DER IMMOBILIEN Brief

FAKTEN ▪ MEINUNGEN ▪ TENDENZEN

NR. 540 | 48. KW I 28.11.2022 I ISSN 1860-6369 I kostenlos per E-Mail

Sehr geehrte Damen und Herren,

herzlichen Glückwunsch liebe, neue E-Auto Fahrer und Wärmepumpenbesitzer. Die Strompreisbremse kommt – mit einer Verdoppelung für die ersten 80% Vorjahresverbrauch und offenen Marktpreisen für die neuen E-Autos und Wärmepumpen. Die Energiewende dankt. Der Wind weht, die Sonne scheint. Scholz meint, der regenerative Ausbau ersetzt Kraftwerke. Die Traumtänzer drehen sich weiter im Mainstream. Ach so, jetzt sind etwa 7 oder 8% des Primärenergieverbrauchs insgesamt flackernd regenerativ. Die Realität kommt in der Politik nicht an.

Vorab, sorry. Wir erscheinen erst heute, da wir letzte Woche Donnerstag unsere Immobilienjournalisten-Verbandstagung des ***imm*presseclub** e.V., dessen Vorsitzender ich seit 2004 bin, organisieren mussten. Das frisst unsere knappe Kapazität und hat uns mit Vorbereitung, Kontrollgremien, Nachbearbeitung und Ausnüchterung aus der Bahn geworfen (Seite 3). Es hat trotz erneuter Hotelpersonalknappheitspleite zum Fremdschämen Spaß gemacht. Dafür waren die Referenten gut. Vielen Dank (in Vortragsreihenfolge) an Dr. **Georg Reutter, vdp** Präsident und **Jens Tolckmitt** vdp HGF, Prof. Dr. **Daniel Kaltofen,** Rektor **EBZ,** Prof. Dr.-Ing. **Viktor Grinewitschus,** EBZ, **Victor Stoltenburg,** GF **Deka** Immobilien, **Lars von Lackum,** VV **LEG** und den Start ups **Matthias Zühlke** und **Nilas Möllenkamp** von **Syte**, **Magnus Danneck** von **FPRE** und den Förderern **Michael Denk,** GF **Quadoro,** und **Klaus Franken, Catella PM.**

Es ist viel passiert in den letzten 2 Wochen. Das passt auf kein Editorial-Blatt. Die **Weltbevölkerung hat 8 Mrd.** überschritten. Woher man das weiß, ist Geheimnis der Statistiker. Das sind ganz viele Menschen, die über Klimaschutz nachdenken und ihre Mobilitäts- und Ernährungsgewohnheiten im Sozialnetz der reifen Gesellschaften entsprechend gestalten werden. Politisch wird auf der **Bauministerkonferenz** weiter realitätsfern von Neubau intellektuell peinlich schwadroniert. Fakt: Es wird fertig gebaut. Neue Projekte landen auf Eis. Wer fertigstellt und weder Exit noch Geld zum Behalten und Vermieten hat, wird huddeln oder die Vermarktung seinen Bank- oder Schwarm-Gläubigern überlassen. Bei den Schwärmen dürfte es bald hoch hergehen. Die Hamburger Politik schwafelt von 100-jähriger Mietpreisbindung. **Gutmenschentum frisst Hirn** (Seite 27). Sozialer Hightech-Neubau geht nicht mehr. Es muss billiger gebaut werden, meint Klaus Franken, Catella, auf unserer Tagung. Die **Immobilien Zeitung** hat letztens einen Profi gefragt, ob die Ausländer weiter kaufen. „Sie bleiben einfach mal weg", meinte da **Thomas Zabel, Savills** (Seite 22). Und jetzt werden wir auch noch lernen, in welcher **Bauboom-Phase der Wohnungsbau** sich in der letzten Dekade befand. Letztes Jahr wurde monatlich fast zweieinhalbmal soviel Fläche in Auftrag gegeben wie 2009, ermittelte unser Lieblingsstatistiker (Seite 14) und hat das auch für Durchschnittsbegabte aufgezeigt. Absturz im Neubau und Vermarktungsprobleme fertiger Neubauwohnungen kommen jetzt. **Deutschland hat keinen Wohnungs-Notstand, sondern einen Anspruchs-Notstand.**

Der Gas- und Strompreisdeckel kommt. Der Power-Heizer atmet erleichtert auf. Die zuvor explodierten Energieberater-Anfragen stoppten bereits mit Ankündigung. Der Staat wird's schon richten. Tut er auch, aber er **verdoppelt ganz einfach die Energiekosten für die Mieter.** 12 Cent Gas-Deckel sind doppelt soviel wie der Marktpreis in 2019. Ob das die Mieterhöhungspotentiale steigert, ist eher offen. Die **LEG** sieht sich mit ihren 160.000 Wohnungen zwar gut gerüstet, hat aber ihr Geschäftsmodell grundlegend geändert. Es wird nicht mehr gekauft, sondern verkauft. Das klappt auch gut und noch über Buchwert, bestätigt von Lackum. Auf Nachfrage wird aber klar, dass die Multiplikatoren eher unter 20 liegen. Bedenken Sie, **Vonovia** hat ihre Alt- und oft Skandalbestände der Ursprungsunternehmen in meiner Überschlagsrechnung mit der über 26-fachen Jahresmiete bewertet. Ich möchte auch nicht in der Haut der Bewerter stecken, wenn nur die zweistelligen Milliarden-Aufwertungen der letzten beiden Jahre zur Fortschreibung anstehen.

Es gibt in der Immobilienwirtschaft eigentlich nur zwei blöde Fehler: 1. Teure Gebäude auf billige Grundstücke bauen. 2. „Gutes Geld schlechtem hinterherwerfen" wie der Volksmund sagt. Trotzdem werden sie immer wiederholt. Versuchung oder Abschreibungsangst sind einfach zu groß. **Corestate** und **Adler** sehen sich nach wilden Insolvenzdrohungen oder harten Verhandlungen gerettet (Seite 9). Gestern haben bei Corestate die Gläubiger einem modifizierten Restrukturierungskonzept bis 2023 zugestimmt. Adler bekommt bis 2025 937 Mio. Euro zu endfälligen 12,5% Zinsen. Glückwunsch! Zumindest bleiben die lebenserhaltenden Maschinen erst einmal angestellt. Wie Geschäftsmodelle, die schon zuvor nicht mehr richtig funktionierten, jetzt bei zweistelligen Zinsen klappen sollen, bleibt Geheimnis der Sanierer. Die Erfahrung zeigt, dass so eher ein Einstieg in den oft beschriebenen Teufelskreis erfolgt, der die AG's der 90er und 00er Jahre dahinraffte. Seit Jahren frage ich mich sowieso, wie dämlich Menschen sein müssen, Immobilienunternehmen Anleihen abzunehmen, bei denen auf Grund des Geschäftsmodells klar ist, dass die in der Anleihezeit nie das Geld zurück verdienen, sondern immer nachfinanziert werden müssen. Das sind Unternehmen und keine Staaten, von denen man weiß, dass Schulden auf ewig angelegt sind. Das ewige Mantra der Immobilienbranche war aber: Solange die Zinsen unten bleiben, geht das Geschäft weiter. Und die Zinsen können ja gar nicht steigen, weil die Peripheriestaaten das nicht durchstehen würden. Nun wissen wir, es geht doch. **Auch Zinsen kann man drucken.**

Aber die Immobilienwirtschaft scheint auch diesmal resilient, meinen die Fachleute mit Blick zurück auf die Statistiken unisono. **JLL,** die in ihren eigenen Pressenotizen für sich selbst als „One of the 2022 World's Most Ethical Companies®" werben, sieht in der Immobilienuhr (Seite 6) jetzt alle europäischen Märkte im Mietpreisaufstieg. BNPPRE ist auch glücklich. Savills sieht marktadäquaten Büroleerstand in Deutschland. Was kann uns da noch passieren**? Ich sage es Ihnen. Wir werden in 3 bis 5 Jahren einen Büroleerstand sehen, der an alte Rekorde anknüpft.** Ich mache Ihnen zum Jahreswechsel einmal einen **Rohmert-Immobilienausblick** auf die nächsten Jahre. Dann haben Sie vielleicht – und hoffentlich - für die nächsten Jahre etwas zum Schmunzeln.

Werner Rohmert

Inhaltsverzeichnis

Editorial von Werner Rohmert 1

Kommentar von Werner Rohmert: Maklerberichte sehen wenig Leerstands- und Mietgefahren 5

JLL Büroimmobilienuhr Q3 2022: Erholung setzt sich fort 6

Colliers sieht deutschen Leerstand weiter marktgerecht 8

Rettung oder Einstieg in den Teufelskreis? 9

JLL: Die Cash Cow geht 12

Bau jetzt im Abschwung 14

Crif: Zunehmende Insolvenzen müssen Immobilienmarkt treffen 15

RICS sieht Immobilienstimmung purzeln 16

JLL: Jedes 10. Bürogebäude hat ein Nachhaltigkeitslabel 17

Immobilien Zeitung: „Sie bleiben einfach mal weg." 22

Kommentar von Werner Rohmert: Gutmenschentum frisst Hirn 27

Catella: Bedarf an Parkhäusern steigt weiter 27

Berlin Hyp: Pflegequote wird sich bis 2050 um mehr als 50% erhöhen 28

E&V: Digitale Nomaden beleben Immobilienmarkt in LIssabon 30

Trendwende Stadtflucht? 31

GfK/wertfaktor: Hohe Inflation hat für fast die Hälfte der Deutschen positiven Effekt 31

Impressum 32

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

Aurelis Real Estate, Deka Immobilien Investment, Deutsche Bank Group, DIC Asset AG, Empira AG, Fahrländer Partner AG, Garbe Unternehmensgruppe, GEG German Estate Group AG, Project Gruppe, Preos Global Office Real Estate & Technology AG, RAG Montan Immobilien, vdp Research GmbH sowie HypZert.

Interview

„**Wir haben das richtige Produkt für diese Zeit**" (**Heiko Böhnke**, PROJECT Real Estate Institutional GmbH) 18

Von der guten Unternehmensführung hin zum sozialen Investieren! (**Werner Knips**, ICG) 23

Fremdbeitrag

Personalberatung vs. Executive Search in der Immobilienwirtschaft (**Daniel Bauer**, Valdivia Consulting GmbH) 19

Bezahlbarer Wohnraum auf die ständige Tagesordnung (Kommentar von **Thomas Veith**, PwC) 21

Aus unserer Medienkooperation mit „immobilien intern"

Photovoltaik — Steueroase auf dem Dach 28

Aus unserer Medienkooperation mit „DFPA" (Deutsche Finanzpresse Agentur)

BFW fordert Bauministerkonferenz zum raschen Handeln auf 29

Colliers veröffentlicht erste umfassende Analyse des Agrarmarktes in Deutschland 30

Rubrik Steuer & Recht

Gewerbesteuer-Falle für Immobilienbestandshalter – sogar bei staatlich erwünschten Aktivitäten mit erneuerbaren Energien 25
(Professor Dr. jur. habil **Karl-Georg Loritz**)

Autoren der heutigen Ausgabe:

Daniel Bauer, Valdivia; **Marion Götza, Prof. Dr. Karl-Georg Loritz; Werner Rohmert**, „Der Immobilienbrief", Immobilienspezialist „Der Platow Brief"; **Martina Rozok**, **Thomas Veith**.

*imm*presseclub e. V. - TAGUNG DER IMMOBILIENJOURNALISTEN

Immobilienprominenz blickt in die Zukunft

Redaktion "Der Immobilienbrief"

Die Szene der Immobilienfachjournalisten traf sich wieder recht vollständig vergangene Woche zur traditionellen Wintertagung in Berlin. Seit der Frühjahrstagung habe sich einiges getan, berichtete der „Der Immobilienbrief"-Herausgeber und Gründer Werner Rohmert in seiner Eröffnungsrede. Rohmert steht seit 2004 als Vorsitzender dem *imm*presseclub e. V., der Arbeitsgemeinschaft bzw. dem inoffiziellen Verband der Immobilienjournalisten als Vorsitzender vor. Auch die Immobilienprominenz der Referenten berichtet zwar deutlich optimistischer, aber dennoch bedenklich über den Zeitenwandel in der Immobilienwirtschaft und den Erwartungen für die Zukunft. Gleichzeitig ist die Wintertagung auch immer mit den Formalia der Wahlen belastet.

Anders als sonst, wo der Vorsitzende **Werner Rohmert** sich eher in moderierender Funktion sieht, leitete er diesmal die Tagung mit einer eigenen 20-minütigen Vorschau auf die nächsten Perspektiven der deutschen Immobilienwirtschaft ein. Über 30-jährige Präsens und noch längere Familienerfahrungen lassen eben viele Dinge anders sehen, als auch die kompetenteste Branchenpräsens der letzten 15 oder auch 20 Jahre ermöglicht. Die analytische Lösung vom Tagesgeschäft in den letzten Jahren ermöglicht auch eine Freiheit des Denkens. Entweder in der letzten Ausgabe des Jahres oder in der ersten Ausgabe 2023 werden die Einleitungsrede mit einigen Ergänzungen und etwas gelogelt als Ausblick bringen.

Sicher ist, dass Rohmert trotz langer Erfahrung in der Beratung von Unternehmen auf Vorstandsebene mit Blick auf eine Reihe von Unternehmen keine Vorstellung hat, wie diese über die nächsten Jahre zu bringen seien. Aktuelle Befreiungsschläge lassen Zeit gewinnen, aber stoppen nicht die zinsinduzierte Teufelsspirale von Bewertungen, Nachfinanzierungsnotwendigkeiten und Bewältigung der aktuellen Gemengelage zwischen Geopolitik und Klimaregulierung des oft zitierten Perfect Storm, der jetzt gegen die Immobilienwirtschaft wütet. Eine nachvollziehbare Vorausschau macht auch einfach Sinn, wenn es zunehmend nervt, bei einfachen oft zitierten, logischen Zusammenhängen von den Laienspielscharen des letzten Halbzyklus darauf hingewiesen zu werden, dass man ja alles schon einmal geschrieben hätte. Vielleicht schaffen wir es als Social Media Analphabeten es auch noch, das Video davon ins Netz zu stellen.

Als Referenten konterten **Dr. Georg Reutter,** Präsident **vdp Verband deutscher Pfandbriefbanken e.V., Jens Tolckmitt,** Hauptgeschäftsführer vdp, **Prof. Dr. Daniel Kaltofen,** Rektor **EBZ Business School, Prof. Dr.-Ing. Viktor Grinewitschus, EBZ, Victor Stoltenburg,** Geschäftsführer **Deka Immobilien, Lars von Lackum,** Vorstandsvorsitzender **LEG Immobilien SE** und den Start ups **Syte (Matthias Zühlke und Nilas Möllenkamp)** und **Fahrländer Partner Raumentwicklung** (Magnus Danneck) das einleitende Stimmungsbild, aber es gab diesmal reichlich Diskussionspotential.

Wir schauen uns die Präsentationen noch an und werden die wichtigsten Thesen noch für Sie zusammenstellen. Vdp-Präsident **Dr. Georg Reutter** und vdp-HGF **Jens Tolckmitt** sehen den Pfandbrief gerade vor dem Hintergrund möglicher dunkler Wolken, auch wenn die Reutter bei weitem optimistischer sieht als Rohmert, als zukunftsorientiertes Finanzierungsinstrument. In über 250 Jahren ist kein Deutscher Pfandbrief notleidend geworden. Die zugrundeliegenden Bewertungskriterien dürften manche sportliche Ideen auch in Zukunft relativieren. Die Regulierung bzw. die Harmonisierung von Covered Bonds in der EU ist wichtiges Thema, so Tolckmitt

Die EBZ-Professoren **Kaltofen** und **Grinewitschus** (Foto) holten manche idealistische Vorstellung von Energiesparen und Homeoffice auf den Boden zurück. Wittenrungsbereinigt sei es mit dem Gas sparen gar nicht so weit gekommen, wie volle Speicher signalisieren. Das Verhalten des Nutzers sei viel wichtiger als Hightech. Power-User verbrauchten ein Mehrfaches an Energie als Normalnutzer oder gar Sparfüchse. Das beliebte Kippfenster könnte die Wärmeabgabe des darunterliegenden Heizkörpers versiebenfachen. Pandemie-Homeoffice habe Energie gekostet und nicht gespart. Der Verbrauch der trotzdem beheizten Büros sei nicht soweit heruntergegan-

gen sei, wie der Verbrauch in den Haushalten zugenommen habe. Ohne Verhaltensänderung und Absenkung der Vorlauftemperaturen bleibe der gute Sparwille eher eingeschränkt. Auch Wärmepumpen machten nur bei niedrigen Vorlauftemperaturen Sinn. Aber die fühlten sich für den Nutzer nun einmal anders an als ein schönes warmer Wohnzimmer.

Deka Immobilien GF **Victor Stoltenburg** bestätigt die Wende des Immobilienmarktes. Das globale Investmentvolumen sei auf dem allerdings immer noch hohen Niveau des Jahres rückläufig. Aktuell gebe es Stimmungsaufhellungen. Die Inflationsrate werde sich beruhigen. Die Leerstandsraten bleiben niedrig. Die Ankaufsrenditen steigen. Aber letztlich bleibe alles im Vergleich zu kolportierten Befürchtungen relativ harmlos. Wir schauen uns das noch genauer an.

Lars von Lackum machte klar, dass die LEG zwar nicht gefährdet sei, dass sich aber das Geschäftsmodell zinsbedingt geändert habe. Gewohnt werde immer. Vollbeschäftigung bleibe. Das operative Geschäft müsse jetzt wieder gestärkt werden. Die Zeit der Zukäufe sei vorbei. Die LEG werde Nettoverkäufer. Aus dem Projektentwicklungsgeschäft, das sowieso nur in kleinem Rahmen stattfinde, werde man sich nach Fertigstellung der Projekte zurückziehen. Zukünftig werde man auch Lösungen für die Branche anbieten. Das Berichtswesen werde sich an die neuen Gegebenheiten anpassen. Da man aber als LEG die Möglichkeiten der Bewertung und des Marktes nicht voll ausgereizt habe, stehe die LEG auch in geändertem Umfeld mit sehr stabilem Aktionärskreis sicher da.

Last but not least wurden in den Wahlen alle Vorstands- und Kontrollfunktionen bestätigt. **Brigitte Mallmann-Bansa, Immobilien Zeitung,** und **Frank Peter Unterreiner** wurden als Vorstände und Werner Rohmert als Vorsitzender bestätigt. ☐

Erfolgreich investieren mit PROJECT Qualitätsimmobilien

Einen attraktiven Gesamtmittelrückfluss von bis zu 165,0 %* im MidCase-Szenario – diese chancenreiche Beteiligungsmöglichkeit bietet Ihnen PROJECT Metropolen 22

- Immobilienentwicklungen mit Schwerpunkt Wohnen in gefragten Metropolregionen
- Einmalzahlung: ab 10.000 EUR zuzüglich 5 % Ausgabeaufschlag
- Hohe Risikostreuung in mindestens acht Immobilienentwicklungen
- Laufzeitende: 30.06.2032 (Kapitalrückzahlungen ab 01.02.2030 durch Desinvestitionskonzept möglich)
- Entnahmeoption: 4 oder 6 % auf monatlicher Basis

PROJECT Investment Gruppe · Kirschäckerstraße 25 · 96052 Bamberg
info@project-vermittlung.de · www.project-investment.de

Informieren Sie sich jetzt unverbindlich über Ihr Immobilieninvestment mit Zukunft:

www.metropolen22.de
0951.91 790 330

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt des AIF und die wesentlichen Anlegerinformationen, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. Diese Dokumente finden Sie in deutscher Sprache auf der Website www.project-investment.de/private-investoren/produkte/einmalzahlungsangebot-metropolen-22. Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte in deutscher Sprache finden Sie auf der Website www.project-investment.de/meta/anlegerrechte.

