfacht mit **einem** blöden Stammtischspruch eine bundesweite mediale Gutmenschenwut. Mit jahrelanger Steuerhinterziehung im dreistelligen Millionenbereich ging die Fußball-Medien-Welt schonender um. **Zurück zum Klimaschutz, da kann jeder mitmachen:** Jährlich 82 Millionen Tonnen CO₂ – das sind immerhin 0,2% der globalen Emissionen - werden weltweit beim Ansehen von Online-Pornos ausgestoßen, hat unser Lieblingsstatistiker errechnet. Produktion ist da nicht eingerechnet. Irgendwo muss man ja anfangen zu sparen.

Die Rezessionssehnsucht der Deutschen geht in Erfüllung. „Es kann ja nicht ewig so weitergehen“, ist ja Tenor vieler Stimmungsindizes. Mit ein wenig Glück rutschen wir jetzt vielleicht um 0,1% ins Minus. Dann hätten wir ja unsere Wunschrezession. Maschinenbau warnt. Autos ächzen. Zulieferer stöhnen. Industrie schrumpft. Bloß die Typen von Mercedes und BMW verhageln die Story mit ihren Verkaufserfolgen im Juli. Dass ein Zoll- und Währungskrieg die Nationen mit hoher Industrieproduktion und mit hohem Export am härtesten trifft, ist kein Geheimnis. Problem ist nur, dass das möglicherweise das jetzt herbeigeredete Minirezessionchen unsere Probleme einer notwendigen Anpassungsrezession mit Rückkehr zu funktionierender Zinspolitik nicht löst. Staats- und Unternehmens-Zombies bekommen weiter kostenloses Geld. Die EZB kann noch einmal richtig in die Trickkiste greifen. Unser kleiner EZB-Grisu, der kleine Drache, der so gerne Feuerwehrmann wäre, könnte noch einmal großflächig mit seinem Feuer-Atem alle kleinen Konjunkturfeuerchen zu einem großflächigen, langfristigen Schmelbrand etablierter Minuszinsen vereinigen. Nach der Rezession könnten wir dann alle ohne Störgefühle im neuen Aufschwung wieder weiter machen wie bisher und die Immobilienmathematik neu erfinden.

Immobilienwirtschaftlich leben wir im „Garten Eden“. Bauen zum Nulltarif – egal, was es kostet. In Dänemark bietet jetzt die finnische Großbank **Nordea** eine 20-jährige Hypothek an, die gar nichts mehr kostet. Das müssen wir doch auch noch schaffen. Warum baut der deutsche Staat nicht die schönsten Sozialwohnungen der Welt gegen die „Wohnungsnot“? Anscheinend hat die Politik ihre eigene Politik noch nicht verstanden. Wo sind die Risiken? Wenn der Bau teurer wird, gibt's einfach mehr Geld, das nichts kostet. Die müssen nie verkauft werden und nie verzinst werden. Wenn es Leerstand gibt, sinken die Mieten. Da stört auch nicht, dass jetzt übrigens auch das Statistische Bundesamt die Wohnungsnot ad absurdum geführt hat (S. 9). Und: Wer baut, wird immer wiedergewählt!

Ein paar private Projektentwickler haben das schon verinnerlicht. Rennen Sie mal durch Deutschland. Sie finden immer dieselben Namen an prominenter Stelle. **Zech Group/ Art-Invest** oder **Consus/CG** führen die **Bulwiengesa**-Liste (und meine persönliche Beobachtung) souverän an. Geld gibt es für unter ein Prozent (**Aroundtown**; 800 Mio. Euro bis 2025; **0,625%**). Eines verstehe ich nur nicht. Für Finanzen bin ich einfach zu blöd. Warum begibt **Consus** ein paar Wochen vor Aroundtown eine 400 Mio. Anleihe bis 2024 mit **9,625%**? Hat da versehentlich jemand die Taste „0“ mit der Nachbartaste verwechselt? Das hätte doch auffallen müssen. Bei aktuellem Kurs liegt die Rendite übrigens bei ca. 11%. Da weiß wieder jemand mehr als ich. Oder bastelt jemand am Domino Day? Blödsinn! Man kann mit Immobilien doch gar nichts falsch machen – hat schon meine Großmutter bei 8% Zinsen gesagt. Die Preise steigen immer weiter. Projektentwicklungen werden vor Fertigstellung verkauft. Immobilien schützen vor Inflation. Die Mieten steigen rasant. Wohnungsnot treibt die Mieten. Büroflächen werden knapp und knapper, weil ja bei Nullzinsen zu wenig gebaut wird. Die Zinsen bleiben unten und mangelnde Kreditvergabe behindert den Neubau. Die Logik sorgt bei Volkswirten zu Grabrotation. Nutzung von Finanz-Kapital bleibt umsonst. Nutzung von Sachkapital wird immer teurer. Da gab es doch mal was in der Volkswirtschaftslehre Ja, Arbitrage-Prozesse. Die müssten langfristig dazu führen, dass billige Zinsen vergleichsweise niedrige Mieten zur Folge haben. Aber Volkswirtschaftslehre gibt es ja gar nicht mehr.

Aber machen Sie sich nicht zu viele Gedanken. Das hindert nur am Geldverdienen. Mit Immobilien ist es wie mit 100-jährigen Anleihen. Wir bekommen sie alle nicht mehr zurückgezahlt, aber wenn die Zinsen weiter fallen, steigen die Kurse, wie mein Banker mir sein Spiel mit meinem Geld erläutert. Die Kurse der 100-jährigen Österreich-Anleihe haben sich in knapp 2 Jahren von 100 auf 191 verdoppelt. Das geht so weiter, besagt das „Greater-Fool-Gesetz“. Ich steige ein. Bei Immobilien ist es genauso. Wenn die Mathematik von Mieteinnahmen, Instandhaltung, Verwaltung und Lebenszyklus nicht mehr aufgeht, kommt doch der nächste Zyklus, der alles neu bewertet. Glaube versetzt Berge. Bis die Blasen platzen freut sich jeder am Wertzuwachs. Wen stört denn Fehlallokation, solange sie niemand merkt? Gibt es denn bei neuen Zinsgesetzen überhaupt noch Blasen? Außerdem, 3 der 10 lebenswertesten Städte der Welt sind in Deutschland, zitieren die Medien das „Portal Kisi“, wer immer das ist. Und die Kriterien treffen alle auf unseren Verwaltungssitz Rheda-Wiedenbrück auch zu – bis auf den Metzger.



Werner Rohmert
Herausgeber

Inhaltsverzeichnis

Editorial (Werner Rohmert)	1
Starker Anstieg von Wohninvestment-Volumina in Europa	3
Generali-Immobilien für 2 Mrd. Euro zum Verkauf?	5
DIW sieht die Signale für Deutschland auf „gelb“	8
Wohnungsbestand im Vergleich zum Vorjahr an	9
Wachstum des JLL Victor verlangsamt sich	11
Entwicklung der B-Büromärkte rückläufig	12
Investments in Gesundheitsimmobilien sacken ab	14
Mikrowohnen liegt im Trend	14
Logistikmarkt Ruhrgebiet mit Top-Performance im 1. Halbjahr	15
BVT verkauft Apartmentanlage in Boston	16
DIC Asset AG mit signifikanter Ergebnisverbesserung	17
Unheilvolle Allianz von Politik und EZB (Ries)	23
Berlin baut, nicht! (Krentz)	24
Sylt: Immobilienpreise weiter auf hohem Niveau (Junghanns)	25
Wohninvestments: Große Nachfrage, geringes Angebot	26
Firmen und Personen	38
Impressum	38

Gastbeiträge

Paris – alles, was Sie wollen (Krebs)	19
Spekulation verhindert Wohnungsbau (Vornholz)	20
Wohlstand in den Städten braucht vier starke Säulen (Abel)	22

Aus unserer Medienkooperation mit „immobilien intern“

Welche Länder folgen dem Bayern-Modell bei der Grundsteuer?	17
--	----

Der Immobilienbrief Köln (Junghanns) Wohnungsmarkt Köln: links schlägt rechts

Der Handelsimmobilien Report (Vierbuchen)

Mietentwicklung lässt wenig Spielraum	28
Einzelhändler mit stationärer DNA holen auf	31
Der Immobilien-Boom hinterlässt Spuren	35
Otto.de und ECE bündeln ihre Kräfte (Richter)	36

Autoren der heutigen Ausgaben sind: Marcel Abel, JLL; Marion Götza, Redakteurin „Der Immobilienbrief“; Dr. Karina Junghanns, stellv. Chefredakteurin „Der Immobilienbrief“; Olivia Krebs, Real I.S.; Karin Krentz, Korrespondentin Berlin; Sabine Richter, Korrespondentin Hamburg; Hans Christoph Ries, Finanzjournalist/Investmentanalyst (DVFA); Werner Rohmert, „Der Immobilienbrief“, Immobilienspezialist „Der Platow Brief“; Dr. Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“; Dr. Günter Vornholz, Prof. an der EBZ Business School, Bochum.

Partner und Sponsoren der heutigen Ausgabe: Aurelis Real Estate, Barings Real Estate Advisers, BVT Unternehmensgruppe, Deko 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

Berlin: Der Aufsichtsrat der **TERRAGON AG** hat **Dr. Annette Heilig** mit sofortiger Wirkung zum neuen Vorstandsmitglied berufen. Die promovierte Vertriebspezialistin wird das aktuelle Vorstandsteam um CEO **Dr. Michael Held** und CFO **Jörg Gunne** verstärken. Heilig gehört seit 2013 zur Geschäftsführung.

Eltville im Rheingau: **Michael Zingel** tritt zum 1. August 2019 in die Geschäftsleitung der **Irebs Immobilienakademie GmbH** ein. Vor seinem Eintritt bei der Irebs betreute er bei **Jones Lang LaSalle SE** als Director und Prokurist große Firmenkunden. Bei der Irebs wird er als Leiter Business Development insbesondere den Vertrieb, das Controlling sowie die Weiterentwicklung der Ausbildungsformate verantworten.

Hannover: Zum 01.09.2019 wurde **Andreas Kurowski** als Geschäftsführer der **Eisenberger Real Estate GmbH** bestellt und verstärkt das Team um den Gründer **Philipp Eisenberger**. Kurowski war zuletzt Prokurist und Bereichsleiter Vertrieb & Marketing bei einem international aktiven Maschinen- und Anlagenbauer nahe Bremen.

Essen: Die **Silverton-Gruppe** hat ihr Team in Nordrhein-Westfalen um **Georg Strohmaier** (31) als neuen Manager Real Estate Transactions erweitert. Er berichtet an **Sebastian Steinert**, der die NRW Niederlassung von Silverton seit Eröffnung im April leitet. Georg Strohmaier kommt von **Avison Young**.

Starker Anstieg von Wohninvestment-Volumina in Europa Wohnimmobilien haben geringe Renditekorrelation mit anderen Sektoren

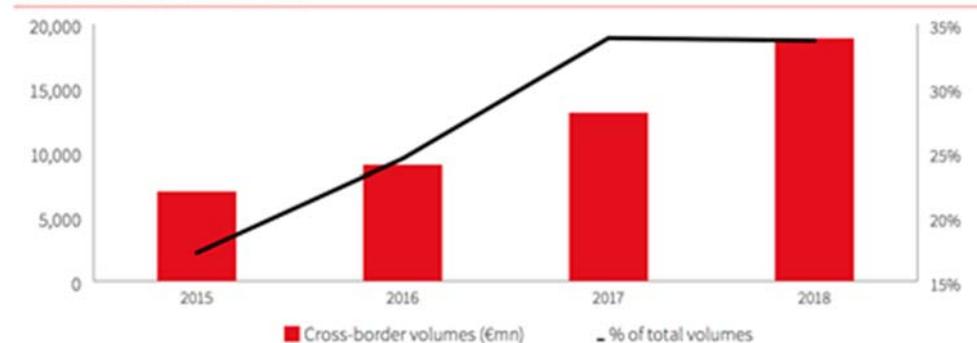
Werner Rohmert, Hrsg. „Der Immobilienbrief“,
Immobilienpezialist „Der Platow Brief“

Das Niveau der institutionellen Investitionen in den europäischen Wohninvestmentmarkt zeigt lt. JLL 2018 einen bemerkenswerten Anstieg um über 40% auf 56 Mrd. Euro gegenüber dem Vorjahr auf. Erfasst werden institutionelle Transaktionsvolumina jeweils über 5 Mio. Euro, einschließlich Fusionen, Übernahmen und Projektentwicklungen. Rund 20,4 Mrd. Euro und damit 35% des Transaktionsvolumens entfielen auf die Top 20 Metropolregionen. Über 12% entfielen auf die 5 deutschen Städte unter den Top 20.

Ein Drittel des europaweit investierten Wohninvestmentvolumens entfiel auf Deutschland, das alleine ein höheres Volumen generierte als die 3 nächstplatzierten Großbritannien, Niederlande und Schweden zusammen. Das resultiere zum einen aus der Größe des deutschen Mietwohnungsmarktes und spiegelt zum anderen die föderale Struktur Deutschlands mit mehreren interessanten Großstädten und Wachstumsräumen wider, so **Konstantin Kortmann**, Head of Residential Investment bei **JLL**.

Das grenzüberschreitende Transaktionsvolumen ist 2018 auf knapp 19 Mrd. Euro angestiegen und liegt prozentual mit rund einem Drittel des Gesamtvolumens auf einem ähnlichen Niveau wie 2017. In Polen ging das Transaktionsvolumen 2018 vollständig auf

Cross-Border Investment Volumes



das Konto ausländischer Investoren, in Irland zu 70% und in Finnland zu über 60%. In Deutschland lag der Anteil ausländischer Investoren bei unter einem Viertel, in Großbritannien bei 33% und in Frankreich bei 11%. Nichteuropäische Investoren, hauptsächlich aus den USA und Kanada, machten dabei fast die Hälfte der grenzüberschreitenden Aktivitäten aus. Internationale Wohnungsinvestoren hätten sich mittlerweile gut darauf eingestellt, in unterschiedlichen Ländern mit verschiedenen Rechtsvorschriften zu agieren, ergänzt Kortmann.

Für die nächsten Jahre würden insbesondere internationale Anleger weiter auf Assets in den großen europäischen Zentren setzen. Diese würden von als defensives Asset von fortschreitender Urbanisierung und von technologiebedingten, disruptiven Tendenzen im Einzelhandels- und Bürosektor profitieren. Gleichzeitig hätten Wohnimmobilien eine geringe Renditekorrelation mit anderen Sektoren. Limitierender Faktor sei der Mangel an adäquatem Produkt. Daher seien Investoren auch im breiteren Living-Spektrum aktiver geworden. Studentenwohnheime, Senioren-/Pflegeimmobilien oder Co-Living böten eine breite Palette von Investitionsmöglichkeiten mit unterschiedlichen Risiko-Rendite-Profilen. ►

1 Berlin €3,110mn	11 Manchester €715mn
2 Copenhagen €2,430mn	12 Düsseldorf €710mn
3 Paris €2,240mn	13 Munich €590mn
4 London €2,030mn	14 Amsterdam €450mn
5 Frankfurt am Main €1,270mn	15 Leeds €400mn
6 Vienna €1,240mn	16 Birmingham €330mn
7 Madrid €1,090mn	17 Brighton €325mn
8 Hamburg €960mn	18 Barcelona €270mn
9 Ile-de-France (ex. Paris) €910mn	19 Stockholm €270mn
10 Dublin €840mn	20 Glasgow €250mn

*excludes unknown multi-location portfolio deal splits

Berlin führt die Liste mit dem europaweit höchsten Transaktionsvolumen von ca. 3,11 Mrd. Euro, vor Kopenhagen mit 2,43 Mrd. Euro, Paris mit 2,24 Mrd. Euro, London mit 2,03 Mrd. Euro und Frankfurt mit 1,27 Mrd. Euro an. Daneben gehören Hamburg (Platz 8), Düsseldorf (12) und München (13) zu den Top 20. Großbritannien konnte mit London (Platz 4), Manchester (11), Leeds (15), Birmingham (16), Brighton (17) und Glasgow (20) 6 Städte unter den Top 20 platzieren. Das Wachstum des Transaktionsvolumens im Jahresvergleich sei nicht nur auf die deutlich höheren Volumina in den Top 3 - Ländern Deutschland (+38% auf 18,6 Mrd. Euro), Großbritannien (+150% auf 6,7 Mrd. Euro) und Niederlande (+35% auf 5,6 Mrd. Euro) zurückzuführen, sondern auch die kleineren Märkte hätten einen bemerkenswerten Sprung nach oben gemacht. Österreich legte mit +173% auf 3,6 Mrd. Euro zu und Finnland um +70% auf 1,8 Mrd. Euro. Leichte Rückgänge gab es dagegen im Nachbarland Schweden (-9%) und in Dänemark (-7,5%). □

Informieren und Netzwerken in der Immobilienwirtschaft

www.immobilienkonzferenz-ruhr.de



06.
**IMMOBILIEN
KONFERENZ
RUHR**

Eine Marke der STONY Real Estate Capital GmbH & Co. KG



12. September 2019



Flottman Hallen
Straße des Bohrhammers 5
44652 Herne

WiredScore Nachhaltigkeits-Zertifizierung (KCD)

München: Alle vier Büro-Objekte des von **Catella Real Estate AG** verwalteten Immobilienfonds "**KCD-Catella Nachhaltigkeit IMMOBILIEN Deutschland**" sind nun bezüglich ihrer digitalen Infrastruktur WiredScore zertifiziert. Die vier Bürogebäude des Nachhaltigkeitsfonds liegen in Frankfurt und Köln: In Frankfurt wurden die Friedrich-Ebert-Anlage 36 mit über 3.900 qm direkt neben der Messe, das LUXX in der Radilostr. 43-46 mit rd. 3.797 qm und das OFFICENTRAL im Rödelheimer Bahnweg 19-23, mit rd. 4.773 qm Mietfläche zertifiziert. In Köln der Campus Deutz in der Siegburger Str. 229 b mit rd. 8.083 qm.

Generali-Immobilien für 2 Mrd. Euro zum Verkauf?

Neuer Eigentümer trennt sich von Immobilien

Werner Rohmert, Hrsg. „Der Immobilienbrief“,
Immobilienfachjournalist „Der Platow Brief“

Wie wir aus dem Markt hörten, steht der Versicherungsbestand von Generali Deutschland im kolportierten Wert von ca. 2 Mrd. Euro zum Verkauf. Generali äußerte sich weder gegenüber Thomas Daily (TD) noch gegenüber Platow bzw. „Der Immobilienbrief“. Nach TD-Informationen hat das Paket Viridium, seit April der neuer Eigentümer des Generali-Lebensversicherungsgeschäfts geschnürt. Die Viridium Versicherungsgruppe sieht sich als führender Spezialist für das effiziente Management von Lebensversicherungsbeständen, die für das Neugeschäft geschlossen sind, in Deutschland.

Die Kunden der **Generali Lebensversicherung** wurden seit Mitte Juli schriftlich darüber informiert, dass die Generali Lebensversicherung ab dem 7. Oktober 2019 als **Proxalto Lebensversicherung** auftreten wird. Gesellschafter der Gruppe sind die Beteiligungsgesellschaft **Cinven**, **Hannover Rück** und jetzt auch Generali, die sich im Rahmen der Transaktion ebenfalls an der **Viridium Gruppe** beteiligt hat.

Bei dem zum Verkauf stehenden Generali-Bestand soll sich lt. **Thomas Daily** um 49 Immobilien mit 350 000 qm handeln. Das seien 26 Büro- und 14 Wohnhäuser, sowie 9 Einzelhandelsobjekte. Es dürfte sich um Objekte in guten Lagen handeln, die mit professionellem Sachverstand erworben wurden. Allerdings gab es darunter auch rendi-



#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.

teorientierte Single Tenant Objekte, die durchaus auch in die Jahre gekommen sein könnten. Dennoch dürften die heutigen Marktwerte über den Buchwerten liegen.