*Die frühere Wertentwicklung lässt nicht auf künftige Renditen schließen.

Personalien

Bamberg: Seit 1. November 2022 zeichnet **Heiko Böhnke** (52) als Geschäftsführer der **PROJECT Real Estate Trust GmbH** verantwortlich, die mit Wirkung zum 10. November 2022 in **PROJECT Real Estate Institutional GmbH** umfirmiert wurde.
Böhnke ist ausgebildeter Bankkaufmann und Betriebswirt und verfügt über mehr als 25 Jahre Berufserfahrung in der Immobilienwirtschaft. So war er seit 2019 als Vorstand bei der Hamburger **Real Exchange AG**. Zuvor war er bei der **Catella Real Estate AG** als Geschäftsführer tätig.

Frankfurt: **Bettina Höffmann**, **Sabine Giesen-Kirchhofer**, **Michael Greis** und **Karsten Körper-Fitzgerald** wurden zum 1. Oktober 2022 in die Geschäftsführung der **HIH Property Management** berufen und lösen damit die vorherigen HPM-Geschäftsführer **André Vollbach** und **Markus Reinert** ab.
Parallel dazu wurde Bettina Höffmann ebenfalls im Oktober 2022 als zusätzliche Geschäftsführerin der **IC Property Management GmbH** bestellt.

Frankfurt: Seit Anfang November ist **Ralf Werner Hoffmann** (56) neuer Geschäftsführer der **ABG Development**, des Projektenwicklungsbereichs der **ABG Real Estate Group**. Er folgt auf **Tom Soreq**, der sich beruflich neu orientieren wird.

Hamburg: Die **HIH Invest Real Estate** verstärkt ihr Kundengeschäft mit **Jan von Graffen** (46) und **Daniel Gutschka** (47) als neue Directors.

MAKLERBERICHTE SEHEN WENIG LEERSTANDS- UND MIETGEFAHREN

„Der Immobilienbrief“ ist skeptisch – Wir werden neue Büro-Leerstandsrekorde sehen

Ein Kommentar von Werner Rohmert, Hrsg. "Der Immobilienbrief", Immobilienspezialist "Der Platow Brief"

Hinsichtlich der Perspektiven möglicher Büroleerstände teilen sich seit Jahren die Perspektiven. Die Profis, die allerdings vom Geschäft leben und die Miethöhe naturgemäß sehr optimistisch sehen, gehen von anhaltender Nachfrage und steigenden Mieten aus. Oft bezieht sich das aber auf ein nur sehr kleines Segment heute aktueller New Work fähiger offener und kommunikativer Flächen, an die vor wenigen Jahren noch, insbesondere auch unter der Corona-Hygiene-Panik noch eher wenig gedacht wurde. Auch aktuell sehen die Maklerberichte, wie im Folgenden von JLL (Immobilienuhr), BNPPRE und Colliers, wenig Leerstands- und Mietgefahren.

„Der Immobilienbrief“ sieht das aus den über 30 Jahren, die das Team von „Der Immobilienbrief“ den Markt analysiert und erfährt, etwas anders. Auch diesmal sind wir deutlich skeptischer, insbesondere, was den Leerstand angeht. **Mehrere kontaktreiche Gesprächspartner bestätigen uns, sie würden keinen einzigen Unternehmensvorstand kennen, der auf Büroflächenerweiterung ziele.** Homeoffice, Effizienzsteigerung und Flächenersparnis sei die Devise. Neuanmietungen seien nur bei Flächeneinsparung geplant. Homeoffice-Flexibilität in der 60/40 bis 40/60-Prozentbandbreite setzt sich bei allen Konzernen durch. Damit ist die kritische Menge mit perspektivischer Flächenersparnis von 15 bis 25% erreicht.

Homeoffice in adäquatem Wohnumfeld ist effizient und funktioniert. „Der Immobliienbrief“ kann das aus 30-jähriger, eigener Erfahrung bestätigen. Anderthalb Stunden gesparte Stress-Zeit am Tag lassen die Effizienz steigen. Den üblichen Argumenten, dass doch jeder einen Arbeitsplatz braucht, lässt sich auch in Einzelbüros entgegenwirken. **Eine Idee: Statt normaler Doppelschreibtische sehen wir durchaus Kompromissgrößen mit verschiebbarem Technikteil in der Mitte.** Der eigene Schreibtisch mit Familienfoto und „Ausschlussbereich“ bleibt erhalten. Normale Einzelzimmer können ohne Komforteinbuße doppelt genutzt werden. Bei gleichzeitiger Anwesenheit muss man sich ab und zu einmal etwas einschränken. Die Lösungen für Open Space liegen sowieso schon vor.

Es geht weiter. Die Digitalisierung wird rasant neue Perspektiven flexibler Arbeit und Kommunikation eröffnen. Die Inflation schützt Büros nur in laufenden Verträgen. Neue Verträge werden je nach Angebot andere Index-Regeln finden. **Für unsere Augen wurde wahnsinnig viel gebaut. Wir glauben eher unseren Augen als Statistiken.** Wir berichteten auch schon vor 2 Jahren von einer Studie der Stadt Frankfurt, die sich auch fragte, wer die im Bau befindlichen Bauten nutzen soll. **Erfahrungsgemäß zeigt sich das wahre Ausmaß schweinezyklischer Fertigstellungen erst bei tatsächlicher Marktreife.**

Sobald klar wird, dass genug Flächen am Markt sind, verschwindet außerdem sofort die sonst mehrere Jahre vorlaufende Nachfrage aus der Statistik. Neue Unsicherheit verschärft den Effekt. **Ab 2024 schlägt die Büro-Demographie erbarmungslos zu.** Das wird durch Tertiärisierung nicht ausgeglichen. 2015er Zuwanderung hat für Büros nichts gebracht. Die Ukrainerinnen kehren zurück. ▶

Personalien

Hamburg: Die **Paribus-Gruppe** bündelt zukünftig das Neugeschäft für den Immobilienbereich in der **Paribus Holding GmbH & Co. KG** und hat **Caroline Meeder** (45) zur Geschäftsführerin bestellt. Sie übernimmt hierbei insbesondere das Transaktionsmanagement und berät die verbundenen Unternehmen der Paribus-Gruppe. Zusammen mit **Thomas Böcher** und **Dr. Georg Reul** wird sich Meeder unternehmensübergreifend einbringen.

Hamburg: **Johannes Jarchow** (40) ist mit Wirkung zum 1. Oktober 2022 als neuer Head of Institutional Business bei **VALUES Real Estate** eingestiegen. Er verfügt über zwölf Jahre Erfahrungen im Investmentgeschäft und war zuvor u.a. bei **Quantum Immobilien** und **Warburg HIH**.

München: Die **Deuts**che Finance Capital Markets bestellt **Jörg Hudemann** mit Wirkung zum 1. Januar 2023 in die Geschäftsführung. Hudemann zeichnet zukünftig neben **Wolfgang Schießl** verantwortlich. Zuvor war er in leitenden Positionen bei der **C-QUADRAT-Unternehmensgruppe** tätig.

Frankfurt: **Sweelin Heuss**, M.A., leitet bei **JLL** künftig das Team Sustainability & ESG Consulting. Die Nachhaltigkeitsspezialistin war im Juni vom **Burda Verlag** zu JLL gewechselt. Die Rolle übernimmt sie von **Sven Grönwoldt**, der künftig strategische Kunden als Senior Director betreut.

Insolvenzen kommen wieder zurück. 10% der Unternehmen seien insolvenzgefährdet, berichtet CRIF (S. 16). Qualifizierte **Zuwanderung zielt auf englischsprachige Länder.** Energiekostenangst kann auch zu effizienterer Flächennutzung führen. Das alles sind Langfristfaktoren, die die generelle Flächennutzung betreffen. **Über das deutsche Geschäftsmodell** weltweit einzigartiger internationaler Vernetzung basierend auf billiger Energie, billiger Auslandsvorproduktion und hohen Industrialisierungsgrades, das derzeit sowohl geopolitisch als auch unter grüner Vorreiterrolle zur Disposition steht, **wollen wir hier nicht diskutieren.**

Und jetzt kommt das kurzfristige Krisen-Umfeld mit nie gesehener Zinsentwicklung, Konjunktur und geopolitischer Neuorientierung hinzu, dass als Katalysator den logischen Prozess in Gang setzen kann. „Der Immobilienbrief" fragt sich, woher der Nutzeroptimismus auch auf eine schnelle Marktkonsolidierung kommt. Sich auf eine Qualitätsausdifferenzierung hinsichtlich spezifischer, neuer Class A Definitionen zu beziehen, die möglicherweise knapp bleiben, ist aus Marktsicht wenig zielführend. Die Städte atmen bereits jetzt wieder die Flächennachfrage ein. Und nach allen Erfahrungen wirken sich Leerstände auf die Mieten aus und fallende Mieten in schwächeren Segmenten auch auf die Mieten im Topbereich.

Miet- und Werthalbierungen kennen wir aus USA-Metropolen und europäischen Metropolen seit vielen Jahrzehnten. **Auch Frankfurt hat prominente Beispiele von Miet- und Werthalbierungen in den letzten Zyklen.** Und bedenken Sie, eine vergleichbare Zinsentwicklung mit vergleichbarer Ertragswert-Wirkung bei Immobilien und Finanzierungswirkung auf Unternehmen hat es in Deutschland in Normalzeiten niemals zuvor gegeben, ganz einfach, weil die Ausgangsbasis nie so niedrig war. **Wir können uns also durchaus Leerstände bei Büros, an denen die Zeit oder die ESG-Regulierung vorbei gegangen ist, auf einem Niveau vorstellen, der an frühere Leerstandsrekorde anknüpft.**

Was dem Markt helfen könnte, wäre vor allem eine self fulfilling propehecy der Optimisten. Aber das ist nicht Journalisten- oder Analysten-Aufgabe. ☐

BÜRO-IMMOBILIENUHR Q3 2022 – ERHOLUNG SETZT SICH FORT

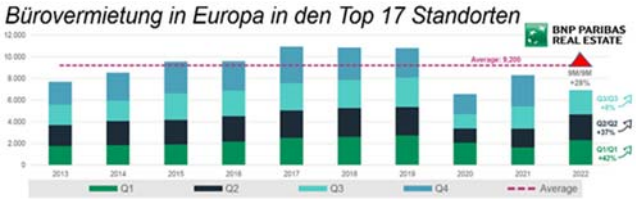
JLL und BNPPRE optimistisch

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

Der optimistische Blick zurück auf der Spitze eines (zyklischen) Berges verhindert den Blick voraus. Stolpersteine, Neigung und Länge des Abstiegs werden leicht übersehen. Auch für das Q3 gilt bei den Maklern die alte „bisher ist ja alles gut gegangen" Feststellung des fallenden Dachdeckers. Im Q3 dürften bei Vermietung und Investments aber noch viele alte Vereinbarungen in den Zahlen enthalten sein. Und so gilt: Die Erholung auf den europäischen Büromärkten setze sich auch im Jahr 2022 fort, berichten JLL in der Immobilienuhr und BNPPRE in einer eigenen Kurzanalyse. Nach wie vor sieht JLL noch alle Märkte im Aufstieg – mehr oder minder kurz vor der Spitze.

Die Nachfrage nach hochwertigen, flexiblen Büroflächen, die sich besser für neue hybride Arbeitsformen eignen, treibe den Markt, so **BNPPRE.** 2022 werde mit positiver Dynamik im langfristigen Durchschnitt zu Ende gehen, so **Laurent Boucher**, Präsi-

dent von **BNP Paribas Real Estate Advisory.** Die Nachfrage nach zentralen Lagen führe zu einem Anstieg der Spit-



zenmieten auf fast allen Märkten. Nach einem starken Anstieg 2020 und Anfang 2021 habe sich der Büroleerstand seit dem Q2 2022 stabilisiert und sei in einigen Märkten sogar gesunken. Die Leerstandsquote in Europa liegt aktuell bei insgesamt 7,4% (+10BP).

Die europäischen Spitzenmieten sind lt. **JLL** im dritten Quartal 2022 weiter gestiegen. Der europäische Büromietindex erhöhte sich im Vergleich zum Vorquartal um 2,2% und verzeichnete damit den zweitstärksten vierteljährlichen Anstieg seit 2010. Das jährliche Plus liegt mit 5% deutlich über dem Fünfjahresschnitt von 3,6%. Premiumbüros entwickelten sich hinsichtlich Auslastung und Preisgestaltung weiterhin deutlich besser als Objekte von geringerer Qualität.

„Die meisten Büromärkte befinden sich jetzt in den Wachstumsquadranten der Büro-Immobilienuhr und wir rechnen kurzfristig nicht mit einem größeren Rückgang bei den Spitzenmieten“, sagt **Hela Hinrichs**, Senior Director EMEA Research & Strategy. Mietsteigerungen zum Vorquartal seien in 18 der 23 Indexmärkte registriert worden: Lyon (10,3%), Rotterdam (8,2%), Brüssel (4,8%), Amsterdam (4,2%), Mailand (3,8%), Prag (3,8%), Hamburg (3,1%) und Dublin (3,1%). In allen anderen europäischen Indexmärkten blieben die Spitzenmieten stabil.

Trotz des erheblichen makroökonomischen Gegenwinds zeigten die europäischen Büromärkte weiterhin Stärke, so Hinrichs. Mit 2,6 Mio. qm stieg der Flächenumsatz im Q3 2022 gegenüber dem Vorjahresquartal um 18%. Auf regionaler Ebene verzeichnete Westeuropa (plus 14% im Jahresvergleich) Steigerungen beim vierteljährlichen Flächenumsatz. Deutlich kräftiger zog der Flächenumsatz in der CEE-Region mit plus 53% gegenüber dem Vorjahresquartal an. Auf Stadtebene verzeichneten Prag (198%), Stockholm (104%), Dublin (70%), Madrid (49%) und Mailand (44%) die stärksten Zuwächse beim Vermietungsvolumen. In Berlin (33%), Hamburg (22%) und Luxemburg (28%) fiel der Anstieg im Vergleich dazu geringer

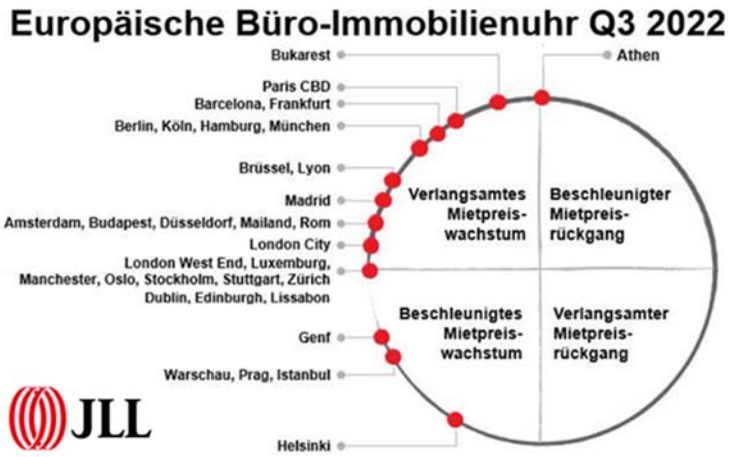
Deals

Hamburg: Die **ABG Real Estate Group** vermietet langfristig 400 qm Fläche an den **Aston Martin** Vertragshändler **Nord-Ostsee Automobile** im Deutschlandhaus. Ab der 2. Jahreshälfte 2023 können die Fahrzeuge des legendären Herstellers britischer Sportwagen im Erdgeschoss des ikonischen Neubaus am historischen Gänsemarkt bewundert werden.
Insgesamt bietet das ABG DEUTSCHLANDHAUS künftig mehr als 40.000 qm flexible Flächen für Büros und ergänzende Nutzungen wie Gastronomie, Einzelhandel und auch Wohnen. Die Fertigstellung wird voraussichtlich im Herbst 2023 erfolgen. Das Gesamtinvestitionsvolumen beträgt rund 480 Mio. Euro.

Hamburg: Die **Real I.S. AG** hat das Bürogebäude „Georgstor" an **Hines** verkauft. Das Objekt wurde 2013 für den Immobilienspezialfonds „**BGV V**" erworben.
Die Büroimmobilie befindet sich am Steindamm 96–100 und umfasst eine Gesamtmietfläche von etwa 24.000 qm. Darüber hinaus verfügt das Gebäude über eine Tiefgarage und ist zu knapp 90% vermietet.
Norton Rose Fulbright LLP und Drees & Sommer waren als Berater tätig. Als Makler agierte **JLL**.

Burgwedel: **Deka Immobilien** erwirbt für einen Immobilien-Spezialfonds einen Büro- und Logistikneubau, bestehend aus einer Logistikhalle mit ca. 10.000 qm und einem Bürogebäude mit rund 3.000 qm. **Mieter** ist die **Willenbrock Fördertechnik.**

aus. Einen deutlichen Rückgang verbuchten die Büromärkte in Düsseldorf (minus 53%) und Barcelona (minus 31%). Europas größter Büromarkt Paris war im Quartalsvergleich gleichfalls rückläufig. Der Flächenumsatz seit Jahresbeginn liegt mit fast 1,5 Mio. qm knapp unter dem Zehnjahresschnitt (-4%). Der Flächenumsatz im Zentrum Londons erreichte im Q3 nur 219.000 qm (Q2: 242.000 qm). Im bisherigen Jahresverlauf wurden mit fast 700.000 qm, ca. 37% mehr als im Vergleichszeitraum 2021 vermietet (540.000 qm).



Der europäische Büroleerstand blieb mit 7,2% das 5. Quartal in Folge stabil. Im Q3 2022 wurden in Europa 1,2 Mio. qm Büroflächen fertiggestellt (+15% gg. Vorquartal). Da das Angebot an Top-Büroflächen wahrscheinlich weiterhin begrenzt bleiben werde, rechnet Hinrichs mit einem weiteren Mietanstieg. Viele Projekte würden sich verzögern. Renovierungen würden wahrscheinlich in Zukunft eine wichtigere Rolle spielen, da sie als billigere, schnellere und nachhaltigere Option angesehen würden, so **Hinrichs**. (Dazu siehe auch Folgeartikel) ☐

COLLIERS SIEHT DEUTSCHEN LEERSTAND WEITER MARKTGERECHT

Zeit extrem niedriger Büroleerstände ist vorbei

Colliers stellt mit klassischem Maklerblick auf das „Ist" trotz Rezession nur einen moderaten Anstieg des Büro-Leerstands im Bereich einer marktneutralen Leerstandsrate fest. Dennoch sei die Zeit extrem niedriger Leerstände vorbei. Die Leerstandsquote werde auf den deutschen Büroimmobilienmärkten von aktuell 5,2% auf 6,1% im Jahr 2026 steigen. Die kommende Rezession werde sich für mindestens ein Jahr dämpfend auf die Büroflächennachfrage in den deutschen Top-Standorten auswirken. „Der Immobilienbrief" bleibt jedoch skeptisch (vgl. Rohmert– Kommentar zur Leerstandserwartung S. 25).

Der prognostizierte Flächenumsatz 2023 liege um 8% unter dem langjährigen Mittel, so **Colliers.** Bis 2024 wird ein weiterhin hohes Maß an Fertigstellungen von 1,7 bis 1,8 Mio. qm erwartet. Ab 2025 aber werde sich die Anzahl an Fertigstellungen voraussichtlich verringern. Für Berlin erwartet Colliers aufgrund der großen Pipeline den stärksten Leerstandsanstieg auf aber nur 5,9% (+2,8%-Punkte) im Jahr 2026. Die übrigen Standorte würden sich in einem moderaten Anstiegsbereich zwischen +0,5 und +2,0%-Punkten bewegen. Colliers Vermietungschef **Stephan Bräuning**, prognostiziert ein schnelles Einpendeln des Flächenumsatzes in Richtung des langjährigen Mittels. Aber auch Bräunig sieht tiefgreifende strukturelle Konsequenzen für die Immobilienmärkte. Die weiterhin zunehmende Zahl der Bürobeschäftigten werde aber sinkenden Flächenbedarf pro Mitarbeiter ausgleichen. Die Nettoabsorption bleibe aber voraussichtlich positiv, prognostiziert Analysechef **Andreas Trumpp**. In den kommenden 2 Jahren würden ausreichend neue Flächen zur Verfügung stehen. Spe-

kulative Baustarts würden aber seltener. Das wirke dem Leerstandsanstieg entgegen. Die Mieten würden weiter moderat steigen. Es werde keinen Mietermarkt geben. ☐

RETTUNG ODER EINSTIEG IN DEN TEUFELSKREIS?

Hannover Leasing macht hilflos

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

Letzte Woche ist viel passiert. Adler und Corestate sehen sich gerettet. Gerüchte gibt es immer mehr. Der „Immobilienbrief"-Erfahrungshorizont lässt mit weit über 30 Jahren manche Dinge doch anders beurteilen, als dies die Matadore der Sanierungslernphase des jetzt gedrehten Zyklus noch erwarten. Die erwartete Markterholung im kommenden Jahr scheint so etwas wie die heilige Kuh der Branche. Wir wollen den Sanierern auch nicht den Spaß verderben. Den Anleihegläubigern von Corestate droht ein herber Verlust. Bei Redaktionsschluss gestern lag der förmliche Beschluss noch nicht vor. Adler sieht sich gerettet und bekommt frisches Geld. Das schiebt das Gottesurteil. „Gutes Geld dem schlechten hinterherwerfen", geht da durch den Kopf.

Mit Geld lässt sich der Verlust des Geschäftsmodells nicht retten. Aus **„Der Immobilienbrief"-Sicht** droht der Einstieg in den schon oft beschriebenen klassischen Teufelskreis, der in den früheren Flauten der 90er Jahre und nach der Jahrtausendwende nahezu allen Immobilienaktiengesellschaften den Kopf kostete. Heute kommt bei AG's das Short-Seller-Spekulantentum dazu, das auch erfolgversprechenden Modellen den Garaus macht. **Ehrlich gesagt, wir geben keinen Pfifferling auf die Rettungsaktionen.** Positiv ist, dass es Folgereaktionen und Marktreaktionen noch verschiebt, so dass die „nachhaltige Wertänderung" die Bilanzen des Marktes noch nicht trifft.

Die **Adler Group** bekommt frisches Geld in Höhe von 937 Mio. Euro zu endfälligen 12,5% Zinsen zum 30.6.2025.

Foto: Thomas Stachelhaus, © RAG Montan Immobilien
Der RAG-Campus in Essen: ein moderner Bürostandort auf dem **UNESCO-Welterbe Zollverein**.

RAG Montan Immobilien

FLÄCHEN ENTWICKELN, ZUKUNFT GESTALTEN.

Wir entwickeln industriell vorgenutzte Flächen und machen sie baureif. Damit tragen wir zur Bewältigung der Knappheit an Wohnbau- und Gewerbeflächen bei.

- **Seit mehr als vier Jahrzehnten im Verbund des RAG-Konzerns**
- **Kompetenz in der Flächen- und Quartiersentwicklung**
- **Schutz der Ressource Boden durch Revitalisierung vorgenutzter Flächen**

Gebündelte Kompetenz hat einen Namen:

RAG Montan Immobilien GmbH
Im Welterbe 1–8 · 45141 Essen
www.rag-montan-immobilien.de

Herzlichen Glückwunsch. Allerdings gibt es da noch ein paar Bedingungen, die die ausführliche Pressenotiz erklärt. „Die Bereitstellung der Fremdfinanzierung steht unter dem Vorbehalt eines positiven Sanierungsgutachtens, einer Anpassung der Anleihebedingungen, der Bereitstellung der vereinbarten Sicherheiten sowie weiterer Vollzugsbedingungen." Dazu gibt es Bezugsrechte. Die Einigung mit den Anleihegläubigern sieht eine Zinserhöhung von 2,75% vor, wobei alles Ausstehende bis 31.7.2025 aufgeschoben und kapitalisiert wird. **Wie das alles funktionieren soll, wenn das Geschäftsmodell schon im Nullzinsumfeld nicht funktionierte,** und die Grundstückswerte durch Markt und teilweisen Verlust der Projektentwicklungsperspektive verdampfen, wird wohl Geheimnis des Sanierungsgutachtens werden. Wenigstens werden so knapp 3 Jahre Zeit gewonnen, die die Möglichkeit gibt, die Vergangenheit in ein adäquates Licht zu stellen, das etwaige amtliche, spätere Überprüfungen vor die Tatsache „das war damals so" stellen.

Auch bei Corestate scheint die Drohung mit der Prüfung der Insolvenzantragspflicht aufgegangen zu sein. Eine adhoc-Mitteilung meldete, dass **Corestate Capital Holding S. A.** (CCHSA) die Insolvenzantragspflicht prüfe, da die Sanierungsgespräche für die gestern fällig werdende Wandelschuldverschreibung als „nicht mehr für

überwiegend wahrscheinlich" angesehen. Das dürfte wohl doch gelungen sein. Vielleicht wissen wir bis zum Editorial mehr. „Der Immobilienbrief" hatte schon vor einiger Zeit auf unsere Probleme mit dem Geschäftsmodell hingewiesen. Wir bleiben aber dabei, dass mittelfristig aufgrund der erfahrungsgemäßen Kettenreaktionen von Anlegern und Banken, die einen solchen Sanierungsfall im neuen Zinsumfeld nicht mit der Kneifzange anfassen werden, wohl eher mit spürbarer Wahrscheinlichkeit über Corestate das Kreuz geschlagen werden könnte. Unsere 90er und 00er Jahre Erfahrungen machen da wenig Hoffnung. Auch hier

Deals

Berlin: **Generali Real Estate** hat ein historisches Büro- und Wohngebäude in der Französischen Straße 53-55 erworben. Der Kauf erfolgte i.A. eines von der **Generali Real Estate S.p.A Società di gestione del risparmio** verwalteten Immobilienfonds. Verkäufer ist die **Real I.S.** für den Immobilien-Spezial-AIF „**Real I.S. BGV V**". Das voll vermietete, hochwertige Gebäude umfasst 8.000 qm Gesamtnutzfläche.

Leipzig: **VALUES Real Estate** hat für einen institutionellen Investor den „Industriepalast", Brandenburger Straße 14–16/ Dohnanyistraße 11–15 erworben. Verkäufer sind der von **Tristan Capital Partners** gemanagte Fonds **EPISO 5** und die **KAURI CAB Group**.
Der denkmalgeschützte, sechsgeschossige Büro- und Geschäftshauskomplex verfügt über eine Mietfläche von rund 24.500 qm und einen diversifizierten Mieterbestand. Hauptmieter ist die **Deutsche Bahn**, die 70% der Flächen mietet. **Colliers** hat die Transaktion vermittelt.

Hamburg: Die **HanseMerkur Grundvermögen AG** hat für einen ihrer Spezialfonds das „Medical Science Center" von **AUG. PRIEN Immobilien, Gesellschaft für Projektentwicklung mbh** erworben. Das Objekt beherbergt auf insgesamt rd. 23.500 qm einen Nutzungsmix aus Laborräumen, medizinischem Versorgungszentrum, Büroflächen sowie einer großzügig angelegten Kita.
Die Immobilie wird in den Immobilien-Spezialfonds **HanseMerkur Grundwerte Deutschland** übergehen.

war es wohl nicht so, dass erst das neue Zinsumfeld zu Problemen geführt hat. Für eine chancenreiche Weiterführung wäre ein bonitärer und engagierter neuer Mehrheitsgesellschafter nötig. Dafür käme im Moment nur **Pimco** in Frage, aber da fehlt uns das Modell. Seit Februar ist der Corestate-Kurs von über 12 Euro auf 0,30 Euro abgestürzt und hat sich in den letzten Tagen wieder auf 86 Cent „verdreifacht". Die Corestate Capital Group vermeldet zudem für die ersten 9 Monate in 2022 eine deutlich rückläufige Geschäftsentwicklung, die sich sowohl im laufenden Geschäft bzw. EBITDA als durch Abwertungen insbesondere der HFS dramatisch anhört.

Intellektuelle Überraschungsschmerzen bereitet uns aber insbesondere die einst sehr renommierte, zur Gruppe gehörige Fondsgesellschaft **Hannover Leasing** (HL). In einer eigenen Pressenotiz meldeten die Geschäftsführer **Sebastian Hartrott** und **Bernd Schlapka** in der Notiz sportlich, **„dass die Hannover-Leasing-Gruppe wirtschaftlich nicht von einer Insolvenz der CCHSA betroffen wäre."** Was das Unternehmen PR-technisch damit geritten hat, ist die erste, hilflos machende Frage. Die beiden Geschäftsführer betreten damit aber auch erfahrungstechnisches, betriebswirtschaftliches und intellektuelles Neuland. Sich von der Pleite der Mutter „nicht betroffen" zu sehen ist zumindest sachlich sehr mutig. Unter PR-Gesichtspunkten könnte es natürlich Sinn machen, sich selbst zu exkulpieren, insbesondere, wenn es stimmt, dass deren Vertrags-Maßband sowieso Ende des 1. Quartals zu Ende ist. Andererseits muss man schon nachdenken, inwieweit die Geschäftsführer nicht auch Teil des Problems der Gruppe sein könnten.

Formal juristisch ist es richtig, dass HL ein Assetmanager ist, der seine Fonds und Grundstücksgesellschaften weiter managen kann. Allerdings wissen die Profis spätestens seit der Falk-Pleite vor fast 20 Jahren, dass die vermögenstechnischen Inseln der Fonds gerade in schwierigem konjunkturellen Fahrwasser, das heute durch die Gesamtgemengelage und die ESG-Klippen noch schwieriger geworden ist, auch sehr leicht in Probleme rutschen. Aktuell dürften die Corestate-Gründer und die **Helaba**, die 2016 das ewige schwarze, ökonomische Loch an Corestate los wurde, eher strahlen. Für die Corestate Eigentümer erwies sich Hannover Leasing durch intelligentes Bewertungsmanagement, das nur wenig mit dem Kaufpreis korreliert gewesen sein soll, zum dreistelligen Bilanz Perpetuum Mobile bei einem eher kleinen zweistelligen Kaufpreis. Das trieb schon vor 5 Jahren unsere Expo Real Backgroundgespräche doppelt um. Offen war der kolportierte Bewertungsansatz ebenso wie die Frage, wie HL ins Geldverdienen zu bringen sei. Letzteres ist aber in den letzten zwei Jahren ein wenig gelungen, hören wir. Nun aber dürfte jeder Banker oder Vertriebspartner mit der Klobürste gepudert sein, der HL, bevor es einen bonitären Neugesellschafter gibt, noch für Neugeschäft anfasst.

Nach Erfahrungen von „Der Immobilienbrief" fällt in solchen Fällen ein Dominostein nach dem anderen. Die Zinslandschaft macht potentielle - auch sportlich selbstbewusste - Opportunity Käufer derzeit eher ruhig. Neugeschäft ist tot. Damit kommt weniger Geld in die Kassen. Die Kostendeckung der Verwaltung von Fonds war früher oft ein Problem. Bei HL wissen wir das nicht. Der Personal- und Gemeinkosten verschwinden nicht parallel mit dem Geschäft. Wenn es Probleme in einem Fonds gibt, hilft auch niemand mehr, wie Falk belegte. Personell startet in Problemsituationen oft der Exodus. Geier werden sich auf die Fonds stürzen. Ältere Immobilien haben manchmal Exit- und ESG-Probleme. In Fonds gibt es kein Geld mehr für Sanierungen. Ausschüttungen könnten bei absehbaren Engpässen von Banken gestoppt werden. Mieter werden frustriert und ziehen aus. Das Abwertungs-Damoklesschwert droht sowieso. Wenn Leerstände dazu kommen, wird der Ausweg eng. Bei HL kommt hinzu, dass HL selber wohl nie eine Cash Cow war. Früheren dynamischen Geschäftsführern zu Helaba-Zeiten folgten eher kopfschüttelnde Nachfolger. In einer Sanierung poppen zudem alte Risiken hoch. Geplante Immobilienexits könnten das

Papier nicht wert sein, auf dem sie geplant wurden. Der Fondsbranche, die sowieso über ihre Immobilienbestände der Niedrigzinsphase nachdenken sollte, könnte weiteres Unbill drohen. **Auf jeden Fall scheint es aus Sicht von „Der Immobilienbrief“ eher mutig als vernünftig, proaktiv zu verkünden, HL sei nicht von einer Pleite der Mutter betroffen.** ☐

JLL – DIE CASH COW GEHT

Wechsel des JLL-Investment-Chefs macht Blick zurück Interessant

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

Es ist kaum noch zu diskutieren, dass in der Immobilienwirtschaft eine Zeitenwende bevorsteht. Ein Referent des *imm*presseclub e.V. nahm das Ausscheiden von Marcus Lütgering, Head of Office Investment JLL Germany und als Managing Director im engsten Führungskreis, als Zeichen für die Zeitenwende. Wir hatten es bereits im Text gemeldet. Nun ist es endgültig. Jan Eckert, Head of Capital Markets Deutschland-Schweiz-Österreich (Dach) und CEO Switzerland, hat Lütgerings Aufgaben und laufende Projekte interimsweise in Personalunion übernommen. Wir haben das zum Anlass genommen, uns einmal die wichtigsten Deals der letzten Jahre von JLL/Lütgering herauszusuchen.

Nachdem sich **Marcus Lütgering,** seit 2007 bei **JLL**, noch 2019 nach damaligen Gerüchten „endgültig“ für einen Verbleib bei JLL entschieden und „brutal zuversichtlich für JLL“ sei, geht er nun doch. Nach der damaligen Bleibeentscheidung kam im März 2020 als neue CEO kurz darauf die branchenfremde **Sabine Eckhardt** (Jg. 1972) als CEO Central Europe in der Nachfolge von Deutschland-Chef **Timo Tschammler,** die als sympathische und intelligente Nordeuropamanagerin auch nebenher Deutschland verantwortete. Als unverkennbare personelle Fehlentscheidung des globalen JLL-Managements blieb sie aus „Der Immobilienbrief“-Sicht bis März 2022 überraschend lange. ▶

Durch HypZert ausgezeichnete Bewertungsgesellschaften:

JKT Immobilien · KENSTONE REAL ESTATE VALUERS · LB ImmoWert · MaxWert · VALUE AG · VR WERT · HIB Helaba Immobilienbewertung · WERITAS IMMOBILIENBEWERTUNG UND BERATUNG

Deals

Leipzig: **BNP Paribas REIM Germany** hat für den **European Impact Property Fund** (EIPF) eine Mixed-Use-Immobilie von **Gateway Real Estate** erworben. Zu dem Ensemble mit 10.886 qm vermietbarer Fläche gehören ein Gebäudeteil der Hochschule für Technik, Wirtschaft und Kultur (**HTWK**), künftig 196 Apartments der **GBI**-Marke SMARTments student für Studierende, Auszubildende und Berufseinsteiger sowie kleinere Büroeinheiten. **GBI Capital** vermittelte den Deal.
Die SMARTments student liegen im Areal Zschochersche Straße 69, Eduardstr. 8 und 10 sowie Industriestraße 59.

Bremen: **International Campus** hat das Studentenwohnheim THE FIZZ erworben. Das Gebäude wird seit 2012 von IC betrieben und war das Pilotprojekt der Marke THE FIZZ. Auf rund 13.000 qm BGF befinden sich 335 Apartments für Studierende, zahlreiche Gemeinschaftsflächen sowie 32 PKW-Stellplätze in der hauseigenen Tiefgarage. Verkäufer ist die **Württembergische Lebensversicherung AG**.

Chemnitz: Die **DVI Gruppe** hat 5.000 qm Bürofläche in der Annaberger Straße an die **Bundesanstalt für Immobilienaufgaben** (BImA) langfristig vermietet. Künftige Nutzerin der Büros ist die Bundespolizei.
DVI hat den zentral gelegenen Bürokomplex mit 370 Pkw-Stellplätzen im Jahr 2019 von zwei geschlossenen Immobilienfonds erworben. Bis dahin wurde die Immobilie als Technisches Rathaus von Chemnitz genutzt.

Das Deutschland-Geschäft von JLL war insbesondere zuletzt durch Timo Tschammler sehr immobiliengeprägt. Dies gilt wohl auch für die Erwartungshaltung vieler Kunden. **Was bringt es, sich mit der Nachrichtensprecherin der Fachleute zu unterhalten,** war nach dem persönlichen Erstgespräch auch die Frage des Autors. Eckhardt selber traf bei diesem personellen Exkurs sicherlich die geringste Verantwortung. Mit dem ausgesprochen kompetenten und sympathischen Dr. **Konstantin Kortmann** erinnere sich JLL wieder an die Erfolgskriterien der (deutschen) Immobilienkompetenz schrieb der Autor schon im März im Editorial. Allerdings wies „Der Immobilienbrief“ darauf hin, dass JLL einen größeren Pool in Frage kommender, kompetenter Kollegen gehabt hätte. Dazu gehörte Marcus Lütgering.

Lütgering war seit 2007 Teamleader Büroinvestment München und ab 2008 Niederlassungsleiter. Seit 2010 war er Investment-Chef Deutschland. In dieser Rolle hat er in den vergangenen Jahren für JLL zahlreiche große Transaktionen begleitet. In dieser Boomperiode des deutschen Investmentmarktes führte Lütgering viele Megadeals für JLL durch und gehörte traditionell damit sicherlich zu den Cash Cows des Konzerns.