Zur Vermarktung liegen noch wenige Informationen vor. Noch nicht entschieden ist offenbar, ob die Immobilien des sog. Millennium-Portfolios im Paket oder einzeln oder in regionalen Portfolios vermarktet werden. "Kein Kommentar" äußerte wohl auch **BNP Paribas Real Estate**, das mit der Vermarktung beauftragt sein soll, gegenüber TD. **Es dürfte aber recht klar sein, dass der Verkäufer einen zyklisch sinnvollen Zeitpunkt sieht, um sich von Immobilien eines langfristig aufgebauten Bestandes in unterschiedlichen Lebensphasen zu trennen.** Das nutzt den aktuellen Käufer-Optimismus, Immobilien mit Wertschöpfungsperspektiven, wie Vermietungsprobleme gerne umschrieben werden, zurück in Core managen zu können. Die freiwerdenden Mittel sollen lt. TD nicht wieder in Immobilien angelegt werden. Viridium setzt wegen des Marktrisikos und der zugehörigen Eigenkapitalanforderungen nicht auf Immobilienanlagen. Über die Hälfte der Objekte hat **Thomas Daily** nach eigenen Angaben bereits identifiziert. Die Thomas Daily Liste umfasst 5 Objekte in Berlin, 2 in Düsseldorf, 7 in Frankfurt, 7 in Hamburg und 10 Objekte in München. Die Adressen hören sich überwiegend gut an. □

Von TD identifizierte Objekte des Millennium-Portfolios

- Berlin – Hohenzollerndamm 44 – Büro
- Berlin – Monbijouplatz 8-10 – Büro
- Berlin – Geschäftshaus P5 – Potsdamer Platz 5 – Büro
- Berlin – Tautenzienstraße 15 – EZH
- Berlin – Wanseegärten – Wohnen
- Düsseldorf – Flinger Straße 27 – EZH
- Düsseldorf – Speditionstraße 15 – Büro
- Frankfurt – Bockenheimer Landstraße 33-35 – Büro
- Frankfurt – Bockenheimer Landstraße 39 – Büro
- Frankfurt – Savignystraße 9-11 – Büro
- Frankfurt – Gutleutstraße 7,9,11 – Büro
- Frankfurt – Oeder Weg 151 – Büro
- Frankfurt – Schäfergasse 33 – Büro
- Frankfurt – Goethestraße 27 – Büro
- Hamburg – 63Grad – Neuer Wall 63 – Büro
- Hamburg – Alstertor 21 – Büro
- Hamburg – BallinA - Ballindamm 33-34 – Büro
- Hamburg – Besenbinderhof 43 – Büro
- Hamburg – Ifflandstraße 4 – Büro
- Hamburg – Johannsbollwerk 14-18 – Büro
- Hamburg – Raboisen 38 – Büro
- München – b3 – Theresienhöhe – Büro
- München – Karolinen Karree – Karlstraße – Büro
- München – Leopoldstraße 146 – Büro
- München – Palais am Jakobsplatz – Büro
- München – Korbinian-Beer-Straße 22-30 – Wohnen
- München – Leopoldstraße 52 – Wohnen
- München – Nymphenburger Höfe – Wohnen
- München – Müllerstraße 3-5 – Büro
- München – Sendlinger-Tor-Platz 7 – Büro
- München – Sendlinger Straße 4 – EZH

Quelle: Thomas Daily

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!

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



Immobilienpreisblase: DIW sieht die Signale für Deutschland auf „gelb“

Um die Gefahren des Aufziehens einer Immobilienpreisblase in Deutschland drastisch zu machen, bemüht das **Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung** (DIW Berlin) die bewährten Ampelfarben. Denn die Sorge vor einer Immobilienpreisblase angesichts steigender Miet- und Kaufpreise wächst nicht nur in Deutschland, sondern weltweit. Zu einer Gefahr werden diese Preissteigerungen dann, wenn die Preisentwicklung auf reine Spekulation statt auf wertbestimmende Faktoren zurückzuführen ist. Dieses Risiko ist vor allem in einigen skandinavischen Ländern wie Schweden, Norwegen und Dänemark, aber auch in den USA, der Schweiz, Belgien und Japan derzeit sehr hoch. Hier droht mit einer Wahrscheinlichkeit von mehr als 90% im vierten Quartal 2019 eine spekulative Übertreibung. In Deutschland liegt das Risiko derzeit zwar auch bei 92%, nimmt aber bis Ende des Jahres auf 84% ab. Das ist das Ergebnis einer aktuellen DIW-Untersuchung.

„Für Deutschland stehen die Signale zumindest auf Gelb: Es gibt eine explosive Preisentwicklung, die sich von den Immobilienerträgen entkoppelt hat“, stellt Studienautor **Konstantin Kholodilin** fest. Das sinkende Risiko spiegelt die verlangsamte Immobilienpreisentwicklung vor allem in den großen Städten des Landes in jüngster Zeit wider und deckt sich mit Beobachtungen von Immobilienmarktanalysten. Zudem erscheint die Finanzierung von Immobilieninvestitionen in Deutschland relativ solide: Die Kreditvolumina zeigen keine auffälligen Trends und auch die Zinsbindung ist relativ lang, was gegen eine Preisblase spricht.

„Spekulative Anlagemotive sind dann wahrscheinlich, wenn sich die Preise von den Erträgen entkoppeln, das heißt, wenn das Verhältnis aus Immobilienpreis und Mietertrag stark steigt“, erklärt Studienautor **Claus Michelsen**. Auf Grundlage statistischer Modelle und Frühindikatoren – wie beispielsweise das Wachstum der Kreditvergabe oder der verfügbaren Einkommen – können die Wahrscheinlichkeiten für solche Preisblasen prognostiziert werden. Diese Modelle geben Auskunft über das Risiko, können aber nicht mit absoluter Sicherheit bestimmen, ob tatsächlich eine

Preisblase vorliegt oder nicht. Übersteigt die Wahrscheinlichkeit den Wert von 50%, dann überwiegt das Risiko einer Immobilienpreisblase spricht.

Vergleichbare Prognosemodelle wichtig

Um solche Entwicklungen besser abschätzen zu können, wäre es für alle Akteure am Markt wichtig, zuverlässige Prognosen zur Hand zu haben, um dann notfalls mit regulierenden Maßnahmen eingreifen zu können. Daher haben die beiden Studienautoren Claus Michelsen und Konstantin Kholodilin die Ergebnisse verschiedener Prognosemodelle miteinander verglichen. „Es gibt zahlreiche Versuche, Frühwarnsysteme für Immobilienpreisblasen zu etablieren. Allerdings hat sich bislang kein Konsens über ein Prognosemodell herausgebildet“, berichtet Studienautor Kholodilin. Nur über die verwendeten erklärenden Variablen herrsche Einigkeit: Finanzmarktindikatoren wie das Volumen der Kreditvergabe, die Geldmenge oder Zinsen haben ebenso einen Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit einer Immobilienpreisblase wie die Verschuldung der öffentlichen Hand oder das Wirtschaftswachstum.

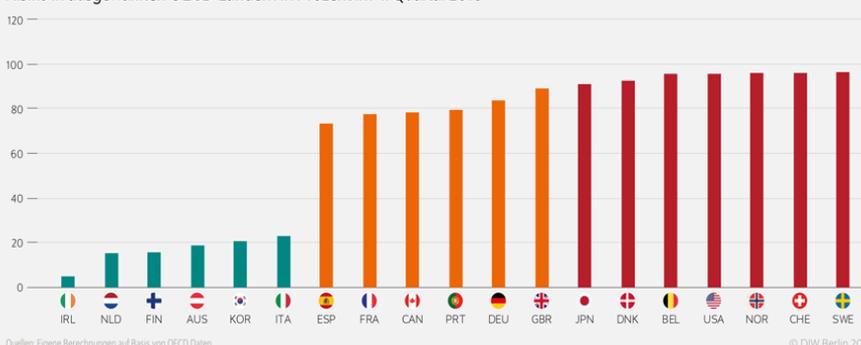
Die Forscher haben ein einfaches Wahrscheinlichkeitsmodell modernen Verfahren des maschinellen Lernens gegenübergestellt mit dem Ergebnis: Ihre Vorhersagegenauigkeit lag bei der Schätzung des Risikos für eine spekulative Preisübertreibung für das nächste Quartal bei 61%. Aber auch bei einem Zeithorizont von einem Jahr lag die Genauigkeit noch bei mehr als der Hälfte.

Deutschland braucht mehr Vorbeugung

Mithilfe dieser Methode haben die DIW-Ökonomen schließlich die Wahrscheinlichkeit von Immobilienpreisblasen für 19 OECD-Länder bestimmt. „Dass das Risiko für Deutschland nun langsam sinkt, sollte für die Politik keinesfalls bedeuten, dass sie die Hände in den Schoß legen kann. Im Gegenteil: Nach wie vor ist das Instrumentarium prophylaktischer Maßnahmen in Deutschland nicht ausreichend“, gibt

Claus Michelsen zu bedenken. So fehlt es beispielsweise an Eingriffsmöglichkeiten, die auf die Verschuldungsobergrenzen von Haushalten abstellen. Auch ist unklar, nach welchen Kriterien die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht in den Markt mit Restriktionen, die die Kreditvergabe beschränken, eingreifen kann – es fehlt an Schwellenwerten, die definieren, ab wann ein Eingriff notwendig und geboten ist. „Es reicht nicht, zuverlässige Prognosemodelle zu haben. Die Politik muss nun auch die Grundlage schaffen, in den Markt einzugreifen.“ □

In sieben Ländern liegt das Risiko einer Immobilienpreisblase bei über 90 Prozent
Risiko in ausgewählten OECD-Ländern in Prozent im 4. Quartal 2019



Union Investment erwirbt Logistikobjekt

Eschweiler: Union Investment hat eine Logistikimmobilie mit rund 105.000 qm Mietfläche in Eschweiler bei Aachen von der **Garbe Industrial Real Estate** erworben. Das Objekt wurde Ende 2018 fertiggestellt und ist langfristig an den Logistikdienstleister **Hammer** vermietet. 80 Ladetore ermöglichen dem Nutzer eine effiziente Logistik. Der Ankauf erfolgt für den institutionellen Offenen Immobilien-Publikumsfonds **Uninstitutional European Real Estate**. Zum Ausweis der Nachhaltigkeit verfügt das Objekt über eine Zertifizierung der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) in Gold.

Wohnungsbestand stieg 2018 um 267 000 auf 42,2 Mio. Wohnungen Wohnfläche stieg auf 46,7 qm pro Einwohner

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

Das Statistische Bundesamt lieferte letzte Woche die Zahlen zu unserer kritischen Einschätzung der letzten Wochen, die die Berichterstattungen über deutsche „Wohnungsnot“ relativierten. Ende 2018 gab es in Deutschland 42,2 Mio. Wohnungen in Wohn- und Nichtwohngebäuden. Wie das Statistische Bundesamt (Destatis) weiter mitteilt, stieg der Wohnungsbestand im Vergleich zum Vorjahr um 0,6% oder 267 000 Wohnungen. Der Bestandsabbau vollzieht sich um Faktor 10 weit geringer als „100-Jahre-Lebensdauer“-Annahmen suggerieren.

Im Vergleich zum Jahr 2010 erhöhte sich der Wohnungsbestand um 4,3% beziehungsweise 1,8 Mio. Wohnungen. Somit kamen Ende 2018 auf 1.000 Einwohner 509 Wohnungen und damit 14 Wohnungen mehr als acht Jahre zuvor (2010: 495 WE je 1.000 Einw.). Die Wohnfläche des Wohnungsbestandes belief sich Ende 2018 auf insgesamt knapp 3,9 Mrd. qm. Damit vergrößerte sie sich gegenüber dem Jahr 2010 um 5,4%. Die Wohnfläche je Wohnung betrug Ende 2018 durchschnittlich 91,8 qm, wobei hier ca. 17,3 Mio. vergleichsweise kleine Single-Haushalte ebenso enthalten sind wie größere Wohnungen in Ein-/Zweifamilienhäusern. Die Wohnfläche je Einwohnerin und Einwohner erreichte 46,7 qm. Damit haben sich die Wohnfläche je Wohnung seit dem Jahr 2010 um 0,9 qm und die



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

Entwicklung Wohnungsbestand in Deutschland

	2018	2010	Veränd. 2018/2010	
			absolut	in %
Insges. Mio. WE	42,24	40,48	1 756,1	4,3%
je 1 000 Einw.	509	495	14	2,8%
Wohnfläche (Mio. qm)	3 878,9	3 680,6	198,3	5,4%
je Wohnung	91,8 qm	90,9 qm	0,9	1,0%
je Einwohner	46,7 qm	45 qm	1,7	3,8%

standsausweitung, über die vor dem Hintergrund, dass sich zum „Megatrend“ in die Metropolen bereits jetzt schon wieder der Gegentrend abzeichnet, zum Nachdenken anregen. Gleichzeitig machen die Recherchen des **DIW** und von **empirica** deutlich, dass eine Reihe deutscher Großstädte im Blasenaufbau recht weit fortgeschritten ist. **Was nützt das Freizeitangebot, wenn man es wegen hoher Mieten nicht bezahlen kann? Marktwirtschaft lässt grüßen.**

Das zeigt, wie locker der deutsche Wohnungsmarkt die Migration wegsteckte. Die aktuelle



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

„Wohnungsnot“ resultiert wie dargestellt aus veränderten Wohnungsansprüchen und verlagerten Standortpräferenzen. Die politischen Probleme liegen in dem vergleichsweise kaufkraftstärkeren Zuzug und in dem Mietverfall zwischen 1993 und etwa 2007. Die damaligen Mieten lagen nicht nur in Berlin oder im Ruhrgebiet weit unter früheren Mieten. Sie führten dazu, dass sich damals Mieter für Wohnungen entschieden, die sie sich gerade noch leisten konnten. Neubauwohnungen in Berlin und den Ruhrgebietsmetropolen gingen in anständiger Stadtlage unter 5 Euro an den Mieter. Daraus entwickelte sich generationenübergreifend Bestandsdenken, das bei Umzug, Zuzug, Zusammenlegungen junger Familien oder auch bei Mietern, dessen Miete „das Amt“ bezahlte, heute nicht mehr erfüllt werden kann. □

JLL sieht Prime Office 12 Monats- Performance noch bei 6,4%

Mieten werden Renditetreiber

Traditionell weist „Der Immobilienbrief“ auf die Interpretationsrisiken des JLL Performance Indikators VICTOR Prime Office hin, der seit vielen Jahren Jahr für Jahr satt zweistellige Gesamtrenditen für erstklassige Büroimmobilien ausweist. Methodisch beruht der Index auf Marktwerten, der Marktmultiplikatoren mit Marktmieten verbindet und den jeweiligen Werten des Vorjahres vergleicht. Interessant wäre die Analyse, wie sich die ersten von Victor erfassten Immobilien in der faktischen Performance entwickelt haben. Viele davon dürften in Portfolios Offener Immobilienfonds liegen, die eher Renditen um die 3% ausweisen. (WR)

Das Wachstum des JLL Victor hat sich verlangsamt, meldet JLL. Nach einem Plus von 1,9% im Q1 zeige sich für das Q2 ein Plus von 0,8%. Die leichten Wachstumsimpulse seien ausschließlich durch die Entwicklungen auf dem Vermietungsmarkt mit Angebotsengpässen und Mietsteigerungen insbesondere in den 5 Toplagen initiiert, begründet



HTB

**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

Disclaimer
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 neben den Chancen vorhandenen Risiken, die mit dieser Investition als unternehmerische Beteiligung verbunden sind, entnehmen Sie bitte ausschließlich dem Verkaufsprospekt, den darin 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

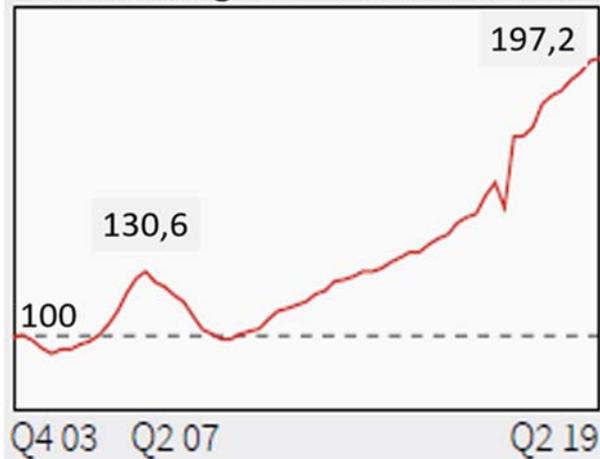
Barcelona: Die **Real I.S. AG** hat die voll vermietete Büroimmobilie „Avenida Diagonal 67“ für den offenen Immobilien-Spezial-AIF „**Real I.S. BGV VIII Europa**“ von einem lokalen Family Office erworben. Das 2009 errichtete Gebäude umfasst mehr als 5.400 qm Bürofläche und befindet sich im gefragten Teilmarkt „22@“, dem neuen Geschäftsviertel sowie Innovations- und Technologiestandort von Barcelona. Real I.S. wurde von **Cushman & Wakefield**, der Anwaltskanzlei **Monereo Meyer**, Madrid, sowie von der Steuerberatung **BDO**, Madrid, und vom Technik-Spezialisten **Fund Fst** beraten.

Portland/Oregon: Die **Deka Immobilien GmbH** hat das Bürohaus „6Y“ in Portland, Oregon, für 47,5 Mio. USD erworben. Verkäufer sind die **KBS** und die **True North Management Group**. Die Liegenschaft wird in das Portfolio des Offenen Immobilienfonds **Deka-ImmobilienNordamerika** (DINA) eingebracht. Das elfstöckige Multi-Tenant-Gebäude umfasst eine vermietbare Fläche von rund 10.500 qm, die langfristig an zehn Parteien vermietet ist.

Ratingen: Die **publity AG** hat einen langfristigen Mietvertrag mit der **Integra GmbH** für eine Fläche von 2.091 qm für zehn Jahre abgeschlossen. Zum Objekt gehören 173 Tiefgaragenstellplätze sowie 28 Außenstellplätze.

Köln: Die **RheinReal Immobilien GmbH** gewinnen die **Akademie für Pflegeberufe gGmbH** (apm) ab August als langfristigen Mieter für das Objekt Widdersdorfer Straße 399-403 im Technologie Park Köln. Die Bürofläche hat eine Größe von 1.260 qm. Der Eigentümer der Immobilie ist ein internationaler Fonds.

Entwicklung JLL VICTOR seit 2003



Valuation-Chef **Ralf Kemper**. Keine Veränderung habe es bei den Spitzenrenditen gegeben. Allerdings seien durch den Anlagedruck weiter steigende Immobilienpreise in den Toplagen mit neuen Preisspitzen in der zweiten Jahreshälfte möglich. Das rückläufige Wirtschaftswachstum habe noch keinen Einfluss. Die EZB-Zinspolitik halte Immobilien trotz niedriger Renditen attraktiv.

Bei durchweg gebremster Preisentwicklung hebe sich lediglich Hamburg ab. In der Spitzenlage klettere das Mietniveau mit +2% stärker als in anderen Lagen. Berliner Innenstadt und Düsseldorfer Bankenlage kommen +0,7%. Die Frankfurter Bankenlage erreicht +0,6% positioniert sich knapp vor der Münchener Innenstadt mit +0,4%. Die aggregierte Jahresperformance sei mit +6,4%

Lage	Cash Flow Rendite (NIY)		Total Return Q2 2019
	Q2 2018 - Q2 2019	Wertänderungsrendite (YoY)	
Berlin	2,9 %	5,9 %	8,8 %
Düsseldorf	3,4 %	5,7 %	9,1 %
Frankfurt	3,3 %	9,7 %	13,0 %
Hamburg	3,1 %	5,7 %	8,8 %
München	3,2 %	3,7 %	6,9 %
Prime Office	3,2 %	6,4 %	9,6 %

im dritten Quartal in Folge stabil. Frankfurt reüssiere mit +9,7% deutlich vor Berlin (+5,9%) Düsseldorf und Hamburg (beide +5,7%) und München mit +3,7%. Die Toplagen in der bayerischen Metropole hätten mit der höchsten Dynamik aller analysierten Märkte extrem früh einen sehr hohen Indikatorstand erreicht und bewege sich deshalb auf hohem Niveau ruhiger. Ralf Kemper erwartet für die Zukunft, dass auch Investoren, die bereit seien, hohe Preise zu zahlen, ihre Anlagestrategien aktuell überdenken. □

Entwicklung der B-Büromärkte rückläufig Flächenumsatzes negativ

Interessant an der traditionell späten Berichterstattung der DIP – Deutsche Immobilien-Partner sind vor allem die B-Standorte, die die großen Maklerhäuser nicht erfassen. DIP hat 13 deutsche Büromärkte (Berlin, Dresden, Düsseldorf, Essen, Frankfurt a. M., Hamburg, Karlsruhe, Köln, Leipzig, Magdeburg, München, Nürnberg und Stuttgart) analysiert. Die Analysen zeigen, dass trotz abgekühlter Konjunktur eine weiterhin robuste Wirtschaftslage in Deutschland die Entwicklung der Büromärkte auf der Nachfrageseite zwar positiv beeinflusst, doch die Unternehmen aufgrund des teilweise sehr engen Marktes (zu geringes Flächenangebot) oftmals keine adäquaten Flächen finden. (MG)

In den erfassten 13 deutschen DIP-Büromärkten wurde im ersten Halbjahr 2019 mit rd. 2,10 Mio. qm ein um ca. 2% höherer Büroflächenumsatz (inkl. Eigennutzer) als im Vorjahr (1. Hj. 2018: rd. 2,06 Mio. qm) registriert. Außerdem ist das erreichte Umsatzniveau im ersten Halbjahr das zweithöchste der letzten 25 Jahre. Dabei entwickelte sich der Markt sehr heterogen. Zum Teil deutlich gesunkene Büroflächenumsätze analysiert DIP in den Städten Nürnberg (-57%), Leipzig (-35%), Karlsruhe (-32%), Dresden (-28%),

München (-9%) und Berlin (-4%). Demgegenüber stiegen in Magdeburg (+67%), Hamburg (+27%), Köln (+21%), Düsseldorf (+19%), Stuttgart (+17%), Essen (+9%) und Frankfurt am Main (+7%) die Flächenumsätze in höchst unterschiedlicher Dynamik.