Einige dieser Topimmobilien dürften auch in nicht ferner Zeit vor allem auch vor dem Hintergrund zukünftiger ESG-Regulierung „in die Jahre kommen“. Wir werden mit Blick auf die alte **„Der Immobilienbrief“/ Platow-These,** dass Class A-Immobilieninvestments durch die Wertschöpfungsphasen des Neubaus und folgender Sanierungsphasen im 20- bis 30-Jahresabstand und zwischenzeitlichen Wertverbrauchsphasen geprägt sind, genauer verfolgen. Diese Erfahrung war allerdings in der letzten historischen Niedrigzinsphase in Vergessenheit geraten, wobei wir uns oft über die Preis-/Altersrelation wunderten.

Es wird auch für die nähere Zukunft **mit Blick auf die Entwicklungen der Büropreise in den Zweit-, Dritt oder Viertrunden-Verkäufen** einmal ganz interessant sein, sich die Lütgering-JLL-Deals mit den jeweiligen Werten einmal zu merken. Die bekanntesten Deals, deren Immobilien-Details in Wikipedia oder den Datenbanken der Researcher zu recherchieren sind, waren sicherlich 2022 der Marienturm in Frankfurt mit 800 Mio. Euro, 2021 der Skyper in Frankfurt mit 550 Mio. Euro, 2020 das Weiße Quartier in Frankfurt mit 275 Mio. Euro, 2019 Die Welle in Frankfurt mit 620 Mio. Euro, 2019 das Stadthaus in Köln mit 500 Mio. Euro, 2018 das Marienforum in Frankfurt mit 170 Mio. Euro, 2018 das Top 5 Portfolio mit 500 Mio. Euro, 2018 Pollux in Frankfurt mit 230 Mio. Euro, 2017 ein Behördenzentrum in Frankfurt mit 480 Mio. Euro, 2017 The Compass Portfolio mit 1 Mrd. Euro, 2017 Tower 185 in Frankfurt mit 775 Mio. Euro, 2017 Axel Springer in Berlin mit 755 Mio. Euro, 2017 Taunusanlage 8 in Frankfurt mit 280 Mio. Euro, 2017 Loopsite in München mit 180 Mio. Euro, 2017 Anschutz, Berlin, mit 275 Mio. Euro, 2016 Commerzbank Tower, Frankfurt, mit 650 Mio. Euro, 2016 Cloud 9 Office Portfolio mit 400 Mio. Euro, 2016 Messe City in Köln mit 380 Mio. Euro, 2016 BayWa Headquarter in München mit 280 Mio. Euro oder auch 2016 Treptower in Berlin mit 230 Mio. Euro.

Einen vergleichbaren Erfahrungspool dürfte wohl kaum jemand anders vorzuweisen haben. In dieser Top-Kategorie dürfte sich wohl auch an der Art des Geschäftes der Durchführung eines qualifizierten Verkaufsprozesses wohl kaum etwas ändern, während „Der Immobilienbrief“ allerdings davon ausgeht, dass aus unserer Sicht unvermeidlich wieder kommendes Opportunity- oder NPL-Geschäft mit internationalen PE-Investoren auch wieder alte Tugenden eines eher intransparenten Geschäftes wieder fördern wird. ☐

Deals

Neuss: Über 5.300 qm Hallenfläche, dazu rund 2.100 qm Bürofläche und 90 Stellplätze hat **Aurelis Real Estate** erneut an die **IMA Benhil GmbH** am Blindeisenweg vermietet. Das Unternehmen hat damit den laufenden Mietvertrag um fünf Jahre mit Verlängerungsoption prolongiert.
Der Standort Neuss hat für die Aurelis wachsende Bedeutung: Derzeit läuft der Bauantrag für den an der Bataverstraße geplanten UnternehmerPark „Obererft". Geplant sind auf der rund 2,7 Hektar großen Fläche 15 Hallen mit insgesamt rund 12.000 qm. Komplettiert werden die Immobilien durch 2.248 qm Bürofläche sowie durch 148 Pkw- und 63 Fahrradstellplätze.

München: Die **Catella Real Estate AG** erwirbt die erst kürzlich fertiggestellte, 16.065 qm große Logistikimmobilie „Grote-Ohé-Weg 3" im Gewerbegebiet Zevenellen im Südosten von Haelen nahe der deutschen Grenze für den Spezial-AIF „**Catella Logistik Deutschland Plus**" (CLD+). Die Immobilie wird im Rahmen eines Sale-and-lease-back vollständig und langfristig an den Verkäufer **Dimass Group B.V.** vermietet. Die vermietbare Fläche des Objektes verteilt sich auf Lagerfläche (14.060 qm), Büro- und Sozialflächen (1.595 qm) und Mezzanine-Flächen (410 qm). Auf dem 36.780 qm großen Grundstück stehen 100 Parkeinheiten zur Verfügung.
Catella Real Estate wurde bei dem Ankauf rechtlich von **Osborne Clarke**, steuerlich von **KPMG** sowie technisch von **PVM** beraten.

BAU JETZT IM ABSCHWUNG

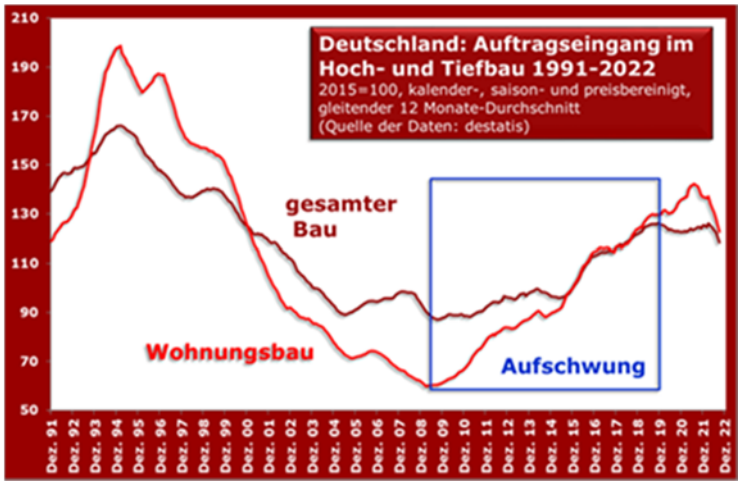
Volumenindex von 2009 bis 2021 um 138% geklettert

Lieblingsstatistiker von „Der Immobilienbrief"
(bearbeitet durch W. Rohmert)

Der Boom im deutschen Wohnungsbau schien ohne Ende. Bevölkerungswachstum, vor allem jedoch der Bedarf für immer mehr Wohnraum pro Nase schuf generell Nachfrage, recherchiert der Lieblingsstatistiker von „Der Immobilienbrief". Hinzu sei gekommen, dass bei sinkenden Zinsen immer mehr Leutchen das nötige Geld zusammenkratzen konnten. Zudem schien das eigene Häuslein oder die Eigentumswohnung die ideale Geldanlage, da die Preise permanent stiegen. Das habe sich jetzt geändert. Rohmert fragt sich ja schon seit Jahren, wo das Wohnungsnot-Geschwafel herkommt. Es gibt keine Wohnungsnot, sondern eine Anspruchsnot. (WR+)

Vor der aktuellen Beruhigung kletterte der Volumenindex für Aufträge im Wohnungsbau, er misst abseits der Preise die neue bestellte Wohnfläche, im aussagekräftigen 12 Monats-Durchschnitt von März 2009 bis Juli 2021 um satte 138 Prozent. Anders formuliert: **Da wurde monatlich mehr als doppelt so viel Wohnfläche in Auftrag gegeben wie gut ein Jahrzehnt zuvor.** Und ewig monierten Politik und Verbände den mangelhaften Wohnungsbau. Aus Sicht des „Der Immobilienbrief" zeigt der Chart auch für Durchschnittsbegabte den Boom des Wohnungsbaus in den letzten 12 Jahren.

Aber seit Juli 2021 ist die Luft raus. Immer höhere Baupreise, vor allem jedoch die steigenden Bauzinsen ließen das Interesse deutlich abkühlen, so der Statistiker. Bis zu den gerade veröffentlichten Zahlen für den September ging der bereits genannte Durchschnitt um ein Siebtel zurück. Nimmt man mal ausnahmsweise nicht den gnädig glättenden 12 Monats-Durchschnitt, sondern die Monatswerte, dann lag der Index, der in der Vorjahresspitze noch 163



Indexpunkte erreichte, im Septemberwert nur noch bei leicht über 100 Punkten. Alleine in den letzten drei Monaten fiel er um 14 Prozent und verheißt damit nichts Gutes. Inzwischen geht der Auftragseingang sogar in den zuletzt abstrus gestiegenen Baupreisen zurück (rote Linie oben).

Dabei ist der Wohnungsbau im Vergleich zum gesamten Bausektor eher ein Nachläufer. Schon seit Ende Dezember 2019 hatte der Bau auf hohem Niveau stagniert (braune Linie). Im Chart ist zur Orientierung der Wohnbau noch mal zusätzlich eingezeichnet (rote Line). **Sie sehen in der langen Grafik seit der Wiedervereinigung auch die zwei großen Zyklen der Baubranche: den gewaltigen Boom des Wiederaufbaus Ost mit den damals hohen Steuervorteilen,** der anschließend in einer endlosen Flaute geendet hatte. Dann ab 2009 der erneute Aufschwung, wieder getragen von einem überproportional wachsenden Wohnungsbau.

Nebenbei: Das vollmundig von der neuen Bundesregierung ausgegebene Ziel des jährlichen Baus von 400.000 neuen Wohnungen können Sie angesichts der gezeigten Trends getrost vergessen, so unser Statistiker. Zumal die zuständige Ministerin **Klara Geywitz** (Jahrgang 1976) auch nicht mit einer Silbe andeutet, wie man das denn zu erreichen gedachte. Wer in den letzten Jahren gebaut hat weiß, dass alleine der Wust an Vorgaben, Vorschriften und Regelungen (Schall- und Wärmedämmung, Feuerschutz etc.) eine bauliche Offensive verhindert. Von den hohen Baukosten und nun wieder deutlich höheren Zinsen gar nicht zu reden. **Dann auch noch bezahlbaren, sprich billigen Wohnraum zu versprechen, das kann man nur als das heute übliche Politiker-Blabla bezeichnen, so der Statistiker.** ☐

ZUNEHMENDE INSOLVENZEN MÜSSEN IMMOBILIENMARKT TREFFEN

Typische Verhaltensmuster bei den 10% insolvenzgefährdeten Unternehmen

Die festgestellte Resilienz der Immobilienmärkte in Deutschland beruhte in der Pandemie auf den stabilen Nutzermärkten. Das größte Problem der Immobilienbewirtschaftung sind Insolvenzen, die regelmäßig mit hohen Mietausfällen bis zur Nachvermietung, hohen Renovierungs- oder sanierungskosten, hohen Vermietungskosten und eventuell niedrigeren Anschlussmieten und damit Bonitäts- und Bewertungsproblemen verbunden sind. (WR)

Im klassischen Teufelskreis findet sich auch kein Kreditgeber mehr, der aufgrund der Risiken überhaupt noch Geld für notwendige Sanierungen und Vermarktungskosten einschießt. Die neue ESG-Problematik verschärft das

Deals

Verden: **Savills Investment Management** hat einen neu errichteten Logistikkomplex für seinen **European Logistics Fund 3** (ELF 3) von **Panattoni** erworben.
Der Logistikkomplex bietet insgesamt rund 67.000 qm Mietfläche, die sich auf die Bereiche sowie Büro- und Mezzanin-Flächen verteilen. Er ist langfristig und vollständig an die **BLG Handelslogistik GmbH & Co. KG** vermietet.
Der 2021 fertiggestellte Neubau befindet sich in der Metropolregion Bremen. Beraten wurde Savills IM von **Noerr**, **KPMG** und **Kroll REAG**.

Freiburg: Die **HIH Invest Real Estate** hat die Büro-Projektentwicklung MILESTONE 5c in der Heinrich-von-Stephan-Straße erworben. Hier entsteht ein sechsgeschossiges Bürogebäude mit zusätzlichem Staffelgeschoss und eingeschossiger Tiefgarage. Projektentwickler ist die **STRABAG Real Estate**, die Fertigstellung ist für das zweite Quartal 2023 geplant. Die Gesamtmietfläche umfasst 7.711 qm. Das Untergeschoss beinhaltet 64 PKW-Stellplätze sowie Technikflächen. In Teilbereichen des Erd- und des ersten Obergeschosses entsteht eine zweigeschossige Kindertageseinrichtung. Das Objekt weist eine Vorvermietungsquote von über 90% auf, davon sind 65% an die öffentliche Hand vermietet – u.a. an die **Landesbetriebe Bundesbau Baden-Württemberg** sowie **Vermögen und Bau Baden-Württemberg**. Zu den weiteren Mietern gehört das **Deutsche Rote Kreuz**.

noch gegenüber früheren Zyklen. Insofern ist die Entwicklung der Firmeninsolvenzen von besonderer immobilienwirtschaftlicher Bedeutung, wird aber selten analysiert. Der Informationsdienstleister **CRIF** erwartet bereits für 2023 wird ein Plus von 17,2% auf 17.000 Firmeninsolvenzen. 2022 bliebe mit +3,6% und 14.500 Firmeninsolvenzen noch moderat. **Über 300.000 Unternehmen hätten in Deutschland derzeit finanzielle Probleme.**

Für das Risikomanagement der Immobilienunternehmen sind typische Verhaltensmuster, die frühzeitig auf eine prekäre Situation von Unternehmen hinweisen, **besonders wichtig.** Dies seien eine schlechtere Zahlungsmoral, ein verändertes Bestellverhalten oder eine häufige Änderung in der Geschäftsführung, Bankverbindung oder Firmierung. Indikatoren seien aber auch, wenn Zahlungen durch ungerechtfertigte Mängelrügen hinausgezögert, mündliche Zusagen gebrochen oder häufig Rechnungskopien angefordert würden. Zudem leisten sich die betroffenen Unternehmen keine Neuanschaffungen mehr und nutzen veraltete Produktionsanlagen. Hinweise auf eine finanzielle Schieflage liefere auch der Verbrauch von Eigenkapital über Jahre hinweg oder die mehrfache Erhöhung der Kreditlinie (Fremdkapitaleinsatz). ☐

RICS SIEHT IMMOBILIENSTIMMUNG PURZELN

87% sehen deutschen Markt im Abschwung

Die Effekte der Finanzmathematik bei historisch niedrigem Ausgangszins hat „Der Immobilienbrief" schon beschrieben. Jetzt kommen sie verstärkt auch im Markt der offiziellen Befragungen an.

Das liest sich aber noch durchaus harmlos gegenüber manchen Backgroundgesprächen mit Erwartungen internationaler PE-Player zum deutschen Markt. Die Ergebnisse des **RICS Global Commercial Property Monitor** (GCPM) für das Q3 2022 zeigen den weiteren Sturz der Stimmung ins Negative. Es sei überraschend, dass die Veränderung nicht noch deutlicher ausfiel. Der Index fiel nicht so stark wie zu Beginn der Pandemie. **Susanne Eickermann-Riepe**, Vorsitzende der **RICS Deutschland**, hatte bereits auf der Expo Real ihre Verwunderung über den Branchenoptimismus geäußert.

Das negative Feedback auf globaler Ebene sei sowohl auf der Mieter- als auch auf der Investorenseite zu beobachten. Positiv entwickelte sich der Nahe Osten. Nord-, Mittel- und Südamerika stürzten ab. Europa hielt sich nur wenig besser. Hier zeigte sich Deutschland am negativsten. Großbritannien drehte jetzt auch ins Negative. In der APAC-Region sieht China am schlechtesten aus. Singapur und Indien blieben jedoch positiv. Der globale Gesamtindikator zeige zunehmendes Interesse an Industrieflächen.

Büros schneiden in einer Zusatznachfrage besonders schwach ab. Das korrespondiert mit unserer eigenen Einschätzung. In der aktuellen RICS-Umfrage rechnen nur 20% der Teilnehmer nicht mit einer Verringerung der Büroflächen im kommenden Jahr. 50% gehen davon aus, dass wahrscheinlich bis zu 10% des bestehenden Bestandes abgebaut wird. Das hatten wir Ihnen bereits zu Pandemiebeginn als wahrscheinlichen Wert der Homeoffice-Effekte im Ablauf bestehender Mietverträge genannt. Investitionen in Büros sehen durch hybrides Arbeiten 45% negativ beeinflusst.

Der Anteil der Befragten, der eine Verschlechterung der Kreditkonditionen feststellte, stieg wenig überraschend auf 56%. Besonders auffällig waren die Ergebnisse aus Deutschland mit 91% Negativeinschätzung. Projektentwicklungen sind besonders betroffen. Weltweit betrachtet etwas mehr als die Hälfte der Teilnehmer ihren lokalen Immobilienmarkt als teuer oder zu teuer. Das beträfe insbesondere die Märkte Japan und die Schweiz mit 88%, Österreich und Katar mit je 86% und Deutschland mit 84% Überteuerungsantworten. ▶

Deals

Sindelfingen: **BEOS** hat für ihren offenen Immobilien-Spezial-AIF „**BEOS Light Industrial Germany I**“ eine Unternehmensimmobilie von der **Dietz AG** erworben. Ursprünglich wurde die Immobilie 1981 als SB-Warenhaus errichtet. Seit 2000 ist die **Mercedes-Benz AG** ansässig. Die 7.200 qm Hallen-, Büro- und Sozialflächen sind langfristig an das Unternehmen vermietet. Insgesamt bietet das Areal zudem in einer Tiefgarage und auf Außenflächen 300 PKW-Stellplätze.

Berlin: Die **immobilien-experten-ag.** hat im OFFICE LAB CAMPUS (OLC) eine Fläche von rund 2.500 qm an die **bbw Hochschule** vermietet. Der Mietvertrag hat eine Laufzeit von 10 Jahren und umfasst circa 10% des insgesamt fast 26.000 qm Mietfläche großen Neubaus am Eingang zum Wissenschafts- und Technologiepark in Berlin-Adlershof. Der OLC ist ein Gemeinschaftsprojekt des Berliner Projektentwicklers immobilien-experten-ag. und des hessischen Bauunternehmens **Adolf Lupp GmbH + Co KG**.

München: Auf dem iCampus im Werksviertel entsteht aktuell das erste Holz-Hybrid-Gebäude. Mit der **European Bank for Financial Services GmbH** (ebase) bekommt das „i8“ nun seinen ersten Mieter. Auf rund 7.300 qm Fläche wird der Finanzdienstleister seinen neuen Hauptsitz beziehen. Das Gebäude wurde von der **R&S Immobilienmanagement GmbH** entwickelt.

Zurückgehende Investitions- und Nutzernachfrage lassen die Erwartungen für die Miet- und Kapitalwertentwicklung in den kommenden 12 Monaten über alle Assetklassen hinweg ins Negative drehen. Besonders negative Zwölfmonatserwartungen für Büro- und Einzelhandelskapitalwerte weist Deutschland auf. Positive Aussichten seien rar, resümiert Eickermann-Riepe. ☐

JEDES 10. BÜROGEBÄUDE HAT EIN NACHHALTIGKEITSLABEL

Frankfurt ist führende „Green-Building-Metropole“

JLL, die in ihren eigenen Pressenotizen für sich selbst als „One of the 2022 World’s Most Ethical Companies®“ werben, setzen auch im Research auf ESG-Themen.