Auf die „Big Seven“ (Berlin, Düsseldorf, Frankfurt/M., Hamburg, Köln, München, Stuttgart) entfiel ein Büroflächenumsatz von insgesamt 1,87 Mio. qm (+6%) bzw. ein Anteil von 89% des gesamten Büroflächenumsatzes in den 13 DIP-Märkten (1. Hj. 2018: 1,76 Mio. qm bzw. 85%). München gilt aktuell als deutschlandweit umsatzstärkster Büromarkt mit einem Halbjahresumsatz von rd. 405.000 qm (-9%) und liegt vor dem Berliner Büovermietungsmarkt (385.000 qm; -4%). Die größte absolute Umsatzsteigerung binnen Jahresfrist konnte innerhalb der "Big Seven" in Hamburg (+63.000 qm) und Düsseldorf (+38.000 qm) generiert werden. Von den „Big Seven“ verzeichnete München (-39.000 qm) die markanteste Umsatzeinbuße.

In den mittelgroßen DIP-Bürozentren war die Entwicklung des Flächenumsatzes (im Mittel der restlichen Märk-

te) insgesamt negativ: Im Vorjahresvergleich sank der Flächenumsatz in den Städten Dresden, Essen, Karlsruhe, Leipzig, Magdeburg und Nürnberg um 25% auf rd. 225.000 qm (1. Halbjahr 2018: ca. 300.000 qm). Im Zuge des Umsatzrückgangs ging auch der Anteil an dem von DIP erfassten Gesamtumsatz auf rd. 11% zurück (2018: 15%).

Der Gesamtumfang der kurzfristig verfügbaren Büroflächen hat sich innerhalb eines Jahres in den 13 analysierten deutschen Märkten um rd. 930.000 qm von Mitte 2018 auf ca. 3,87 Mio. qm Mitte 2019 reduziert. Analog dazu sank die durchschnittliche Leerstandsquote der 13 DIP-Büromärkte binnen Jahresfrist von 4,5% auf aktuell 3,6%.

Im Rahmen der gestiegenen Flächenumsätze hat die durchschnittliche gewichtete Spitzenmiete innerhalb eines Jahres in den 13 analysierten deutschen DIP-Büromärkten um 8,2% auf rd. 31,60/qm Ende Juni 2019 angezogen. Hier sind vor allem die gestiegenen Spitzenmieten in Berlin (36 Euro/qm, +14%), Leipzig (14,50 Euro/qm, +11,5%) und Köln (24 Euro/qm, +9%) zu nennen. Bun-

PROJECT
Investment

Werte für Generationen

GAME OF FONDS

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



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

Deal-Mix

Potsdam: Das Babelsberg Center in der Großbeerenstraße 123-135 hat einen neuen Besitzer: Die bisherigen Eigentümer, Fonds, die von der **Partners Group** und **Arax Properties Ltd.** verwaltet werden, haben das Fachmarktzentrum an die österreichische **LLB Immo KAG** verkauft. Die LLB integriert das Babelsberg Center in ihren offenen Immobilienpublikumsfonds **LLB Semper Real Estate**. **JLL** hat die Transaktion vermittelt. Das Objekt verfügt über rund 17.000 qm Mietfläche, davon knapp 13.000 qm Einzelhandelsflächen, und ist langfristig voll belegt. Zu den Ankermietern gehören der **Toom Baumarkt**, **Netto** sowie **Kik**. Hinzu kommen vier Einheiten für Fitness und Freizeit sowie drei Büroeinheiten mit zusammengekommen 4.000 qm. Das 1997 errichtete Fachmarktzentrum verfügt zudem über 380 Stellplätze.

Bremen: Die **Real I.S. AG** hat zwei benachbarte Bürogebäude im „Technologiepark“ für den Spezial-AIF „**Themenfonds Deutschland**“ erworben. Bei dem einen Objekt handelt es sich um eine sechsgeschossige Büroimmobilie in der Anne-Conway-Straße. Es verfügt über eine Gesamtmietfläche von mehr als 5.200 qm und 43 Stellplätze. Das zweite Objekt in der Caroline-Herschel-Straße umfasst eine Gesamtmietfläche von knapp 8.500 qm mit 109 Stellplätzen. Bei beiden Gebäuden handelt es sich um voll vermietete Multi-Tenant-Büroobjekte in attraktiver Bürolage in direkter Nachbarschaft zur Universität Bremen. **Robert C. Spies** war vermittelnd tätig. **Real I.S.** wurde von **Schiedermair Rechtsanwälte** sowie **Lehmann Consult** beraten.

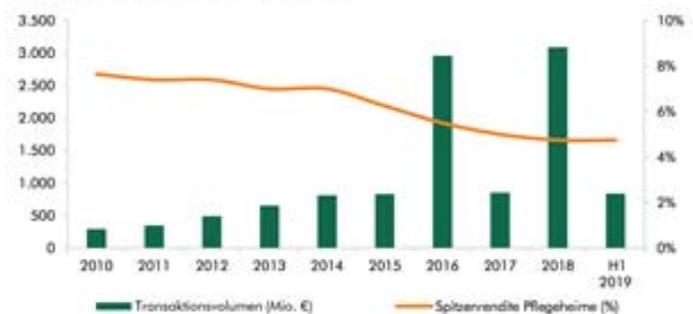
desweiter Mietpreisführer bleibt Frankfurt am Main mit einer binnen Jahresfrist anziehenden Spitzenmiete von 42,50 Euro/qm (+6%). In Citylagen zog das durchschnittliche Mietniveau für Büroflächen und zwar um 4,4% bzw. 0,90 Euro/qm auf rd. 21,40 Euro/qm Mitte 2019. □

Investments in Gesundheitsimmobilien sacken um 52% ab Trotzdem anhaltende Dynamik

Gesundheitsimmobilien verzeichneten im 1. Hj. 2019 ein Transaktionsvolumen von 840 Mio. Euro. Das entspricht einem Rückgang um -52% im 12-Monatsvergleich. Das berichtet der **CBRE Snapshot Gesundheitsimmobilien**. Der Anteil internationaler Investoren ist im 1. Hj. um -31%-Punkte auf 53% zurückgegangen. Die Akteure kommen dabei vornehmlich aus dem europäischen Ausland. Frankreich mit 17% liegt vor Luxemburg mit 12% und Belgien mit 9%.

Sowohl Pflegeheime als auch Seniorenresidenzen bzw. Wohnstifte bestimmten den Markt für Gesundheitsimmobilien. Im 1. Hj. 2019 wurden jeweils rund 305 Mio. Euro in diese Anlageklassen investiert. Die Spitzenrendite ist im Vorjahresvergleich weiter von 4,8% auf 4,75% für Pflegeheime gesunken, blieb jedoch im Vergleich zum Vorquartal stabil und scheint nach Blick auf den Chart einen Boden gefunden zu haben. Der Markt bleibe jedoch dynamisch, da aufgrund des Nachfrageüberhangs immer mehr Investoren ihren Anlagehorizont von Pflegeimmobilien auf Kliniken und Ärztehäuser erweiterten, berichtet **CBRE**. Der Produktmangel bleibe dennoch begrenzender Faktor. □

Transaktionsvolumen Gesundheitsimmobilien*



Mikrowohnen liegt im Trend

Studentisches Wohnen für Senioren gewinnt an Bedeutung

Marion Götza, „Der Immobilienbrief“

Mikroapartments kommen vor allem für junge Menschen und Studierende, aber auch Pendler und Geschäftsreisende infrage. Eine von der Silverlake Real Estate Group in Auftrag gegebene und vom Marktforschungsunternehmen YouGov umgesetzte Studie hat ergeben, dass für die Nachfrager von Mikroapartments aber nicht nur kurzzeitige Mietverhältnisse in Betracht kommen.

Mit Blick auf die Nutzungsdauer von Mikroapartments lassen die Ergebnisse der **Silverlake-Studie** darauf schließen, dass Mikrowohnen nicht ausschließlich als „Kurzzeitwohnen“ interpretiert werden kann. Mehr als ein Viertel der Befragten (28%) wäre bereit, für bis zu ein Jahr in ein Mikroapartment zu ziehen, etwa die gleiche Anzahl (26%) könnte sich sogar vorstellen, dort bis zu zwei Jahre zu wohnen.

Die Ergebnisse der Studie sind ein deutlicher Indikator für die wachsende Attraktivität von Mikroapartments für eine breite Zielgruppe – und zwar nicht nur für die

kurzfristige Nutzung. Doch dabei darf nicht unterschätzt werden, dass für die Nachfrager von Mikroapartments auch andere Faktoren wie Lage und Ausstattung eine wichtige Rolle spielen. So liefert die Silverlake-Studie auch Befunde über die Erwartungshaltung der Mikroapartment-Mieter im Hinblick auf die bevorzugte Lage und die besondere Ausstattung.

Aber auch für die zukünftige Generation 60+ rücken Mikroapartments nach einer Studie von **DAVE** auch immer mehr in den Fokus. Die Generation 60+ möchte ohne Einschränkungen der Lebensqualität – stets mit dem Grundgedanken möglichst lange und selbstbestimmt in der eigenen Wohnung sowie im gewohnten Wohnviertel zu leben – gelassen dem neuen Lebensabschnitt entgegensehen. So sind kleinere und bezahlbare Apartments sowohl für Singles, Ehepaare, Studenten und Berufspendler als auch für Senioren zunehmend eine attraktive Wohnform. Ferner spielen auch das Zusammenspiel und der Zusammenhalt von Generationen bei der Entwicklung eines sozial und demografisch gemischten Wohnquartiers zukünftig eine wichtige Rolle. Der Wohnraum bleibt bezahlbar – auch wenn die Quadratmeterzahl dann kleiner ist – und bietet zahlreiche Wohnfunktionen. Aus diesem Grund gewinnen Formen wie Service-Wohnen in Micro Apartments an Bedeutung. Beim Service-Wohnen können je nach Bedarf unterschiedlichste unterstützende Leistungen in Anspruch genommen werden, ohne dass die Bewohner ihre Privatsphäre oder Selbstständigkeit verlieren.

Gefragt nach der bevorzugten Lage hält die deutliche Mehrheit von 70% der Befragten eine zentrale städtische Lage von Mikroapartments für sinnvoll. Auch in Bezug auf zusätzliche Ausstattung und Leistungen ergibt sich ein klares Bild: Mehr als zwei Drittel der Befragten (76%) halten eine schnelle Internetanbindung für wichtig. 62% wünschen sich einen separaten Waschmaschinenraum. Für mehr als ein Viertel der Befragten (27%) ist ein Gemeinschaftsraum wichtig. Mehr als jeder Zehnte (12%) hätte gerne einen Concierge-Service im Gebäude.

Aufgrund der herausragenden Lagen und der passenden Grundrissgrößen sowie Nutzungskonzepte treffen Mikrowohnprojekte den Nerv der urbanen Wohnraumnachfrage und bieten dadurch für Kapitalanleger sehr gute Chancen, eine solide Vermietung mit attraktiver Wertsteigerung zu erzielen. Dank 360°-Verwaltungs- und Vermietungskonzept müssen sich die Investoren um nichts kümmern. Zudem sind durch den Mietpool kaum kurzzeitige Leerstände spürbar. □

Logistikmarkt Ruhrgebiet mit Top-Performance im 1. Halbjahr **Nur 2016 war besser**

Nach einer Analyse von BNP Paribas Real Estate steht der Lager- und Logistikflächenmarkt Ruhrgebiet mit einem Flächenumsatz von insgesamt 262.000 qm zusammen mit Berlin (270.000 qm) und Frankfurt (259.000 qm), die vergleichbare Resultate zur Jahresmitte erzielen, weiterhin an der Spitze der attraktivsten Logistikregionen. (MG)

Erfreulich ist hierbei die Anzahl der Deals, die sich auf einem vergleichbaren Level mit dem außergewöhnlichen starken Rekordjahr 2016 bewegt. Das Volumen ordnet sich mit 31% über dem langjährigen Schnitt und 37% über dem vergleichbaren Vorjahresergebnis ein. Deutlich unterdurchschnittlich ist dagegen der Neubauanteil mit 44%. Im Umkehrschluss entfällt damit knapp 56% des Umsatzes auf das Bestandssegment, was für den Engpass attraktiver Neubauf Flächen spricht, weshalb Nutzer zunehmend auf bestehende Objekte zurückgreifen.

Die Handelsunternehmen setzen sich mit 44% des Volumens deutlich als Branchenprimus ab und erreichen zudem absolut einen neuen Top-Wert (115.000 qm). Größter Deal war der Vertrag des Textilgroßhändlers **L-Shop-Team** in Unna (53.500 qm), der nicht nur das Gesamtergebnis, sondern auch den Neubauanteil dieser Branche (anteilig 65%) in die Höhe getrieben hat. Die Logistikdienstleister belegen die insgesamt meisten Abschlüsse. Insbesondere im mittleren Größensegment war diese Gruppe, die auf einen Umsatzanteil von knapp 34% kommt, im ersten Halbjahr sehr aktiv. Die dritte wichtige Säule des Logistikmarktes - die Industrieunternehmen - kommen auf weitere gut 18% und profitieren u. a. von den Vermietungen der Kehrtechnik- bzw. Sonnenschutztechnikspezialisten **Brock** (Bochum) und **HELLA** (Werne) über jeweils rund 15.000 qm.

Beachtlich ist, dass die ausgezeichnete Zwischenbilanz nicht auf einzelnen Großabschlüssen resultiert. Lediglich ein Fünftel wird durch Deals mit mindestens 20.000 qm generiert, während es im Vorjahr fast 59% und im Rekordjahr 2016 gar 74% waren. Auffallend viele Verträge und ein sehr hoher Umsatzanteil von knapp 40% konnten dagegen in der Kategorie zwischen 12.000 und 20.000 qm registriert werden.

Das Mietpreisniveau hat sich im Jahresverlauf kaum verändert: Die Spitzen- sowie auch die Durchschnittsmiete liegen wie bereits vor 12 Monaten konstant bei 4,70 Euro/qm bzw. 3,90 Euro/qm. Erzielt wird die Top-Miete nach wie vor im Duisburger Logport, aber auch in

Dortmund und im Kreis Unna sind steigende Tendenzen der Mietpreise erkennbar, die in Zukunft noch weiter zulegen dürften. Im Hinblick auf die angespannte Situation bei der Grundstücksverfügbarkeit, sowie die Tatsache, dass spekulative Neuentwicklungen zwar geplant sind, die Realisierung jedoch noch einigen zeitlichen Vorlauf beansprucht, ist das kurzfristig verfügbare Flächenangebot aktuell als rückläufig zu bewerten. □

BVT verkauft Apartmentanlage des BVT Residential USA 9 in Boston Nach Fondsbeendigung über 15% p.a. Rendite für die Spezial-AIF Anleger

Die BVT Unternehmensgruppe, München, hat das aus fünf Gebäuden bestehende Fondsobjekt "Quinn 35" für 77 Mio. USD an einen institutionellen Investor verkauft. Das liegt über dem Mid Case der ursprünglichen Prognoseberechnung von 76,05 Mio. USD. Der Mehrerlös erhöht bei einem Eigenkapitalvolumen von 20 Mio. USD und der konzeptionsgemäß kurzen Laufzeit der BVT Residential Reihe von hier 37 Monaten das Anlegerergebnis spürbar. Aktuell befindet sich der Publikumsfonds BVT Residential USA 11 sowie der Spezial-AIF BVT Residential USA 12 mit vergleichbarem Konzept in der Platzierung.

Die BVT Unternehmensgruppe, München, geht davon aus, dass Anleger nach Abwicklung des geschlossenen Spezial-AIFs unter Berücksichtigung noch zu erwartender Kosten aus dem Verkauf und der Fondsliquidation ein Ergebnis in Höhe von rund 15,7% p. a. bezogen auf das durchschnittlich gebundene Eigenkapital vor Steuern erzielen. Das Gesamtinvestitionsvolumen beträgt rund 86 Mio. USD. Die ursprüngliche Prognose im Mid Case betrug 15,0% p.a..

Die Class-A- Apartmentanlage „Quinn 35“ in Shrewsbury im Großraum Boston umfasst 5 Gebäude mit insgesamt 250 Wohnungen und einer vermietbaren Gesamtfläche von rund 21.590 qm sowie 400 Stellplätze. Über 40 Jahre Erfahrung und Präsenz vor Ort machen sich für die Anleger des **BVT Residential USA 9 GmbH & Co. Geschlossene Investment KG** bezahlt. Im Mai 2018 wurde das

letzte der fünf Gebäude des Fonds fertiggestellt. Zum Ende des 1. Quartals 2019 erreichte „Quinn 35“ mit einer Vermietungsquote von 96 Prozent die sogenannte „stabile Auslastung“ und wurde den Anlegern als „verkaufsfähig“ gemeldet. Das Objekt "Quinn 35" überzeugte potentielle Käufer insbesondere aufgrund der außerordentlich guten sog. Renewal Rate als Maß für Mietvertragsverlängerungen. Während der Ausmietungsphase wurden trotz einer Mieterhöhung von fast 12% mehr als 70% der jüngst ausgelaufenen Mietverträge verlängert. Das unterstreicht aus Sicht des Käufers die Qualität des Projektes und die ausgezeichnete Standortwahl. Aus dem frühzeitigen Einstieg in das Verkaufsmarketing mit dem Partner CBRE konnte aus zahlreichen Geboten zweier Bieterunden ein Erwerber ausgewählt und am 11. Juni der Verkauf für 77 Mio. USD vollzogen werden. Die Konzeption des geschlossenen Spezial-AIF verantwortete die BVT-Tochtergesellschaft **derigo GmbH & Co. KG** als externe Kapitalverwaltungsgesellschaft („derigo“).

Multi-Family Housing hat nach der Finanzkrise im Vergleich der US- Immobilienalternativen stark an Attraktivität gewonnen. Demografisch stützen die „Millenials“ (Jahrgänge 1980 – 2001) den Mietmarkt. Ein bevorzugt urbaner Lebensstil und der Wunsch nach Flexibilität in einer zunehmend digitalisierten Arbeitswelt befeuern den Trend zu mieten. Die Zahl der Mieterhaushalte erhöhte sich von 33,4 Millionen im Jahr 2005 um 9,7 Millionen auf 43,1 Millionen im Jahr 2017 bzw. von ca. 31% auf über 36% der US-Haushalte. Die US-Demographie treibt die Entwicklung weiter voran.

Publikumsfonds BVT Residential USA 11 im Vertrieb

Aktuell befindet sich der Publikumsfonds BVT Residential USA 11 im Vertrieb der BVT. Der Projektentwicklungsfonds bietet wie auch der jetzt aufgelöste Residential 9 die Möglichkeit einer sehr viel früheren Partizipation an der Wertschöpfungskette von Immobilien als beim Erwerb von Bestandsimmobilien. BVT investiert i.d.R. erst nach Abschluss der mit besonderen Entwicklungsrisiken behafteten Pre-Developmentphase. Mit dem Investitionsfokus auf gute Standorte ergibt sich ein attraktives Chancen-Risiko-Profil bei relativ kurzer Haltedauer. Die Zielrendite für Anleger wird im Mid-Case, vor Steuern mit ca. 10-11 % p. a. prognostiziert. Als Laufzeit sind ca. 3 bis 4 Jahre je Projektentwicklung, jeweils ab dem Investitionszeitpunkt geplant. Die Mindestbeteiligung beträgt 30.000 US-Dollar. □

tagesaktuell. kostenlos. informativ.

www.rohmert-medien.de

Deal-Mix

Berlin: Die **Warburg-HIH Invest Real Estate** hat das Bürogebäude „ELEMENT B“ für einen von ihr gemanagten Immobilien-Spezialfonds erworben. Das Gebäude bietet insgesamt 6.126 qm Mietfläche sowie 69 Tiefgaragenstellplätze und wird derzeit durch den Verkäufer **QUEST Investment Partners** umfassend modernisiert. Als Ankermieter fungiert das zur **Hermes Logistic Group** gehörende Unternehmen **Liefery**. Weitere größere Flächen sind an die **degewo**, an die Menschenrechtsorganisation **Terre des Femmes** und an die **Deutsche Welle** vermietet.

Mexiko: Die **Deka Immobilien GmbH** hat ein neuwertiges Bürohochhaus in Mexiko-Stadt für das Portfolio des Offenen Immobilien-Publikumsfonds **Deka-ImmobilienGlobal** erworben. Der 27-stöckige Büroturm „Corporativo Reforma Diana“ bietet eine vermietbare Fläche von mehr als 19.000 qm sowie 697 Parkplätze. Er ist an 24 Nutzer aus verschiedenen Branchen vermietet.

Stuttgart: **Barings LLC** erwirbt ein vollständig vorvermietetes Hotel- u. Büroentwicklungsobjekt im Namen von „SIS“, eines für die **Stuttgarter Versicherungsgruppe** geführten Separate-Account-Mandats. Die Immobilie, deren Fertigstellung für das 4. Quartal 2020 vorgesehen ist, wird ein neues ca. 7.000 qm großes Hotel mit 198 Zimmern sowie ca. 3.800 qm Grade-A-Büroflächen über einer gemeinsamen Tiefgarage umfassen. Der Hotelteil wurde mit einem 25-Jahres-Mietvertrag an **NOVUM Hospitality** vorvermietet, während die Bürofläche mit einem 10-Jahres-Mietvertrag vollständig an die **HWS GmbH & Co KG** vermietet wurde.

DIC Asset AG mit signifikanter Ergebnisverbesserung FFO im 1. Hj. 2019 um 34% auf 43 Millionen gestiegen

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

„Der Immobilienbrief“ hatte nach dem Erwerb der GEG German Estate Group ein Background-Gespräch mit Sonja Wärntges, CEO DIC Asset AG, geführt (vgl. „Der Immobilienbrief“ 453). Inzwischen liegen auch die Halbjahreszahlen vor, die eine deutliche Verbesserung des FFO im 1. Hj. 2019 um 34% auf 43 Mio. Euro sehen.

Neben der operativen Performance trug im Juni 2019 auch der Erwerb der GEG zu einem deutlichen Wachstum der Assets under Management um 27% auf 7,1 Mrd. Euro bei (31.12.2018: 5,6 Mrd. Euro). Maßgeblich waren insbesondere die gestiegenen Erträge aus dem Immobilienmanagement. Es wurde eine Vermietungsleistung über 81.300 qm erreicht. Das Ergebnis je Aktie erhöhte sich bei gesteigerter Aktienanzahl um 6% auf 0,37 Euro (H1 2018: 0,35 Euro). Insgesamt wurden bis zum Bilanzstichtag Immobilienankäufe in Höhe von rund 853 Mio. Euro notariell beurkundet. Die EPRA-Leerstandsquote im Commercial Portfolio konnte gegenüber dem Vorjahr um 1,1 Prozentpunkte auf 7,8% reduziert werden. Dabei stieg die gewichtete Restlaufzeit der Mietverträge (WALT) auf 6,2 Jahre (30.06.2018: 5,2 Jahre).

Die Erträge aus Immobilienverwaltungsgebühren im Institutional Business stiegen mit 17,5 Mio. Euro um 43%. Der Verschuldungsgrad ist mit 50,4% gegenüber dem Jahresende 2018 insbesondere aufgrund des Erlöses aus der Veräußerung der TLG-Anteile und dem hiermit verbundenen Zufluss von liquiden Mittel um 270 Basispunkte gesunken. Vor kurzem konnte die DIC Asset erstmalig ein unbesichertes Schuldscheindarlehen über 150 Mio. Euro mit einem durchschnittlichen Zinssatz von 1,58% und einer durchschnittlichen Laufzeit von 5,4 Jahren platzieren. Die durchschnittlichen Finanzierungskosten sind dadurch von 2,5% zum 30.06.2019 auf jetzt durchschnittlich 2,1% gesunken. Durch den Erwerb der GEG erhöhte sich die zu Jahresbeginn erwartete Spanne für den FFO 2019 von 70 bis 72 Mio. Euro um 18 Mio. Euro auf 88 bis 90 Mio. Euro. □

Aus unserer Medienkooperation mit „immobilien intern“

Ausgabe Nr. immo 16/19 | Düsseldorf, 7. August 2019 | 29. Jahrgang | ISSN 1431-1275

■ Steuerprivileg: Erst ins Familienheim und dann renovieren ■ Aus der Praxis: Wer haftet für Folgeschäden am WEG-Sondereigentum? ■ Neuer Steuerbonus bei Werkwohnungen ■ „Splitting“-Vertrag vs. Mietpreisbremse! ■ Verschärfte Meldepflichten bei Geldwäsche in Betongold ■ Beilage: Die Reform der Grundsteuer ■ Dieser Dauerbaustelle, liebe Leserin, lieber Leser, gehen wir auch direkt zu Anfang auf den Grund:

Welche Länder folgen dem Bayern-Modell bei der Grundsteuer?

Wie viel Grundsteuer Hauseigentümer und Mieter fürs Wohnen künftig bezahlen müssen, richtet sich auch ab dem Jahr 2025 weiterhin nach einem dreistufigen System. 1. Feststellung des Grundsteuerwerts 2. Festsetzung des Grundsteuermessbetrags 3. Hebe-

satzrecht der Gemeinden. Es ist daher Wunschdenken des BMF, dass die Kommunen ihre Hebesätze für Immobilien reduzieren, damit das Versprechen eingelöst wird, dass es zwar eine Verschiebung bei dem Steueraufkommen geben kann, aber eben keine Erhöhung der Steuerlast im Allgemeinen. Die vom BVerfG verlangten neuen Steuerregeln müssen bis Jahresende die parlamentarischen Hürden überspringen. In der heutigen Beilage stellen wir Ihnen das hierzu gefundene Kompromissmodell zwischen Bund und Ländern vor. Immerhin geht es um ein Steuervolumen von knapp 14 Mrd. €. Die Einigung wurde möglich, weil der Bund den Ländern erlauben will, eigenständige Bewertungsregeln zu erlassen. Das geht allerdings nicht ohne 2/3-Mehrheit der Mitglieder des Bundestags und der Stimmen des Bundesrats. Die 1. Lesung im Bundestag ist für den 11.9. terminiert.

Einzelne Bundesländer wie z. B. Bayern und Sachsen haben schon angekündigt, von der Bundeslösung abzuweichen. Die bayerische Regelung hebt sich deutlich vom Gesetzentwurf des SPD-geführten Bundesfinanzministeriums ab, das bei der Berechnung der Grundsteuer den Wert des Grundstücks und die Höhe der Mietzahlungen zugrunde legt. Für die Berechnung der Grundsteuer im Freistaat soll es hingegen unerheblich sein, ob sich ein Grundstück in einer teuren Lage befindet oder auf dem Land liegt. Dementsprechend weichen die GrSt-

Messbeträge auf Basis der Einheitswerte 1964 (= 100 %) modellabhängig stark voneinander ab. Nach dem Bayern-Modell 'WUM' („Wertunabhängiges Modell“) würde sich bei einem Einfamilienhaus dieser Wert knapp halbieren, laut BMF-Modell (wertabhängig) dagegen auf das 8,6-Fache erhöhen. Noch dramatischer ist die Lage bei einem Mietwohngrundstück. In Bayern würde der neue GrSt-Messbetrag knapp 1/3 des 64er-Einheitswerts betragen. Beim BMF-Modell wäre er knapp 500 % höher als bisher.

Kein Wunder also, dass sich schon Online-Petitionen mit dem Ziel der Streichung der Grundsteuer aus dem Katalog umlegbarer Betriebskosten gebildet haben. Der Deutsche Mieterbund unterstützt eine solche Aktion auf seiner Plattform www.mieterbund.de. Zweck der Petition ist es, mindestens 10.000 Unterschriften bis zum 24.10.2019 für die Abschaffung der Umlagefähigkeit zu sammeln. Bisher ist dieses Ziel mit rd. 4.200 abgegebenen Stimmen noch nicht erreicht. Wir haben parallel hierzu eine Umfrage an die Bundesländer gestartet, ob sie dem bayerischen Flächenmodell folgen wollen und wie sie zur Abschaffung der Umlagefähigkeit der Grundsteuer stehen. Die Ergebnisse erfahren Sie dann von uns. □

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



Paris – alles, was Sie wollen

Romantik, Tourismus und Renditen



„Au soleil, sous la pluie, à midi ou à minuit; Il y a tout ce que vous voulez aux Champs-Élysées“, sang Joe Dassin 1969 über den Pariser Prachtboulevard. „Bei Sonne, bei Regen, mittags oder um Mitternacht; Auf der Champs-Élysées gibt es alles, was Sie wollen.“ Das trifft noch heute zu: Mittags hat man die Wahl zwischen Schnellimbissen und Edelrestaurants sowie Marken

im mittleren und oberen Preissegment und um Mitternacht die Wahl zwischen diversen Clubs und Bars. Die Champs-Élysées ist mit 10.300 Fußgängern pro Stunde die am stärksten frequentierte Luxuseinkaufsstraße Europas. 257 Euro gibt ein Pariser Tourist durchschnittlich pro Tag aus, das waren im Jahr 2017 insgesamt elf Milliarden Euro. 2018 ist diese Zahl nach vorläufigen Schätzungen um 16 Prozent gestiegen.

Sonderregeln für Tourismuszonen

Um den Binnenkonsum anzukurbeln, hat Frankreich 21 „Zones Touristiques Internationales“ (ZTI) geschaffen, allein zwölf davon in Paris. In diesen internationalen Tourismuszonen dürfen die Geschäfte täglich bis Mitternacht und an Sonntagen geöffnet haben. Eine dieser Zonen ist die Champs-Élysées. Bis 2022 sollen dort mehrere Flagship-Stores für Luxusmarken entstehen, dafür werden mehrere

Olivia Krebs, Analyst Immobilienresearch, Real I.S.

Gebäude saniert. Vor wenigen Monaten haben sich bereits **Apple**, **Dior** und eine Filiale des Luxuswarenhauses **Galeries Lafayette** niedergelassen. In den vergangenen Jahren hatten auf der Prachtstraße immer mehr Ketten wie **H&M** oder **Zara** und Fastfood-Restaurants Läden eröffnet. Gegen diesen Trend kämpfen die alteingesessenen Geschäftsinhaber entlang der Avenue an, die sich in einem bereits 1860 gegründeten Verein zur Förderung und zum Schutz der Avenue des Champs-Élysées engagieren. Sie wollen das Image des Boulevards bewahren und setzen sich zudem für flexiblere Ladenöffnungszeiten ein. Betrachtet man die Entwicklung der zurückliegenden Monate und die Schaffung der ZTI im Jahr 2015, scheinen sie Erfolg zu haben.

Die Champs-Élysées ist natürlich nicht die einzige Einkaufsstraße in Paris, die bei Touristen und Einzelhändlern gleichermaßen beliebt ist. Der Leerstand von Einzelhandelsflächen in der französischen Hauptstadt ist im europäischen Vergleich niedrig. Trotz eines leichten Anstiegs in den vergangenen Jahren lag die Leerstandsquote 2018 bei nur fünf Prozent, während zum Beispiel in Berlin über acht Prozent der Flächen in den Haupteinkaufsstraßen leer standen. Die hohe Nachfrage hat die Einzelhandelsmieten in Paris in den zurückliegenden drei Jahren um 5,3 Prozent steigen lassen, der Trend soll bis 2021 anhalten. Dennoch liegen die Nettoankaufsrenditen für Spitzenobjekte momentan nur bei 2,5 Prozent, da der Kapitalwert 320.000 Euro pro Quadratmeter beträgt. Europäische Einzelhandelsobjekte sind selten so teuer wie in Paris. ►

EMPIRA

Whole-Loan- & Mezzanine-Finanzierungen

Individuelle Finanzierungen für Immobilienprojekte und Transaktionen

Deals

Hamburg: Im Zuge eines Off-Market-Forward-Deals hat **EDGE** seine Büroimmobilie **EDGE HafenCity** verkauft. Die Transaktion wird von der **Allianz Real Estate** im Auftrag mehrerer Allianz Gesellschaften durchgeführt. Das **EDGE HafenCity Hamburg** Projekt umfasst ein 15-stöckiges Gebäude mit einer gesamtvermietbaren Fläche von rund 22.500 qm. Allianz wurde von **DLA Piper**, **CBRE**, **Deloitte**, **Fluxus** und **Alvarez & Marshall** beraten, **EDGE** von **Greenberg Traurig LLP**, **Crowe Howarth** und **Bayern LB**.

Hamburg: **QUEST Investment Partners** hat das noch im Bau befindliche Neubauprojekt **Neue Burg 1** im Nikolai-Quartier an die **Aviva Investors Real Assets** verkauft. Nach der Fertigstellung Mitte 2020 wird der Konsumgüterkonzern **Unilever** in dem neugeschossigen Gebäude seine Deutschlandzentrale beziehen. Das kubusförmige Objekt verfügt über eine Mietfläche von rund 6.500 qm, davon sind 5.500 qm Bürofläche.

Spanien: **Savills IM** hat für seinen **Savills IM European Logistics Fund 2** ein Distributionszentrum mit einer Gesamtmietfläche von 50.520 qm in Saragossa im Rahmen eines Off-Market-Deals von einer spanischen Privatperson erworben. Das Objekt liegt im Logistikpark **Plaza Logistica**. Der Kaufpreis beläuft sich auf rund 40 Mio. Euro. Beraten wurde **Savills IM** von **Eversheds Sutherland** und **Savills Aguirre Newman**.

Hohe Hotelpreise schrecken Touristen nicht ab

Das gilt auch für Hotelzimmer. 192 Euro pro Zimmer und Nacht mussten Gäste 2018 im Schnitt zahlen; damit hat die französische Hauptstadt eine der höchsten durchschnittlichen Zimmerraten (ADR) Europas. Paris ist trotz der hohen Übernachtungspreise beliebt: Knapp vier Fünftel der 72.000 Hotelzimmer waren 2018 ausgelastet, der Erlös je verfügbarem Zimmer (RevPAR) lag bei 151 Euro pro Nacht. Letzterer ist in den vergangenen drei Jahren um 7,5 Prozent gestiegen, bis Ende 2021 wird ein weiteres Plus von 4,6 Prozent prognostiziert.

Einen Dämpfer musste der Pariser Hotelmarkt 2018 allerdings verkraften: Die Gelbwestenproteste, die im November begannen, ließen die Hotelbuchungen um 15 bis 20 Prozent zurückgehen. Damit sank gleichzeitig der RevPAR am Jahresende und im ersten Quartal 2019. Ebenso litt der Einzelhandel, dessen Umsätze am ersten Protestwochenende um 35 Prozent und am zweiten Protestwochenende um 20 Prozent sanken. Insgesamt kosteten die Proteste schätzungsweise 0,2 Prozentpunkte des französischen Bruttoinlandsprodukts im ersten Quartal 2019. Die Gelbwestenbewegung verliert jedoch an Schwung. Während an den Novemberwochenenden im Jahr 2018 noch 300.000 und 150.000 Menschen in ganz Frankreich demonstrierten, waren es Anfang Juni 2019 nur noch 9.500 Demonstranten.

Kein langfristiger Rückgang durch Gelbwesten

Der Einbruch durch die Gelbwestenproteste war folglich temporär. Weder der Hotel- noch der Einzelhandelsimmobilienmarkt werden dadurch langfristig gelitten haben. Im Gegenteil: Es ist fraglich, ob in den nächsten Jahren genügend Hotelzimmer gebaut werden können, um die steigende Nachfrage zu bedienen. Die französische Regierung plant im Jahr 2020 100 Millionen Touristen zu empfangen, 12 Prozent mehr als im Jahr 2018. Langfristig könnten die Ausrichtung der Olympischen und Paralympischen Sommerspiele im Jahr 2024 sowie der Ausbau des nahegelegenen Disneyland-Parks die starke Nachfrage in Paris noch weiter erhöhen. □

Spekulation verhindert Wohnungsbau

Genügend Baugenehmigungen – zu wenige Fertigstellungen

Dr. Günter Vornholz, Prof. für Immobilienökonomie an der EBZ Business School in Bochum

Bei Diskussionen über Wohnungsknappheit wird darauf hingewiesen, dass die Ursachen hierfür vor allem in angebotsseitigen Restriktionen zu suchen sind. Trotz einer steigenden Nachfrage vor allem in den größeren Städten würde in Deutschland viel zu wenig und oftmals zu teuer gebaut.

Zukunftsprognosen überbieten sich mit „fehlenden“ Wohnungen

Nach verschiedenen Prognosen wurden in den vergangenen Jahren hunderttausende Wohnungen zu wenig gebaut und weitere sollen in den nächsten Jahren fehlen. Die Schätzungen hängen vor allem davon ab, welche Rahmenbedingungen für die Entwicklung der Wohnungsmärkte angenommen werden. Der demografische Trend mit der Entwicklung von Bevölkerungs- und Haushaltszahlen (auch abhängig von der Zahl der Haushaltsmitglieder), die Außen- und Binnenmigration (Zuwanderung in die Städte) sowie schließlich die Wohntrends haben dabei entscheidenden Einfluss.

Empirica geht in ihren Prognosen zur Neubaunachfrage davon aus, dass je nach Szenario ein jährliches Defizit von etwa 100 bis 130 Tsd. nicht bzw. zu wenig gebauter Wohnungen besteht. Auch nach GdW-Angaben fehlen 1,1 Millionen Wohnungen in

Deutschland, die im Zeitraum zwischen 2009 und 2017 zu wenig gebaut wurden. Nicht beantwortet wird bei allen diesen Prognosen die Frage, wo heute die Menschen leben, die in den fehlenden Wohnungen eigentlich leben sollen.

Vergangenheitsdaten kommen zu differenzierten Ergebnissen

Nach den Daten des Statistischen Bundesamtes ist in **Deutschland** die Bevölkerung seit Mitte des letzten Jahrzehnts (dem Beginn des Preis- und Mietanstiegs) um über 500.000 Menschen angestiegen. Gleichzeitig nahm die Anzahl der Privathaushalte um über 2 Mio. Haushalte zu, da vor allem die Zahl der Haushaltsmitglieder sank. Im gleichen Zeitraum wuchs jedoch der Wohnungsbestand ebenfalls um über 2,4 Mio. Wohnungen. Somit ist insgesamt für Deutschland keine Wohnungsknappheit festzustellen, wobei aber eine differenziertere Betrachtung notwendig ist. In Deutschland gibt es in den ländlichen Räumen teilweise einen Wohnungsleerstand von mehr als 10 Prozent und gleichzeitig Wohnungsknappheit in den Städten.

In den **sieben A-Städten** hat im gleichen Zeitraum die Einwohnerzahl um rd. 800.000 Einwohner zugenommen. Gewichtet mit der jeweiligen Anzahl an Haushaltsmitgliedern würde das bedeuten, dass ca. 430.000 Haushalte hinzugekommen sind. Es zeigt sich eine deutliche Differenz

gegenüber den Fertigstellungen in Höhe von nur gut 300.000 Wohnungen. Dieser Wohnungsmangel zeigt sich in den gestiegenen Mieten, wobei diese in den letzten Jahren in diesen Städten um rd. 5 % p. a. zunahmen. Der Anstieg der Kaufpreise, der deutlich höher lag, ist vor allem auf den Anlagenotstand bei den Investoren (auch mangels Anlagealternativen) zurückzuführen.

Baugenehmigungen gibt es genug

Zu wenige Baugenehmigungen sollen eine Ursache dafür sein, dass zu wenige Wohnungen gebaut werden und damit Wohnungsknappheit herrscht. Dies soll **erstens** daran liegen, dass es an Bauland mangelt. Fehlendes Bauland gilt als eine Ursache für zu wenige Baugenehmigungen. Darüber hinaus wird Bauland immer teurer und so Investitionen zunehmend unrentabler. Die Immobilienwirtschaft fordert daher eine nachhaltige und vorausschauende Liegenschafts- und Bodenpolitik der Städte und Kommunen ebenso wie interkommunale Lösungen und Stadt-Umland-Kooperationen als neue Ansatzpunkte.