Inwieweit bei großen Maklerhäusern, die im Wettbewerb bestehen müssen, das Ethik-Label immer wieder Gefahr läuft, in die Bigotterie abzurutschen, soll hier nicht diskutiert werden. Die anstehenden Marktänderungen werden da Herausforderungen schaffen. Anders sieht es im Research aus. Die Anzahl der mit einem Nachhaltigkeitszertifikat ausgestatteten Büroimmobilien steige stetig, so **JLL** im neuesten Certification and Sustainability Radar (Cesar). Zum Ende des ersten Halbjahrs 2022 sei der Anteil der zertifizierten Büroflächen am gesamten Bürobestand der 7 deutschen Immobilienhochburgen erstmals über die 10%-Marke geklettert und damit innerhalb eines Jahres um 1,5%-Punkte auf 10,8% gestiegen. Berücksichtigt wurden die in Deutschland gängigen Zertifikate DGNB, LEED und BREEAM. **Wir hätten Ihnen auch gerne die vollständigen Tabellen mitgeliefert,** aber die sind etwas pdf-medienfremd von einem Liebhaber:in leerer weißer Flächen und winziger Zahlen erstellt worden. Zum Abschreiben hatten wir keine Zeit.

Frankfurt bietet mit 25,3% mit Abstand den größten Anteil an Green Buildings. Dahinter folgen Düsseldorf mit einer Quote von 11% und München mit 10%. In Hamburg beträgt die Green-Building-Quote allerdings lediglich 8%. Jedoch entfiel knapp ein Viertel des Hamburger Flächenumsatzes im 1HJ auf Büros mit entsprechendem Label. München mit 23% grünem Vermietungsanteil und Frankfurt mit 21% weisen ebenfalls überdurchschnittlich hohe Quoten auf. In allen 7 Metropolen verfügt fast jeder fünfte angemietete qm über eine Zertifizierung. 29% der von ausländischen Firmen angemieteten Flächen entfiel auf zertifizierte Gebäude. Bei den deutschen Unternehmen fiel die Quote mit 21% deutlich niedriger aus.

„Die Bedeutung einer nachhaltigen Immobilie wird weiter zunehmen“, ist **Dunja Nigrin**, Head of Project & Development Services JLL DACH, überzeugt. Ein Umdenken im Errichten und Bewohnen von Immobilien sei wichtiger als je zuvor. Der Bau und das Bewirtschaften verursachten allein fast 40% der weltweiten CO2-Emmissionen. „Die Energiekrise mit ihren monetären Auswirkungen auf jede einzelne Nebenkostenabrechnung von privaten Haushalten bis zu energieintensiven Unternehmen sowie deren noch unabsehbaren Folgen setzen einen weiteren Meilenstein in Richtung ‚Go Green‘. ☐

rohmertmedien
tagesaktuell. kostenlos. informativ.
www.rohmert-medien.de

„WIR HABEN DAS RICHTIGE PRODUKT FÜR DIESE ZEIT“

Interview mit Heiko Böhnke,
PROJECT Real Estate Institutional GmbH

„Der Immobilienbrief“: *Herr Boehnke, wir kennen uns ja auch schon zehn Jahre. Vorab also nochmal Glückwunsch. Die PROJECT Gruppe hat sich ja in den letzten Jahren viele Alleinstellungsmerkmale in strukturierten Anlagen für private und institutionelle Kunden erworben. Der Markt befindet sich aber im Umbruch. Projektentwickler sind von der Zinsentwicklung besonders betroffen. Wie schätzen Sie den Markt ein?*

Heiko Böhnke: Sie haben Recht, der Markt ist im Umbruch. Das wird Wunden in der Branche hinterlassen. Die Zinserhöhung betrifft beide Seiten des Geschäftes, die Finanzierung der Projektentwicklung und den Verkauf der Wohnungen. Gefährlich ist zunächst die Finanzierungsseite, wenn die aktuellen Engpässe im Bau, in den Lieferketten und im Exit zu Verzögerungen führen, die unkalkuliert nachfinanziert werden müssen. Dank der PROJECT-Eigenkapitalstrategie kommen wir jedoch ohne Fremdkapital aus. Damit sind wir auf der Finanzierungsseite abgesichert, weshalb unsere Anleger von einer besonders hohen Stabilität in den Fonds profitieren.

„Der Immobilienbrief“: *Sehen Sie im Markt für Wohnimmobilien Verwerfungen?*

Heiko Böhnke: Jede schnelle Marktänderungsphase führt zu kurzfristigen Verwerfungen. Ich möchte jetzt nicht in der Haut eines Entwicklers stecken, den Banken, Anleihen oder Mezzanine-Finanzierungen drücken. Also gilt es jetzt aus unserer Sicht die Verwerfungsphase einer nie zuvor erlebten Zinserhöhung von niedrigstem Niveau aus sicher für alle Stakeholder und Anleger durchzustehen. Ob dabei jede Planung der Preissteigerungsphase auf den letzten Cent aufgeht, kann keiner versprechen. Das Ziel ist, zurück in die Langfristphase zu kommen. Und da hat es nie bessere Aussichten als heute gegeben. ►

DIC

dynamic performance

> 14 Mrd. EUR
Assets under Management

> 20 Jahre
Erfahrung am deutschen Immobilienmarkt

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

www.dic-asset.de

„Der Immobilienbrief“: *Augenblick, Sie sagen es gibt Verwerfungen und im selben Atemzug, dass es nie eine bessere Investment-Phase gab. Wie passt das?*

Heiko Böhnke: Viele Projekte werden aktuell verschoben oder storniert. Das ist im Markt trotz schon länger rückläufiger Baugenehmigungen noch nicht angekommen. Die Inflation lässt mit kleiner Zeitverzögerung die Einkommen steigen und eröffnet Mietpotenziale. Wir behalten Vollbeschäftigung wie derzeit alle Volkswirte bestätigen. Demografie und Ausdifferenzierung der Regionen führt in unseren Zielregionen – den deutschen Metropolregionen – zu erhöhter Nachfrage bei rückläufigem Angebot. Die Immobilie ist langfristig sowieso immer der beste Inflationsschutz. In der Langfristsicht bleiben die Zinsen insgesamt moderat. Lediglich die Änderung ist das befristete Problem. Nachhaltigkeit und Energieverbrauch sind die maßgeblichen aktuellen Themen. Das ist in unseren energieeffizienten Neubauten, die mindestens im KfW-55 Standard umgesetzt werden, voll antizipiert und macht uns zusätzlich attraktiv. Natürlich haben auch wir mit Projektentwicklungsrisiken umzugehen und nicht jedes Objekt läuft nach Plan. Aber genau das ist unsere Stärke seit 27 Jahren. Wir praktizieren Projektentwicklung eben nicht erst seit kurzem wie viele Trittbrettfahrer, die auf den Wohnungszug aufgesprungen sind und erste Erfolge hatten. Mit unserem Asset Manager PROJECT Immobilien gehören wir mit aktuell über 120 Neubauten zu den führenden Wohnungsentwicklern in Deutschland. Mit den Herausforderungen am Bau kennen wir uns noch aus Zeiten aus, als der Markt noch nicht alles heilte. Ehrlich gesagt, ich freue mich auf die Normalisierung des Marktes und die sich jetzt bewährende Professionalität.

„Der Immobilienbrief“: *Wissen das auch die institutionellen Anleger in Wohnungen, die sich in schwierigen Zeiten ja eher daraus verabschiedet hatten?*

Heiko Böhnke: Wer, wenn nicht die Profis? Die Marktdaten zu Angebot und Nachfrage und die Inflationsdaten sprechen für sich. Sicher wird es im Bestand Bewertungskorrekturen geben können. Aber wo haben Sie ein Investment, dessen Cashflow so stabil und entwicklungsreich ist? Natürlich halten die institutionellen Investoren im Moment das Pulver oft trocken und warten auf Opportunities. Die wird es wahrscheinlich in der Umbruchphase auch geben. Genau darauf warten wir ebenfalls, um Grundstücke oder Entwicklungen wieder zu realistischen Preisen kaufen zu können. Der Markt war abgehoben und kommt jetzt wieder runter. Glücksritter werden keine Finanzierungen mehr bekommen. Kurzum: Wir sind sicher, dass in jedes institutionelle Portfolio wieder eine gesunde Quote an Wohnimmobilien gehört.

„Der Immobilienbrief“: *Was geschähe denn eigentlich im Worst Case, wenn fertig gestellte Wohnungen vorübergehend nicht mehr verkäuflich wären?*

Heiko Böhnke: Das ist doch das Schöne der Wohnungsinvestments für Institutionelle oder Private. Die Nutzermärkte bleiben gemäß der Gesetzmäßigkeit „gewohnt wird immer“ voll funktionsfähig. Die Nachfrage steigt. Gleichzeitig steht der Neubau still. Das muss sich auf die Mieten auswirken. Auch wenn der Markt bis zu einem neuen Gleichgewicht vorübergehend still liegen sollte, greift bei unserem aktuellen Spezial-AIF „PROJECT Wohnen Deutschland“ das Develop and hold-Konzept mit Vermietungsstrategie und stetigem Cashflow für unsere Investoren. Für unsere institutionellen Spezial-AIF der „Vier Metropolen“-Reihe mit klassischem Develop and exit-Konzept gilt: Dann wird eben aus der reinen Entwicklung ein Develop and hold-Konzept, was unsere institutionellen Anleger im Übrigen favorisieren oder es wird – wie nach der Finanzkrise in den USA – mit Zeitverzögerung doch noch verkauft. Dann würde unter Umständen vielleicht der Exit-Termin in einem Fonds gerissen, aber es besteht kein Verlustrisiko, weil der Cashflow durch laufende Mieteinnahmen stimmt. **Und daher bleibe ich dabei, selbst wenn es zu einer neuen Anpassungskrise kommt, haben wir im Moment das richtige Produkt für diese Zeit** und die erprobte langjährige Kompetenz als Immobilienmanager, die uns für institutionelle Investoren interessant macht. ☐

PERSONALBERATUNG VS. EXECUTIVE SEARCH IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Daniel Bauer, Gründer und GF
Valdivia Consulting GmbH

Personalberatung und Executive Search sind zwei ganz unterschiedlich ausgelegte Bereiche innerhalb des Segments Rekrutierung, die oft vermischt werden. Im Executive Search werden Spitzenkräfte der oberen Führungsebenen besetzt. Die Unterschiede zwischen Personalberatung und Executive Search sind immer noch vielen im Markt nicht geläufig, da die Begriffe teilweise nicht korrekt verwendet, verwässert oder auch schlicht vertauscht werden, Daher ist es uns auch wichtig, dies näher zu erläutern und im Markt verständlich zu machen. Es herrschen zwischen beiden Bereichen große Unterschiede im Hinblick auf Anliegen, Anspruch, Positionen und Tiefe der Prozesse und Strukturen.

Bewusst haben wir bei Valdivia **Frankfurt** als natürlich „Keimzelle“ unserer Unternehmensaufbaus gewählt. Hier pulsiert der Markt und ist sehr gut deutschlandweit vernetzt, ebenso ist die Anbindung in alle unsere Kern-

Deals

Mannheim: Das in der Innenstadt gelegene Quartier Q 6 Q 7 hat mit **MediaMarkt** einen neuen Ankermieter. Der Elektronikfachmarkt wurde am 21. November 2022 auf einer Gesamtmietfläche von mehr als 3.400 qm, die sich auf drei Ebenen im Gebäudeteil Q 7 verteilen, eröffnet. Vermieter ist die **CT Real Estate Partners Germany**.

Duisburg: **RUHR REAL** hat eine 1.500 qm große Bürofläche an den deutschen Technologiekonzern **Rohde & Schwarz** vermittelt. Die Fläche befindet sich im fünften und sechsten Stock des Bürogebäudes Silberpalais am Silberpalais 1.

Frankfurt (Oder): Die **ALCARO Invest GmbH** hat die erste von mehreren geplanten Logistikimmobilien am Standort Log Plaza Frankfurt (Oder) fertiggestellt und komplett vermietet. Mieter ist die **EV Cargo Unternehmensgruppe**, die die Logistikimmobilie mit mehr als 47.500 qm Mietfläche für die Distribution und Lagerung von Lithium-Ionen-Akkus für Elektrofahrzeuge nutzen wird.

Hörselberg: Die **LIVOS Gruppe** erwirbt ein Grundstück mit einer Gesamtfläche von rund 84.000 qm in Thüringen. Zum Zeitpunkt des Kaufvertrags im Juni 2022 stand die gesamte, für Lager- und Produktionszwecke ausgewiesene Mietfläche von rund 36.000 qm frei. Für über rund 55% dieser Fläche konnte ein langfristiger Mietvertrag mit der **Bell Equipment (Deutschland) GmbH** abgeschlossen werden. Aktuell sind noch ca. 16.500 qm Mietfläche verfügbar.

märkte in Deutschland ideal. Unsere Mission ist Pionierarbeit im Executive Search, einem Markt in Deutschland, der mit derzeit nur sehr wenigen wirklich spezialisierten Consultants im Immobilienbereich sehr überschaubar ist. Neben Frankfurt stellt sich auch **Düsseldorf** als relevante Dependance spezialisierter Beratungen dar.

Bei **Valdivia** gehen wir mit dem höchsten Grad an Intensität und Tiefe jedes Projekt an, immer bereit, über Grenzen hinaus, also nicht den leichten Weg, zu gehen. Dies erfordert ein **„Next Level Executive Search“** mit klar strukturierten, perfektioniert ablaufenden Prozessen, einer hochspezialisierten Datenbank und relevantem, detaillierten wöchentlichen Reporting, das seinesgleichen sucht und schon in Richtung Prozessanalyse geht. Ein Unternehmen mit vergleichbarer Firmenausrichtung gibt es so derzeit nicht.

Top Manager in der Immobilienwirtschaft - Status quo in der Branche

Nur wenige Branchen unterlaufen aktuell einem solch schnellen **Wandel** wie die deutsche Immobilienwirtschaft. Die nie zuvor dagewesene Anhebung des Leitzinses in großen Sprüngen, die Folgen der neuen geopolitischen Lage in Europa, zukunftsträchtige und belastbare ESG-Strategien (Environmental, Social and Governance - Umwelt, Soziales und Unternehmensführung) und digitale Transformationen innerhalb der Organisationen sind nur einige der Herausforderungen, denen sich die Branche und das dazugehörige Senior-Management in den nächsten Jahren stellen müssen. Hierbei können **erfolgreiche Führungskräfte** neue Impulse setzen und die Branche in ein neues Zeitalter führen.

Auf der letzten **Expo Real** in München sammelten wir folgendes Feedback: Optimistisch bei gleichzeitig realistischer, analytischer Bewertung der aktuellen Lage und mit klarem, ehrlichem Blick in die Zukunft: So haben wir die Stimmung und Tendenz im Markt wahrgenommen. Der persönliche Austausch wird nach wie vor äußerst geschätzt. Auf der in diesem Jahr mit der Halle NOVA³ erweiterten Ausstellungsfläche mit ihren annähernd 1890 Ausstellern begegneten wir vielen bekannten, aber auch innovativen und neuen Repräsentanzen aus der Immobilienbranche. Die Messeteilnehmer stehen weiterhin klar zu diesem wichtigen Branchenereignis, zur Branche selbst, sind sich ihrer Wichtigkeit im gesamtwirtschaftlichen Kontext bewusst und sind überdies gerne vor Ort.

Folgende **3 Kernthemen** wurden uns in unseren inhaltlich tiefgehenden und von Vertrauen getragenen Gesprächen vorrangig als maßgeblich für Strategie, Unternehmenserfolg und als zukunftsweisend genannt: **Finanzierung**, **Nachhaltigkeit** und **Risikomanagement**. Langjährige Erfahrung und Kompetenz auf Managementebene gelten zudem weiterhin als wichtige Faktoren, gerade in diesen Zeiten mit neuen Vorzeichen, wo die Märkte sich teilweise nur sehr schwer einschätzen lassen.

Was zeichnet das neue Top-Management aus?

Die Immobilienbranche im weitesten Sinne und ihre Entscheider in den Führungsetagen der Unternehmen besitzen dementsprechend viel wirtschaftliche, gesellschaftliche und soziale Verantwortung. In den nächsten Jahren wird der Markt Führungskräfte bevorzugen, die zum einen ein tiefes operatives Wissen verschiedenster Kernbereiche abbilden können und gleichzeitig über weitreichende Führungserfahrung und -qualitäten verfügen. Zum anderen müssen diese Führungskräfte auch Erfahrung im Aufbau und in der Leitung nachhaltiger Unternehmensprozesse besitzen. Generalisten und Spezialisten zugleich - etablierte Führungskräfte genauso wie die Vertreter der neuen Generation. ▶

Eine Form des "Hybriden Managers" ist gefragt. Vorstände und Geschäftsführer werden immer mehr zu dynamischen und interdisziplinären Projektmanagern, die sich täglich mit detaillierten Einzelthemen und zugleich mit weitreichenden Managementthemen auseinandersetzen müssen. Neben einem sehr flexiblen, auf Integration abzielenden Führungsstil sollten Führungskräfte Qualitäten einbringen, die ihre Mitarbeiter erfolgreich durch diese herausfordernden Zeiten, jetzt und auch in Zukunft, navigieren.

Krisenerprobte, lösungsorientierte Manager mit einem hohen Maß an Kreativität und Resilienz und dem Blick für die Zukunft sind hier klar im Vorteil und stellen für Ihr Unternehmen einen wichtigen Wettbewerbsvorteil zu Ihren Mitbewerbern dar. Viele erfolgreiche Firmen sind in einer Krise groß oder gar erst gegründet geworden. Wir denken, dass ein Nebeneinander **altbewährter und neu denkender Führungspersönlichkeiten** sinnvoll und zeitgemäß ist – immer mit Weitblick, kreativen Ideen für eine Welt, in der schon jeden Morgen wieder alles anders sein kann**.** ☐

BEZAHLBARER WOHNRAUM AUF DIE STÄNDIGE TAGESORDNUNG

Ein Kommentar von Thomas Veith, Global Leader Real Estate PwC, Frankfurt

Eine Weltbevölkerung von 8 Milliarden Menschen im Allgemeinen, 1,2 Millionen Flüchtlinge bislang in Deutschland im laufenden Jahr im Besonderen. Relevante Statistiken auch für die Immobilienmärkte. Warum?

Menschenrechtlichen Ansprüchen gemäß steht allen Menschen eine angemessene Unterbringung zu, das berühmte Dach über dem Kopf und die ebenso berühmten vier Wände als dritte Haut neben der zweiten, der Kleidung. ▶

FP RE
Fahrländer Partner Raumentwicklung
Barckhausstraße 1
60325 Frankfurt am Main

+49 69 2475 689 250
+49 170 227 2669
info@fahrlaenderpartner.de
www.fahrlaenderpartner.de

Ihr digitaler Use Case ist definiert? Wir liefern die Daten und Modelle.

Standortdaten
Vollautomatisierte Standortanalyse mit wohnwirtschaftlich oder gewerblich ausgerichteten Lagedossiers und maschinellen Makro- und Mikrolagetexten.

Ratings & Scorings
Analytisch-statistische Lageeinschätzung mit Makro- und Mikrolageratings für alle relevanten Assetklassen.

Hedonische Bewertungsmodelle für Wohnimmobilien
ImmoWertV-konforme Gutachten, ergänzend Bewertung nach dem Sach- und Ertragswertverfahren.

DCF-Bewertungsmodell für Renditeimmobilien
Ideal für das Asset Management und die Longlist-Prüfung. Mit Zinssatzmodell und Sensitivitätsanalysen für unterschiedliche Szenarien.

Bewertungsmodell für Projektentwicklungen
Zur Bewertung komplexer Grundstücke und Projekte. Zeitachse, Erträge, Erstellungskosten und DCF-Einstellungen liefern Residual- und Projektwerte.

Hedonische Mietpreismodelle
Automatisierte Mietpreisermittlung für Wohn-, Büro-, und Handelsflächen.

API-Integration
Unsere Daten und Modelle lassen sich grundsätzlich über technische Schnittstellen in Ihre Software-Tools und Prozesse integrieren.

Sprechen Sie mit uns über Ihre Digitalisierungsvorhaben. Wir bieten Modelle und Daten für fast alle gängigen immobilienökonomischen Fragestellungen. Gerne beraten wir Sie bei speziellen Use Cases.

Dies und Das

Hamburg: Die **HKA Hanseatische Kapitalverwaltung GmbH** wurde bei den **Scope Investments Award 2023** in der Kategorie „**Bester Asset Manager Retail Real Estate Specialist**“ ausgezeichnet.

Freising: Im Neubaugebiet in der Angerstraße errichtet **PROJECT Immobilien** insgesamt 118 neue Eigentumswohnungen, die unter dem Namen „Anger Quartier“ vermarktet werden. Die Bauarbeiten des u-förmigen Neubauensembles im Effizienzhaus-55-Standard sind bereits im August gestartet. Komplettiert werden die Wohnhäuser durch eine zweigeschossige Tiefgarage mit 181 Stellplätzen und E-Lademöglichkeiten sowie großzügigen Außenbereichen mit Sitzgelegenheiten und Spielplatz.

Wien: Mit der Beurkundung der letzten verfügbaren Wohneinheit hat **PROJECT Immobilien** den Verkauf des Objekts „Südherz“ im Bezirk Liesing abgeschlossen. Der Wohnneubau umfasst insgesamt 51 Eigentumswohnungen und die Gesamtwohnfläche beträgt rd. 3.242 qm.

Hamburg: Die **IMMAC Immobilienfonds GmbH** hat die Platzierung des S-AIF „**IMMAC Sozialimmobilien 117. Renditefonds GmbH & Co. geschlossene Investmentkommanditgesellschaft**“ abgeschlossen. Das eingeworbene Kapital beträgt rund 3,2 Mio. Euro, das Investitionsvolumen liegt bei knapp 6,11 Mio. Euro.

Emerging Trends in Real Estate 2022: Unter anderem der Frage des Wohnraums hat die gemeinsam von dem Urban Land Institute (ULI) und PwC durchgeführte Erhebung „Emerging Trends in Real Estate 2022“ besondere Aufmerksamkeit zuteilwerden lassen. Folgende Erkenntnisse sind dabei von Relevanz - in den kommenden drei bis fünf Jahren für die Märkte generell, für die Wohnimmobilienmärkte speziell:

- Für 81 % der Befragten ist die Umweltproblematik wesentlich und steht an erster Stelle
- Immerhin 68 % setzen die Bezahlbarkeit von Wohnraum an Position zwei
- Für 65 % ist soziale Gerechtigkeit relevant, gefolgt von dem Risiko politischer Instabilität im internationalen Kontext mit 63 %, mit 53 % im europäischen und immerhin noch 50 % im nationalen

Interessant auch, dass Gesundheit und allgemeines Wohlbefinden an erster Stelle der langfristigen Herausforderungen gelandet sind, gefolgt von neuen Vermietungsmodellen im Blick auf die Forderungen nach sich verbessender sozialer Gerechtigkeit.

Gewinne generieren, indem das Gute richtig getan wird: Aus COVID-19 konnte die Lehre gezogen werden, dass in überproportional stark betroffenen Gesellschaften die Frage von angemessenen Immobilienpreisen und entsprechenden Angeboten deutlicher denn je sichtbar geworden waren - und damit auch politischer. Es erweist sich demzufolge nach Ansicht vieler Beobachter auch als moralisch heikel, Profit zu machen in einem Bereich, in dem es viele Menschen gibt, die keinen bezahlbaren Wohnraum haben. Genau deswegen aber muss genau dieses Thema des bezahlbaren Wohnraums auf die ständige Tagesordnung unserer demokratisch verfassten, freien, kapitalmarktwirtschaftlich ausgerichteten Gesellschaft. Denn der offene Diskurs ist nichts Geringeres als eine wesentliche Errungenschaft unserer westlichen Zivilisation. **Die Grundfrage dabei: Wie gelingt es, Gewinne zu generieren, indem das Gute richtig und den jeweiligen vieldimensionierten Verhältnissen gemäß effektiv im Sinne der Beteiligten getan wird? ☐**

IMMOBILIEN ZEITUNG: „SIE BLEIBEN EINFACH MAL WEG.“

Verhalten von potenziellen Wohnungskäufern aus dem Ausland

Thesen-Zusammenfassung von Werner Rohmert

Normalerweise ist es ja nicht üblich, Interviews anderer Medien zusammenzufassen. Andererseits ist die kompetente Analyse von Branchenmärchen so wichtig, dass die Erkenntnisse allen gehören. Schon seit der Finanzkrise relativiert auch der „Der Immobilienbrief“ und „Der Platow Brief“ Deutschlands Begeisterung an internationalen Investments als Stütze des Marktes. Internationale Investments gehorchen nach unseren Erkenntnissen dem „Ein-/Aus-Prinzip“.

In der **Immobilien Zeitung** hat **Thomas Zabel,** Managing Director bei der **Savills Residential Agency Germany,** das Verhalten von potenziellen Wohnungskäufern aus dem Ausland in der gegenwärtigen Krise analysiert. Eine Erkenntnis: „Sie bleiben einfach mal weg.“ Nachfrage = Null. Auf die Frage der Immobilien Zeitung nach internationalen Nachfrage nach Wohnungen durch internationale Kapitalanleger, die ja nach der unendlich oft wiederholten These des „Safe Haven“ Deutschland nach wie vor präsent sein müssten, sieht Thomas Zabel eine komplette Änderung. Die Nachfrage von Kapitalanlegern aus dem Ausland für diese Assetklasse tendiere zurzeit gegen null. Die Nachfrage nach Eigentumswohnungen habe sich weitgehend auf Wohnungskäufer reduziert, die aus persönliche Gründen ein neues Zuhause benötigen und über die

nötigen Barmittel für die gestiegenen Finanzierungskosten verfügen. Hier würden verstärkt Bestandswohnungen angefragt, die mittlerweile mit Abschlägen von bis zu 25% auf den Angebotspreis verkauft werden. Entwickler von Neubau-Eigentumswohnungen seien wirtschaftlich nicht in der Lage, mit solchen Abschlägen dem Markt zu begegnen. In Berlin seien im August 2021 1.242 Kauffälle für Berlin gezählt worden. Im Vergleichsmonat 2022 waren lediglich 278 Kauffälle, also weniger als ein Viertel. Das betrifft lt. Zabel alle Metropolen.

Bezüglich der Auslandskäufer seien Russen und Chinesen verschwunden. Diese beiden Käufergruppen hätten einen hohen Anteil gestellt. Wenn Käufer aus dem Ausland eine Finanzierung in Deutschland benötigten, hätten sie dieselben Probleme mit den hohen Zinsen und den zusätzlichen Anforderungen an die Eigenkapitalquote wie deutsche Käufer. Unter 40% oder 50% Eigenkapitalanteil sei für sie keine Finanzierung mehr darstellbar. Deutsche Banken hätten ihre Vorgaben für Kredite an sogenannte Non-Residents verschärft.

An Neubauentwicklungen käme wenig auf den Markt. Zabel beobachtet zur Zeit Preisnachlässe von ca. 10%. Weitere Kaufpreisnachlässe seien für Entwickler kaum darstellbar, da ihre Marge bereits durch steigende Baupreise belastet sei. Auf die Frage der Immobilien Zeitung zu Verkaufsabsichten von Ausländern berichtet Zabel von verstärkten Aufträgen zum Verkauf. Dafür werde ein Preisabschlag auf den aktuellen Marktwert von bis zu 25% hingenommen. Deutschland werde als nah am Krisengebiet wahrgenommen.

Hinsichtlich der Trends sei die Talsohle noch nicht erreicht. Erste Erholung erwarte Zabel für das Ende des Q2 2023. Hohe Zinsen habe es in der Vergangenheit immer wieder gegeben. Es bedürfe hier einer Zeit der Gewöhnung. Chinesische Käufer könnten als erste wieder massiv in Deutschland investieren, sobald die Reisebestimmungen es wieder zulassen. Savills-Niederlassungen in Peking und Schanghai berichteten von weiterhin sehr hoher Nachfrage nach Deutschland. Hier werde weniger die Anfangsrendite betrachtet als die Möglichkeit, die kommende Generation in einem Land mit hohem Bildungsstandard abzusichern. ☐

VON DER GUTEN UNTERNEHMENSFÜHRUNG HIN ZUM SOZIALEN INVESTIEREN!

20 Jahre Institut für Corporate Governance in der deutschen Immobilienwirtschaft (ICG)

ICG
Institut für Corporate Governance in der deutschen Immobilienwirtschaft®

Werner Knips im Gespräch mit Martina Rozok, Kommunikationsberaterin.

Werner Knips, gelernter Bankkaufmann und Betriebswirt weiß als Ex-Leistungssportler im Hallenhandball, dass Ausdauer nicht nur im Sport das A und O sind. Zudem muss man an sich und die Sache glauben. Genau das tut er und blickt beruflich seit über 30 Jahren auf eine Erfolgsstory zurück, die den Aufbau des global marktführenden Fachbereichs Immobilienwirtschaft bei der Personalbertung **Heidrick & Struggles** beinhaltete. Zudem hat er hat vor 20 Jahren zusammen mit Gleichgesinnten den Startschuss zur Gründung des **ICG** gegeben und 2006 mit einem Teil der damaligen ICG-Vorstandskollegen den **ZIA** mitgegründet.

Werner, was war für Dich der Anlass für die Gründung des ICG?
Wenn wir 20 Jahre auf die deutsche Immobilienwirtschaft zurückblicken, finden wir einen geschlossenen, rein nationalen Markt vor, der von privat gehaltenen Gesellschaften geprägt ist, kaum Transparenz aufweist und auch in Teilen nicht gesetzestreu agiert. Das muss man ganz klar so sagen. So wurde eine ganze Branche verunglimpft, was mich frustriert hat. Denn es gab immer die große Mehrheit der seriös agierenden Marktteilnehmer. Ich war bereits früh international aktiv und habe gesehen, dass es auch anders geht. Man kann als Unternehmer gleichzeitig rentabel wirtschaften, sich an Gesetze und Regeln halten sowie Rücksicht auf Umwelt und soziale Belange nehmen. Davon war und bin ich überzeugt. Also habe ich Gleichgesinnte angesprochen, um 2002 dann das ICG zu gründen.

Was war das Ziel?
Wir sind zunächst als Initiative angetreten, d ie auf freiwilli-

ge Selbstverpflichtung gesetzt hat. Mir war klar, dass das nur ein erster Schritt sein kann. Unser erstes Ziel war es, Regeln für eine professionelle, nachhaltige und werteorientierte Unternehmensführung aufzustellen, um damit die Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern. Dazu haben wir 2003 den ersten „Corporate Governance-Kodex" für die Immobilienwirtschaft entwickelt. Dieser war, neben den so genannten „10 Geboten" Grundlage eines Wertemanagement- und Zertifizierungssystems, bei dem der Corporate-Governance-Experte, Wirtschaftsethiker und damaliger Berater der Weltbank, **Prof. Dr. Josef Wieland** (**Universität Konstanz**), entscheidende Hilfestellung leistete.

Das „G" von ESG war also definiert. Was kam dann?
Gemeinsamt mit dem ZIA haben wir 2011 und unter der Begleitung des Wissenschaftlers **Prof. Dr. Dr. Dr. h.c. Franz Josef Radermacher** (FAW/n Ulm und u.a. Mitglied im Club of Rome) den Nachhaltigkeitskodex veröffentlicht, der ESG ganzheitlich definiert. Der Schwerpunkt lag auf den ökologischen Anforderungen, die im Folgenden vom ZIA weiterentwickelt wurden. So wurde auch das „E" von uns in der Branche implementiert.

Fehlte noch das „S"...
…das in der Immobilienwirtschaft unterentwickelt ist. Dieses neue Feld beschäftigt sich mit der Frage, welche soziale und damit auch gesellschaftliche Rolle Immobilien und Immobilienunternehmen spielen. Unser Leitfaden „Verantwortung übernehmen", den wir gemeinsam mit **Phineo**, einem Social Rating- und Beratungshaus entwickelt haben, hat das „S" 2016 erstmals in der Branche zum Thema gemacht. Den wichtigsten Schritt in der Weiterentwicklung sind wir vor über einem Jahr gegangen. Mit unserem Praxisleitfaden „Social Impact Investing (SII)" aus dem Frühjahr 2021 haben wir die Grundlagen gelegt, um mit Nachhaltigkeit und sozialer Verantwortung eine angemessene Rendite zu erwirtschaften und einen gesellschaftlichen Nutzen zu stiften.

Beim „S" gibt es große Unsicherheiten. Wie geht es damit weiter?
Derzeit arbeiten wir mit mehr als 30 Mitgliedsunternehmen und Unterstützern am Folgeprojekt SII 2.0 mit dem Ziel, die Messbarkeit der sozialen Wirkung von Immobilienprojekten darzustellen. Dazu haben wir mit der EBS ein Analyse-Raster und Modell zur Messung von Social Impact Investing entwickelt, das wir im Dezember 2021 vorgestellt haben. Darüber hinaus gehen wir in einer interdisziplinären Studie, in die unsere Mitglieder eingebunden sind, das Ziel an, den Renditebegriff zu erweitern. Neben der Shareholder- soll die Stakeholder-Rendite definiert werden! Beide bilden in Summe die Gesamtrendite. Die Messbarkeit von geplanter sozialer Wirkung und die neue Gesamtrendite-Betrachtung sind die Voraussetzungen für erfolgreiche Social Impact Investments. In diesem Zusammenhang werden wir am 1. Dezember an unserem „Corporate Responsibility Day" den ersten „Social Impact Investing Award" für gelungene Projekte vergeben.

Hat sich die Branche in den letzten 20 Jahren zum Besseren verändert?
Ja. Aus meiner Sicht waren 2002 unter unseren Mitgliedern nicht alle Überzeugungstäter. Heute ist es nur ein kleiner Teil, der zwar interessiert, aber noch nicht überzeugt ist. Die Gesellschaft und damit auch die Immobilienwirtschaft hat sich verändert, und die Anzahl verpflichtender Maßnahmen, wie beispielsweise die EU-Taxonomie, haben auch dazu beigetragen. Heute muss sich ein Unternehmen, das langfristig in der Branche agieren möchte, entsprechend aufstellen.

Hat Dich auch mal der Mut verlassen?
Ich bin Optimist und denke in Lösungen. Die Entwicklung hat mir Recht gegeben. Franz Josef Radermacher sprach schon vor zehn Jahren von der ökosozialen Marktwirtschaft, mit dem Effekt, dass sowohl Aktionäre als auch Umwelt und Gesellschaft gewinnen können. Good Governance bedeutet auch immer Good Business. Davon bin ich überzeugt.

Was war rückblickend die größte Überraschung für Dich?
Mit Social Impact Investing haben wir genau ins Schwarze getroffen. Das habe ich erhofft, aber nicht erwartet. Uns laufen in diesem Bereich die Interessenten, die uns unterstützen wollen, zu. Das hat mich positiv überrascht. Hier entsteht gerade eine echte Bewegung. Und ich gehe sogar noch weiter: Wir können eine neue Investmentklasse schaffen, die des sozialen Investierens.

Wie siehst Du die Zukunft des ICG in 20 Jahren und welche Rolle wirst Du dabei spielen?
Das ICG wird weiterhin das führende deutsch-internationale Institut für Nachhaltigkeit, Good Governance und Social Impact in der Immobilienwirtschaft bleiben. Ich werde dabei einige Themen, die ich initiieren durfte, übergeben, aber weiter meine Ideen einbringen. Meinen gewonnenen Freiraum werde ich in meine Familie, Hobbys und Reisen sowie in die Gründung eines eigenen Sozialunternehmens investieren. Und ich würde mich freuen, wenn Sie unsere Einladung zum Corporate Responsibility Day (siehe Kasten) annehmen würden. ☐

Einladung zum Corporate Responsibility Day
1. Dezember, 9 bis 18 Uhr, ab 18 Uhr Empfang mit Buffet
Hotel Oderberger, Oderberger Straße 57, 10435 Berlin
Die Veranstaltung ist kostenfrei
Anm.: *https://www.icg-institut-veranstaltungen.de/icg-cr-day/front/*

STEUER & RECHT

Univ.-Professor Dr. Jur. habil Karl-Georg Loritz zu aktuellen Themen

In Kürze:

Mit seinem Urteil vom 29.06.2022 hat der 3. Senat des BFH ein weiteres Urteil zum Wegfall der erweiterten Kürzung bei der Gewerbesteuer gefällt. Die Überlassung unwesentlichen Grundbesitzes an eine mit nur etwa 1/6000 beteiligte und diesen für ihren kleinen Gewerbebetrieb nutzenden Genossin einer grundbesitzverwaltenden Genossenschaft, steht nach Ansicht des 3. Senats der erweiterten Kürzung der Gewerbesteuer entgegen. Dies gilt sogar dann, wenn der vom Betrieb dieser Genossin erzielte Gewerbeertrag den Freibetrag des § 11 Abs. 1 S. 3 GewStG nicht erreicht. Der 3. Senat wandte § 9 Nr. 1 Satz 5 GewStG rigoros an und verweigerte auch eine aufgrund des verfassungsrechtlich gewährleisteten Verhältnismäßigkeitsgrundsatzes (Art. 20 Abs. 3 GG) gebotene Ausnahme. Das ist meines

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

wieder einmal hat der Bundesfinanzhof ein für bestandshaltende Immobilieneigentümer unerfreuliches Urteil zur Gewerbesteuer und speziell zu ihrer „Infektionswirkung“ gefällt. Viel Vergnügen beim Lesen zu wünschen, ist im Steuerrecht leider selten und auch heute nicht angebracht.
Mein Artikel hebt sicher nicht Ihre vorweihnachtliche Stimmung. Aber vielleicht trägt er dazu bei, Fehler zu vermeiden. Wie immer freue ich mich über Kommentare.