Neben dem Baulandmangel wird als weitere Ursachen **zweitens** ein „Genehmigungsstau“ angeführt. Danach gibt es zu wenige Mitarbeiter in den Behörden bei den Baugenehmigungen von Wohnungen. Darüber hinaus soll es zu viele bürokratische Hemmnisse geben. Es werden bessere



Immobiliengutachten in höchster Qualität

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

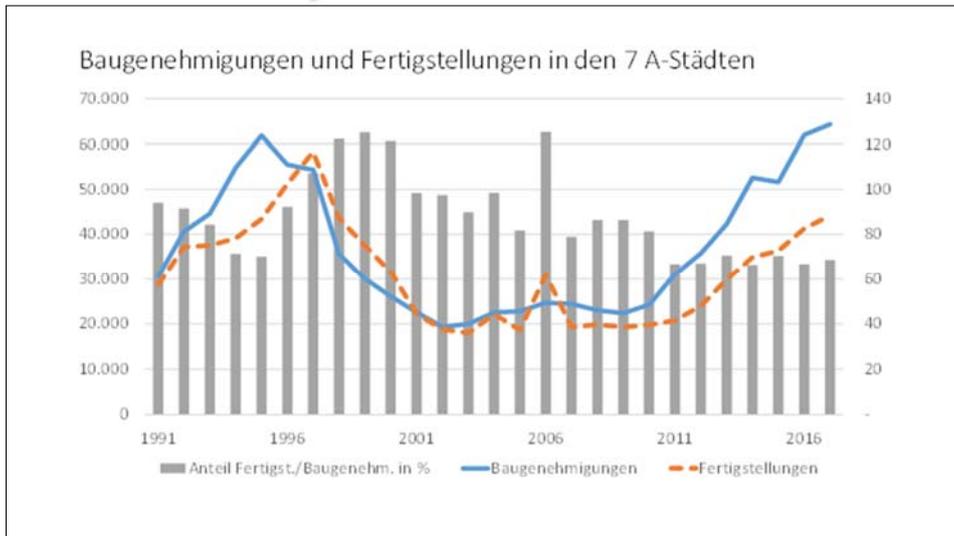
WIR GARANTIEREN

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

Dafür steht unser Gütesiegel
Approved by HypZert.

HypZert.de

Durch HypZert ausgezeichnete Bewertungsgesellschaften:



Wesentliche Ursache für die Differenz von Genehmigungen und Fertigstellungen ist die Spekulation der Grundstücksbesitzer. Bauland wird nicht bebaut oder zurückgehalten, um es später zu einem höheren Preis zu verkaufen. Spekulanten verdienen daran, dass ihr Grund und Boden immer teurer wird, ohne dass sie selbst etwas dazutun müssen. Da die Preise für Bauland mehr als 50 Prozent stärker als die Hauspreise angestiegen sind, ist es für die Grundstücksbesitzer vorteilhaft, mit den Grundstücken zu

und schnellere Verfahren in den Gemeinden vor Ort gefordert. Die Genehmigungskapazitäten in den Ämtern sollten erhöht und Maßnahmen zur Baukostensenkung umgesetzt werden.

Die Statistik liefert aber ein anderes Bild. So steigt seit Jahren der sogenannte Bauüberhang, also die Zahl der bereits ausgesprochenen, aber liegengebliebenen Baugenehmigungen. Ende des Jahres 2017 lag diese bei über 650.000 Einheiten und hat sich innerhalb von gut zehn Jahren nahezu verdoppelt. In dem folgenden Schaubild ist für die 7 A-Städte dargestellt, wie sich Baugenehmigungen und Fertigstellungen entwickelt haben. Seit Mitte des letzten Jahrzehnts steigen die Baugenehmigungen deutlich stärker als die Fertigstellungen an. Weiterhin wird der Anteil der Fertigstellungen an den Genehmigungen des jeweiligen Jahres aufgezeigt, der in den Städten auch deutlich höher als in Deutschland insgesamt ist. Der Bauüberhang ist damit kontinuierlich angestiegen. **Empirisch ist rein rechnerisch festzuhalten**, dass es eine Wohnungsknappheit nicht geben müsste. Wären alle Genehmigungen umgesetzt und die entsprechenden Wohnungen gebaut worden, wären mehr Wohnungen gebaut als es Zuwächse bei den Haushaltszahlen gegeben hätte. Alle Haushalte hätten dann eine Wohnung erhalten.

Angebotsknappheit aufgrund fehlender Kapazitäten und durch Spekulation

Eine Ursache für zu wenige Wohnungsfertigstellungen ist die hohe Auslastung der Kapazitäten in den Baufirmen. In den vergangenen Jahren gelang es der Bauwirtschaft bislang nicht, die benötigten Kapazitäten aufzubauen. So finden Bauherren nur schwerlich Handwerker – dies schlägt sich in deutlich gestiegenen Bauzeiten nieder. Eine steigende Zahl von Baugenehmigungen würde daher vermutlich auch nicht für mehr Fertigstellungen sorgen. Nur wenn die Kapazitäten nach und nach ausgeweitet werden, werden die offenen Genehmigungen irgendwann abgearbeitet sein. Die zeitliche Verzögerung bei diesem Aufholprozess allerdings ist gewaltig. ▶

handeln als sie zu bebauen. Der Grundstückshandel ist außerdem mit weitaus weniger Risiken verbunden als der Wohnungsbau.

Fazit: Genehmigungen für den Wohnungsbau in den großen Städten liegen ausreichend vor, nur wird vor allem aufgrund der Spekulation nicht gebaut. □

Wohlstand in den Städten braucht vier starke Säulen

Begrenzter Raum und hohes Mietniveau müssen durch Vernetzung ausgeglichen werden

Marcel Abel, Geschäftsführender Direktor und Niederlassungsleiter JLL Düsseldorf

Stellen Sie sich vor, der Wohlstand eines Landes, einer Region, einer Stadt wie Düsseldorf ist ein klassischer, antiker Tempel. So wie die Akropolis, nur eben komplett und stabil. Das prunkvolle, weithin sichtbare Dach, das die Menschen vor dem Wetter schützt, ruht in unserem Beispiel auf vier Säulen. Die erste Säule ist logischerweise das „I“ der Immobilien, das zweite „I“ gehört der Innovation. So weit, so gut und bekannt. Doch viel zu oft werden in der politischen und öffentlichen Debatte die anderen beiden Säulen vergessen, die Infrastruktur und die Investitionen. Dabei gibt es genug Symptome für deren Wichtigkeit und Vernachlässigung gleichermaßen.

Da sind zuvorderst die signifikant steigenden Wohnungsmieten in den Großstädten. Ein Grund ist die Attraktivität der Metropolen, die viele Menschen aus den ländlichen Regionen oder dem Umland in die Zentren lockt. Doch zusehends fehlt es an verfügbaren Flächen, denn die Grundfläche im Herzen der Städte ist limitiert und Wohnen konkurriert mit anderen Nutzungsarten wie Büro, Handel und Ho-

tellerie. Vor allem Büros rücken wieder stärker in den Fokus, denn der Leerstand halbierte sich beispielsweise in Düsseldorf seit Ende 2010 von 13 auf aktuell 6,3%. Dabei ist es von Vorteil, wenn die Märkte transparenter sind, weil die Warnhinweise auf eine Fehlentwicklung früher entdeckt werden können.

JLL-Analysen haben ergeben, dass die Wohnmieten bei sinkendem Leerstand nicht nur stärker steigen, sondern auch schneller. Bestes Beispiel dafür ist München, das mit einem Leerstand von unter 0,2% in den vergangenen Jahren eine enorme Preisrallye erlebt hat. Weil die Kurve der Mietpreise sich entsprechend nach oben biegt, spricht man auch vom „Hockeyschläger-Effekt“. Ähnliches droht jeder Stadt, die nicht rechtzeitig mit Handlungskonzepten gegenlenkt. Düsseldorf steuert mit 1,4% geradewegs darauf zu.

Ein zweiter Indikator für das aktuelle Missverhältnis von Nachfrage und Infrastruktur ist die jüngste Staustatistik, der „Tomtom Traffic Index“, wonach die Verkehrsbelastung und damit das Staurisiko aktuell in Hamburg, Berlin und Nürnberg am höchsten ist. Es folgen die Großstädte Bremen, Stuttgart und München. Bonn, Frankfurt am Main, Dresden sowie Köln komplettieren die ersten zehn Plätze. Menschen in Berlin, Hamburg und München stehen nach einer ergänzenden Rechnung bis zu 154 Stunden im Jahr im Stau. Das ist netto fast eine Woche – Tag und Nacht.

Kombiniert man beide Indikatoren, wird schnell klar: Das Wohnungsangebot ist zu knapp und für viele zu teuer. Wer aber ins Umland ausweicht und in die Stadt pendeln muss, bezahlt mit seiner Zeit und Lebensqualität. Um beide Krisen perspektivisch zu bewältigen oder zumindest besser in den Griff zu bekommen, gibt es nur einen Weg: Die Städte müssen Milliarden in die Infrastruktur investieren.

Ein intensiv und verbraucherfreundlich getakteter Nahverkehr bietet eine Alternative zum Auto, lindert den Verkehrsinfarkt und nimmt somit auch etwas Druck vom innerstädtischen Wohnungsmarkt, weil man nicht mehr morgens und abends dafür bestraft wird, dass man im Umland wohnt.

Eine gute Infrastruktur ist zudem eine soziale Aufgabe, denn nicht jeder kann oder will im Zentrum wohnen und sollte trotzdem am Leben in der Stadt ohne Barrieren teilnehmen können, was letztlich auch eine attraktivere Preispolitik der Anbieter erfordert – zum Beispiel nach Wiener Vorbild. Ein Jahresticket kostet dort exakt 365 Euro, bei einer Taktung und Qualität, von der viele deutsche Großstädte nur träumen können.

Wenn wir also über den Immobilienmarkt in den deutschen Großstädten und dessen Engpässe diskutieren, muss künftig die Infrastruktur viel stärker mitgedacht wer-

den. Denn kein noch so umfangreiches Gebäudebauprojekt kann auffangen, was zugleich durch eine mangelhafte Infrastruktur verschenkt wird. Deshalb muss im großen Maßstab und konsequent investiert werden. Der Tempel braucht vier starke Säulen – Immobilien, Innovation, Infrastruktur und Investitionen –, sonst bleibt das Konstrukt wackelig und riskant. Das sollte uns einige Milliarden Euro wert sein. □

Unheilvolle Allianz von Politik und EZB

Hans Christoph Ries,
Finanzjournalist/Investmentanalyst (DVFA)

Das nun schon mehr als eine Dekade währende geldpolitische Experiment die Finanzkrise und später dann die Euro-Schuldenkrise mit einer „Geldflutung“ zu bekämpfen, hat zu einer faktischen Abschaffung des Zinses als Risikoprämie geführt. Wie von Skeptikern und Gegnern dieser ultraexpansiven Geldpolitik befürchtet, versteckten sich das zu Strukturreformen unfähige Politikestablishment hinter den Segnungen der „Geldschwemme“ und nahm Abstand von unpopulärem Handeln. Die Absicht der Notenbanker, mit ihren Maßnahmen der Politik die Zeit für Reformen zu erkaufen, ist leider gescheitert. Vielmehr hat sie diese bestärkt, keine richtungsweisenden Neugestaltungen auf den Weg zu bringen. Das Ergebnis ist fatal. Die Schulden im Euroraum sind massiv gestiegen. Und mehr und mehr wird klar, dass die EZB keinen Ausstieg aus ihrer Strategie findet, mit Zinssenkungen die Belastungen aus den Schuldenbergen abzufedern und gleichzeitig die Konjunktur am Laufen zu halten.

Die Fortsetzung dieser geldpolitischen Ausrichtung hat dazu geführt, dass rote Linien überschritten und Negativzinsen Einzug gehalten haben. Sparen wird bestraft und die Schuldner bekommen Geld fürs Schuldenmachen – verkehrte Welt. Mittlerweile weisen weltweit Staatsanleihen im Wert von rd. 14 Billionen Dollar eine negative Rendite auf. Die Asset-Klasse Staatsanleihen ist damit auf dem Weg zum Abstellgleis. Wer hier als Anleger agiert, zahlt bei guten Bonitäten Strafzinsen allein mit der Hoffnung, dass bei weiter steigenden Negativzinsen Kursgewinne anfallen. Diese Konstellation führt die einst als sichere und cash flow generierende Anlageform ad absurdum. Dies umso mehr, wenn die Inflation mit ins Kalkül gezogen wird.

Das Festhalten an der Zinssenkungspolitik wird zudem fatale Folgen auf die Renditen der anderen Vermögensanlagen haben. Denn auch diese werden sich in Richtung Null bewegen. Gut zu beobachten ist diese Entwicklung im Immobiliensektor. Hier befinden sich die Mietrenditen seit Jahren auf dem Rückmarsch. In Berlin soll nach Aussage von Branchenkennern zuletzt ein Wohnungspaket für die 60-fache Jahresmiete den Besitzer gewechselt ha-

ben, also zu einer Mietrendite von nicht einmal 1,7%. Bei dieser Minirendite auf Wertsteigerungen zu setzen, erfordert einen stark ausgeprägten Optimismus.

Die vorgenannten Trends dokumentieren, dass die EZB ihr Pulver mehr oder weniger verschossen hat, da der Grenznutzen ihrer Maßnahmen immer geringer wird. Renditen von Null oder darunter werden über kurz oder lang unweigerlich einen Käuferstreik zur Folge haben. Die Zeit der großen windfall profits auf der Finanzierungs- und Refinanzierungsseite der Euro Staaten geht sukzessive vorüber. Die Geldpolitik lotet ihre Grenzen aus, was bedeutet, dass die Notenbanker den Staffelstab an die Politiker weiterreichen. Und diese stehen mächtig unter Druck. Sie müssen mit allen Mitteln ein Abgleiten der bereits schwächelnden Konjunktur in eine Rezession vermeiden. Ansonsten würden geringere Steuereinnahmen und parallel dazu steigende Sozialausgaben die Staatsverschuldung emporschnellen lassen und damit das wahre Dilemma offenbaren. Dabei ist es un schwer zu erahnen, welchen Weg die Politik einschlagen wird, dem entgegenzuwirken, nämlich mit dem, was sie am besten beherrscht: Noch mehr Schulden machen. Sie wird argumentieren, dass es für die Staaten nie günstiger war, Schulden aufzunehmen als heute. Und um den Kritikern den Wind aus den Segeln zu nehmen, wird die Klimakeule geschwungen und alles in ein riesiges europäisches Investitionspaket für den Klimaschutz verpackt. Damit wäre dann mal wieder Zeit gewonnen.

Für Anleger und Investoren bedeutet dies, dass weiterhin an Sachwerten kein Weg vorbeiführt und Gold als ultima ratio vor einer Renaissance stehen könnte. □

Berlin baut, nicht! BFW macht Senat für Verfehlen selbstgesteckter Ziele verantwortlich

Karin Krentz,
Chefredakteurin Immobilienbrief Berlin

Berlin hat ein massives Wohnungsbauproblem – zum wiederholten Mal sind die Anträge für Bauvorhaben im Wohn- und Nichtwohnbau gesunken, dieses Mal um 4,8% im ersten Halbjahr 2019. Insgesamt sollen 11.346 Wohnungen 2019 entstehen gegenüber 11.606 im Vorjahr. Damit hat die Politik in Berlin ebenfalls ein massives Glaubwürdigkeitsproblem. Denn die selbstgesteckte Marke, bis zum Jahr 2021 30.000 neue Wohnungen im Landesbesitz zu schaffen, wird damit deutlich unterschritten werden. Alles nicht so dramatisch, meint der grüne Koalitionspartner. Immerhin würde das Ziel zu fast 90% geschafft. Auch wenn es bis zum Ende der Legislaturperiode 2021 nur etwa 26.000 neue Wohnungen werden. Auch das studentische Wohnen gerät ins

Hintertreffen. Nur 734 von den vor Jahren (2015) angekündigten 5.000 sind fertig. Und das, obwohl die Zahl der Studenten in Berlin nicht nur an den drei Exzellenz-Unis stetig steigt.

Doch diese Zahlen und weitere zur Sache sucht man in der Pressemitteilung zur Senatssitzung, auf der die Stadtentwicklungssenatorin **Katrin Lompscher** ihren Bericht vorstellte, leider vergebens. Die stehen da einfach nicht drin. Dafür hat eine große Berliner Tageszeitung, der der Bericht vor seiner Abstimmung im Abgeordnetenhaus vorliegt, darüber berichtet.

Das wiederum bringt den BFW auf den Plan. „Es wird höchste Zeit, dass die Wohnungspolitik in Berlin Chef-sache wird. Nicht erst mit den nun vorliegenden Zahlen ist klar, dass wir in Berlin unter einer grundlegend falsch akzentuierten Wohnungspolitik leiden. Statt sich in ideologischen Gefechten über Enteignungen und Mietendeckel zu verfangen, müssen alle Kräfte auf den Wohnungsneubau ausgerichtet werden. Ansonsten wird sich die soziale Schieflage auf dem Berliner Wohnungsmarkt weiter verschärfen“, konstatiert **Susanne Klabe** (Foto), Geschäftsführerin des **BFW Landesverbandes Berlin/Brandenburg e.V.** „Wir brauchen eine deutliche Stärkung der zuständigen Verwaltung zur zügigen Abwicklung der Bauanträge und eine weitsichtige Liegenschaftspolitik, die mit Maß und Klugheit bezahlbares Bauland zur Verfügung stellt.“



Der BFW Landesverband Berlin/Brandenburg kritisiert seit längerem insbesondere die verfehlte Wohnungspolitik des Senats: So wurden die für die wachsende Stadt erforderlichen Neubauzahlen von rund 20.000 Wohnungen pro Jahr schon in der Vergangenheit sehr deutlich um mehr als 4.000 Wohnungen verfehlt. Die Zahl der Baugenehmigungen sinkt seit dem Jahr 2017. Völlig inakzeptabel ist auch die lange Bearbeitungszeit von Bebauungsplänen von durchschnittlich neun Jahren. „Die rasant wachsende Lücke zwischen Nachfrage und Angebot, die mittlerweile einem tiefen Graben gleicht, verdeutlicht, dass staatlicher Wohnungsbau nicht geeignet ist, das aktuelle Problem des Mangels zu lösen, im Gegenteil. Die private Bauwirtschaft in Berlin steht bereit, auch die öffentlichen Wohnungsbaunternehmen beim Erfüllen ihrer Ziele zu unterstützen“, betont Susanne Klabe.

„Berlin ist in der glücklichen Lage, sich in einer robusten wirtschaftlichen Phase zu befinden. Wir fordern den Regierenden Bürgermeister jetzt mit höchster Dringlichkeit auf, dass er sich dafür einsetzt, dass Bauflächen

Unternehmens-News

Frankfurt: Die **publity AG** plant mit dem Luxemburger Fondsmanager **Greenfinch Capital Management S.A.** einen gemeinsamen Immobilienfonds im Volumen von 1 Mrd. Euro für Investments in deutsche Büroimmobilien aufzulegen. Dieser Teilfonds soll unter dem Dach des bestehenden **Greenfinch Global Invest Fund S.C.A. SICAV-FIS** im 4. Quartal 2019 nach Luxemburger Recht aufgelegt werden. Darüber hinaus hat sich ein Großinvestor des Greenfinch-Fonds an publity mit einem Anteil von 3% als strategischer Investor beteiligt. Publity plant ebenfalls eine strategische Beteiligung an der Greenfinch Capital Management S.A. Der neue Teilfonds soll als geschlossener Immobilienfonds konzipiert werden und richtet sich ausschließlich an institutionelle Investoren. Greenfinch soll die Fondsverwaltung übernehmen und publity für den Immobilienankauf sowie das Asset Management zuständig sein.