Karl-Georg Loritz

GEWERBESTEUER-FALLE FÜR IMMOBILIENBESTANDSHALTER – SOGAR BEI STAATLICH ERWÜNSCHTEN AKTIVITÄTEN MIT ERNEUERBAREN ENERGIEN

§ 9 Abs. 1 S. 2 GewStG gewährt immobilienbestandshaltenden Kapitalgesellschaften, also solchen, die sich auf die „Verwaltung und Nutzung eigenen Grundbesitzes“ beschränken, die sog. erweiterte Kürzung der Gewerbesteuer. Dabei darf außer den im Gesetz genannten wohnungswirtschaftlichen Aktivitäten weder eine originäre gewerbliche Tätigkeit, wie Grundstücks- oder Projektentwicklung (auch nur bezüglich einzelner Objekte) noch die 3-Objekte-Theorie (Erwerb und Veräußerung von mehr als 3 Immobilienobjekten innerhalb von 5 Jahren) verwirklicht werden. Aber es gibt immer wieder Unerfreuliches zu Gewerbesteuer.

Aktuelles Urteil des Bundesfinanzhofs (BFH) zur gewerblichen Infizierung

Das Urteil des 4. Senats des BFH vom 30.06.2022 (IV R 42/19) bringt eine weitere Verschlechterung. Eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) mit zwei Gesellschaftern war mit ihrer Immobilienbestandshaltung vermögensverwaltend tätig. Zur Errichtung einer Photovoltaikanlage hatte sie Darlehen aufgenommen. Unter dem Namen der GbR hatten die Gesellschafter die Anmeldung der Anlage bei der Bundesnetzagentur, den Abschluss eines Einspeisevertrags und den Abschluss einer Elektronikversicherung vorgenommen. Auch die Bestätigung des Versorgungsvertrages und die Abschlagsrechnungen der Stadtwerke waren an die GbR adressiert. FG München BFH qualifizierten damit auch alle Mietungseinkünfte der GbR aus den Wohnungen in solche aus Gewerbebetrieb um, obwohl zunächst aus der Photovoltaikanlage nur Verluste angefallen waren.

Die Begründung

Da die ihrer Art nach gewerbliche Photovoltaikanlage nicht von einer zweiten Personengesellschaft betrieben wurde, kam es nach Ansicht des BFH zu einer sog. gewerblichen „Seitwärtsinfektion“. Der BFH ließ die Bagatellgrenze (s. H 15.8 Abs. 5 Amtl. ESt-Handbuch - die originär gewerblichen Nettoumsatzerlöse dürfen 3 % der Gesamtnettoumsatzerlöse der Gesellschaft und den Betrag von 24.500 € im VZ nicht übersteigen) zwar gelten; er versagte aber eine Erhöhung dieser Zahlen für gemischt tätige, vermögensverwaltende Gesellschaften. Das ist insofern verfehlt, als die Gewerbesteuer ihrer Art nach stehende Gewerbebetriebe erfassen und deren gewerbliche Einkünfte besteuern soll, jedoch die von der Rechtsprechung „erfundene“ Infektionstheorie eine drastische, weitergehende Wirkung hat: Auch relativ geringfügige gewerbliche Tätigkeiten führen zur Gewerbesteuerbelastung **aller auch nicht gewerblichen Einkünfte**. Für letzte-

STEUER & RECHT

Erachtens falsch. Die Verfassung steht über dem Gesetz. Gegebenenfalls muss ein Gericht in solchen Fällen der Verfassungswidrigkeit die Norm dem Bundesverfassungsgericht zur Prüfung vorlegen (Art. 100 Abs. 1 Grundgesetz).

Die Praxis muss diese rigorose Rechtsprechung beachten. Aber das ist leichter gesagt als getan. Wie aber soll eine Wohnungsgesellschaft kontrollieren, ob einer ihrer Genossen und Mieter - vielleicht sogar verboten - ein Kleingewerbe betreibt? Auch eine jährliche Abfrage wird daran nichts ändern. Das ist ein Damoklesschwert.

re hat sie der Gesetzgeber aber nicht vorgesehen. Eine Trennung der gewerblichen von den vermögensverwaltenden und anderen Einkünften wäre in der Praxis problemlos möglich und erfolgt in jeder Steuererklärung. Auch verfassungsrechtliche Bedenken wies der BFH ohne fundierte Begründung zurück. Das Bundesverfassungsgericht hatte leider in all den Jahrzehnten nicht den Mut, die Gewerbesteuer für verfassungswidrig zu erklären.

Gesetzgeberische Inkonsequenz erfordert Vorsicht beim Betrieb umweltfreundlicher Energieanlagen

So erleben wir in Deutschland wieder einmal eine groteske steuerliche Situation: Seit vielen Jahren drängen Politiker die Menschen in Investitionen zur Erzeugung umweltfreundlicher Energien. Steuerlich können sich damit Immobilieneigentümer als Vermieter allerdings erheblich schädigen und sogar wirtschaftlich ruinieren, wenn sie mit der Erzeugung erneuerbarer Energien die bislang von der Finanzverwaltung tolerierten Umsatzgrenzen (BMF Schreiben vom 29.10.2021 – IV C 6 – S 2240/19/10006:006 DOK 2021/1117804) überschreiten.

Gleiches wird künftig auch eintreten beim Überschreiten der im (noch nicht verabschiedeten) Jahressteuergesetz 2022 (§ 3 Nr. 72 n.F. EStG) vorgesehenen Grenzen: Bis zu 30 kw (peak) installierter Bruttoleistung laut Marktstammdatenregister bei Einfamilienhäusern oder nicht Wohnzwecken dienenden Gebäuden und der Hälfte bei überwiegend zu Wohnzwecken genutzten sonstigen Gebäuden und insgesamt kein Überschreiten von 100 kw (peak).

Ein Handeln des Gesetzgebers ist dringend erforderlich

Wie an anderer Stelle (Immobilienbrief Nr. 533) von mir gefordert, muss die Gewerbesteuer endlich abgeschafft und ggf. durch einen den Gemeinden zustehenden Zuschlag auf die Einkommensteuer ersetzt werden. Da dies wegen des engstirnigen Widerstands der Kommunalpolitiker aller Parteien auf absehbare Zeit eine Illusion ist, sollte der Gesetzgeber zumindest die „Infektions-Rechtsprechung“ durch eine explizite Neuregelung abschaffen. Das wäre einfach zu erreichen: Die Gewerbesteuer wird nur auf die originär gewerblichen Tätigkeiten, nicht die Vermietungs- und Verpachtungs- und sonstigen, ihrer Art nach nicht gewerblichen Aktivitäten erhoben. Diese bleiben für die Einkommen- und Gewerbesteuer das, was sie ihrer Art nach sind.

Vor allem bei den politisch höchst erwünschten Anlagen zur Erzeugung erneuerbarer Energien sollte sogar den Politikern der derzeitigem Bundesregierung endlich klar werden: Wenn jede Investition in erneuerbare Energien, ohne vorherige Konsultation eines sachkundigen, steuerlichen Beraters, ein steuerliches Risiko bedeuten kann, verhindert der Staat Investitionen statt sie zu fördern. ☐

GUTMENSCHENTUM FRISST HIRN

Hamburg stoppt Grundstücksverkauf und fordert 100 Jahre Preisbindung

Ein Kommentar von Werner Rohmert

In Hamburg läuft die Wohnungswirtschaft Sturm. Nach der Oktober-Ankündigung, dass alle Wohngebäude bis 2045 klimaneutral sein sollen, kam vor kurzem der nächste Lacher. In Hamburg soll die Stadt künftig pro Jahr rund 1 000 Sozialwohnungen mit einer 100-jährigen Mietpreisbindung schaffen. Unsere Kollegin Sabine Richter berichtete in der letzten Ausgabe.

Darauf hat sich die rot-grüne Regierungsfraktion mit zwei Volksinitiativen geeinigt, berichtet der **NDR.** Außerdem soll künftig in der Hansestadt der Verkauf von städtischen Wohnungen und Wohngrundstücken grundsätzlich ausgeschlossen sein. Bis auf wenige Ausnahmen dürfen Wohnungen oder Wohnungsbau-Grundstücke nur noch im Erbbaurecht vergeben werden. Hinter den Initiativen stehen vor allem die beiden großen Hamburger Mietervereine. Die Initiativen feierten die neuen Regeln, die von September 2024 an gelten, als „riesigen Erfolg".

Die wohnungswirtschaftlichen Verbände im Hamburger Bündnis für das Wohnen – der **BFW Landesverband Nord,** der **Grundeigentümer-Verband Hamburg,** der **IVD Nord** sowie der **Verband norddeutscher Wohnungsunternehmen (VNW)** – sprachen von einer „dramatischen Fehlentscheidung", die die Probleme auf dem Hamburger Wohnungsmarkt noch weiter verschärften. Die Unternehmensverbände begründen in guter Haltung ihre ablehnende Haltung noch sachlich. Eine fristenkongruente Finanzierung von Mieten unterhalb des Mittelwertes des Mietenspiegels und immobilienwirtschaftliche Planung sei für 100 Jahre nicht möglich und verstoße gegen die Grundsätze einer ordentlichen Geschäftsführung. Zudem wollen die Bauherren kaufen und keine Erbpachtgrundstücke, die zudem zu teureren Finanzierungen führen.

„Der Immobilienbrief" ist hier weniger sachlich. Schon seit Jahrzehnten sind wir hilflos mit Blick auf den Erbpacht-Boom. **Derzeit dürften die Erbpachtnehmer vor inflationsabhängigen Erbpachterhöhungen stehen, die jede Planung der Vergangenheit zur Makulatur werden lässt.** Dies dürfte Wohneigentum dramatisch im Wert beeinflussen. **Die vereinbarte 100-jährige Mietbindung bei gleichzeitigem Zwang zu energetischer Sanierung zeigt die Gelöstheit der Politik von immobilienwirtschaftlichen Realitäten.** Dabei hatte die Entwicklung des Neubaus in Berlin zur Nullzins-Phase bereits gezeigt, wohin die Überforderung der Immobilienwirtschaft führt. Das neue Zinsniveau lässt Wohnungsinvestments privatwirtschaftlich nur noch in geringerem Ausmaß rechenbar erscheinen.

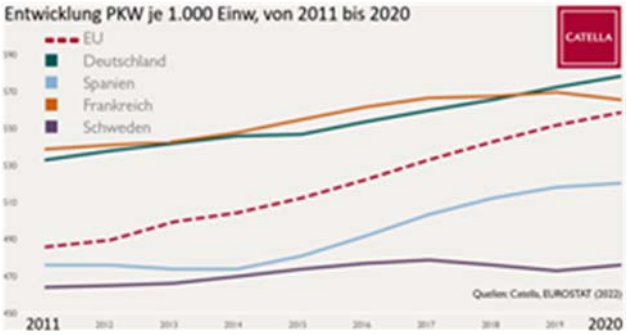
Damit wird der Neubau preisgünstigen Wohnraums zur staatlichen Aufgabe, die aber die von „Der Immobilienbrief" mehrfach aufgezeigte Chance zum Negativzins selber zu bauen, versäumt hat. 4% Zinsen rechnen auch ohne Tilgung, Verwaltung, Instandhaltung und Pflege bei 8 Euro Netto-Kalt-Miete nur 2 400 Euro Gesamtkosten pro qm. Schon das ist jenseits wirtschaftlicher Realität, von den sonstigen Kosten ganz zu schweigen. **Eine 100-jährige Mietpreisbindung entspricht Gutmenschentümelei ohne Kompetenbasis.** Grundsätzlich hält der Senat an seinem Ziel fest, 10 000 neue Wohnungen pro Jahr zu schaffen, ebenso fest wie der Bund an den 400 000 Wohnungen. Gleichzeitig bricht der Neubau nach dem Boom der letzten 12 Jahre ab. Die Grenze zwischen Zielen und Lächerlichkeit ist so überschritten. Auch GdW-Präsident **Axel Gedaschko** warf auf dem GdW-Verbandstag der Bundesregierung vor, mit ihrer Politik die Wohnungswirtschaft in Existenznot zu bringen. Die Ampelkoalition reagiere zu spät, zu zögerlich und realitätsfern, sagte er beim jährlichen Verbandstag in Berlin und forderte ein Umsteuern. ☐

BEDARF AN PARKHÄUSERN STEIGT WEITER

Anpassung an E-Mobilität und Sanierungsbedarf Chance und Herausforderung

„Der Immobilienbrief" hat vor über einer Dekade viele Parkhaus-Tagungen besucht und viel über Emotionalität des Parkens gelernt. Parken als Assetklasse war noch in den Kinderschuhen. An Umwelt dachte bei Parken noch niemand. Es ging um ein „Willkommen" für der Center- und Stadtbesucher. Das hat sich geändert.

Thomas Beyerle, Group Head Research bei **Catella**, sieht heute Parkangebote eher im „Spannungsfeld zwischen Climate Change und Mobilitätsanforderungen".



Emotional bleibe Parkierung auch in turbulenten Investmentmärkten. Dennoch würden Parkhäuser immer stärker

auf das Radar von Investoren geraten. Es gebe eine stetig steigende Nachfrage nach „ruhendem Verkehr“. Operativ stünden außerdem rund 60% der europäischen Parkhäuser in den kommenden 10 Jahren vor umfassenden Sanierungsmaßnahmen. Die Nachfrage für Platz des ruhenden Verkehrs sei ungebrochen.

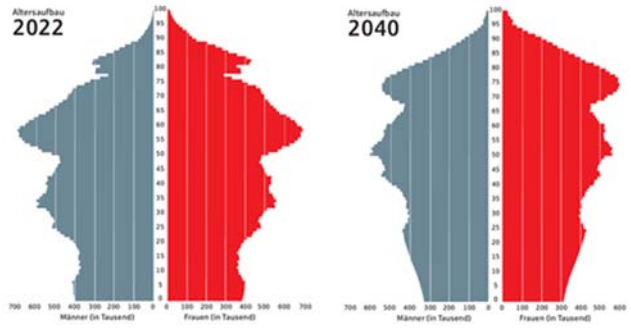
Anfang 2022 lag die Anzahl zugelassener Pkw‘s in Deutschland mit rund 48,5 Mio. um 0,6% über Vorjahr. In der gesamten EU stieg die Anzahl der Pkws je 1.000 Einwohner von 2011 bis 2020 von 486 Pkw‘s auf 560 Pkw‘s pro 1.000 Einw. Stark an. Das Transaktionsvolumen in Europa für Parkhäuser in Europa ist dynamisch und hat sich auf 325 Mio. Euro erhöht. Die durchschnittliche Ankaufsrendite liegt bei 5,25%. Der Objektwert eines durchschnittlichen Parkhauses liegt zwischen 25 und 31 Mio. Euro. Auch in Zukunft bestehe in europäischen Metropolen ein klarer Bedarf an Parkhäusern. Die müssten sich allerdings z. B. an die Elektromobilität anpassen. ☐

PFLEGEQUOTE WIRD SICH BIS 2050 UM MEHR ALS 50% ERHÖHEN

Hälfte der „60+“ hat nur 1.000 bis 2.000 Euro Nettoeinkommen

Berlin Hyp hat in Kooperation mit der Terranus die Kompaktstudie "Seniorenimmobilien Demografischer Wandel und Wohnen im Alter" erarbeitet. Die Pflegequote werde sich bis 2050 um mehr als 50% erhöhen.

Der demografische Wandel verändere die deutsche Bevölkerungsstruktur in den nächsten Jahren massiv. Die geburtenstarken Jahrgänge kämen ins Rentenalter. Die Zahl der Hochbetagten steige. Entsprechend wachse auch der Bedarf an Pflegeimmobilien. Auch "Seniorenwohnen" gewinne an Bedeutung. Laut statistischem Bundesamt kä-



men heute auf 100 Personen im erwerbsfähigen Alter zwischen 20 und 66 Jahren rund 31 Personen im Alter von 67 und älter. 2035 würden es bereits 41 Personen sein. Die nächste Generation 65+ werde aber möglichst lange selbständig leben wollen.

Der Markt für Seniorenimmobilien habe sich stark ausdifferenziert. Inzwischen gebe es eine Vielzahl verschiedenster Wohnformen und Einrichtungen mit unterschiedlichen medizinischen Pflege- oder reinen Servicedienstleistungen. Die Einkommensstruktur der Senioren werde den Druck auf bezahlbaren Wohnraum weiter steigen lassen. **Rund die Hälfte der Generation 60+ muss mit 1.000 – 2.000 Euro Nettoeinkommen auskommen.** Die Pflegequote werde sich bis 2050 um mehr als 50% erhöhen. Trotz der Veränderungen der Wohnformen werde infolge der demographischen Entwicklung der Bedarf an stationären Pflegeplätzen in Deutschland stark ansteigen. Die Anzahl der Pflegebedürftigen in Deutschland werde sich in den kommenden 20 Jahren um mehr als ein Drittel bzw. in den kommenden 30 Jahren um mehr als die Hälfte erhöhen. ☐

AUS UNSERER MEDIENKOOPERATION MIT „IMMOBILIEN INTERN“

■ JStG 2022 verteuert die Schenkung von Immobilien ■ Aus der Praxis: Umlage der Kosten für hydraulischen Heizungsabgleich ■ Keine Bagatellgrenze bei gewerbesteuerlicher Grundstückskürzung ■ Reparatur geht vor Modernisierung bei Heizungserneuerung ■ Mietpreisbremse schützt nur bei Mietbeginn ■ CO_2-Kostenaufteilung ■ Beilage: Das zweite Energiesparpaket der Bundesregierung ■ Doch zuerst, liebe Leserin, lieber Leser, beschäftigen wir uns mit einem elektrisierenden Thema:

Photovoltaik — Steueroase auf dem Dach

Betreiber kleinerer Solarstromanlagen sollen ab 1.1.2023 nichts mehr mit dem Finanzamt zu tun haben. Das sieht der vom Finanzausschuss des Deutschen Bundestags am Montag vergangener Woche abgesegnete Entwurf des *„Jahressteuergesetzes 2022“* (BT-Dr. 20/3879 ➔ ii 23/22-01) vor. Konkret heißt es in § 3 Nr. 72 EStG: Einnahmen aus dem Betrieb **von PV-Anlagen mit einer max. Leistung von 30 Kilowatt-Peak (kWp) auf Einfamilienhäusern und Gewerbeimmobilien bzw. 15 kWp je Wohn- bzw. Gewerbeeinheit bei überwiegend zu Wohnzwecken genutzten Gebäuden unterliegen nicht mehr der Einkommensteuer. Bei mehreren Anlagen des PV-Betreibers bzw. Mitgesellschafters gilt die Steuerbefreiung personenbezogen bis max. 100 kWp**

unabhängig von der Verwendung des erzeugten Stroms. Wichtig: Bei vermögensverwaltenden Personengesellschaften (z. B. Vermietungs-GbRs) soll der Betrieb von PV-Anlagen, die die begünstigten Anlagengrößen nicht überschreiten, nicht zu einer gewerblichen Infektion der Vermietungseinkünfte führen.

Damit korrespondierend sieht im Umsatzsteuergesetz (UStG) ein neuer § 12 Abs. 3 vor, dass auf den Erwerb sowie die Installation einer PV-Anlage einschließlich der Stromspeicher ein neuer Umsatzsteuersatz von 0 % anzuwenden ist. Die Option der Regelbesteuerung soll unnötig werden, weil die Lieferung von PV-Anlagen umsatzsteuerfrei ist. Voraussetzung ist, dass die PV-Anlage auf und in der Nähe von Privatwohnungen, Wohnungen sowie öffentlichen bzw. dem Gemeinwohl dienenden Objekten installiert wird. Davon soll ausgegangen werden können, wenn die max. Leistung der PV-Anlage nicht mehr als 30 kWp beträgt.