Bamberg: Die **S&P Commercial Development GmbH**, eine Beteiligungsgesellschaft der **Sontowski & Partner Group**, hat auf dem ehemaligen Glaskontor-Gelände ein gemischt-genutztes Quartier fertiggestellt. Der vertikal begrünte Ulanenpark im Stadtteil Wunderburg kombiniert Mietwohnungen mit Gewerbe- und Gastronomieflächen. S&P hat rund 22 Mio. Euro in das Projekt investiert. Insgesamt beträgt die komplett vermietete Wohnfläche knapp 4.100 qm. **REWE** bietet Lebensmittel auf ca. 1.200 qm an. Auf den gesamten Einzelhandels- und Gastronomiebereich entfallen 2.170 qm Mietfläche.

schneller ausgewiesen werden. Gerade die private Immobilienwirtschaft, die mehr als 70% der Neubauwohnungen in Berlin errichtet, würde auch sehr gern für die mittleren Einkommensgruppen bauen. Wirklich nachhaltig und notwendig wäre dafür ein zweiter Förderweg, den der Senat auf den Weg bringen muss. Und statt den Berliner Haushalt mit Ausgaben von rd. 36 Mrd. Euro für Entschädigungsleistungen unter Druck zu setzen, womit nicht eine neue Wohnung gebaut wäre, könnten mit diesen Mitteln 300.000 geförderte Neubauwohnungen mit Mieten von 6,50 Euro/qm entstehen“, stellt Susanne Klabe klar. □

Sylt: Immobilienpreise weiter auf hohem Niveau

Karina Junghanns, „Der Immobilienbrief“

„Seit mehr als 40 Jahren kennen die Preise auf Sylt nur eine Richtung: Nach oben“, konstatiert Dieter Rödel, Gründer und Inhaber des Immobilienbüros Rödel Immobilien Sylt. Längst hat sich der Immobilienmarkt auf der Nordseeinsel vom Festland abgekoppelt und führt sein Eigenleben. Gleichzeitig nimmt das Angebot weiter ab. „Projektentwickler suchen händeringend nach bebaubaren Grundstücken oder Grundstücke mit abrisssreifem Altbestand“, berichtet der Immobilienexperte. Mehr noch: Viele Gastronomen und Hoteliers haben inzwischen Probleme, Mitarbeiter zu finden, weil es für das Personal kaum bezahlbare Wohnungen gibt. Eine nachhaltige Trendumkehr sieht Rödel nicht. Vielmehr prognostiziert er über alle Segmente steigende Umsätze und Preise, die künftig jedoch moderater ausfallen dürften.

Kampen: Hotspot der Schickeria

Zu den teuersten Investitionsorten zählen nach wie vor Kampen und Keitum. als Hotspots der gehobenen Gastronomie und begehrte Zweitwohnsitze. Je nach Lage und Ausstattung liegt die Preisspanne bei Einfamilienhäusern und Doppelhaushälften hier zwischen 15.000 Euro/qm und 45.000 Euro/qm und bei Eigentumswohnungen zwischen 10.000 Euro/qm und 30.000 Euro/am. „Die Verknappung des Angebots in diesen Lagen führt zu einer Verschiebung in andere Orte“, beobachtet Rödel. Bisher unterschätzte Orte wie Archsum oder Hörnum rücken in den Fokus der Anleger: Auf der östlichen Seite am Schlickwatt des Wattenmeers liegen die Preise - je nach Immobiliensegment - zwischen 7.000 Euro/qm und 25.000 Euro/qm. „Mit Blick auf die anhaltend hohe Nachfrage rechnen wir in allen Orten jedoch in den kommenden Jahren mit weiteren Preissteigerungen“, so Rödel. Der durchschnittliche Kaufpreis für ein Ein- und Zweifamilienhaus auf der Insel wurde 2018 in seinem Unternehmen mit knapp 2 Mio. Euro verhandelt. Bei Eigentumswohnungen wurden im Durchschnitt 700.000 Euro gezahlt. „Investoren kommen zu 95% aus Deutschland“, weiß der Junior **Sascha Rödel** und ergänzt: Ausländische Investoren kommen meistens aus der Schweiz, Österreich, Holland oder Belgien.

Aktuelle Themen wie die Mietpreisbremse, Mietendeckel oder gar Enteignung werden auf der Nordseeinsel Sylt nicht diskutiert. „Mietwohnungen sind ohnehin rar und wer eine Immobilie hat, der verkauft sie oder vermietet sie an Feriengäste“, so Rödel. Die Nachfrage ist



Quelle: Rödel Immobilien
Beispiel eines reetgedeckten Neubaus in Morsum: DHH 180 qm WFL, Grundstück ca. 2000 qm, KP 3.750.000 Euro

enorm: Allein im Jahr 2018 wurden - laut **statista** - auf der Insel mehr als 4,6 Mio. touristische Übernachtungen mit einer durchschnittlichen Verweildauer pro Person von 6,4 Tagen gezählt.

Das Familien-Unternehmen Rödel selbst betreut und vermietet ca. 200 Feriendomizile auf der Insel, wobei eine Übernachtung zwischen 50 Euro und 500 Euro kostet. „Dabei sind die Ansprüche der Gäste erheblich gestiegen: Die Auslastung ist umso höher je besser das Objekt saniert und gepflegt wurde“, erläutert **Ira Rödel**, die seit mehr als zehn Jahren exklusive Feriendomizile anbietet. □

Wohninvestments: Große Nachfrage, geringes Angebot

Der Handel mit größeren Wohnungsbeständen ab 800 Einheiten bleibt verhalten: In den ersten sechs Monaten kam es zu zehn Verkäufen, bei denen 31.700 Wohnungen gehandelt wurden. Ausschlaggebend für den geringen Handelsumfang sind fehlende Angebote. Auch der Handel mit kleineren Beständen verliert an Bedeutung. Das zeigt eine Auswertung des **Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung** (BBSR).

Aktivste Käufergruppe waren deutsche Wohnungsunternehmen. Sie erwarben im ersten Halbjahr 20.700 Wohnungen in Portfolios mit mehr als 800 Einheiten. Kommunen kauften bei zwei Transaktionen 4.700 Wohnungen. Börsen-

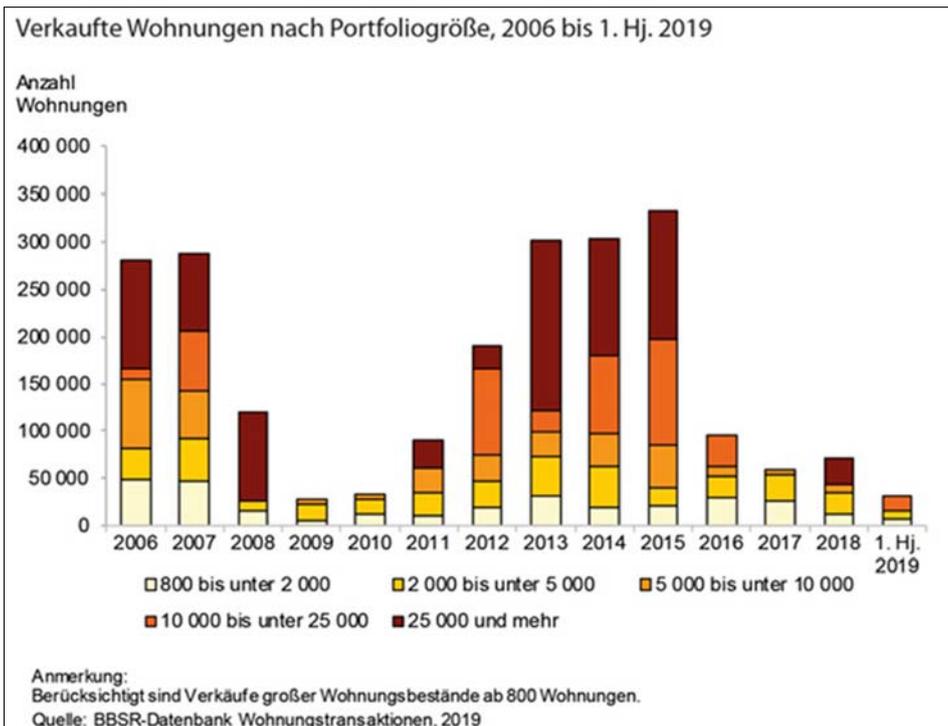
notierte Wohnungsunternehmen traten dagegen nur in einem Fall als Käufer in Erscheinung.

Dass attraktive Wohnungspakete knapp sind, verdeutlicht auch die Entwicklung bei den kleineren Transaktionen mit Beständen zwischen 100 und 800 Einheiten: Das BBSR zählte in der ersten Jahreshälfte lediglich 30 Verkaufsfälle – der niedrigste Wert seit dem ersten Halbjahr 2014. Das langjährige Mittel liegt bei 38 Verkaufsfällen pro Halbjahr. Infolge der geringen Handelsaktivitäten sank in den ersten sechs Monaten auch die Zahl der verkauften Wohnungen. Die Akteure veräußerten bei kleineren Transaktionen insgesamt 8.200 Wohnungen. Damit wurden erstmals seit dem ersten Halbjahr 2014 weniger als 10.000 Wohneinheiten gehandelt.

„Der Handel mit Bestandswohnungsportfolios pendelt sich auf niedrigem Niveau ein“, sagt BBSR-Wohnungsmarktexperte **Jonathan Franke**. „Auch in der zweiten Jahreshälfte 2019 dürfte er kaum zunehmen. Viele zahlungskräftige Nachfrager treffen auf ein beschränktes Angebot an verfügbaren Portfolios. Besonders die börsennotierten Unternehmen finden derzeit keine geeigneten Bestandsportfolios für weiteres Wachstum. In der Folge kommt es nur vereinzelt zu umfangreicheren Verkäufen, stattdessen werden weiterhin größtenteils kleinere und mittlere Wohnungspakete gehandelt.“

In seiner Datenbank erfasst das BBSR seit 1999 Transaktionen von großen Wohnungsportfolios ab 800 Wohnungen, seit dem zweiten Halbjahr 2006 auch Transaktionen kleiner Wohnungsportfolios zwischen 100 und 800

Wohnungen. Das BBSR veröffentlicht halbjährlich Auswertungen des Transaktionsgeschehens. (KK) □



Kurz berichtet



Baupreise in NRW steigen dramatisch

Nach Angaben des **Statistischen Landesamtes IT.NRW** steigen die Preise für den Neubau konventionell gefertigter Wohngebäude in Nordrhein-Westfalen weiter stark an: Im Mai 2019 lagen sie um 3,8% höher als im Vorjahresmonat. Im Vergleich zum Februar 2019 erhöhten sich die Preise im Mai 2019 um 0,5%. „Die Zahlen sind alarmierend. Während in 2016 die Steigerung von 1,6% bereits als höchste Teuerungsrate seit 2013 galt, erleben wir seit Ende 2017 Steigerung zwischen 3 und 4% jährlich. Das ist eine Verdoppelung des Preisanstiegs“, so **Martin Domieden**, Vorsitzender des **BFW** Nordrhein-Westfalen. Ursachen für den dramatischen Preisanstieg sind die hohe Auftragslage und der Fachkräftemangel im Baugewerbe. Neben dem Fachkräftemangel und dem Fehlen attraktiver Förderprogramme klagt die Branche auch über langsame Plan- und Genehmigungsverfahren. Dadurch dauere es 5 bis 10 bis die dringend benötigten Wohnungen entstehen.

„Butz.Eins.Zwo“ in Köln definiert Raumgrenzen neu

Der Kölner Norden erhält mit dem „Butz.Eins.Zwo“ in Ossendorf ein neues Gebäude-Ensemble. Die Gestaltung der von der **Vollack Gruppe** projektierten zwei Gebäude, die insgesamt rund 15.900 qm Bürofläche umfassen, lehnt sich an die identitätsstiftende Historie des Areals an: In den 30er-Jahren fungierte der Standort als ehemaliger Flughafen und europäischer Verkehrsknotenpunkt. Die Fertigstellung ist für 2021 geplant.

Wohnungsmarkt Köln: links schlägt rechts

Die „Schäl Sick“, wie die rechte Rheinseite von den Kölnern oft halb scherzhaft, halb liebevoll bezeichnet wird, kann bei den Kaufpreisen für Bestandseigentumswohnungen nach wie vor gegenüber der linken Rheinseite nicht aufholen. Preise von maximal knapp 2.300 Euro/qm gegenüber Preisen von bis zu 4.800 Euro/qm in der Innenstadt zeigen dies deutlich. In der Innenstadt, ebenso wie z. B. in Lindenthal, treiben viele Kapitalanleger (auch aus dem Ausland) die Preise nach oben, heißt es im jüngsten City-Report der **Kreissparkasse Köln**. Diese sind in den vergangenen Jahren sogar noch um bis zu 9% gestiegen, sodass hier nicht die Rede davon sein kann, dass in den Toplagen das Potenzial bereits ausgeschöpft ist und „nur“ die B-Lagen noch nachziehen. Im Gegenteil: Einige günstigere rechts-rheinische Lagen zeigen mit Preisentwicklungen von um die 7% eine geringere Dynamik.

In Köln kann eine Neubauwohnung im Schnitt für knapp 5.000 Euro/qm erworben werden, wobei beliebte Toplagen eher Durchschnittswerte von über 6.000 Euro/qm aufweisen. In weniger prestigeträchtigen Lagen wie Chorweiler und Porz hingegen liegen die Preise bei knapp über 3.000 Euro/qm. Die Eigentumswohnungen des Neubau-Projektes „Radius“ in Köln-Merheim vermittelt die KSK-Immobilien zu Preisen von im Schnitt 3.462 Euro/qm, was dem durchschnittlichen Preis für Neubauwohnungen in Kalk (3.471 Euro/qm) entspricht.

Auch im Mietsegment sind die Innenstadt und Lindenthal Spitzenreiter, hier werden Kaltmieten von bis zu 13 Euro/qm erzielt. Augenscheinlich sind die überdurchschnittlich hohen Mieten in Lindenthal nur noch im geringen Maße steigerungsfähig. Die Preise sind dort in den vergangenen Jahren nur noch um gut 3% gestiegen. Damit bildet Lindenthal im Bereich der Preisentwicklung das Schlusslicht. Anders z. B. Chorweiler: Hier liegen die Mieten aktuell bei durchschnittlich knapp 9 Euro/qm, was auf das gesamte Stadtgebiet bezogen der geringste Wert ist. In Sachen Preissteigerung hingegen ist Chorweiler Spitzenreiter: Mit 5,4% liegt der Stadtteil im Kölner Norden ganz weit vorne.

Neubauwohnungen können in Köln im Schnitt für rund 13 Euro/qm vermietet werden, wobei auch hier in den Toplagen Innenstadt und Lindenthal mit Mieten von bis zu 15,30 Euro/qm deutlich höhere Preise veranschlagt werden können. Wie auch bei den Eigentumswohnungen liegen die rechtsrheinischen Stadtteile Porz, Kalk und Mülheim mit Mieten um 10 bis 12 Euro/qm hinter dem linksrheinischen Stadtgebiet zurück. Im Vergleich zum Vorjahr konnten sie jedoch eine Preissteigerung verzeichnen, so dass hier durchaus Potenzial zu erkennen ist.

Auch im Bereich der Einfamilienhäuser ist ein Preisgefälle zwischen der linken und rechten Rheinseite erkennbar. Kann ein Einfamilienhaus in Mülheim, Kalk und Porz noch für unter 450.000 Euro erworben werden, ist dies linksrheinisch nur noch in Chorweiler möglich. Spitzenreiter sind auch hier die Innenstadt mit über 750.000 Euro und Lindenthal mit über 650.000 Euro.

Da innerhalb des Kölner Stadtgebietes nur ein geringer Prozentsatz aller angebotenen Immobilien auf Reihenhäuser und Doppelhaushälften entfallen, herrscht in diesem Segment ein entsprechend hoher Druck auf dem Markt. Dieses eingeschränkte Angebot führt auf Käuferseite zu einer gestiegenen Zahlungsbereitschaft, auch außerhalb der klassischen Toplagen. Sichtbar wird dies z. B. bei Preisen von rund 440.000 Euro in Ehrenfeld und Nippes. Diese Bezirke weisen mit über 15% auch die höchsten Preissteigerungen auf.

Fehlendes Angebot treibt die Preise nach oben

Mit nur 2,9 Baufertigstellungen pro 1.000 Einwohner liegt die Bauaktivität in Köln weit unter dem, was notwendig wäre, um den Bedarf decken zu können. Große Neubaugebiete fehlen auf Kölner Stadtgebiet. Der Fokus der wenigen Neubauten liegt auf dem Geschosswohnungsbau (2,3 Einheiten pro 1.000 Einwohner), wohingegen nur 0,6 Ein- bzw. Zweifamilienhäuser pro 1.000 Einwohner fertiggestellt wurden. In Köln wird dort gebaut, wo (noch) Platz ist. Das ist tendenziell eher in den Randbezirken wie z. B. Rodenkirchen und Lindenthal der Fall. In der Innenstadt hingegen kann so gut wie gar nicht mehr gebaut werden oder es dauert noch, bis Großprojekte wie der Deutzer Hafen oder die Parkstadt Süd umgesetzt werden können. Experten gehen davon aus, dass in Köln die Nachfrage nach Wohnraum die Baufertigstellungen auch in Zukunft deutlich übersteigen wird. Fachinstitute nennen für Köln bis 2020 Neubaubedarfe von bis zu 8.000 Wohneinheiten, tatsächlich wurden 2016 jedoch nur etwas mehr als 3.000 Wohnungen neu gebaut.

Die Verfügbarkeit von Baugrundstücken ist in Köln stark begrenzt. Und die wenigen Baugrundstücke, die am Markt gehandelt werden, sind oft für Geschosswohnungsbau vorgesehen. Diese Situation treibt die Preise nach oben: die Kaufpreise für Eigenheimgrundstücke liegen in Köln im Mittel bei 623 Euro/qm. Dies hat zur Folge, dass es für Normalverdiener im Prinzip kaum noch möglich ist, in Köln ein Eigenheim zu bauen. In Sachen Preissteigerung führt Porz die Statistik an: Hier sind die Grundstückspreise zwischen 2013 und 2017 um 15% gestiegen. □



Retail Vermietungsmarkt

Mietentwicklung lässt wenig Spielraum

Ruth Vierbuchen, Chefredakteurin "Handelsimmobilien Report"

Der Blick auf die vergangenen fünf Jahre im Vermietungsmarkt für innerstädtische Handelsimmobilien zeigt 2014 eine regelrechte Abbruchkante. Nach knapp 600 000 qm neu vermieteter Fläche im Jahr 2014 waren es 2015 mit gut 500 000 qm schon deutlich weniger. Danach hat das Neuvermietungsgeschäft die 500 000 qm-Marke stets unterschritten. In der Halbjahresbilanz 2019 zeigt sich beim Flächenumsatz nun ein kleines Plus von 4% auf etwa 248 000 qm und bei der Zahl der Abschlüsse ein Plus von 10% auf 572. Die Entwicklung der Mieten lässt aber nicht auf eine nachhaltige Trendwende hoffen.

So überschrieb der Immobiliendienstleister **JLL** das entsprechende Kapitel in seinem aktuellen Einzelhandelsmarktbericht kurz und knapp: "Die Mieten folgen der positiven Nachfragentwicklung nicht". Der Trost für die Eigentümer von Geschäftshäusern und Shopping-Centern in den zehn größten deutschen Städten ist, dass hier zumindest stabile Spitzenmieten zu erwarten sind, auch wenn mit Mietpreissteigerungen in der zweiten Jahreshälfte per Saldo nicht zu rechnen ist, wie es im Ausblick auf das zweite Halbjahr 2019 heißt.

Damit ist die Lage in den Top 10 deutlich stabiler als in den anderen Städte-Kategorien. Vor allem die Städte mit weniger als 100 000 Einwohnern und aus der Kategorie mit 100 000 bis 250 000 Einwohner verzeichneten im Durchschnitt der vergangenen fünf Jahre einen Mietrückgang von 9% bzw. von 8%, wie der Immobilienberater in seinem 5-Jahresrückblick für die 185 wichtigsten Einzelhandelsstädte Deutschlands ermittelt hat. In diesen Städten wirkt sich der Schrumpfungsprozess im mittelständischen Facheinzelhandel besonders stark aus.

Doch auch in Großstädten mit 250 000 bis 500 000 Einwohner registriert JLL in dem Zeitraum einen Mietrückgang von durchschnittlich 6%. Allein die Großstädte mit mehr als 500 000 Einwohnern einschließlich der Top 10 Städte verzeichneten in den vergangenen fünf Jahren noch ein kleines Plus von einem Prozent. Damit sind die durch den Online-Handel ausgelösten Umbrüche im sta-

tionären Einzelhandel auch bei der Entwicklung der Mieten sichtbar.

"Sicherlich trägt die immer noch verhaltene Nachfrage der Textilanbieter zu dieser Situation bei, auch wenn die Gastronomie/Food-Branche in diese Lücke springt", stellt **Dirk Wichner, Head of Retail Leasing** bei JLL Germany fest: "Allerdings ist zu berücksichtigen, dass sich nicht jede Ladenfläche für ein gastronomisches Konzept eignet." Ganz kann die Gastronomie die Lücke demnach nicht füllen, die durch die Zurückhaltung der Mode-Branche entstanden ist. Nicht zuletzt auch mit Blick auf die Höhe der Mieten.

Dass Retail Assets dennoch für viele Investoren eine attraktive Anlage bleiben, liegt nicht zuletzt am erfolgreichen **Lebensmitteleinzelhandel**, der neben der Gastronomie hierzulande bislang eine starke Online-Resistenz aufweist. Ablesen lässt sich das auch am Anteil der Branche am innerstädtischen Flächenumsatz. Entfielen Mitte 2018 auf den Gastronomie/Food-Bereich erst knapp 20% des Vermietungsvolumens, erhöhte sich der Anteil bis Mitte 2019 auf 25% oder 63 000 qm bzw. 58 Anmietungen und überbot damit den Anteil von 23% oder 56 400 qm mit 53 Anmietungen, den der klassische **Innenstadt-handel mit Mode** am Neuvermietungsgeschäft zum Halbjahr hielt.

Laut JLL waren es vor allem die Lebensmittelhändler, die es im Zuge der Re-Urbanisierung inzwischen wieder vermehrt zurück in die Innenstädte zieht. Dazu gehören neben den Discountern Netto und Aldi mit zusammen 11 Anmietungen, aber auch die Vollsortimenter Edeka und Rewe.

Im Bekleidungseinzelhandel sind es vor allem die Anbieter aus dem Young-Fashion-Bereich, die expandieren und sich vor allem für größere Flächen interessierten. Auf **Olymp & Hades** entfielen insgesamt vier Anmietungen und auf die Marke **Only** acht. Getrieben wird die Nachfrage in diesem Seg-



Handelsimmobilien

Report

Cities & Center & Developments

vom 09.08.19

Seite 2

Deals



Der Kö Bogen II in Düsseldorf wird 2019 eröffnet.

Foto: Centrum Group

ment zudem von den Textildiscountern **Ernsting's Family**, die auch in kleinere Städte gehen mit elf Anmietungen und **TK Maxx** mit vier neuen Märkten. Die etablierten Mode-Marken und Bekleidungshändler üben sich derzeit dagegen in Zurückhaltung.

Ein wichtiger Spieler auf dem Vermietungsmarkt bleibt im ersten Halbjahr laut JLL auch die Sparte **Gesundheit & Beauty**, wozu die Drogerie-Märkte (16 000 qm) und hier

Mannheim: Die **Cording Real Estate Group** hat im Auftrag eines Joint Ventures mit **Patrizia Multi Managers** und einem Cording-Kunden ein Fachmarktzentrum in Mannheim veräußert. Die Liegenschaft an der Casterfeldstraße 40–44 hat eine Mietfläche von insgesamt 11.200 qm. Davon entfallen 9.700 qm auf Einzelhandelsflächen und 1.500 qm auf ein zur Liegenschaft gehörendes Bürogebäude. Die Immobilie wird von sieben Mietern genutzt und ist vollständig belegt. Zur Liegenschaft gehören 263 ebenerdige Parkplätze.



MÄRKTE
FÜRS
LEBEN

RATISBONA Handelsimmobilien sucht...

interessante Objekte zum Kauf – oder solche, die sich dazu entwickeln lassen.

WIR SUCHEN BUNDESWEIT:

- Grundstücke ab 3.500 Quadratmeter für Einzelhandelsbebauung, in Top-Lagen in Großstädten auch schon ab 2.000 Quadratmeter.
- Handelsobjekte mit Entwicklungspotenzial (Laufzeit Mietvertrag 0-10 Jahre)
- Handelsobjekte als Renditeobjekte und Kapitalanlage (Laufzeit Mietvertrag 5-15 Jahre)
- Einzelhandels-Projektentwicklungen (unabhängig vom Entwicklungsstand) zur Übernahme

OBJEKTTYPEN:

- Vollsortimenter
- Discounter
- SB-Warenhäuser
- Baumärkte
- Fachmarktzentren und Fachmärkte
- Einkaufszentren (bis 20 Mio. Euro Investment)
- Gemischt genutzte Objekte (mit Handel im EG, dazu Wohnen und Büros etc.)
- Innenstadtobjekte (mit Handel im EG)

Ihre Ansprechpartner:

STEFAN BOCK
+49 151 54 37 58 80
stefan.bock@ratisbona.com

TOBIAS HÜMMER
+49 151 5156 6576
tobias.huemmer@ratisbona.com

RATISBONA Handelsimmobilien
Kumpfmühler Straße 5 · 93047 Regensburg
ratisbona.com

 **RATISBONA**
HANDELSIMMOBILIEN



Handelsimmobilien

Report

Cities & Center & Developments

vom 09.08.19

Seite 3

vor allem **Drogerie Müller** und die Fitness-Studios gehören. Dieses Segment belegte mit einem Anteil von 17% den dritten Platz im Neuvermietungsgeschäft und war laut JLL als Abnehmer von Flächen mit mehr als 1 000 qm besonders wichtig. Denn laut Wichner setzen die ehemals großflächigen Textilhändler mittlerweile stärker "auf kleinere Einheiten mit exklusivem Käuferlebnis". Deshalb werden besonders große Flächen für den jeweiligen städtischen Markt immer schwerer zu vermitteln, weiß der Experte. Vermehrt füllen Fitness-Studios die entstehenden Lücken. Die Mieten dürften aber an die des Mode-Handels nicht heranreichen.

Diese Entwicklung auf dem Vermietungsmarkt für innerstädtische Handelsimmobilien spiegelt sich auch in der bevorzugten Größe der gesuchten Ladenflächen wider. So war im ersten Halbjahr vor allem die zweitkleinste Flächenkategorie mit 100 bis 250 qm stark nachgefragt, vor allem von der Gastronomie und von den Lebensmittelhändlern. Aber auch im Mode-Handel wird diese Größe aus den genannten Gründen immer beliebter. Während Flächen mit weniger als 100 qm weniger gesucht werden, blieb auch die Nachfrage nach der Größen-Kategorie 250 bis 500 qm recht konstant.

Interessant ist die Verteilung der Neuvermietung auf die verschiedenen Städte-Kategorien. Hier zeigt sich, dass der Anteil der Top 10 Metropolen an den Deal-Zahlen, der in den vergangenen drei Jahren stetig bei 42 bis 44% lag, zuletzt auf 36% oder 89 500 qm gesunken ist. Vor allem die Expansion des Lebensmittelhandels, der Gastronomie sowie der Drogerie-Märkte dürfte auch den kleineren Städten zugutekommen, zumal das Mietpreisniveau hier - wie erwähnt - attraktiver geworden ist.

Vom Durchschnitt der Top 10 konnte sich allerdings Berlin mit 26 000 qm oder 45 Abschlüssen absetzen, wobei laut JLL etwa ein Drittel davon auf innerstädtische Shopping-Center entfiel. In der Mainmetropole Frankfurt entfielen etwa 40% oder 17 000 qm auf innerstädtische Einkaufszentren und in Hamburg (knapp 10 000 qm) belebte eine zunehmende Nachfrage auf dem Neuen Wall das Vermietungsgeschäft. So eröffnete die französische Marke **Isabel Marant** hier ihren ersten Standort in Deutschland und der italienische Schuhanbieter **Brunate** mietete sich hier ein. Düsseldorf profitierte u.a von Vermietungen im neuen Gastro-Pavillon des **Kö-Bogen II**, der an der Einkaufsmeile Schadowstraße entsteht.



HABONA EINZELHANDELSFONDS RENDITEN ÜBER 5% PRO JAHR MIT SUPERMÄRKTEN

ERFOLGREICHE FONDSPERFORMANCE

- » 5 Einzelhandelsfonds erfolgreich platziert
- » Erste Fonds erfolgreich aufgelöst
- » EUR 200 Mio. verwaltetes Eigenkapital
- » 8.000 zufriedene Anleger
- » Einwandfreier Track-Record

MARKENZEICHEN DER FONDS

- » Kurze Fondslaufzeiten von nur 5 Jahren
- » Regelmäßige laufende Auszahlungen
- » Bonitätsstarke Mieter
- » Mietverträge weit über die Fondslaufzeit hinaus
- » Breite Streuung durch Aufbau diversifizierter Portfolios



DER SPEZIALIST FÜR ALTERNATIVE IMMOBILIEN-INVESTMENTFONDS

Habona Invest GmbH | Baseler Straße 10 | 60329 Frankfurt | Telefon: +49 69 4500158-0

www.habona.de

Diese Produktinformation dient Werbezwecken. Es stellt kein öffentliches Angebot und keine Anlageberatung dar. Grundlage für eine Anlageentscheidung sind ausschließlich der ausführliche Verkaufsprospekt, die Anlagebedingungen und die wesentlichen Anlegerinformationen eines alternativen Investmentfonds. Konkrete Unterlagen sind auf der Homepage von Habona Invest unter www.habona.de kostenlos in deutscher Sprache zum Download verfügbar. Diese Informationen sind keine Finanzanalyse. Bei einem geschlossenen inländischen Publikums-AIF handelt es sich um eine unternehmerische Beteiligung, die Risiken unterliegt. Der Verkaufsprospekt beinhaltet eine ausführliche Darstellung der zugrunde liegenden Annahmen und der wesentlichen Risiken.



Handelsimmobilien

Report

Cities & Center & Developments

vom 09.08.19

Seite 4

Online-Handel

Einzelhändler mit stationärer DNA holen auf

rv DÜSSELDORF. In der Pionierphase des Internets waren nur die Pure Player im Online-Handel aktiv. Der stationäre Handel wusste nicht so recht, wie er reagieren sollte, da seine angestammten Kunden damals noch nicht online einkauften. Inzwischen sind neben den Pure Playern auch Einzelhändler mit sehr unterschiedlicher DNA wie der Versandhandel, der stationäre Handel und die Hersteller im Netz aktiv. Eine zentrale Rolle spielen dabei die Online-Marktplätze, wie es im jüngsten HDE-Online-Monitor 2019 heißt.

Das zeigt auch der Blick auf die Entwicklung beim Internet-Giganten **Amazon**, der im vergangenen Jahr vor allem über seinen "Marketplace" gewachsen ist, während der Anteil seines eigenen Eigenhandels gleichzeitig leicht gesunken ist. Insgesamt steht "Amazon.de" laut HDE-Online-Monitor 2019, der in Zusammenarbeit mit dem **IFH Köln** entstanden ist, für 46% des deutschen Online-Umsatzes, wobei der Anteil des "Marketplace" bei 27% liegt und der des Eigenhandels bei 19%. Andere Marktplätze erreichen hierzulande inzwischen einen Anteil von 8%.

Dazu gehören **Ebay**, laut HDE aber ohne Preisvergleichsseiten, ohne Dienstleistungen und ohne Kfz) **Rakuten** und **Stylight** sowie **Zalando** und die **Otto Group** mit ihren neu-

Deals

Oranienburg: Die **PATRIZIA AG** hat für einen seiner deutschen Fonds das Fachmarktzentrum Oranienpark erworben. Das Fachmarktzentrum liegt nördlich von Berlin. Verkäufer ist **Cerberus**. Das Objekt umfasst 20.400 qm Einzelhandelsfläche, die sich auf zwölf Einheiten verteilen. Dazu gehören 1.000 Parkplätze. In Oranienburg ist der Park das dominierende Einkaufszentrum. Die durchschnittliche Laufzeit der Mietverträge beträgt rund 10,5 Jahren. Zu den Ankermietern zählen der Lebensmitteleinzelhändler **Kaufland**, die Elektrofachmarktkette **Medimax** und das **Möbelhaus Roller**.

Traunreut: **Principal Real Estate Europe** hat als Asset- und Transaktionsmanager im Auftrag des von **PAREF Gestion** gemanagten **SCPI NOVAPIERRE Allemagne Fund** die „TraunPassage“, etwa 10 km östlich des Chiemsees, erworben. Verkäufer ist die **MEAG**. Bei der „TraunPassage“ in der Werner-von-Siemens-Straße 2 handelt es sich um ein Nahversorgungs-Center mit rund 13.550 qm Mietfläche. Ankermieter der auf einem rund 23.600 qm großen Grundstück gelegenen Einzelhandelsimmobilie sind **Rewe**, **Müller**, **C&A** und **Adler**. Die aktuelle Vermietungsquote beträgt rund 95 Prozent. **JLL** war als Maklerunternehmen für die Verkäuferseite tätig.

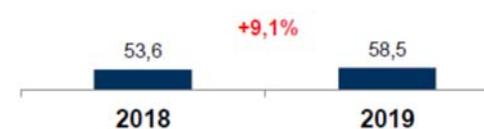
Einzelhandel insgesamt
Umsatz in Mrd. Euro



Stationärer Einzelhandel
in Mrd. Euro



Onlinehandel
in Mrd. Euro



Quelle: HDE

en Marktplätzen. Hinzu kommen noch lokale Marktplätze, mit denen sich mittelständische Fachhändler gegen die Übermacht von Amazon wehren wollen und dabei bei der Zustellung auf ihre Nähe zum Kunden setzen. Alle Marktplätze zusammen, aber ohne den Amazon Marketplace, erzielen laut Online-Monitor einen geschätzten Umsatz von 4,4 Mrd. Euro.

Dabei weiten viele kleinere Fachhändler, aber auch Hersteller ihren Online-Verkauf zunehmend über Marktplätze wie Amazon, Zalando, Otto, **About you** - um nur einige zu nennen - aus und treiben das Wachstum der Plattformen somit weiter voran. Marktplätze von großen, namhaften Betreibern haben naturgemäß eine große Reichweite, von der auch die Fachhändler profitieren können.

Auf den übrigen Online-Handel, also ohne Amazon und die Marktplätze, entfielen im vergangenen Jahr 46% des Online-Umsatzes. Mit welchen Wachstumsraten die Online-Anbieter mit unterschiedlicher DNA - sprich: unterschiedlicher Herkunft - im vergan-



Handelsimmobilien

Report

Cities & Center & Developments

vom 09.08.19

Seite 5

genen Jahr ihren Online-Umsatz steigern konnten, zeigen folgende Zahlen. Mit einem Zuwachs von 11,3% stehen die klassischen Einzelhändler mit stationärer DNA an der Spitze, nur noch übertroffen von den Anbietern mit Pure Player DNA wie Amazon, Zalando etc. einschließlich der Marktplätze, deren Wachstum aber auch durch den stationären Handel getrieben wird.

Auf dem zweiten Platz folgen die Anbieter mit Hersteller-DNA mit 9,2%, danach die Internet Pure Player ohne Marktplätze mit 8,3% und die Versender mit 6,9%. Mit diesem Wachstum im Rücken konnten die stationären Einzelhändler ihren Anteil am Online-Handel zwischen 2010 und 2018 von 30,4 auf 32,5% ausbauen. Der Anteil der Online Pure Player legte in diesem Zeitraum zwar deutlicher zu - von 33,3 auf 38,4% - doch konnten die Stationären in der jüngeren Vergangenheit laut Studie jedes Jahr Marktanteile dazu gewinnen.

Und es spricht einiges dafür, dass das so weiter geht, weil sich immer mehr jüngere Händler mit dem Internet arrangieren. Dagegen haben die Pure Player nach einer Stagnation im Jahr 2017 im Vorjahr sogar Anteile eingebüßt. Der gesamte Online-Umsatz in Deutschland lag 2018 laut HDE bei 53,3 Mrd. Euro.

Dass der Anteil der Versender zwischen 2010 und 2018 von 27,1% auf 19,9% zurückgegangen ist, begründen die Experten im Online-Monitor damit, dass die Branche in den vergangenen Jahren zwar unterdurchschnittlich aber mit stabilen Raten gewachsen ist, der Rückgang also auch darin begründet liegt, dass andere Spieler relativ gesehen stärker gewachsen sind.

Sehr unterschiedlich präsentieren sich die Anbieterstrukturen in den einzelnen Branchen des Einzelhandels. Dabei sind die Händler mit Online-DNA beim Online-Geschäft naturgemäß Strukturbestimmend,



WIR SUCHEN EINZELHANDELSIMMOBILIEN

EINZELOBJEKTE AB 3 MIO. EURO UND PORTFOLIOS
AB CA. 20 MIO. EURO

Geeignet sind Vollsortimenter, Lebensmitteldiscounter, Fachmarkt- und Nahversorgungszentren sowie Einkaufszentren, die ihren Angebotsschwerpunkt auf Gütern des täglichen Bedarfs haben und bonitätsstarke Filialisten des deutschen Lebensmitteleinzelhandels als Ankermieter aufweisen.

Ein detailliertes Ankaufprofil finden Sie im Internet unter
www.grr-group.de

Bitte richten Sie Ihre Angebote an

Claudia Ohlschmid
Transaktionsmanagement
Tel +49 911 955 126 - 32
claudia.ohlschmid@grr-group.de



Handelsimmobilien

Report

Cities & Center & Developments

vom 09.08.19

Seite 6

Deals

Karstadt Kaufhof ordnet Logistik neu

Im Zuge der Fusion von **Karstadt** und **Kaufhof** mit 180 Standorten und im Rahmen des Joint-Ventures, das 2018 mit dem Logistikdienstleister **Fiege** geschlossen wurde, ordnet das Warenhausunternehmen seine Logistik neu. Wegen des



großen Portfolios aus unterschiedlichen Logistikstandorten sei es notwendig, den dafür optimalen Zuschnitt künftiger Standorte und Strukturen zu definieren, teilt das Unternehmen mit. Hinzu kommt die zunehmende Bedeutung der Digitalisierung für das Geschäft, spricht den Aufbau einer Omnichannel-Strategie, wodurch die Logistik einen höheren Stellwert erlangt. Durch den am 5. August 2019 mit dem Gesamtbetriebsrat unterzeichneten Interessenausgleich und Sozialplan wurde entschieden, die Logistikstandorte von Galeria Logistik in Frechen und Erfurt, sowie vier kleinere regionale Verteillager in Stuttgart, Würzburg, Hannover und Berlin aufzugeben. Die Kapazitäten in den Lagern in Dietzenbach, Neuss und München werden an neue Anforderungen angepasst, Köln-Porz wird stark erweitert. Damit bleiben in Unna, Vogelheim und Porz drei schlagkräftige Großstandorte bestehen.

weil sie sich hier auf sicherem Terrain bewegen. Aber die wachsenden Aktivitäten des stationären Fachhandels in punkto Online-Verkauf wird in der Verteilung der Marktanteile laut Studie immer deutlicher sichtbar. "Gegenüber dem Vorjahr haben Händler mit stationärer DNA in allen Branchen gewonnen", heißt es im Online-Monitor.

Interessant ist in diesem Kontext beispielsweise der Blick auf den Bereich Fashion & Accessoires, der unter anderem durch die zunehmende Online-Konkurrenz stark unter



Quelle: Fotolia

Druck steht. Hier entfallen "nur" noch 27,4% des Online-Umsatzes auf die Anbieter mit Online-DNA. Größer ist der Anteil der Versender mit 33,1% und auch der stationäre Handel hat sich mit einem Anteil von 26% ein ordentliches Stück aus dem Online-Kuchen herausgeschnitten. Anbieter mit Hersteller-DNA erzielten 13,5%

des Umsatzes. Damit ist es vielen Stationären offenbar gelungen, eine erfolgreiche Multichannel-Strategie aufzubauen.

Das zeigt auch der Vergleich mit dem Bereich Consumer Electronic und Elektroartikel: Unternehmen wie Media Saturn haben in punkto Multichannel-Strategie zwar schon gut nachgelegt und Boden gut gemacht, mit einem Marktanteil von 39,9% behalten die Pure Player aber immer noch die Oberhand. Die stationären Anbieter folgen mit 31,3% vor dem Versand (18,4%) und den Herstellern mit 10,4%.

Besonders hoch ist der Anteil der stationären Händler am Online-Geschäft mit 61% im Bereich Gesundheit & Wellness, die Pure Player erreichen einen Anteil von 30%. Auch im Bereich Heimwerken & Garten spielen die Stationären im Online-Geschäft mit einem Anteil von 43,9% die erste Geige, die Pure Player kommen auf 36%. Interessant ist auch der Blick auf den Bereich FMCG (Lebensmittel). Hier haben die stationären Händler (Rewe, **Edeka** etc.) mit einem Anteil von 41,2% ihre Claims abgesteckt. Die Pure Player bringen es hier auf einen Anteil von 35,9% und sind damit auch ganz gut aufgestellt. Die Frage, wohin die Reise gehen wird, ist aber immer noch offen. Auch in den USA läuft das Online-Geschäft mit Lebensmitteln eher schleppend.

Noch relativ unangefochten ist die Position der Pure Player mit einem Anteil von 61,3% und mit 55,1% in den Bereichen Freizeit & Hobby sowie Schmuck & Uhren. Hier liegen die Anteile der Stationären bei 26,2% und 15,5%.