'immo'-Rat: Für PV-Anlagen, die vor dem 1.1.2023 in Betrieb genommen worden sind, gelten **einkommensteuerlich** die alten Regeln für alle Jahre bis einschließlich 2022 weiter. Erst ab dem 1.1.2023 fallen diese Anlagen komplett aus der Einkommensteuer, ohne dass Sie wie bisher einen Antrag auf Liebhaberei stellen müssen. Davon profitieren vor allem Anlagen mit hohen Einspeisevergütungen. AfA-Verluste können dann aber auch nicht mehr geltend gemacht werden. **Umsatzsteuerlich** gelten für Solaranlagen, die vor dem 1.1.2023 in Betrieb genommen worden sind, die bisherigen Regelungen und Wahlrechte weiter. Wer in diesem Jahr für die Umsatzsteuerpflicht optiert hat, behält auch 2023 diesen Status. Allerdings empfiehlt sich im Regelfall eine möglichst frühe Rückkehr zum Status eines Kleinunternehmers. Das ist nach § 15a UStG ab dem sechsten Kalender- bzw. Veranlagungsjahr nach der Inbetriebnahme der PV-Anlage möglich (siehe 'immo' 15/20 *„Aus der Praxis: Wechsel zum Kleinunternehmer bei PV-Anlagen“*). Doch es gibt auch Kröten zu schlucken, wie der nachfolgende Beitrag zeigt:

DEUTSCHE FINANZ DFPA PRESSE AGENTUR

Zuerst erschienen in DFPA News v. 26.11.2022

BFW fordert Bauministerkonferenz zum raschen Handeln auf

25.11.2022 15:25

Der BFW Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen fordert von Bundesbauministerin Klara Geywitz und den Landesministern die Umsetzung der konkreten Beschlüsse. Die 141. Bauministerkonferenz befasst sich am 25. November mit den Ergebnissen des „Bündnisses bezahlbarer Wohnraum“. „Die Handlungsempfehlungen liegen vor. Wir brauchen Erleichterungen bei den Anforderungen, echte Förderung und eine Beschleunigung staatlichen Handelns“, erklärte BFW-Präsident Dirk Salewski in Berlin.

„Der Wohnungsneubau droht vollständig zum Erliegen zu kommen, laut Branchenumfragen. Projektentwickler und Bauträger beginnen keine neuen Projekte, weil es unbezahlbar geworden ist für Verbraucherinnen und Verbraucher, aber auch komplett unwirtschaftlich für die Unternehmen“ so Salewski.

Laut dem BFW-Präsidenten gibt es die 187 Beschlüsse des Bündnisses - neben vielen notwendigen Schritten enthält das Bündnis-Papier Kompromisse, die leider Rückschritte sind. Die konkreten Maßnahmen jedoch, die gemeinsam abgestimmt wurden, nicht sofort umzusetzen, wäre aus Sicht von Salewski nicht mehr rein fahrlässig, sondern grenzte an Vorsatz. Der BFW erwartet mehr als warme Worte. Nur mit echten Erleichterungen könne Neubau wieder möglich gemacht werden.

„Wir brauchen jetzt die Abkehr von der alleinigen Fokussierung auf immer höhere und teurere Standards. Mutige Deregulierung, um endlich beim Wohnungsneubau voranzukommen und nicht weiter zurückzufallen. Die Zielmarken von gestern sind völlig überholt. Weiter abzuwarten, bedeutet Attentismus. In diesen Krisenzeiten braucht es Mut Entscheidungen zu treffen“, fordert Salewski.

„Wie zum Abschluss des Bündnisses gelte: Priorität müssen unsere Vorschläge zur Beschleunigung, Vereinfachung und Entbürokratisierung beim Neu- und Umbau haben. Planungs- und Genehmigungsverfahren benötigen ein echtes Update. Durch die Digitalisierung und eine adäquate Ausstattung mit Personal kann der Schub erzeugt werden, den es braucht. Weiterentwicklung der Musterbauordnung, die weitere Harmonisierung der Landesbauordnungen und die Stärkung der Typengenehmigungen sind alles notwendige Schritte,

auf die wir seit geraumer Zeit drängen“, so BFW-Präsident Salewski. *(DFPA/JF1)*

Dem BFW Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen e.V. als Spitzenverband der unternehmerischen Wohnungs- und Immobilienwirtschaft gehören derzeit rund 1.600 Mitglieder und verbundene Unternehmen an

DEUTSCHE FINANZ DFPA PRESSE AGENTUR **Zuerst erschienen in DFPA News v. 26.11.2022**

Colliers veröffentlicht erste umfassende Analyse des Agrarmarktes in Deutschland

25.11.2022 13:13

Das Transaktionsvolumen für Acker- und Grünland lag im Jahr 2020 bei rund 2,8 Milliarden Euro, die verkaufte Fläche bei 96.890 Hektar. Der durchschnittliche Kaufpreis lag bei 32.000 Euro pro Hektar für Ackerland und 22.000 Euro für Grünland. Das sind die zentralen Ergebnisse des neuen Agrar-Marktberichtes des Immobilienberatungsunternehmens Colliers.

Eckbrecht von Grone, Co-Head Land & Forst bei Colliers, kommentiert: „Das Transaktionsvolumen wie auch die Preise sind in Deutschland regional sehr unterschiedlich. Das Spektrum reicht von 11.000 Euro pro Hektar für schwache Böden in der Lausitz über 30.000 Euro pro Hektar für Ackerland mittlerer Güte in Mecklenburg-Vorpommern bis über 100.000 Euro pro Hektar Ackerland in Bayern oder am Niederrhein. Diese Preisunterschiede sind nicht immer ökonomisch begründbar. Das liegt auch daran, dass der Markt sehr kleinteilig ist. Die durchschnittlich gehandelte Fläche pro Transaktion betrug lediglich 2,1 Hektar bei Acker und 1,1 Hektar bei Grünland.“

Der Anteil der ökologischen Agrarbetriebe hat sich in den vergangenen zehn Jahren von 7,5 Prozent auf 14 Prozent fast verdoppelt. Die ökologisch bewirtschaftete Fläche in Deutschland stieg im gleichen Zeitraum um 70 Prozent auf 1,7 Millionen Hektar. Dies entspricht rund einem Zehntel der gesamten landwirtschaftlichen Nutzfläche und ordnet Deutschland im europäischen Mittelfeld ein. Spitzenreiter im Anteil ökologischer Anbaufläche sind in Europa Estland (22 Prozent), Schweden (20 Prozent) und die Schweiz (17 Prozent). „Die Erträge in der Öko-Landwirtschaft liegen im Schnitt immer noch circa 50 Prozent unter dem Niveau der konventionell wirtschaftenden Betriebe“, so von Grone. Rund 16,7 Millionen Hektar werden in Deutschland landwirtschaftlich genutzt. Damit liegt Deutschland hinter Frankreich (29 Millionen Hektar) und Spanien (24,4 Millionen Hektar) trotz vergleichbarer Gesamtfläche auf dem dritten Platz in Europa. Rund 60 Prozent der landwirtschaftlichen Nutzfläche in Deutschland waren 2020 gepachtet. Die gesamten Pachtausgaben beliefen sich 2020 auf circa 3,3 Milliarden Euro. Die Pachtpreise liegen aktuell im Schnitt bei circa 375 Euro pro Hektar Ackerland und bei 198 Euro pro Hektar Grünland.

Im EU-Vergleich ist die Landwirtschaft in Deutschland eher groß strukturiert. Zwar bewirtschaften nur 0,5 Prozent der knapp 260.000 Betriebe in Deutschland über 1.000 Hektar Fläche, jedoch liegt die durchschnittliche Betriebsgröße mit knapp 61 Hektar weit über dem EU-Durchschnitt von nur circa 15,6 Hektar pro Betrieb.

„Die Landwirtschaft bildet die Grundlage der Lebensmittelsicherheit. Zudem sichert sie Investitionswerte durch regelmäßige Erträge und durch eine im Vergleich zu Aktien deutlich niedrigere Renditevolatilität, die aus der beständigen Nachfrage nach landwirtschaftlichen Produkten herrührt. Möglich sind nachhaltige operative Renditen von zwei bis fünf Prozent im konventionellen Ackerbau. Der tägliche Flächenverbrauch in Deutschland von über 50 Hektar für Siedlungs- und Industrieflächen führt zu einer weiteren Verknappung des Flächenangebots und zu steigenden Grundstückspreisen. Investitionen in Deutschland schützen vor inflationsbedingten Verlusten und bieten Anlegern somit gut planbare und langfristig abgesicherte Erträge“, so Nils von Schmidt, Co-Head Land & Forst bei Colliers, abschließend. *(DFPA/JF1)*

*Die Colliers International Deutschland GmbH ist ein Immobilienberatungsunternehmen und an den Standorten Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, Leipzig, München, Nürnberg, Stuttgart und Wiesbaden vertreten. (*www.colliers.de) ☐

DIGITALE NOMADEN BELEBEN IMMOBILIENMARKT IN LISSABON

Technologieunternehmen verlegen Hauptsitz nach Portugal

Seit Corona sei Lissabon das Lieblingsziel vieler digitaler Nomaden geworden, erklärt Vanessa Moreira, GF Engel & Völkers Lissabon, die aktuelle Attraktivität der portugiesischen Metropole. ▶

Ganzjährig mildes Klima, moderate Lebenshaltungskosten, gute Anbindung in Europa, zahlreiche Coworking-Spaces sowie niedrige Kriminalitätsrate, hohe Sicherheit und Bildungsqualität seien die wichtigsten Gründe. Die meisten digitalen Nomaden blieben zwischen 6 Monaten und einem Jahr. Sie bevorzugten kleine Wohnungen im Zentrum. Seit Ende Oktober habe die portugiesische Regierung ein „Visum für digitale Nomaden" für 1 Jahr für Nicht-EU-Bürger mit gutem Einkommen des 4-fachen portugiesischen Mindestlohns eingeführt.

Lissabon habe sich immer mehr zu einem Zentrum für Start-ups entwickelt. Neben einem starken lokalen Talentpool seien auch die Immobilienkosten moderat. Zwar seien die Portugiesen mit etwa 75% die stärkste Käufergruppe, jedoch steige die Anzahl ausländischer Käufer stetig. Auf dem Markt für Luxusimmobilien mit einem Wert über 1 Mio. Euro seien Brasilianer stärkste Nachfrager, gefolgt von Käuferklientel aus Nordamerika, Deutschland, Großbritannien und Frankreich. Die Stadtteile Alcântara, Parque das Nações, Penha de França und São Vicente seien begehrt.

In der Stadtgemeinde Santo António mit den exklusivsten Wohngegenden lagen die Spitzenpreise für Wohnungen im 1. Quartal 2022 bei bis zu 12 500 Euro pro qm. Die Kaufpreise für Ein- und Zweifamilienhäuser betrugen etwa 3,36 Mio. Euro. Liebhaberobjekte erzielten bis zu 15 Mio. Euro. Im Einheimischen-Stadtteil Estrela kosten moderne Apartments bis 10 800 Euro. Häuser erzielten bis 3,4 Mio. Euro. Das edle Wohnviertel Avenidas Novas im Herzen des Stadtzentrums besticht ausländische Investoren und Expats durch unzählige Cafés, Einkaufszentren und Infrastruktur. Eigentumswohnungen kosten bis 10 000 Euro pro qm. Ein- und Zweifamilienhäuser kamen auf etwa 2,75 Mio. Euro. □

TRENDWENDE STADTFLUCHT?

Die Freiheit der eigenen vier Wände

In den letzten Jahrzehnten galt für die Stadt- und Regionalentwicklung in Deutschland: Städte wachsen, ländliche Regionen schrumpfen. Die Stadt war „in", das Land war „out". Doch die Landflucht scheint vorbei zu sein. Immer mehr Menschen zieht es heute aus verschiedenen Gründen in die Vorstadt oder das Land. (MG)

Die Grundstücks- und Immobilienpreise sind in den letzten Jahren stark gestiegen – Gleiches gilt für Mietpreise, die in Städten regelrecht explodiert sind. Für junge Menschen und Familien ist es eine echte Herausforderung, bezahlbare Wohnungen oder gar ein Haus zu finden. Kein Wunder also, dass die 7 größten deutschen Städte erstmals seit 20 Jahren Einwohner verloren haben. Denn immer mehr Familien und Unternehmen ziehen ins nahe Umland. Eine Trendwende?

Stadtflucht adé; Quelle: Town & Country

Das spricht für das Leben auf dem Land: Das rasante Wachstum der Städte hat in den letzten Jahren dafür gesorgt, dass diese voller, beengter und deutlich teurer geworden sind. Um der Enge und dem Trubel zu entgehen, zieht es deshalb immer mehr Menschen aufs Land. Eine Umfrage des Meinungsforschungsinstituts **Infratest Dimap** hat ergeben, dass 62% der Befragten lieber auf dem Land leben wollen. Nur 36% gaben an, ein Leben in der Stadt vorzuziehen. Vor allem Platz und Freiräume locken junge Menschen in die ländlichen Regionen, wobei ostdeutsche Regionen im Vergleich noch hinterherhinken. Außerdem sprechen ökonomische und technologische Trends für ein Comeback der Vorstadt.

Wie das **Berlin-Institut für Bevölkerung und Entwicklung** in der Studie „Urbane Dörfer – Wie digitales Arbeiten Städter aufs Land bringen kann" untersucht hat, ist das Landleben vor allem aufgrund der wachsenden Digitalisierung zunehmend attraktiv. Viele neue Landbewohner können ihre Arbeit ortsunabhängig ausführen. Doch auch Menschen, die in einem (ländlich) gefragten Beruf arbeiten, wie etwa Erzieher, Pflegekräfte oder Sozialpädagogen haben einen sicheren Arbeitsplatz auf dem Land. Andere schlagen mit ihrem Umzug jedoch auch neue berufliche Wege ein.

HOHE INFLATION HAT FÜR FAST DIE HÄLFTE DER DEUTSCHEN POSITIVEN EFFEKT

Durch die hohe Inflation, die Ersparnisse in Deutschland aktuell schrumpfen lässt, ist bei vielen Bundesbürgern das Eigenheim als sichere und wertstabile Altersvorsorge wieder attraktiver. Zu diesem Ergebnis kommt eine Studie des Marktforschungsinstituts GfK im Auftrag der wertfaktor. Rund 46% der Befragten gaben an, dass die aktuell hohe Inflation selbstgenutz-

Impressum

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

Chefredaktion:
Constanze Wrede

Dr. Karina Junghanns
(stellv. Chefredaktion)

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

Hrsg.: Werner Rohmert

Recht / Anlegerschutzrecht:
Klumpe Rechtsanwälte, Köln;
Dr. Philipp Härle - HMRP Rechtsanwälte, Berlin;
Prof. Dr. Karl-Georg Loritz, Geisenfeld

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

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, Geisenfeld

Unsere Bankverbindung erhalten Sie auf Anfrage.

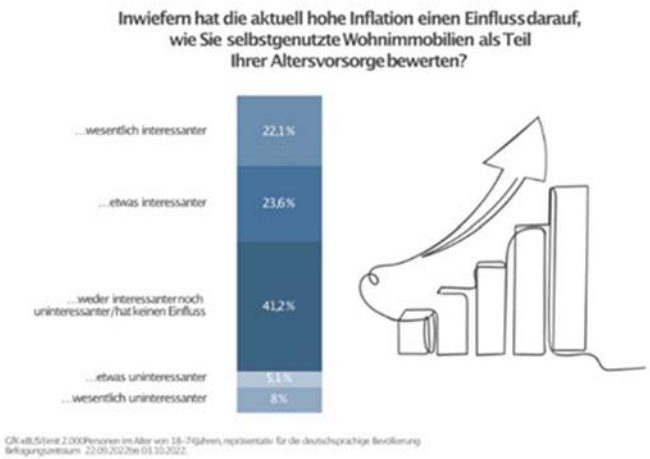
Namens-Beiträge geben die Meinung des Autors und nicht unbedingt der Redaktion wieder.

te Wohnimmobilien interessanter (rd. 24%) oder sogar wesentlich interessanter (22%) macht. Für 41% hat die aktuelle Teuerung keinen Einfluss. Für nur 13% macht die derzeitige Inflation die Wohnimmobilie als Teil ihrer Altersvorsorge unattraktiver. (MG)

Dabei ist die Beliebtheit von Wohnimmobilien bereits auf einem hohen Niveau: Insgesamt bewerten rund 67% der Befragten das Eigenheim als attraktiven Bestandteil für ihre persönliche Altersvorsorge. 42% der Befragten würden Immobilien anderen Geldanlagen wie Aktien, ETFs und Geldmarktfonds vorziehen. Für weitere 31% sind Immobilien und andere Anlageformen gleichermaßen interessant.

„Wir erwarten, dass die Bedeutung des Eigenheims als Bestandteil der Altersvorsorge in Zukunft weiter zunimmt", sagt **Christoph Neuhaus**, Geschäftsführer und Gründer von Studieninitiator **wertfaktor**. Es fällt auf, dass insbesondere unter den Befragten, die ihre finanzielle Situation im Alter als sehr gut einschätzen, die selbstgenutzte Wohnimmobilie als Anlagemöglichkeit beliebt ist. Mit rund 80% liegt der Anteil der Personen, die das Eigenheim als attraktiven oder sehr attraktiven Teil der Altersvorsorge bewerten, in dieser Gruppe weit über dem Durchschnitt der Gesamtbevölkerung.

Ein weiteres Ergebnis: Ein Großteil der Bevölkerung bewertet auch in der derzeitigen Marktlage einen Immobilienkauf positiv. Trotz steigender Zinsen und hoher Immobilienpreise würden 54% der Befragten aktuell den Kauf einer Wohnimmobilie erwägen. Ein Grund dafür dürfte auch die Aussicht auf eine positive Wertentwicklung sein: 57% der Befragten gehen davon aus, dass der (inflationsbereinigte) Wert von einer heute gekauften Immobilie in den kommenden zehn Jahren deutlich steigt. 15% rechnen mit einer stabilen Wertentwicklung – nur 28% erwarten, dass der Wert in diesem Zeitraum fällt.



Für viele Eigentümer scheint das Eigenheim weit mehr als eine lohnende Investition zu sein: Von den 921 Befragten, die bereits ein Eigenheim besitzen, würden nur rund 12% ihre Immobilie jederzeit verkaufen, wenn sie das Geld benötigen. 40% schließen einen Verkauf sogar komplett aus. Weitere 48% würden nur unter bestimmten Bedingungen verkaufen – etwa, dass sie weiterhin wohnen bleiben können oder Erben ein Rückkaufrecht erhalten. Bei der Frage, welche Verwertungsmodelle der Immobilienbesitzer für sie in Frage kommen, liegen aktuell zwar noch klassische Modelle wie der Gesamtverkauf (rund 41%) sowie der Verkauf gegen Nießbrauch (34%) vorne. Aber auch das Modell des Immobilien-Teilverkauf ist für 25% der Befragten interessant. Die Immobilienverrentung und eine Hypothek auf die Immobilie finden 34 beziehungsweise 25% der Befragten attraktiv. ☐