Und wie schlägt sich in diesem Umfeld der Facheinzelhandel, der immer noch die wichtigste Vertriebslinie ist? „Die steigenden Online-Anteile des Fachhandels weisen auf eine zunehmende Aktivität des Fachhandels hin“, heißt es in der Studie: Dennoch bleiben die Online-Anteile unter dem jeweiligen Branchendurchschnitt.“ Im Bereich Fashion & Accessoires liegt sein Anteil bei 7%, der Branchenschnitt bei 27,7%. In der CE/Elektrobranche sind es 7,3% gegenüber 31%. Ins Auge springt der Bereich Freizeit & Hobby. Hier liegt der Anteil des Fachhandels immerhin bei 11,9% gegenüber 26,6%. Klar ist aber, dass der Facheinzelhandel sich auf den Weg gemacht hat.

SOLIDE RENDITEN MIT HANDELSIMMOBILIEN? WIR MANAGEN DAS FÜR SIE!

 **Hahn
Gruppe**

Wertarbeit mit Handelsflächen



Sie suchen einen Asset Manager, mit dem Sie auf leistungsfähige Handelsimmobilien und hohe laufende Ausschüttungen setzen können? Dann sollten wir darüber sprechen.

Als Spezialist für Einzelhandelsimmobilien investieren wir für unsere institutionellen Investoren in Fachmarktzentren, SB-Warenhäuser und Verbrauchermärkte. Diese Immobilien verfügen über hohe Besucherfrequenzen und sind die Eckpfeiler des stationären Einzelhandels. Profitieren Sie von der Solidität und Zukunftssicherheit, die Ihnen bonitätsstarke Mieter aus dem Lebensmitteleinzelhandel und dem Fachmarktsektor bieten.



Hahn Gruppe
Buddestraße 14
51429 Bergisch Gladbach

www.hahnag.de

Die Hahn Gruppe ist seit 1982 eine der führenden Asset und Investment Manager für Einzelhandelsimmobilien – mit einem in Deutschland verwalteten Immobilienvermögen von rund 3 Mrd. Euro. Zu unseren professionellen Investmentpartnern zählen Versicherungen, Pensionskassen, Versorgungseinrichtungen, Stiftungen und Family Offices.



Entwicklung im Möbelhandel

Der Immobilien-Boom hinterlässt Spuren

rv DÜSSELDORF. Steigende Immobilienpreise und die vielerorts dadurch steigenden Mieten werfen ihre Schatten auch auf den deutschen Möbelhandel, wie **Marc Zgaga**, Geschäftsführer vom **Mittelstandsverband** konstatiert. Die Rahmenbedingungen seien 2018 für die Branche besonders schwierig gewesen. Auch der Online-Anteil wächst. Das sind Ergebnisse der aktuellen Studie „Möbel 2018“, die das EHI im Auftrag des Mittelstandsverbundes ZGV durchgeführt hat.

Neben dem endlosen Sommer, der auch die Modebranche stark belastet hat, ließen die gestiegenen Preise für Immobilien und Mieten den Kunden des deutschen Möbel- und Küchenfachhandels im vergangenen Jahr ein zu geringes Neuanschaffungsbudget für die Möblierung ihres neuen Heims. Des Weiteren war nach Feststellung des Geschäftsführers vom Mittelstandsverband, Marc Zgaga, der gleichzeitig Sprecher der Fachgruppe Möbel ist, der Frequenzrückgang vor allem auf der Großfläche besonders massiv. Hier könnten die zu heißen Temperaturen und das geschrumpfte Budget für Neuanschaffungen als Grund für die Entwicklung Hand in Hand gehen.

Dass der deutsche Möbelhandel in diesem Kontext 2018 noch einen kleinen Zuwachs von 0,3% auf 34,14 Mrd. Euro (inkl. MwSt.) erzielen konnte, wie das **EHI Retail Institute** in Köln im Auftrag des Mittelstandsverbunds ermittelt hat, ist für den Geschäftsführer deshalb bemerkenswert - auch wenn der hiesige Einzelhandel insgesamt im Durchschnitt um 3% gewachsen ist: "In Anbetracht der zahlreichen Herausforderungen in Markt und Wettbewerb ist das aber

noch immer ein erstaunliches Ergebnis“, stellt er fest und erwartet, dass die Umsätze im laufenden Jahr wieder wachsen.

Vom gesamten Vorjahresumsatz wurden im Möbelhandel 75% erzielt und von den branchenfremden Möbelanbietern, wozu etwa Bau- und Heimwerker-Märkte gehören, 25% des Umsatzvolumens. Der kooperierende Möbel- und Küchenfachhandel, der zum Mittelstandsverband gehört, erreichte im vergangenen Jahr einen Umsatz von etwas über 20 Mrd. Euro, was einem Marktanteil von 59,2% entspricht. Der nicht im Verband organisierte Fachhandel verzeichnete demnach einen Marktanteil von 16,1% und Erlöse von 5,50 Mrd. Euro.

Bei den branchenfremden Anbietern des Möbelhandels war es laut Verband der Versandhandel gemeinsam mit den Online Pure Playern, der mit einem Marktanteil von nunmehr 9,3% besonders profitierte. Über die branchenfremden Vertriebswege, den Direktabsatz (einschließlich Handwerk) und den Großhandel (Objektgeschäft) wurden 2018 Möbel im Wert von 8,41 Mrd. Euro verkauft.

Auf den Online-Handel allein entfiel laut EHI ein Umsatz von 4,24 Mrd. Euro. Nach einem Umsatz von 3,67 Mrd. Euro im Jahr 2017 ist dies immerhin ein "überdurchschnittliches Umsatzwachstum von 15,5%". Den Grund sieht **Marco Atzberger**, Geschäftsleitung im EHI nicht zuletzt darin, dass „dem Onlinekauf von Möbeln viele Kunden mittlerweile offen gegenüber stehen, denn die Händler bieten ihren Kunden immer bessere Informations- und Planungs-



Auch der Möbelkauf via Internet wird immer beliebter. Foto: moebel.de



Handelsimmobilien

Report

Cities & Center & Developments

vom 09.08.19

Seite 9

möglichkeiten, letztere z. B. mit Hilfe von Einrichtungstools auf der Webseite oder per App auf dem Smartphone“.

Davon können aus Atzbergers Sicht aber auch die innerstädtischen Möbelhändler mit begrenzter Verkaufsfläche profitieren. Denn die Onlinepräsenz bietet ihnen die Chance, das Internet zu nutzen, um das komplette Sortiment zu präsentieren. Dies ist ein weiteres Beispiel dafür, wie Online und Offline heute Hand in Hand gehen.

Insgesamt kommt das EHI in seiner Studie zu dem Ergebnis, dass deutsche Verbraucher gern in die individuelle Einrichtung ihrer vier Wände investieren. Im Durchschnitt gab jeder Bundesbürger statistisch gesehen im vergangenen Jahr 529 Euro für seine Ausstattung mit Möbeln, Lampen und Deko-Artikeln aus.

Otto.de und ECE bündeln ihre Kräfte

Gemeinschaftsprojekt Connectet-Commerce-Services vernetzt On- und Offline

Sabine Richter

Der zunehmende Wettbewerbsdruck durch den E-Commerce und weitere strukturelle Veränderungen lassen im stationären Handel kaum ein Stein auf dem anderen. Dass der stationäre Handel nicht untätig bleibt, zeigt auch ein Gemeinschaftsprojekt von ECE und otto.de.

Obwohl zur gleichen Familie gehörend, traten der Onlinehändler **otto.de** und der Shopping-Center-Betreiber **ECE** am 7. August erstmalig gemeinsam vor die Presse. „Es geht um nicht weniger als um die Zukunft des Einzelhandels“, verkündete **Alexander Otto**, CEO der ECE. Mit einer bisher einzigartigen Allianz wolle man eine Brücke zwischen stationärem und Online-Handel schlagen und damit die Stärken beider Welten miteinander verbinden.

„Mit dem Connected-Commerce-Konzept vernetzen wir stationäre Sortimente von Händlern und Marken mit der Shopping-Plattform otto.de“, erklärte der ECE-Chef. Ziel sei, den stationären Handel in den ECE-Centern durch zusätzliche Reichweite zu stärken und das Online-Angebot von Otto um lokale Bezugsquellen zu erweitern.

Zum Start stehen die neuen Connectet-Commerce-Services zunächst nur Händlern zur Verfügung, die in mindestens einem der bundesweit 90 ECE-Shopping-Center einen Store betreiben. Man verstehe sich aber als offenes System, so Alexander Birken, Vorstandsvorsitzender der **OTTO Group**. Künftig sollen auch Läden und Händler eingebunden werden, die nicht in einem ECE-Center ansässig sind. „Gemeinsam mit der ECE haben wir die Chance, in ganz Deutschland mit stationären Händlern und Marken zu kooperieren und das größte zusammenhängende Shopping-Center-Angebot in Deutschland mit otto.de zu vernetzen.“

„Die Lawine ist ins Rollen gebracht“, so Alexander Otto. In Gesprächen hätten viele Händler „eine große Bereitschaft gezeigt mitzumachen“.

Technisch knüpft das Connected-Commerce-Konzept an die bestehende Digital-Mall-Technologie der ECE an, mit der Kunden die Warenverfügbarkeit auf den websites der Center prüfen können. Das Hamburger Unternehmen **Stocksquare GmbH & Co. KG**, an dem die ECE und otto.de jeweils 50 Prozent halten, verbindet technisch die Filialnetze der stationären Händler mit der Plattform otto.de.

Deals

Freiburg: Das Traditionshaus «Kapferer» mit dem Mieter **Mode Fabel** am Bertoldsbrunnen in der Kaiser-Joseph-Straße 203 wurde über die **COMFORT München GmbH** an die **ProCon Real Estate** verkauft, ein Family Office des Schweizer Immobilien Investors **Werner Klein**. Die Mode Fabel GmbH wird als Mieterin bis zum Ende 2020 im Objekt bleiben. Dann endet die traditionsreiche Ära nach fast 150 Jahren Firmengeschichte.

Paderborn: Voraussichtlich im Herbst eröffnet **TK Maxx** eine 3.000 qm große neue Filiale am Königsplatz 1. Bis Sommer 2015 war die Fläche der Standort von **Karstadt**, **Görtz** folgte als Zwischenmieter. **LÜHRMANN** hat bei der Anmietung von TK Maxx beraten.

Der aus Großbritannien stammende Non-Food-Discounter **b&m** hat Ende Juli 2019 in Wiesbaden-Nordenstadt, Borsigstraße 5, eine Filiale mit rund 1.300 qm Verkaufsfläche eröffnet. Bei dem Objekt handelt es sich um einen ehemaligen **Edeka**-Markt, der im September 2017 von **Interra** für ein Family Office gekauft worden war. Das Unternehmen hatte die Genehmigungen für Bau und Nutzungsänderungen erwirkt und den Umbau nach den Anforderungen von b&m gesteuert.



Handelsimmobilien

Report

Cities & Center & Developments

vom 09.08.19

Seite 10

In der ersten Ausbaustufe können Kunden auf otto.de sehen, ob ein Artikel in einem nahegelegenen Store, etwa in einem der ECE-Center, vorrätig ist. Zunächst ist das Gemeinschaftsprojekt also eine reine Verfügbarkeitsanzeige. Allerdings werden auch Preise, Adresse, Öffnungszeiten und Kontaktinformationen des jeweiligen Shops angezeigt. Ab Start zeigt otto.de lokale Produktverfügbarkeiten für rund 20.000 Artikel von sechs Partnern an: Neben den zur Otto-Gruppe gehörenden Anbietern **Mytoys** und **Sport Scheck** noch der Schuhhändler **Reno** und die Modemarken **Brax**, **Ulla Popken** und **Marc O'Polo**.

„Vorerst“, so **Sebastian Baumann**, einer der beiden Stocksquare-Geschäftsführer, „konzentrieren wir uns auf Handelspartner, die bereits mit der ECE kooperieren, auch weil wir glauben, das wir mit der ECE als Partner einen schnellen, bundesweiten Ausbau am besten voranbringen“.

Geplant ist ein offener Marktplatz

Die Einbindung weiterer Artikel, Stores und Partner soll sukzessive folgen. Angebunden werden Filialen sowohl innerhalb als auch außerhalb der ECE-Center. In den nächsten zwei Jahren soll die Anzahl der Artikel mit lokalen Services verzehnfacht werden, so die Planung. Zudem ist das Konzept perspektivisch auch für die Anbindung weiterer Online-Plattformen offen. Das Gemeinschaftsunternehmen kassiert dann Werbegebühren dafür, dass es Onlinekunden in die Geschäfte bringt.

Auch die Prüfung der online-Verfügbarkeit soll nur ein erster Schritt sein, erklärt Baumann. Die lokalen Services sollen schrittweise um weitere Bausteine erweitert werden. Geplant sind eine Reservierungsfunktion für stationär verfügbare Artikel sowie die Möglichkeit, lokal verfügbare Produkte online über otto.de zu bezahlen. Auch eine taggleiche Lieferung aus dem Center an eine Adresse im Umkreis soll möglich sein. Die Center fungieren dabei als lokale Warenlager und Auslieferung-Hubs.

Die Vorteile für Retailer liegen in zusätzlichem Traffic. Birken: „Wir erhöhen durch die Verknüpfung mit otto.de die Reichweite für die Produkte in den stationären Geschäften unserer Handelspartner. So gesehen wandeln wir also Online-Traffic in reale Frequenzen in den Centern um“. Die ECE ist unter Druck, im laufenden Jahr beispielsweise kamen ein Prozent weniger Kunden als im Vorjahr. Entsprechend stagnieren die Umsätze. Als Mallbetreiber ist Otto jedoch verpflichtet, seinen Kunden im Gegenzug für hohe Mieten gute Frequenz zu bieten.

Alexander Otto erklärt, warum eine Kooperation der beiden Unternehmen erst so spät erfolgt: Für eine werthaltige Zusammenarbeit habe schlicht die technische Basis gefehlt. „Die Verbindung stationärer Angebote von Händlern in unseren ECE-Centern mit otto.de setzt voraus, dass die Produktdaten der Händler digital verfügbar und aufbereitet sind. Als wir unser Digital-Mall-Projekt gestartet haben, war dies für viele Händler noch Neuland“. Tatsächlich sind bislang nur die Bestände von gut der Hälfte der 1000 Läden in deutschen ECE-Centern auf der ECE-Seite online auffindbar. Davon wiederum ist nur ein Bruchteil zum Start des Gemeinschaftsprojekts mit otto.de dabei.

Die ECE werde aber auch weiterhin in ihre Center und damit auf das die physische Einkaufserlebnis investieren. „Wir setzen auf verschiedene Hebel, um die Aufenthaltsqualität zu verbessern, etwa auf mehr und bessere Services und mehr Gastronomie“.

News

Barings stellt Darlehen für Einzelhandelspark in Sevilla bereit

Barings gibt die Bereitstellung eines erstrangigen Baudarlehens in Höhe von 40 Mio. Euro im Namen eines seiner Mandate zur Finanzierung der Entwicklung eines Einzelhandelsparks in Dos Hermanas außerhalb von Sevilla, Spanien, bekannt.

Mit dem 36-monatigen Darlehen, das einem Joint Venture zwischen der **Kronos Investment Group** und einer globalen Investmentverwaltungsgesellschaft gewährt wurde, wird der Bau eines 64 Einheiten bzw. 48.646 qm umfassenden Einzelhandelsparks mit 2.000 Pkw-Stellplätzen sowie Elektroauto-Ladestationen finanziert. Das Projekt ist zu mehr als 70% vorvermietet. Der Einzelhandelspark wird voraussichtlich im Sommer 2020 eröffnet.

Ben Silver, Leiter Global Real Estate Debt bei Barings: „Dies ist unser jüngstes Darlehen, das wir in Kontinentaleuropa im Rahmen des weiteren Ausbaus unserer Kreditplattform abgeschlossen haben.“

Sam Mellor, Leiter Real Estate Debt Portfolio Management and Origination – Europe – bei Barings fügte hinzu: „Dos Hermanas ist eine wachsende Schlafstadt nahe Sevilla, und dieses Darlehen ermöglicht den Bau eines Einzelhandelskomplexes, der das unmittelbare, unterversorgte Einzugsgebiet dominieren wird.“

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;

Redakti. 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.

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

Firmen und Personen, die in dieser Ausgabe genannt werden:

About you (31), Adler (31), Akademie für Pflegeberufe (12), Allianz Real Estate (20), Alvarez & Marshall (20), Amazon (31,32), Apple (18), Arax Properties (14), Aurelis Real Estate (18), Avison Young (3), Aviva Investors Real Estate (20), b&m (36), Barings (17,37), Bayern LB (20), BBSR (26), BDO (12), BFW (24), BNPPRE (6,15), Brax (37), Brock (15), Brunate (30), BVT (9,16), C&A (31), Catella Real Estate (5), CBRE (14,20), Centrum Gruppe (29); Cerberus (31), Cinven (5), Comfort (36), Cording Real Estate (29), Crowe Howarth (20), Cushman & Wakefield (12), DAVE (15), Deka (12,17), Deloitte (20), derigo (16), Destatis (9), Deutsche Bank Bauspar (6), Deutsche Welle (17), DIC Asset (17), Dior (18), DIP - Deutsche Immobilienpartner (12), DIW Berlin (8,10), DLA Piper (20), Drogerie Müller (30,31), Ebay (31), ECE (36,37), Edeka (33,36), Edge (20), EHI Retail Institute (35), Eisenberger Real Estate (3), Empira (19), empirica (10,20), Ernstings Family (29), Eversheds Sutherland (20), Fluxus (20), Fund Fst (12), Garbe Industrial Real Estate (9), GEG German Estate Group (10), Generali (5), Görtz (36), Greenberg Traurig (20), Greenfinch Capital (25), GRR (32), H&M (18), Habona Invest (30), Hahn Gruppe (34), Hammer (9), Hannover Rück (5), HDE (31,32), Hella (15), Hermes Logistic (17), HTB (11), HWS (17), HypZert (21), IFH Köln (31), Integra (12), Interra (36), Irebs Immobilienakademie (3), JLL (3,4,11,12,14,23,28,29,30,31), Kapferer (36), Karstadt (33,36), Kaufhof (33), Kaufland (31), KBS (12), Kik (14), Kronos Investment (37), Lehman Consult (14), Liefery (17), LLB Immo (14), L-Shop-Team (15), Lührmann (36), Marc O'Polo (37), Meag (31), Medimax (31), Mittelstandsverband (35), Mode Fabel (36), Monereo Meyer (12), Mytoys (37), Netto (14), Novum Hospitality (17), Olymp & Hades (28), Only (28), Otto (36,37), Otto Group (31), Paref Gestion (31), Partners Group (14), Patrizia (31), Patrizia Multi Managers (29), Principal Real Estate (31), ProCon Real Estate (36), Project Gruppe (13), Proxalto Lebensversicherung (5), publity (12,25), Quest Investment Partners (17,20), Rakuten (31), Ratisbona (29), Real I.s. (5,12,14), Reno (37), Rewe (25,31,33), Rhein-Real Immobilien (12), Robert C. Spies (14), Rödel Immobilien (25), Roller (31), S&P Commercial Development (25), Savills Aguirre Newman (20), Savills IM (20), Schiedermaier Rechtsanwälte (14), Silverlake Real Estate (14,15), Silverton-Gruppe (3), Sontowski & Partner Group (25), Sport Scheck (37), statista (26), Stocksquare (36), Stocksquare (37), Stony Real Estate (4), Stuttgarter Versicherungsgruppe (17), Stylight (31), Terragon (3), Terre des Femmes (17), TK Maxx (29,36), Toom (14), True North Management Group (12), Ulla Popken (37), Unilever (20), Union Investment (9), Viridium Gruppe (5,6), Warburg HIH Invest (17), Youmex (7), Zalando (31,32), Zara (18).

Atzberger, Marco (35); Baumann, Sebastian (37); Eisenberger, Philipp (3); Franke, Jonathan (26); Gunne, Jörg (3); Heilig, Dr., Annette (3); Held, Dr., Michael (3); Kemper, Ralf (12); Kholodilin, Konstantin (8); Klein, Werner (36); Kortmann, Konstantin (3); Kurowski, Andreas (3); Lompscher, Katrin (24); Marant, Isabel (30); Mellor, Sam (37); Michelsen, Claus (8); Otto, Alexander (36); Rödel, Ira (26); Silver, Ben (37); Steiner, Sebastian (3); Strohmaier, Georg (3); Wichner, Dirk (28); Zgaga, Marc (35); Zingel, Michael (3).